



# Das grosse Umdenken bei den Banken

Finanzplatz | Erhebliche Veränderungen stehen an

Das Bankgeheimnis wankt. Die Weissgeld-Strategie wird kommen. Was bedeutet dies für Luzerner Banken? Mit welchen weiteren Herausforderungen sehen sie sich konfrontiert?

von David Koller

Auch dieses Jahr wieder präsentierten die in Luzern tätigen Banken Prachtsergebnisse. Grosse Gewinne hier wie dort. Noch nicht alle Unternehmen haben ihre Resultate bekannt gegeben. Derzeit Letzte im Bunde war die grösste Regionalbank der Schweiz, die Valiant. Sie präsentierte vor zwei Wochen einen Konzerngewinn von 128 Millionen Franken – 4,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Gleichwohl: Feststimmung will auf dem Finanzplatz nicht so recht aufkommen. Schwarzgeld und Weissgeld heissen die Worte, die für Gesprächsstoff sorgen. Das Bankgeheimnis wankt. So will Bundespräsidentin Widmer-Schlumpf, dass die Finanzinstitute auf eine Weissgeld-Strategie umschwenken.

## Auslandsgeschäft als Klumpfuss

Die Zäsur wird kommen. Das steht für Professor Maurice Pedergnana ausser Diskussion. Er ist Studienleiter beim Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern-Wirtschaft. Die Frage ist vielmehr, wie: «Entweder mit Abgeltungen oder mit einem automatischem Informationsaustausch.» So oder so: «Die Margen werden zusammenbrechen. Das Volumen im De-

existenzbedrohend werden: Auslandsbanken. Hierbei handelt es sich um Tochtergesellschaften ausländischer Institute. «Sie brauchen den Standort Schweiz für die Bearbeitung von nicht deklarierten Guthaben», so Pedergnana. «Ihre Kompetenz ist die Beihilfe zur Steuerhinterziehung.»

## Beratungen werden komplexer

Doch auch auf Unternehmen, denen Otto Normalbürger sein Geld anvertraut, warten grosse Veränderungen. Veränderungen, die das Geschäft deutlich komplexer machen. So müssen sich gemäss Maurice Pedergnana Banker künftig stets fragen: «Wie darf ich beraten, ohne Gefahr zu laufen, wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung angeklagt zu werden.» Ferner müssen Kundenberater neu länderspezifische Prüfungen ablegen. Dadurch wird das sogenannte Cross-Border-Geschäft weniger lukrativ.

Bei der Luzerner Kantonalbank (LUKB) hat man bereits Konsequenzen gezogen: «Da die regulatorischen Anforderungen im grenzüberschreitenden Geschäft schon in den vergangenen Jahren stetig zugenommen haben und dieses immer komplexer wird, beschränkt sich die LUKB nur noch auf einzelne Märkte», sagt Thomas Tschuppert, Regionaldirektor in Willisau. An der Bilanzmedienkonferenz im Januar hielt dazu LUKB-CEO Bernard Kobler auf Anfrage des WB fest: «Unsere Klientel ist grösstenteils in der Schweiz wohnhaft.» Gleichwohl sei es längerfristig möglich, dass sich die Bank von ein paar wenigen in den USA domizilierten Kunden trennen müsse. Das Geschäft mit Kunden in den Vereinigten Staaten birgt bekanntlich besonders viele Risiken, wie der Fall der gestrauchelten Traditionsbank Wegelin & Co dokumentiert.

Doch auch jenseits des Auslandsgeschäftes ortet Bankenexperte Pedergnana Handlungsbedarf bei den Beratungen. «Die Anforderungen wachsen. Künftig können Kunden eine Bank auf Jahre zurück einklagen, wenn sie schlecht beraten wurden.» Bei der LUKB sieht man den steigenden Ansprüchen einigermaßen gelassen entgegen: «Wir legen seit Jahren grosses Augenmerk auf die fachliche Weiterbildung unserer Mitarbeitenden», sagt Regionaldirektor Tschuppert.

## Sinkende Hypothekarzinsen

Ein gutes Geschäft waren in den letzten Jahren die Hypotheken, trotz sehr tiefen Zinsen. «Das wachsende Volumen kompensiert die seit längerem sinkenden Margen», sagt Maurice Pedergnana. Allerdings sei davon auszu-



Patricia Vonarburg von der LUKB-Zweigstelle Reiden bedient eine Kundin (gestelltes Bild).

Foto Fabio Vonarburg

gehen, dass sich die Zinsen langfristig wieder auf einem normalen Niveau einpendeln – bei Werten zwischen drei und fünf Prozent. Spätestens dann sei der Boom vorüber. «Alle Banken werden sich mit einem Rückgang des Zinsertrags konfrontiert sehen.» Die Prognose: «Am stärksten betroffen sein werden die Raiffeisenbanken, aber auch Valiant und die LUKB.»

Bei Raiffeisen ist man auf dieses Szenario vorbereitet: «Der Trend zu sinkenden Margen zeichnet sich seit einiger Zeit ab», sagt Lucas Peter, Vizepräsident des Verbandes Raiffeisen Luzern und Verwaltungsratspräsident der Raiffeisenbank Willisau-Gettnau-Ufhusen. «Diesen Entwicklungen stellen wir uns, indem wir nur Geschäfte tätigen, bei denen eine angemessene Konditionsmarge zu erzielen ist.» Daneben treibe Raiffeisen die eingeleitete Diversifizierungsstrategie gezielt voran, etwa ins Firmenkunden-, Anlage- und Vorsorgegeschäft. «Darüber hinaus werden wir dank unserer exzellenten Marke und dem dezentralen Geschäftsmodell mit seiner Kundennähe Margenverluste mehrheitlich über Volumensteigerungen kompensieren können.»

**Auslaufmodell Regionalbank?** Längst vorbei sind die Zeiten, in denen es auf der Landschaft diverse Kleinbanken gab. Die meisten von ihnen sind in grösseren Gruppen aufgegangen. Ist

## «Der Trend zu sinkenden Margen zeichnet sich seit einiger Zeit ab.»

Lucas Peter,  
Verband Raiffeisen Luzern

diese Marktberreinigung abgeschlossen? Maurice Pedergnana glaubt nicht. «Für die klassische kleine Spar- und Leihkasse wird das selbstständige Überleben immer schwieriger.» Nur Unternehmen mit einer überdurchschnittlich hohen Kundennähe könnten sich selbstständig behaupten.

Gerade hier sieht Hans Rudolf Imbach, Verwaltungsratspräsident der Triba Valiant Partner Bank, den Plus-

punkt seines Instituts: «Wir haben zwei gewichtige Vorteile: Wir sind regional verankert und kennen unsere Kunden und ihre Bedürfnisse. Zudem fallen Entscheidungen bei uns vor Ort; rasch und abschliessend.» Wie aber geht eine kleine Bank wie die Triba mit den wachsenden Anforderungen im Beratungsgeschäft um? Die Lösung heisst für Hans Rudolf Imbach Zusammenarbeit: «Die Triba verändert sich in Richtung einer Vertriebsbank. Das bedeutet eine Konzentration auf die Kunden und ihre Bedürfnisse.» Die rückwärtigen, organisatorischen und administrativen Tätigkeiten kauft sie bei ihrer Partnerin Valiant ein. «Das führt zu erhöhter Professionalität, einer verbesserten Kostenstruktur und schafft Freiraum für eine professionelle Kundenbetreuung.» Die Zusammenarbeit mit Valiant sei für die Triba eine Erfolgsgeschichte. «Nach dem Prinzip: autonom an der Kundenfront und gemeinsam im Rückwärtigen.» Das Beispiel der Triba zeigt: Der Bankensektor befindet sich nach wie vor im Wandel. Die Finanzinstitute suchen nach Lösungen. Und finden sie.

## «Der Wandel zur Weissgeldstrategie kann auch eine Chance darstellen.»

Maurice Pedergnana,  
Bankenexperte

klarationsprozess wird abnehmen.» Dennoch: «Der Wandel zur Weissgeldstrategie kann auch eine Chance sein.» Die Umstellung könne Innovationen hervorgerufen. Denn Banken müssten sich fortan noch mehr von der Konkurrenz abheben. «Beispielsweise mit Beratung abseits der Kerngeschäfte. Etwa im Bereich Immobilien oder Nachlassverwaltung.»

Auf dem Platz Luzern wird die Weissgeldstrategie nur für einen Typ Banken

## Alterssparen in jungen Jahren

**Dritte Säule.** Fürs Alter sparen lohnt sich bereits als junger Mensch: Wer in die Dritte Säule einbezahlt, senkt seine Steuerrechnung. Doch: Wo soll man das Geld einbezahlen? Wer sollte bei der Bank ein 3a-Konto eröffnen und wem empfiehlt sich besser der Gang zu einer Versicherung? Franz Felber, Präsident von Treuhand Suisse Sektion Zentralschweiz, gibt Ratschläge und hat gleichzeitig weitere 3a-Spartipps auf Lager. Schon mal was von indirekter Amortisation eines Einfamilienhauses gehört? Nicht? Dann wird es höchste Zeit. >Seite 27

## Sorgenfalten und Jubelsprünge

**Gastronomie.** Günstig und schnell: Immer mehr Menschen verpflegen sich über Mittag über die Gasse. Das schadet den traditionellen Gaststuben. Diese Entwicklung macht Hannes Baumann, Präsident von Gastro Luzern, Region Willisau, Sorge. Die Preise zu senken, sei der falsche Weg, sagt der Wikoner. «Wir müssen uns über die Qualität abheben. Und uns Gedanken über die Öffnungszeiten machen.» Während die Landbeizen kämpfen, jubeln die Imbissbuden. So auch das Delphina's in Alberswil. Es konnte Umsatz und Kundenzahlen stark steigern. >Seite 33

## Freud und Leid der Autohändler

**Euro-Bonus.** Schweizer Autohändler machten in den letzten Monaten gute Geschäfte. Der tiefe Wechselkurs kurbelte den Neuwagen-Verkauf an. Aber nicht nur die offiziellen Marken-Vertreter rieben sich die Hände. In die Höhe geschwungen sind auch die Anzahl Direktimporte. Rund 30 000 Fahrzeuge kamen auf diesem Weg in die Schweiz. Grund: Trotz den Euro-Prämien der hiesigen Garagen besteht bei Direktimporten nach wie vor eine Preisdifferenz von rund 20 Prozent. Gegensteuer geben ist angesagt – auch bei Willisauer Händlern. >Seite 35

## Drei Erfolgsgeschichten

**Region.** Die Setz Fensterbau AG, die Marmobisa AG in Ebersecken und die Kung Platten AG gehören zu jenen Betrieben in der Region, die ihre Belegschaften in den letzten Jahren stark ausgebaut haben. Der Schötzer Fensterbauer setzt auf den Erfahrungsaustausch mit Mitbewerbern, in Ebersecken zieht eine Familie am gleichen Strick und beim Willisauer Handelsunternehmen wird Beratung grossgeschrieben. Der WB nahm einen Augenschein vor Ort – und hörte von imposanten Wachstums- und Umsatzzahlen. >Seiten 39/41

Anzeige



Wir nutzen den Regen. Sie auch?

Regenwassernutzung  
Wasser-Erdtanks  
für Haus und Garten

Elmar Röhner AG  
6142 Gettnau  
Telefon 041 970 10 53  
www.roehner.ch