

BRANCHENANALYSE REGIONAL TÄTIGE BANKEN 2025

Gute Vorbereitung auf wachsende Herausforderungen

Cyber-Risiken sind grösste Sorge, noch vor konjunkturellen und geopolitischen Faktoren

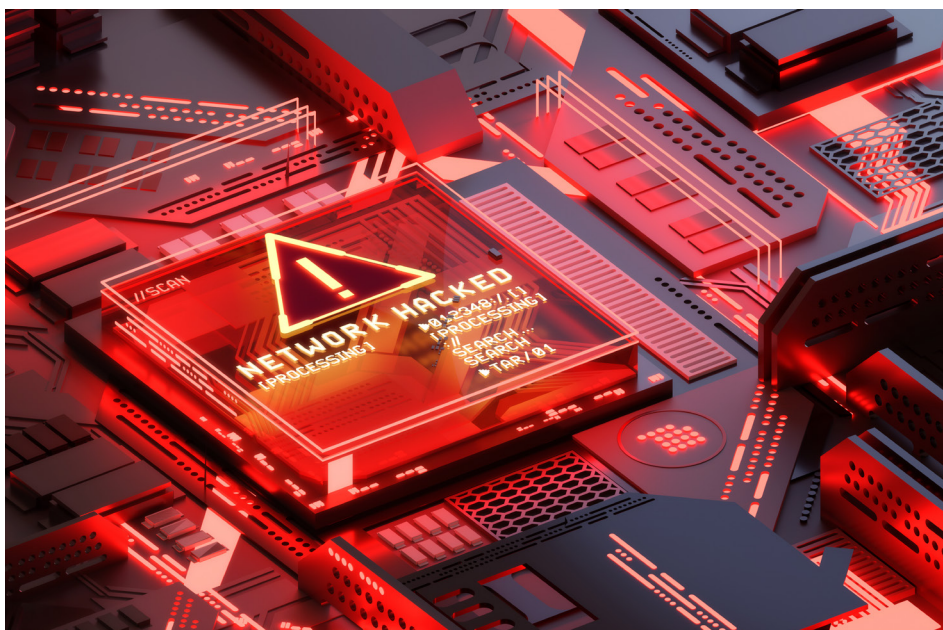


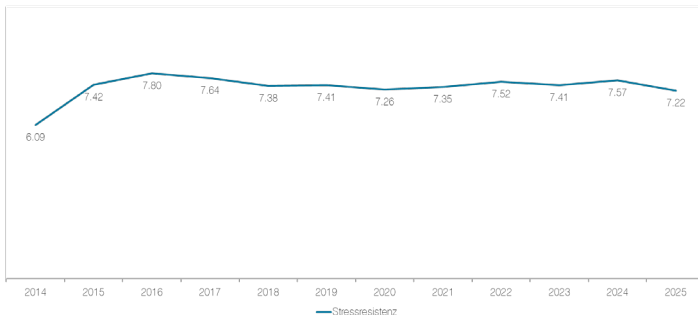
Bild: adobe photostock

Weitere Informationen zu Schweizer Nebenwerten finden Sie unter

«www.otc-x.ch» und auf «schweizeraktien.net»

Die zwölfte Branchenanalyse regional tätiger Banken zeigt zahlreiche Extremwerte. 37% der Umfrageteilnehmer erwarten, dass das Marktumfeld für ihre Branche in zehn Jahre «besser als heute ist». Das ist der mit Abstand höchste Wert, der seit die Frage gestellt wird, erreicht wurde. Die Einschätzung der Stressresistenz der eigenen Bank zeigt dagegen den tiefsten Durchschnittswert seit 2015! Was lässt sich aus den vieldeutigen Veränderungen herauslesen?

Abb 1: Stressresistenz der eigenen Bank bei einem Krisenszenario



Quelle: Zern & Partner; (1=gering, 10=hoch)

Wenn auch die regional aktiven Banken nicht im Auge des globalen Zoll-Sturms stehen, die globale Zeitenwende wirft ihre Schatten in jeden Winkel. Banken sind von Zöllen nicht direkt betroffen, denn es handelt sich ja um Finanzdienstleistungen, und die Service-Wirtschaft ist kein Ziel. Dennoch beeinflussen Entlassungen und Kurzarbeit, Konsumwünsche und Kreditrisiken ihre Geschäftspolitik. Sie sind am Puls der Unternehmen, der Zahlungsströme und der Abschreibungen und Wertberichtigungen.

Zwölfte Umfrage zeigt Risikobewusstsein und gute Vorbereitung

Die Ergebnisse der diesjährigen zwölften Umfrage sind reich an Verschiebungen, zeigen eine veränderte Priorisierung und vielfältige Massnahmen zur Konzentration auf das Wesentliche. Grosse Unterschiede wie beim Einsatz von KI, der Aufnahme von Krypto-Assets ins Angebot oder hinsichtlich der Kooperationsbereitschaft mit Influencern lassen dennoch eine differenzierte Herangehensweise an die aktuellen Herausforderungen erkennen. Vom Zustand der Beunruhigung sind die Antwortgeber aus den Chefetagen der Schweizer KMU-Banken weit entfernt. Sie sind auf Nachfrage fast einstimmig hochzufrieden mit ihrem Risikomonitoring und sehen sich auch weiterhin auf allfällige Risiken gut vorbereitet. Eine interessante abweichende Antwort lautet: Die Negativzinskultur der letzten Jahre hatte massgeblichen Einfluss auf das Marktverständnis der Kundenberatern, d.h. fehlende Awareness von Kreditkosten.

«Die globale Zeitenwende wirft ihre Schatten in jeden Winkel.»

«Vom Zustand der Beunruhigung sind die Antwortgeber aus den Chefetagen Schweizer KMU-Banken weit entfernt.»

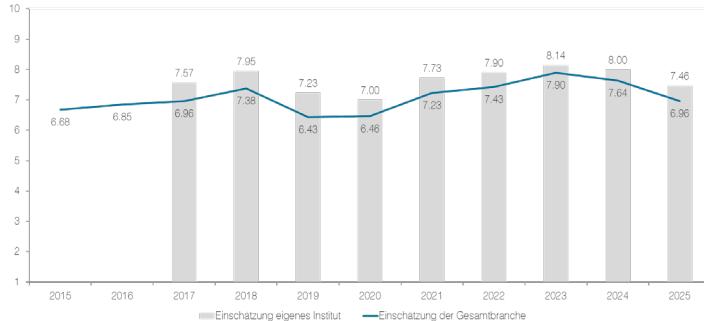
Hoher Rücklauf von 44.4%

Die Umfrage wurde an 63 CEOs regional tätiger Banken adressiert und im Zeitraum 8. Juli bis 13. August 2025 durchgeführt. Davon beantworteten 28 Teilnehmer die Fragen. Der Rücklauf beträgt somit 44.4%. Die Umfrage ist wie in den Vorjahren repräsentativ. Die Teilnehmer verteilten sich auf 22 Regionalbanken, vier Kantonalbanken und zwei weitere Institute. Vertreten sind vier kleinere Banken mit Bilanzsummen bis 0.5 Mrd. CHF, 14 mittelgrosse Banken mit Bilanzsummen zwischen 0.5 Mrd. CHF und 2.5 Mrd. CHF sowie 10 grosse Banken mit Bilanzsummen über 2.5 Mrd. CHF. Im Durchschnitt werden 147 Mitarbeitende beschäftigt.

Weniger rosige Einschätzung der Lage

Wie wird die Lage der Branche und des eigenen Instituts eingeschätzt? Nach vier Jahren mit Durchschnittswerten, die komfortabel über sieben, teilweise acht auf der bis zehn reichenden Skala lagen, kam es dieses Jahr zu einem deutlichen Rutsch auf 6.96 für die Branche und 7.46 für die eigene Bank. Die wird stets besser als die Lage der Gesamtbranche wahrgenommen. Die Verschlechterung zeigt kein Krisenniveau an, eher, dass der Aufwind verloren geht.

Abb 2: Einschätzung der Lage



Quelle: Zern & Partner; (1=miserabel, 10=hervorragend)

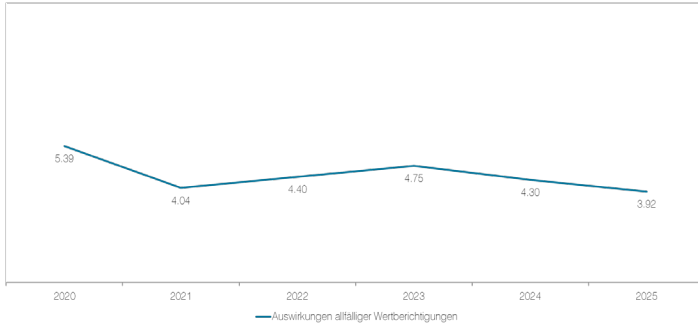
Keine grossen Sorgen

Die finanzielle Gesundheit der Privatkunden hat sich tendenziell etwas verbessert. Die Auswirkungen von allfälligen Wertberichtigungen und Abschreibungen auf die Bildung von Reserven und Rückstellungen sowie die Profitabilität werden im Trend der vergangenen Jahre nochmals geringer eingeschätzt. Und auch auf allfällige Preisänderungen an den Residential Real Estate Märkten sehen sich die Teilnehmer, deren Hauptgeschäft ja die Vergabe von Hypotheken ist, fast unisono «gut» oder sogar «sehr gut» vorbereitet. Eine repräsentative Aussage ist: Ziemlich gut. Tiefe Belehnung, konservative Kreditpolitik.

«Die Verschlechterung zeigt kein Krisenniveau an, sondern dass der Aufwind verloren geht.»

«Die finanzielle Gesundheit der Privatkunden hat sich tendenziell etwas verbessert.»

Abb 3: Auswirkungen von allfälligen Wertberichtigungen und Abschreibungen auf die Bildung von Reserven, Rückstellungen sowie Profitabilität



Quelle: Zern & Partner; (1=minimale Auswirkungen, 10=sehr grosse Auswirkungen)

Cyber-Risiken dominieren

Risiken haben 2025 mehr Gewicht als in der Zeit davor, vor allem, weil sie auf einmal so scharf in den Vordergrund getreten sind, und dazu noch oft miteinander verknüpft sind. Cyber-Risiken erhalten von den Teilnehmern mit einem Durchschnittswert von 8.78 eine sehr hohe Priorität eingeräumt. Legal Risk kommt auf 6.11 und Outsourcing Risk auf 5.48. Auch bei der traditionell gestellten Frage nach den grössten Herausforderungen steht Cyber Security mit 8.29 an der Spitze. Es folgen verschärfte Regulierung mit 8.11 und Kosten der IT-Investitionen mit 7.96. Umgekehrt sind viele der seit Jahren spezifisch abgefragten Herausforderungen auf Mehrjahrestiefs gefallen: Volatilität am Immobilienmarkt auf 3.82, Wettbewerbsintensivierung durch Banken auf 5.68, Entwicklung von Produken & DL auf 4.43 und Weiterentwicklung der Unternehmenskultur auf 4.68.

Wer sind die tatsächlichen Wettbewerber?

Eine separate Frage geht der Identifikation der tatsächlichen Wettbewerber in den regionalen Bankmärkten nach. Demnach sind die Raiffeisen-Banken mit einem Durchschnittswert von 7.85 auf der bis zehn reichenden Skala der stärkste Konkurrent. Es folgen regional tätige Banken mit 6.42, UBS mit 4.69 und ZKB mit 4.15. Versicherungen und Pensionskassen kommen auf rund 3.

Wachstumserwartungen im Wandel

Bei der Frage nach den Wachstumsmöglichkeiten zeigt sich ebenfalls ein Bild der Divergenzen. Ausweitung der Kreditvergabe fiel auf 4.43 und damit den mit Abstand tiefsten Wert, seit die Frage 2019 erstmals gestellt wurde. Einen kräftigen Anstieg verzeichneten dagegen Diversifikation der Erträge auf 7.04 und erreichte damit den höchsten Wert aller Wachstumsmöglichkeiten in diesem Jahr. Spezialisierung/Positionierung stieg ebenfalls deutlich auf 4.7, den besten je erreichten Wert. Separat gestellte Fragen vertiefen das Bild. Eine originäre Aussage zur Spezialisierung lautet: «Eigentlich das Gegenteil machen, von dem, was die meisten anderen Banken machen.» Andere Antworten sind: «Ärztenschaft, Kooperation mit Fintechs und Begleitung & Finanzierung von KMU-Nachfolgen.»

«Cyber-Risiken wird von den Umfrageteilnehmern eine sehr hohe Priorität eingeräumt.»

«Einen kräftigen Anstieg verzeichneten dagegen die Diversifikation der Erträge als Wachstumsmöglichkeit.»

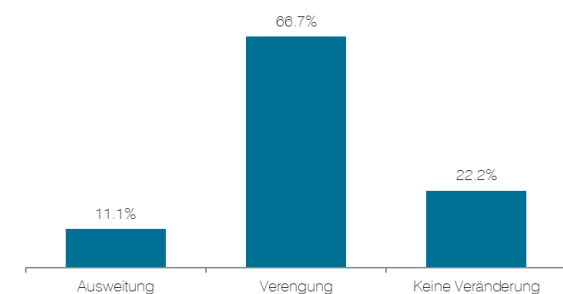
Diversifizieren – aber wie?

Die Diversifikation der Erträge ist ein Punkt, der immer dann an Gewicht gewinnt, wenn die Wachstumsperspektiven im immer noch dominierenden Hypothekengeschäft weniger rosig zu werden drohen. Nachgefragt, auf welchen Wegen dieses Ziel erreicht werden soll, zeigt sich im Vergleich zu den Vorjahren, dass einzig Beratungs- und Betreuungsqualität mit Zustimmung von 92.6% der Teilnehmer einen gleichbleibend hohen Stellenwert hat. Initiative von Management und Mitarbeitenden bewegt sich dagegen mit 44.4% Zustimmung bei Management und 48.2% bei den Mitarbeitenden am unteren Ende der seit 2020 verzeichneten Bandbreite. Überraschend vielleicht, liegt auch Digitale Kanäle mit 37% Zustimmung auf einem neuen Tief. Trotzdem scheint es eine Lernkurve zu geben. Auf Special interest Events setzen nach 14.3% im Vorjahr jetzt 33.3%. Zielgruppenorientiertes Marketing hält sich mit 37% auf relativ hohem Niveau. Bemerkenswert ist auch, dass wiederum kein einziger Teilnehmer keine Expansionsstrategie in diesem Bereich hat!

Zinsmarge und Hypothekengeschäft

Wie sind die Erwartungen an das eigene Hypothekengeschäft mit Blick auf Wachstum und Margenentwicklung auf Sicht der kommenden drei Jahre? Überraschend positiv! 29.6% der Teilnehmer sehen eine Zunahme und 48.2%, dass es gleich bleibt. Nur 18.5% erwarten eine Abnahme. Ein etwas anderes Bild zeichnen die Antworten auf die Frage nach der Entwicklung der Zinsmarge in den nächsten drei Jahren. Hier sehen zwei Drittel eine Verengung, 11.1% eine Ausweitung und 22.2% keine Veränderung.

Abb 4: Prognose Entwicklung der Zinsmarge in den nächsten 3 Jahren



Quelle: Zern & Partner

Risikoadäquate Eigenmittelunterlegung

Noch ist es früh, nach den konkreten Auswirkungen der Basel III Änderungen zur risikoadäquaten Eigenmittelunterlegung in der Kreditvergabe zu fragen. Dennoch bewegt das Thema die Bank-CEOs, und auch frühe Stimmen sollten bei solchen grundlegenden Neuerungen zu Wort kommen. Fast alle Teilnehmer der Umfrage haben sich spezifisch mit den drei Kategorien selbstbewohnte Liegenschaften, Renditeliegenschaften und betrieblich genutzte Liegenschaften auseinandergesetzt – und sich dazu geäußert. Bei den selbstbewohnten Liegenschaften sagen

«Zwei Drittel prognostizieren eine Verengung der Zinsmarge.»

80% der Antwortgeber «keine Auswirkungen» oder «neutral», zweimal mit Verweis auf das Kleinbankenregime. Die anderen Antworten lauten ebenfalls einsilbig «positiv» oder «Wachstum» und einmal «Entlastung bei EM». Bei den Renditeeigenschaften ist das Bild differenzierter. Rund die Hälfte der Antwortgeber sieht keine Auswirkungen auf ihre Kreditvergabe. Bei der anderen Hälfte werden teils positive, teils negative Auswirkungen genannt. «Opportunistisches Wachstum» und «Gut/besser» lauten zwei Antworten aus dem positiven Spektrum, es überwiegen jedoch Aussagen wie «restriktivere Kreditvergabe, da höhere Eigenmittel» und «zurückhaltender» oder «Aufschläge», die es auf den Punkt bringen. Bei den betrieblich genutzten Liegenschaften liegen die meisten Antworten im negativen Bereich, auf den neutralen Bereich entfällt ein Drittel.

FINMA und SNB

Die Frage, ob die FINMA die Belange der regional tätigen Banken ausreichend versteht und berücksichtigt wird bereits seit 2024 gestellt. Während in den ersten Jahren, ausgehend von 2.76, eine stetige Verbesserung bis auf 5.55 in 2019 erreicht wurde, erodiert die Wertschätzung der an der Umfrage teilnehmenden Banker seitdem stetig. Dieses Jahr wurde ein Rückgang auf 4.21 verzeichnet, das Niveau von 2017. Zwischen KMU-Banken und Aufsichtsbehörde besteht offensichtlich ein erhöhter Gesprächs- und Klärungsbedarf. Die Frage nach der Zufriedenheit mit der Arbeit und Mandatserfüllung der SNB in den letzten 15 Jahren wird den Bank-CEOs seit 2023 gestellt. Der Zustimmungswert ist auf durchschnittlich 7.57 leicht zurückgegangen, liegt aber im Bereich einer hohen Wertschätzung.

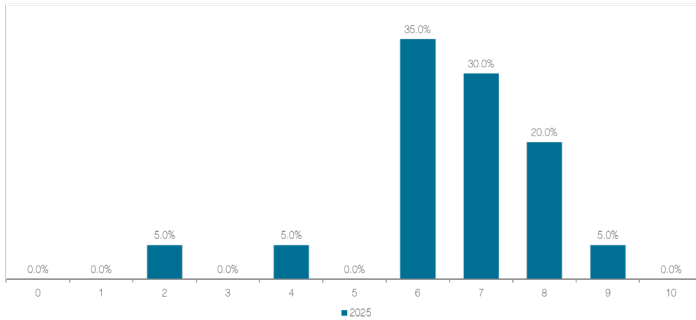
Die Banken und die junge Generation

Grosse Divergenzen gibt es in manchen Punkten vereinzelt, doch mit Blick auf die junge Generation und die Schnittpunkte in der Kundenbeziehung springen sie regelrecht ins Auge. Gefragt wurde wie viele Prozent der Kunden 15-25-jährig sind und wie viele 26-35-jährig. Es gab nur acht Antworten und die zeigen zusammengekommen einen Anteil von 13% bis 40%. Ohne die beiden Extremwerte bewegt sich der Anteil zwischen 20% und 30%. Dann wurde gefragt, wie die Banken die ihnen zugebilligte Vertrauenswürdigkeit in den Augen der unter 30-jährigen einschätzen? Hier gab es 20 Antworten mit einem Durchschnittswert von 6.55 auf der bis zehn reichenden Skala. Nur zwei Antworten bewegten sich unterhalb von sechs.

«Die Umfrageteilnehmer sind weiterhin zufrieden mit der Arbeit und Mandatserfüllung der SNB.»

«Grosse Divergenzen gibt es vor allem mit Blick auf die junge Generation.»

Abb 5: Wie schätzen Sie die Vertrauenswürdigkeit von Banken in den Augen der jungen Generation unter 30 Jahren ein?

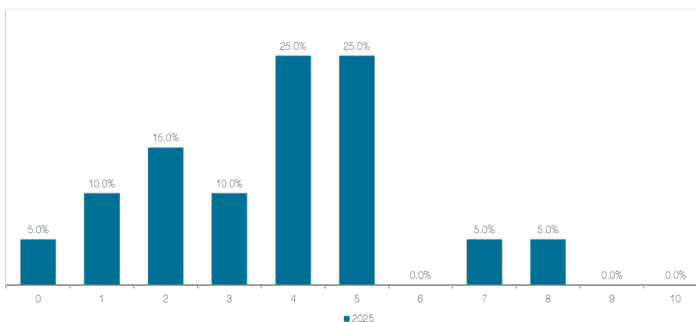


Quelle: Zern & Partner; (0=junge Generation hat gar kein Vertrauen in Banken, 10= junge Generation hat vollstes Vertrauen in Banken)

Die Banken und die Influencer

Ein Phänomen der Smartphone-Ära sind auch Influencer, die junge Anlageinteressierte auf den zeitgemässen schnellen Kanälen mit Informationen versorgen. Die Frage an die Banken lautet: Für wie vertrauenswürdig und fundiert halten Sie von Influencern verbreitete Finanzinformationen an oft junge Anlage-Novizen der Smartphone-Generation? Fast spiegelbildlich zur Selbsteinschätzung liegt hier der Durchschnittswert der Antworten bei 3.7. Nur zwei der 20 Antwortgeber kommen zu einer positiven Evaluierung. Die anderen Antworten bewegen sich zwischen eins und fünf. Ist es eher eine Chance oder eine Bedrohung? Auf diese Nachfrage kam gehäuft «unbedeutend» oder «neutral» als Antwort, jedoch auch mehrfach «Chance».

Abb 6: Für wie vertrauenswürdig und fundiert halten Sie die von Influencern verbreiteten Finanzinformationen?



Quelle: Zern & Partner; (0=nicht vertrauenswürdig, 10=sehr vertrauenswürdig)

Berührungspunkte mit KI?

Die Teilnehmer wurden gebeten, zu beschreiben wie und in welchem Ausmass ihr Institut intern, systemisch und durch Kundenbeziehungen mit KI in Berührung kommt? Die Antworten reichen von «aktuell noch minimal» über «wir sind im Aufbau» und «KI wird langsam kennengelernt und eingesetzt» bis zu «Versuchsobjekte auf allen Ebenen, mit Kunden zurückhaltend» und «interne Initiative mit Arbeitsgruppen». Überwiegend gibt es noch kaum Berührungspunkte.

«Die Banker sehen die von Influencern verbreitete Finanzinformationen als eher nicht vertrauenswürdig an.»

«Einzelne regionaltätige Banken sehen Influencer als Chance.»

«Überwiegend gibt es noch kaum Berührungspunkte mit KI.»

Berührungspunkte mit Krypto?

Nach der stürmischen Preisentwicklung von Bitcoin & Co in den letzten 12 Monaten und der angeheizten Nachfrage lautete die Frage, welche Anlagelösungen im Angebot sind? Von den 19 Antwortgebern gaben 14 an, keine Krypto-Anlagen anzubieten, wobei einer «leider» hinzufügte. Ein Antwortgeber bietet BTC und ETH an. Weitere drei bieten die indirekte Anlage über ETFs oder Fonds an.

Welche Massnahmen sind wirkungsvoll?

Wie wollen die regional tätigen Banken in dem bisher umrissenen, teils von widrigen Einflüssen überschatteten Umfeld weiterhin Wachstum generieren? Hierzu fragt schweizeraktien.net nach der Wichtigkeit von insgesamt 16 Massnahmen. Während langfristig wachstumsorientierte Massnahmen wie Expansion und Innovationsstrategie um die Werte der Vorjahre oszillieren, zeigt sich bei nahezu allen effizienzsteigernden Massnahmen ein starker Zuwachs. Die Digitalisierung der Prozesse erreicht mit 8.22 einen neuen Rekordwert. Cloudbasierte Services erreichen mit 6.15 ebenfalls einen Rekordwert. Besonders stark an Bedeutung haben Roboter und KI gewonnen. Ihre Relevanz stieg von 3.93 auf 5.85. Downsizing erhöhte sich von 2.39 auf 3.41. Ebenfalls interessant ist, dass Kooperationen/Allianzen mit 6.78 den höchsten Wert der letzten sechs Jahre aufweist. Dazu passt, dass Diversifikation der Erträge mit 7.74 den höchsten Wert seit 2021 erreicht.

Wenig Neues zur Finanzierung der Net-Zero Wirtschaft

Wie sieht die Strategie zur Finanzierung der Net-Zero Economy aus? Bei den Antworten sticht ins Auge, dass 44% angeben, keine Strategie zu haben. 68% der Teilnehmer setzen auf information und Aufklärung. Das ist aber auch der einzige starke Wert. Ob Management der Klimarisiken mit 8% oder klimaneutrale Finanzierung mit ebenfalls 8%, nahezu alle Werte befinden sich auf einem tiefen oder tieferen Niveau als in den Vorjahren. Immerhin 28% lehnen bedenkliche Projekte ab. Bei der separat gestellten Frage, ob bei der Kreditvergabe an Kunden auf die Nachhaltigkeit des finanzierten Objekts oder Unternehmens geachtet wird, sagen jedoch überraschend hohe 70.4%, dass sie darauf achten. Das ist der zweitbeste Durchschnittswert seit die Frage 2021 zum ersten mal gestellt wurde. Und bei 33,3% hat die Nachhaltigkeit Einfluss auf den Kreditzins, was der beste Wert seit 2022 ist. Wie wirkt sich das auf die Konditionen aus? Die Antworten zeigen je nach Laufzeit Abschlüsse von 0.2% bis 0.5% auf die Zinshöhe.

Die Zinsprognose

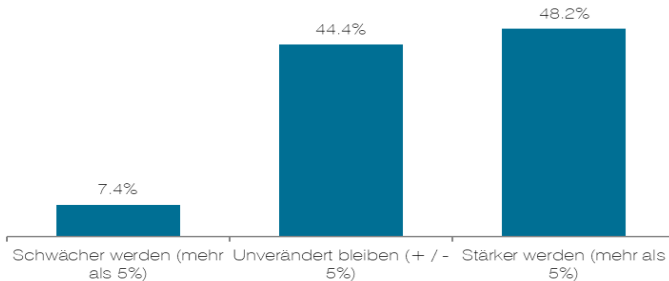
Die SNB wird die Leitzinsen innerhalb der nächsten zwei Jahre senken, unverändert belassen, moderat oder stark anheben? Gingen noch vor einem Jahr 80% von einer Senkung aus, so sind es dieses Jahr 22.2%. Stark angestiegen ist dagegen «keine Veränderung» von 8% auf 48.2%. Ebenso verbessern konnte sich die «moderate Erhöhung» von 12% auf 29.6%.

«Effizienzsteigernde Massnahmen haben an Wichtigkeit gewonnen.»

«44% der befragten Banken verfügen über keine Strategie zur Finanzierung der Net-Zero-Economy.»

«22.2% der regionaltätigen Banken gehen von einer weiteren Senkung der Leitzinse aus.»

Abb 7: Zinsprognose für die Schweiz



Quelle: Zern & Partner

Die Frankenprognose

Die Stärke des Schweizer Franken hat vielfältige Auswirkungen. Da mag es überraschen, dass 48.2% der Umfrageteilnehmer erwarten, dass der Franken in den nächsten zwei Jahren nochmals um mehr als 5% gegenüber dem Euro zulegen wird. Das ist der zweithöchste Wert seit 2020. Bewegungen innerhalb einer Bandbreite von 5% erwarten 44.4% und eine Abschwächung von 5% oder mehr 7.4%. Das ist ebenfalls der zweithöchste Wert seit 2020.

Nachfrageänderungen im Anlage-Universum

Schon seit 2022 wird in der Umfrage auch nach den Anlagepräferenzen der Privatkunden gefragt. Welche Asset-Klassen werden stärker oder schwächer nachgefragt, wieviele Prozent der Kunden zeigen mehr oder weniger Interesse an Aktien, Anleihen, Edelmetallen oder Krypto-Assets? Die Veränderungen zeigen Trends, aber auch Schwankungen und Brüche. Aktien blieben die bevorzugte Anlageform. Bei 59.3% der Teilnehmer stieg die Nachfrage. Anleihen dagegen waren bei 61.5% der Teilnehmer weniger gefragt. Grundsätzlich bleiben aber alle Anlageformen gefragt. Das zeigt sich bei Fonds & ETFs. 38.5% der Teilnehmer verzeichnen eine steigende Nachfrage, 7.7% eine geringere. Bei Krypto-Assets sehen 23.1% eine geringere Nachfrage und 7.7% eine höhere. Bei Edelmetallen wächst die Nachfrage bei 40.7% der Teilnehmer und sinkt bei 7.7%.

Thesen

Das aktuelle Bild der Markt- und Wettbewerbsbedingungen für die regional tätigen Banken in der Schweiz zeigt vielfältige Änderungen, Verschiebungen, Belastungen und auch neuartige Herausforderungen. Gemäss dem Motto, dass jede Krise auch eine Chance darstellt, nutzen die CEOs der Schweizer KMU-Banken die Umbrüche und Innovationen, um ihre Positionierung im Wettbewerb zu stärken. Bewährtes wird beibehalten und nicht jede Neuerung wird gleich enthusiastisch aufgenommen. Die folgenden drei Thesen stellen die diesjährigen Ergebnisse der seit 2014 durchgeführten Umfrage in den Kontext der langfristigen Trends und Entwicklungen und zeigen bedeutsame Wendepunkte an.

«Bei drei Fünftel der Banken stieg die Nachfrage der Anlagekunden nach Aktien.»

«Bewährtes wird beibehalten und nicht jede Neuerung wird gleich enthusiastisch aufgenommen.»

These 1: Trendpersistenz und Trendbrüche

Langfristige Trends verlängern sich und bestätigen sich somit. Auch in der Geschäftsführung von Banken. Umgekehrt sind Trendumkehr oder Trendbrüche Signale, die veränderte Prioritäten anzeigen. Diese zwölfte Umfrage von schweizeraktien.net zeigt teilweise gravierende Divergenzen. D.h. manche Trends laufen stark auseinander – und das auf verschiedenen Ebenen. Sicherheit steht vor Wachstum. Effizienz der Massnahmen vor langfristig verfolgten eher abstrakten Zielsetzungen wie der Verbesserung oder Änderung der Unternehmenskultur. Manches erinnert an die Covid-Episode, die ähnlich 2025 eine Zäsur bedeutete. Neue Herausforderungen verlangen nun neue Antworten. Die Suche danach machen sich die Bankenlenker nicht einfach und beschäftigen sich mit dem Markt und seinen Chancen. Dass die Lösungen nicht allein in KI, Digitalisierung und Roboterisierung liegen, bietet Chancen zur Differenzierung als «humane Bank».

These 2: Wettbewerb hat viele Gesichter

In den Vorjahren waren schon Auslandsbanken, Fintechs, Versicherungen, Pensionskassen und Schattenbanken als Wettbewerber der regional tätigen Banken identifiziert worden. Tatsächlich sind die Marktanteile dieser Konkurrenten überschaubar geblieben. UBS als Monsterbank ist bis heute ein Spuk. Doch tatsächlich sind die Raiffeisenbanken ein viel stärker wahrgenommener Wettbewerber. Es sind allerdings immer mehr Einfallstore in das herkömmliche Bankgeschäft geöffnet worden. Durch Technologie, Deregulierung, Kooperationen. Swissquote und andere neue Digital-Banken gewinnen rapide Marktanteile, u.a. durch Innovationen wie Krypto-Angebote. Finfluencer mischen mit. Was bisher zeitweilig Schattenbanken genannt wurde, erlebt nun als Private Debt einen neuen Aufschwung. Finanzinvestoren vergeben Unternehmenskredite direkt, ohne Banken. Ihre Fonds erleben starke Nachfrage durch das neue Regime für den European Long-Term Investment Fund, ELTIF, in den Ländern der EU.

These 3: Effizienz statt Vision

In einem Umfeld, das zunehmend von Extremen und Unsicherheiten geprägt wird, ist es gerade für Banken vorrangig, Risiken zu meiden und die Kosten zu optimieren. Der allgemeine Druck durch Regulierungsdichte, Wettbewerb und fortgesetzt hohe Investitionen in IT und Cyber-Security lässt weniger Raum für Initiativen, die langfristiger Natur sind. Daher verwundert es nicht, dass KI und Roboter, Outsourcing und Downsizing an Bedeutung gewinnen. Die gezielte Talentsuche, Entwicklung von Soft Skills und Incentivierung dagegen scheinen an Wichtigkeit zu verlieren. Die Frage ist, wie wird die regional tätige Bank der Zukunft ihr einst territorial bestimmtes Geschäftsgebiet ins digitale Zeitalter transformieren? Und dabei «die persönliche» Bank bleiben. Sicher ist, dass es ohne die junge Generation nicht gehen wird.

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschliesslich zur Information. Es wurde durch die Zern & Partner GmbH erstellt und ist zur Verteilung in der Schweiz bestimmt. Es darf im Ausland nur in Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verteilt werden. Personen, die in Besitz dieser Informationen und Materialien gelangen, haben sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften zu informieren und diese zu befolgen.

Alle Informationen und Daten aus diesem Report stammen aus Quellen, welche die Zern & Partner GmbH für zuverlässig hält. Trotzdem kann keine Gewähr für deren Richtigkeit übernommen werden. Darüber hinaus können Informationen unvollständig sein. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf irgendeines Wertpapiers dar, noch enthält dieses Dokument oder irgendetwas darin die Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung. Dieses Dokument wird Ihnen ausschliesslich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an andere Personen weiterverteilt werden.

Eine Anlageentscheidung hinsichtlich irgendwelcher Wertpapiere des analysierten Emittenten darf nicht allein auf der Grundlage dieses Dokumentes erfolgen. In jedem Fall muss hierfür ein Verkaufsprospekt beigezogen werden, der vom Emittenten genehmigt und bei der zuständigen Aufsichtsbehörde hinterlegt ist.

Die in diesem Dokument besprochenen Anlagen können für den einzelnen Anleger je nach dessen Anlagezielen und finanzieller Lage nicht geeignet sein. Anleger sollten vor der Erteilung eines Auftrages in jedem Fall mit ihrer Bank, ihrem Broker oder ihrem Anlage- oder Vermögensberater Kontakt aufnehmen.

Die Zern & Partner GmbH und der Autor dieser Studie unterstellen sich den «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse» (herausgegeben durch Swiss Banking).

Der Autor dieser Studie hält persönlich oder über mit ihm verbundene Dritte keine Wertpapiere und Wertrechte des analysierten Emittenten sowie auch keine aus diesen abgeleitete Derivate. Der Autor ist mit dem untersuchten Unternehmen/Emittenten in keiner Weise verflochten, weder über wesentliche Forderungen, Mandate oder verwandtschaftliche Verhältnisse.

Die Zern & Partner GmbH kann Wertpapiere, Wertrechte oder Derivate des beschriebenen Emittenten halten. Die Positionen werden bei Erstellung der Studie veröffentlicht (ohne Anzahl oder Wert). Während einer Sperrfrist von 30 Tagen vor und 30 Tagen nach Erstellung der Studie erfolgen keine Käufe oder Verkäufe in Wertpapieren oder Wertrechten des analysierten Emittenten sowie in daraus abgeleiteten Derivaten.

Die Zern & Partner GmbH ist nicht verantwortlich für Konsequenzen, speziell für Verluste, welche durch die Verwendung oder die Unterlassung der Verwendung aus den in diesem Bericht enthaltenen Meinungen und Rückschlüssen resultieren oder resultieren werden. Die Zern & Partner GmbH ist ein unabhängiges Medienunternehmen, an dem die Berner Kantonalbank AG (nachfolgend BEKB genannt) keinerlei Beteiligungen hält. Die Analysen werden von den Mitarbeitenden unabhängig und ohne Einfluss der BEKB erstellt. Für den Inhalt ist einzig und allein die Zern & Partner GmbH verantwortlich.

Der Wert der Anlage, auf den sich dieser Bericht bezieht, kann entweder direkt oder indirekt gegen die Interessen des Anlegers fallen oder steigen. Wenn eine Anlage in einer Währung oder basierend auf einer Währung getätigt wird, die sich von derjenigen Währung, auf die sich dieser Bericht bezieht, unterscheidet, können Wechselkursschwankungen einen nachteiligen Effekt auf den Wert, den Preis und den Erfolg der Anlage haben. Preise und Kursentwicklungen aus der Vergangenheit geben keine Hinweise auf die zukünftige Entwicklung der Anlage. Die Zern & Partner GmbH übernimmt keine Garantie dafür, dass der angedeutete erwartete Ertrag oder allfällig genannte Kursziele erreicht werden. Änderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieser Bericht basiert, können einen materiellen Einfluss auf die erwarteten Erträge haben. Der Erfolg aus Anlagen unterliegt Marktrisiken.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz dieses Dokument gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.