Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

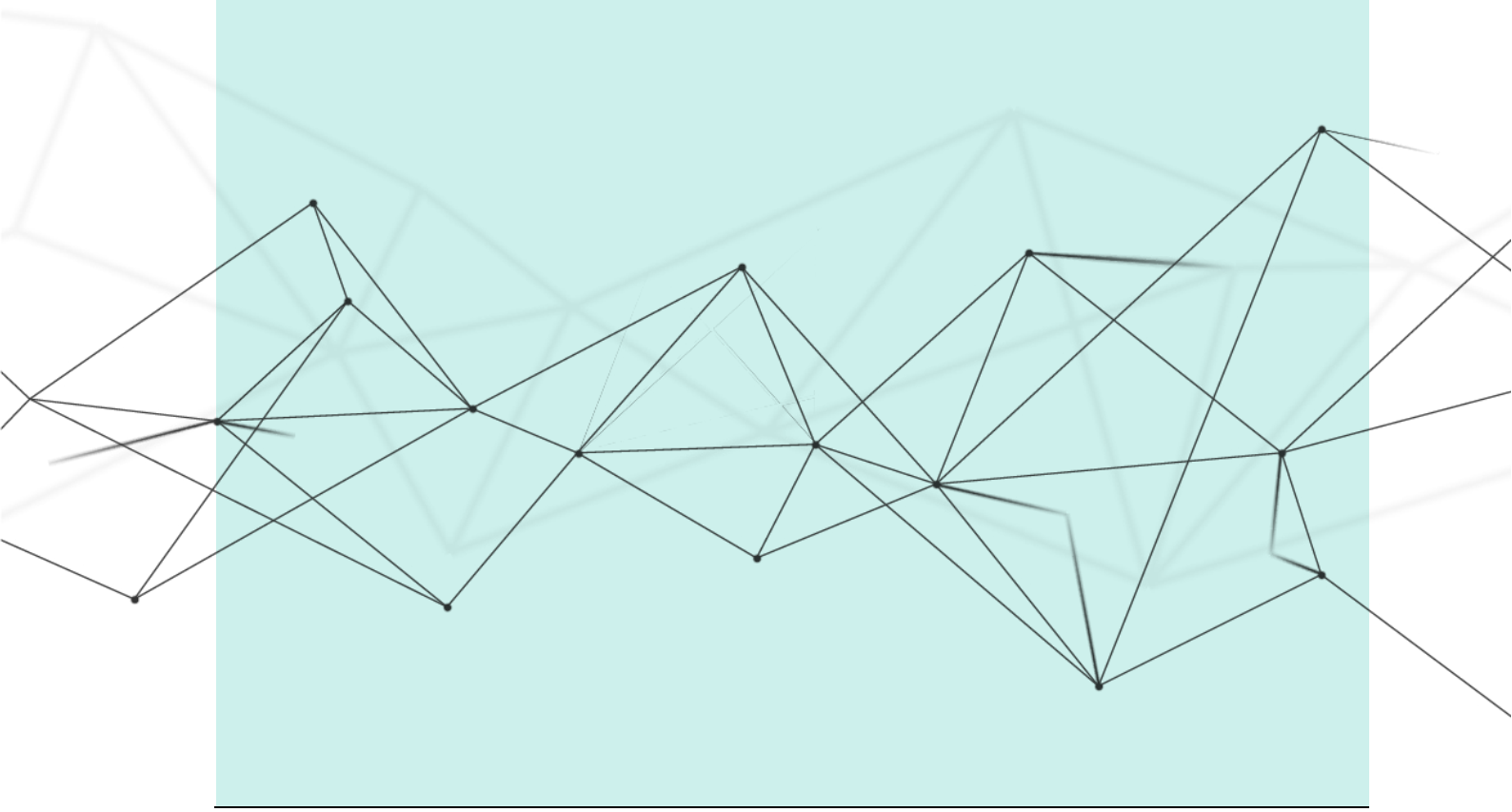
Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Grundlagen für die Wirtschaftspolitik **Nr. 61**

Studie | Dezember 2025

Finanzdienstleistungen in der Schweiz nach dem Wegfall der Credit Suisse

Eine Analyse der Marktveränderungen und Eintrittshürden



Grundlagen für die Wirtschaftspolitik

In der Publikationsreihe «Grundlagen für die Wirtschaftspolitik» veröffentlicht das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO Studien und Arbeitspapiere, welche wirtschaftspolitische Fragen im weiteren Sinne erörtern.

Herausgeber
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Holzikofenweg 36, CH-3003 Bern
Tel. +41 58 469 60 22
wp-sekretariat@seco.admin.ch
www.seco.admin.ch

Online
www.seco.admin.ch/studien

Autoren
Claude Maurer, Rafaela Schinner, Philipp Christen
BAK Economics AG
Elisabethenanlage 7, CH-4051 Basel

Zitierweise
Claude Maurer, Rafaela Schinner und Philipp Christen (2025): «Finanzdienstleistungen in der Schweiz nach dem Wegfall der Credit Suisse – Eine Analyse der Marktveränderungen und Eintrittshürden». Grundlagen für die Wirtschaftspolitik Nr. 61. Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern, Schweiz.

Anmerkungen
Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO.

Der vorliegende Text gibt die Auffassung der Autoren wieder. Diese muss nicht notwendigerweise mit derjenigen des Auftraggebers übereinstimmen.

Finanzdienstleistungen in der Schweiz nach dem Wegfall der Credit Suisse

Eine Analyse der Marktveränderungen und Eintrittshürden

Zusammenfassung

Seit der Übernahme der Credit Suisse (CS) durch die UBS ist nur noch eine global tätige Grossbank in der Schweiz ansässig – mit potenziellen Folgen für den hiesigen Bankenmarkt. Um diese Auswirkungen zu beleuchten, wurden im Rahmen der vorliegenden Studie Umfragen bei Unternehmen und Pensionskassen als Nachfrager sowie bei in der Schweiz tätigen Banken als Anbieter von Bankdienstleistungen durchgeführt. Diese wurden durch vertiefende Experteninterviews und einen internationalen Vergleich ergänzt.

Die Umfragen unter Unternehmen und Pensionskassen zeigen bei den meisten Bankdienstleistungen keine flächendeckenden Probleme infolge des Wegfalls der CS. Es bestehen aber spezifische Herausforderungen in einzelnen Bereichen. Unternehmen sehen insbesondere Defizite bei substanziellen Firmenkrediten, Konsortialfinanzierungen und vereinzelt im Emissionsgeschäft in CHF. Hauptkritikpunkte sind Verfügbarkeit und Preis, nicht die Qualität. Pensionskassen berichten primär im Bereich «Global Custody» (weltweite Verwahrung von Wertschriften als Depotbank) von einer geringeren Verfügbarkeit. Die Experteninterviews unterstreichen, dass der Wegfall der CS gerade bei komplexen Finanzierungen Lücken hinterlassen habe, die bislang nicht geschlossen werden konnten. Der Bedarf nach zusätzlichen Finanzierungen sei besonders ausgeprägt bei international tätigen und innovativen mittelgrossen Unternehmen, die weder klassische KMU noch Weltkonzerne sind. Gemäss den Experten dürften aber allfällige Lücken bei der Kreditvergabe auch darauf zurückzuführen sein, dass sich der Risikoappetit bei zahlreichen Instituten jüngst verringert habe.

Die befragten Unternehmen und Pensionskassen erachten die UBS als geeignete Alternative zur CS, um in den identifizierten Bereichen die Geschäftsanteile der CS zu übernehmen. Das Bild bei Kantonal- und Auslandsbanken ist gemischt. Diese Einschätzung wird durch die Umfrage unter in der Schweiz tätigen Banken bestätigt. Kantonalbanken sind zwar im Firmenkredit- und Konsortialgeschäft präsent, treten jedoch – wie die Experteninterviews zeigen – weniger häufig in der Rolle des Leaders und Hauptrisikoträgers auf. Im Bereich «Global Custody» ist ihre Präsenz marginal. Eine aktivere Rolle verhindern nach eigenen Angaben strategische Überlegungen, hohe Eintrittskosten, begrenzte Marktgrösse und erforderliches Know-how. Die befragten Experten ergänzen, dass Kantonalbanken zwar stark regional verankert und im Standardgeschäft aktiv seien. Aufgrund politischer Vorgaben ihrer Eigentümer – der Kantone –, ihrer starken Stellung im Geschäft mit gedeckten Krediten und teilweise fehlender Bilanzgrösse würden sie jedoch wenig Ambitionen für komplexe Kredite und Finanzierungen zeigen.

Auslandsbanken führen ihre Zurückhaltung gemäss Umfrage primär auf interne Prioritäten und die starke Marktstellung etablierter Anbieter zurück. Selbst ein Rückzug der UBS würde kaum zu einem breiteren Engagement führen. Auch die Experten betonen, dass Auslandsbanken sich primär auf Nischen konzentrieren würden. Ein von den Experten häufig genannter Grund gegen ein breites Engagement sind fehlende CHF-Depositen. Die starke Stellung insbesondere der Kantonalbanken in diesem Bereich würden den Markteintritt erschweren. Genannt werden auch hohe Fixkosten beim Aufbau lokaler Teams sowie sprachliche und kulturelle Barrieren.

Der internationale Vergleich zwischen Ländern mit und ohne Grossbanken zeigt keine belastbaren Zusammenhänge zwischen der Präsenz globaler Grossbanken und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder Finanzierungskosten.

Les services financiers en Suisse après la disparition de Credit Suisse

Une analyse des évolutions du marché et des obstacles à l'entrée

Résumé

Depuis le rachat du Credit Suisse (CS) par UBS, la Suisse ne compte plus qu'une seule grande banque active mondialement, ce qui pourrait affecter le marché bancaire local. Pour analyser ces effets, la présente étude a mené des enquêtes auprès des entreprises et des caisses de pension en tant que demandeurs et des banques actives en Suisse en tant que prestataires de services bancaires. Ces enquêtes ont été complétées par des entretiens avec des experts et par une comparaison internationale.

Les entreprises et les caisses de pension ne signalent pas de problèmes généralisés liés à la disparition du CS pour la plupart des services bancaires. Certains domaines présentent toutefois des défis spécifiques. Les entreprises constatent notamment des lacunes dans les crédits substantiels aux entreprises, les financements consortiaux et, dans certains cas, les émissions en CHF. Les critiques portent sur la disponibilité et le prix, et non pas sur la qualité. Les caisses de pension signalent surtout une disponibilité réduite en « global custody » (conservation mondiale de titres en tant que banque dépositaire). Les experts soulignent que la disparition du CS a laissé des lacunes, notamment dans le domaine des financements complexes, qui ne sont pas encore comblées. Le besoin de financements supplémentaires est particulièrement marqué pour les entreprises innovantes de taille moyenne qui sont actives à l'international, mais qui ne correspondent ni aux PME traditionnelles ni aux multinationales. Selon les experts, les éventuelles difficultés d'accès au crédit s'expliqueraient également par la baisse récente de l'appétit pour le risque chez de nombreux instituts.

Les entreprises et les caisses de pension interrogées considèrent UBS comme une alternative adéquate à CS pour reprendre ses parts de marché dans les domaines identifiés. Il en ressort un tableau contrasté pour les banques cantonales et étrangères. Cette appréciation est confirmée par l'enquête menée auprès des banques actives en Suisse. Les banques cantonales sont certes présentes dans le domaine des crédits aux entreprises et des opérations consortiales, mais, comme le soulignent les entretiens avec les experts, elles assument rarement le rôle de leader ou de principal preneur de risques. Dans le « global custody », leur présence est marginale. Elles invoquent des considérations stratégiques, des coûts d'entrée élevés, une taille limitée du marché et un manque de savoir-faire. Les experts interrogés ajoutent que, malgré leur ancrage régional et leur activité dans les opérations standards, les banques cantonales restent limitées par les directives politiques de leurs propriétaires, les cantons, leur position forte dans les opérations de crédit couvert et la taille parfois insuffisante de leur bilan, freinant leur rôle dans les crédits et financements complexes.

Selon l'enquête, les banques étrangères attribuent leur réticence principalement à des priorités internes et à la forte position des prestataires établis sur le marché. Même un retrait d'UBS n'élargirait guère leur engagement. Les experts notent que les banques étrangères se concentrent sur des niches. Parmi les raisons fréquemment invoquées pour justifier cet engagement limité figurent l'absence de dépôts en francs suisses, la forte position des banques cantonales dans ce domaine, les coûts fixes élevés liés à la constitution d'équipes locales ainsi que des barrières linguistiques et culturelles.

La comparaison internationale entre les pays disposant ou non de grandes banques ne permet pas d'établir de lien fiable entre la présence de grandes banques mondiales et les conditions-cadres économiques ou les coûts de financement.

Servizi finanziari in Svizzera dopo la scomparsa di Credit Suisse

Un’analisi dei cambiamenti del mercato e delle barriere all’entrata

Riassunto

Con l'acquisizione di Credit Suisse (CS) da parte di UBS, solo una grande banca globale continua ad avere la propria sede in Svizzera, con potenziali conseguenze per il mercato bancario locale. Per evidenziare tali conseguenze, nell’ambito del presente studio sono state condotte indagini presso aziende e casse pensioni, in qualità di utilizzatrici di servizi bancari, e presso banche attive in Svizzera, in qualità di fornitrici di tali servizi. Queste indagini sono state inoltre integrate da approfondite interviste con diversi esperti e dall’effettuazione di un confronto internazionale.

I sondaggi condotti tra le imprese e le casse pensioni non evidenziano problemi diffusi nella maggior parte dei servizi bancari a seguito della scomparsa di CS. Esistono tuttavia problematiche specifiche in alcuni settori. Le imprese riscontrano problemi soprattutto nei crediti sostanziali alle imprese, nei finanziamenti consortili e, sporadicamente anche nelle operazioni di emissione in CHF. I principali punti critici riguardano la disponibilità e il prezzo, ma non la qualità. Le casse pensioni segnalano una minore disponibilità soprattutto nel settore del «global custody» (custodia mondiale di titoli in qualità di banca depositaria). Dalle interviste agli esperti emerge che la scomparsa di CS ha lasciato una lacuna, finora non colmata, soprattutto nel settore dei finanziamenti complessi. Il fabbisogno di ulteriori finanziamenti è particolarmente accentuato presso le medie imprese innovative e attive a livello internazionale, che non rientrano nella categoria delle PMI classiche né in quella delle multinazionali. Secondo gli esperti, tuttavia, eventuali lacune nell'erogazione dei crediti potrebbero anche essere riconducibili alla recente riduzione della propensione al rischio da parte di numerosi istituti di credito.

Le imprese e le casse pensioni intervistate ritengono che, in alternativa a CS, l'UBS sia idonea ad acquisire le attività di CS nei settori individuati. Dalle banche cantonali ed estere emerge un quadro eterogeneo. Questa valutazione è confermata dal sondaggio condotto tra le banche operanti in Svizzera. Le banche cantonali, pur essendo presenti nel settore dei crediti alle imprese e delle operazioni consortili, come evidenziano le interviste agli esperti, assumono raramente il ruolo di leader e di principale sostenitore del rischio. La loro presenza nel settore del «global custody» risulta marginale. Secondo gli stessi operatori, l’assunzione di un ruolo più attivo è impedita da considerazioni di carattere strategico, dagli elevati costi di ingresso nel mercato, dalle dimensioni limitate del mercato e dal know-how necessario. Gli esperti aggiungono che le banche cantonali hanno un forte radicamento regionale e sono attive nel settore standard. Tuttavia, mostrano una scarsa ambizione nel campo del credito e dei finanziamenti complessi a causa delle direttive politiche imposte dai Cantoni in quanto proprietari, della loro forte posizione nel settore dei crediti garantiti e delle dimensioni limitate del loro bilancio.

Secondo il sondaggio, le banche estere attribuiscono la loro cautela principalmente alle priorità interne e alla forte posizione di mercato degli operatori consolidati. Anche un ritiro dell'UBS non porterebbe a un impegno più ampio. Gli esperti sottolineano che le banche estere si concentrerebbero principalmente su nicchie di mercato. Uno dei motivi citati a sfavore di un ampio impegno è la mancanza di depositi in CHF. La forte posizione delle banche cantonali in questo settore renderebbe difficile l'ingresso nel mercato. Inoltre, vengono citati anche gli elevati costi fissi per la costituzione di team locali, nonché le barriere linguistiche e culturali.

Il confronto internazionale tra paesi con e senza grandi banche non consente di stabilire un nesso affidabile tra la presenza di grandi banche globali e le condizioni quadro economiche o i costi di finanziamento.

Financial services in Switzerland after the exit of Credit Suisse

An analysis of market changes and entry barriers

Summary

Since the takeover of Credit Suisse (CS) by UBS, there is now only one globally active major bank based in Switzerland – with potential consequences for the local banking market. To shed light on these effects, this study conducted surveys of companies and pension funds as customers and of banks operating in Switzerland as providers of banking services. These were supplemented by in-depth expert interviews and an international comparison.

The surveys of companies and pension funds show that for most banking services, the disappearance of CS has not caused widespread problems. However, there are specific challenges in certain areas. In particular, companies see shortcomings in substantial corporate loans, syndicated financing, and, in some cases, the CHF issuance business. The main points of criticism are availability and price, not quality. Pension funds primarily report lower availability in the area of "global custody" (worldwide safekeeping of securities as a custodian bank). The expert interviews emphasise that the disappearance of CS has left gaps, especially in complex financing, that have not yet been closed. The need for additional financing is particularly pronounced for internationally active and innovative medium-sized companies that are neither traditional SMEs nor global corporations. According to the experts, however, any gaps in lending may also be due to the fact that the risk appetite of numerous institutions has recently decreased.

The companies and pension funds surveyed consider UBS to be a suitable alternative to CS for assuming its business shares in the identified areas. The picture among cantonal and foreign banks is mixed. This assessment is confirmed by the survey among banks operating in Switzerland. Although cantonal banks are present in the corporate lending and syndicated loan business, they are less frequently in the role of leader and main risk carrier, as the expert interviews show. Their presence in the area of global custody is marginal. According to their own statements, a more active role is prevented by strategic considerations, high entry costs, limited market size, and required expertise. The experts interviewed add that cantonal banks have strong regional roots and are active in standard business. However, due to political requirements of their owners (the cantons), their strong position in the covered loan business, and, in some cases, their lack of balance sheet size, they show little ambition for complex loans and financing.

According to the survey, foreign banks attribute their reticence primarily to internal priorities and the strong market position of established providers. Even a withdrawal by UBS would hardly lead to broader engagement. The experts also emphasise that foreign banks would primarily focus on niche markets. One frequently cited reason by the experts against broad engagement is the lack of CHF deposits. The strong position held especially by cantonal banks in this area, would make market entry more difficult. High fixed costs for setting up local teams, as well as language and cultural barriers, are also mentioned.

The international comparison between countries with and without major banks does not allow a reliable link to be established between the presence of major global banks and economic framework conditions or financing costs.

Inhalt

Executive Summary

Inhalt

1 Einleitung 1

2 Umfragen bei Nachfragern von Bankdienstleistungen 3
2.1 Auswertung Fragebogen Unternehmen 3
2.1.1 Allgemeine Angaben zu den Unternehmen 4
2.1.2 Auswertungen der allgemeinen Fragen 4
2.1.3 Auswertungen der vertieften Fragen zu ausgewählten Bereichen 8
2.2 Auswertung Fragebogen Pensionskassen 12
2.2.1 Allgemeine Angaben zu den Pensionskassen 12
2.2.2 Auswertungen der allgemeinen Fragen 12
2.2.3 Auswertungen der vertieften Fragen zu ausgewählten Bereichen 16
2.3 Zusammenfassung 19

3 Umfragen bei Anbietern von Bankdienstleistungen 20
3.1 Auswertung Fragebogen Kantonalbanken 20
3.1.1 Auswertungen der allgemeinen Fragen 20
3.2 Auswertung Fragebogen Auslandsbanken 25
3.2.1 Auswertungen der allgemeinen Fragen 25
3.3 Zusammenfassung 28

4 Experteninterviews 29
4.1 Wie hat sich der Markt durch die Übernahme der CS verändert? 29
4.2 Gibt es Markteintrittshürden? 31

5 Internationaler Vergleich 32
5.1 Wirtschaftsstruktur und Standortfaktoren im Vergleich 32
5.2 Corporate Banking 37
5.2.1 Finanzierungskosten für Unternehmen 37
5.2.2 Finanzierungskosten: Fallstudie Schweden – Finnland 45

6 Literaturverzeichnis 48

7 Anhang 49
7.1 Unternehmensumfrage 49
7.1.1 Auswertung allgemeine Fragen 49
7.1.2 Auswertung vertiefte Fragen 50
7.2 Pensionskassenumfrage 65
7.2.1 Auswertung allgemeine Fragen 66
7.2.2 Auswertung vertiefte Fragen 69
7.3 Kantonalbankenumfrage 86
7.4 Auslandsbankenumfrage 86

1 Einleitung

Mit der Übernahme der Credit Suisse (CS) durch die UBS hat heute nur noch eine weltweit tätige Grossbank ihren Hauptsitz in der Schweiz. Dadurch hat sich die Marktsituation relevant verändert, mit potenziellen Auswirkungen auf das Angebot an Bankdienstleistungen im Inland.

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat den Zusammenschluss von UBS und CS in ihrer Stellungnahme vom 25.09.2023[1] untersucht und hat Anzeichen für eine dominante Stellung der UBS in gewissen Märkten festgestellt.

Betroffen sind gemäss WEKO-Bericht insbesondere das Corporate Banking für grosse Unternehmen und Firmen mit spezifischen Bedürfnissen (Firmenkredite, Exportfinanzierungen, internationaler Zahlungsverkehr sowie die Platzierung von insbesondere CHF-Bondprodukten) sowie Teilmärkte des Asset Managements (Global Custody, passives Asset Management, Anlageklasse Schweizer Immobilien, Fondsleitung für Einanlegerfonds sowie Fonds und fondsähnliche Produkte).

Die Stellungnahme der WEKO bildet die Grundlage weiterer Analysen – so auch der vorliegenden Studie, die drei Hauptziele verfolgt:

1. Wie hat sich die Angebotssituation für Bankdienstleistungen in den obgenannten spezifischen Bereichen seit der Übernahme der CS durch die UBS entwickelt?

2. Welche regulatorischen und sonstigen Hürden für einen Markteintritt weiterer Banken zur Erbringung der genannten Bankendienstleistungen bestehen in der Schweiz?

3. Wie unterscheidet sich diesbezüglich die Angebotssituation in Ländern mit international tätigen Grossbanken von jener in Ländern ohne entsprechenden Hauptsitz?

Das Staatsekretariat für Wirtschaft SECO hat BAK Economics mit dieser Studie beauftragt.

Die vorliegende Studie dient als Grundlage für die Erfüllung des Postulats 23.3444 der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates vom 4. April 2023[2]. Dieses Postulat beauftragt den Bundesrat unter anderem, in einem Bericht die volkswirtschaftliche Bedeutung des Zusammenschlusses von UBS und CS für die Stabilität und Risiken des Finanzplatzes sowie für die Gesamtwirtschaft darzulegen und allfälligen Handlungsbedarf aufzuzeigen.

[1] Stellungnahme der WEKO gemäss Artikel 10 Abs. 3 KG und Empfehlungen gemäss Artikel 45 Abs. 2 KG vom 25. September 2023 / https://www.weko.admin.ch/dam/weko/de/dokumente/2024/zusammenschlussvorhaben_ubs_cs_stellungnahme_vom_25_september_2023.pdf.download.pdf/Zusammenschlussvorhaben%20UBS_CS_Stellungnahme%20vom%2025.%20September%202023.pdf

[2] https://www.parlament.ch/en/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaeft?AffairId=20233444

Grundlage der BAK-Studie bilden vier methodische Zugänge:

1. Online-Umfragen unter CFOs von mittelgrossen und grossen Unternehmen (2.1) sowie unter Pensionskassen in der Schweiz (2.2).

2. Online-Umfragen unter bestehenden und möglichen Konkurrenten der UBS in den relevanten Marktfeldern (Kantonalbanken (Kapitel 3.1), Auslandbanken in der Schweiz (Kapitel 3.2)).

3. Vertiefende Experteninterviews: Gespräche mit ausgewählten identifizierten potenziellen Konkurrenten der UBS sowie mit Expertinnen und Experten in den relevanten Problemfeldern (Kapitel 4).

4. Internationaler Vergleich: Analyse der Angebotssituation und Konditionen im Bankensektor ausgewählter Länder mit und ohne Grossbanken (Kapitel 5).

2 Umfragen bei Nachfragern von Bankdienstleistungen

Vorgehen

Im Fokus der Onlineumfragen standen diejenigen Marktgruppen, welche am ehesten Bankdienstleistungen nachfragen, wo die UBS gemäss der in der Einleitung vorgestellten Analyse der WEKO eine dominante Stellung innehat. Es sind dies mittelgrosse und grosse, jedoch nicht sehr grosse Unternehmen und Pensionskassen.

Die Umfragen richteten sich an zufällig ausgewählte Unternehmen und Pensionskassen, welche die definierten Kriterien erfüllten. Das Begleitschreiben und die Fragestellungen wurden bewusst neutral formuliert. Dennoch besteht ein gewisser «Sample Selection Bias», da Institutionen, die zuvor mit der CS zusammengearbeitet haben, überproportional vertreten sind. Die Ergebnisse sind daher so zu interpretieren, dass identifizierte Probleme tendenziell eher überzeichnet, positive Entwicklungen hingegen eher unterschätzt werden. In der Auswertung zeigten sich jedoch keine Hinweise auf ein strategisches Antwortverhalten.

Umfrage unter Unternehmen

Es wurden 1100 Unternehmen angeschrieben, wobei sehr grosse Unternehmen (kotiert im SMI) ausgeschlossen wurden (detaillierte Informationen zu den Kriterien befinden sich im Anhang (7). Die Rücklaufquote lag bei rund 27%. Wie in 7.1 ausgeführt, wurden gänzlich unvollständige Fragebogen nicht ausgewertet, sodass die Quote der tatsächlich verwendeten Fragebogen 16% betrug.

Umfrage unter Pensionskassen:

Es wurden 600 Pensionskassen kontaktiert, wobei die Rücklaufquote bei rund 30% lag. Detaillierte Informationen befinden sich ebenfalls im Anhang.

Thematische Schwerpunkte der Umfragen:

- Veränderungen im Corporate Banking (z.B. Konsortialkredite, Exportfinanzierung, internationaler Zahlungsverkehr, Platzierung von CHF-Bondprodukten)
- Veränderungen im Asset Management (z.B. Margen, Dienstleistungen in Bereichen wie Global Custody, passives Asset Management, Schweizer Immobilien, Fondsleitung)
- Veränderungen im Angebot anderer Anbieter sowie Marktein- und -austritte
- Hürden in der Zusammenarbeit mit neuen Anbietern
- Zusätzliche Fragen zur Entwicklung von Kreditvergaben (erneuerte und abgelehnte Kredite), um Veränderungen beim Zugang zu Finanzdienstleistungen differenziert zu erfassen

2.1 Auswertung Fragebogen Unternehmen

Der ausgewertete Datensatz beinhaltet 179 Unternehmen. Details zur Aufbereitung der Umfragedaten befinden sich im Anhang. Im Folgenden werden zuerst die allgemeinen Fragen ausgewertet, welche allen Unternehmen gezeigt wurden (Kapitel 2.1.2). Die Unternehmen hatten zudem die Möglichkeit, zu einigen Bereichen vertiefte Fragen zu beantworten. Einige Resultate dieser Auswertungen werden in Kapitel 2.1.3 präsentiert.

2.1.1 Allgemeine Angaben zu den Unternehmen

35% der teilnehmenden Unternehmen haben weniger als 250 Mitarbeitende, 56% haben 250 und mehr Mitarbeitenden (10% haben keine Angaben gemacht). 79% stammen aus der Deutschschweiz, 18% aus der Romandie und 3% aus dem Tessin. Zudem ist rund die Hälfte (47%) der antwortenden Unternehmen international tätig. Damit ist die Verteilung nicht repräsentativ für die Schweizer Wirtschaft, sondern umfasst mehr grössere Unternehmen als es anteilmässig gibt. Dies ist aber gewollt, weil solche Unternehmen die Dienstleistungen in Anspruch nehmen, bei denen nach dem Wegfall der CS potenziell Lücken entstanden sind.

2.1.2 Auswertungen der allgemeinen Fragen

Wie Tabelle 1 zeigt, haben Dreiviertel der befragten Unternehmen mit der CS zusammengearbeitet, 64% mit der UBS und 69% mit anderen Banken. Dies unterstreicht, dass überproportional viele Unternehmen teilgenommen haben, welche auf den Wegfall der CS reagieren mussten. Es liegt somit ein gewisser «Sample Selection Bias» vor. Die Ergebnisse sind entsprechend so zu interpretieren, dass ein identifiziertes Problem tendenziell eher überzeichnet wird, während positive Entwicklungen eher unterschätzt werden.

Tabelle 1: Zusammenarbeit *vor* dem Wegfall der CS

UBS	64%
CS	75%
andere Banken	69%
möchte ich nicht angeben	2%

Anmerkung: Die Anteile ergeben mehr als 100%, weil die meisten Unternehmen mit mehreren Banken zusammenarbeiten.

Quelle: BAK Economics

Tabelle 2 zeigt, mit welchen Banken die Unternehmen, welche vorher bei der CS waren, eine neue Bankbeziehung aufgebaut haben. Es ist ersichtlich, dass gleichviele Unternehmen (41%) mit der UBS eine neue Bankbeziehung aufgebaut haben, wie mit einer anderen Bank. 12% der Unternehmen haben sowohl mit der UBS als auch mit einer anderen Bank eine neue Bankbeziehung aufgebaut. Es gibt offenbar Alternativen zur UBS, aber die UBS ist eine gewichtige Marktteilnehmerin.

Tabelle 2: Zusammenarbeit *nach* dem Wegfall der CS der Unternehmen mit einer Bankbeziehung zur CS vor dem Wegfall

nur mit der UBS	41%
nur mit einer anderen Bank	41%
sowohl mit der UBS als auch mit einer anderen Bank	12%
möchte ich nicht angeben	7%

Anmerkung: Tabelle summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage haben 75% der Unternehmen, welchen die Frage gezeigt wurde, geantwortet. Die Frage lautete: «Wurde nach dem Zusammenschluss eine neue Bankbeziehung aufgebaut?». Auswahl-Möglichkeiten waren «Mit UBS», «Mit einer anderen Bank» und «Möchte ich nicht angeben». Da es keine Nein-Option gab, ist nicht klar, ob die nicht Antwortenden keine neue Bankbeziehung aufgebaut haben, oder aus anderen Gründen nicht geantwortet haben.

Quelle: BAK Economics

Tabelle 3 zeigt die Einschätzung zur Veränderung verschiedener Aspekte im Markt für Banken in der Schweiz zwischen dem Zustand mit CS und demjenigen ohne CS.

Tabelle 3: Veränderung im Schweizer Markt für Banken durch CS-Wegfall

Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich generell erhöht.	5%
Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich generell verringert.	24%
Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich kaum verändert.	14%
Die Finanzdienstleistungen der CS werden durch andere Banken gleichwertig abgedeckt.	19%
Die Finanzdienstleistungen der CS werden durch andere Banken nur teilweise abgedeckt.	19%
Bestehende Banken haben ihre Leistungspaletten ausgebaut.	11%
Neue Anbieter sind in den Markt eingetreten.	8%
Keine der obigen	1%
Keine Antwort	0%

Anmerkung: Die Frage war: «Welche Aussagen beschreiben Ihrer Meinung nach die Veränderung im Markt für Banken in der Schweiz zwischen dem Zustand mit CS und demjenigen ohne CS?». Die Tabelle zeigt die Anteile der Antworten aller Unternehmen, welche die Frage beantwortet haben, normalisiert auf 100% (es waren Mehrfachantworten möglich). Die Prozentangaben sind damit ein Mass für die relative Häufigkeit, mit der die betreffende Antwort im Verhältnis zu allen gemachten Kreuzen gewählt wurde. 12% der Unternehmen haben die Frage nicht beantwortet ('Keine Antwort' in der Tabelle bedeutet, dass die Unternehmen explizit diese Option angekreuzt haben).

Quelle: BAK Economics

Am häufigsten wurde angekreuzt, dass sich der Wettbewerbsdruck unter den Banken verringert hat (24%). Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass auch Meinungen, wonach der Wettbewerbsdruck kaum verändert oder sich sogar erhöht hat, nahezu ebenso häufig vorkamen (19%). Insofern lässt sich kein klarer Trend, sondern nur eine gewisse Tendenz ausmachen. Auch bei der Abdeckung der Finanzdienstleistungen der CS durch andere Banken sind die Ansichten geteilt: 'gleichwertig' und 'nur teilweise' wurden gleich häufig gewählt. Weitere 11% der gesetzten Kreuze weisen auf einen Ausbau der Leistungspaletten bestehender Banken hin. Da gegenteilige Meinungen ('kein Ausbau') nicht abgefragt wurden, können diese 11% nicht sinnvoll eingeordnet werden. Dasselbe gilt für die 8% der gesetzten Kreuze, welche den Eintritt neuer Anbieter in den Markt vermerken. Dieser Befund deckt sich mit den Analysen aus Tabelle 4, den Experteninterviews im Kapitel 4 sowie den vertieften Fragen (siehe 2.1.3), dass nur in einigen Dienstleistungen und nicht generell eine Verschlechterung der Angebotssituation zu beobachten ist.

Veränderung der Marktsituation durch den Wegfall der CS

Die Umfrage hat Einschätzungen hinsichtlich der Veränderung der Marktsituation aufgrund des Wegfalls der CS in verschiedenen Bereichen erfragt. Grundlage der Auswahl ist die Stellungnahme der WEKO vom 25. September 2023.[3]

Für jeden Bereich haben die Unternehmen eine Einschätzung abgegeben für die drei Kategorien 'Preise', 'Verfügbarkeit' und 'Qualität'. Dabei gab es jeweils vier Antwortmöglichkeiten: 'Höher', 'Tiefer', 'Unverändert' oder 'Kann ich nicht beurteilen'. Tabelle 4 zeigt eine Übersicht über die verschiedenen Bereiche und Kategorien. Dabei wird jeweils die Differenz gebildet zwischen dem Anteil der Unternehmen, die keine Verschlechterung sehen und dem Anteil der Unternehmen, die eine Verschlechterung sehen. Eine Verschlechterung bedeutet bei den Preisen 'Höher', bei der Verfügbarkeit

[3] Stellungnahme der WEKO gemäss Artikel 10 Abs. 3 KG und Empfehlungen gemäss Artikel 45 Abs. 2 KG

und der Qualität ‘Tiefer’. Keine Verschlechterung bedeutet, dass die Unternehmen keine Veränderung oder sogar eine Verbesserung der Situation festgestellt haben. Es entspricht damit der Summe aller ‘Unverändert’ sowie ‘Höher’ bei der Verfügbarkeit und der Qualität und ‘Tiefer’ bei den Preisen. Ist die Differenz positiv (grün eingefärbt), so überwiegt der Anteil jener, die keine Verschlechterung sehen. Ist die Differenz negativ (rot eingefärbt), so überwiegt der Anteil jener, die eine Verschlechterung sehen. Die Prozentangaben beziehen sich lediglich auf die Unternehmen, die eine Einschätzung abgegeben haben. Die anderen Unternehmen haben entweder «Kann ich nicht beurteilen» angekreuzt oder keine Antwort abgegeben. Die Anteile der Antwortenden bewegen sich zwischen 8% und 64%. Eine Tabelle (Tabelle 33) mit einer Übersicht über die Anteile der Antwortenden befindet sich im Anhang. Das Antwortverhalten legt nahe, dass die Unternehmen entsprechend den Anweisungen im Fragebogen nur zu jenen Kategorien Angaben machten, in denen sie tatsächlich Finanzdienstleistungen beziehen.

In der Spalte ‘Differenz’ sind jene Bereiche **fett** markiert, für die eine Mehrheit der Unternehmen eine Verschlechterung feststellt. In der Spalte ‘Verschlechterung’ sind zudem alle Bereiche/Kategorien **fett**, in denen mindestens ein Drittel der Unternehmen eine Verschlechterung festgestellt hat. Als Faustregel sind es die Bereiche, in denen potenziell ein Problem entstanden ist und somit eine genauere Analyse angebracht ist.

Allgemein lässt sich festhalten, dass die Anteile der Unternehmen, die keine Veränderung im Markt beobachtet haben, in den meisten Fällen am höchsten ist. Jeweils nur ein sehr kleiner Teil stellt Verbesserungen fest. Weiter ist zu sehen, dass die Qualität in praktisch allen Bereichen am wenigsten ein Problem ist. Bezüglich Preisen und Verfügbarkeit ist kein klarer Trend auszumachen. Es gibt drei Bereiche, bei denen in mindestens einer Kategorie eine Mehrheit der Unternehmen eine Verschlechterung sieht: ‘Einfache Firmenkredite’, ‘Substanzielle Firmenkredite’ sowie ‘Strukturierte Konsortialfinanzierungen’. In geringerem Mass sind auch im Emissionsgeschäft in CHF Probleme identifiziert worden.

Tabelle 4: Identifikation von Problembereichen

		H	T	U	keine Verschlechterung	Verschlechterung	Differenz
Einfache Firmenkredite von einer Bank, die mehrheitlich besichert sind ((bspw. Hypotheken))	P	58%	2%	40%	42%	**58%**	**-16%**
	V	5%	47%	47%	53%	**47%**	5%
	Q	2%	17%	81%	83%	17%	65%
Substanzielle Firmen-kredite von einer Bank, die mehr-heitlich nicht besichert sind (bspw. Betriebskredite, Garantien),	P	67%	6%	27%	33%	**67%**	**-34%**
	V	5%	63%	32%	38%	**63%**	**-25%**
	Q	4%	29%	67%	71%	29%	42%
Strukturierte Konsortialfinanzierungen (Kredit durch mehrere Banken)	P	58%	8%	33%	42%	**58%**	**-17%**
	V	3%	73%	24%	27%	**73%**	**-45%**
	Q	7%	40%	53%	60%	**40%**	20%
Internationaler Zahlungsverkehr	P	19%	0%	81%	81%	19%	63%
	V	0%	11%	89%	89%	11%	77%
	Q	0%	6%	94%	94%	6%	87%
Exportfinanzierung	P	27%	4%	69%	73%	27%	46%
	V	0%	30%	70%	70%	30%	41%
	Q	0%	8%	92%	92%	8%	83%
Emissionsgeschäft in Schweizer Franken (Debt Capital Market)	P	45%	6%	48%	55%	**45%**	10%
	V	6%	44%	50%	56%	**44%**	12%
	Q	3%	15%	82%	85%	15%	70%
Bankgarantien	P	38%	2%	61%	63%	**38%**	25%
	V	2%	28%	70%	72%	28%	44%
	Q	4%	22%	75%	78%	22%	57%
Inländischer Zahlungsverkehr	P	9%	0%	91%	91%	9%	82%
	V	1%	5%	94%	95%	5%	91%
	Q	0%	1%	99%	99%	1%	97%
Devisenhandel	P	16%	2%	82%	84%	16%	69%
	V	1%	14%	85%	86%	14%	72%
	Q	1%	9%	90%	91%	9%	82%
Geldmarkt (bspw. Zinsabsicherungen)	P	17%	6%	77%	83%	17%	65%
	V	0%	18%	82%	82%	18%	65%
	Q	0%	6%	94%	94%	6%	87%
Fremdwährungs-absicherung	P	21%	2%	77%	79%	21%	58%
	V	3%	15%	83%	86%	15%	71%
	Q	1%	6%	93%	94%	6%	88%
Leasing	P	23%	5%	73%	77%	23%	55%
	V	4%	13%	83%	87%	13%	74%
	Q	4%	15%	81%	85%	15%	69%
Factoring	P	41%	6%	53%	59%	**41%**	18%
	V	7%	27%	67%	73%	27%	47%
	Q	6%	29%	65%	71%	29%	41%
M&A Beratung	P	25%	5%	70%	75%	25%	50%
	V	4%	29%	67%	71%	29%	42%
	Q	5%	20%	75%	80%	20%	60%
Investment Banking	P	22%	19%	59%	78%	22%	56%
	V	3%	34%	63%	66%	**34%**	31%
	Q	3%	28%	69%	72%	28%	45%
Strategische Beratung	P	14%	7%	79%	86%	14%	71%
	V	0%	21%	79%	79%	21%	57%
	Q	0%	14%	86%	86%	14%	72%

Anmerkungen: Preise (P), Verfügbarkeit (V), Qualität (Q), Höher (H), Tiefer (T), Unverändert (U)
Quelle: BAK Economics

Tabelle 5 zeigt die prozentualen Anteile der Unternehmen nach internationaler Tätigkeit, welche in den jeweiligen Bereichen «Höhere Preise» oder «Tiefere Verfügbarkeit» festgestellt haben. Zur Einordnung findet sich in der ersten Spalte die Verteilung des ganzen ausgewerteten Datensatzes wieder. Es ist eine leichte Tendenz erkennbar, dass international tätige Unternehmen eher Probleme bekunden über alle Bereiche. Am grössten ist der Effekt bei den Konsortialfinanzierungen.

Tabelle 5: Verteilung nach internationaler Tätigkeit in Problembereichen

	Datensatz	Einfache Firmenkredite	Substanzielle Firmenkredite		Strukturierte Konsortialfinanzierungen	
		Höhere Preise	Höhere Preise	Tiefere Verfügbarkeit	Höhere Preise	Tiefere Verfügbarkeit
international tätig	47%	53%	61%	60%	67%	71%
nicht international tätig	53%	47%	39%	40%	33%	29%

Quelle: BAK Economics

Tabelle 6 betrifft den Zusammenhang zwischen der Identifikation von Problemen und der Frage, ob das Unternehmen vorher mit der CS zusammengearbeitet hat. Die Tabelle zeigt die Anteile der Unternehmen, die mit der CS zusammengearbeitet haben, *gegeben,* dass sie ein Problem identifiziert haben. Zur Einordnung befindet sich in der ersten Spalte der Anteil Unternehmen, die mit der CS zusammengearbeitet haben im ganzen ausgewerteten Datensatz.

Tabelle 6: Verteilung nach CS-Zusammenarbeit in identifizierten Problembereichen

	Datensatz	Einfache Firmenkredite	Substanzielle Firmenkredite		Strukturierte Konsortialfinanzierungen	
		Höhere Preise	Höhere Preise	Tiefere Verfügbarkeit	Höhere Preise	Tiefere Verfügbarkeit
Anteil Zusammenarbeit mit der CS	75%	100%	98%	93%	95%	96%

Quelle: BAK Economics

Es ist eine klare Tendenz erkennbar: Werden nur die Unternehmen betrachtet, die in den jeweiligen Bereichen eine Verschlechterung festgestellt haben, liegt der Anteil jener, die vor dem Wegfall mit der CS zusammengearbeitet haben, zwischen 93% und 100%.

2.1.3 Auswertungen der vertieften Fragen zu ausgewählten Bereichen

Zu 5 der obgenannten Bereiche wurden Unternehmen gefragt, ob sie vertiefte Informationen geben können. Bei einer positiven Antwort wurden dem Unternehmen weitere Fragen zum entsprechenden Bereich gestellt. Im Bereich ‘Exportfinanzierung’ haben zu wenig Unternehmen geantwortet, um den Datensatz sinnvoll auszuwerten. Für die anderen Bereiche gab es zwischen 20 und 50 Antworten. Die Resultate sind entsprechend der eher geringen Anzahl mit Vorsicht zu geniessen. Zudem wurde der Bereich ‘internationaler Zahlungsverkehr’ nicht vertieft ausgewertet, da bei den allgemeinen Fragen keinerlei Probleme festgestellt wurden.

Nachfolgend werden die wichtigsten Erkenntnisse der vertieften Fragen kondensiert präsentiert. Detailliertere Ausführungen zu den einzelnen Punkten und weitere Auswertungen befinden sich im Anhang (siehe 7.1.2).

Für jeden der Bereiche wurden die Unternehmen gefragt, mit wie vielen Banken sie vor dem Wegfall der CS zusammengearbeitet haben und mit wie vielen Banken sie derzeit (also nach dem Wegfall der CS) zusammenarbeiten. Es ist kein klares Muster erkennbar. Das legt nahe, dass die verschiedenen Unternehmen sehr unterschiedlich reagiert haben.

Tabelle 7: Übersicht Zusammenarbeit Banken vor und nach Wegfall CS

Anzahl Bankbeziehungen	Substanzielle Firmenkredite	Strukturierte Konsortialfinanzierungen	Emissionsgeschäft in CHF
0	0%	-6%	0%
1	13%	6%	0%
2	-6%	-6%	25%
3	3%	0%	-6%
mehr als 3	-10%	6%	-19%

Anmerkungen: Für die Übersicht wurde jeweils für jede Antwortkategorie (0, 1, 2, 3, mehr als 3) die Differenz gebildet zwischen dem Anteil der Unternehmen, die vor dem Wegfall der CS diese Antwortkategorie gewählt haben und dem Anteil der Unternehmen, die nach dem Wegfall der CS diese Antwortkategorie gewählt haben. Wenn die Differenz positiv ist (grün eingefärbt) hat der Anteil der Unternehmen, die die entsprechende Anzahl Bankbeziehungen hat, zugenommen. Wenn die Differenz negativ ist (rot eingefärbt), hat der Anteil der Unternehmen, die die entsprechende Anzahl Bankbeziehungen hat, abgenommen.

Quelle: BAK Economics

Weiter wurden die Unternehmen für jeden Bereich gefragt, ob das Angebot der CS in dem Bereich durch andere Banken gleichwertig abgedeckt wird (Tabelle 8).

Tabelle 8: Übersicht gleichwertige Abdeckung des Angebots der CS durch andere Banken

	Substanzielle Firmenkredite	Strukturierte Konsortialfinanzierungen	Emissionsgeschäft in Schweizer Franken
Trifft gar nicht zu	4%	29%	7%
Trifft teilweise zu	15%	41%	67%
Trifft vollkommen zu	56%	29%	27%
kann ich nicht beurteilen	25%	0%	0%

Quelle: BAK Economics

Bei allen Bereichen geht eine Mehrheit der Unternehmen davon aus, dass das Angebot der CS durch andere Banken teilweise oder vollkommen abgedeckt ist. Der höchste Anteil der Unternehmen, die «trifft gar nicht zu» gewählt haben, liegt bei den strukturierten Konsortialfinanzierungen (29%).

Die Unternehmen wurden zudem für jeden Bereich gefragt, wie sie das Beratungsangebot und ihre Verhandlungsposition einschätzen mit Blick auf die CS-UBS Fusion.

Tabelle 9: Übersicht Beratungsangebot und Verhandlungsposition

	Substanzielle Firmenkredite	Strukturierte Konsortialfinanzierungen	Emissionsgeschäft in CHF
Beratungsangebot	42%	24%	44%
Verhandlungsposition	-21%	-41%	-31%

Anmerkungen: Die Antwortmöglichkeiten waren «besser», «gleichwertig», «schlechter» und «kann ich nicht beurteilen». Für diese Übersicht wurde jeweils die Differenz gebildet zwischen den Anteilen der Unternehmen, die «besser» oder «gleichwertig» angekreuzt haben, und den Anteilen der Unternehmen, die «schlechter» angekreuzt haben. Ist die Differenz positiv (grün eingefärbt) bedeutet das, dass die Mehrheit der Unternehmen das Beratungsangebot/Verhandlungsposition als mindestens gleichwertig bewertet. Ist die Differenz negativ (rot eingefärbt) bedeutet das, dass eine Mehrheit der Unternehmen das Beratungsangebot/Verhandlungsposition als schlechter bewertet. Für die Berechnung der Anteile wurden die «kann ich nicht beurteilen»-Antworten miteinbezogen, nicht aber für die Bildung der Differenz. Detaillierte Auswertungen befinden sich im Anhang.

Quelle: BAK Economics

Beim Beratungsangebot geht in allen drei Bereichen eine Mehrheit von einer besseren oder gleichwertigen Situation aus. Dabei hat lediglich in den strukturierten Konsortialfinanzierungen mehr als ein Drittel der Unternehmen «schlechter» angekreuzt. Bei der Beurteilung der Verhandlungsposition zeigt sich ein anderes Bild. In allen Bereichen ist eine Mehrheit der Meinung, dass sie seit der Fusion von UBS und CS schlechter geworden ist. Bei den strukturierten Konsortialfinanzierungen ist der Anteil am grössten. Damit wird auch ersichtlich, dass die strukturierten Konsortialfinanzierungen beim Beratungsangebot und bei der Verhandlungsposition am wenigsten gut abschneiden.

Weiter wurden die Unternehmen gebeten, eine Einschätzung zur Veränderung der Margen der Banken in den jeweiligen Bereichen abzugeben.

Tabelle 10: Übersicht Veränderung Margen

	substanzielle Firmenkredite	strukturierte Konsortialfinanzierungen	Emissionsgeschäft in CHF
tiefer	2%	12%	0%
gleich	28%	24%	50%
höher	60%	59%	38%
kann ich nicht beurteilen	11%	6%	13%

Quelle: BAK Economics

Für die substanzielle Firmenkredite sowie die strukturierten Konsortialfinanzierungen geht eine Mehrheit der Unternehmen (60% und 59%) davon aus, dass die Margen der Banken gestiegen sind seit dem Wegfall der CS. Beim Emissionsgeschäft in Schweizer Franken sind es immerhin 38%.

In einem weiteren Schritt wurden die Unternehmen für jeden Bereich gefragt, wie sie die Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS im jeweiligen Bereich bewerten.

Tabelle 11: Übersicht Eignung verschiedener Bankengruppen als Alternative zur CS

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Post-finance	UBS
Substanzielle Firmenkredite	30%	-9%	-33%	-5%	-59%	23%
Strukturierte Konsortialfinanzierungen	-29%	-13%	-20%	-38%	-71%	29%
Emissionsgeschäft in Schweizer Franken	25%	-7%	0%	-20%	-86%	88%

Anmerkungen: Die Antwortmöglichkeiten waren «besser», «gleichwertig», «schlechter» und «kann ich nicht beurteilen». Die «kann ich nicht beurteilen»-Antworten wurden nicht berücksichtigt für die Berechnung der prozentualen Anteile. Zur Einordnung der Resultate sind sie im Anhang dokumentiert (siehe 8.1.2). Für diese Übersicht wurde jeweils die Differenz gebildet, zwischen den Anteilen der Unternehmen, welche die jeweilige Bankengruppe als mindestens gleichwertig ansehen (i.e. «besser» oder «gleichwertig») und den Anteilen der Unternehmen, welche sie als schlechter ansehen. Ist die Differenz positiv (grün eingefärbt) bedeutet das, dass die Mehrheit der Unternehmen die betreffende Bankengruppe als mindestens gleichwertig bewertet. Ist die Differenz negativ (rot eingefärbt) bedeutet das, dass eine Mehrheit der Unternehmen die Bankengruppe als schlechter bewertet.

Quelle: BAK Economics

Allgemein lässt sich sagen, dass die UBS mit Abstand am besten abschneidet. In allen Bereichen gibt eine deutliche Mehrheit an, dass sie mindestens gleichwertig wie die CS ist. Am zweitbesten schliessen die Kantonalbanken ab: in 2 von 3 Bereichen geht eine Mehrheit von einer mindestens gleichwertigen Eignung aus – bei den substanziellen Firmenkrediten schneiden sie sogar besser ab als die UBS. Auslandsbanken und ausländische Institute haben in keinem Bereich eine Mehrheit, die sie als mindestens gleichwertig einstuft. Die Raiffeisenbanken sowie die Postfinance[4] werden in allen Bereichen von einer Mehrheit der Unternehmen als schlechter als die CS bewertet. Die Postfinance schneidet dabei in jedem Bereich am schlechtesten aller Bankengruppen ab. Aus Sicht der Bereiche fällt auf, dass bei den strukturierten Konsortialkrediten am wenigsten Eignung als Alternative zur CS vorhanden ist – lediglich die UBS wird von einer Mehrheit als mindestens gleichwertig angesehen.

Schlussendlich haben die Unternehmen für die Vertiefungsbereiche eine Einschätzung abgegeben, wie stark verschiedene Faktoren den Markteintritt alternativer Anbieter erschweren. Die grössten Probleme mit Markteintrittshürden zeigten sich im Bereich der substanziellen Firmenkredite. Gemäss den antwortenden Unternehmen haben von den abgefragten Faktoren über alle Bereiche gesehen im Durchschnitt die hohen Fixkosten sowie die begrenzte Marktgrösse den grössten Einfluss. An dritter Stelle folgt die Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen – wobei dies vor allem durch den tiefen Wert bei den substanziellen Firmenkrediten erklärt wird. Den kleinsten Einfluss üben über alle Bereiche gesehen die Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen aus. Detaillierte Auswertungen zu den Markteintrittshürden aus Sicht der Unternehmen befinden sich im Anhang (siehe 7.1.2).

[4] Das schlechte Abschneiden der Postfinance erstaunt nicht, da sie keine vollständige Bank ist und von Gesetzes wegen grundsätzlich keine Kredite vergeben darf.

2.2 Auswertung Fragebogen Pensionskassen

69 Pensionskassen haben die Umfrage vollständig ausgefüllt, weitere 109 Pensionskassen haben die Umfrage teilweise beantwortet, aber nicht abgeschlossen. Bei letzteren kann ermittelt werden, bis zu welcher Seite die Umfrage ausgefüllt wurde. Alle Pensionskassen, die mindestens die Fragen bis zur zweiten Seite gesehen haben, wurden in den zur Auswertung aufbereiteten Datensatz aufgenommen. Insgesamt beinhaltet der Datensatz, welcher ausgewertet wurde, damit 103 Pensionskassen.

2.2.1 Allgemeine Angaben zu den Pensionskassen

Fast die Hälfte (49%) der Pensionskassen haben 1 bis 9 Mitarbeitende, 30% haben 10 bis 49 Mitarbeitende, 14% haben 50 bis 249 Mitarbeitende und 8% haben 250 und mehr Mitarbeitende. Weiter stammen 84% der Pensionskassen aus der Deutschschweiz, 14% aus der Romandie und 2% aus dem Tessin. 5% der Pensionskassen verwalten ein Vermögen von 0 – 99 Mio. CHF, 51% verwalten ein Vermögen von 100 - 499 Mio. CHF, 12% verwalten ein Vermögen von 500 - 999 Mio. CHF, 20% verwalten ein Vermögen von 1'000 - 9'999 Mio. CHF und weitere 12% verwalten ein Vermögen von 10'000 und mehr Mio. CHF.

2.2.2 Auswertungen der allgemeinen Fragen

Tabelle 12 zeigt, dass rund die Hälfte (53%) der befragten Pensionskassen vor dem Zusammenschluss mit der CS zusammengearbeitet haben. 61% haben mit der UBS und 57% mit anderen Banken zusammengearbeitet.

Tabelle 12: Zusammenarbeit *vor* dem Wegfall der CS

UBS	61%
CS	53%
andere Banken	57%
möchte ich nicht angeben	1%

Anmerkung: Die Anteile ergeben mehr als 100%, weil viele Pensionskassen mit mehreren Banken zusammenarbeiten.
Quelle: BAK Economics

Tabelle 13 zeigt, dass eine knappe Mehrheit der Pensionskassen (51%), die vorher bei der CS waren, nur mit der UBS eine neue Bankbeziehung aufgebaut haben. 26% der Pensionskassen haben nur mit einer anderen Bank eine neue Beziehung aufgebaut, weitere 5% sowohl mit der UBS als auch mit einer anderen Bank. Fast ein Fünftel (18%) der Pensionskassen wollte keine Angabe dazu machen. Die UBS scheint somit ihre Markstellung ausgebaut zu haben.

Tabelle 13: Aufbau einer neuen Bankbeziehung *nach* dem Wegfall der CS

nur mit der UBS	51%
nur mit einer anderen Bank	26%
sowohl mit der UBS als auch mit einer anderen Bank	5%
möchte ich nicht angeben	18%

Anmerkung: Tabelle summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage haben 71% der Pensionskassen, welchen die Frage gezeigt wurde, geantwortet. Die Frage war so formuliert: «Wurde nach dem Zusammenschluss eine neue Bankbeziehung aufgebaut?». Auswahl-Möglichkeiten waren «Mit UBS», «Mit einer anderen Bank» und «Möchte ich nicht angeben». Da es keine Nein-Option gab, ist nicht klar, ob die nicht Antwortenden keine neue Bankbeziehung aufgebaut haben, oder aus anderen Gründen nicht geantwortet haben.

Quelle: BAK Economics

Tabelle 14: Veränderung im Schweizer Markt für Banken durch CS-Wegfall

Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich generell erhöht.	6%
Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich generell verringert.	16%
Der Wettbewerbsdruck unter den Banken hat sich kaum verändert.	17%
Die Finanzdienstleistungen der CS werden durch andere Banken gleichwertig abgedeckt.	18%
Die Finanzdienstleistungen der CS werden durch andere Banken nur teilweise abgedeckt.	16%
Bestehende Banken haben ihre Leistungspaletten ausgebaut.	14%
Neue Anbieter sind in den Markt eingetreten.	10%
Keine der obigen	1%
Keine Antwort	2%

Anmerkung: Die Frage war: «Welche Aussagen beschreiben Ihrer Meinung nach die Veränderung im Markt für Banken in der Schweiz zwischen dem Zustand mit CS und demjenigen ohne CS?» Die Tabelle zeigt die Anteile der Antworten aller Pensionskassen, welche die Frage beantwortet haben, normalisiert auf 100% (es waren Mehrfachantworten möglich). Die Prozentangaben sind damit ein Mass für die relative Häufigkeit, mit der die betreffende Antwort im Verhältnis zu allen gemachten Kreuzen gewählt wurde. 25% der Pensionskassen haben die Frage nicht beantwortet.

Quelle: BAK Economics

Tabelle 14 widerspiegelt die generelle Einschätzung zum CS-Wegfall, Am häufigsten (18%) war die Antwort, dass Finanzdienstleistungen der CS gleichwertig durch andere Banken abgedeckt werden. Die Antwortmöglichkeit, dass dies nur teilweise der Fall ist, wurde jedoch fast gleich oft gewählt (16%), weshalb kein klarer Trend erkennbar ist. Leicht grösser ist der Unterschied beim Wettbewerbsdruck: die Meinung, dass sich der Wettbewerbsdruck kaum verändert oder sogar erhöht hat (23%) wurde etwas häufiger geäussert als die Meinung, dass sich der Wettbewerbsdruck verringert hat (16%). Weitere 14% der gesetzten Kreuze weisen auf einen Ausbau der Leistungspaletten bestehender Banken hin. Da gegenteilige Meinungen nicht abgefragt wurden, können diese 14% nicht eingeordnet werden. Dasselbe gilt für die 10% der Kreuze, welche den Eintritt neuer Anbieter in den Markt vermerken. Auch bei den Pensionskassen zeigt sich somit ein heterogenes Bild, wonach der Markt mehr oder weniger gleichwertige Alternativen bietet, die UBS aber ein noch bedeutenderes Institut geworden ist, was den Wettbewerbsdruck zumindest in Teilen – aber nicht generell – verringert hat.

Veränderung der Marktsituation durch den Wegfall der CS

Die Umfrage hat Einschätzungen hinsichtlich der Veränderung der Marktsituation aufgrund des Wegfalls der CS in verschiedenen Bereichen erfragt. Tabelle 15 funktioniert analog zu Tabelle 4 (in Kapitel 2.1.2).

Tabelle 15: Identifikation von Problembereichen

		H	T	U	keine Verschlechterung	Verschlechterung	Differenz
Custody/ Verwahrung (Depotbank)	P	14%	4%	82%	86%	14%	71%
	V	4%	37%	59%	63%	**37%**	25%
	Q	7%	14%	79%	86%	14%	72%
Global Custody (Verwahrung von Wertschriften weltweit als Depotbank)	P	13%	6%	81%	87%	13%	74%
	V	4%	45%	51%	55%	**45%**	10%
	Q	7%	17%	76%	83%	17%	66%
Passives Asset Management	P	6%	18%	76%	94%	6%	88%
	V	8%	30%	62%	70%	30%	40%
	Q	2%	9%	89%	91%	9%	82%
Anlageklasse Schweizer Immobilien	P	15%	11%	74%	85%	15%	70%
	V	2%	31%	67%	69%	31%	39%
	Q	2%	7%	91%	93%	7%	86%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	P	13%	8%	79%	88%	13%	75%
	V	4%	30%	67%	70%	30%	41%
	Q	5%	5%	90%	95%	5%	90%
Aktives Asset Management	P	6%	6%	88%	94%	6%	88%
	V	3%	21%	76%	79%	21%	59%
	Q	4%	0%	96%	100%	0%	100%
Fonds oder fondsähnliche Produkte	P	7%	5%	88%	93%	7%	85%
	V	2%	29%	68%	71%	29%	41%
	Q	3%	9%	88%	91%	9%	82%
Middle Office und Back Office Dienstleistungen	P	10%	3%	86%	90%	10%	79%
	V	3%	24%	74%	76%	24%	53%
	Q	3%	3%	94%	97%	3%	94%
Strategische Beratung	P	5%	5%	91%	95%	5%	91%
	V	3%	35%	62%	66%	**34%**	31%
	Q	5%	5%	90%	95%	5%	90%
Absicherung von Währungsrisiken	P	6%	9%	86%	94%	6%	89%
	V	3%	29%	68%	71%	29%	42%
	Q	3%	0%	97%	100%	0%	100%
Absicherung von Zinsrisiken	P	10%	5%	86%	90%	10%	81%
	V	4%	36%	61%	64%	**36%**	29%
	Q	6%	0%	94%	100%	0%	100%

Preise (P), Verfügbarkeit (V), Qualität (Q), Höher (H), Tiefer (T), Unverändert (U); Die Prozentangaben beziehen sich lediglich auf die Pensionskassen, die eine Einschätzung abgegeben haben. Die anderen Pensionskassen haben entweder 'Kann ich nicht beurteilen' angekreuzt oder keine Antwort abgegeben. Die Anteile der Antwortenden bewegen sich zwischen 18% und 50%. Eine Tabelle (Tabelle 59) mit einer Übersicht über die Anteile der Antwortenden befindet sich im Anhang (siehe 7.2.1).

Quelle: BAK Economics

In der Spalte 'Verschlechterung' sind alle Bereiche/Kategorien **fett** markiert, in denen mindestens ein Drittel der Pensionskassen eine Verschlechterung festgestellt hat. Als Faustregel sind es diese Bereiche, in denen potenziell ein Problem entstanden ist und somit eine genauere Analyse angebracht ist. Allgemein lässt sich festhalten, dass in allen Bereichen und Kategorien eine Mehrheit der Pensionskassen keine Veränderung der Marktsituation festgestellt hat. Weiter fällt auf, dass in allen Bereichen am meisten

Verschlechterungen bei der Verfügbarkeit festgestellt wurde. Gleichzeitig gibt es aber in keinem Bereich eine Mehrheit, die eine Verschlechterung sieht (keine **fett** markierten Zahlen in der Spalte 'Differenz'). Es gibt vier Bereiche, in denen in mindestens einer Kategorie mindestens ein Drittel der Pensionskassen eine Verschlechterung sehen. Es sind dies: 'Custody/Verwahrung', 'Global Custody', 'Strategische Beratung' und 'Absicherung von Zinsrisiken'. Zu diesen Bereichen gibt es eigene Abbildungen im Anhang (siehe 7.2.1).

Tabelle 16 zeigt die prozentualen Anteile der Pensionskassen nach Grössenklasse, welche in den jeweiligen Bereichen 'Tiefere Verfügbarkeit' festgestellt haben. Zur Einordnung findet sich in der ersten Spalte die Grössenverteilung des ganzen ausgewerteten Datensatzes wieder.

Tabelle 16: Verteilung nach Grössenklasse in identifizierten Problembereichen

	Datensatz	Custody / Verwahrung	Global Custody	Strategische Beratung	Absicherung von Zinsrisiken
1 bis 9 Mitarbeitende	49%	39%	38%	60%	50%
10 bis 49 Mitarbeitende	30%	39%	38%	30%	30%
50 bis 249 Mitarbeitende	14%	22%	19%	10%	20%
250 und mehr Mitarbeitende	8%	0%	5%	0%	0%
keine Angabe	0%	0%	0%	0%	0%

Quelle: BAK Economics

Es besteht keine Tendenz in Bezug auf die Grösse einer Pensionskasse. Einzig bei der strategischen Beratung scheint es so, dass kleine Pensionskassen öfters Probleme sehen.

Tabelle 17 zeigt die prozentualen Anteile der Pensionskassen, welche in den jeweiligen Bereichen 'Tiefere Verfügbarkeit' festgestellt haben, die vorher mit der CS zusammengearbeitet haben. Zur Einordnung findet sich in der ersten Spalte die Verteilung des ganzen ausgewerteten Datensatzes wieder.

Tabelle 17: Verteilung nach CS-Zusammenarbeit in identifizierten Problembereichen

	Datensatz	Custody / Verwahrung	Global Custody	Strategische Beratung	Absicherung von Zinsrisiken
Anteil Zusammenarbeit mit der CS	53%	74%	77%	50%	60%

Quelle: BAK Economics

In den Bereichen Custody/Verwahrung und Global Custody zeigt sich ein klarer Trend: Werden nur die Pensionskassen betrachtet, die in den jeweiligen Bereichen eine Verschlechterung festgestellt haben, liegt der Anteil jener, die vor dem Wegfall mit der CS zusammengearbeitet haben, deutlich höher als im gesamten Datensatz. In den anderen beiden Problembereichen findet sich kein grosser Effekt. Offenbar ist es für bisherige CS-Kunden aufwändig, neue Depotbanken zu finden.

2.2.3 Auswertungen der vertieften Fragen zu ausgewählten Bereichen

Zu 5 der obgenannten Bereiche wurden Pensionskassen gefragt, ob sie vertiefte Informationen geben können. Bei einer positiven Antwort wurden dem Unternehmen weitere Fragen zum entsprechenden Bereich gestellt. Im Bereich 'Absicherung von Zinsrisiken' haben zu wenig Unternehmen geantwortet, um den Datensatz sinnvoll auszuwerten. Für die anderen Bereiche gab es zwischen 15 und 45 Antworten. Die Resultate sind entsprechend der eher geringen Anzahl mit Vorsicht zu geniessen. Zudem kann nicht ausgeschlossen werden, dass vor allem betroffene Pensionskassen die vertieften Fragen beantwortet haben. Die wichtigsten Erkenntnisse werden nachfolgend präsentiert. Detailliertere Ausführungen zu den einzelnen Punkten und weitere Auswertungen befinden sich im Anhang (siehe 7.2.2).

Für die ausgewählten Bereiche wurden die Pensionskassen gefragt, mit wie vielen Banken sie vor dem Wegfall der CS zusammengearbeitet haben und mit wie vielen Banken sie derzeit (also nach dem Wegfall der CS) zusammenarbeiten.

Tabelle 18: Übersicht Anzahl Banken Zusammenarbeit vor und nach Wegfall CS

Anzahl Bankbeziehungen	Passives Asset Management	Anlageklasse Schweizer Immobilien	Fondsleitung für Einanlegerfonds
0	0%	0%	0%
1	7%	-3%	-15%
2	-7%	1%	8%
3	7%	-7%	8%
mehr als 3	-7%	10%	0%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkungen: Für die Übersicht wurde jeweils für jede Antwortkategorie (0, 1, 2, 3, mehr als 3) die Differenz gebildet zwischen dem Anteil der Pensionskassen, die vor dem Wegfall der CS diese Antwortkategorie gewählt haben und dem Anteil der Pensionskassen, die nach dem Wegfall der CS diese Antwortkategorie gewählt haben. Wenn die Differenz positiv ist (grün eingefärbt) hat der Anteil der Pensionskassen, die die entsprechende Anzahl Bankbeziehungen hat, zugenommen. Wenn die Differenz negativ ist (rot eingefärbt), hat der Anteil der Pensionskassen, die die entsprechende Anzahl Bankbeziehungen hat, abgenommen.
Für den Bereich 'Global Custody' wurde nicht nach der Anzahl der Banken gefragt, sondern mit welchen Banken zusammengearbeitet wird. Eine entsprechende Auswertung befindet sich im Anhang.

Quelle: BAK Economics

Es ist kein klares Muster erkennbar. Das legt nahe, dass die verschiedenen Pensionskassen sehr unterschiedlich reagiert haben.

Weiter zeigt Tabelle 19, dass in allen Bereichen mindestens 50% der Pensionskassen davon ausgehen, dass die Anzahl Banken, welche die Finanzdienstleistung anbieten, abgenommen hat. Am deutlichsten ist dies bei 'Global Custody' (72%) und bei 'Anlageklasse Schweizer Immobilien (68%) der Fall.

Tabelle 19: Übersicht Veränderung Anzahl Banken, welche Dienstleistung anbieten

	Global Custody	Passives Asset Management	Anlageklasse Schweizer Immobilien	Fondsleitung für Einanlegerfonds
kleiner	72%	50%	68%	54%
gleich	14%	33%	25%	38%
grösser	9%	10%	4%	8%
kann ich nicht beurteilen	5%	7%	4%	0%

Quelle: BAK Economics

Die Pensionskassen wurden zudem für jeden Bereich gefragt, wie sie das Angebot allgemein, spezifischer das Dienstleistungsangebot, das Beratungsangebot und ihre Verhandlungsposition einschätzen mit Blick auf die Fusion von UBS und CS.

Tabelle 20: Übersicht verschiedene Angebote und Verhandlungsposition

	Angebot	Dienstleistungsangebot	Beratungsangebot	Verhandlungsposition
Global Custody	47%	54%	58%	47%
Passives Asset Management	50%	57%	47%	7%
Anlageklasse Schweizer Immobilien	7%	50%	46%	4%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	69%	54%	54%	38%

Anmerkungen: Die Antwortmöglichkeiten waren 'besser', 'gleichwertig', 'schlechter' und 'kann ich nicht beurteilen'. Für die Übersicht wurde jeweils die Differenz gebildet zwischen den Anteilen der Pensionskassen, die 'besser' oder 'gleichwertig' angekreuzt haben, und den Anteilen der Pensionskassen, die «schlechter» angekreuzt haben[5]. Ist die Differenz positiv (grün eingefärbt) bedeutet das, dass die Mehrheit der Pensionskassen das Angebot/Dienstleistungsangebot/Beratungsangebot/Verhandlungsposition als mindestens gleichwertig bewertet. Ist die Differenz negativ (rot eingefärbt) bedeutet das, dass eine Mehrheit der Pensionskassen das Angebot/Dienstleistungsangebot/Beratungsangebot/Verhandlungsposition als schlechter bewertet.

Quelle: BAK Economics

In jedem Bereich und für jede Finanzdienstleistung hat eine Mehrheit der Pensionskassen 'gleichwertig' oder 'besser' gewählt. Am deutlichsten ist dies beim Dienstleistungsangebot sowie beim Beratungsangebot. Bei der Verhandlungsposition sind die Anteile der Unternehmen, welche 'schlechter' gewählt haben, im Durchschnitt am höchsten – besonders beim passiven Asset Management sowie bei 'Anlageklasse Schweizer Immobilien'.

Weiter wurden die Unternehmen gebeten, eine Einschätzung zur Veränderung der Margen der Banken in den Bereichen abzugeben.

Tabelle 21: Übersicht Margen

	Global Custody	Passives Asset Management	Anlageklasse Schweizer Immobilien	Fondsleitung für Einanlegerfonds
tiefer	5%	17%	4%	8%
gleich	60%	52%	50%	69%
höher	12%	10%	29%	0%
kann ich nicht beurteilen	23%	21%	18%	23%

Quelle: BAK Economics

In allen Bereichen geht eine Mehrheit der Pensionskassen von gleichgrossen oder tieferen Margen bei den Banken aus. Zwei Erkenntnisse lassen sich festhalten: Erstens, beim passiven Asset Management gibt fast ein Fünftel (17%) der Pensionskassen an, dass die Margen sogar gesunken sind. Zweitens, der Anteil Pensionskassen, die von höheren Margen ausgehen, ist bei der Anlageklasse Schweizer Immobilien mit Abstand am höchsten (29%).

[5] Für die Berechnung der Anteile wurden die 'kann ich nicht beurteilen'-Antworten miteinbezogen, nicht aber für die Bildung der Differenz. Detaillierte Auswertungen befinden sich im Anhang.

In einem weiteren Schritt wurden die Pensionskassen für jeden Bereich gefragt, wie sie die Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS im jeweiligen Bereich bewerten.

Tabelle 22: Übersicht Eignung verschiedener Bankengruppen als Alternative zur CS

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Postfinance	UBS
Global Custody	-33%	-24%	-39%	-79%	-80%	76%
Passives Asset Management	29%	31%	39%	-91%	-90%	86%
Anlageklasse Schweizer Immobilien	7%	-50%	-65%	-36%	-65%	85%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	-27%	27%	33%	-64%	-82%	33%

Anmerkungen: Die Antwortmöglichkeiten waren 'besser', 'gleichwertig', 'schlechter' und 'kann ich nicht beurteilen'. Die 'kann ich nicht beurteilen'-Antworten wurden nicht berücksichtigt für die Berechnung der prozentualen Anteile. Zur Einordnung der Resultate sind sie im Anhang dokumentiert. Für die Tabelle wurde jeweils die Differenz gebildet, zwischen den Anteilen der Pensionskassen, welche die jeweilige Bankengruppe als mindestens gleichwertig ansehen (i.e. 'besser' oder 'gleichwertig') und den Anteilen der Pensionskassen, welche sie als schlechter ansehen. Ist die Differenz positiv (grün eingefärbt) bedeutet das, dass die Mehrheit der Pensionskassen die betreffende Bankengruppe als mindestens gleichwertig bewertet. Ist die Differenz negativ (rot eingefärbt) bedeutet das, dass eine Mehrheit der Pensionskassen die Bankengruppe als schlechter bewertet.

Quelle: BAK Economics

Die UBS schneidet in allen Bereichen am besten ab. Die Postfinance und die Raiffeisenbanken werden mit Abstand am schlechtesten bewertet im Durchschnitt. Bei den Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz und 'Ausländisches Institut' fallen zwei Aspekte auf. Erstens: sie bewegen sich fast gleichlaufend: ihre Prozentwerte sind nie mehr als 15 Prozentpunkte auseinander. Zweitens, sie werden in zwei Bereichen (Passives Asset Management und Fondsleitung für Einanlegerfonds) von einer klaren Mehrheit als mindestens gleichwertig eingestuft, während sie in den anderen zwei Bereichen (Global Custody und Anlageklasse Schweizer Immobilien) als deutlich schlechter bewertet werden. Zudem fällt auf, dass für den Bereich Global Custody nur die UBS von einer Mehrheit als mindestens gleichwertig eingestuft wird, während das in den anderen Bereichen immer für mindestens eine andere Bankengruppe auch der Fall ist. Am ausgeglichensten ist die Situation bei der Fondsleitung für Einanlegerfonds: hier sind die UBS sowie Auslandsbanken und 'Ausländisches Institut' praktisch gleichauf.

Tabelle 23 zeigt, dass in allen Bereichen eine grosse Mehrheit der Pensionskassen davon ausgeht, dass das Angebot der CS durch andere Banken mindestens teilweise abgedeckt ist.

Tabelle 23: Übersicht Abdeckung des Angebots der CS durch andere Banken

	Global Custody	Passives Asset Management	Anlageklasse Schweizer Immobilien	Fondsleitung für Einanlegerfonds
Trifft gar nicht zu	9%	0%	7%	15%
Trifft teilweise zu	49%	47%	50%	39%
Trifft vollkommen zu	37%	50%	43%	46%
kann ich nicht beurteilen	5%	3%	0%	0%

Quelle: BAK Economics

Schlussendlich haben die Pensionskassen für die Vertiefungsbereiche eine Einschätzung abgegeben, wie stark verschiedene Faktoren den Markteintritt alternativer Anbieter erschweren. Die grössten Probleme mit potenziellen Markteintrittshürden zeigen sich bei 'Global Custody', das auch in den allgemeinen Fragen (Tabelle 15) als Problembereich identifiziert wurde. Von den Faktoren haben über alle Bereiche gesehen im Durchschnitt die hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken am meisten Einfluss. Dies ist besonders bei 'Global Custody' der Fall, wo rund Dreiviertel (74%) aller Pensionskassen von massivem oder schwerem Einfluss ausgehen. Anschliessend folgt die begrenzte Marktgrösse der Schweiz. Steuerliche Nachteile spielen in jedem Bereich die kleinste Rolle. Auch der Einfluss regulatorischer Anforderungen ist sehr begrenzt. Detaillierte Auswertungen zu den Markteintrittshürden aus Sicht der Unternehmen befinden sich im Anhang (siehe 7.2.2).

2.3 Zusammenfassung

Insgesamt zeigen die Befragungen unter Unternehmen und Pensionskassen, dass es keine flächendeckenden Probleme bei den Nachfragern von Bankdienstleistungen gibt. Dennoch bestehen in beiden Gruppen einzelne Bereiche mit Herausforderungen, wobei die Unternehmen grössere und mehr Probleme wahrnehmen als die Pensionskassen. Bei den Unternehmen betreffen diese insbesondere einfache und substanzielle Firmenkredite sowie strukturierte Konsortialfinanzierungen und in geringerem Masse das Emissionsgeschäft in CHF. In diesen Bereichen werden vor allem die Preise und die Verfügbarkeit als problematisch eingeschätzt, während die Qualität der Dienstleistungen kaum bemängelt wird. Bei den Pensionskassen hingegen stellt vor allem der Bereich «Global Custody» eine Schwierigkeit dar, wobei hier hauptsächlich die Verfügbarkeit als problematisch gilt. Hinsichtlich der Eignung von Banken als Alternativen zur CS zeigt sich, dass die UBS insgesamt als eher geeignet wahrgenommen wird, während Raiffeisen und Postfinance weniger überzeugen. Bei Kantonalbanken und Auslandsbanken ergibt sich hingegen ein gemischtes Bild. Gefragt, was wohl Markteintrittshürden für alternative Anbieter in den Schweizer Bankenmarkt sind, werden hohe Fixkosten sowie die begrenzte Marktgrösse am häufigsten genannt.

3 Umfragen bei Anbietern von Bankdienstleistungen

Vorgehen

Die in der Unternehmen-/Pensionskassen-Umfrage ermittelten Problemfelder aus Sicht der mittelgrossen Unternehmen und Pensionskassen sowie die obgenannte WEKO-Analyse bildeten die Grundlage für eine Umfrage bei potenziellen und bestehenden Konkurrenten der UBS hinsichtlich Hindernisse für einen konkreten Markteintritt. Im Vordergrund standen dabei die Kantonalbanken sowie die Ableger von ausländischen Banken in der Schweiz.

Die Umfrage unter Kantonalbanken richtete sich an die Mitglieder des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken (VSKB). Für die Umfrage unter Auslandsbanken wurden Mitglieder des Verbands der Auslandsbanken in der Schweiz (AFBS) eingeladen. Details zum Ablauf der Befragungen befinden sich im Anhang.

Thematische Schwerpunkte der Umfragen:

- Wettbewerbsintensität mit anderen Bankengruppen
- Aktivität in verschiedenen Bereichen von Finanzdienstleistungen und Veränderungen seit CS-Wegfall
- Gründe gegen (verstärktes) Engagement in verschiedenen Bereichen von Finanzdienstleistungen beziehungsweise Bewertung von entsprechenden Hindernissen
- Hypothetische Ausweitung der Aktivität in verschiedenen Bereichen von Finanzdienstleistungen im Fall eines Rückzugs der UBS

Die Ergebnisse der beiden Umfragen werden im folgenden Kapitel präsentiert.

3.1 Auswertung Fragebogen Kantonalbanken

Der ausgewertete Datensatz beinhaltet die Antworten von 19 Kantonalbanken. Detaillierte Angaben zur Aufbereitung des Datensatzes befinden sich im Anhang.

11% der Kantonalbanken verfügen über 1 bis 5 Geschäftsstellen, 42% über 6 bis 20 und 47% verfügen über mehr als 20 Geschäftsstellen. 11% der Kantonalbanken haben 50 bis 249 Mitarbeitende, 90% haben 250 oder mehr Mitarbeitende (gerundet).

3.1.1 Auswertungen der allgemeinen Fragen

Die Kantonalbanken wurden gefragt, wie sie den Wettbewerb mit bestimmten Akteuren über alle Marktbereiche und Angebote gesehen einschätzen.

Tabelle 24: Wettbewerbsintensität nach Akteuren

	Anteil 1 und 2	Anteil 3	Anteil 4 und 5	Differenz
UBS	5%	21%	74%	68%
Raiffeisen	5%	0%	95%	89%
Auslandsbanken	82%	12%	6%	-76%
Andere Kantonalbanken	16%	42%	42%	26%
Privatbanken	21%	58%	21%	0%
Regionalbanken	33%	17%	50%	17%

Anmerkungen: Es waren Antworten von 1 (= gar nicht intensiv) bis 5 (= sehr intensiv) möglich. Für die Auswertung wurden jeweils die Anteile von 1 und 2 sowie jene von 4 und 5 zusammengezählt. Anschliessend wurde die Differenz dieser Summen gebildet, sodass eine positive Differenz (grün eingefärbt) bedeutet, dass der Anteil jener, die den Wettbewerb als intensiv einschätzen höher ist als jener, die ihn als nicht intensiv einschätzen. Eine negative Differenz (rot eingefärbt) bedeutet demnach, dass der Anteil der Kantonalbanken, die den Wettbewerb als nicht intensiv wahrnehmen, überwiegt.

Quelle: BAK Economics

Der Wettbewerb ist mit den Raiffeisenbanken am grössten: hier gehen fast alle Kantonalbanken (95%) von einem intensiven Wettbewerb aus. An zweiter Stelle liegt die UBS, wo rund Dreiviertel (74%) den Wettbewerb als intensiv charakterisieren. Am andern Ende liegen die Auslandsbanken – hier gehen 82% von *keinem* intensiven Wettbewerb aus. Offenbar gibt es hier nur wenig Überschneidungen im Angebot und der Kundengruppe, was sich in der folgenden Analyse bestätigt.

Weiter wurden die Kantonalbanken für verschiedene Bereiche gefragt, ob sie aktuell in diesem Bereich aktiv sind und ob sie ein (verstärktes) Engagement planen seit dem Wegfall der CS bzw. bereits ausgebaut haben.

Tabelle 25: Aktivität nach Bereichen

	Ist Ihre Bank aktuell in diesem Bereich aktiv?	Plant Ihre Bank ein (verstärktes) Engagement in diesem Bereich seit dem Wegfall der CS oder hat sie bereits ausgebaut?
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	95%	42%
Konsortialfinanzierungen	100%	37%
Internationaler Zahlungsverkehr	95%	16%
Exportfinanzierung	11%	11%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	32%	16%
Global Custody / Verwahrung	32%	21%
Passives Asset Management	58%	37%
Aktives Asset Management	90%	47%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	53%	16%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	21%	5%
Absicherung von Zinsrisiken	63%	26%
Absicherung von Währungsrisiken	84%	32%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	11%	0%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	58%	21%

Anmerkungen: Die Tabelle zeigt die Ja-Anteile für die jeweiligen Fragen.

Quelle: BAK Economics

Die höchsten Werte für die Aktivität der Kantonalbanken weisen die Konsortialfinanzierungen (100%), die substanziellen und spezialisierten Firmenkredite (95%), der internationale Zahlungsverkehr (95%) sowie das aktive Asset Management (90%) aus. Am tiefsten sind die Exportfinanzierung sowie Middle/Back Office für institutionelle Kunden mit je 11%. Beim geplanten oder bereits durchgeführten verstärkten Engagement führt das aktive Asset Management (47%) vor den Firmenkrediten (42%), den Konsortialfinanzierungen (37%) und dem passiven Asset Management (37%).

Im Vergleich mit der Umfrage bei den Nachfragern fällt auf, dass die von den Unternehmen identifizierten Problembereiche (substanzielle Firmenkredite und Konsortialfinanzierungen) von allen bzw. fast allen (95%) Kantonalbanken angeboten werden. Eine vertiefte Analyse nach Grössenklassen der Unternehmen ergibt, dass es fast ausschliesslich grössere Unternehmen sind, die höhere Preise bzw. eine tiefere Verfügbarkeit feststellen. Das legt nahe, dass Kantonalbanken in den Bereichen zwar aktiv sind, aber nicht über die nötige Grösse verfügen, um die Nachfrage zu decken oder auch nicht als Leadbank agieren, ein Befund, der sich in den Experteninterviews bestätigt (Kapitel 4).

Die Problembereiche bei den Pensionskassen (Global Custody, Custody/Verwahrung sowie strategische Beratung) weisen hier beide betreffend ein (verstärktes) Engagement einen Wert von 21% aus, was knapp unter dem Durchschnitt liegt. Gemäss Expertenaussagen ist die Verwahrung ein «Mengengeschäft», welches erst aber einem grossen Volumen rentiert. Entsprechend wird es eher von grösseren Instituten angeboten.

Weiter wurden die Banken im Fall von keinem (verstärkten) Engagement in einem Bereich nach den Gründen dafür gefragt.

Tabelle 26: Gründe gegen ein (verstärktes) Engagement nach Bereich

	Regulatorische Anforderungen	Eintrittskosten	Marktgrösse	Kundenvertrauen/ Markenbekanntheit	Know-how	Strategie	Konkurrenz	Regionale Fokussierung	Hohe Wechselkosten für Kunden	Sonstiges
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	0%	0%	20%	0%	10%	30%	0%	30%	0%	10%
Konsortialfinanzierungen	0%	0%	10%	0%	40%	40%	0%	10%	0%	0%
Internationaler Zahlungsverkehr	0%	31%	8%	0%	0%	23%	0%	23%	0%	15%
Exportfinanzierung	0%	29%	7%	0%	21%	29%	0%	7%	0%	7%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	0%	0%	8%	0%	23%	39%	8%	15%	0%	8%
Global Custody / Verwahrung	0%	23%	31%	0%	8%	39%	0%	0%	0%	0%
Passives Asset Management	0%	0%	25%	0%	8%	42%	8%	0%	0%	17%
Aktives Asset Management	0%	22%	22%	0%	11%	33%	0%	11%	0%	0%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	0%	31%	8%	0%	8%	46%	0%	0%	0%	8%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	0%	19%	19%	0%	19%	31%	0%	6%	0%	6%
Absicherung von Zinsrisiken	0%	0%	18%	0%	9%	64%	0%	0%	0%	9%
Absicherung von Währungsrisiken	0%	10%	20%	0%	10%	40%	0%	10%	0%	10%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	0%	0%	19%	0%	13%	50%	0%	6%	0%	13%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	8%	0%	0%	0%	23%	54%	0%	8%	0%	8%
Durchschnitt	1%	12%	15%	0%	14%	40%	1%	9%	0%	8%

Anmerkungen: Den Kantonalbanken wurde eine Auswahl von möglichen Gründen präsentiert, wobei sie jeweils nur einen davon wählen konnten (single choice). Die Tabelle gibt damit für jeden potenziellen Grund die Anteile der Kantonalbanken, welche diesen Grund als den wichtigsten bewerten. Da jede Kantonalbank nur einen Grund nennen konnte, ist aus den Resultaten nicht ersichtlich, ob es in gewissen Bereichen mehr Gründe gegen ein Engagement gibt als in anderen. Die Zeile «Durchschnitt» gibt jeweils den Durchschnittswert für den Grund über alle Bereiche an.

Quelle: BAK Economics

Strategische Gründe spielen klar die grösste Rolle. Anschliessend folgen in absteigender Reihenfolge (auf den Durchschnitt bezogen) die Marktgrösse, das Know-how sowie Eintrittskosten. Nicht oder kaum genannt werden die Wechselkosten für Kunden, die Konkurrenz, Kundenvertrauen/Markenbekanntheit sowie regulatorische Anforderungen.

Schlussendlich wurden die Kantonalbanken für jeden Bereich gefragt, ob sie Bankdienstleistungen neu/vermehrt anbieten würden, wenn die UBS diese nicht mehr anbieten würde.

Tabelle 27: Anbieten von Bankdienstleistungen bei Rückzug der UBS

	Anteil 1 und 2	Anteil 3	Anteil 4 und 5	Differenz
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	35%	41%	24%	-12%
Konsortialfinanzierungen	50%	19%	31%	-19%
Internationaler Zahlungsverkehr	71%	6%	24%	-47%
Exportfinanzierung	81%	0%	19%	-63%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	69%	0%	31%	-37%
Global Custody / Verwahrung	71%	6%	24%	-47%
Passives Asset Management	56%	17%	28%	-28%
Aktives Asset Management	29%	24%	47%	18%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	59%	12%	29%	-29%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	69%	25%	6%	-63%
Absicherung von Zinsrisiken	67%	11%	22%	-44%
Absicherung von Währungsrisiken	50%	22%	28%	-22%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	81%	13%	6%	-75%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	61%	17%	22%	-39%

Anmerkungen: Es waren Antworten von 1 (= kein Markteintritt) bis 5 (= Markteintritt oder Ausweitung wäre sehr sicher) möglich. Für die Auswertung wurden jeweils die Anteile von 1 und 2 sowie jene von 4 und 5 zusammengezählt. Anschliessend wurde die Differenz dieser Summen gebildet, sodass eine positive Differenz (grün eingefärbt) bedeutet, dass eine Mehrheit der Kantonalbanken wahrscheinlich vermehrt/neu Bankdienstleistungen in diesem Bereich anbieten würde. Eine negative Differenz (rot eingefärbt) bedeutet, dass eine Mehrheit der Kantonalbanken selbst bei einem Rückzug der UBS nicht in den Markt eintreten würde.

Quelle: BAK Economics

In fast allen Bereichen würde eine deutliche Mehrheit der Kantonalbanken auch bei einem Rückzug der UBS keine zusätzlichen Bankdienstleistungen anbieten. Dabei ist zu beachten, dass die Heterogenität innerhalb der Gruppe erheblich ist[6] – die blosse Anzahl zustimmender oder ablehnender Institute erlaubt daher nur eine eingeschränkte Aussage darüber, ob potenzielle Konkurrenten in den Markt eintreten könnten oder die Dienstleistung vermehrt anbieten werden.

Dennoch ist das Bild konsistent damit, dass 'Konkurrenz' kaum als Grund gegen vermehrtes Engagement angegeben wurde (siehe Tabelle 26). Die einzige Ausnahme bildet das aktive Asset Management, wo fast die Hälfte (47%) der Kantonalbanken angegeben haben, dass sie wahrscheinlich mehr Engagement in dem Bereich anstreben würden. Die Konkurrenz mit der UBS scheint damit eventuell doch ein gewichtigerer Grund gegen vermehrtes Engagement in dem Bereich zu sein, obwohl die Konkurrenz von 0% der Kantonalbanken als wichtigster Grund genannt worden ist in Tabelle 26. Dieser Widerspruch könnte der Hypothetik der Frage geschuldet sein – das Geschäft würde nur ausgebaut, wenn die Fixkosten auch wirklich auf mehr Volumen aufgeteilt werden könnten.

[6] Die Heterogenität der Kantonalbanken wird auch in den Experteninterviews (Kapitel 4) stark thematisiert

3.2 Auswertung Fragebogen Auslandsbanken

Der ausgewertete Datensatz beinhaltet die Antworten von 36 Auslandsbanken. Detaillierte Angaben zur Aufbereitung des Datensatzes befinden sich im Anhang. 56% der Auslandsbanken sind in der Deutschschweiz tätig, 47% in der Romandie und 25% im Kanton Tessin. 34% der Auslandsbanken haben 10 bis 49 Mitarbeitende in der Schweiz, 49% haben 50 bis 249 und 17% haben 250 und mehr.

3.2.1 Auswertungen der allgemeinen Fragen

Die Auslandsbanken wurden gefragt, wie sie die Relevanz des Schweizer Markts für ihr Institut beurteilen.

Tabelle 28: Relevanz Schweizer Markt

Keine Bedeutung	3%
Gering	17%
Mittel	14%
Hoch	34%
Sehr hoch	31%

Quelle: BAK Economics

Es fällt auf, dass fast zwei Drittel (65%) der Auslandsbanken dem Schweizer Markt hohe oder sehr hohe Relevanz zuschreiben.

Weiter wurden die Auslandsbanken gefragt, ob sie nach dem CS-Wegfall eine Expansion im Schweizer Markt geprüft haben.

Tabelle 29: Prüfung Expansion nach CS-Wegfall

Ja	60%
Nein	29%
keine Angabe	11%

Quelle: BAK Economics

60% der Banken haben eine Expansion geprüft – das ist kongruent damit, dass auch rund zwei Drittel (65%) dem Schweizer Markt eine hohe bis sehr hohe Relevanz für ihr Institut zuschreiben. Weiter wurden die Auslandsbanken zur Kooperation mit Schweizer Banken befragt. Erstens wurde gefragt, ob sie Kooperationen mit lokalen Banken (z. B. Kantonalbanken, Raiffeisen) einem eigenen Engagement in der Schweiz *grundsätzlich* vorziehen. Zweitens wurde gefragt, ob sie eine Zusammenarbeit mit Schweizer Banken *in bestimmten* Marktsegmenten berücksichtigen.

Tabelle 30: Zusammenarbeit mit Schweizer Banken

	Ziehen Sie Kooperationen mit lokalen Banken einem eigenen Engagement in der Schweiz grundsätzlich vor?	Berücksichtigen Sie eine Zusammenarbeit mit Schweizer Banken in bestimmten Marktsegmenten?
Ja	3%	23%
Nein	46%	26%
Situationsabhängig	43%	43%
Keine Antwort	9%	9%

Quelle: BAK Economics

Kaum eine Bank (3%) zieht grundsätzlich Kooperationen mit Schweizer Banken vor, fast ein Fünftel (23%) berücksichtigt diese Option aber in bestimmten Marktsegmenten. In beiden Fragen ist die Entscheidung für 43% der Banken situationsabhängig. Weiter wurden die Auslandsbanken gebeten, für verschiedene Bankdienstleistungen zu beurteilen, wie stark bestimmte Hindernisse gegen ein Engagement sprechen.

Tabelle 31: Hindernisse für ein Engagement nach Bereichen

	Hohe regulatorische Anforderungen	Aufsichtsrechtliche Umsetzungspraxis	Hohe Eintrittskosten	Begrenzte Marktgrösse der Schweiz	Fehlendes Kundenvertrauen / Markenbekanntheit	Fehlendes spezifisches Know-how	Interne strategische Prioritäten liegen anderswo	Starke Position bestehender Anbieter	Durchschnitt
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	44%	44%	53%	19%	38%	31%	61%	59%	43%
Konsortialfinanzierungen	31%	31%	53%	25%	33%	33%	59%	50%	39%
Internationaler Zahlungsverkehr	62%	50%	50%	20%	25%	19%	67%	63%	44%
Exportfinanzierung	29%	39%	46%	8%	29%	29%	59%	39%	35%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	30%	30%	36%	33%	33%	36%	73%	55%	41%
Global Custody / Verwahrung	43%	43%	44%	15%	47%	19%	65%	67%	43%
Passives Asset Management	21%	23%	21%	8%	29%	7%	36%	69%	27%
Aktives Asset Management	20%	21%	20%	7%	27%	0%	19%	36%	19%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	50%	50%	44%	14%	22%	33%	75%	67%	44%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	50%	50%	30%	22%	30%	20%	71%	36%	39%
Absicherung von Zinsrisiken	29%	29%	29%	15%	36%	14%	50%	43%	30%
Absicherung von Währungsrisiken	27%	27%	27%	14%	33%	21%	40%	53%	30%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	18%	9%	27%	11%	36%	9%	57%	46%	27%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	27%	27%	33%	40%	46%	25%	56%	42%	37%
Durchschnitt	34%	34%	37%	18%	33%	21%	56%	52%	

Anmerkungen: Die Antwortmöglichkeiten gingen von 1 (= trifft gar nicht zu) bis 5 (= trifft vollständig zu) sowie «kann ich nicht beurteilen». Die Tabelle zeigt die %-Anteile der Auslandsbanken, die 4 oder 5 für den jeweiligen Faktor gewählt haben – also den Faktor als gewichtigen Grund gegen Engagement im jeweiligen Geschäftsgebiet einschätzen. Diese Darstellungsweise ermöglicht einen Vergleich zwischen allen Hindernissen und Kategorien. Zudem liegt der Fokus auf der Identifikation allfälliger grosser Problembereiche, was durch diese Darstellungsweise sichergestellt wird7. Die 'kann ich nicht beurteilen'-Antworten wurden zur besseren Vergleichbarkeit zwischen Bankdienstleistungen und Hindernissen für die Berechnung dieser Anteile nicht berücksichtigt. Zur Einordnung der Resultate befindet sich eine Übersicht (Tabelle 85) mit den prozentualen Anteilen von 'kann ich nicht beurteilen' im Anhang. Am Ende jeder Spalte und Zeile befindet sich der Mittelwert der jeweiligen Spalte/Zeile: dieser zeigt, wie das betreffende Hindernis (Spalte) über alle Bereiche oder der betreffende Bereich (Zeile) über alle Hindernisse hinweg durchschnittlich dasteht.
Quelle: BAK Economics

[7] Es gehen aber auch Informationen verloren, beispielsweise ist nicht klar, ob die restlichen Auslandsbanken eher neutral waren (3) oder von einem geringen Einfluss (1 oder 2) des jeweiligen Hindernisses ausgehen.

Insgesamt zeigt sich, dass die internen strategischen Prioritäten (Ø = 56%) sowie die starke Position bestehender Anbieter (Ø = 52%) die grössten Hindernisse für ein Engagement in den jeweiligen Bereichen darstellen. Dies deutet auf einen «Home Bias» im Bankensektor hin: Sowohl Kunden als auch Anbieter orientieren sich tendenziell am Heimmarkt bzw. an einheimischen Instituten. Am anderen Ende befinden sich die begrenzte Marktgrösse (Ø = 18%) und das fehlende spezifische Know-how (Ø = 21%), die nur eine geringe Rolle spielen. Beide spielen bei den Kantonalbanken (Tabelle 26) eine deutlich grössere Rolle. Die begrenzte Marktgrösse wurde auch von den Unternehmen zu den wichtigen Eintrittshürden gezählt (2.1.3). Die anderen Hindernisse (regulatorische Anforderungen, aufsichtsrechtliche Umsetzungspraxis, Eintrittskosten und Kundenvertrauen/Markenbekanntheit) sind alle bei Durchschnittswerten von rund 35%.

Wenn man die verschiedenen Bereiche vergleicht, fällt das aktive Asset Management auf: hier sehen im Durchschnitt über alle Hindernisse weniger als ein Fünftel (19%) einen starken Einfluss. Insbesondere die internen strategischen Prioritäten, die sonst eine grosse Rolle spielen, stellen kaum ein Hindernis dar. Weiter stechen die hohen regulatorischen Anforderungen beim internationalen Zahlungsverkehr heraus.

Mit Blick auf die Problembereiche, die in der Umfrage mit den Nachfragern eruiert wurden, fällt auf, dass die Firmenkredite, die Konsortialfinanzierungen und Global Custody allesamt sehr hohe Durchschnittswerte über alle Hindernisse hinweg aufweisen. Weiter fällt auf, dass alle drei bei *allen* Hindernissen *ausgenommen* Marktgrösse und fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit Werte über 30% aufweisen[8].

Schlussendlich wurden die Auslandsbanken für jeden Bereich gefragt, ob sie Bankdienstleistungen neu/vermehrt anbieten würden, wenn die UBS diese nicht mehr anbieten würde.

Tabelle 32: Anbieten von Bankdienstleistungen bei Rückzug der UBS

	1 und 2	3	4 und 5	Differenz
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	77%	0%	24%	-53%
Konsortialfinanzierungen	71%	6%	24%	-47%
Internationaler Zahlungsverkehr	65%	12%	24%	-41%
Exportfinanzierung	69%	0%	31%	-38%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	88%	6%	6%	-81%
Global Custody / Verwahrung	63%	13%	25%	-38%
Passives Asset Management	79%	7%	14%	-64%
Aktives Asset Management	36%	14%	50%	14%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	93%	0%	7%	-87%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	86%	7%	7%	-79%
Absicherung von Zinsrisiken	50%	21%	29%	-22%
Absicherung von Währungsrisiken	46%	31%	23%	-23%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	71%	21%	7%	-64%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	67%	20%	13%	-53%

Anmerkungen: Antworten reichen von 1 (= kein Markteintritt) bis 5 (= Markteintritt oder Ausweitung wäre sehr sicher) möglich. Für die Auswertung wurden jeweils die Anteile von 1 und 2 sowie jene von 4 und 5 zusammengezählt. Anschliessend wurde die Differenz dieser Summen gebildet, sodass eine positive Differenz (grün) bedeutet, dass eine Mehrheit der Auslandbanken wahrscheinlich vermehrt/neu Bankdienstleistungen in diesem Bereich anbieten würde. Eine negative Differenz (rot) bedeutet, dass eine Mehrheit nicht in den Markt eintreten würde.

Quelle: BAK Economics

[8] Ein Vergleich mit den Kantonalbanken ist für diese Frage nicht möglich, da die Frage dort anders gestellt war: es konnte jeweils die wichtigste Markteintrittshürde gewählt werden und die Frage wurde nur jenen gezeigt, die gesagt haben, dass sie kein vermehrtes Engagement durchführten/planen. Hier musste jedes mögliche Hindernis gegen ein Engagement auf einer Skala von 1-5 bewertet werden und die Frage wurde allen Banken gezeigt.

Der höchste Differenz-Wert befindet sich beim aktiven Asset Management. Hier würde die Hälfte der Auslandsbanken vermehrt oder neu Finanzdienstleistungen anbieten im Fall eines Rückzugs der UBS aus dem Bereich. Das ist konsistent mit der Tatsache, dass von den Hindernissen in dem Bereich die starke Position anderer Anbieter am wichtigsten ist (siehe Tabelle 31 und vergleiche auch Experteninterviews). Zudem ist es insgesamt der Bereich, in dem am wenigsten Gründe gegen ein verstärktes Engagement genannt wurden. Weiter ist es auch in Übereinstimmung mit den Kantonalbanken: auch dort würde ein Rückzug der UBS am meisten Banken dazu veranlassen, vermehrt Dienstleistungen anzubieten.

Am anderen Ende befinden sich die Immobilienanlagen: fast alle (93%) haben angegeben, dass sie nicht in den Markt eintreten würden. Mit Blick auf die Einschätzungen der Hindernisse kann dies einerseits daran liegen, dass selbst beim Rückzug der UBS die Position anderer Anbieter zu stark für ein Engagement wäre. Andererseits spielen diese nicht allein eine Rolle: auch regulatorische Anforderungen und die aufsichtsrechtliche Umsetzungspraxis wurden von 50% der Auslandsbanken als Hindernis gesehen. Hier zeigt sich ein klarer Unterschied zu den Kantonalbanken, wo immerhin 29% in den Markt eintreten würden bei einem Rückzug der UBS. Offensichtlich spielen Eigenheiten des Immobilienmarkts eine prägende Rolle.

Mit Blick auf die Problembereiche aus der Umfrage mit den Nachfragern lässt sich sagen, dass bei den Firmenkrediten, bei den Konsortialfinanzierungen und bei Global Custody jeweils rund ein Viertel der Unternehmen bei einem Rückzug der UBS in den Markt eintreten bzw. ihre Tätigkeit ausweiten würden. Bei der Absicherung von Zinsrisiken sind es knapp mehr (29%).

3.3 Zusammenfassung

Bei den identifizierten Problembereichen aus der Nachfrager-Umfrage sind Kantonalbanken insbesondere im Bereich der Firmenkredite und Konsortialfinanzierungen fast flächendeckend aktiv, während sie im Bereich Global Custody nur zu etwa einem Drittel vertreten sind. In sämtlichen Bereichen wird die ‘Strategie’ als der wichtigste Grund genannt, der gegen ein verstärktes Engagement der Kantonalbanken spricht. Zusätzlich spielen Eintrittskosten, Marktgrösse sowie fehlendes Know-how eine Rolle. Bei den Auslandsbanken liegen die Hauptgründe gegen eine stärkere Marktpräsenz in internen strategischen Prioritäten, die anderswo gesetzt sind sowie in der starken Positionierung der bestehenden Anbieter. Ein hypothetischer Rückzug der UBS aus einzelnen Geschäftsfeldern würde laut eigener Aussage der befragten Banken im Bereich des aktiven Asset Managements bei rund jeder zweiten Bank dazu führen, dass sie sicher oder wahrscheinlich ihr Angebot von Bankdienstleistungen verstärken würde. In allen anderen Bereichen trifft das auf weniger als ein Drittel der Banken zu.

4 Experteninterviews

Im Mai/Juni 2025 wurden gezielte Experteninterviews mit Entscheidungsträgern und Fachpersonen aus dem Bankensektor durchgeführt. Ziel war es, ein vertieftes Verständnis im Hinblick auf Angebotslücken, mögliche neue Marktakteure und strukturelle Markteintrittsbarrieren zu erhalten.

Folgende Funktionen wurden interviewt: CEO einer international tätigen Auslandsbank mit Sitz in der Schweiz / Leiter Firmenkundengeschäft eines Schweizer Bankinstituts / Mitglied des Managements einer mittelgrossen Schweizer Bank / Anwältin und Finanzierungsexpertin mit Fokus auf syndizierte Kredite / Experte eines Verbandes für ausländische Banken in der Schweiz / Mitglied der Geschäftsleitung einer kleineren Kantonalbank / Mitglied der Geschäftsleitung einer grösseren Kantonalbank

Die Gespräche wurden qualitativ und halbstrukturiert geführt. Die Aussagen wurden zur Wahrung der Vertraulichkeit zusammengefasst.

4.1 Wie hat sich der Markt durch die Übernahme der CS verändert?

Bestätigung der Hypothese, wonach sich die Marktsituation relevant verändert hat

Konkret wurde von sämtlichen Befragten vermerkt, dass die CS eine breit aufgestellte Kombination aus Investment Banking, Vermögensverwaltung und Firmenkundengeschäft war – eine «One-Stop-Shop»-Lösung, die besonders von exportorientierten KMU und mittelgrossen Unternehmen geschätzt worden sei. Gerade diese Firmen seien gemäss dem Konsens der Experten auf spezialisierte Bankdienstleistungen und komplexe Finanzierungslösungen angewiesen. Einige Experten haben zudem darauf hingewiesen, dass gerade diese Unternehmen mit Blick auf ihr Wachstumspotenzial wohl zu den wirtschaftlich besonders relevanten Akteuren der Schweizer Volkswirtschaft zählen.

Untermauerung des Befunds von nur wenigen Lücken

Gemäss dem Konsens der Befragten hat der Wegfall der CS im komplexen Firmenkreditgeschäft sowie in Bereichen, in denen Grösse ein Vorteil ist, wie dem «Global Custody», Lücken hinterlassen. Die meisten Befragten weisen darauf hin, dass die entstandene Lücke bei Finanzierungen, bei denen Risikoappetit und Bilanzgrösse einer Bank entscheidend sind, bislang nicht geschlossen worden seien.

Im Bereich einfacher Standardprodukte – etwa Hypothekarkredite – oder in kommissionsbasierten Dienstleistungen wie Zahlungsverkehr und Vermögensverwaltung gilt das Angebot hingegen weiterhin als breit und ausreichend.

Mehrere Experten betonten, dass insbesondere international tätige Unternehmen und solche mit hohem Innovationspotenzial auf Bankpartner angewiesen seien, welche bereit sind, Risiken einzugehen und zu finanzieren. Deren Kreditversorgung sei, sobald es sich um ungedeckte und komplexe Kredite handelt, nun potenziell unzureichend, was nicht nur ein betriebswirtschaftliches, sondern ein wirtschaftspolitisches Problem sei, weil diese Unternehmen häufig Treiber von Innovation und Wachstum sind.

Die CS wurde von mehreren Experten als Institut mit einem vergleichsweise hohen Risikoappetit beschrieben. Derweilen haben Konkurse oder Nachlassstundungen, wie im Fall der Immobiliengruppe Signa oder des Spitals Wetzikons, gemäss Experten den Appetit auf Risiken bei zahlreichen Instituten jüngst verringert.

Einige Experten heben die Notwendigkeit eines grosses Umsatzvolumen im Bereich «Custody» für die Rentabilität hervor. Dies weil die Margen im Vergleich zu den Fixkosten äusserst gering sind. Neben der UBS würde wohl kein Schweizer Institut solche Grössenvorteile aufweisen können.

Potenzieller Ersatz für die CS: UBS ist geeignete Alternative

Die UBS sei gemäss Konsens der Experten in zahlreichen Bereichen eine Alternative zur CS. Es würde laut einigen Experten im Markt aber die Befürchtungen geben, dass sie ihr Schweizer Universalbank-Geschäft reduziert (bestehend aus CS und UBS), weil sie sich stärker auf globales Wealth Management fokussieren bzw. den Risikoappetit abbauen wolle. Ein solche Entwicklung würde das Angebot im Bereich der komplexen Kredite verringern.

Kantonalbanken sind heterogen und begrenzt aktiv

Die Experten sind sich einig, dass Kantonalbanken eine äusserst heterogene Gruppe darstellen. Gemeinsam sei ihnen jedoch die starke regionale Verankerung: Die meisten Institute sind klar kantonal fokussiert, was sich sowohl im Leistungsauftrag als auch in der Geschäftspolitik widerspiegelt. Dieser lokale Auftrag sowie bei den meisten die Bilanzgrösse beschränken gemäss den Experten insbesondere den Expansionswillen ins komplexe Firmenkundengeschäft.

Im klassischen KMU-Basisgeschäft und in der Hypothekarvergabe decken Kantonalbanken laut den Experten die Nachfrage solide ab. Auch an grösseren Finanzierungen beteiligen sie sich punktuell, aber selten als Leadbank. Für komplexere Finanzierungen oder den Lead in einem Konsortium hingegen fehlen häufig die notwendigen Voraussetzungen wie ausreichende Risikokapazitäten, Know-how und entsprechende IT-Strukturen.

Massgeblich prägend für das Kreditverhalten der Kantonalbanken seien die Vorgaben von Basel III: Für risikoreichere Kredite gelten höhere Kapitalanforderungen, was den Risikoappetit limitiert – insbesondere bei kleineren Instituten. Einige dieser kleineren Banken sind durch die Verschiebung von Kunden weg von der CS hin zu ihnen an Grenzen gestossen – organisatorisch und beim Risikoappetit.

Einzelne Kantonalbanken zeigen zwar Ambitionen in komplexeren Dienstleistungen, stossen dabei aber an institutionelle Limiten – insbesondere an die politischen Rahmenbedingungen, die sich aus dem Eigentümerauftrag der Kantone ergeben.

Die Ertragslage der Kantonalbanken wird von den Experten als stabil eingeschätzt. Entsprechend wird der Risikoappetit nur sehr selektiv erhöht und das Geschäftsmodell kaum hinterfragt, da «keine Notwendigkeit» besteht. In der Regel wird der Risikoappetit vom Bankrat festgelegt, welcher sich stark an den Bedürfnissen im jeweiligen Kanton orientiert – was rational erscheint, da der Kanton nicht nur Eigentümer, sondern in vielen Fällen auch Risikoträger ist (Staatsgarantie).

Auslandsbanken sind in Nischen stark

Auslandsbanken seien gemäss den Experten in gewissen Nischen (z. B. Handelsfinanzierung, syndizierte Kredite) aktiv, würden jedoch wenig Bereitschaft zum breiten Markteintritt zeigen. Die meisten dieser Institute würden sich auf sehr grosse Firmenkunden mit hoher Sichtbarkeit fokussieren. Dies würde die Zurückhaltung im Aufbau von Kapazitäten in der Breite und die nach wie vor bestehenden Lücken im Bereich der mittelgrossen, aber komplexen Unternehmen erklären.

Ein häufig genannter Grund gegen ein breites Engagement sind fehlende CHF-Depositen (die starke Stellung insbesondere der Kantonalbanken in diesem Bereich erschwert den Markteintritt). Genannt werden auch hohe Fixkosten beim Aufbau lokaler Teams, sowie sprachliche und kulturelle Barrieren. Verträge müssten übersetzt und Standards auf lokale Begebenheiten angepasst werden. Zudem sei der Markt klein und die Erträge aus den Bereichen, in denen die Akteure aktiv sind, solide.

Insgesamt scheint im Bankenmarkt ein starker «Home Bias» zu bestehen. D.h. Kunden würden viel Überzeugungsarbeit brauchen, um einen ausländischen Anbieter als gleichwertig oder besser anzusehen. Umgekehrt würden Banken meist nicht im grossen Stil ins Ausland expandieren bzw. haben den Ruf, bei Veränderung der Ausgangslage die Tätigkeit dort prioritär zu reduzieren. Meist würde der Risikoappetit vom Konzern festgelegt. Dadurch sei die Tochtergesellschaft wenig flexibel, um rasch auf lokale Chancen zu reagieren.

4.2 Gibt es Markteintrittshürden?

Die Schweiz gelte, was Banklizenzen angeht laut dem Konsens der Befragten als liberal. Doch günstige Refinanzierung (Staatsgarantie bei Kantonalbanken) würden gemäss einigen Experten den Wettbewerb zugunsten etablierter Institute verzerren.

Der Reputationsvorsprung etablierter Banken wirke gemäss dem Gros der Befragten ebenfalls als implizite Marktzutrittsbarriere. Swiss Banking gelte als «Goldstandard» – teils zu Unrecht, aber stark verankert im Kundenvertrauen. Generell existiere laut den Experten ein gewisser «Home Bias» bei Nachfragern und Anbietern. Zudem würden Kundenbedürfnisse nach umfassenden, lokal verankerten Dienstleistungen (z. B. QR-Rechnungen, Sprache, rechtliche Nähe) gemäss verschiedener Aussagen der Experten Eintrittskosten darstellen.

Der Firmenkundenmarkt würde eine breite Infrastruktur erfordern (Kreditanalyse, Recht, IT, Vertrieb) – bei unsicherem Volumen bzw. starrer Marktkonstellation im Bereich KMU, Hypotheken und Einlagen –; dies ist eine der Hauptkonklusionen.

Der Aufbau eines profitablen Portfolios dauere oft 5–8 Jahre – zu lang für viele Akteure mit globaler Skalierungslogik. Es sei günstiger, sich auf Kommissionsgeschäfte zu fokussieren, so eine häufig genannte Schlussfolgerung.

Die Frage, warum Auslandsbanken stärker als andere Institute «Regulierung» als Markteintrittshürden ansehen, wurde nicht abschliessend geklärt. Genannt werden von den Experten die Staatsgarantie für gewisse Institute, die vielschichtige Gesetzgebung bis auf Gemeindeebene, die Verrechnungssteuer und Prozesse, die ihre Zeit dauern.

5 Internationaler Vergleich

Vorgehen

Um Unterschiede in der Angebotssituation und den Konditionen im Bereich Corporate Banking zu untersuchen, wurde ein internationaler Vergleich durchgeführt. Im Zentrum stand die Frage, ob sich das Bankangebot durch die Präsenz von Grossbanken unterscheidet und welche Rückschlüsse daraus für die Schweiz gezogen werden können.

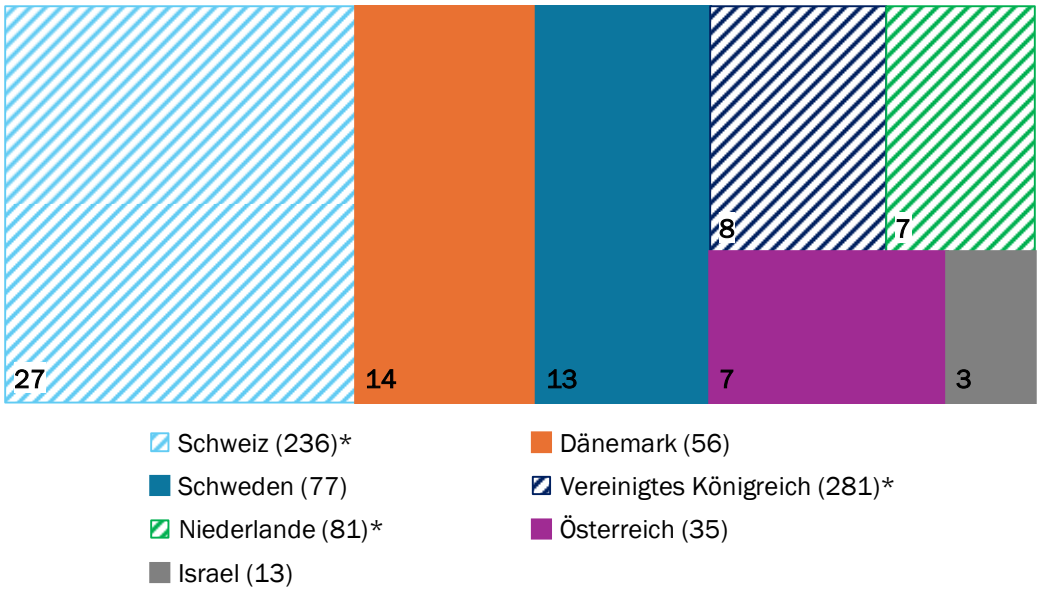
Für die quantitative Analyse wurden harmonisierte Daten aus internationalen Quellen wie der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), dem Internationalen Währungsfonds (IWF), der OECD, der Weltbank und weiteren verwendet. Für die Eurozone wurden die **Niederlande** und **Österreich** ausgewählt. Beide Länder sind wirtschaftlich mit der Schweiz vergleichbar, unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der Anzahl und Präsenz global systemrelevanter Banken (G-SIBs). Als Vergleichsländer ausserhalb der Eurozone wurden **Dänemark** und **Schweden** ausgewählt. **Grossbritannien** dient als Beispiel für einen international bedeutenden Finanzplatz mit vielfältiger Bankenstruktur und hoher Integration in den globalen Kapitalmarkt. Zudem wurde **Israel** als Vergleichsland einbezogen, da der dortige Bankenmarkt von mehreren grösseren Instituten geprägt ist, ohne dass eine einzelne dominierende Bank existiert. Dies ermöglicht eine zusätzliche Perspektive auf Marktstruktur und Wettbewerbsdynamik.

Darüber hinaus wird anhand des Fallbeispiels der Nordea-Bank, die ihren Sitz von Schweden nach Finnland verlegt hat, untersucht, wie sich eine solche Veränderung auf das Bankangebot und potenziell auf die Finanzierungskosten von Unternehmen ausgewirkt hat.

5.1 Wirtschaftsstruktur und Standortfaktoren im Vergleich

In diesem Kapitel werden zentrale volkswirtschaftliche Indikatoren der Vergleichsländer gegenübergestellt – unter anderem die Grösse und Bedeutung des Bankensektors, die Anzahl ansässiger Grossunternehmen, die Tiefe der Kapitalmärkte sowie die Exportorientierung der Wirtschaft. Ziel ist es, das wirtschaftliche Umfeld besser einzuordnen, in dem Grossbanken operieren, und potenzielle Zusammenhänge zwischen makroökonomischen Rahmenbedingungen und dem Hauptsitz (oder einem starken Bezug) global systemrelevanter Banken (G-SIBs) aufzuzeigen. Im Vergleich der betrachteten Länder verfügen das Vereinigte Königreich über drei G-SIBs, die Schweiz und die Niederlande je über eine; Schweden beherbergt seit der Sitzverlegung der Nordea-Group 2017 und deren Herabstufung im Jahr 2020 auf O-SIIs-Status formal keine G-SIB mehr, wird aber aufgrund der historischen Verbindung zur nach wie vor überdurchschnittlich grossen Bankengruppe im Jahr der Untersuchung, 2023, dennoch in den Vergleich aufgenommen. Untersucht wird dabei unter anderem, ob sich Hinweise darauf finden lassen, dass Länder mit G-SIBs strukturell anders aufgestellt sind als vergleichbare Länder ohne solche Institute. Dabei geht es um die Frage, ob sich anhand dieser Merkmale anekdotische Evidenz für strukturelle Unterschiede zwischen Ländern mit und ohne Sitz einer G-SIB feststellen lässt. Zu berücksichtigen ist, dass einzelne Kennzahlen nicht isoliert interpretiert werden sollten – oft wirken mehrere Faktoren zusammen oder beeinflussen sich gegenseitig. Auch können keine Aussagen über allfällige Kausalitäten getroffen werden.

Abb. 5-1 Anzahl kommerzieller Banken pro 100 Mrd. BIP (USD) (2023)



Anmerkungen: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board)
Die jeweilige totale Anzahl kommerzieller Banken ist in Klammern vermerkt.
Quellen: BAK Economics, Internationaler Währungsfonds (IWF), 2023

Beschrieb:

Dieser Indikator zeigt die Anzahl kommerzieller Banken pro 100 Milliarden BIP (USD). In den Klammern in der Legende ist die totale Zahl der kommerziellen Banken enthalten. Er liefert Hinweise auf die Dichte des Bankensektors im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung. Eine hohe Bankenzahl kann auf eine fragmentierte Marktstruktur, eine starke Stellung des Finanzsektors in der jeweiligen Volkswirtschaft oder auf beides hinweisen.

Ergebnis:

Die Schweiz weist mit Abstand die höchste Bankendichte relativ zum BIP auf, gefolgt von Dänemark und Schweden. Im Vereinigten Königreich hingegen ist die relative Zahl der Banken trotz eines starken internationalen Finanzzentrums und mehreren G-SIBs vergleichsweise tief. Eine tiefere Bankendichte, wie etwa in Österreich, Israel oder den Niederlanden, lässt vermuten, dass der Markt durch weniger und/oder grössere Institute geprägt ist. Alternativ könnte dies auch darauf hindeuten, dass Banken in diesen Ländern stärker auf das Inlandgeschäft fokussiert sind und nur in begrenztem Umfang internationale Kunden bedienen.

Abb. 5-2 Indikatoren zu Marktstruktur, Regulierung und Innovationsfähigkeit (2023)

	Anzahl G-SIBs (FSB)	**Anzahl Gross-unternehmen** (Forbes 2000)	**Anzahl Gross-unternehmen pro 100 Mrd. BIP (USD)**	**World Competitiveness Ranking** (IMD)	**PMR – Produkt Markt Regulation** (OECD)	**Global Innovation Index** (WIPO)
Vereinigtes Königreich*	3	68	2.01	71	0.90	62
Schweiz*	1	45	5.09	98	1.34	68
Niederlande*	1	23	1.99	87	0.95	60
Dänemark	0	13	3.19	97	1.05	59
Schweden	0	27	4.62	90	0.80	64
Österreich	0	9	1.76	72	1.47	53
Israel	0	13	2.53	75	1.58	54

Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board)
Quellen: BAK Economics, Financial Stability Board, Forbes, Internationaler Währungsfonds (IWF), International Institute for Management Development (IMD), Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO), 2023

Beschrieb:

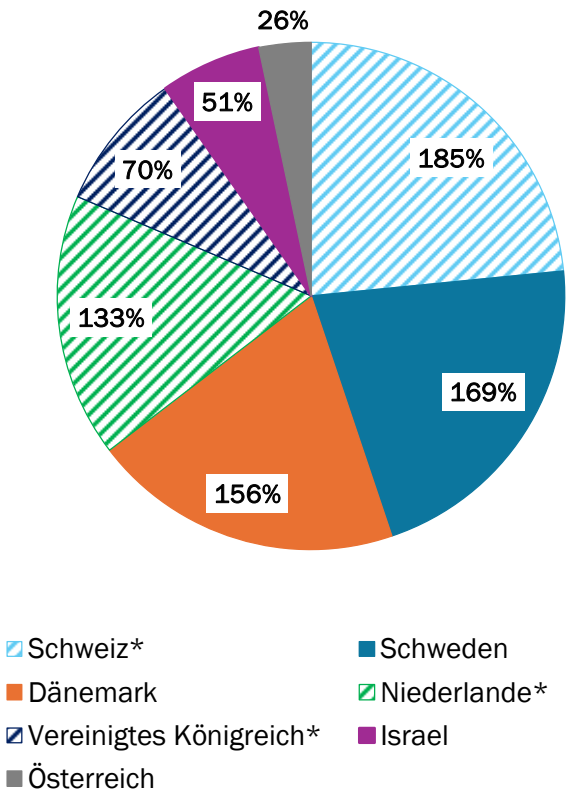
Die Tabelle zeigt die Anzahl der in einem Land ansässigen Unternehmen aus der Fortune Global 2000, normiert auf das BIP, sowie die Anzahl der G-SIBs pro Land. Ergänzt werden drei internationale Indikatoren: Der World Competitiveness Index misst die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes (höhere Werte = besser), die Produktmarktregulierung (PMR) bewertet die Offenheit des regulatorischen Rahmens für Wettbewerb (niedrigere Werte = liberaler) und der Global Innovation Index misst die Innovationskraft (höhere Werte = stärkeres Innovationssystem). Ziel der Tabelle ist es, verschiedene volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen zu beleuchten, die in Zusammenhang mit der Präsenz innovativer und mittelgrosser Unternehmen, welche potentiell komplexe Finanzierungsdienstleistungen beanspruchen aber keine Weltkonzerne sind, und systemrelevanter Banken stehen können. Dabei soll insbesondere gezeigt werden, dass innovative mittelgrosse Unternehmen als Nutzer anspruchsvoller Finanzierungs- und Bankdienstleistungen mit der Präsenz grosser Banken in einem Land in Wechselwirkung stehen können. Neben der Anzahl der im Fokus der Analyse stehender Unternehmen sind daher auch Faktoren wie Wettbewerbsfähigkeit, Marktöffnung und Innovationskraft relevant. Die Forbes Global 2000 wurde gewählt, da sie eine breite, international vergleichbare und verfügbare Auswahl von Unternehmen abbildet. Die Zahl der darin aufgeführten Firmen kann als Proxy für die unternehmensbezogene Nachfrage nach komplexen Finanzierungslösungen dienen, auch wenn die auf der Liste stehenden Unternehmen von der Grösse klar am oder über dem oberen Rand der im Fokus der Analyse sehenden mittelgrossen Unternehmen liegen. Spezifische Daten zum Ziel-Segment der Unternehmen, die weder KMU noch Weltkonzerne sind, sind nicht verfügbar.

Ergebnis:

Länder mit eigener G-SIB wie die Schweiz oder mit einer ausgeprägten Marktpräsenz einer überdurchschnittlich grossen Bankengruppe wie Schweden (Vergleich hierzu das Kapitel 5.2.2 zum Wegzug von Nordea aus Schweden) weisen tendenziell eine höhere Anzahl grosser Unternehmen und bessere Rahmenbedingungen in Bezug auf Innovation auf. Gemessen am BIP relativiert sich der Unterschied in Bezug auf die Anzahl Grossunternehmen jedoch teilweise, wie die Beispiele des Vereinigten Königreichs oder der Niederlande zeigen. Gleichzeitig verfügen auch Länder ohne G-SIBs – wie

Dänemark – über eine hohe Dichte an Grossunternehmen im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung. Israel und insbesondere Österreich hingegen weisen weder besonders günstige Rahmenbedingungen noch eine G-SIB auf und haben zudem eine vergleichsweise geringe Anzahl grosser Unternehmen. Zu beachten ist, dass die obigen Analysen lediglich Korrelationen aufzeigen, jedoch keine Kausalzusammenhänge untersuchen. Es ist daher ebenso denkbar, dass andere Faktoren – etwa generell vorteilhafte volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen – sowohl die Präsenz grosser Unternehmen als auch die tendenziell höhere Innovationskraft in Ländern mit G-SIB erklären. Der Hauptsitz einer international tätigen Grossbank wäre in diesem Fall nicht Ursache, sondern vielmehr Miterscheinung eines attraktiven Standorts für innovative Grossunternehmen. Hinzu kommt, dass der verwendete Indikator Forbes 2000 nur bedingt aussagekräftig ist, da er die im Fokus der Analyse stehende Unternehmensgruppe – innovative Unternehmen mit hohem Kapitalbedarf, die weder KMU noch Weltkonzerne sind – unzureichend abbildet.

Abb. 5-3 Anteil Marktkapitalisierung inländischer börsennotierter Unternehmen am BIP (2024)

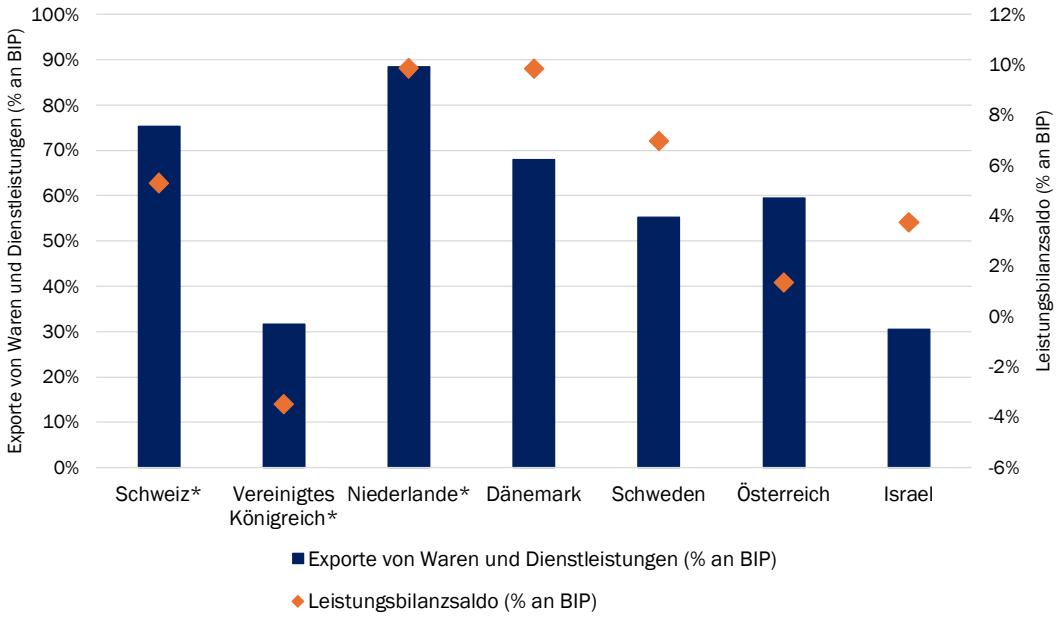


Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board)
Quellen: BAK Economics, Weltbank, CEIC Data, 2024

Beschrieb:
Die Abbildung zeigt die Marktkapitalisierung der inländischen börsennotierten Unternehmen in Relation zum Bruttoinlandprodukt (BIP) des jeweiligen Landes. Dieser Indikator misst die Bedeutung und Grösse der Kapitalmärkte im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung und ermöglicht so eine vergleichbare Bewertung über Länder unterschiedlicher Wirtschaftskraft hinweg.

Ergebnis:
Die Daten zeigen, dass Länder mit eigenen global systemrelevanten Banken unterschiedlich stark ausgeprägte Kapitalmärkte im Verhältnis zum BIP aufweisen. So verzeichnen die Schweiz, Schweden (de-facto G-SIB) und die Niederlande eine sehr hohe Marktkapitalisierung relativ zur Wirtschaftsleistung, während das Vereinigte Königreich darunter liegt. Dies verdeutlicht, dass das Vorhandensein einer G-SIB nicht zwingend mit der relativen Grösse des Kapitalmarktes korreliert. Generell weisen Länder mit G-SIBs jedoch tendenziell grössere Kapitalmärkte auf als Länder ohne G-SIBs wie Israel oder Österreich. Ein grosser und liquider Kapitalmarkt kann für Grossbanken und Unternehmen vorteilhaft sein, da er vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten bietet und spezialisierte Finanzdienstleistungen ermöglicht. Zugleich sind Grossbanken selbst oft ein zentraler Bestandteil solcher Kapitalmärkte, da sie deren Tiefe und Liquidität massgeblich mitprägen. Des Weiteren zeigt der Vergleich, dass auch Länder ohne G-SIBs relativ hohe Kapitalmarktquoten, z. B. Dänemark, aufweisen, was darauf hindeutet, dass auch weitere strukturelle Faktoren oder historische Gegebenheiten für diesen Befund verantwortlich sein könnten.

Abb. 5-4 Exporte von Waren und Dienstleistungen als Prozentsatz des BIP (2023)



Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board)
Quellen: BAK Economics, Internationaler Währungsfonds (IWF), 2023

Beschrieb:
Der Anteil der Exporte am BIP sowie der Leistungsbilanzsaldo zeigen, wie stark eine Volkswirtschaft international eingebunden ist. Ein hoher Exportanteil und ein positiver Saldo deuten auf Wettbewerbsfähigkeit und internationale Nachfrage hin. In solchen Volkswirtschaften steigt häufig der Bedarf an spezialisierten Finanzdienstleistungen, etwa zur Absicherung von Wechselkursrisiken oder zur Abwicklung komplexer Transaktionen – Aufgaben, bei denen Banken oft eine zentrale Rolle spielen.

Ergebnis:
Insbesondere die Schweiz und die Niederlande, aber auch Dänemark und Schweden weisen sowohl hohe Exportquoten als auch deutliche Überschüsse in der Leistungsbilanz auf. Entsprechend gibt es keine Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen der Präsenz einer global systemrelevanten Bank und dem Aussenhandel eines Landes – dieser kann offenbar auch ohne international tätige Grossbank erfolgreich abgewickelt werden. Betreffend Grossbritannien ist zu berücksichtigen, dass in grösseren Volkswirtschaften mit einem entsprechend grossen Binnenmarkt die Exportquote tendenziell tiefer ausfällt, da ein erheblicher Teil der wirtschaftlichen Aktivität im Inland erfolgt.

Fazit Kapitel 5.1
Insgesamt zeigen die Auswertungen nur in einzelnen Bereichen Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen der Präsenz global systemrelevanter Banken (G-SIBs) und den untersuchten volkswirtschaftlichen Standortfaktoren – allerdings ohne dass daraus kausale Zusammenhänge abgeleitet werden können. So lässt sich etwa zwischen der Dichte kommerzieller Banken und dem Vorhandensein einer G-SIB kein Zusammenhang erkennen. Die Schweiz erscheint hier vielmehr als Ausreisser mit besonders hoher Bankendichte. Auch in Bezug auf die Exportorientierung eines Landes zeigt sich kein erkennbares Muster. Anders präsentiert sich das Bild bei der Anzahl grosser Unternehmen und der Innovationskraft einer Volkswirtschaft: Länder mit G-SIBs – etwa die Schweiz, das Vereinigte Königreich oder Schweden, wo eine G-SIB weiterhin stark präsent ist – weisen tendenziell eine grössere Zahl an Grossunternehmen und höhere Innovationsindikatoren auf als Länder wie Österreich oder Israel, die über keine G-SIB verfügen. Ebenso verfügen Länder mit G-SIBs im Allgemeinen über grössere inländische Kapitalmärkte, gemessen an der Marktkapitalisierung börsennotierter Unternehmen relativ zum BIP.

Ein Gegenbeispiel stellt Dänemark dar, das in allen betrachteten Dimensionen überdurchschnittlich abschneidet – obwohl es keine G-SIB beherbergt. Korrelation ist zudem nicht gleich Kausalität. Die vorliegenden Daten schliessen nicht aus, dass andere Faktoren – etwa historisch gewachsene Strukturen, institutionelle Rahmenbedingungen oder strategische Standortentscheide von Unternehmen – die beobachteten Muster erklären.

5.2 Corporate Banking

5.2.1 Finanzierungskosten für Unternehmen

Im Firmenkundengeschäft – auch als Corporate Banking bezeichnet – spielt der Zugang zu Fremdkapital eine zentrale Rolle. Dabei stehen insbesondere die Finanzierungskosten für Unternehmen im Vordergrund, da sie sowohl Investitionsentscheidungen als auch die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Die Struktur des Bankensektors, das Mass an Wettbewerb sowie regulatorische Rahmenbedingungen können dabei erheblichen Einfluss auf Kreditkonditionen haben. In diesem Kapitel wird untersucht, wie sich diese Faktoren in verschiedenen Ländern auf die effektiven Finanzierungskosten auswirken – mit besonderem Fokus auf mögliche Zusammenhänge zwischen Marktkonzentration, Bankengrösse und den Zinssätzen, die Unternehmen für Kredite bezahlen.

Zudem wird der Frage nachgegangen, ob und wie sich die Angebotssituation in Ländern mit international tätigen Grossbanken von jener in Ländern ohne solche Institute unterscheidet. Eine Aussage zur Verfügbarkeit von Firmenkrediten wird nicht getroffen.

5.2.1.1 Literaturanalyse

Die wissenschaftliche Literatur zur Beziehung zwischen Bankmarktmacht und den Finanzierungskosten von Unternehmen zeigt ein differenziertes und teilweise widersprüchliches Bild. Grundsätzlich lassen sich zwei zentrale Hypothesen unterscheiden: Die Market Power Hypothesis, nach der Banken mit Marktmacht höhere Zinsen verlangen und so die Finanzierungskosten erhöhen, und die Information Hypothesis, nach der ein gewisses Mass an Marktmacht Beziehungsfinanzierung begünstigt und dadurch die Finanzierungskosten senken kann.

Mehrere empirische Studien zeigen, dass Banken mit hoher Marktmacht tendenziell höhere Zinsmargen durchsetzen können. Besonders deutlich wird dies in Daten aus Entwicklungs- und Schwellenländern (Gomez-Gonzalez et al., 2023), aber auch in Industrienationen, etwa im US-Kreditmarkt (Hasan et al., 2017), zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Marktmacht der Banken und den Kreditspreads. Diese Studien verdeutlichen, dass Banken mit relativer Marktmacht ökonomische Renten extrahieren können – insbesondere bei längeren Kundenbeziehungen oder wenn Firmen hohe Wechselkosten haben.

Der Effekt ist oft stärker bei kleinen und wenig mobilen Unternehmen. Gleichzeitig zeigen Carbó-Valverde et al. (2009), dass in weniger wettbewerbsintensiven Märkten stabile Bank-KMU-Beziehungen Informationsasymmetrien reduzieren können, wodurch die höheren Kreditmargen teilweise kompensiert werden. Eine Bestätigung dieser Mechanismen liefert eine brasilianische Mikrodatenanalyse (BIS, 2022), die zeigt, dass Banken Kunden zunächst mit niedrigen Einstiegskonditionen binden und später – gestützt auf Informationsvorsprünge und Wechselkosten – höhere Zinsen durchsetzen. Dies relativiert die klassische Informationshypothese, wonach langfristige Bankbeziehungen automatisch zu niedrigeren Kreditkosten führen. Schliesslich wird die Marktmacht von Banken stark durch institutionelle und makroökonomische Rahmenbedingungen beeinflusst (Coccorese et al., 2021), was erklärt, warum der Effekt zwischen Ländern variieren kann.

Es gibt jedoch auch Evidenz für den entgegengesetzten Effekt: In weniger kompetitiven Märkten mit hoher Bankmarktmacht investieren Banken stärker in Beziehungsfinanzierung, da sich langfristige Kundenbindungen lohnen. Dies erlaubt es ihnen, Informationsasymmetrien zu reduzieren und so speziell kleinen und intransparenten Unternehmen Zugang zu günstigem Kapital zu verschaffen (Wang et al., 2020). Die Kreditkosten sinken in diesen Fällen nicht trotz, sondern wegen der Bankmarktmacht, da diese Investitionen in „Soft Information“ ökonomisch rational sein können.

Die Wirkung von Wettbewerb geht über reine Preissetzung hinaus: In kompetitiven Märkten sinken die Zinsaufschläge pro Risikoeinheit, d. h. Banken bepreisen Kreditrisiken weniger sensitiv, und operieren zudem mit geringeren Margen – was bei tiefer Eigenkapitalbasis zu erhöhter Fragilität führen kann (BIS, 2024; Whited et al., 2021). Gleichzeitig zeigt sich, dass in wettbewerbsintensiven Märkten die risikoadjustierten Erträge der Banken geringer sind, was deren Fähigkeit oder Bereitschaft zur

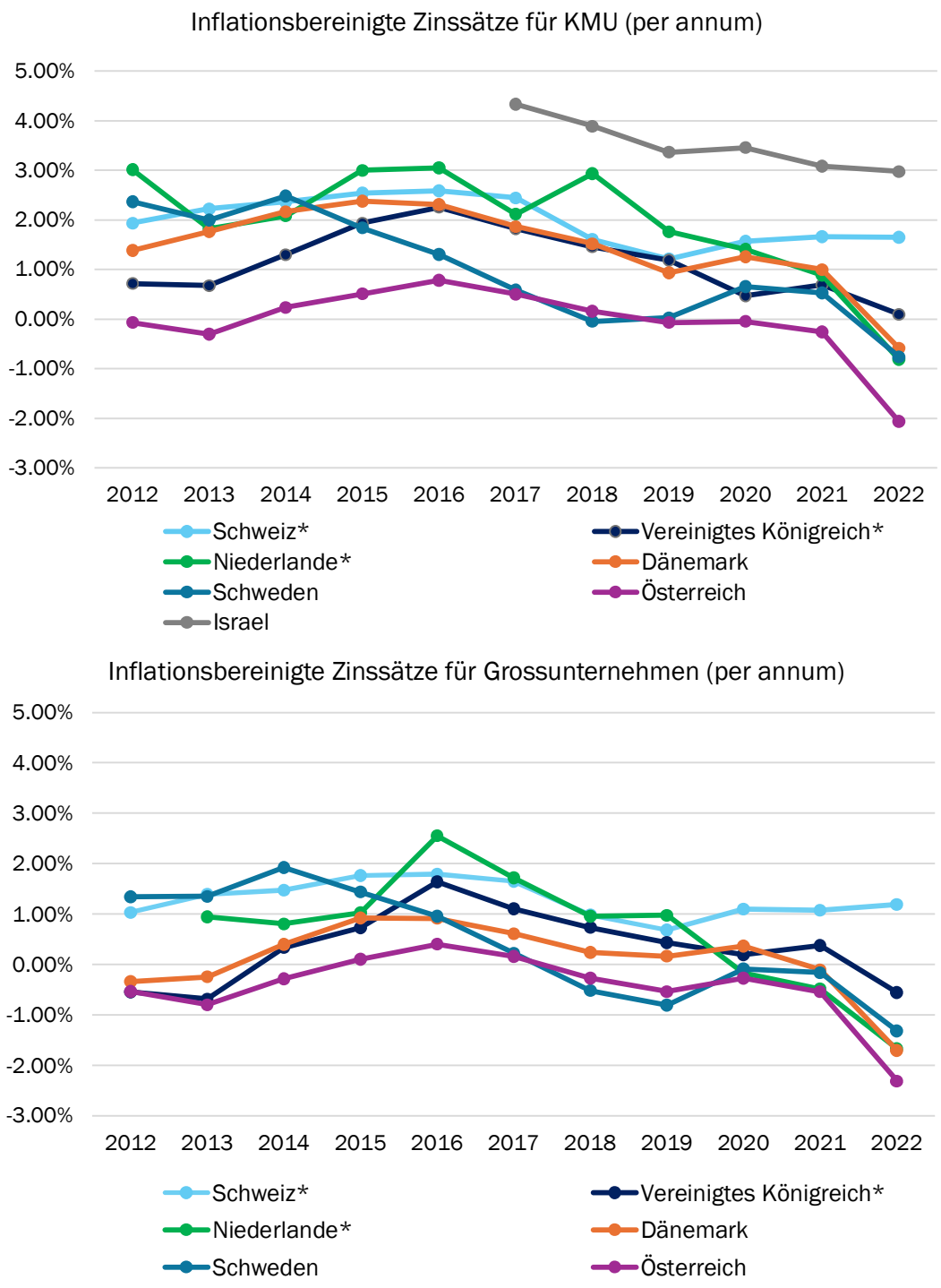
Kreditvergabe mittelfristig einschränken kann. Auch hier entstehen also indirekt höhere Finanzierungskosten – nicht durch Preise, sondern durch eingeschränkte Kreditverfügbarkeit.

Ob Marktmacht zu höheren oder tieferen Finanzierungskosten führt, hängt stark vom Kontext ab: Der Entwicklungsstand des Finanzsystems, das Ausmass der Informationsasymmetrien, die Dauer von Bank-Firm-Beziehungen und die Grösse der Unternehmen spielen entscheidende Rollen. In der Schweiz etwa zeigt sich, dass kleinere Banken höhere Margen realisieren können – nicht notwendigerweise wegen Marktmacht, sondern durch effiziente Steuerung oder lokale Marktbesonderheiten (Stettler, 2010). Auch zeigen sich grosse Unterschiede zwischen Banken in vergleichbaren Märkten, was auf die Relevanz bankinterner Faktoren wie Kostenstrukturen, Risikopolitik oder Vertriebskompetenz hinweist.

Die Literatur zeigt mehrheitlich eine Tendenz, dass Bankmarktmacht tendenziell zu höheren Finanzierungskosten führt, v. a. bei schwachem Wettbewerb, hohen Informationsasymmetrien und wenig mobilen Kunden. In Märkten mit hohen Informationsasymmetrien kann Marktmacht Beziehungsfinanzierung fördern und die Kreditkosten senken. In reifen Märkten mit geringerem Bedarf an Informationsaufbau überwiegt tendenziell die Preissetzungsmacht der Banken, was höhere Finanzierungskosten für Unternehmen zur Folge hat. Diese ambivalente Evidenz spricht jedoch gegen pauschale Schlussfolgerungen und unterstreicht die Notwendigkeit, Marktstruktur, Kundencharakteristika und institutionelle Rahmenbedingungen gemeinsam zu analysieren.

5.2.1.2 Finanzierungskosten im internationalen Vergleich

Abb. 5-5 Finanzierungskosten Unternehmen (2012-2022)

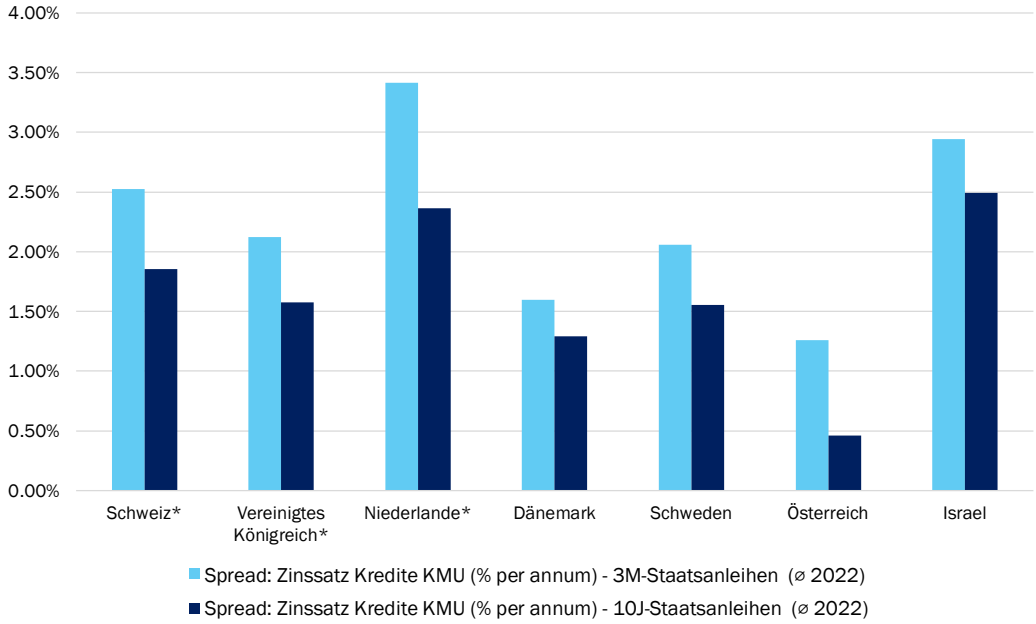


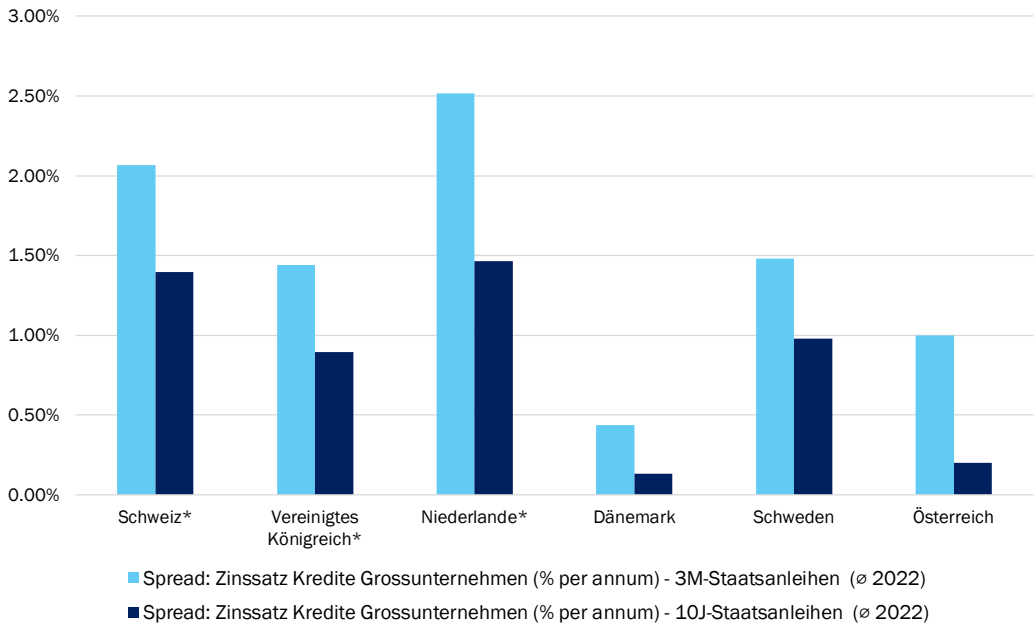
Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board).
Für Israel gibt es keine Daten zu Zinssätzen für Grossunternehmen.
Quellen: BAK Economics, OECD, Weltbank, 2022

Beschrieb:
Die beiden Diagramme zeigen die realen, inflationsbereinigten Zinssätze für Unternehmenskredite. Sie basieren auf Daten aus dem OECD-Bericht „Financing SMEs and Entrepreneurs“. Der dargestellte Datenstand bezieht sich auf das Jahr 2022, basierend auf der im November 2024 aktualisierten OECD-Datenbank. Die Inflationsraten stammen von der Weltbank und haben einen Datenstand von Juni 2025. Zur Inflationsbereinigung wurde ein gleitender Durchschnitt des aktuellen Jahres sowie der beiden Vorjahre verwendet, um kurzfristige Schwankungen zu glätten und der für Kreditentscheidungen relevanten langfristigen Inflationserwartung Rechnung zu tragen. Die Zinssätze für KMU (erstes Diagramm) beziehen sich auf neue Kredite unter 1 Million Euro mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr. Sie umfassen sowohl den Basiszinssatz als auch eine Risikoprämie. Die Zinssätze für Grossunternehmen (zweites Diagramm) gelten ebenfalls für neue Kredite mit kurzer Laufzeit, aber ab einem Betrag von 1 Million Euro. Hier wird nur der Basiszinssatz berücksichtigt, da für Grossunternehmen die Risikoprämie üblicherweise deutlich geringer ausfällt als bei KMU, was im OECD-Report als Grund für diese Abgrenzung genannt wird.

Ergebnis:
Die realen Zinssätze für Unternehmenskredite unterscheiden sich deutlich zwischen Ländern und über die Zeit. Ein konsistenter Zusammenhang zwischen der Präsenz international systemrelevanter Banken (G-SIBs) und dem Zinsniveau lässt sich aus den vorliegenden Daten jedoch nicht ableiten. Zwar lagen die realen Finanzierungskosten für Unternehmen in den Niederlanden – und teilweise auch in der Schweiz – über mehrere Jahre hinweg über dem Durchschnitt der Vergleichsländer. Insbesondere in den Niederlanden zeigen sich über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg relativ hohe reale Zinssätze. Dies könnte auf eine begrenzte Wettbewerbssituation oder eine starke Stellung einzelner Bankengruppen hindeuten. Gleichzeitig verzeichnete das Vereinigte Königreich – ebenfalls mit G-SIB-Präsenz – in mehreren Jahren vergleichsweise tiefe reale Zinsen. Die Unterschiede im Zinsniveau dürften daher nicht allein durch die Marktstellung grosser Banken erklärbar sein, sondern stehen vermutlich auch im Zusammenhang mit anderen Faktoren. So können in dynamischen, innovationsgetriebenen Volkswirtschaften – wie etwa Israel – höhere Zinssätze auch Ausdruck eines höheren Wachstumspotenzials und damit eines höheren Grenzprodukts des Kapitals sein.

Abb. 5-6 Spreads zwischen Unternehmenskreditzinsen und Staatsanleiherenditen nach Unternehmensgrösse (2022)





Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board).
Für Israel gibt es keine Daten zu Zinssätzen für Grossunternehmen.
Quellen: BAK Economics, OECD, Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), World Government Bonds, 2022

Beschrieb:
Die beiden Abbildungen zeigen die Differenz zwischen den effektiven Kreditzinsen für Unternehmen (getrennt nach KMU und Grossunternehmen) und den Renditen von dreimonatigen sowie zehnjährigen Staatsanleihen der jeweiligen Länder im Jahr 2022. Diese Differenz kann als ein Indikator für den Aufschlag auf das allgemeine Zinsniveau interpretiert werden, den Unternehmen bei der Kreditaufnahme entrichten. Die Anleiherenditen dienen dabei als Annäherung an risikolose Zinssätze und spiegeln das jeweilige Zinsumfeld wider.

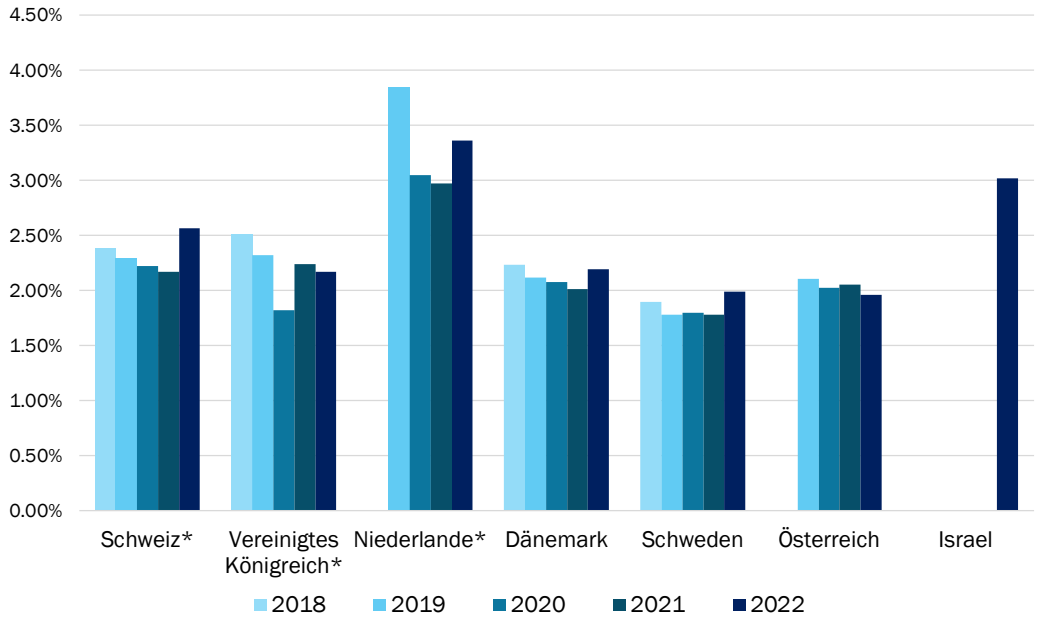
Die Darstellung ermöglicht es, Unterschiede in der relativen Höhe der Finanzierungskosten zwischen den Ländern sichtbar zu machen – unabhängig vom absoluten Zinsniveau. Dabei ist zu beachten, dass die Ergebnisse auch dadurch beeinflusst sein könnten, dass zum Beispiel der Schweizer Franken als „Safe Haven"-Währung gilt und der Staat sich deshalb zu sehr günstigen Konditionen verschulden kann, was wiederum den Spread verzerrt. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass Banken, die im Tiefzinsumfeld nur begrenzt negative Depositenzinsen an ihre Kundschaft weitergeben, versucht sein könnten, die dadurch geschmälerte Aktivmarge durch höhere Kreditaufschläge zu kompensieren, wie dies in der Schweiz der Fall sein könnte.

Ergebnis:
In allen betrachteten Ländern liegen die Kreditzinsen für Unternehmen über den jeweiligen Staatsanleiherenditen. Besonders ausgeprägt ist dieser Unterschied bei KMU in den Niederlanden, wo der Spread gegenüber dreimonatigen Staatsanleihen über drei Prozentpunkte beträgt. Auch in der Schweiz und in Israel sind die Finanzierungskosten von KMU im Verhältnis zum allgemeinen Zinsniveau überdurchschnittlich hoch.

Bei Grossunternehmen ist das Muster etwas weniger ausgeprägt, doch auch hier zeigt sich in den Niederlanden und der Schweiz eine im Vergleich hohe Differenz. Dänemark und Österreich weisen hingegen deutlich geringere Spreads auf, was auf günstigere Finanzierungskonditionen hindeutet. Diese Unterschiede könnten auf strukturelle Faktoren im Bankensektor oder Unterschiede im Wettbewerb hindeuten. In Ländern mit Grossbanken, wie der Schweiz oder den Niederlanden, ist der relative Aufschlag auf das allgemeine Zinsniveau tendenziell höher. Ein systematischer Zusammenhang mit der Präsenz von G-SIBs lässt sich jedoch nicht eindeutig belegen, da auch Länder ohne G-SIBs, insbesondere Israel, erhöhte Spreads aufweisen.

Die folgende Abbildung zeigt das allgemeine Zinsniveau anhand der Overnight-Referenzzinssätze als ein ergänzendes Mass zur Beurteilung der Zinssituation.

Abb. 5-7 Spread zwischen Unternehmenskreditzinsen und Overnight-Zinssätzen (2018–2022)



Anmerkung: *Länder mit global systemrelevanten Bank(en) (G-SIB) (Financial Stability Board).
Quellen: BAK Economics, Bank of England, Bank of Israel, Danish Financial Benchmark Facility, Europäische Zentralbank, Schweizerische Nationalbank, Sveriges Riksbank, 2022

Beschrieb:
Die Grafik zeigt den Spread zwischen den durchschnittlichen Zinssätzen für Unternehmenskredite von Grossunternehmen und KMU (gemäss OECD) und den jeweiligen durchschnittlichen Overnight-Zinssätzen der Länder in den Jahren zwischen 2018 und 2022. Die Overnight-Sätze dienen als geldmarktnaher Referenzwert für das kurzfristige Zinsumfeld und ermöglichen – ergänzend zu den Staatsanleihen in der oberen Grafik – einen konsistenten Ländervergleich der Finanzierungsmargen.

Der Spread ergibt sich aus der Differenz zwischen den Kreditkosten und den jeweiligen kurzfristigen Referenzzinssätzen: In der Schweiz basiert der Vergleich auf dem SARON, im Vereinigten Königreich auf dem SONIA, in den Niederlanden und Österreich auf dem ESTR, in Dänemark auf dem DESTR, in Schweden auf dem SWESTR und in Israel auf dem SIHR. Für Israel wurde der Spread auf Basis des SIHR berechnet, da der bisherige Referenzzinssatz Telbor im Jahr 2022 abgelöst wurde. Die Grafik gibt somit einen Überblick darüber, wie stark die effektiven Finanzierungskosten der Unternehmen über dem jeweiligen kurzfristigen Zinsniveau lagen.

Ergebnis:
Ein klarer Zusammenhang zwischen der Präsenz systemrelevanter Grossbanken (G-SIBs) und der Höhe des Spreads zwischen Unternehmenskredit-Zinsen und den jeweiligen Overnight-Zinssätzen lässt sich aus den Daten nicht ableiten. Zwar weisen Länder mit G-SIBs wie die Schweiz, das Vereinigte Königreich oder insbesondere die Niederlanden zum Teil höhere Spreads auf, jedoch können diese Unterschiede auch auf andere Faktoren zurückzuführen sein.

So basieren die Overnight-Zinssätze (z. B. ESTR für die Eurozone) zum Teil auf supranationalen Märkten, während die Unternehmenskredite lokal vergeben und bepreist werden. Die beobachteten Differenzen könnten somit auch auf strukturelle, regulatorische oder wirtschaftliche Besonderheiten der jeweiligen Länder zurückzuführen sein. Ein direkter kausaler Zusammenhang zur Marktmacht einzelner Bankengruppen lässt sich aus dem vorliegenden Vergleich nicht feststellen.

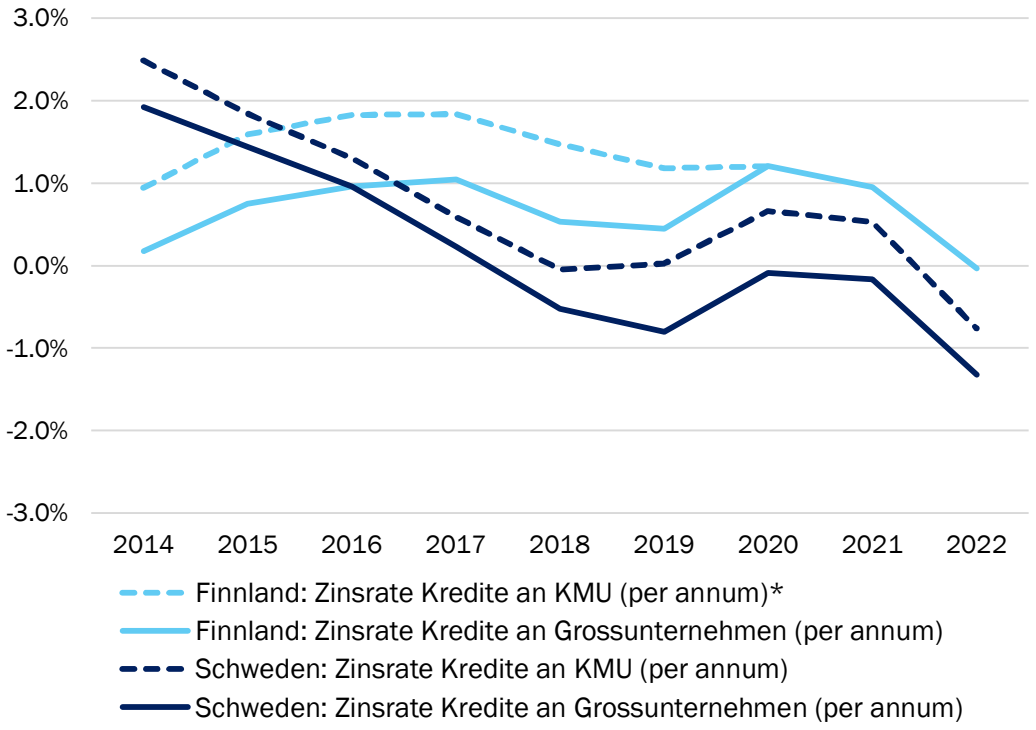
5.2.2 Finanzierungskosten: Fallstudie Schweden – Finnland

Im September 2017 kündigte Nordea, die grösste Bank Nordeuropas, die Verlagerung ihres Hauptsitzes von Schweden nach Finnland an. Ziel war es, künftig unter der einheitlichen Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) im Rahmen der EU-Bankenunion zu operieren. Aus Sicht von Nordea passte das schwedische Regulierungssystem nicht mehr zu ihrem integrierten, paneuropäischen Geschäftsmodell.

Laut Nordea versprach der Schritt eine einheitlichere Anwendung von Aufsichtsregeln, niedrigere Aufsichtsgebühren (v. a. im Bereich Einlagensicherung und Bankenabwicklung) und langfristige Einsparungen mit einem Netto-Barwert von 1.1–1.3 Mrd. EUR. Obwohl operativ keine Änderungen im Tagesgeschäft oder Kundenkontakt geplant waren, markierte die Entscheidung einen bedeutenden Eingriff in die rechtliche Struktur: Bereits Anfang 2017 hatte Nordea ihre skandinavischen Tochtergesellschaften in Zweigniederlassungen umgewandelt.

Das Beispiel zeigt exemplarisch, wie regulatorische Fragmentierung, etwa höhere nationale Abgaben oder abweichende Kapitalanforderungen, Banken zur grenzüberschreitenden Standortverlagerung motivieren kann. Solche Entscheidungen können indirekt auch Auswirkungen auf Wettbewerbsbedingungen und Kreditkonditionen im Firmenkundengeschäft haben, etwa durch veränderte Eigenkapitalanforderungen oder Refinanzierungskosten.

Abb. 5-8 Inflationsbereinigte Zinssätze für Unternehmenskredite in Schweden und Finnland (2014–2022)



Anmerkung: *Daten sind nur bis 2020 verfügbar
Quellen: OECD, Internationaler Währungsfonds (IWF), 2024

Beschrieb:
Die Grafik zeigt die inflationsbereinigten Zinsraten für Kredite an Grossunternehmen und KMU in Schweden und Finnland von 2014 bis 2022. Zur Inflationsbereinigung wurde ein gleitender Durchschnitt der Inflationsraten des aktuellen Jahres sowie der beiden Vorjahre verwendet, um kurzfristige Schwankungen zu glätten und der für Kreditentscheidungen relevanten langfristigen Inflationserwartung Rechnung zu tragen. Die Zinsniveaus in Finnland liegen meist leicht über jenen in Schweden, wobei die Entwicklung in beiden Ländern über den gesamten Zeitraum weitgehend parallel verlief. Dabei ist zu beachten, dass Schweden und Finnland zwei unterschiedlichen Währungsräumen angehören, was die direkte Vergleichbarkeit etwas einschränkt.

Ergebnis:
Die Differenz der Finanzierungskosten zwischen Finnland und Schweden blieb über die Jahre hinweg stabil, was darauf hindeutet, dass die Verlagerung des Hauptsitzes der Grossbank Nordea nach Finnland im Jahr 2018 keine erkennbare Auswirkung auf das relative Zinsniveau hatte. Dies könnte darauf hindeuten, dass die rechtliche Verlagerung eines Bankhauptsitzes nicht zwingend zu Veränderungen im lokalen Kreditgeschäft führt. Auch strukturelle Unterschiede in der Regulierung oder im Wettbewerb hatten offenbar keinen wesentlichen Einfluss auf das Muster der Zinsdifferenz.

Fazit Kapitel 5.2

Die Analyse der Finanzierungskosten für Unternehmenskredite zeigt eine heterogene Entwicklung über die betrachteten Länder und Zeiträume. Es lässt sich kein einheitlicher Zusammenhang zwischen der Präsenz von international systemrelevanten Banken und dem Niveau der Zinsen ableiten. Zwar weisen einige Länder mit G-SIBs, etwa die Niederlande und die Schweiz, über längere Zeiträume hinweg tendenziell höhere reale Zinssätze und Spreads im Vergleich zum allgemeinen Zinsniveau auf. Andererseits zeigen Länder ohne G-SIBs, wie Israel oder Dänemark, phasenweise ähnliche oder sogar höhere Zinssätze und Aufschläge. Der Vergleich der Zinssätze in Schweden und Finnland bestätigt zudem, dass auch bedeutende Veränderungen im Bankensitz, wie die Verlagerung einer Grossbank, nicht zwangsläufig direkte Auswirkungen auf das lokale Zinsniveau haben. Dies deutet darauf hin, dass neben der Marktstellung einzelner Bankgruppen vor allem strukturelle Faktoren wie nationale Regulierungen, die Wettbewerbssituation im Bankensektor und das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotenzial – etwa in Form einer höheren Grenzproduktivität von Investitionen – eine wichtige Rolle spielen. Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Finanzierungskosten von Unternehmen durch ein komplexes Zusammenspiel verschiedener Einflussgrössen geprägt sind. Ein alleiniger Fokus auf die Präsenz systemrelevanter Banken reicht daher nicht aus, um die beobachteten Unterschiede im Zinsniveau und den Kreditspreads umfassend zu erklären.

6 Literaturverzeichnis

BIS. (2022). *Informational switching costs, bank competition, and the cost of finance*. https://www.bis.org/publ/work990.htm

BIS. (2024). *Risk-based pricing in competitive lending markets*. https://www.bis.org/publ/work1169.htm

Carbó-Valverde, S., Rodríguez-Fernández, F., & Udell, G. F. (2009). Bank market power and SME financing constraints. *Review of Finance*, *13*(2), 309–340. https://doi.org/10.1093/rof/rfp003

Carletti, E., Leonello, A., & Marquez, R. (2024). Market power in banking. *Annual Review of Financial Economics*, *16*(1), 233–251. https://doi.org/10.1146/annurev-financial-082123-105257

Coccorese, P., Girardone, C., & Shaffer, S. (2021). What affects bank market power in the euro area? A country-level structural model approach. *Journal of International Money and Finance*, *117*(102443), 102443. https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102443

Gomez-Gonzalez, J. E., Sanin-Restrepo, S., Tamayo, C. E., & Valencia, O. M. (2023). Bank market power and firm finance: evidence from bank and loan-level data. *Economic Change and Restructuring*. https://doi.org/10.1007/s10644-023-09570-0

Hasan, I., Liu, L., Wang, H., & Zhen, X. (2017). Bank market power and loan contracts: Empirical evidence: Bank market power and loan contracts. *Economic Notes*, *46*(3), 649–676. https://doi.org/10.1111/ecno.12091

Mi, B., & Han, L. (2018). *Bank market competition and syndicated loan prices*. https://doi.org/10.1007/s111566-018-0781-y

Stettler, R. (2011). *Margen im Zinsgeschäft*. BankingHub. https://banking-hub.de/banksteuerung/margen-im-zinsgeschaeft-einflussfaktoren-auf-die-zinsspanne-beispiel-schweiz

Wang, X., Han, L., & Huang, X. (2020). Bank competition, concentration and EU SME cost of debt. *International Review of Financial Analysis*, *71*(101534), 101534. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101534

Whited, T. M., Wu, Y., & Xiao, K. (2021). Low interest rates and risk incentives for banks with market power. *Journal of Monetary Economics*, *121*, 155–174. https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2021.04.006

7 Anhang

7.1 Unternehmensumfrage

Die Umfrage richtete sich an CFOs von mittelgrossen Unternehmen in der Schweiz. Die Kontaktdaten wurden über den Business Monitor bezogen. Insgesamt wurden am 7. April 2025 rund 1100 Einladungen per E-Mail in den Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch versendet. Der Fragebogen stand zusätzlich in Englisch zur Verfügung.

Börsenkotierte Unternehmen des SMI wurden in Absprache mit dem SECO von der Umfrage ausgeschlossen, weil grosse börsenkotierte Unternehmen im Unterschied zu kleinen und mittelgrossen Unternehmen besser auf Bankdienstleistungen ausserhalb der Schweiz zurückgreifen können.

Die Umfrage wurde online mittels LimeSurvey durchgeführt. Ein Reminder wurde am 14. April 2025 verschickt. Der Befragungszeitraum endete am 16. April 2025. Die Zahl der vollständig ausgefüllten Fragebögen lag bei rund 150, weitere rund 150 Teilnahmen wurden teilweise abgeschlossen. Bei der Befragung wurde explizit darauf hingewiesen, dass sich die makroökonomischen und die monetären Bedingungen seit der Übernahme 2023 verändert haben.

Aufbereitung des Datensatzes

148 Unternehmen haben die Umfrage vollständig ausgefüllt, weitere 154 Unternehmen haben die Umfrage teilweise beantwortet, aber nicht abgeschlossen. Bei letzteren kann ermittelt werden, bis zu welcher Seite die Umfrage ausgefüllt wurde. Basierend auf diesen Daten wurden alle Unternehmen von der Auswertung ausgeschlossen, welche nur die allgemeinen Fragen zu ihrem Unternehmen oder weniger ausgefüllt haben. Alle Unternehmen, die mindestens die ersten fachlichen Fragen beantwortet haben, wurden in den zur Auswertung aufbereiteten Datensatz aufgenommen. Insgesamt beinhaltet der Datensatz, welcher ausgewertet wurde, damit 179 Unternehmen.

7.1.1 Auswertung allgemeine Fragen

Tabelle 33 zeigt eine Übersicht über die Anteile an Unternehmen, die für die jeweiligen Bereiche und Kategoren die Fragen beantwortet haben. Die restlichen Pensionskassen haben «Kann ich nicht beurteilen» angekreuzt, oder keine Antwort abgegeben. Sie dient der Einordnung der Resultate.

Es fällt auf, dass die Anteile in den verschiedenen Bereichen meistens über alle drei Kategorien relativ ähnlich sind, wobei «Preise» meistens leicht höher ist und «Qualität» eher am tiefsten.

Tabelle 33: Anteile der Antwortenden nach Bereich und Kategorie (Unternehmen)

	Preise	Verfügbarkeit	Qualität	Durchschnitt
Einfache Firmenkredite von einer Bank, die mehrheitlich besichert sind	34%	30%	29%	31%
Substanzielle Firmenkredite von einer Bank, die mehrheitlich nicht besichert sind	37%	31%	29%	32%
Strukturierte Konsortialfinanzierungen	20%	18%	17%	18%
Internationaler Zahlungsverkehr	48%	39%	35%	41%
Exportfinanzierung	15%	15%	13%	14%
Emissionsgeschäft in Schweizer Franken (Debt Capital Market)	17%	18%	18%	18%
Bankgarantien	36%	30%	29%	32%
Inländischer Zahlungsverkehr	64%	48%	43%	52%
Devisenhandel	50%	40%	38%	43%
Geldmarkt	48%	38%	35%	40%
Fremdwährungsabsicherung	50%	43%	37%	43%
Leasing	12%	13%	15%	13%
Factoring	10%	8%	10%	9%
M&A Beratung	11%	13%	11%	12%
Investment Banking	18%	20%	16%	18%
Strategische Beratung	24%	24%	20%	23%

Quelle: BAK Economics

7.1.2 Auswertung vertiefte Fragen

Den Unternehmen wurden verschiedene Faktoren präsentiert, die den Markteintritt alternativer Anbieter in den jeweiligen Bereichen erschweren könnten. Die Unternehmen wurden jeweils gebeten, einzuschätzen *wie stark* die Faktoren den Markteintritt alternativer Anbieter erschweren. Die Antwortkategorien sind «gar nicht», «leicht», «mässig», «schwer» und «massiv»[9]. Für die Übersicht wurden einerseits die Anteile «gar nicht», «leicht» und «mässig» zusammengenommen, andererseits die Anteile «schwer» und «massiv». Dies ermöglicht, vor allem grössere Probleme zu identifizieren. Anschliessend wurde die Differenz gebildet. Eine positive Differenz (grün eingefärbt) bedeutet, dass die Mehrheit der Unternehmen maximal mässigen Einfluss sieht. Eine negative Differenz (rot eingefärbt) bedeutet, dass die Mehrheit der Unternehmen schweren oder massiven Einfluss feststellt.

[9] Es gab ebenfalls die Antwortkategorie «kann ich nicht beurteilen». Für die Berechnung der Anteile wurden die Anteile «kann ich nicht beurteilen» nicht berücksichtigt.

Tabelle 34: Übersicht Markteintrittshürden

	Substanzielle Firmenkredite	Strukturierte Konsortial-finanzierungen	Emissionsgeschäft in Schweizer Franken
regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber	15%	17%	47%
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken	-6%	17%	7%
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz	8%	7%	13%
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit	-3%	86%	47%
Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen	47%	73%	63%
Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen	-17%	20%	29%

Quelle: BAK Economics

Die grössten Probleme mit potenziellen Markteintrittshürden zeigen sich bei den substanziellen Firmenkrediten, welche auch in den allgemeinen Fragen (Tabelle 4) als Problembereich identifiziert wurden. Dies ist gleichzeitig auch der einzige Bereich, in dem für gewisse Faktoren eine Mehrheit von schwerem bis massivem Einfluss als Hürden für den Markteintritt neuer Anbieter ausgeht. Auffallend ist, dass diesen Faktoren bei den strukturierten Konsortialfinanzierungen deutlich weniger Einfluss zugeschrieben wird – obwohl sie in den allgemeinen Fragen ebenfalls als Problembereich identifiziert wurden.

Von den Faktoren haben über alle Bereiche gesehen im Durchschnitt die hohen Fixkosten sowie die begrenzte Marktgrösse den grössten Einfluss. An dritter Stelle folgt die Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen – wobei dies vor allem durch den tiefen Wert bei den substanziellen Firmenkrediten erklärt wird. Am meisten Disparität innerhalb der Bereiche gibt es beim fehlenden Kundenvertrauen und Markenbekanntheit: während bei den substanziellen Firmenkrediten eine knappe Mehrheit von schwerem bis massivem Einfluss ausgeht, trifft das bei den strukturierten Konsortialfinanzierungen auf fast niemanden zu. Den kleinsten Einfluss üben über alle Bereiche gesehen die Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen aus.

Detaillierte Informationen zu den Markteintrittshürden in den einzelnen Bereichen befinden sich in den jeweiligen nachfolgenden Abschnitten.

7.1.2.1 Substanzielle Firmenkredite

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen ein Unternehmen im Bereich ‘substanzielle Firmenkredite’ zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen vor dem Wegfall der CS im Bereich substanzieller Firmenkredite zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen aktuell im Bereich substanzieller Firmenkredite zusammen - nach dem Wegfall der CS?

Tabelle 35 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[10]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 35: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	0%	0%	0%
1	6%	20%	13%
2	32%	26%	-6%
3	17%	20%	3%
mehr als 3	45%	35%	-10%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Kreditanfragen, Zinsen, Margen, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Vergabepraxis erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 36: Kreditanfragen

	Die Anzahl Banken, die auf Kreditanfragen eingehen, ist
kleiner	53%
gleich	34%
grösser	9%
kann ich nicht beurteilen	4%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Es zeigt sich, dass über die Hälfte (53.2%) der antwortenden Unternehmen angeben, dass die Anzahl Banken, die auf Kreditanfragen eingehen, kleiner geworden ist.

Tabelle 37: Zinsen und Margen

	Die Zinsen der Banken auf Firmenkrediten mit festem Zinssatz sind	Die Zinsen der Banken auf Firmenkrediten mit variablem Zinssatz sind	Die Margen der Banken auf Firmenkrediten sind generell
tiefer	2%	2%	2%
gleich	32%	32%	28%
höher	57%	55%	60%
kann ich nicht beurteilen	9%	11%	11%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

[10] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Unternehmen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

In allen drei Bereichen hat eine Mehrheit der antwortenden Unternehmen ‘höher’ angegeben, was einer Verschlechterung der Marktsituation aus Sicht der Unternehmen entspricht.

Tabelle 38: Beratungsangebot und Verhandlungsposition

	Beratungsangebot	Verhandlungsposition
besser	0%	0%
gleichwertig	69%	40%
schlechter	27%	60%
kann ich nicht beurteilen	4%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Hinsichtlich des Beratungsangebots geben mehr als zwei Drittel (69%) der Antwortenden Unternehmen an, dass es gleichwertig ist. Bei der Verhandlungsposition der Unternehmen hingegen, hat eine Mehrheit (60%) eine Verschlechterung festgestellt.

Tabelle 39: Vergabepraxis

	Vergabepraxis
lockerer	2%
gleichwertig	40%
strenger	52%
kann ich nicht beurteilen	6%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Eine knappe Mehrheit (52%) der antwortenden Unternehmen geht davon aus, dass die Vergabepraxis der Banken bei Firmenkrediten strenger geworden ist.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Die folgende Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[11].

Tabelle 40: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonalbanken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisenbanken	Postfinance	UBS	Sonstige
besser	20%	9%	10%	5%	0%	5%	0%
gleichwertig	46%	37%	23%	42%	21%	57%	75%
schlechter	35%	54%	67%	53%	79%	39%	25%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

[11] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 2%, 24%, 36%, 17%, 26%, 4%, 84%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

Es ist ersichtlich, dass bei allen Bankengruppen ausser bei der UBS und den Kantonalbanken eine Mehrheit der Antwortenden davon ausgeht, dass sie schlechter geeignet sind als die CS hinsichtlich substanziellen Firmenkrediten. Als am besten geeignet als Alternative zur CS werden die Kantonalbanken eingeschätzt, die rund ein Fünftel (19.6%) sogar als besser geeignet einschätzt.

Weiter wurde den Unternehmen folgende Frage gestellt: «Das Angebot der CS im Bereich der Firmenkredite, welche substanziell sind, wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt?»

Tabelle 41: Abdeckung des Angebots der CS durch andere Anbieter

Trifft gar nicht zu	4%
Trifft teilweise zu	15%
Trifft vollkommen zu	56%
kann ich nicht beurteilen	25%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).
Quelle: BAK Economics

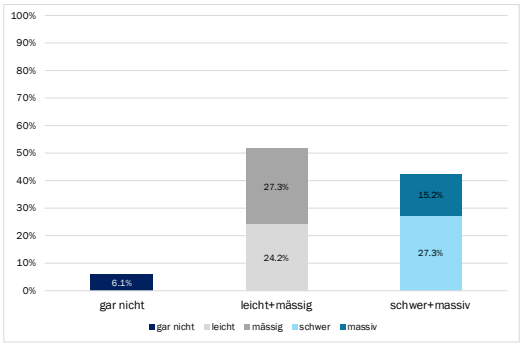
Mehr als die Hälfte (56%) der Unternehmen gehen davon aus, dass das Angebot der CS durch andere Anbieter vollständig abgedeckt wird.

Markteintrittshürden

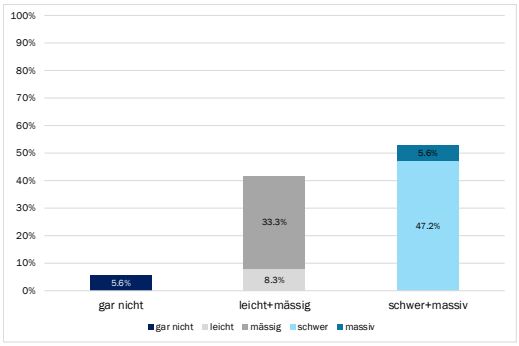
Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt für substanzielle Firmenkredite erschweren könnten. Bei drei potenziellen Markteintrittshürden sieht eine Mehrheit der Antwortenden schweren oder massiven Einfluss. Es sind dies ‘Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen’ (58.3%), ‘Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken’ (52.8%) sowie ‘Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit’ (51.3%). Am wenigsten problematisch sind die ‘Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen’: fast Dreiviertel (73.6%) der Unternehmen sehen nur leichten oder mässigen Einfluss.

Abbildung 7-1: Markteintrittshürden im Bereich substanzielle Firmenkredite

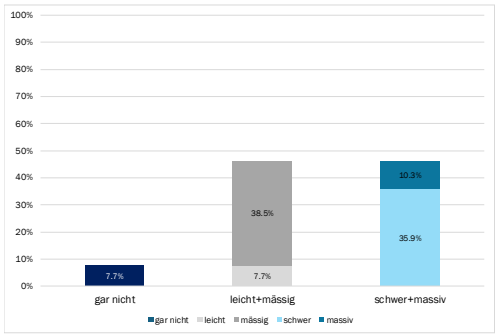
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



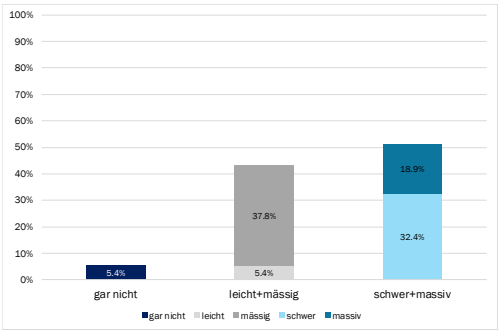
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



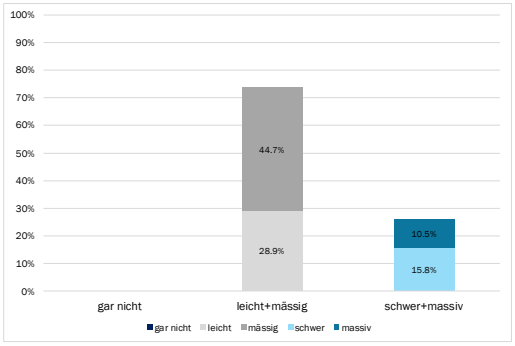
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



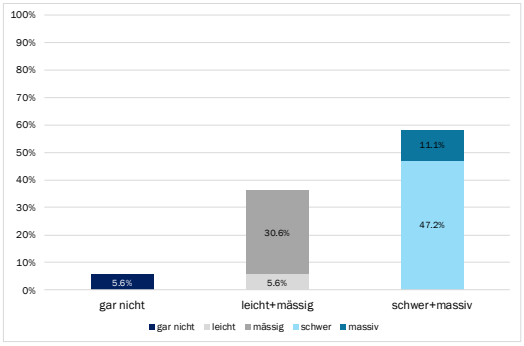
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen



Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').
Quelle: BAK Economics

7.1.2.2 Strukturierte Konsortialfinanzierungen

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen ein Unternehmen im Bereich 'Strukturierte Konsortialfinanzierungen' zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen vor dem Wegfall der CS im Bereich Strukturierte Konsortialfinanzierungen zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen aktuell im Bereich Strukturierte Konsortialfinanzierungen zusammen - nach dem Wegfall der CS?

Tabelle 42 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[12]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 42: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	6%	0%	-6%
1	0%	6%	6%
2	18%	12%	-6%
3	12%	12%	0%
mehr als 3	59%	65%	6%
keine Antwort	6%	6%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Beratung, Verhandlungsposition, Zinsen, Margen und Anzahl Banken, die als Leadbanken in Frage kommen. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 43: Angebot an Konsortialkrediten, Beratung und Verhandlungsposition

	Das Angebot an Konsortialkrediten ist	Das Beratungsangebot der Banken um Konsortialkredite ist	Unsere Verhandlungsposition bei Konsortialkrediten ist
besser	6%	6%	12%
gleichwertig	29%	53%	18%
schlechter	59%	35%	71%
kann ich nicht beurteilen	6%	6%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Beim Angebot sowie bei der Verhandlungsposition geht eine Mehrheit der Unternehmen von einer Verschlechterung der Situation aus (59% und 71%). Beim Beratungsangebot geben 59% der Antwortenden an, dass es gleichwertig oder besser ist.

[12] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Unternehmen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Tabelle 44: Zinsen und Margen

	Die Zinsen der Banken auf Konsortialkredite mit festem Zinssatz sind	Die Zinsen der Banken auf Konsortialkredite mit variablem Zinssatz sind	Die Margen der Banken auf Konsortialkredite sind
tiefer	13%	18%	12%
gleich	31%	35%	24%
höher	31%	29%	59%
kann ich nicht beurteilen	25%	18%	6%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Bei den Margen geht eine Mehrheit der Unternehmen (59%) von einem Anstieg der Margen aus – bei den Zinsen sind es jeweils rund 30%.

Tabelle 45: Leadbanken

	Anzahl Banken, die als Leadbanken in Frage kommen, ist
grösser	0%
gleich	24%
kleiner	76%
kann ich nicht beurteilen	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Eine deutliche Mehrheit (76%) der antwortenden Unternehmen geht davon aus, dass die Anzahl der Banken, die als Leadbanken bei Firmenkrediten fungieren, kleiner geworden ist.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 46 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[13].

Tabelle 46: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonalbanken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisenbanken	Postfinance	UBS	Sonstige
besser	6%	13%	13%	6%	0%	0%	0%
gleichwertig	29%	31%	27%	25%	14%	65%	0%
schlechter	65%	56%	60%	69%	86%	35%	100%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Bei allen Bankengruppen ausser bei der UBS geht eine Mehrheit der Antwortenden davon aus, dass sie schlechter geeignet sind als die CS hinsichtlich strukturierter Konsortialkredite. Dabei schneidet die Postfinance deutlich am schlechtesten ab.

[13] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 0%, 0%, 12%, 0%, 13%, 0%, 88%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

Weiter wurde den Unternehmen folgende Frage gestellt: «Das Angebot der CS im Bereich strukturierter Konsortialfinanzierungen wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt?»

Tabelle 47: Abdeckung des Angebots der CS durch andere Anbieter

Trifft gar nicht zu	29%
Trifft teilweise zu	41%
Trifft vollkommen zu	29%
kann ich nicht beurteilen	0%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).
Quelle: BAK Economics

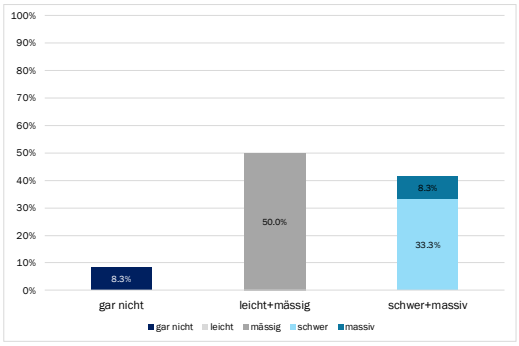
Es geben jeweils 29% der Unternehmen an, dass das Angebot der CS durch andere Anbieter gar nicht bzw. vollkommen abgedeckt wird. Die restlichen 41% gehen von einer teilweisen Abdeckung aus.

Markteintrittshürden

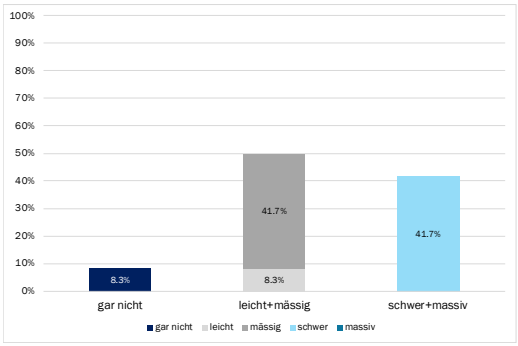
Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt für strukturierte Konsortialfinanzierungen erschweren könnten. Bei keiner der potenziellen Markteintrittshürden geht eine Mehrheit von schwerem oder massivem Einfluss aus. Beim fehlenden Kundenvertrauen Markenbekanntheit (7.1%) sowie bei den Wechselkosten (13.4%) sind es gar weniger als 15%. In den anderen Bereichen sind die Anteile der Antwortenden, die von schwerem oder massivem Einfluss ausgehen, zwischen 40 und 50 Prozent.

Abbildung 7-2: Markteintrittshürden im Bereich Konsortialfinanzierungen

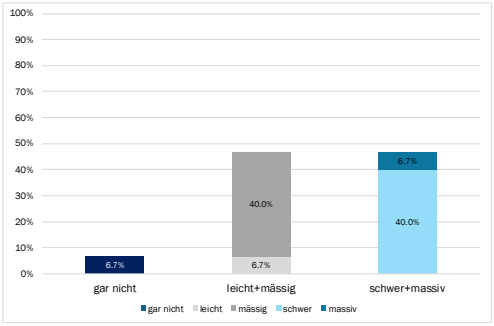
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



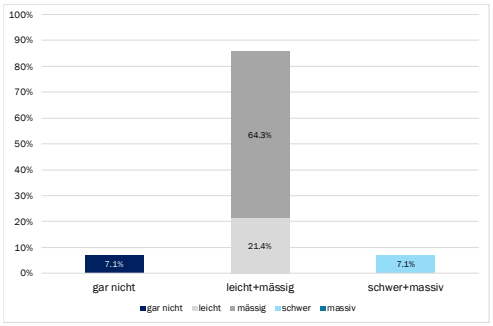
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



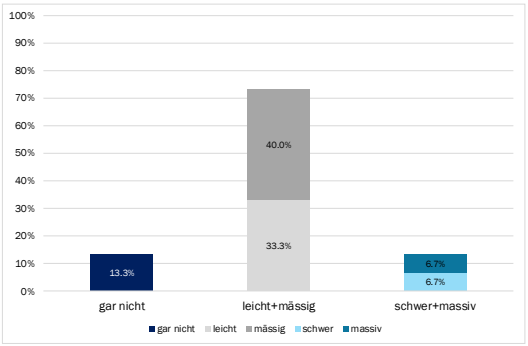
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



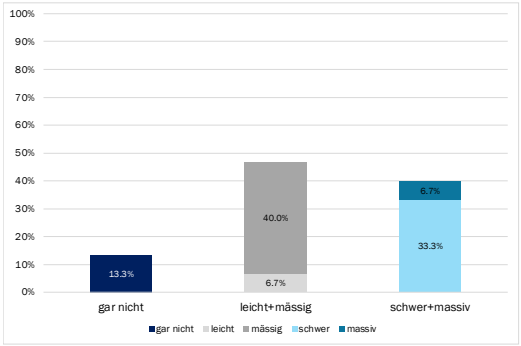
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen



Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').

Quelle: BAK Economics

7.1.2.3 Emissionsgeschäft in Schweizer Franken

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen ein Unternehmen im Bereich 'Emissionsgeschäft in Schweizer Franken' zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen vor dem Wegfall der CS im Bereich Emissionsgeschäft in Schweizer Franken zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen aktuell im Bereich Emissionsgeschäft in Schweizer Franken zusammen - nach dem Wegfall der CS?

Tabelle 48 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[14]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 48: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	0%	0%	0%
1	0%	0%	0%
2	13%	38%	25%
3	25%	19%	-6%
mehr als 3	63%	44%	-19%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Margen, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Anzahl Banken, die Emissionsgeschäfte in CHF anbieten, erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 49: Angebot, Beratung und Verhandlungsposition

	Das Angebot im Emissionsgeschäft ist	Das Beratungsangebot der Banken im Emissionsgeschäft ist	Unsere Verhandlungsposition im Bereich Emissionsgeschäfte ist
besser	6%	0%	13%
gleichwertig	50%	69%	19%
schlechter	44%	25%	63%
kann ich nicht beurteilen	0%	6%	6%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

[14] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Unternehmen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Bei der Verhandlungsposition hat eine Mehrheit der Unternehmen (63%) eine Verschlechterung der Situation festgestellt. Beim Angebot im Emissionsgeschäft hingegen geht eine knappe Mehrheit (56%) von einem gleichwertigen oder besseren Angebot aus. Beim Beratungsangebot ist der Anteil der Unternehmen, die es als mindestens gleichwertig bezeichnen, knapp über zwei Drittel (69%).

Tabelle 50: Margen

	Die Margen der Banken im Emissionsgeschäft sind
höher	38%
gleich	50%
tiefer	0%
kann ich nicht beurteilen	13%

Quelle: BAK Economics

Die Hälfte der Unternehmen geht davon aus, dass die Margen der Banken gleichgeblieben sind, während 38% höhere Margen feststellen.

Tabelle 51: Anzahl Banken, die Emissionsgeschäfte anbieten

	Die Anzahl Banken, die Emissionsgeschäfte anbieten, ist
grösser	13%
gleich	31%
kleiner	56%
kann ich nicht beurteilen	0%

Quelle: BAK Economics

Über die Hälfte (56%) der Unternehmen gibt an, dass die Anzahl Banken, welche Emissionsgeschäfte anbieten, kleiner geworden ist.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 52 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[15].

Tabelle 52: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonalbanken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisenbanken	Postfinance	UBS	Sonstige
besser	13%	20%	14%	7%	0%	13%	100%
gleichwertig	50%	27%	36%	33%	7%	81%	0%
schlechter	38%	53%	50%	60%	93%	6%	0%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Die UBS schneidet mit Abstand am besten ab: fast alle (94%) Unternehmen schätzen sie als besser oder gleichwertig ein wie die CS. Auch bei den Kantonalbanken findet

[15] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 0%, 6%, 13%, 6%, 13%, 0%, 86%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

sich eine entsprechende Mehrheit (63%). Bei den andere Banken geben jeweils mindestens die Hälfte an, dass sie schlechter geeignet sind. Am deutlichsten ist dies bei der Postfinance, die von 93% der Unternehmen als schlechter eingestuft wird.

Weiter wurde den Unternehmen folgende Frage gestellt: «Das Angebot der CS im Bereich Emissionsgeschäfte in Schweizer Franken wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt?»

Tabelle 53: Abdeckung des Angebots der CS durch andere Anbieter

Trifft gar nicht zu	7%
Trifft teilweise zu	67%
Trifft vollkommen zu	27%
kann ich nicht beurteilen	0%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).
Quelle: BAK Economics

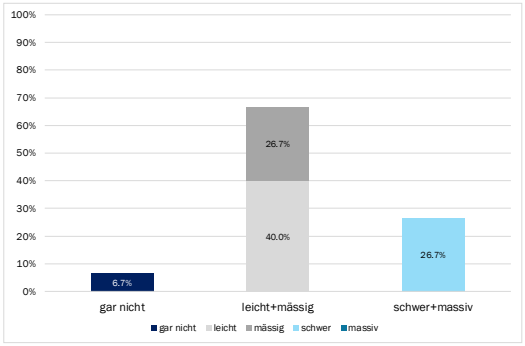
Eine Mehrheit (67%) geht davon aus, dass das Angebot der CS durch andere Anbieter teilweise abgedeckt wird. Rund ein Viertel (27%) der Unternehmen gibt an, dass dies vollkommen zutrifft.

Markteintrittshürden

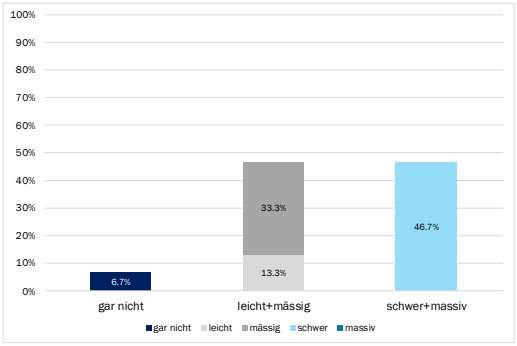
Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt im Bereich Emissionsgeschäft in CHF erschweren könnten. Bei keiner der potenziellen Markteintrittshürden geht eine Mehrheit von schwerem oder massivem Einfluss aus. Den grössten Einfluss haben die hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken, wo 46.7% schweren oder massiven Einfluss sehen, gefolgt von der begrenzten Marktgrösse der Schweiz (33.8%) und der Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen (35.7%).

Abbildung 7-3: Markteintrittshürden im Bereich Emissionsgeschäft in CHF

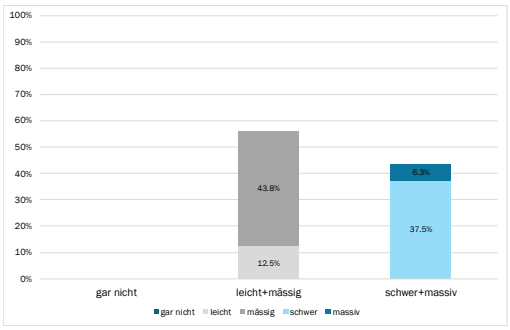
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



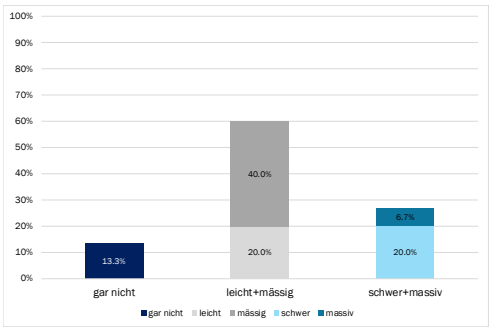
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



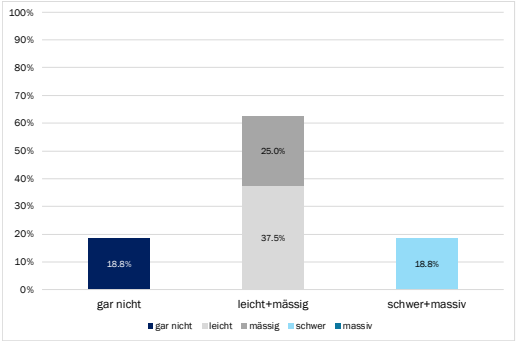
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



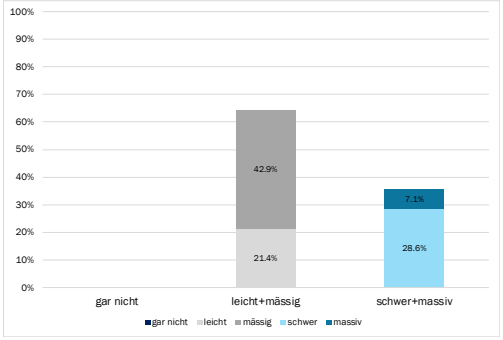
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



Kosten beim Wechseln oder Eingehen neuer Bankbeziehungen



Zurückhaltung bezüglich spezifischer Dienstleistungen



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').

Quelle: BAK Economics

7.1.2.4 Exportfinanzierung

Wie im Bericht erläutert, enthält der Anhang zur Exportfinanzierung nur jene detaillierteren Auswertungen, welche für die Übersichtstabellen/Vergleiche genutzt wurden. Da wir nur 4 Antworten hatten, wurden die anderen Fragen nicht weiter ausgewertet

Tabelle 54 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[16]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 54: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	0%	25%	25%
1	25%	0%	-25%
2	25%	25%	0%
3	50%	25%	-25%
mehr als 3	0%	25%	25%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden die Einschätzungen zu allfälligen Veränderungen in den Bereichen Beratungsangebot und Verhandlungsposition abgefragt sowie Margen. Tabelle 55 zeigt die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden.

Tabelle 55: Beratungsangebot und Verhandlungsposition

	Das Beratungsangebot der Banken im Bereich Exportfinanzierung ist	Unsere Verhandlungsposition im Bereich Exportfinanzierung ist
besser	0%	0%
gleichwertig	75%	100%
schlechter	25%	0%
kann ich nicht beurteilen	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

In beiden Bereichen haben mindestens Dreiviertel der Unternehmen «gleichwertig» gewählt – bei der Verhandlungsposition sind es sogar 100%.

Tabelle 56: Margen

	Die Margen der Banken im Bereich Exportfinanzierung sind
höher	0%
gleich	100%
tiefer	0%
kann ich nicht beurteilen	0%

Quelle: BAK Economics

[16] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Unternehmen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Alle Unternehmen gehen davon aus, dass die Margen der Banken im Bereich Exportfinanzierung gleichgeblieben sind.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 57 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[17].

Tabelle 57: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Postfi-nance	UBS	Sonstige
besser	50%	67%	33%	0%	0%	0%	0%
gleichwertig	25%	0%	33%	0%	0%	100%	0%
schlechter	25%	33%	33%	100%	100%	0%	100%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Während der Anteil an Unternehmen, welche die Bankengruppe als mindestens gleichwertig ansehen, bei der UBS (100%) klar am höchsten ist, ist der Anteil jener, die sie als besser sehen bei den Kantonalbanken, den Auslandsbanken und 'Ausländischen Institut' höher. Bei den Auslandsbanken ist es sogar eine klare Mehrheit (67%). Dort geht aber auch ein Drittel davon aus, dass sie schlechter geeignet sind. Deutlich am schlechtesten schneiden die Raiffeisenbanken sowie die Postfinance ab, welche von allen Unternehmen als schlechter eingestuft werden.

Weiter wurde den Unternehmen folgende Frage gestellt: «Das Angebot der CS im Bereich Exportfinanzierung wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt?»

Tabelle 58: Abdeckung des Angebots der CS durch andere Anbieter

Trifft gar nicht zu	0%
Trifft teilweise zu	25%
Trifft vollkommen zu	75%
kann ich nicht beurteilen	0%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).
Quelle: BAK Economics

Dreiviertel der Unternehmen geben an, dass das Angebot der CS durch andere Anbieter vollständig abgedeckt wird.

7.2 Pensionskassenumfrage

Die Mitglieder des Pensionskassenverbands ASIP wurden eingeladen, an einer separaten Online-Umfrage teilzunehmen. Die Einladungen wurden durch den ASIP am 8. April 2025 verschickt, ein korrigierter Link am 9. April 2025 nachgereicht.

Insgesamt wurden rund 600 Pensionskassen kontaktiert. Die Umfrage war in Deutsch und Englisch verfügbar. Auch hier kam LimeSurvey als Umfragetool zum Einsatz. Die

[17] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 0%, 25%, 25%, 25%, 25%, 0%, 50%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

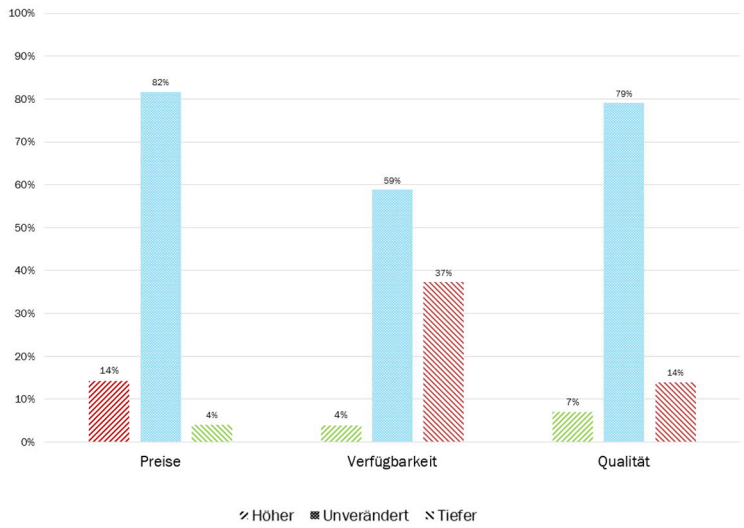
Umfrage endete ebenfalls am 16. April 2025. Die Rücklaufquote entsprach jener der Unternehmensumfrage (ca. 70 vollständige und weitere ca. 110 teilweise ausgefüllte Fragebögen).

7.2.1 Auswertung allgemeine Fragen

Bei der Interpretation der nachfolgenden Abbildungen ist zu beachten: Zur einfacheren Einordnung wurden die Balken unterschiedlich eingefärbt: Rot entspricht einer Verschlechterung der Situation, hellblau ist neutral und grün entspricht einer Verbesserung.

Abbildung 7-4 zeigt die Einschätzungen zur Veränderung der Marktsituation im Bereich 'Custory / Verwahrung'. Eine deutliche Mehrheit der Antwortenden geht von unveränderten Preisen (82%) und unveränderter Qualität (79%) aus. Auch bei der Verfügbarkeit stellen über die Hälfte (59%) keine Veränderung fest, 37% sehen eine Verschlechterung der Marktsituation.

Abbildung 7-4: Custody / Verwahrung



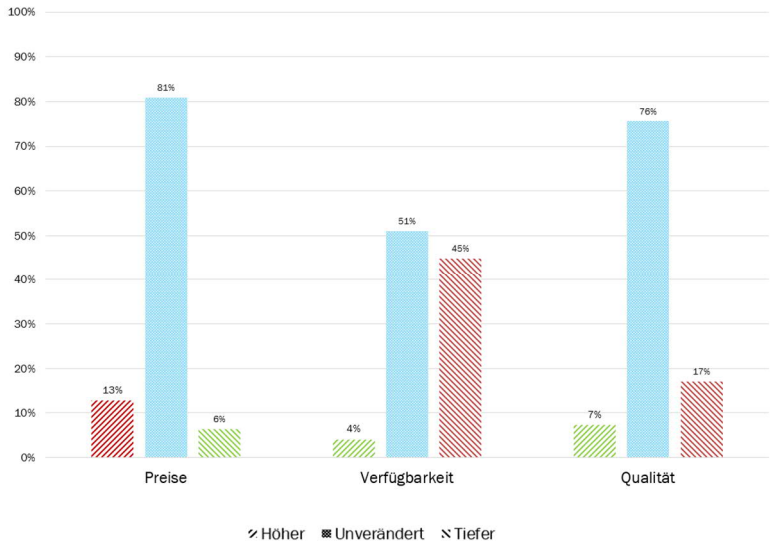
Rot = Verschlechterung, Grün = Verbesserung

Anmerkung: Grafik summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage nach den Preisen haben 48% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Verfügbarkeit haben 50% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Qualität haben 42% aller Pensionskassen geantwortet (Rest: Keine Antwort/Kann ich nicht beurteilen).

Quelle: BAK Economics

Abbildung 7-5 zeigt die Einschätzungen zur Veränderung der Marktsituation im Bereich 'Global Custody'. Eine deutliche Mehrheit der Antwortenden geht von unveränderten Preisen (81%) und unveränderter Qualität (76%) aus. Bei der Verfügbarkeit sind die Meinungen geteilt. Rund die Hälfte (55%) gehen von einer unveränderten oder besseren Marktsituation Situation aus, während 45% eine Verschlechterung festgestellt haben.

Abbildung 7-5: Global Custody



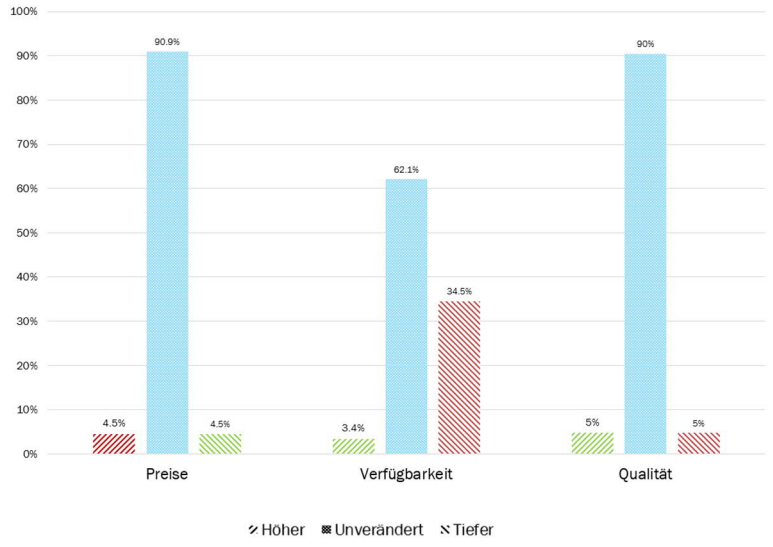
Rot = Verschlechterung, Grün = Verbesserung

Anmerkung: Grafik summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage nach den Preisen haben 46% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Verfügbarkeit haben 48% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Qualität haben 40% aller Pensionskassen geantwortet (Rest: Keine Antwort/Kann ich nicht beurteilen).

Quelle: BAK Economics

Abbildung 7-6 zeigt die Einschätzungen zur Veränderung der Marktsituation im Bereich ‘Strategische Beratung’. Bei den Preisen (95.4%) und der Qualität (95%) gibt jeweils eine deutliche Mehrheit an, dass sich die Situation nicht verändert oder verbessert hat. Bei der Verfügbarkeit ist es etwas ausgeglichener: über ein Drittel (34.5%) der Antwortenden haben eine Verschlechterung der Marktsituation festgestellt.

Abbildung 7-6: Strategische Beratung

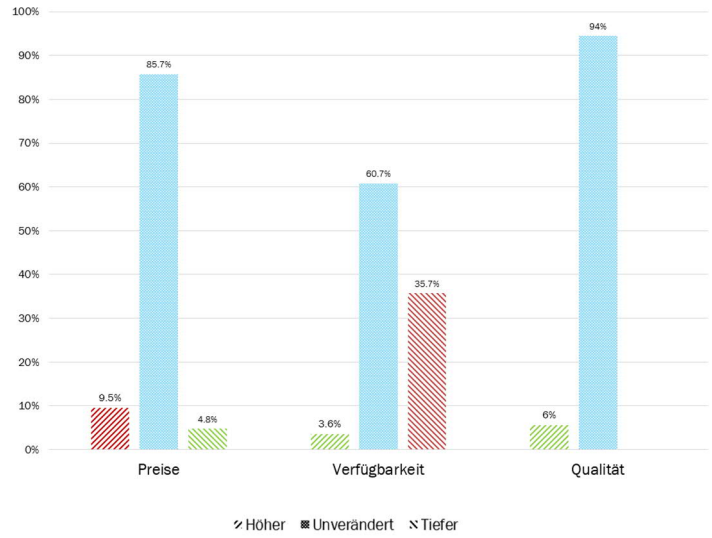


Rot = Verschlechterung, Grün = Verbesserung

Anmerkung: Grafik summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage nach den Preisen haben 21% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Verfügbarkeit haben 28% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Qualität haben 20% aller Pensionskassen geantwortet (Rest: Keine Antwort/Kann ich nicht beurteilen).

Abbildung 7-7 zeigt die Einschätzungen zur Veränderung der Marktsituation im Bereich ‘Absicherung von Zinsrisiken. Bei den Preisen (90.5%) geben fast alle Antwortenden an, dass sich die Situation nicht verändert oder verbessert hat. Bei der Qualität sind es gar 100%. Bei der Verfügbarkeit ist es etwas ausgeglichener: über ein Drittel (35.7%) der Antwortenden haben eine Verschlechterung der Marktsituation festgestellt.

Abbildung 7-7: Absicherung von Zinsrisiken



Rot = Verschlechterung, Grün = Verbesserung

Anmerkung: Grafik summiert Antwortende auf 100%. Auf die Frage nach den Preisen haben 20% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Verfügbarkeit haben 27% aller Pensionskassen geantwortet, auf die Frage nach der Qualität haben 18% aller Pensionskassen geantwortet (Rest: Keine Antwort/Kann ich nicht beurteilen).

Quelle: BAK Economics

Tabelle 59 zeigt eine Übersicht über die Anteile an Pensionskassen, die für die jeweiligen Bereiche und Kategorien die Fragen beantwortet haben. Die restlichen Pensionskassen haben «Kann ich nicht beurteilen» angekreuzt, oder keine Antwort abgegeben. Sie dient der Einordnung der Resultate.

Es fällt auf, dass die Anteile meistens bei der Qualität am tiefsten sind und bei der Verfügbarkeit am höchsten – allgemein sind die Anteile innerhalb der verschiedenen Kategorien aber meist in einem ähnlichen Bereich. Die ersten vier Kategorien haben klar die höchsten durchschnittlichen Antwort-Anteile, gegen 50%. Nur knapp über 20% und damit am tiefsten sind die Antwort-Anteile in den Kategorien ‘Fondsleitung für Einanlegerfonds’, ‘Strategische Beratung’ sowie ‘Absicherung von Zinsrisiken’.

Tabelle 59: Anteile der Antwortenden nach Bereich und Kategorie

	Preise	Verfügbarkeit	Qualität	Durch-schnitt
Custody/Verwahrung	48%	50%	42%	47%
Global Custody	46%	48%	40%	45%
Passives Asset Management	50%	49%	43%	47%
Anlageklasse Schweizer Immobilien	46%	48%	42%	45%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	23%	26%	20%	23%
Aktives Asset Management	31%	33%	27%	30%
Fonds oder fondsähnliche Produkte	40%	40%	33%	38%
Middle Office und Back Office Dienstleistungen	28%	37%	30%	32%
Strategische Beratung	21%	28%	20%	23%
Absicherung von Währungsrisiken	34%	37%	28%	33%
Absicherung von Zinsrisiken	20%	27%	18%	22%

Quelle: BAK Economics

7.2.2 Auswertung vertiefte Fragen

Schlussendlich wurden den Pensionskassen verschiedene Faktoren präsentiert, die den Markteintritt alternativer Anbieter erschweren könnten. Die Pensionskassen wurden gebeten, einzuschätzen *wie stark* die Faktoren den Markteintritt alternativer Anbieter erschweren. Die Antwortkategorien sind 'gar nicht', 'leicht', 'mässig', 'schwer' und 'massiv'[18]. Für die Übersicht wurden einerseits die Anteile 'gar nicht', 'leicht' und 'mässig' zusammengenommen, andererseits die Anteile 'schwer' und 'massiv'. Dies ermöglicht, vor grössere Probleme zu identifizieren. Anschliessend wurde die Differenz gebildet. Eine positive Differenz (grün) bedeutet, dass die Mehrheit der Pensionskassen maximal mässigen Einfluss sieht. Eine negative Differenz (rot eingefärbt) bedeutet, dass die Mehrheit der Pensionskassen schweren oder massiven Einfluss feststellt.

Tabelle 60: Übersicht Markteintrittshürden

	Global Custody	Passives Asset Management	Anlageklasse Schweizer Immobilien	Fondsleitung für Einanlegerfonds
Regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber	41%	56%	31%	17%
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken	-49%	-10%	-4%	17%
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz	-20%	10%	14%	0%
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit	-7%	19%	15%	17%
Hohe Kosten für den Wechsel bei der PK	-7%	53%	41%	-17%
Fehlendes Know-How zu Schweiz-spezifischen Gegebenheiten, Regulierung	3%	41%	23%	33%
Steuerliche Nachteile	87%	62%	91%	100%

Quelle: BAK Economics

[18] Es gab ebenfalls die Antwortkategorie «kann ich nicht beurteilen». Für die Berechnung der Anteile wurden die Anteile «kann ich nicht beurteilen» nicht berücksichtigt. Sie legen jedoch ein differenziertes Antwortverhalten nahe.

Die grössten Probleme mit potenziellen Markteintrittshürden zeigen sich bei 'Global Custody', das auch in den allgemeinen Fragen (Tabelle 15) als Problembereich identifiziert wurde. Von den Faktoren haben über alle Bereiche gesehen im Durchschnitt die hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken am meisten Einfluss. Dies ist besonders bei 'Global Custody' der Fall, wo rund Dreiviertel (74%) aller Pensionskassen von massivem oder schwerem Einfluss ausgehen. Anschliessend folgt die begrenzte Marktgrösse der Schweiz. Am meisten Disparität innerhalb der Bereiche gibt es bei den Kosten für den Wechsel bei der PK: während beim passiven Asset Management und bei der Anlageklasse Schweizer Immobilien eine deutliche Mehrheit höchstens mässigen Einfluss feststellt, gehen bei 'Global Custody' und 'Fondsleitung für Einanlegerfonds' über die Hälfte der Pensionskassen von schwerem bis massivem Einfluss aus. Steuerliche Nachteile spielen in jedem Bereich die kleinste Rolle – bei der Fondsleitung für Einanlegerfonds geben sogar alle Pensionskassen an, dass der Einfluss höchstens mässig ist. Auch der Einfluss regulatorischer Anforderungen ist sehr begrenzt.

Detaillierte Informationen zu den Markteintrittshürden in den einzelnen Bereichen befinden sich in den jeweiligen nachfolgenden Abschnitten.

7.2.2.1 Global Custody

Die Befragung hat untersucht, mit welchen Banken die Pensionskassen im Bereich 'Global Custody' vor bzw. nach dem Zusammenschluss von CS und UBS zusammengearbeitet haben. Tabelle 61 zeigt, mit welchen Banken jene Pensionskassen *nach* dem Zusammenschluss zusammengearbeitet haben, welche vorher *nur mit der CS* zusammengearbeitet haben.

Tabelle 61: Anteile Zusammenarbeit nach Zusammenschluss

	Anteil
mit UBS	93%
Sonstige	13%
Möchte ich nicht angeben	0%

Anmerkung: Die Summe ergibt mehr als 100%, weil einige der Pensionskassen mit mehreren Banken zusammenarbeiten.
Quelle: BAK Economics

Es wird ersichtlich, dass fast alle (93%) der Pensionskassen, die zuvor nur mit der CS zusammengearbeitet haben im Bereich 'Global Custody', jetzt mit der UBS zusammenarbeiten.

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Dienstleistungsangebot, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Margen erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 62: Veränderung Anzahl Anbieter

	Die Anzahl Banken, welche die Finanzienstleistung anbieten ist
kleiner	72%
gleich	14%
grösser	9%
kann ich nicht beurteilen	5%

Quelle: BAK Economics

Fast Dreiviertel (72%) der Pensionskassen geben an, dass die Anzahl Banken, welche 'Global Custody' anbieten, kleiner geworden ist.

Tabelle 63: Veränderung verschiedener Angebote und Verhandlungsposition

	Angebot	Dienstleistungs-angebot	Beratungs-angebot	Verhandlungsposition des Unternehmens
besser	7%	9%	2%	14%
gleichwertig	60%	63%	70%	35%
schlechter	21%	19%	14%	2%
kann ich nicht beurteilen	12%	9%	14%	49%

Quelle: BAK Economics

In keinem der Bereiche geht mehr als ein Viertel der Pensionskassen von einer Verschlechterung der Situation aus. Der Anteil ist beim allgemeinen Angebot im Bereich 'Global Custody' am höchsten (21%). Zu bemerkten ist weiter, dass bei der Einschätzung der Verhandlungsposition fast die Hälfte (49%) der Pensionskassen die Situation nicht beurteilen konnten.

Tabelle 64: Margen

	Margen
tiefer	5%
gleich	60%
höher	12%
kann ich nicht beurteilen	23%

Quelle: BAK Economics

Bei den Margen gehen rund 60% der Pensionskassen von einer unveränderten Situation aus. Wenn man von den «kann ich nicht beurteilen»-Antworten absieht, sind es sogar 78%.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 65 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen[19].

[19] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 9%, 14%, 23%, 33%, 30%, 0%, 76%. Die Anteile legen nahe, dass die Pensionskassen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

Tabelle 65: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Post-finance	UBS	Sonstige
besser	8%	8%	6%	3%	3%	14%	44%
gleichwertig	26%	30%	24%	7%	7%	74%	22%
schlechter	67%	62%	70%	90%	90%	12%	33%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Die UBS ist die einzige Bank, bei welcher nicht eine deutliche Mehrheit (>65%) davon ausgeht, dass sie schlechter geeignet ist als die CS im Bereich 'Global Custody'. Am deutlichsten ist die Einschätzung bei den Raiffeisenbanken sowie bei der Postfinance, wo jeweils 90% der Pensionskassen angeben, dass sie schlechter geeignet sind.

Weiter wurden die Pensionskassen gefragt, ob das Angebot der CS im Bereich 'Global Custody' durch andere Banken gleichwertig abgedeckt wird.

Tabelle 66: Abdeckung Angebot CS durch andere Anbieter

	Das Angebot der CS wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt
Trifft gar nicht zu	9%
Trifft teilweise zu	49%
Trifft vollkommen zu	37%
kann ich nicht beurteilen	5%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).
Quelle: BAK Economics

Am meisten Pensionskassen geben an, dass die Abdeckung des Angebots der CS durch andere Banken teilweise abgedeckt wird (49%). Weitere 37% haben «trifft vollkommen zu» gewählt.

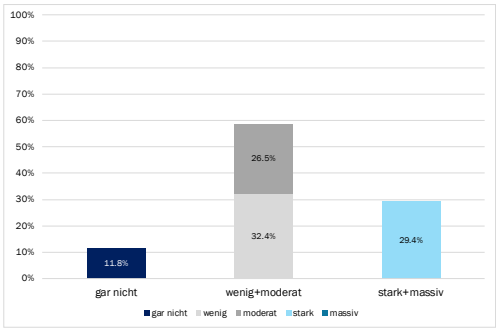
Markteintrittshürden

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt im Bereich Global Custody erschweren könnten[20]. Den grössten Einfluss üben die hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken aus. Hier geht eine grosse Mehrheit (75%) der Pensionskassen von schwerem bis massivem Einfluss aus. Eine Mehrheit gibt es dafür auch beim fehlenden Kundenvertrauen und Markenbekanntheit (54%) sowie bei den Wechselkosten (53.7%). Den geringsten Einfluss üben die regulatorischen Anforderungen durch den Gesetzgeber sowie die steuerlichen Nachteile aus.

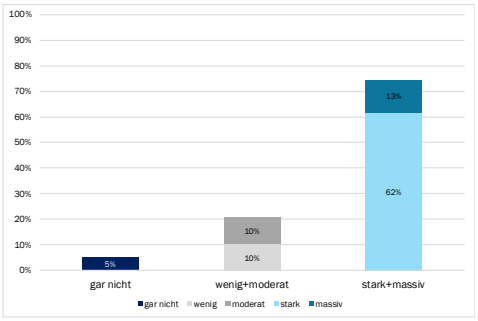
[20] Im Bereich 'Global Custody' gab es eine kleine Abweichung hinsichtlich der Antwortmöglichkeiten von den anderen Bereichen. Statt 'leicht' stand 'wenig' und statt 'mässig' stand 'moderat'. Zur besseren Vergleichbarkeit und Einheitlichkeit wird hier trotzdem meistens die Standardterminologie (leicht und mässig) verwendet. Dabei werden 'leicht' und 'wenig' sowie 'mässig' und 'moderat' als gleichbedeutend betrachtet.

Abbildung 7-8: Markteintrittshürden im Bereich Global Custody

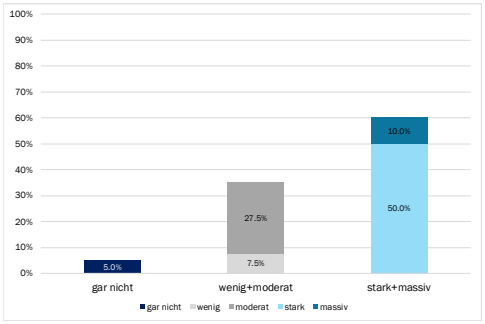
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



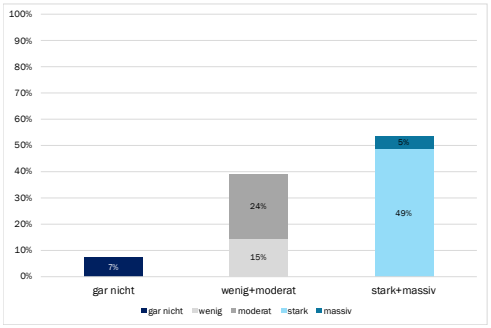
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



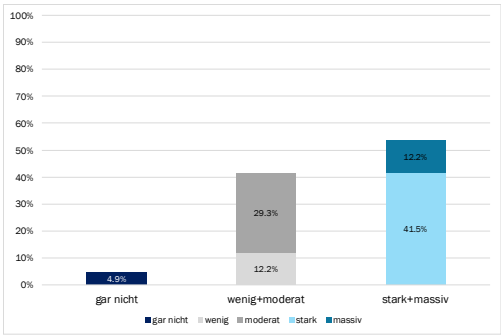
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



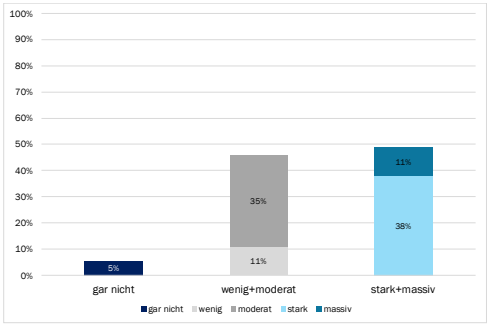
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



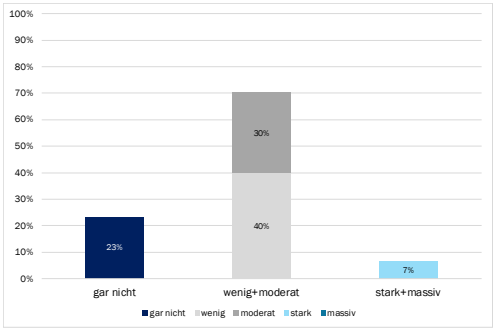
Hohe Kosten für den Wechsel bei der PK



Fehlendes Know-How zu Schweiz-spezifischen Gegebenheiten, Regulierung



Steuerliche Nachteile



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').
Quelle: BAK Economics

7.2.2.2 Passives Asset Management

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen eine Pensionskasse im Bereich 'Passives Asset Management' zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen im Bereich Passives Asset Management vor dem Wegfall der CS zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen im Bereich Passives Asset Management derzeit zusammen – nach dem Wegfall der CS?¨

Tabelle 67 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[21]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 67: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	0%	0%	0%
1	17%	23%	7%
2	40%	33%	-7%
3	10%	17%	7%
mehr als 3	33%	27%	-7%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Dienstleistungsangebot, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Margen erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 68: Veränderung Anzahl Anbieter

	Die Anzahl Banken, welche die Finanzienstleistung anbieten
kleiner	50%
gleich	33%
grösser	10%
kann ich nicht beurteilen	7%

Quelle: BAK Economics

Die Hälfte (50%) der Pensionskassen gibt an, dass die Anzahl Banken, welche 'Passives Asset Management' anbieten, seit dem Wegfall der CS gesunken ist. Ein Drittel (33%) der Pensionskassen geht von einer unveränderten Situation aus.

[21] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Pensionskassen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Tabelle 69: Veränderung verschiedener Angebote und Verhandlungsposition

	Angebot	Dienstleistungs-angebot	Beratungs-angebot	Verhandlungsposition des Unternehmens
besser	10%	3%	3%	13%
gleichwertig	63%	73%	63%	37%
schlechter	23%	20%	20%	43%
kann ich nicht beurteilen	3%	3%	13%	7%

Quelle: BAK Economics

Lediglich bei der Verhandlungsposition hat ein grosser Anteil der Pensionskassen (43%) eine Verschlechterung festgestellt. In den anderen Fällen sind die Anteile bei rund 20%.

Tabelle 70: Margen

	Margen
tiefer	17%
gleich	52%
höher	10%
kann ich nicht beurteilen	21%

Quelle: BAK Economics

Rund die Hälfte (52%) geht von unveränderten Margen bei den Banken im Bereich 'Passives Asset Management' aus. Der Anteil der Pensionskassen, die sogar von tieferen Margen ausgehen, ist leicht höher als der Anteil der Pensionskassen, die von höheren Margen ausgehen (17% und 10%).

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 71 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[22].

Tabelle 71: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Post-finance	UBS	Sonstige
besser	4%	4%	9%	5%	5%	7%	25%
gleichwertig	61%	62%	61%	0%	0%	86%	25%
schlechter	36%	35%	30%	96%	95%	7%	50%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Bei den Raiffeisenbanken und der Postfinance geben fast alle Unternehmen (96% und 95%) an, dass sie schlechter geeignet sind als die CS im Bereich 'Passives Asset Management'. Bei den Kantonalbanken, den Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz sowie beim ausländischen Institut gehen rund zwei Drittel der Pensionskassen von einer mindestens gleichwertigen Eignung aus. Für die UBS geben fast alle (93%) an, dass sie gleichwertig oder besser geeignet ist.

[22] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 7%, 13%, 23%, 27%, 28%, 3%, 69%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

Tabelle 72: Abdeckung Angebot CS durch andere Anbieter

	Das Angebot der CS wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt
Trifft gar nicht zu	0%
Trifft teilweise zu	47%
Trifft vollkommen zu	50%
kann ich nicht beurteilen	3%

Quelle: BAK Economics

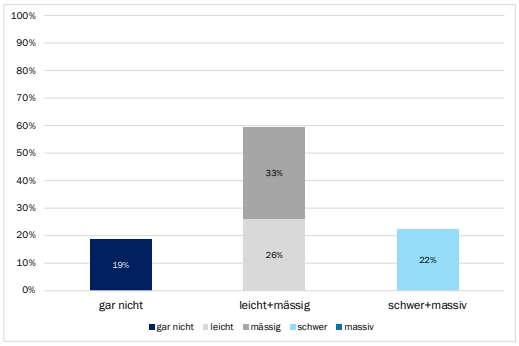
Alle Pensionskassen, welche die Situation beurteilen können, gehen davon aus, dass das Angebot zumindest teilweise durch andere Banken abgedeckt wird.

Markteintrittshürden

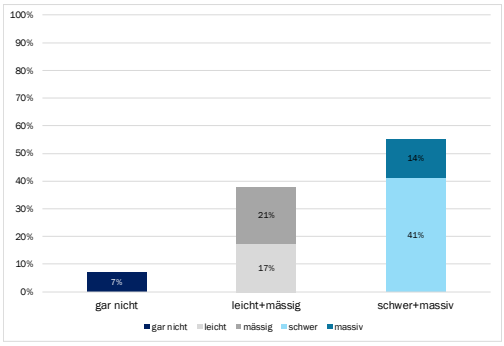
Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt im Bereich Passives Asset Management erschweren könnten. Es gibt lediglich eine potenzielle Markteintrittshürde, bei dem eine Mehrheit der Pensionskassen einen schweren oder massiven Einfluss feststellt: die hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken (55%). Auch eine Rolle spielen die begrenzte Marktgrösse der Schweiz (44.8%) sowie fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit (40%). Steuerliche Nachteile spielen kaum eine Rolle: hier gehen 80.8% der Pensionskassen von gar keinem bis mässigem Einfluss aus.

Abbildung 7-9: Markteintrittshürden im Bereich passives Asset Management

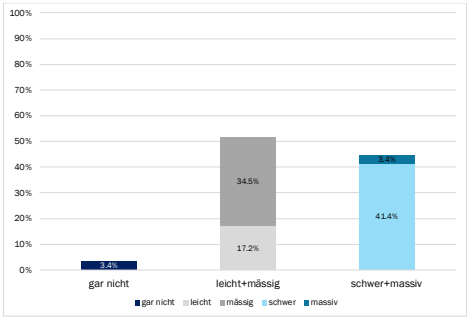
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



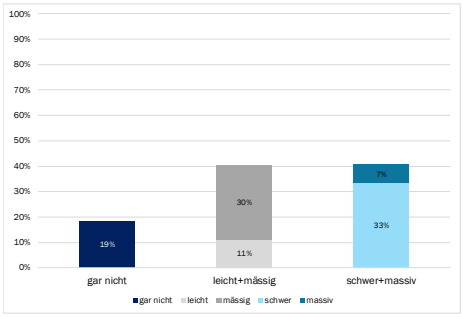
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



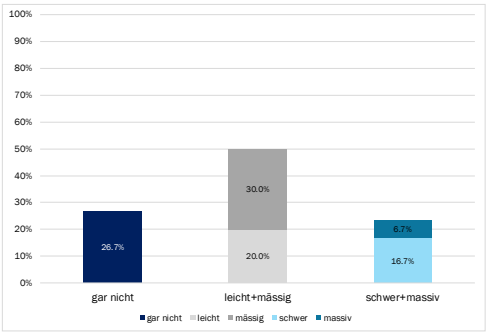
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



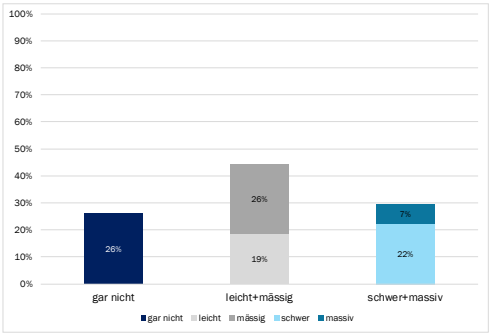
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



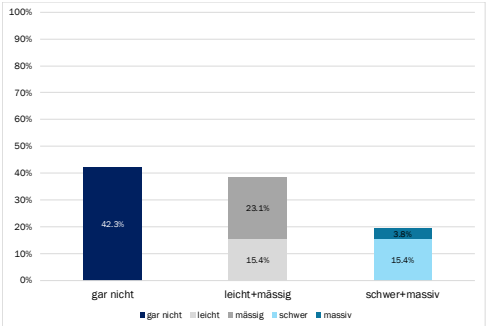
Hohe Kosten für den Wechsel bei der PK



Fehlendes Know-How zu Schweiz-spezifischen Gegebenheiten, Regulierung



Steuerliche Nachteile



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').

Quelle: BAK Economics

7.2.2.3 Anlageklasse Schweizer Immobilien

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen eine Pensionskasse im Bereich 'Anlageklasse Schweizer Immobilien' zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen im Bereich Anlageklasse Schweizer Immobilien *vor* dem Wegfall der CS zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen im Bereich Anlageklasse Schweizer Immobilien derzeit zusammen – *nach* dem Wegfall der CS?¨

Tabelle 73 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[23]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 73: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	4%	4%	0%
1	11%	7%	-3%
2	18%	19%	1%
3	11%	4%	-7%
mehr als 3	57%	67%	10%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Dienstleistungsangebot, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Margen erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 74: Veränderung Anzahl Anbieter

	Die Anzahl Banken, welche die Finanzienstleistung anbieten ist
kleiner	68%
gleich	25%
grösser	4%
kann ich nicht beurteilen	4%

Quelle: BAK Economics

Eine deutliche Mehrheit (68%) der Pensionskassen gibt an, dass die Anzahl Banken, welche 'Anlageklasse Schweizer Immobilien' anbieten, seit dem Wegfall der CS gesunken ist.

[23] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Pensionskassen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Tabelle 75: Veränderung verschiedener Angebote und Verhandlungsposition

	Angebot	Dienstleistungs-angebot	Beratungs-angebot	Verhandlungsposition des Unternehmens
besser	4%	4%	7%	4%
gleichwertig	50%	71%	61%	46%
schlechter	46%	25%	21%	46%
kann ich nicht beurteilen	0%	0%	11%	4%

Quelle: BAK Economics

Beim Angebot (46%) und bei der Verhandlungsposition (46%) geben fast die Hälfte der Pensionskassen an, dass sich die Situation verschlechtert hat. Beim Dienstleistungs- und Beratungsangebot sind es deutlich weniger (25% und 21%).

Tabelle 76: Margen

	Margen
tiefer	4%
gleich	50%
höher	29%
kann ich nicht beurteilen	18%

Quelle: BAK Economics

Rund die Hälfte (50%) geht von unveränderten Margen bei den Banken im Bereich 'Passives Asset Management' aus. 29% der Pensionskassen geben an, dass die Margen gestiegen sind.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 71 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[24].

Tabelle 77: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Post-finance	UBS	Sonstige
besser	11%	4%	9%	12%	9%	11%	50%
gleichwertig	43%	21%	9%	20%	9%	82%	25%
schlechter	46%	75%	83%	68%	83%	7%	25%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

Am besten geeignet als alternativer Anbieter im Bereich 'Anlageklasse Schweizer Unternehmen' ist die UBS. Hier geben fast alle (93%) an, dass sie gleichwertig oder besser

[24] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 0%, 14%, 18%, 11%, 18%, 4%, 80%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

ist. Bei den Kantonalbanken ist es immerhin eine Mehrheit (54%). Bei den anderen Bankengruppen geht eine Mehrheit von einer schlechteren Eignung aus. Am deutlichsten ist dies beim Ausländischen Institut und bei der Postfinance, die jeweils 83% als schlechter geeignet einschätzen.

Tabelle 78: Abdeckung Angebot CS durch andere Anbieter

	Das Angebot der CS wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt
Trifft gar nicht zu	7%
Trifft teilweise zu	50%
Trifft vollkommen zu	43%
kann ich nicht beurteilen	0%

Quelle: BAK Economics

Fast alle (93%) Pensionskassen gehen davon aus, dass das Angebot der CS mindestens teilweise durch durch andere Banken abgedeckt wird.

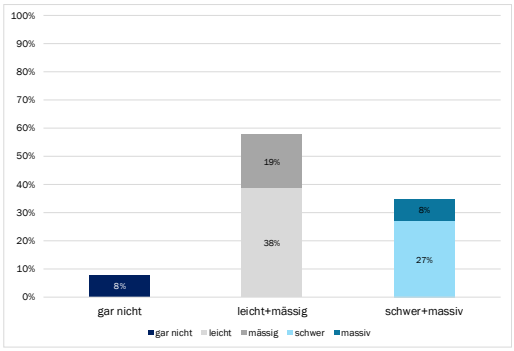
Markteintrittshürden

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt im Bereich Anlageklasse Schweizer Immobilien erschweren könnten.

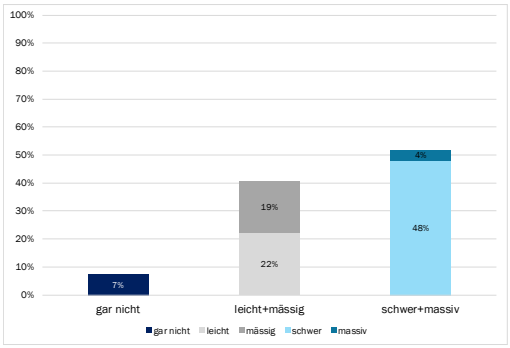
Den hohen Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken wird als einzigem Faktor von einer Mehrheit der Pensionskassen schwerer oder massiver Einfluss zugeschrieben (52%). Anschliessend folgen die begrenzte Marktgrösse der Schweiz (43%) sowie fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit (42.3%). Steuerliche Nachteile spielen die kleinste Rolle: nur gerade 5% haben ihren Einfluss als schwer oder massiv eingeschätzt.

Abbildung 7-10: Markteintrittshürden im Bereich «Schweizer Immobilien»

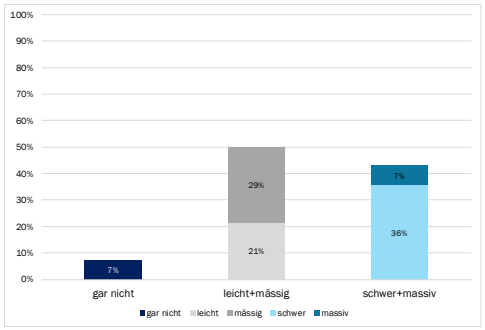
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



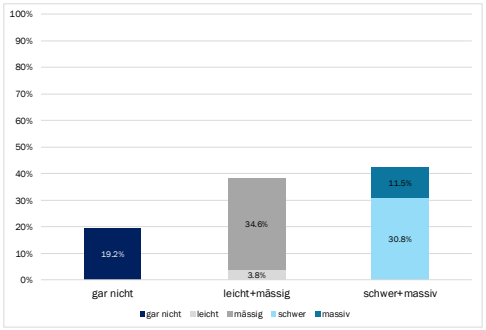
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



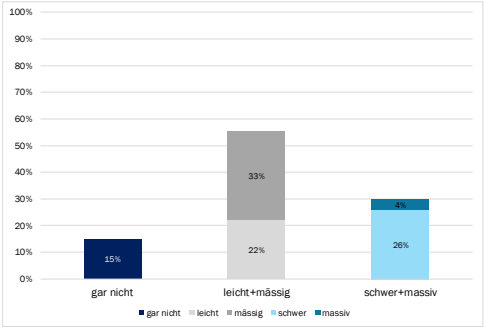
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



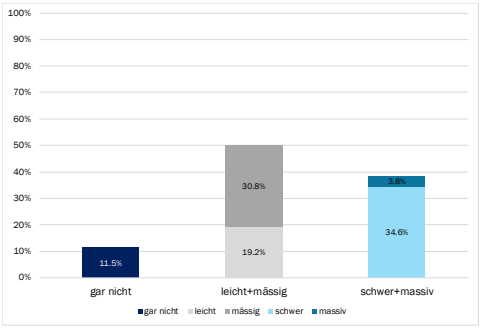
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



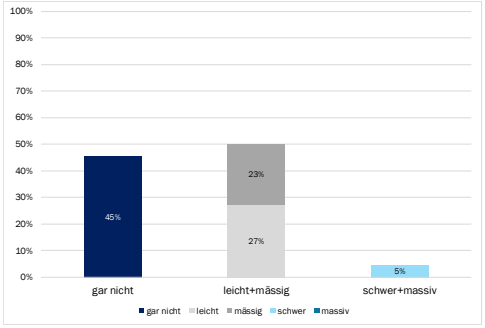
Hohe Kosten für den Wechsel bei der PK



Fehlendes Know-How zu Schweiz-spezifischen Gegebenheiten, Regulierung



Steuerliche Nachteile



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: 'kann ich nicht beurteilen').
Quelle: BAK Economics

7.2.2.4 Fondsleitung für Einanlegerfonds

Die Befragung hat untersucht, wie sich die Anzahl Finanzdienstleister, mit denen eine Pensionskasse im Bereich 'Fondsleitung für Einanlegerfonds' zusammenarbeitet, mit dem Wegfall der CS verändert hat. Die Fragen waren:

- Mit wie vielen Banken hat Ihr Unternehmen im Bereich Fondsleitung für Einanlegerfonds *vor* dem Wegfall der CS zusammengearbeitet?
- Mit wie vielen Finanzdienstleistern arbeitet Ihr Unternehmen im Bereich Fondsleitung für Einanlegerfonds derzeit zusammen – *nach* dem Wegfall der CS?¨

Tabelle 79 zeigt die prozentualen Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort)[25]. Die Spalte 'Differenz' zeigt den Unterschied des jeweiligen Anteils vor und nach dem Wegfall der CS. Eine positive Zahl bedeutet, dass mehr Antwortende mit dieser Anzahl an Finanzdienstleistern zusammenarbeiten.

Tabelle 79: Zusammenarbeit mit Banken vor und nach dem Wegfall der CS

	vor Wegfall	nach Wegfall	Differenz
0	0%	0%	0%
1	100%	85%	-15%
2	0%	8%	8%
3	0%	8%	8%
mehr als 3	0%	0%	0%
keine Antwort	0%	0%	0%

Anmerkung: Die Tabelle summiert die Antwortenden auf 100% (Rest: keine Antwort)
Quelle: BAK Economics

Weiter wurden allfällige Veränderungen in den Bereichen Angebot, Dienstleistungsangebot, Beratungsangebot, Verhandlungsposition sowie Margen erfragt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Anteile der Antwortenden bezogen auf die Summe aller Antwortenden (Rest: keine Antwort).

Tabelle 80: Veränderung Anzahl Anbieter

	Die Anzahl Banken, welche die Finanzienstleistung anbieten ist
kleiner	54%
gleich	38%
grösser	8%
kann ich nicht beurteilen	0%

Quelle: BAK Economics

Eine knappe Mehrheit (54%) der Pensionskassen gibt an, dass die Anzahl Banken, welche 'Fondsleitung für Einanlegerfonds' anbieten, seit dem Wegfall der CS gesunken ist.

[25] Die «keine Antwort»-Option in Tabelle 35 bezieht sich auf Pensionskassen, die explizit «keine Antwort» angekreuzt haben. Die «keine Antwort» im Rest haben auf die Frage keine Antwort gegeben.

Tabelle 81: Veränderung verschiedener Angebote und Verhandlungsposition

	Angebot	Dienstleistungs-angebot	Beratungs-angebot	Verhandlungsposition des Unternehmens
besser	15%	15%	8%	8%
gleichwertig	69%	62%	69%	62%
schlechter	15%	23%	23%	31%
kann ich nicht beurteilen	0%	0%	0%	0%

Quelle: BAK Economics

In allen Bereichen gibt eine deutliche Mehrheit der Pensionskassen an, dass die Situation gleichwertig oder besser ist.

Tabelle 82: Margen

	Margen
tiefer	8%
gleich	69%
höher	0%
kann ich nicht beurteilen	23%

Quelle: BAK Economics

Eine deutliche Mehrheit der Pensionskassen (69%) geht von unveränderten Margen bei den Banken im Bereich 'Fondsleitung für Einanlegerfonds' aus. Keine der Pensionskassen gibt an, dass die Margen gestiegen sind.

In einem weiteren Schritt wurden Einschätzungen der Eignung bestimmter Bankengruppen als Alternative zur CS abgefragt. Tabelle 83 zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»)[26].

Tabelle 83: Eignung alternativer Anbieter

	Kantonal-banken	Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz	Ausländisches Institut	Raiffeisen-banken	Post-finance	UBS	Sonstige
besser	9%	9%	8%	9%	9%	33%	0%
gleichwertig	27%	55%	58%	9%		33%	0%
schlechter	64%	36%	33%	82%	91%	33%	100%

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Anteile in Bezug auf die Summe aller, welche die Frage beurteilen können (Rest: keine Antwort oder «kann ich nicht beurteilen»).
Quelle: BAK Economics

[26] Die Anteile an «kann ich nicht beurteilen» in Bezug auf alle, die eine Antwort abgegeben haben sind von links nach rechts: 8%, 8%, 8%, 8%, 8%, 10%, 80%. Die Anteile legen nahe, dass die Unternehmen nur dann eine Einschätzung abgegeben haben, wenn sie über die Kompetenz/Wissen verfügen, die Situation zu beurteilen.

Am besten geeignet als alternativer Anbieter ist die UBS sowie Auslandsbanken mit Ableger in der Schweiz und ausländische Institute. Hier geben 2/3 der Pensionskassen an, dass sie mindestens gleichwertig sind wie die CS. Es ist aber festzuhalten, dass der Anteil deutlich tiefer ist als bei 'Global Custody', 'Passives Asset Management' und 'Anlageklasse Schweizer Immobilien'. Die Raiffeisenbanken sowie die Postfinance werden von einer deutlichen Mehrheit (82% und 91%) als schlechter eingestuft.

Tabelle 84: Abdeckung Angebot CS durch andere Anbieter

	Das Angebot der CS wird durch andere Banken gleichwertig abgedeckt
Trifft gar nicht zu	15%
Trifft teilweise zu	39%
Trifft vollkommen zu	46%
kann ich nicht beurteilen	0%

Quelle: BAK Economics

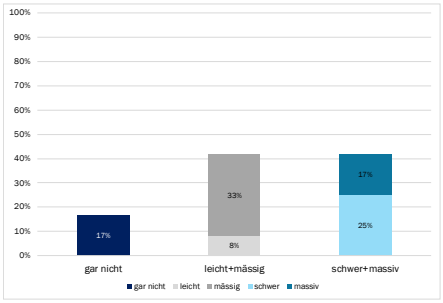
Eine deutliche Mehrheit der Pensionskassen (85%) geht davon aus, dass das Angebot der CS mindestens teilweise durch durch andere Banken abgedeckt wird.

Markteintrittshürden

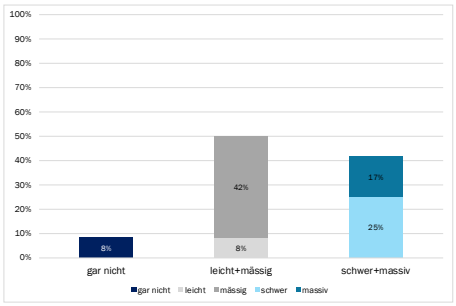
Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit Faktoren, die den Eintritt alternativer Anbieter im Schweizer Markt im Bereich Fondsleitung für Einanlegerfonds erschweren könnten. Hier zeigt sich ein etwas anderes Bild als in den vorherigen Bereichen: den grössten Einfluss üben für einmal die Kosten für den Wechsel seitens der Pensionkassen aus. 58.3% der Pensionskassen bezeichnen diesen als schwer oder massiv. Bei den anderen Faktoren sind diese Anteile allesamt zwischen 30% und 50% – ausser bei den steuerlichen Nachteilen, denen gar niemand schweren oder massiven Einfluss zuschreibt.

Abbildung 7-11: Markteintrittshürden im Bereich Fondsleitung für Einanlegerfonds

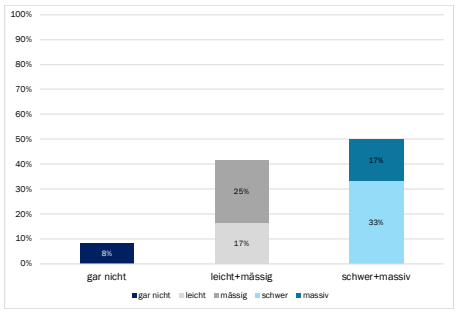
Hohe regulatorische Anforderungen durch den Gesetzgeber



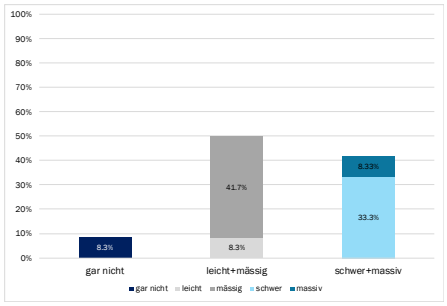
Hohe Fixkosten für den Markteintritt neuer Banken



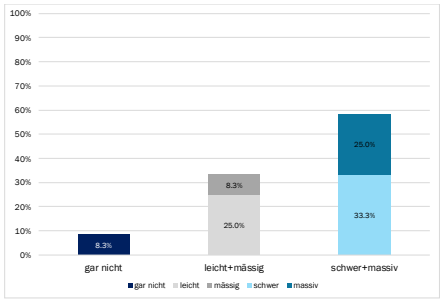
Begrenzte Marktgrösse der Schweiz



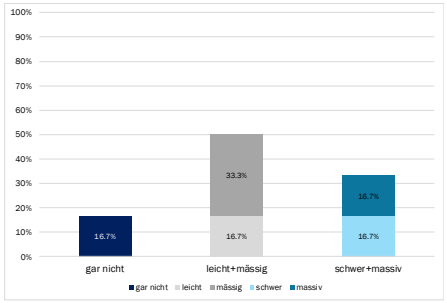
Fehlendes Kundenvertrauen und Markenbekanntheit



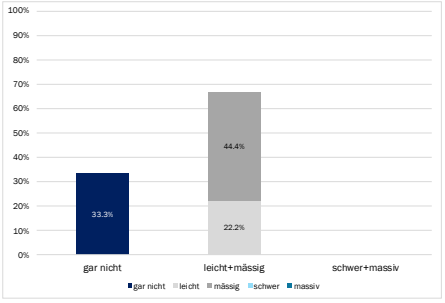
Hohe Kosten für den Wechsel bei der PK



Fehlendes Know-How zu Schweiz-spezifischen Gegebenheiten, Regulierung



Steuerliche Nachteile



Anmerkung: Grafiken summieren Antwortende auf 100% (Rest: ‘kann ich nicht beurteilen’).

Quelle: BAK Economics

7.3 Kantonalbankenumfrage

Die Umfrage richtete sich an die Mitglieder des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken (VSKB). Die Einladungen wurden vom VSKB per E-Mail in den Sprachen Deutsch und Französisch versendet. Die Umfrage wurde online mittels LimeSurvey durchgeführt. Der Befragungszeitraum dauerte vom 20. Mai bis am 28. Mai 2025. Bei der Befragung wurde explizit darauf hingewiesen, dass sich die makroökonomischen und die monetären Bedingungen seit der Übernahme 2023 verändert haben.

Jede Kantonalbank hat *eine* Einladung bekommen. Die Umfrage wurde 23-mal vollständig ausgefüllt, in weiteren 18 Fällen wurde die Umfrage geöffnet und/oder teilweise beantwortet, aber nicht abgeschlossen. Da es in der Schweiz 24 Kantonalbanken gibt, muss es somit zu mehrfacher Teilnahme von einzelnen Kantonalbanken gekommen sein. Da die Umfrage jedoch anonym durchgeführt worden ist, kann nicht eruiert werden, welche Kantonalbanken allenfalls mehrfach teilgenommen haben. 'Vollständig ausgefüllt' bedeutet in LimeSurvey, dass sich die befragte Person durch alle Fragen geklickt hat und die Umfrage abgesendet hat. 5 von den 23 vollständigen haben jedoch keine einzige Frage beantwortet. Diese wurden für die Auswertung nicht berücksichtigt. Dafür wurde eine unvollständige Teilnahme aufgenommen, weil alle Fragen beantwortet wurden. Die weiteren unvollständigen Teilnahmen wurden nicht berücksichtigt[27]. Damit wurden unabhängig von der Vollständigkeit all jene Teilnahmen berücksichtigt, welche einen substanziellen Anteil aller Fragen beantwortet haben. Dieser Umstand sowie das Antwortverhalten legen nah, dass sich unter den für die Auswertung berücksichtigten Teilnahmen keine mehrfachen Teilnahmen derselben Kantonalbank befinden.

Damit beinhaltet der Datensatz, welcher ausgewertet wurde, Antworten von 19 Kantonalbanken.

7.4 Auslandsbankenumfrage

Parallel zur Umfrage unter Auslandsbanken wurden Mitglieder des Verbands der Auslandsbanken in der Schweiz (AFBS) eingeladen, an einer separaten Online-Umfrage teilzunehmen. Die Einladungen wurden durch den AFSB am 20. Mai 2025 verschickt. Die Umfrage war in Deutsch und Englisch verfügbar. Auch hier kam LimeSurvey als Umfragetool zum Einsatz. Die Umfrage endete ebenfalls am 28. Mai 2025.

19 Auslandsbanken haben die Umfrage vollständig ausgefüllt, weitere 29 Auslandsbanken haben die Umfrage geöffnet und/oder teilweise beantwortet, aber nicht abgeschlossen. 'Vollständig ausgefüllt' bedeutet in LimeSurvey, dass sich die befragte Person durch alle Fragen geklickt hat und die Umfrage abgesendet hat. Zusätzlich zu den 19 vollständigen Teilnahmen wurden 17 unvollständige in den Datensatz für die Auswertung aufgenommen. Diese haben einige inhaltliche Fragen am Anfang beantwortet und dann nichts mehr. Damit beinhaltet der Datensatz, welcher ausgewertet wurde, die Antworten von 36 Auslandsbanken.

[27] 15 der unvollständigen Teilnahmen haben entweder gar nichts oder keine inhaltlichen Fragen (sondern nur allgemeine Fragen zur Kantonalbank, wie Anzahl Mitarbeitende) beantwortet. 1 weitere unvollständige Teilnahme hat selektiv ganz wenige Fragen beantwortet und dort wirkt das Antwortverhalten nicht differenziert, weshalb diese nicht in für die Auswertung berücksichtigt wurde. Ebenfalls nicht berücksichtigt wurde eine weitere unvollständige Teilnahme, welche nur eine einzige inhaltliche Frage beantwortet hat.

Tabelle 85 zeigt die Anteile jener, die bei den entsprechenden Bereichen und Hindernissen «kann ich nicht beurteilen» gewählt haben. Sie dient zur Einordnung der entsprechenden im Bericht präsentierten Ergebnisse.

Tabelle 85: Hindernisse für Engagement, Anteile "kann ich nicht beurteilen"

	Hohe regulatorische Anforderungen	Aufsichtsrechtliche Umsetzungspraxis	Hohe Eintrittskosten	Begrenzte Marktgrösse der Schweiz	ehlendes Kundenvertrauen / Markenbekanntheit	ehlendes spezifisches Know-how	Interne strategische Prioritäten liegen anderswo	Starke Position bestehender Anbieter	Durchschnitt
Substanzielle und spezialisierte Firmenkredite	11%	11%	6%	11%	11%	11%	5%	6%	9%
Konsortialfinanzierungen	28%	28%	17%	33%	17%	17%	11%	11%	20%
Internationaler Zahlungsverkehr	11%	11%	11%	17%	11%	11%	5%	11%	11%
Exportfinanzierung	22%	28%	28%	33%	22%	22%	11%	28%	24%
Emissionsgeschäft in CHF (Debt Capital Market)	44%	44%	39%	50%	50%	39%	21%	39%	41%
Global Custody / Verwahrung	26%	26%	16%	32%	21%	16%	6%	17%	20%
Passives Asset Management	26%	32%	26%	32%	26%	26%	22%	32%	28%
Aktives Asset Management	21%	26%	21%	26%	21%	22%	16%	26%	23%
Immobilienanlagen (z. B. Immobilienfonds Schweiz)	56%	56%	50%	61%	50%	50%	37%	50%	51%
Fondsleitung für Einanlegerfonds	44%	44%	44%	50%	44%	44%	26%	39%	42%
Absicherung von Zinsrisiken	22%	22%	22%	28%	22%	22%	22%	22%	23%
Absicherung von Währungsrisiken	17%	17%	17%	22%	17%	22%	17%	17%	18%
Middle / Back Office für institutionelle Kunden	39%	39%	39%	50%	39%	39%	26%	39%	39%
Strategische Beratung für Firmen- und Anlagekunden	39%	39%	33%	44%	35%	33%	16%	33%	34%
Durchschnitt	29%	30%	26%	35%	28%	27%	17%	26%	

Quelle: BAK Economics