

Sperrfrist: 19. Oktober 2011, 11.00 Uhr



Verband Schweizerischer Kantonalbanken
Union des Banques Cantionales Suisses
Unione delle Banche Cantionali Svizzere

Mitteilung an die Medien

Datum Basel, 19. Oktober 2011

VSKB-Jahresmedienkonferenz

Kantonalbanken: Zuverlässige Partner der KMU

Die Schweizer KMU werden aktuell mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Ihr Wohlergehen entscheidet über die gesamte volkswirtschaftliche Entwicklung. Daher beleuchtet die diesjährige VSKB-Jahresmedienkonferenz das Thema von verschiedenen Seiten. So nimmt die Studie «KMU-Strategiebarometer 2011» der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften eine Analyse der verfolgten strategischen Stossrichtungen von Schweizer KMU aus wissenschaftlicher Sicht vor. Aus geschäftspolitischer Perspektive beurteilt die Zürcher Kantonalbank die aktuellen Chancen und Risiken im Schweizer KMU-Geschäft. Seitens VSKB wird aufgezeigt, warum die Kantonalbanken in breiten Bevölkerungskreisen zu Recht als besonders zuverlässige KMU-Partner gelten. Gleichzeitig wird der Forderung des VSKB nach einer Gesamtschau und Differenzierung bei der Eigenmittel-Regulierung Nachdruck verliehen, um das krisenbewährte KB-Geschäftsmodell erfolgreich fortsetzen zu können.

KMU-Strategiebarometer 2011

Die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) hat mit Unterstützung des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken (VSKB) die Studie «KMU-Strategiebarometer 2011» verfasst. Dr. Stefan Schuppisser, Dozent für strategisches Management der ZHAW, gelangt darin zum Schluss, dass die aktuelle europäische Schuldenkrise und die Frankenstärke die Schweizer KMU sehr unterschiedlich betreffen. Je nach Branche und Exportorientierung stehen der zunehmende Rentabilitätsdruck sowie die Gewinnung qualifizierter Arbeitskräfte in unterschiedlichem Masse als Hauptherausforderungen der nächsten 1-3 Jahre im Zentrum. Die Publikation macht deutlich, dass einem systematischen Strategieprozess in zahlreichen KMU zu wenig Beachtung geschenkt wird. Dieser bildet jedoch eine zentrale Voraussetzung, um langfristig im Markt bestehen zu können.

KMU-Geschäft aus Sicht der Zürcher Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank sieht sich aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation im Firmenkundengeschäft mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert. Infolge des starken Frankens seien gemäss Heinz Kunz, Mitglied der Generaldirektion und Leiter Firmenkunden der Zürcher Kantonalbank, u.a. Standortverlagerungen von KMU ins Ausland denkbar. Diese würden nicht nur zu rückläufigen Investitionen in der Schweiz führen, sondern auch die Nachfrage im kommerziellen Kreditgeschäft erheblich beeinträchtigen. Ausschlaggebend für den künftigen Erfolg der Kantonalbanken seien einerseits ein

bedürfnisgerechtes, innovatives Dienstleistungsangebot und eine umfassende Beratung, die verstärkt auch Auslandsaktivitäten mitberücksichtigten. Andererseits sei eine langfristig orientierte, verantwortungsvolle Kreditpolitik ein Gebot der Stunde. Im Fall einer Rezession könnten für alle Banken höhere Ausfallrisiken wie auch höhere Kapitalkosten infolge rückläufiger Bonitätsratings nicht ausgeschlossen werden. Eine gemeinsame Lösungsfindung zwischen Finanzplatz und Werkplatz im Sinne einer gesamtwirtschaftlichen Mitverantwortung sei daher wichtiger denn je, betont Heinz Kunz in seinen Ausführungen.

Vielfältige KMU-Aktivitäten der Kantonalbanken

Die 24 Kantonalbanken offerieren ihren KMU-Kunden zahlreiche Zusatzleistungen, die weit über das eigentliche Bankgeschäft hinausgehen, informiert VSKB-Direktor Hanspeter Hess. Auch in der öffentlichen Wahrnehmung würden die Kantonalbanken ihrem Ruf als wichtigster Partner der Schweizer KMU gerecht, wie verschiedene Umfragen belegen. Gemäss SNB-Bankenstatistik standen die Kantonalbanken gerade auch in der wirtschaftlich anspruchsvollen Zeitspanne 2007 bis 2011 mit Krediten zur Verfügung, was zu einer deutlichen Volumenausweitung der inländischen Kreditgewährung an alle Unternehmen geführt hat. Das positive Wachstum kam dabei primär den KMU zugute.

Forderung nach differenzierter Regulierung

Hanspeter Hess betont, dass eine starke Eigenmittelausstattung ohne Zweifel im Interesse der einzelnen Bank wie auch des gesamten Finanzplatzes Schweiz sei. Damit die Kantonalbanken das KMU-Geschäft aber weiterhin im Rahmen ihres krisenbewährten Geschäftsmodells betreiben können, sind sie darauf angewiesen, dass die derzeitige Regulierungswelle mit Augenmass und Differenziertheit umgesetzt wird. Insbesondere muss die neue Eigenmittelregulierung auf Basis einer umfassenden Gesamtschau erfolgen und die Zuständigkeiten aller beteiligten Instanzen müssen aufeinander abgestimmt sein. Hanspeter Hess betont darüber hinaus, dass eine genügend differenzierte Regelung unabdingbar sei und der bisherige Standardansatz Schweiz auch unter Basel III weitergeführt werden sollte. Beim Hypothekengeschäft soll weiterhin auf die bewährte Selbstregulierung gesetzt werden, statt durch allgemeingültige quantitative Vorgaben der Behörden den Banken faktisch ein Einheits-Geschäftsmodell aufzuerlegen.

Weitere Auskünfte: Dr. Doris Fellenstein Wirth, Tel. +41 61 206 66 12, medien@vskb.ch

Die Gruppe der Kantonalbanken umfasst 24 Institute mit Niederlassungen in 26 Kantonen sowie rund 20 Netzwerkpartner und Kooperationen. Sie ist damit gesamtschweizerisch präsent und nimmt mit gegen 19000 Mitarbeitenden sowie rund 830 Geschäftsstellen eine führende Rolle ein. Ihr Marktanteil im Inlandgeschäft liegt bei rund 30 Prozent.

1907 haben sich die Kantonalbanken im Verband Schweizerischer Kantonalbanken VSKB zusammengeschlossen. Dieser übernimmt die Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen der Verbandsmitglieder, unterstützt Massnahmen zur Stärkung der Stellung der Kantonalbanken in der Schweiz und fördert die Zusammenarbeit unter den einzelnen Mitgliedern.

Kennzahlen der Kantonalbanken (inkl. Tochtergesellschaften)

Daten gemäss Abschluss nach true&fair soweit zutreffend; für die übrigen gemäss
statutarischem Einzelabschluss

Bilanz	30.06.2011		31.12.2010		Veränderung
		CHF		CHF	in %
Bilanzsumme	455.0	Mrd.	438.8	Mrd.	3.7%
Ausleihungen an Kunden	332.3	Mrd.	321.7	Mrd.	3.3%
- davon Hypothekarforderungen	280.8	Mrd.	272.7	Mrd.	3.0%
- davon übrige Forderungen	51.5	Mrd.	49.0	Mrd.	5.1%
Kundengelder (Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform, übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden sowie Kassenobligationen)	287.1	Mrd.	280.9	Mrd.	2.2%
Deckung Kundenausleihungen durch Kundengelder		86.4%		87.3%	
Anrechenbare eigene Mittel	33.8	Mrd.	31.7	Mrd.	6.8%
Erfolgsrechnung		01.01.2011		01.01.2010	
		-30.06.2011		-30.06.2010	
		CHF		CHF	
Erfolg Zinsengeschäft	2662.4	Mio.	2594.4	Mio.	2.6%
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1055.9	Mio.	1079.3	Mio.	-2.2%
Erfolg Handelsgeschäft	387.6	Mio.	436.7	Mio.	-11.2%
Übriger ordentlicher Erfolg	103.9	Mio.	158.6	Mio.	-34.5%
Betriebsertrag	4209.8	Mio.	4269.0	Mio.	-1.4%
Anteil Zinsengeschäft am Betriebsertrag		63.2%		60.8%	
Anteil Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft am Betriebsertrag		25.1%		25.3%	
Personalaufwand	1444.4	Mio.	1439.9	Mio.	0.3%
Sachaufwand	796.8	Mio.	839.6	Mio.	-5.1%
Bruttogewinn	1968.6	Mio.	1989.6	Mio.	-1.1%
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	54.0	Mio.	121.3	Mio.	-55.4%
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	218.9	Mio.	249.5	Mio.	-12.3%
Zwischenergebnis	1695.6	Mio.	1618.8	Mio.	4.8%
Semestergewinn	1330.3	Mio.	1281.5	Mio.	3.8%
Kosteneffizienz					
Cost-Income-Ratio		53.2%		53.4%	
Ausserbilanz		30.06.2011		31.12.2010	
		CHF		CHF	
Depotvolumen	348.3	Mrd.	345.6	Mrd.	0.8%
Treuhandgelder	6.9	Mrd.	7.0	Mrd.	-1.8%