

Herbergen bauen um für Behinderte

ZÜRICH sda. Die Schweizer Jugendherbergen sollen auch für Menschen mit einer Behinderung attraktiver werden. Zusammen mit der Stiftung Denk an mich lancieren die Schweizer Jugendherbergen (SJH) das Projekt «Ferien – zugänglich für alle».

Ein Legat von 3 Millionen Franken ermöglicht verschiedene Massnahmen. Ziel ist es, das gesamte Angebot – von der Informationsbeschaffung im Internet bis hin zu den Betrieben – hindernisfrei zu gestalten. «Nicht nur die baulichen Aspekte werden in Angriff genommen, auch bei der Vermarktung und im Betrieb gibt es einiges zu tun», sagte Fredi Gmür, Geschäftsführer der Schweizer Jugendherbergen, gestern in Zürich.

An den ersten Meilensteinen werde bereits gearbeitet, sagte Gmür und erwähnte etwa die Jugendherberge in Stein am Rhein SH, die momentan umfassend renoviert und umgebaut wird. In Avenches VD entsteht im Garten der Jugendherberge ein neuer, rollstuhlgängiger Pavillon, mit zwei Doppelzimmern.

Möglich ist das Projekt dank eines Legats der 2008 verstorbenen Schlagensängerin Monica Morell in der Höhe von 3 Millionen Franken. Sie hatte dieses der Stiftung Denk an mich vermacht. Diese ging dann auf der Suche nach einem zu unterstützenden Projekt auf die Schweizer Jugendherbergen zu.

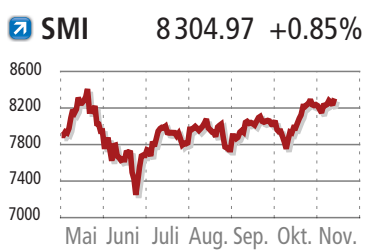
Die Kleinen haben es schwer



Auf dem Land profitieren Retailbanken vom tieferen Konkurrenzdruck und von der grösseren Loyalität ihrer Kunden.

Keystone/Gaetan Bally

BÖRSE



AKTIEN DES TAGES

TOP	14.11.	+/-
Swissmetal Holding	0.8	+11.11%
Zwahlen & Mayr	490	+8.89%
Newron Pharma.	16.45	+6.13%
Alpha Petrovision	0.2	+5.26%
Comet	362.5	+3.87%

FLOP

Orascom Dev.	14.1	-6.31%
Banque Profil de Gestion	2.68	-5.96%
Repower	103	-3.92%
Advanced Digital	13.9	-3.81%
LifeWatch	7.54	-3.58%

Dollar in Fr.	0.9151	+0.15%
Euro in Fr.	1.2324	+0.04%
Gold in Fr. pro kg	37667	+1.34%

ZINSSÄTZE IN %

Geldmarkt	14.11.	Vortag
Franken-Libor 3 Mt.	0.021	0.021
Franken-Libor 6 Mt.	0.072	0.072
Kapitalmarkt (10-jährige Staatsanleihen)		
Schweiz	1.14	1.16
Deutschland	1.713	1.738
USA	2.733	2.739

Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle: vwd group 15112013

STUDIE In einem widrigen Umfeld ist das Geschäft mit Privatkunden für Retailbanken auch 2012 gewachsen. Eine neue Studie zeigt jedoch auf, dass grosse Banken besser abschneiden als kleine.

ROMAN SCHENKEL
roman.schenkel@luzernerzeitung.ch

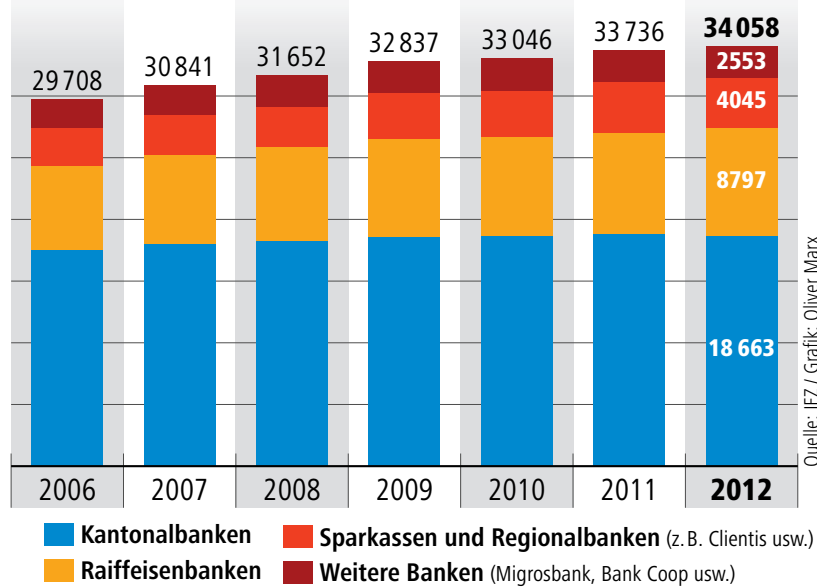
Insgesamt wächst das Geschäft im Schweizer Retailbanking-Markt konstant. Dies zeigt die gestern publizierte Retailbanking-Studie 2013 des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ). So sind nicht nur die Bilanzsummen der untersuchten 88 Retailbanken seit 2006 um 40 Prozent angestiegen, auch die Mitarbeiterzahlen sind im «Schaltergeschäft» seit 2006 angewachsen. Heute arbeiten rund 34 000 Angestellte im Retailbanking (ohne Postfinance und Grossbanken, siehe Grafik).

Die neue Studie bringt aber auch beträchtliche Unterschiede in der Branche zu Tage. Das zeigt sich zum Beispiel bei der Profitabilität. Die Kantonalbanken – die grossen unter den kleinen – arbeiten mit Abstand am rentabelsten. Laut den Studienautoren profitieren sie dabei insbesondere von ihrer Grösse. So kann ein positiver Zusammenhang zwischen der Grösse der Bilanzsumme und der Profitabilität beobachtet werden. Ab einer Bilanzsumme von 4 Milliarden Franken arbeiten Banken laut der Studie des IFZ erfolgreicher.

Die Kosten steigen stark

Nicht nur bei der Profitabilität hinken die kleinen den grösseren Instituten hinterher. Auch in Sachen Effizienz stehen kleinere Banken hinter den grösseren zurück. Zwar hat die Effizienz der hiesigen Retailbanken laut Studienverfasser Andreas Dietrich in den letzten fünf Jahren durchs Band abgenommen. So ist bei 90 Prozent der untersuchten

Retailbanken Anzahl Mitarbeiter in der Schweiz



Banken die sogenannte Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwischen Geschäftsaufwand und -ertrag, schlechter als im Jahr 2008. «Bei den meisten Banken steigen die Kosten stärker an als die Erträge», sagt Dietrich.

Von den steigenden Kosten jedoch besonders betroffen sind ebenfalls die kleineren Institute. Bei Banken, die eine Bilanzsumme von weniger als 1,5 Milliarden Franken aufweisen, ist der Aufwand überdurchschnittlich angestiegen. Im Durchschnitt stiegen die Kosten bei diesen Banken in den letzten fünf Jahren um satte 5,19 Prozent pro Jahr an, 2012 sogar um 7,18 Prozent. Bei den grösseren Banken fällt der Anstieg deutlich tiefer aus – 1,68 Prozent im Schnitt für die letzten fünf Jahre beziehungsweise 0,48 Prozent fürs vergangene Jahr.

Kosten fallen ins Gewicht

«Die Erträge sind bei den kleineren Banken meist gar nicht so schlecht, die steigenden Kosten fallen aber überproportional ins Gewicht», sagt Dietrich. Grössere Banken hingegen könnten von Grössenvorteilen profitieren, sagt er. Für kleinere Institute dürfte es künftig zu-

nehmend schwieriger werden, ihr Effizienzniveau zu den grösseren Mitbewerbern – etwa den Kantonalbanken – zu halten.

Dass die kleineren Banken aber durchaus erfolgreich geschäftlich, zeigt der Blick auf die Zinsmarge. Über alle Banken gesehen ist die Zinsmarge, also die Rendite, welche die Banken auf Kredite generieren, im vergangenen Jahr von 1,35 auf 1,30 Prozent gesunken. Die Banken mit den höchsten Zinsmargen sind hier erstaunlicherweise eher klein und haben ihr Tätigkeitsgebiet überwiegend im ländlichen Raum. «Auf dem Land profitieren diese Banken vom tieferen Konkurrenzdruck und von der grösseren Loyalität der Kunden», erklärt Dietrich.

In ländlichen Gebieten, in denen die Postfinance oder die Raiffeisenbanken noch nicht vorgestossen sind, könnten die Banken von ihren Kunden etwas höhere Zinsen verlangen. Zudem seien die Kunden oft etwas loyaler, so Dietrich. Wenn der Kollege vom Unihockeyclub auf der einzigen Bank im Dorf arbeite, dann lasse man sich auch von ihm beraten.

Wie sich Banken abheben könnten

BERATUNG rom. Will man sich als Bank von der Konkurrenz abheben, ist das kein einfaches Unterfangen. «Da alle Banken dieselben Produkte anbieten, ist es schwierig, sich von der Konkurrenz zu unterscheiden», sagt Andreas Dietrich vom IFZ, der in der Retail-Banking-Studie Differenzierungsfaktoren untersucht hat. Die Banken geben an, sich über die Beratung differenzieren zu wollen. Dietrich ist jedoch der Ansicht, dass es schwierig ist, besser zu beraten als die Konkurrenz. «Das Problem ist, dass Banken zuletzt vieles getan haben, was die Kunden gar nicht bemerken, sagt er. «Die Erfüllung von Regulatorien, der Einsatz neuer IT-Systeme oder die effizientere Gestaltung von Prozessen ohne die Preise anzupassen, spüren Kunden in der Regel nicht», so Dietrich.

Ein Beispiel, wie sich Banken von anderen unterscheiden könnten, ist laut Dietrich der Umgang mit Jugendlichen, die vor dem Schritt ins Erwerbsleben stehen. «Als Studenten werden die Jungen mit Gratiskonti und Vorzugszins gelockt, wenn die Kunden aber interessant werden, unternehmen die Banken wenig, um sie zu halten», so Dietrich. Dabei läge es doch auf der Hand, die Kunden dann mit einem Angebot – dieses Mal aber nicht gratis – langfristig an sich zu binden.

Kommt es nun zu weiteren Bankfusionen in der Schweiz? Dietrich rechnet schon mit Zusammenschlüssen von Banken. Er geht aber davon aus, dass die Banken ihre Wertschöpfungstiefe verringern und einzelne Prozesse auslagern werden. «Kleinere Banken könnten sich nur auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und die übrigen Prozesse auslagern», sagt Dietrich. Damit würden sie ihre Kosten senken.

AN7FIG

★ **Kinder-Märli-EGGE**, jeden Samstag bis Weihnachten von 12-16 Uhr, GRATIS und mit Kinderbetreuung

★ Stimmungsvolle Weihnachts-Accessoires und inspirierende Deko-Ideen

EGGER
inspiriert wohnen

NUR! diese Woche Preis! HIT

nur 12.90
statt 54.50
Besteck, 4 Tlg. Villeroy und Boch 9999429. solange Vorrat



Jetzt zusätzlich **10%** auf Schlafzimmer und Bettinhalte

Vom 30.10. - 23.11.2013 exkl. wenige Marken- und Netto-Preis-Artikel. Nicht mit anderen Aktionen kumulierbar.

und immer **20%** Abholrabatt auf **Möbel**

exkl. wenige Marken- und Nettopreisartikel