

ROI ONLINE.CH DAS WIRTSCHAFTSPORTAL DER ZENTRALSCHWEIZ



WIN Erfolgreiche Unternehmen
in Obwalden und Nidwalden

FOKUS



**Schwyzer
Kantonalbank**

RAIFFEISEN

valiant



**Luzerner
Kantonalbank**

Regionale Banken können ihre Kundennähe ausspielen

Montag, 12. Februar 2018

Zug. Die Banken in der Zentralschweiz können fast durchwegs auf ein gutes Geschäftsjahr 2017 zurückblicken. Das gilt sowohl für die Raiffeisenbanken als auch für die Kantonalbanken von Nidwalden, Obwalden, Uri und Zug. Die Luzerner und Schwyzer Kantonalbank haben gar ausgezeichnete Abschlüsse erzielt. Wir haben Prof. Dr. Andreas Dietrich, Projektleiter Hochschule Luzern – Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, um eine Einschätzung gebeten.

Was sind Ihrer Meinung nach die ausschlaggebenden Gründe für die guten Ergebnisse?

Prof. Dr. Andreas Dietrich: Die Ergebnisse sind immer ein Mix aus internen und externen Faktoren. Welche Komponenten überwiegen, lässt sich von aussen nicht immer detailliert eruieren. Allen Zentralschweizer Banken gemeinsam war sicher, dass sie im Zinsdifferenzgeschäft gute Ergebnisse erzielten. Sie konnten sich im

vergangenen Jahr einerseits günstiger refinanzieren. Gleichzeitig wurde das Volumen um etwa 4 bis 5 Prozent ausgeweitet, dies bei stabilen oder nur leicht sinkenden Margen. Zudem sind bei einigen Banken teure Absicherungsgeschäfte ausgelaufen, was sich wiederum positiv auf die Ergebnisse auswirkte. Auch im Kommissionsgeschäft haben viele Banken besser abgeschnitten als noch im Vorjahr.

Die Banken bekommen Konkurrenz von allen Seiten. IT-Giganten wie Google, Facebook oder Twitter entwickeln Wege, um Bankdienstleistungen anzubieten. Pensionskassen und Versicherungen drängen den Hypothekarmarkt. Werden wir bald keine so guten Bilanzergebnisse mehr sehen?

Prof. Dr. Andreas Dietrich: Apple, Amazon oder Alibaba haben in jüngster Vergangenheit ihre Wertschöpfungsketten ausgebaut. Amazon beispielsweise gewährt gewissen Kunden bereits kleine Kredite. Aber die Konkurrenz ist für die Banken heute noch nicht dramatisch. Es gilt aber abzuwarten, wie sich die Situation in den nächsten fünf Jahren weiterentwickelt. Die Banken müssen auf jeden Fall sehr aufmerksam sein, weil diese BigTech-Unternehmen über viele Kundendaten verfügen und diese auch besser nutzen als die Banken. Das ist natürlich vorteilhaft.

Im Hypothekengeschäft werden die Banken auch künftig führend sein. Der Marktanteil der Versicherungen und der Pensionskassen ist immer noch bescheiden. Versicherungen sind zudem eher an sehr langen Laufzeiten interessiert. Bei den Banken ist es umgekehrt. Wenn die Zinsen wieder steigen, werden sich wahrscheinlich auch die Pensionskassen wieder von diesem Geschäft abwenden. Bedeutsam war es für sie effektiv nie. Die Konkurrenz der Versicherungen und Pensionskassen schmerzt die Banken insgesamt eher wenig.

Ein Wettbewerbsvorteil der regionalen Banken ist ihre Kundennähe. Wird ihre Bedeutung durch die Digitalisierung eher steigen oder wird sie marginalisiert?

Prof. Dr. Andreas Dietrich: Die Kundennähe wird ein Wettbewerbsvorteil der regionalen Banken bleiben. Davon bin ich überzeugt. Für die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung zu einer Bank ist nach wie vor die Distanz zur nächsten Filiale ein wichtiges Kriterium. Auch wenn die meisten Kunden, insbesondere für den Zahlungsverkehr, kaum jemals mehr eine Schalterhalle betreten, wollen sie für gewisse Geschäfte persönlich vor Ort beraten werden. Ich denke da an Hypotheken, Vermögensverwaltung, Finanzierungen oder Vorsorge. Die Banken werden sich vermehrt in Richtung Beratung entwickeln, während das Backoffice an Bedeutung verliert, beziehungsweise immer stärker automatisiert und dadurch weniger personalintensiv wird.

Eine Studie, die wir in diesen Tagen publiziert haben, zeigt zudem, dass die Kundenzufriedenheit gegenüber den Banken ausserordentlich gross ist, sowohl von den Unternehmen als auch den Privatpersonen. Nur gerade etwa ein Prozent der Kunden zieht einen Wechsel der Hauptbankbeziehung in Erwägung. Die Banken können sich also zumindest derzeit noch auf eine starke Kundentreue verlassen.

Die Banken müssen ihre Geschäftsmodelle aufgrund neuer Einflussfaktoren überarbeiten. Gehören Banken, die alles aus einer Hand anbieten, bald der Vergangenheit an?

Prof. Dr. Andreas Dietrich: Nein, das glaube ich nicht. Die Banken in der Zentralschweiz werden auch künftig ein breites Spektrum an Dienstleistungen anbieten. Im Hintergrund wird sich jedoch einiges verändern. Sie werden nicht mehr alle Leistungen selber erbringen, sondern ihre Schnittstellen öffnen für innovative Unternehmen, die sich andocken können. (pf.)

www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/institute/ifz

[zurück zur Übersicht](#)

- [teilen](#)
- [tweet](#)
- [mitteilen](#)
- [teilen](#)

ZULETZT ERSCHIENEN



Assessments: Prüfstand für Führungskräfte

Montag, 05. Februar 2018

Die Rekrutierung von Führungskräften ist eine anspruchsvolle wie heikle Aufgabe. Denn Garantien für ein erfolgreiches Engagement gibt es nicht. Indes kann das Risiko von Fehlbesetzungen durch professionelle Assessment-Verfahren wesentlich verringert werden. Dabei wird überprüft, inwieweit Kandidatinnen und Kandidaten dem heutigen und künftigen Anforderungsprofil einer Position zu entsprechen vermögen. Die Ergebnisse werden in einem individuell ausformulierten Assessment-Bericht gut nachvollziehbar dargestellt.



Luki, Topsy und Digipigi

Montag, 29. Januar 2018

Keiner zu klein, ein Kunde zu sein. Die Banken bemühen sich, bereits vorschulpflichtigen Kindern den Wert von Geld und den Umgang damit zu vermitteln. Sie tun dies, dem Alter der kleinen Kunden angepasst, mit spielerischen Mitteln. Zum Beispiel mit «Luki», «Topsy» oder «Digipigi».



Flexible Arbeitswelten

Montag, 22. Januar 2018

Dank der Entwicklung der digitalen Geschäftsmodelle verändern sich die Raumbedürfnisse der Unternehmen. Es ist nicht mehr zwingend notwendig, dass jeder Mitarbeitende über einen eigenen Arbeitsplatz verfügt. Coworking-Angebote oder Modelle auf Desk-Sharing-Basis werden immer attraktiver.

Produktion, Redaktion und Verlag:

AKOMAG
Corporate Communications

 **ROICOM**

