



Branchenanalyse regional tätige Banken 2026



Bild: Adobe Stock

Neue Kunden, neue Technologien, neue Erwartungen

Regionalbanken zeigen sich im Alltag gestärkt – der Blick auf die
nächste Generation Banking bleibt vorsichtig

Weitere Informationen zu ausserbörslich
gehandelten Nebenwerten finden Sie unter

«www.schweizeraktien.net»

Die diesjährige, bereits dreizehnte Branchenanalyse regional tätiger Banken zeichnet ein Bild mit zwei Geschwindigkeiten: Die Einschätzung der aktuellen Lage hellt sich nach dem Rückschlag des Vorjahres deutlich auf, während der Blick zehn Jahre in die Zukunft so skeptisch ausfällt wie selten zuvor. Gleichzeitig erreichen die drei grössten Herausforderungen – Cyber-Security, Regulierung und IT-Kosten – neue Höchstwerte. Am schärfsten zeigt sich diese Verunsicherung im Verhältnis zur FINMA: Der entsprechende Wert bricht 2026 auf den tiefsten Stand seit 2015 ein – der markanteste Einzelbefund der gesamten Umfrage. Was lässt sich aus dieser vielschichtigen Gemengelage herauslesen?

Im Zentrum des diesjährigen Branchentalks Banken von schweizeraktien.net vom 1. September 2026 steht das Thema «Neue Kunden, neue Technologien, neue Erwartungen – was die nächste Generation Banking bringt». Nachdem im Vorjahr mit «Vertrauen als Schlüssel zur Stabilität» die Widerstandsfähigkeit der Institute im Vordergrund stand, richtet sich der Blick nun auf die junge Generation, künstliche Intelligenz und die Frage, wie regional verankerte Banken im digitalen Wandel ihre Position behaupten. Die Umfrageergebnisse zeigen: Der Wandel vollzieht sich in kleinen, durchdachten Schritten – von einer Revolution ist bei den Schweizer Regional- und Kantonalbanken keine Rede.

Breite Teilnehmerbasis mit hohem Rücklauf

Für die Umfrage 2026 wurden 66 CEOs regional tätiger Banken angeschrieben, 31 davon beantworteten die Fragen. Der Rücklauf liegt damit bei 47.0% und übertrifft den bereits hohen Vorjahreswert von 44.4% (28 von 63 angeschriebenen CEOs). Unter den Teilnehmenden befinden sich:

- 25 Regionalbanken
- 4 Kantonalbanken
- 2 weitere Institute

Bezüglich der Institutsgrösse zeigt sich folgendes Bild:

- 3 kleinere Banken mit einer Bilanzsumme unter 500 Mio. CHF
- 18 mittelgrosse Banken mit einer Bilanzsumme zwischen 500 Mio. und 2.5 Mrd CHF
- 10 grosse Banken mit einer Bilanzsumme über 2.5 Mrd. CHF

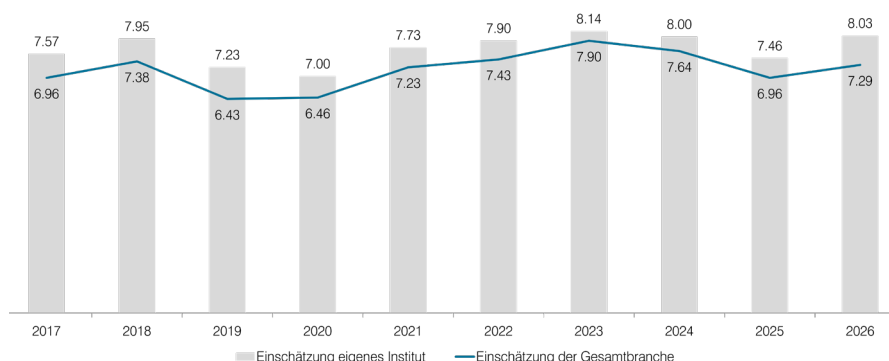
Im Durchschnitt beschäftigen die teilnehmenden Institute 121 Mitarbeitende, der Median liegt bei 57 Mitarbeitenden – ein Hinweis darauf, dass einzelne grössere Häuser den Durchschnitt nach oben verschieben, während die Mehrheit der Teilnehmer deutlich kleiner ist.

Deutliche Erholung der Lageeinschätzung

Nach dem Rutsch im Vorjahr auf 7.46 für das eigene Institut und 6.96 für die Gesamtbranche fällt die Einschätzung der Lage 2026 wieder deutlich positiver aus. Das eigene Institut wird mit 8.03 auf der bis zehn reichenden Skala bewertet – der zweithöchste Wert der seit 2017 geführten Reihe nach dem Rekord von 8.14 im Jahr 2023. Auch die Einschätzung der Gesamtbranche steigt auf 7.29 und nähert sich damit wieder den Werten der Jahre 2022 bis 2024 an.

Wie schon in den Vorjahren fällt auf, dass die eigene Situation regelmässig positiver eingeschätzt wird als jene der Branche insgesamt – ein Muster, das sich auch 2026 bestätigt und die Differenz zwischen Selbst- und Branchenwahrnehmung von rund 0.5 bis 0.7 Punkten stabil hält.

Abb. 1: Einschätzung der Lage



Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage für regional tätige Schweizer Banken? (1=miserabel, 10=hervorragend). Quelle: schweizeraktien.net.

Regulatorischer und digitaler Druck auf Rekordniveau

Bei den einzeln abgefragten Herausforderungen zeigt sich 2026 ein bemerkenswertes Bild: Gleich die drei höchstbewerteten Faktoren erreichen neue Höchstwerte der seit 2019 geführten Reihe. Datensicherheit/Cyber-Security klettert auf 8.84 (Vorjahr 8.29), die verschärfte Regulierung auf 8.81 (Vorjahr 8.11) und die Kosten der IT-Investitionen auf 8.45 (Vorjahr 7.96). Auch die Integration von Big Data und KI wird mit 7.03 so hoch eingeschätzt wie noch nie – ein Hinweis darauf, dass der technologische Wandel längst nicht mehr nur als Chance, sondern zunehmend auch als Belastung wahrgenommen wird. Die Einschätzung deckt sich mit jener der Aufsicht selbst: Auch die FINMA benennt in ihrem Risikomonitor 2025 eine «verschärfte Risikolandschaft» mit zunehmenden Cyber- und Immobilienrisiken sowie steigenden Erwartungen an Geldwäscherei- und Sanktionsprozesse.

Umgekehrt sind mehrere traditionelle Sorgenfelder auf mehrjährige Tiefststände gefallen. Die Wettbewerbsintensivierung durch Nicht-Banken wird mit 4.13 so tief eingeschätzt wie nie zuvor, jene durch Banken mit 5.58 ebenfalls auf einem neuen Tiefstwert. Auch die Volatilität am Immobilienmarkt (3.97) und die Konjunkturschwäche (4.52) bleiben nahe ihren historischen Tiefstständen. Die niedrige Zinsmarge (7.55) und die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur (5.65) haben dagegen gegenüber dem Vorjahr wieder spürbar an Gewicht gewonnen.

«Die Situation des eigenen Instituts wird wiederum besser eingeschätzt als die der Gesamtbranche.»

«Die grössten Herausforderungen sind die IT-Investitionen, Regulierung sowie Integration von Big Data und KI.»

«Die Wettbewerbsintensivierung durch Nicht-Banken wird mit 4.13 so tief eingeschätzt wie nie zuvor.»

Tab. 1: Herausforderungen für die regional tätigen Banken

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Datensicherheit/Cyber-Security	6.27	6.07	6.64	7.14	7.34	8.67	8.29	8.84
Verschärfte Regulierung	6.68	7.51	6.44	6.76	7.66	8.32	8.11	8.81
Kosten infolge zu tätiger IT-Investitionen	7.23	7.74	7.04	7.52	7.86	8.25	7.96	8.45
Niedrige Zinsmarge	8.59	9.11	8.65	7.10	5.59	6.75	7.32	7.55
Personalrekrutierung und -entwicklung	5.82	6.11	6.32	7.71	6.38	7.37	6.18	6.03
Integration von Big Data und KI	n/a	6.00	5.44	5.48	6.24	5.82	6.64	7.03
Weiterentwicklung/Änderung der Unternehmenskultur	5.64	5.74	5.76	6.33	5.76	4.96	4.68	5.65
Wettbewerbsintensivierung durch Banken	6.91	7.61	7.08	6.45	5.90	6.32	5.68	5.58
Kundenfindung und -bindung	5.33	6.19	5.64	5.48	5.10	5.57	4.89	4.97
Entwicklung Produkten und Dienstleistungen	6.00	6.56	5.96	5.57	5.66	4.86	4.43	4.90
Konjunkturschwäche	4.05	6.52	4.68	5.90	5.24	4.11	4.43	4.52
Wettbewerbsintensivierung durch Nicht-Banken	6.45	7.41	6.88	5.90	4.93	5.32	5.14	4.13
Volatilität am Immobilienmarkt	n/a	5.56	5.60	5.43	5.31	4.68	3.82	3.97

Schätzen Sie die jeweiligen Herausforderungen für Ihre Bank ein (1 = minimale Herausforderung, 10 = sehr grosse Herausforderung). Quelle: schweizeraktien.net.

Diversifikation der Erträge steht im Fokus

Bei den Wachstumsmöglichkeiten bleibt die Diversifikation der Erträge mit 6.52 die mit Abstand am höchsten eingeschätzte Option, wenn auch unter dem Rekordwert des Vorjahres (7.04). Bemerkenswert ist die Erholung bei der Ausweitung der Kreditvergabe: Nach dem historischen Tiefstwert von 4.43 im Vorjahr steigt der Wert 2026 auf 5.71 – der höchste Stand seit 2022.

Die digitalen Kanäle fallen dagegen mit 5.58 auf den tiefsten Wert der seit 2019 geführten Reihe zurück, was angesichts des diesjährigen Schwerpunktthemas zur nächsten Generation Banking überrascht: Digitale Kanäle gelten den Instituten offenbar zunehmend als Basisanforderung und weniger als eigenständiger Wachstumstreiber. Kooperationen/Outsourcing (5.94) und die geografische Expansion (4.35) bewegen sich im gewohnten Rahmen der Vorjahre.

Tab. 2: Wachstumsmöglichkeiten

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Diversifikation der Erträge	6.45	6.63	7.15	7.14	5.93	5.89	7.04	6.52
Ausweitung der Kreditvergabe	5.64	6.22	6.00	5.38	5.83	5.64	4.43	5.71
Kooperationen/Outsourcing	6.59	6.41	6.38	6.43	6.03	6.00	6.07	5.94
Digitale Kanäle	6.38	6.30	6.48	6.05	6.48	6.39	6.63	5.58
Geografische Expansion	4.95	4.11	4.04	4.19	4.17	4.39	4.71	4.35

Schätzen Sie die jeweiligen Wachstumsmöglichkeiten für Ihre Bank ein (1 = minimale Möglichkeit, 10 = sehr grosse Möglichkeit). Quelle: schweizeraktien.net.

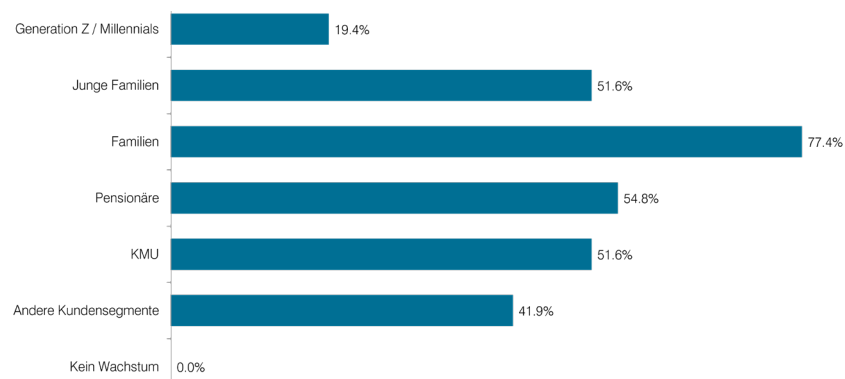
Wachstumsstrategie zielt auf etablierte statt junge Segmente

Nach den Kundensegmenten im Fokus der Wachstumsstrategie gefragt, dominieren klassische Zielgruppen: 77.4% der Institute nennen Familien, 54.8% Pensionäre, je 51.6% junge Familien und KMU. Die Generation Z bzw. Millennials liegen mit 19.4% deutlich abgeschlagen am Ende der Liste – kein einziges Institut gibt an, gar kein Wachstum anzustreben.

«Bei den Wachstumsmöglichkeiten bleibt die Diversifikation der Erträge mit 6.52 die mit Abstand am höchsten eingeschätzte Option, wenn auch unter dem Rekordwert des Vorjahres (7.04).»

Unter den frei genannten «anderen» Kundensegmenten finden sich mehrheitlich ältere, vermögendere Gruppen (Affluent-, Anlage- und Vorsorgekunden, «Golden 50's», next-Generation) sowie vereinzelt die Landwirtschaft. Nur eine Nennung bezieht sich explizit auf das «Jugendsegment (Alpha)» – ein Hinweis darauf, dass einzelne Banken bereits über die Generation Z hinausdenken, während die breite Mehrheit ihre Wachstumsstrategie auf etablierte, tendenziell ältere und vermögendere Kundengruppen ausrichtet. Dieser Fokus korrespondiert mit dem demografischen Wandel der Schweiz: Mit einer alternden Bevölkerung und dem in den kommenden Jahren erwarteten grossen Vermögensübertrag zwischen den Generationen dürfte das Gewicht von Pensionären und Vorsorgekunden für die Ertragsbasis der Regionalbanken tendenziell weiter zunehmen.

Abb. 2: Kundensegmente im Fokus der Wachstumsstrategie



Welche Kundensegmente (z. B. Gen Z, junge Familien, KMU) stehen aktuell im Fokus Ihrer Wachstumsstrategie? Quelle: schweizeraktien.net.

Branchentalkt Banken 2026: Neue Kunden, neue Technologien, neue Erwartungen

Der diesjährige Branchentalk Banken von schweizeraktien.net widmet sich am 1. September 2026 der Frage, was die nächste Generation Banking für regional tätige Institute bedeutet. Die Umfrage beleuchtet dazu drei Dimensionen: das Vertrauen und die Bindung der jungen Generation, den Umgang mit künstlicher Intelligenz in Beratung und Betrieb sowie die Herausforderung durch Neobanken und digitale Finanzplanungstools.

Vertrauen wächst, Investitionen bleiben zurückhaltend

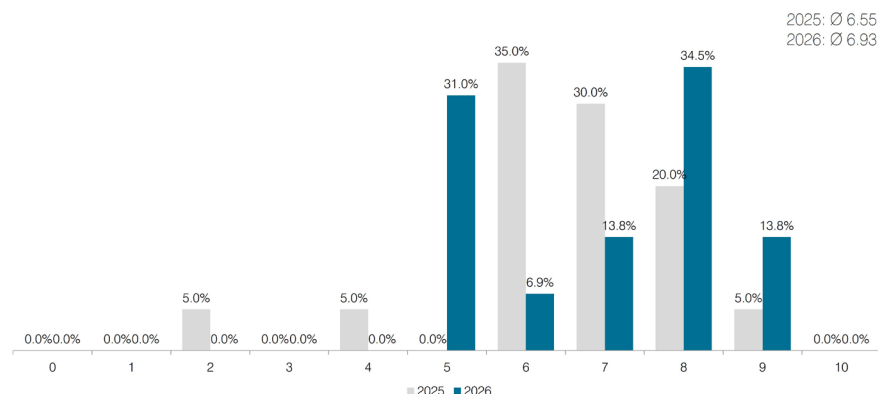
Die Banken schätzen die ihnen von der jungen Generation unter 30 Jahren zugebilligte Vertrauenswürdigkeit 2026 mit durchschnittlich 6.93 ein – ein spürbarer Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von 6.55. Trotz dieses gestiegenen Vertrauens investieren die wenigsten Institute aktiv in die Vermittlung von Finanzwissen an Jugendliche: 45.2% erstellen gar keinen entsprechenden Bildungscontent, und selbst unter jenen, die dies tun, veröffentlicht knapp die Hälfte (46.7%) «nie» und weitere 26.7% nur «selten» entsprechende Inhalte. Wo Content erstellt wird, geschieht dies mehrheitlich über soziale Medien (41.9%); eine dedizierte App bieten lediglich 3.2% der Institute an. Einzuordnen ist dabei, dass es sich um eine Selbsteinschätzung der Bank-CEOs handelt, wie sie ihre Vertrauenswürdigkeit bei der jungen Generation wahrgenommen glauben – nicht um eine direkte Befragung von unter 30-Jährigen. Ob eine Erhebung bei der Generation Y und Z selbst zum gleichen Ergebnis käme, ist damit offen. Ein Indiz für eine mögliche

«Die breite Mehrheit richten ihre Wachstumsstrategie auf etablierte, tendenziell ältere und vermögendere Kundengruppen aus.»

«45.2% der regional tätigen Banken erstellen gar keinen Bildungscontent für die junge Generation.»

Diskrepanz liefert der Bankenmonitor 2025 der Schweizerischen Bankiervereinigung (gfs.bern): Die allgemeine positive Einstellung zu Schweizer Banken ist von 75% (2021) auf 53% (2025) gesunken, und ältere Befragte beurteilen Banken durchwegs positiver als jüngere. Das belegt keinen tieferen Vertrauenswert gegenüber Regionalbanken im Speziellen, deutet aber darauf hin, dass die Selbsteinschätzung der Institute optimistischer ausfallen könnte als eine Fremdeinschätzung durch die junge Generation selbst.

Abb. 3: Selbsteinschätzung zur Vertrauenswürdigkeit von Banken bei der jungen Generation



Wie schätzen Sie die Vertrauenswürdigkeit von Banken in den Augen der jungen Generation unter 30 Jahren ein? (0=junge Generation hat gar kein Vertrauen in Banken, 10=junge Generation hat vollstes Vertrauen in Banken). Quelle schweizeraktien.net.

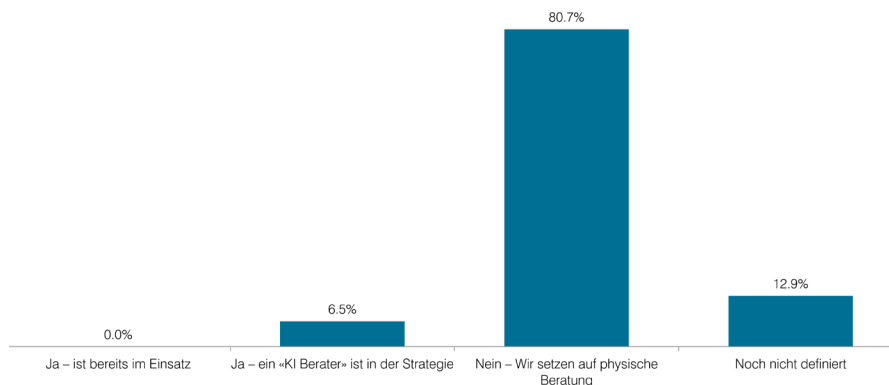
Bei den konkreten Massnahmen zur frühzeitigen Kundengewinnung dominieren klassische Instrumente: attraktive Jugend- und Ausbildungspakete, oft kostenlos bis 25 oder 30 Jahre, Geburts- und Kontoeröffnungsgeschenke (teils als «Baby-box»), Sponsoring von Vereinen und Anlässen sowie Vorzugskonditionen für Lernende. Mehrere Institute setzen auf den Familienansatz («Wir holen die Familie ab») und verzichten bewusst auf eigenständige Massnahmen für das Jugendsegment, da «Aktivitäten erst starten, wenn Kunden erwachsen sind». Vereinzelt wird die Kundenbindung schon im Kindesalter über Eltern und Grosseltern gesucht.

Beratung bleibt persönlich – KI ergänzt, ersetzt aber nicht

Trotz aller Digitalisierungsdiskussion sehen 83.9% der Institute keinen Rückgang der physischen Beratung, nur 9.7% bejahen dies, 6.5% sind neutral. Konsequenz zeigt sich dieses Bild auch bei der Frage nach einer rein KI-basierten Beratung: 80.7% setzen für die kommenden drei Jahre weiterhin klar auf die persönliche Beratung, keine einzige Bank hat eine solche bereits im Einsatz, und lediglich 6.5% verankern einen «KI-Berater» explizit in ihrer Strategie. 12.9% haben sich hierzu noch nicht festgelegt.

«Trotz aller Digitalisierungsdiskussion sehen 83.9% der Institute keinen Rückgang der physischen Beratung, nur 9.7% bejahen dies, 6.5% sind neutral.»

Tab. 4: KI basierte Beratung



Ist eine rein KI basierte Beratung (z.B Chatbot) Bestandteil Ihrer Strategie in den nächsten 3 Jahren, oder fokussieren Sie sich auf die persönliche Beratung? Quelle: schweizeraktien.net.

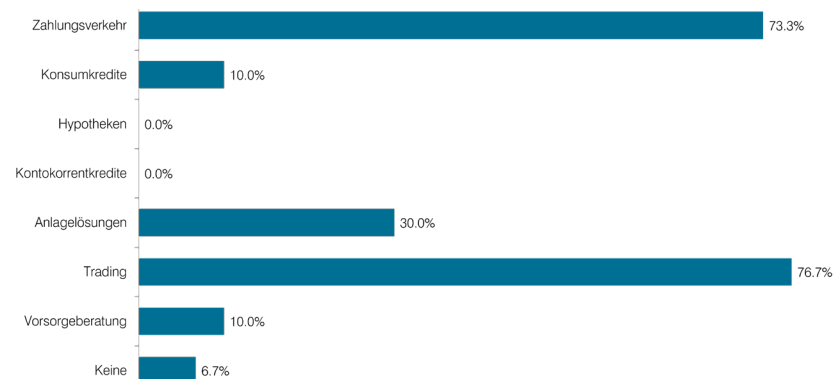
Auf die offene Frage, wie und in welchem Ausmass ihr Institut mit KI in Berührung kommt, zeichnen die Banken ein heterogenes, aber mehrheitlich noch zurückhaltendes Bild. Viele nutzen KI «auf sehr tiefem Level als Unterstützung», etwa im Marketing, bei der Prozessoptimierung oder der Mailbeantwortung. Microsoft Copilot ist bei zahlreichen Instituten im Einsatz oder in der Testphase, vereinzelt kommen auch ChatGPT oder Claude zum Zug. Einige Banken haben eigene KI-Strategien im Rahmen ihrer Gesamtstrategie 2026–2030 lanciert und bauen dazu Agenten für Kundenvorbereitung, Risikoanalyse oder Immobilienbewertung auf. Der Datenschutz bleibt dabei für mehrere Institute «nach wie vor ein Knackpunkt». Nur vereinzelt berichten Banken von einem «sehr breiten Einsatz», etwa um Anlageentscheide schneller mit KI-generierten Informationen zu treffen.

«Der Datenschutz bleibt beim Einsatz von KI für mehrere Institute nach wie vor ein Knackpunkt.»

Neobanken als Massstab – aber nicht überall

Gefragt, in welchen Bereichen Neobanken die Anforderungen junger Kundinnen und Kunden übertreffen, sehen die Institute die grösste Lücke im Trading (76.7%) und im Zahlungsverkehr (73.3%). Bei Anlagelösungen sind es noch 30.0%, bei Konsumkrediten und der Vorsorgeberatung je 10.0%. Bei Hypotheken und Kontokorrentkrediten sehen die regional tätigen Banken dagegen keinerlei Vorsprung der Neobanken (je 0.0%) – ihre angestammte Domäne im Kreditgeschäft bleibt damit unangefochten. 6.7% der Institute sehen in keinem Bereich einen Vorsprung der Neobanken.

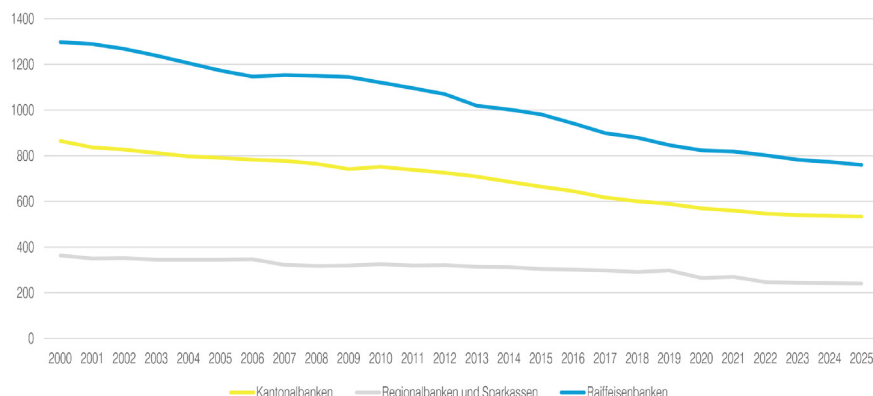
Abb. 5: Vergleich des Dienstleistungsangebot mit Neobanken



In welchen Bereichen übertreffen Neobanken die Anforderungen junger Kundinnen und Kunden? Quelle: schweizeraktien.net.

Dieses Muster liefert zugleich eine Erklärung für einen auf den ersten Blick überraschenden Befund: Dass 83.9% der Institute keinen Rückgang der physischen Beratung sehen, steht in einem gewissen Spannungsverhältnis zum schweizweiten Trend – die Zahl der Bankfilialen von Regionalbanken, Kantonalbanken und Raiffeisenbanken hat sich seit dem Jahr 2000 um knapp 40% reduziert. Allein in den letzten fünf Jahren wurden gemäss einer Studie der Hochschule Luzern 323 Filialen (bezogen auf alle Bankengruppen in der Schweiz) geschlossen.

Abb. 6: Entwicklung Anzahl Bankfilialen nach Bankengruppen



Quelle: SNB-Bankenstatistik.

Der Schlüssel dürfte im Kundenmix liegen: Weil sich die Wachstumsstrategie der Regionalbanken auf Familien und Pensionäre statt auf die junge Generation konzentriert, verschiebt sich auch das nachgefragte Produktprofil. Eine Hypothekfinanzierung oder eine Vorsorgeplanung ist beratungsintensiv und lässt sich kaum per App abschliessen – anders als eine kleine ETF-Position, wie sie eher jüngere, selbstgesteuerte Anlegerinnen und Anleger tätigen. Genau dort, im Trading und im Zahlungsverkehr, orten die Institute denn auch den grössten Vorsprung der Neobanken, nicht im beratungsintensiven Kreditgeschäft. Im Ausland zeigt sich das Gegenstück dieser Medaille bereits deutlicher: Vergleichbare Regionalinstitute wie deutsche Sparkassen verlieren zunehmend Kundschaft unter 30 an Neobanken wie N26 oder Revolut, bei denen laut einer Branchenumfrage bereits rund ein Drittel der 18- bis 30-Jährigen Kunde ist. Der ausbleibende Rückgang der physischen Beratung bei den Schweizer Regionalbanken ist damit weniger ein Beleg gegen die Digitalisierung der jungen Generation als ein Spiegel von deren geringem Gewicht in der eigenen Kundenstrategie.

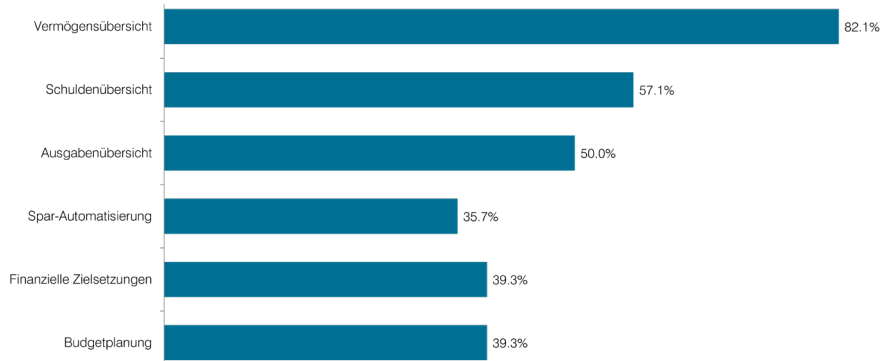
Digitale Finanzplanung nimmt Fahrt auf

Bei den angebotenen Finanzplanungs-Tools führt die Vermögensübersicht mit 82.1% deutlich, gefolgt von der Schuldenübersicht (57.1%) und der Ausgabenübersicht (50.0%). Budgetplanung und finanzielle Zielsetzungen bieten je 39.3% der Institute an, eine Spar-Automatisierung 35.7%. Damit verfügen die meisten regional tätigen Banken bereits über eine solide digitale Basisausstattung, wenngleich automatisierte, proaktive Funktionen wie die Spar-Automatisierung noch Ausbaupotenzial zeigen.

«Die Zahl der Bankfilialen von Regionalbanken, Kantonalbanken und Raiffeisenbanken hat sich seit dem Jahr 2000 um knapp 40% reduziert.»

«Weil sich die Wachstumsstrategie der Regionalbanken auf Familien und Pensionäre statt auf die junge Generation konzentriert, verschiebt sich auch das nachgefragte Produktprofil.»

Abb. 7: Finanzplanungs-Tools



Welche Finanzplanungs-Tools bieten Sie an? Quelle: schweizeraktien.net.

Effizienz vor Vision: Wie sich Banken dem Marktumfeld anpassen

Bei den Massnahmen zur Anpassung an das sich ständig ändernde Marktumfeld bleibt die Digitalisierung von Prozessen mit 7.55 ein zentraler Hebel, wenn auch deutlich unter dem Rekordwert des Vorjahres (8.22). Die Diversifikation der Erträge (7.42) und die Entwicklung von Soft Skills bei Mitarbeitenden und Management (6.94) behaupten sich auf hohem Niveau.

Auffällig ist der Rückgang bei Kooperationen/Allianzen auf 5.74 – der tiefste Wert der seit 2020 geführten Reihe –, nachdem dieser Wert im Vorjahr mit 6.78 noch ein Mehrjahreshoch markiert hatte. Der Einsatz von Robotern und KI festigt sich dagegen bei 5.90 auf hohem Niveau und bestätigt den seit 2023 zu beobachtenden Aufwärtstrend. Mehrere Massnahmen (u. a. Innovationsstrategie, Expansion, Downsizing, CRM-Aktivitäten) wurden 2026 nicht erneut erhoben; die Umfrage fokussiert den Massnahmenkatalog von Jahr zu Jahr stärker.

«Bei den Massnahmen zur Anpassung an das sich ständig ändernde Marktumfeld bleibt die Digitalisierung von Prozessen mit 7.55 ein zentraler Hebel, wenn auch deutlich unter dem Rekordwert des Vorjahres (8.22).»

Tab. 3: Massnahmen um sich am Marktumfeld anzupassen

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Digitalisierung von Prozessen	7.41	7.96	7.85	7.89	7.79	8.22	7.55
Diversifikation der Erträge	7.52	8.46	7.55	7.46	6.82	7.74	7.42
Entwicklung Soft Skills Mitarbeitende & Management	7.33	7.54	7.00	7.21	6.32	6.96	6.94
Gezielte Talentsuche	6.96	7.38	6.70	7.21	6.21	6.52	6.16
Kostensenkungsprogramme	7.85	5.92	5.60	5.86	5.93	6.30	6.39
Kooperationen/Allianzen	6.44	6.52	6.00	6.46	6.29	6.78	5.74
Einsatz von Robotern und KI	n/a	n/a	n/a	4.21	3.93	5.85	5.90
Entwicklung differenzierter Corporate Identity	4.26	5.50	4.80	5.75	4.89	5.53	4.71

Massnahmen, um sich dem ständig ändernden Marktumfeld anzupassen (1 = keinen Stellenwert, 10 = sehr hohen Stellenwert). Quelle: schweizeraktien.net.

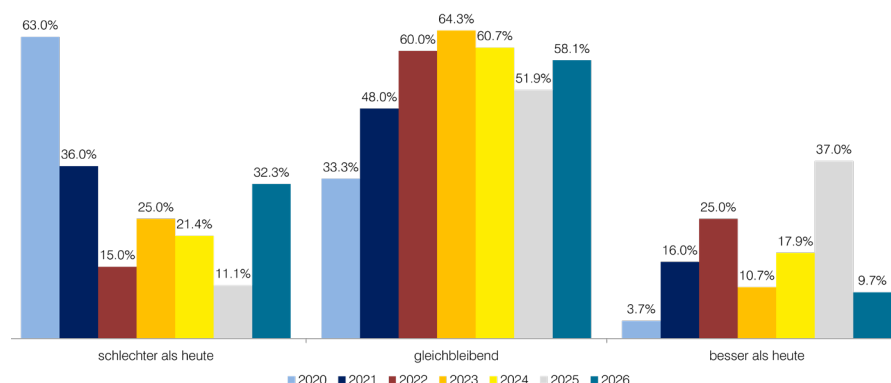
Zwischen Zuversicht im Alltag und wachsender Zukunftsskepsis

Ein bemerkenswerter Kontrast zeigt sich zwischen der verbesserten Lageeinschätzung und dem Blick zehn Jahre in die Zukunft: Erwarteten im Vorjahr noch 37.0% der Teilnehmer – der bis dahin höchste je gemessene Wert –, dass das

Marktumfeld in zehn Jahren «besser als heute» sein wird, sind es 2026 nur noch 9.7%. Gleichzeitig steigt der Anteil, der von einer Verschlechterung ausgeht, von 11.1% auf 32.3%. Die Mehrheit (58.1%) rechnet mit einem gleichbleibenden Umfeld.

Dieser deutliche Stimmungsumschwung bei der langfristigen Perspektive – trotz spürbar besserer aktueller Lage – deutet darauf hin, dass die Institute die strukturellen Herausforderungen durch Regulierung, Cyber-Risiken und Digitalisierung als anhaltend, wenn nicht wachsend einschätzen. Auch die FINMA selbst spricht in ihrem Risikomonitor 2025 von akzentuierten geopolitischen Risiken – ein Umfeld, das die langfristige Zuversicht zusätzlich dämpfen dürfte.

Abb. 8: Marktumfeld in zehn Jahren

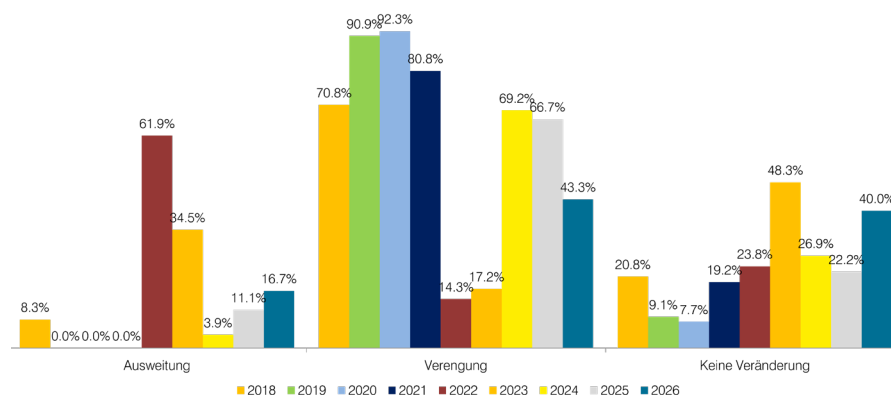


Wie wird sich das Marktumfeld für die Regional- und Kantonalbanken in zehn Jahren verändert haben? Quelle: schweizer-aktien.net.

Weniger Druck auf die Zinsmarge, moderate Zinserhöhung erwartet

Die Erwartungen an die Entwicklung der eigenen Zinsmarge in den kommenden drei Jahren haben sich gegenüber dem Vorjahr spürbar entspannt: Erwarteten 2025 noch zwei Drittel (66.7%) der Institute eine Verengung, sind es 2026 nur noch 43.3%. Der Anteil, der von keiner Veränderung ausgeht, steigt von 22.2% auf 40.0%, jener, der eine Ausweitung erwartet, von 11.1% auf 16.7%.

Abb. 9: Entwicklung der Zinsmarge in den nächsten drei Jahren



Wie schätzen Sie die Entwicklung der Zinsmarge in den nächsten 3 Jahren ein? Quelle: schweizeraktien.net.

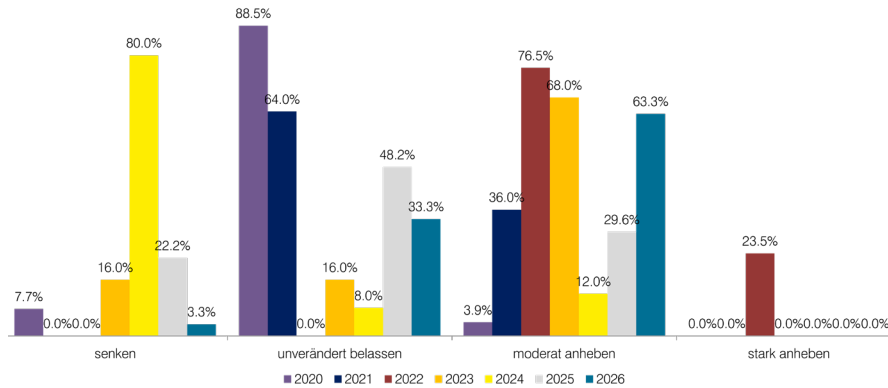
Diese Entspannung deckt sich mit der Zinsprognose für die Schweiz: 63.3% der Institute erwarten, dass die SNB die Leitzinsen innerhalb der nächsten zwei Jahre moderat anhebt – ein deutlicher Anstieg gegenüber 29.6% im Vorjahr. Nur noch

«Die Erwartungen an die Entwicklung der eigenen Zinsmarge in den kommenden drei Jahren haben sich gegenüber dem Vorjahr spürbar entspannt.»

«Diese Entspannung deckt sich mit der Zinsprognose für die Schweiz: 63.3% der Institute erwarten, dass die SNB die Leitzinsen innerhalb der nächsten zwei Jahre moderat anhebt.»

3.3% rechnen mit einer weiteren Zinssenkung (Vorjahr: 22.2%), niemand mit einer starken Erhöhung.

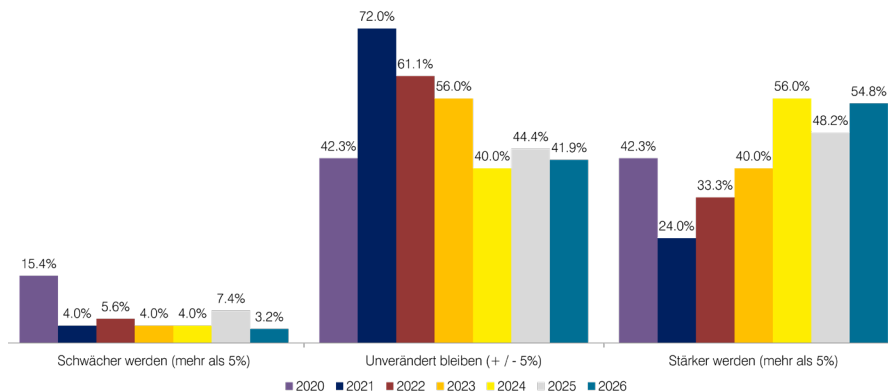
Abb. 10: Zinsprognose für die nächsten zwei Jahre



Wie lautet Ihre Zinsprognose für die Schweiz? Die SNB wird die Leitzinsen innerhalb der nächsten 2 Jahre... Quelle: schweizeraktien.net.

Bei der Frankenprognose bleibt die Erwartung einer weiteren Stärkung dominant: 54.8% der Institute gehen davon aus, dass der Franken gegenüber dem Euro in den nächsten zwei Jahren um mehr als 5% zulegen wird (Vorjahr 48.2%). 41.9% erwarten Bewegungen innerhalb einer Bandbreite von 5%, lediglich 3.2% eine Abschwächung.

Abb. 11: Prognose des Wechselkurses CHF/EUR



Wie lautet Ihre Prognose für den Schweizer Franken gegenüber dem Euro? Der CHF wird in den nächsten zwei Jahren... Quelle: schweizeraktien.net.

Nachhaltigkeit: Strategiearbeit verbessert sich leicht

Bei der Strategie zur Finanzierung der Net-Zero-Wirtschaft zeigt sich eine leichte Verbesserung: Der Anteil der Institute ohne jegliche Strategie sinkt von 44.0% auf 35.5%, bleibt damit aber weiterhin der grösste Einzelwert. Aufklärung und Information bleiben mit 58.1% (Vorjahr 68.0%) das mit Abstand am häufigsten genannte Element, gefolgt von Transparenz und Offenlegung (38.7%, Vorjahr 20.0%) sowie der Ablehnung bedenklicher Projekte (32.3%). Klimaneutrale Finanzierung (12.9%) und das Management von Klimarisiken (16.1%) bleiben trotz Anstiegs gegenüber dem Vorjahr auf tiefem Niveau.

«54.8% der Institute gehen davon aus, dass der Franken gegenüber dem Euro in den nächsten zwei Jahren um mehr als 5% zulegen wird (Vorjahr 48.2%).»

«Bei der Strategie zur Finanzierung der Net-Zero-Wirtschaft zeigt sich eine leichte Verbesserung: Der Anteil der Institute ohne jegliche Strategie sinkt von 44.0% auf 35.5%.»

Tab. 4: Strategie zur Finanzierung der Net Zero Wirtschaft

	2022	2023	2024	2025	2026
Aufklärung und Information	44.4%	72.0%	61.5%	68.0%	58.1%
Transparenz und Offenlegung	27.8%	40.0%	30.8%	20.0%	38.7%
Ablehnung bedenklicher Projekte	33.3%	28.0%	42.3%	28.0%	32.3%
Kritischer Kundendialog	22.2%	24.0%	26.9%	16.0%	25.8%
Kundenbegleitung in der Übergangszeit	27.8%	20.0%	19.2%	20.0%	25.8%
Management der Klimarisiken	11.1%	28.0%	15.4%	8.0%	16.1%
Kooperation mit Experten	0.0%	28.0%	7.7%	12.0%	19.4%
Klimaneutrale Finanzierung	5.6%	12.0%	11.5%	8.0%	12.9%
Bank hat dazu keine Strategie	50.0%	40.0%	42.3%	44.0%	35.5%

Wie sieht Ihre Strategie zur «Finanzierung der Net Zero Wirtschaft» aus? (Mehrfachantworten möglich). Quelle: schweizeraktien.net.

Bei der separat gestellten Frage, ob bei der Kreditvergabe auf die Nachhaltigkeit des finanzierten Objekts oder Unternehmens geachtet wird, zeigt sich dagegen ein Rückgang: Nur noch 54.8% bejahen dies, nach 70.4% im Vorjahr. Der Einfluss der Nachhaltigkeit auf den Kreditzins bleibt mit 32.3% praktisch unverändert (Vorjahr 33.3%). Unter jenen Banken, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, gewähren 41.2% einen Abschlag für nachhaltige Projekte, ebenso viele sehen keinen Einfluss auf den Zins, und keine einzige Bank verlangt einen Zuschlag für nicht nachhaltige Projekte.

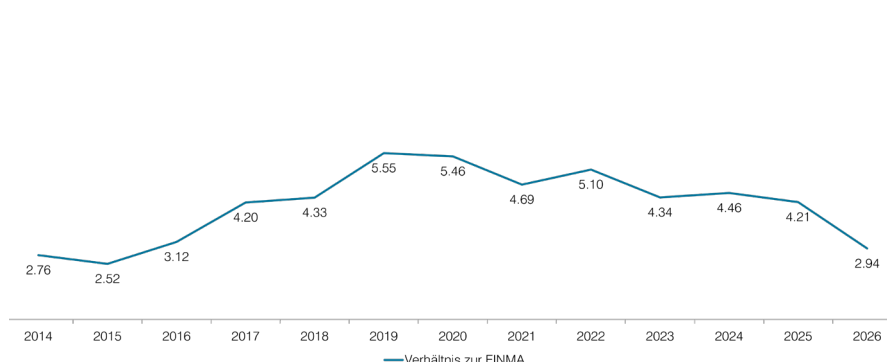
«Bei der separat gestellten Frage, ob bei der Kreditvergabe auf die Nachhaltigkeit des finanzierten Objekts oder Unternehmens geachtet wird, zeigt sich dagegen ein Rückgang: Nur noch 54.8% bejahen dies, nach 70.4% im Vorjahr.»

FINMA-Vertrauen bricht auf tiefsten Stand seit 2015 ein

Kein anderer Wert der diesjährigen Umfrage bricht so drastisch ein wie das Verhältnis zur FINMA. Die seit 2014 gestellte Frage, ob die Aufsichtsbehörde die Belange regional tätiger Banken ausreichend versteht und berücksichtigt, fällt von bereits gedämpften 4.21 im Vorjahr auf 2.94 – der tiefste Stand seit 2015 und der zweittiefste der gesamten Zeitreihe. Innerhalb eines einzigen Jahres hat sich damit ein Verhältnis eingetrübt, das sich seit dem Zwischenhoch 2019 (5.55) bereits schrittweise verschlechtert hatte.

«Kein anderer Wert der diesjährigen Umfrage bricht so drastisch ein wie das Verhältnis zur FINMA.»

Abb. 12: Verhältnis zur FINMA



Finden Sie, dass die FINMA in ausreichendem Masse die Belange von regional tätigen Banken versteht und berücksichtigt? Quelle: schweizeraktien.net.

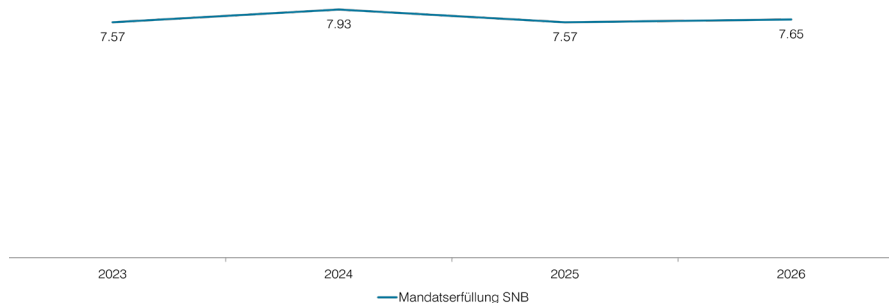
Der Haupttreiber dürfte im «Too-big-to-fail»-Massnahmenpaket liegen, das der Bundesrat als Lehre aus dem Credit-Suisse-Kollaps entwickelt und am 12. August 2026 – mitten im mutmasslichen Befragungszeitraum – in die Vernehmlassung geschickt hat. Der Bundesrat kommuniziert das Paket zwar als «in erster

Linie auf systemrelevante Banken ausgerichtet», tatsächlich reicht es aber deutlich weiter: Die neue Bussenkompetenz der FINMA – bis zu 10% des durchschnittlichen Betriebsertrags der letzten drei Geschäftsjahre – sowie erweiterte Frühinterventionsrechte sollen gemäss Vorlage für sämtliche Banken gelten, ausdrücklich auch für kleinere Institute, ohne jede Grössenschwelle. Auch das ursprünglich noch breiter angelegte Verantwortlichkeitsregime wurde in der definitiven Vorlage lediglich auf Institute ab 250 Vollzeitstellen eingegrenzt – die FINMA kann jedoch auch kleinere Häuser im Einzelfall unterstellen. Bereits im Dezember 2025 kritisierte der Verband Schweizerischer Kantonalbanken öffentlich, von den 28 Massnahmen der bundesrätlichen Eckwerte seien 18 auf sämtliche Finanzinstitute anwendbar; die Darstellung, das Paket betreffe primär systemrelevante Banken, sei «faktisch nicht korrekt». Für eine Regionalbank mit einer Bilanzsumme von einigen Hundert Millionen bis wenigen Milliarden Franken – von «too big to fail» meilenweit entfernt – bedeutet dies eine potenziell schärfer sanktionsbewehrte Aufsicht, obwohl sie mit dem eigentlichen Anlass der Reform nichts zu tun hat.

Untergeordnet verstärkt werden dürfte diese Wahrnehmung durch den seit April 2024 amtierenden FINMA-Direktor Stefan Walter. Der frühere EZB-Generaldirektor mit einer auf internationale Grossbankenaufsicht ausgerichteten Laufbahn hat seither spürbaren Tatendrang gezeigt – mit intensivierten Vor-Ort-Kontrollen, einem gewachsenen Behördenapparat und wiederholten öffentlichen Forderungen nach mehr Kompetenzen für die FINMA, darunter viele der nun vorgeschlagenen Instrumente. Sein operativer Fokus liegt zwar primär bei grösseren Instituten, doch prägt sein Auftreten das mediale Bild einer selbstbewussteren, durchsetzungsstärkeren Aufsichtsbehörde – ein Bild, das über die Fachpresse auch bei kleineren Instituten ankommt.

Deutlich stabiler präsentiert sich demgegenüber die Zufriedenheit mit der Mandatserfüllung der SNB seit der Finanzkrise 2008: Der Wert liegt 2026 bei 7.65 und damit im Bereich der Vorjahre (7.57–7.93).

Abb. 13: Zufriedenheit mit der Mandatserfüllung der SNB



Wie zufrieden sind Sie als Banker mit der allgemeinen Arbeit und Mandatserfüllung der SNB seit der Finanzkrise 2008?
Quelle: schweizeraktien.net.

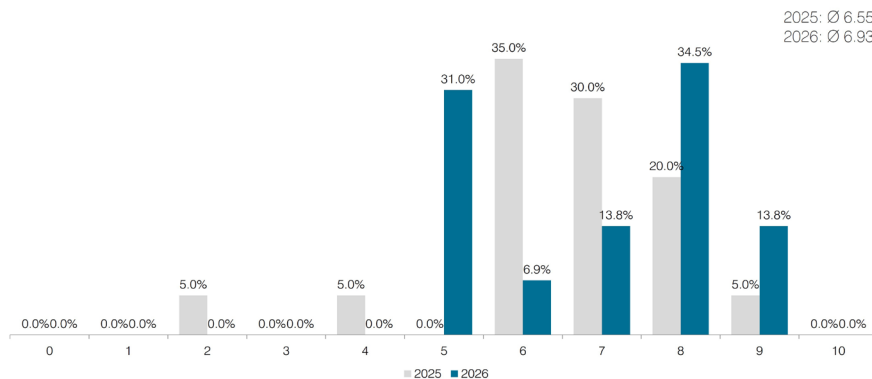
Stressresistenz & Krisenszenarien: stabil auf hohem Niveau

Die Einschätzung der eigenen Stressresistenz bei einem allfälligen Krisenszenario bleibt 2026 mit 7.28 stabil auf dem Niveau der vergangenen Jahre und leicht über dem Vorjahreswert von 7.22. Differenziert nach Krisenszenarien fühlen sich die Institute für einen Zinsschock am besten gewappnet (Ø 7.65), gefolgt von einem Einbruch der Immobilienpreise (Ø 7.26) und einem Konjunktureenbruch (Ø 6.94).

«Die Einschätzung der eigenen Stressresistenz bei einem allfälligen Krisenszenario bleibt 2026 mit 7.28 stabil auf dem Niveau der vergangenen Jahre und leicht über dem Vorjahreswert von 7.22.»

Auch die allgemeine finanzielle Gesundheit der Privatkunden wird mit Blick auf Inflation, Zinsentwicklung, Konjunktur und geopolitische Verwerfungen mit durchschnittlich 7.45 als überwiegend gut eingeschätzt; 83.9% der Antworten liegen bei sieben oder höher.

Abb. 14: Stressresistenz der Privatkunden



Wie schätzen Sie im Hinblick auf Inflation, Zinsentwicklung, Konjunktur und die geopolitischen Verwerfungen die allgemeine finanzielle Gesundheit Ihrer Privatkunden ein? (1=Sehr Schlecht, 10=Bestens). Quelle: schweizeraktien.net.

Eigenkapitalausstattung: Regulatorik trifft Geschäftsmodell

Zu den Bestimmungsfaktoren für die Höhe der harten Kernkapitalquote (CET1) nennen die Institute mehrheitlich eine Kombination aus regulatorischen Mindestanforderungen (Basel III, sektorspezifischer und genereller antizyklischer Puffer), der Risikogewichtung des – meist stark hypothekarlastigen – Kreditportfolios sowie strategischen Vorgaben von Verwaltungsrat und Eigentümerschaft. Für Institute im Kleinbankenregime steht regelmässig die Einhaltung der Leverage Ratio im Vordergrund, um im entsprechenden Regime verbleiben zu können. Daneben werden Thesaurierungskraft, Rating-Erwartungen und die nachhaltige Finanzierung des Geschäftsmodells aus eigener Ertragskraft als wesentliche Einflussfaktoren genannt.

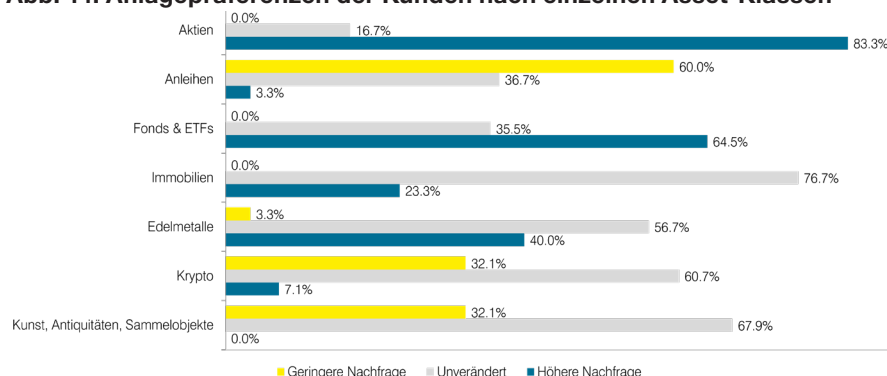
Anlagepräferenzen der Kunden: Aktien und Fonds klar gefragt

Bei den Anlagepräferenzen der Privatkunden verzeichnen Aktien 2026 den stärksten Nachfrageschub: 83.3% der Institute berichten von einer höheren Nachfrage (Vorjahr 59.3%), niemand von einer geringeren. Auch Fonds & ETFs legen deutlich zu (höhere Nachfrage bei 64.5%, Vorjahr 38.5%). Bei Anleihen bleibt die Nachfrage mehrheitlich rückläufig (60.0% geringere Nachfrage).

Bei Krypto-Assets kippt das Bild: 32.1% der Institute registrieren eine geringere Nachfrage (Vorjahr 23.1%), nur noch 7.1% eine höhere – trotz der in den vergangenen Jahren volatilen Kursentwicklung offenbar ein Zeichen nachlassenden Interesses bei den Kundinnen und Kunden der regional tätigen Banken. Edelmetalle bleiben mit 40.0% höherer Nachfrage gefragt, während Kunst, Antiquitäten und Sammelobjekte bei knapp einem Drittel der Institute (32.1%) auf geringeres Interesse stossen.

«Bei den Anlagepräferenzen der Privatkunden verzeichnen Aktien 2026 den stärksten Nachfrageschub: 83.3% der Institute berichten von einer höheren Nachfrage (Vorjahr 59.3%), niemand von einer geringeren.»

Abb. 14: Anlagepräferenzen der Kunden nach einzelnen Asset-Klassen



Bei welchen der nachfolgend aufgeführten Asset-Klassen hat sich die Nachfrage der Kunden in den letzten 12 Monaten verändert? Quelle: schweizeraktien.net

Drei Thesen

These 1: Zwei Geschwindigkeiten – bessere Gegenwart, skeptischere Zukunft

Die Umfrage 2026 zeigt eine auffällige Diskrepanz zwischen der spürbar verbesserten Einschätzung der aktuellen Lage und einem deutlich pessimistischeren Blick auf die kommenden zehn Jahre. Das lässt sich am ehesten so lesen: Operativ haben sich die Institute im aktuellen Umfeld gut eingerichtet, strukturell sehen sie die grossen Baustellen – Regulierungsdichte, Cyber-Risiken, Digitalisierungskosten – aber ungelöst und eher zunehmend.

These 2: Next Generation Banking heisst vorerst Digitalisierung im Hintergrund, Beratung im Vordergrund

Trotz des diesjährigen Schwerpunktthemas bleibt die persönliche Beratung für die grosse Mehrheit der Institute unangefochten. KI wird breit, aber vorsichtig als interne Effizienzsteigerung eingesetzt, kaum als kundenseitige Beratungsinstanz. Auch bei der Wachstumsstrategie liegt der Fokus auf etablierten, tendenziell älteren und vermögenden Kundensegmenten – die junge Generation geniesst zwar wachsendes Vertrauen, wird aber (noch) nicht mit entsprechenden Investitionen bedacht.

These 3: Ein Grossbanken-Paket mit branchenweiter Wirkung

Cyber-Security, Regulierung und IT-Kosten markieren gleichzeitig neue Höchstwerte als grösste Herausforderungen – und just in diesem Umfeld bricht die Wertschätzung der FINMA auf den tiefsten Stand seit 2015 ein. Der Befund passt zum «Too-big-to-fail»-Massnahmenpaket, das im August 2026 in die Vernehmlassung ging: Offiziell primär auf systemrelevante Banken ausgerichtet, reichen zentrale neue Instrumente – allen voran die branchenweite Bussenkompetenz der FINMA ohne Grössenschwelle – explizit bis zur kleinsten Regionalbank. Verstärkt wird dieser Eindruck durch den seit 2024 amtierenden, deutlich durchsetzungsfähiger auftretenden FINMA-Direktor Stefan Walter. Zwischen den Chefetagen der regional tätigen Banken und der Aufsichtsbehörde dürfte sich der Gesprächsbedarf in den kommenden Monaten akzentuieren.

«Operativ haben sich die Institute im aktuellen Umfeld gut eingerichtet, strukturell sehen sie die grossen Baustellen – Regulierungsdichte, Cyber-Risiken, Digitalisierungskosten – aber ungelöst und eher zunehmend.»

«Zwischen den Chefetagen der regional tätigen Banken und der Aufsichtsbehörde dürfte sich der Gesprächsbedarf in den kommenden Monaten akzentuieren.»

Die Auswertung wurde mit Hilfe von KI vorgenommen.

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschliesslich zur Information. Es wurde durch die schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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. schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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 schweizeraktien.net ag 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.