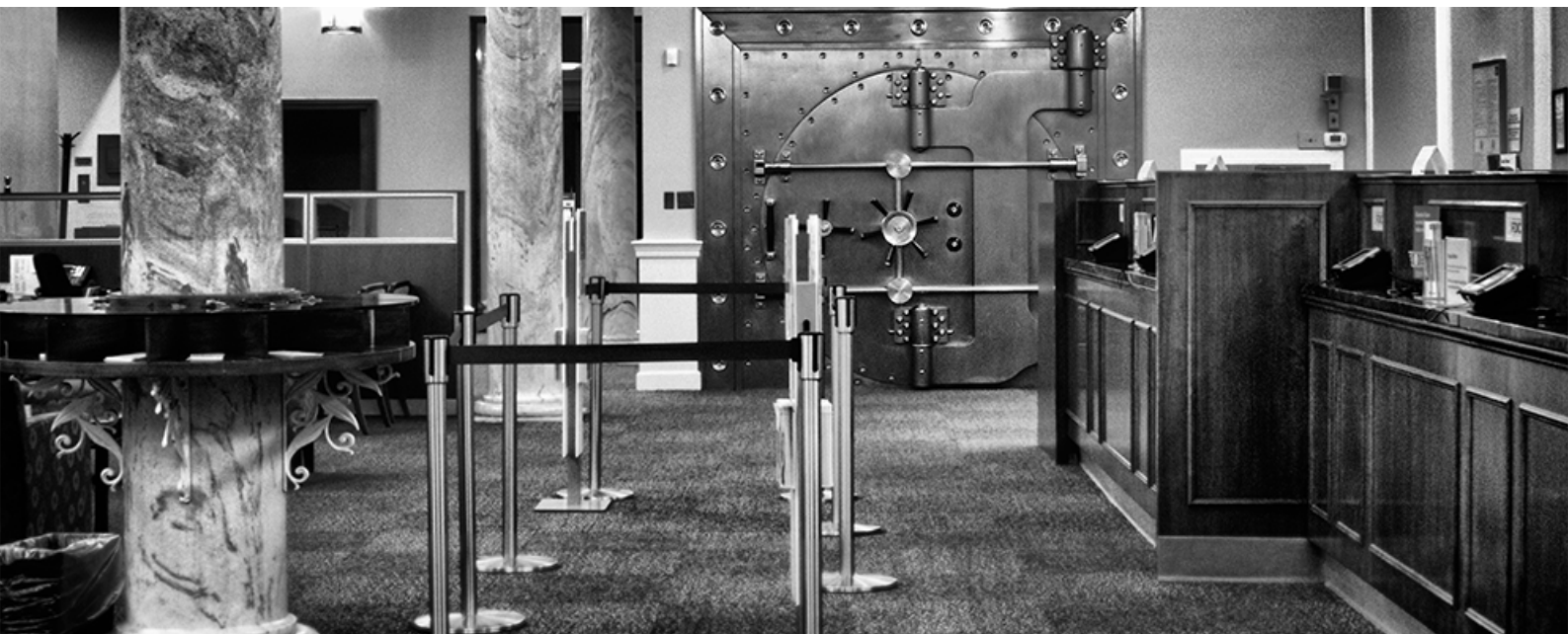




ZUGERBERG FINANZ
AKTIENGESELLSCHAFT



Vielen Banken droht der Niedergang

12. November 2014

Viele schätzen es, dass die nächste Bankfiliale gleich um die Ecke liegt. Aber immer weniger besuchen sie, und noch weniger sind bereit, dafür zu bezahlen. Argwöhnisch werden Gebührenerhöhungen und Zusatzkosten beäugt. Vor diesem Hintergrund haben sich Bankkundenberater darauf eingestellt, am besten gleich sämtliche Negativbotschaften möglichst diplomatisch und wie in Geschenkpapier verpackt als ein einziges Gesamtpaket zu überbringen. Doch Geschenke gibt es auch in dieser Branche nicht. Dafür wird es für Bankkunden anspruchsvoller, das Bündel von Gesamtleistungen zu beurteilen.

Nicht alle Kunden sind immer gleichermassen anspruchsvoll. So mag für ein 30jähriges Paar der Abschluss eines Hypothekarkreditvertrages beim ersten Mal noch eine emotionale Angelegenheit im Zusammenhang mit dem Hauskauf sein. Viel Unsicherheit prägt die Atmosphäre, aber der besonnene Rat des etwas älteren Bankkundenbetreuers wird gerne angenommen. Auf die Margen wird bei der innigen Begleitung des Bauvorhabens kaum geachtet. Spätestens bei der Verlängerung des Kredits nach beispielsweise fünf Jahren ändert sich das Bild. Die Zahlung von Zinsen wird zur Routine, das Amortisieren ebenfalls. Und bei der Verlängerung wird argumentationsstark um bessere Konditionen gekämpft. So sinken die Margen.

Der Wettbewerb um Kunden und Volumen dürfte umso gravierender werden, wenn die Kreditvolumen durch höhere Zinsen und strengere Eigenmittelvorschriften zu stagnieren beginnen. Für die besten Konditionen wird gewiss noch der Transfer von Depots in die



ZUGERBERG FINANZ
AKTIENGESELLSCHAFT

Waagschale geworfen. Doch die Tatsache bleibt, dass bei all dem Markttreiben klar wird, dass vielen Banken der Niedergang droht. In der Schweiz stehen manche Banken in der Liquidation oder kurz zuvor. Einige wie Adler Privatbank, oder Anker Bank sind schon verschwunden, anderen steht das noch bevor (Medibank, Bank Hottinger, Swisscanto usw.). Selbst Raiffeisenbanken müssen fusionieren, und Sparkassen spielen kaum mehr eine Rolle. Manche versuchen, nach Ausflügen in fremde Gebiete wie Vermögensverwaltung, nur noch «einfach Bank» zu sein (Valiant).

Nicht nur in der Schweiz, in ganz Europa existieren zu viele Banken. Zahlreiche haben kein nachvollziehbares Geschäftsmodell, die Gewinnmargen sind oft bescheiden und der Blick auf die Eigenkapitalbasis macht die Lage nicht gemütlicher. Die zusätzliche Regulierung kostet Geld und bindet die Ressourcen der Mitarbeiter, denen die Zeit für die Kundenbetreuung zunehmend fehlt. Das geringe Wirtschaftswachstum hemmt die Perspektiven. Bei manchen stehen auch noch fragwürdige Kredite in den Bilanzen, bei anderen sind es fragwürdige Produkte, die aus schierer Margennot vertrieben werden, obschon sie nüchtern betrachtet zu einem sicheren realen Wertverlust führen. Zu allem Überfluss werden die Banken in manchen Geschäften (Zahlungsverkehr, Kreditvergabe) durch neue Anbieter aus der digitalen Welt bedroht.

Insofern soll es niemanden überraschen, wenn demnächst auch ihre Bank einzelne Geschäftsstellen fusioniert, einige Filialen schliesst, die EDV auslagert, die Personalvergünstigen aufgibt, gewisse Kundengebühren erhöht und manchen Betriebskredit nicht mehr gewährt, weil die Verlustvermeidung an oberster Stelle steht. Es geht um das nackte Überleben, um die Existenz als erfolgreiche Bank im 21. Jahrhundert. Bill Gates, Gründer von Microsoft, prägte früh die einfache Logik «banking is essential, banks are not». Das war vor 20 Jahren. Heute spüren immer mehr Banken und deren Angestellte wie auch deren Führungskräfte, wie weitsichtig und weitreichend diese Aussage ist.

Herzlich,

Maurice Pedergnana
Chefökonom und Geschäftsführender Partner