

Retail-Banken vor einem steinigere Weg?

Wirtschaftsnachrichten 15. November 2013, 06:00

feb. · Die Schweizer Retail-Banken haben im vergangenen Jahr im Durchschnitt solide bis gute Geschäftsabschlüsse vorgelegt, ihr Weg könnte aber steiniger werden. Dies ist das Ergebnis einer am Donnerstag vorgestellten Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern. Trotz dem hohen Wachstum der Kundenausleihungen – 26% seit dem Jahr 2008 – seien die gefährdeten Forderungen gegenüber den Ausleihungen weiter sehr niedrig und hätten sich sogar reduziert. Die Frage sei allerdings, wie es aussehe, wenn die Zinsen stiegen, sagte Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern, bei der Präsentation der Studie. Für sie untersuchten die Wissenschaftler 88 Finanzinstitute und befragten 150 Geschäftsleitungsmitglieder.

Ein weiteres Ergebnis ist, dass sich das Verhältnis zwischen Kosten und Ertrag («Cost-Income-Ratio») bei vielen Retail-Banken in den vergangenen fünf Jahren deutlich verschlechtert hat. Über 90% der berücksichtigten Banken wiesen gegenüber 2008 eine schlechtere «Cost-Income-Ratio» aus. Mit den extrem niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten reduzierte sich die durchschnittliche Zinsmarge. Ausserdem wandle sich das Umfeld angesichts technologischer Innovationen wie Mobile Banking oder des Angebots von Online-Hypotheken, der zunehmenden Regulierung und des hohen Margendrucks schnell, kommentierten die Studienautoren. Sie kritisierten, bei vielen Instituten fehle der Fokus auf Differenzierungsfaktoren. Im Durchschnitt hätten die Befragten 14 Merkmale aufgezählt, dies seien zu viele. Ausserdem konzentrierten sich fast alle Finanzhäuser in ihren Geschäftsstrategien auf dieselben Merkmale. Dies könnte dazu führen, dass der Preiskampf härter werde.

Auffällig sei bei der Befragung auch gewesen, dass den Banken der Zugang zum Kunden wichtiger sei als die angebotenen Produkte. Die Geschäftsleitungsmitglieder sehen gemäss der Studie wenig Möglichkeiten, sich im Bereich der Produkte und Dienstleistungen abzugrenzen. Ausserdem gelte ihnen die Beratungsqualität als wichtiger als die Finanzprodukte. Es sei jedoch fraglich, ob und inwieweit sich eine Bank durch gute Beratung von per se austauschbaren Produkten wirklich von einer anderen Bank differenzieren könne, sagte Dietrich.

COPYRIGHT © NEUE ZÜRCHER ZEITUNG AG - ALLE RECHTE VORBEHALTEN. EINE WEITERVERARBEITUNG, WIEDERVERÖFFENTLICHUNG ODER DAUERHAFTE SPEICHERUNG ZU GEWERBLICHEN ODER ANDEREN ZWECKEN OHNE VORHERIGE AUSDRÜCKLICHE ERLAUBNIS VON NEUE ZÜRCHER ZEITUNG IST NICHT GESTATTET.