



## IFBC Sector Report – Swiss Private Banking

Schweizer Privatbanken 2024: Wachstum im Kerngeschäft, Druck auf die Kosteneffizienz

Zürich, Oktober 2025

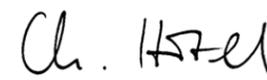
Geopolitische Spannungen sowie Unsicherheiten bezüglich Inflation, Zinsen und internationaler Handelspolitik beschäftigen Anleger und Investoren. Schweizer Privatbanken konnten im vergangenen Jahr in diesem anspruchsvollen Umfeld gute Ergebnisse im Kerngeschäft erzielen.

Dennoch ergeben sich aus dem aktuellen Umfeld substanzielle Risiken für die Schweizer Privatbanken. Hinzu kommt die Herausforderung einer stetig wachsenden Kostenbasis. Damit eine nachhaltige finanzielle Wertschaffung sichergestellt werden kann, ist nach wie vor ein umsichtiges Risikomanagement und eine solide strategische Ausrichtung von zentraler Bedeutung.

Im **IFBC Sector Report – Swiss Private Banking** halten wir für Sie unsere aktuellsten Einschätzungen zur finanziellen Performance und Wertschaffung von Schweizer Privatbanken fest. Zusätzlich werden aktuelle Herausforderungen und Trends des Sektors analysiert.

Eine umfassende Datengrundlage schaffen die publizierten Geschäftsberichte von 32 Schweizer Privatbanken.

Wir wünschen Ihnen spannende Erkenntnisse und freuen uns, Ihnen als Partner für einen Dialog zur Verfügung zu stehen.



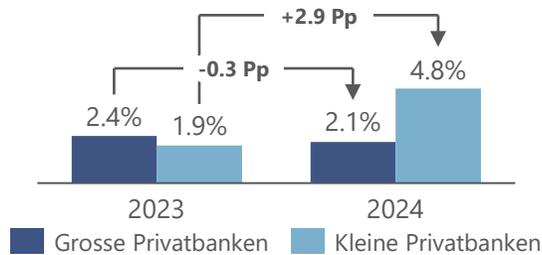
*Christian Hirzel*  
**Partner**



*Noel Sager*  
**Director**

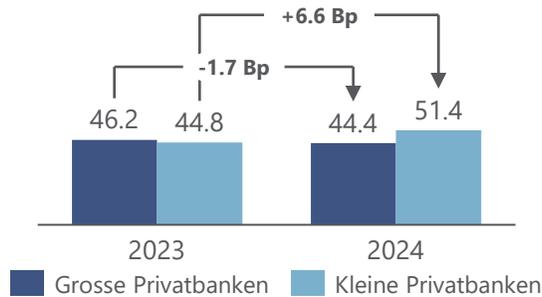
# Kleine Privatbanken erzielen im Kerngeschäft höheres Wachstum als grosse Institute, wobei die Kostenbasis der kleinen Privatbanken stärker ansteigt

**Kleine Privatbanken erzielen ein höheres NNM-Wachstum**



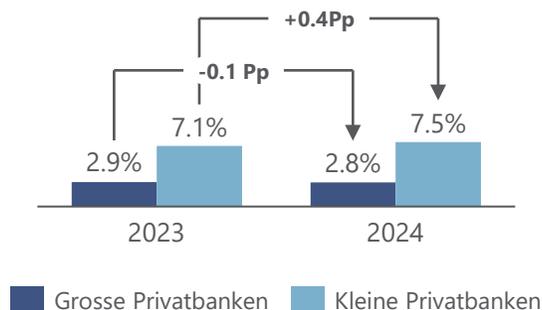
Das Net-New-Money-Wachstum (NNM-Wachstum) grosser Privatbanken reduzierte sich 2024 um 0.3 Prozentpunkte **auf durchschnittlich 2.1%**. Kleinen Privatbanken verzeichneten einen Anstieg von 2.9 Prozentpunkten und **wiesen mit 4.8% ein höheres durchschnittliches Wachstum als die grossen Privatbanken auf.**

**Kleine Privatbanken verzeichneten einen signifikanten Anstieg des RoA**



Im vergangenen Jahr verzeichneten kleine Privatbanken einen Return on Assets (RoA) von 51.4 Basispunkten, was einem **Anstieg von 6.6 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr** entspricht. Grosse Privatbanken mussten im Gegensatz dazu einen **Rückgang des RoA von 1.7 Basispunkten** hinnehmen.

**Die Personalaufwände kleiner Privatbanken weisen ein starkes Wachstum auf**



Während das durchschnittliche Wachstum der Personalaufwände kleiner Privatbanken **2024 auf 7.5% (+0.4 Prozentpunkte) angestiegen ist**, gelang es **grossen Privatbanken, das Wachstum der Personalaufwände leicht einzudämmen (-0.1 Prozentpunkte).**

Die AuM der Schweizer Privatbanken sind insgesamt **deutlich um 13.2% angestiegen**. Die genauere Betrachtung zeigt, dass diese Entwicklung bei den grossen Privatbanken mehrheitlich **durch Kursentwicklungen und Akquisitionen getrieben** war. Das organische NNM-Wachstum der grossen Institute hat sich **im letzten Jahr reduziert**. Kleine Privatbanken konnten **organisch deutlich mehr Neugelder akquirieren** als die grösseren Konkurrenten.

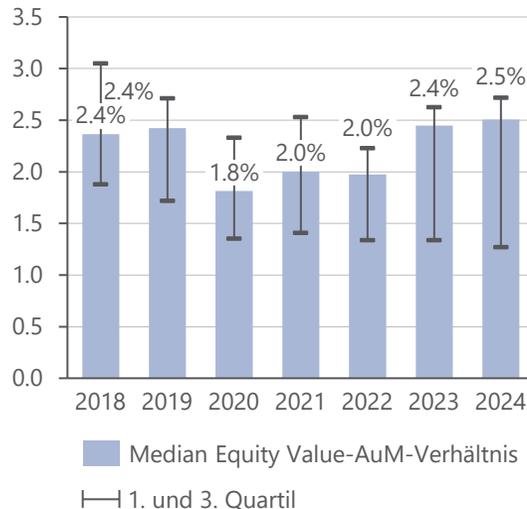
Der Rückgang des durchschnittlichen RoA grosser Institute ist auf einen **Rückgang der Erträge bei gleichzeitigem Anstieg der durchschnittlichen AuM** zurückzuführen. Kleine Institute weisen tendenziell dieselbe Entwicklung auf. **Sehr gute Resultate vereinzelter Institute** führten aber zu einem Anstieg des durchschnittlichen RoA. Um das Kerngeschäft nachhaltig zu stärken, darf ein **Zuwachs der AuM nicht auf Kosten der Profitabilität erfolgen**.

Im **Nachgang der Grossbankenfusion haben Schweizer Privatbanken aktiv Kundenberatende abgeworben** und dadurch einen Anstieg des Personalaufwands in Kauf genommen. Insbesondere kleine Privatbanken wiesen deshalb im zweiten Jahr in Folge einen **deutlichen Anstieg der Personalaufwände** auf. Um die Kosteneffizienz nachhaltig verbessern zu können, müssen insbesondere **kleine Privatbanken sicherstellen, dass die höheren Personalaufwände auch zu höheren Erträgen** führen.

# Eine Analyse der Bewertungen zeigt, dass im Durchschnitt keine signifikante Verbesserung der operativen Performance der Schweizer Privatbanken erwartet wird

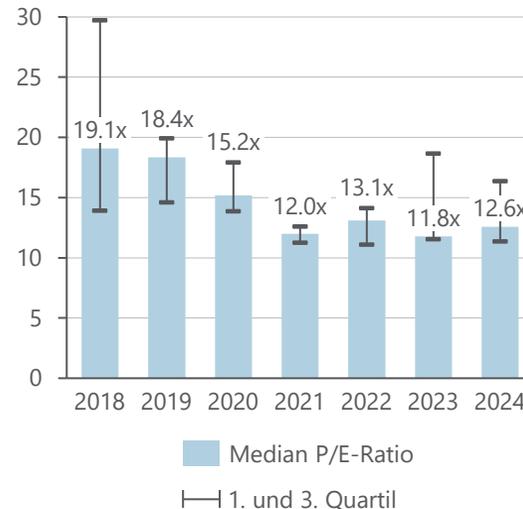
## Equity Value-AuM-Verhältnis

- Das Verhältnis zwischen Equity Value und Assets under Management (AuM) verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen leichten **Anstieg von 2.4% auf 2.5%**.
- Diese Entwicklung ist darauf zurückzuführen, dass die **Marktwerte mit 10.6% ein leicht höheres Wachstum als die durchschnittlichen AuM (9.1%) verzeichneten**.
- **Die Streuung zwischen den kotierten Privatbanken ist gross:** Der tiefste Wert liegt bei 1.0%, der höchste Wert bei 2.9%.



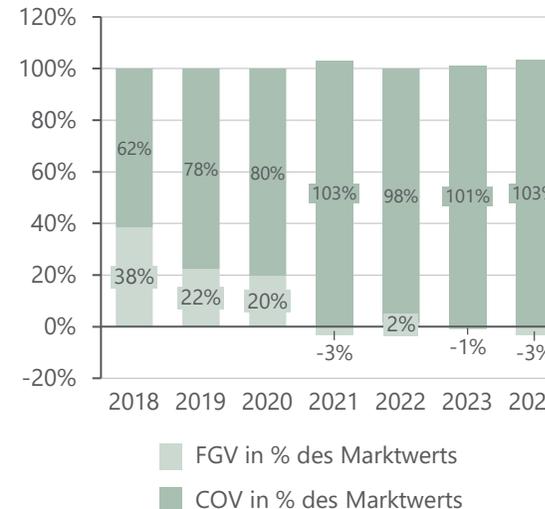
## Price-Earnings-Ratio (P/E-Ratio)

- Im vergangenen Jahr ist der Median der P/E-Ratio **von 11.8x auf 12.6x angestiegen**.
- Wie bereits im Jahr 2023 wiesen die Privatbanken **signifikante Unterschiede in der Entwicklung der P/E-Ratio** auf, wenn auch die Streuung gegenüber dem Vorjahr abgenommen hat.
- 2024 haben **drei der kotierten Privatbanken ihre P/E-Ratio gegenüber dem Vorjahr erhöht**, während die restlichen Privatbanken einen Rückgang der P/E-Ratio verzeichneten.



## COV-FGV-Verhältnis

- Der durchschnittliche FGV-Anteil reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr und lag **per Ende 2024 bei -3%**.
- Das lässt darauf schliessen, dass der Markt künftig weiterhin **keine signifikanten Verbesserungen der durchschnittlichen operativen Performance erwartet**.
- Auch hier weisen die Resultate der untersuchten kotierten Privatbanken eine signifikante Streuung auf: Die **FGV-Anteile schwanken zwischen -20% und +50%**.



## Kenngrossen

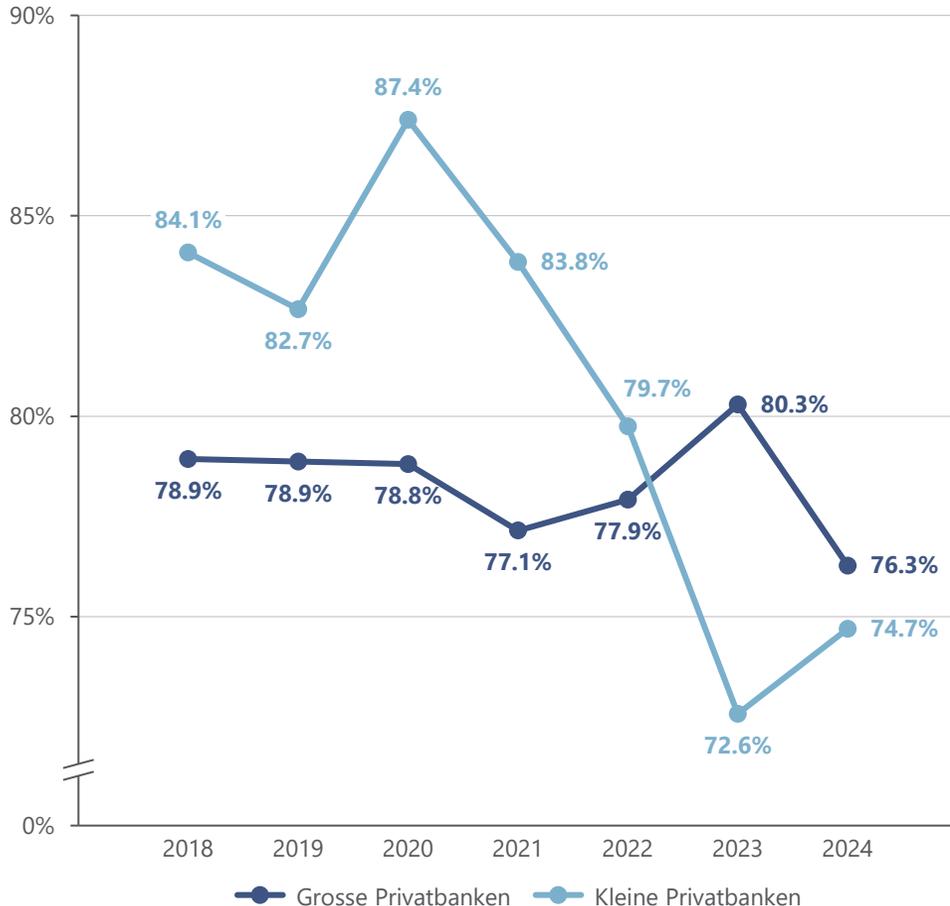
Zur Beurteilung des Bewertungsniveaus kotierter Schweizer Privatbanken werden das **Equity Value-AuM-Verhältnis** und die **Price-Earnings-Ratio (P/E-Ratio)** herangezogen. Die Marktbewertung der Privatbanken lässt sich zudem in zwei Komponenten aufteilen: In den **Current Operations Value (COV)** und in den **Future Growth Value (FGV)**. Der COV widerspiegelt den Wert der aktuellen Geschäftstätigkeit und entspricht der Summe aus dem durchschnittlichen Eigenkapital und dem mit dem **Eigenkapitalkostensatz (CoE)** kapitalisierten Economic Profit II. Der FGV beschreibt den Mehrwert, den Investoren in Erwartung künftiger operativer Performanceverbesserungen zu bezahlen bereit sind. Je grösser der FGV, desto höher schätzen die Investoren das Potenzial für künftige Performanceverbesserungen ein.

## Aussagekraft der Analyse

Aufgrund der geringen Anzahl börsenkotierter Schweizer Privatbanken (5) ist die Aussagekraft der hier gezeigten Analyse eingeschränkt.

# Die positive Entwicklung des Kommissions- und Dienstleistungsgeschäfts führte 2024 zu einer deutlichen Verbesserung der Cost/Income-Ratio grosser Privatbanken

## Entwicklung Median Cost/Income-Ratio



- Privatbanken mit mehr als CHF 20 Mrd. AuM werden als **grosse Privatbanken** kategorisiert. Privatbanken mit weniger als CHF 20 Mrd. AuM werden zu den **kleinen Privatbanken** gezählt.
- Im Vorjahr verzeichneten die grossen Privatbanken eine Erhöhung der Cost/Income-Ratio. 2024 konnte die **Cost/Income-Ratio dagegen von 80.3% auf 76.3% verbessert werden und lag auf einem Tiefstwert** innerhalb des Betrachtungszeitraums.
- Treiber für die Performanceverbesserungen der grossen Privatbanken war das **signifikante Wachstum im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft von durchschnittlich 5.9%**. Gleichzeitig gelang es den grossen Privatbanken, **die Wachstumsrate der Geschäftsaufwände einzudämmen**.
- Im Gegensatz dazu verzeichneten die **kleinen Privatbanken eine leichte Verschlechterung der Cost/Income-Ratio von 72.6% im Jahr 2023 auf 74.7% im vergangenen Jahr**. Trotzdem liegt die Profitabilitäts-Kennzahl der kleinen Privatbanken **deutlich unter dem Niveau zwischen 2018-2022**.
- Die tiefste Cost/Income-Ratio innerhalb der **grossen Privatbanken verzeichnete 2024 die J. Safra Sarasin mit 49.3%**. Innerhalb der kleinen Privatbanken lag die **CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA mit 49.7% auf dem Spitzenplatz**.

## Kenngrosse

Die **Cost/Income-Ratio** misst die operative Effizienz und ist eine zentrale bankbetriebliche Kenngrösse. Der Aufwand ergibt sich aus der Summe von Personal- und Sachaufwand zuzüglich der ordentlichen Abschreibungen auf dem Anlagevermögen.

### Top 5 Cost/Income-Ratio 2024 grosse Privatbanken

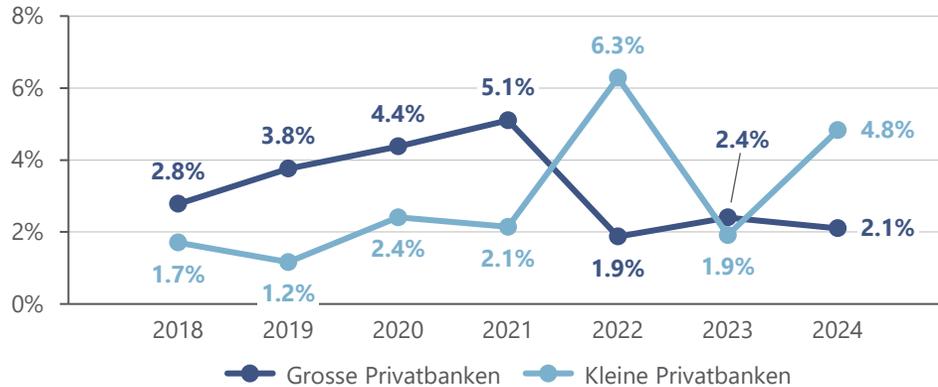
|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 1. J. Safra Sarasin      | 49.3% |
| 2. Dreyfus Söhne & Cie   | 64.7% |
| 3. LLB                   | 65.3% |
| 4. Julius Bär            | 71.6% |
| 5. Union Bancaire Privée | 73.2% |

### Top 5 Cost/Income-Ratio 2024 kleine Privatbanken

|                                       |       |
|---------------------------------------|-------|
| 1. CBH SA                             | 49.7% |
| 2. Privatbank von Graffenried         | 55.5% |
| 3. Lienhardt & Partner                | 61.1% |
| 4. NBK Private Bank (Switzerland) Ltd | 67.3% |
| 5. ONE swiss bank SA                  | 67.5% |

# Kleine Privatbanken konnten 2024 sowohl das NNM-Wachstum als auch den Return on Assets steigern

## Net New Money-Wachstum (Median)



- Die kleinen Privatbanken erzielten im vergangenen Jahr ein durchschnittliches **NNM-Wachstum von 4.8%**, 2.9 Prozentpunkte höher als im Vorjahr.
- Die grossen Privatbanken verzeichneten mit einem **Median NNM-Wachstum von 2.1%** eine Reduktion von 0.3 Prozentpunkten.
- Bei der Betrachtung aller untersuchten Institute zeigt sich, dass **12 von 32 Banken im Jahr 2024 ein tieferes NNM-Wachstum** als im Vorjahr verzeichneten.
- Das grösste NNM-Wachstum verzeichnete 2024 **Lienhardt & Partner mit 21.1%**.

## Return on Assets (Median in Basispunkten)



- Im Durchschnitt belief sich der **RoA der grossen Privatbanken 2024 auf 44 Basispunkte**, 2 Basispunkte tiefer als im Vorjahr.
- Der Median RoA der kleinen Privatbanken verzeichnete einen **Anstieg von 6.6 Basispunkten und belief sich auf 51 Basispunkte**.
- Im vergangenen Jahr gelang es 15 der 32 untersuchten Privatbanken, den **RoA gegenüber dem Vorjahr zu steigern**.
- Den höchsten RoA verzeichnete 2024 die **Arab Bank (Switzerland) Ltd. mit 94.7 Basispunkten**.

## Kenngrössen

Für die Entwicklung des Kommissionserfolgs ist neben dem Wachstum der verwalteten Vermögen, gemessen am performance-bereinigten **Net New Money-Wachstum (NNM-Wachstum)**, insbesondere die auf den verwalteten Vermögen erzielte Marge (**Return on Assets, RoA**) entscheidend. Der RoA wird errechnet aus dem Kommissionserfolg dividiert durch die durchschnittlichen AuM.

### Top 5 Return on Assets 2024 grosse Privatbanken (in Basispunkten)

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 1. Lombard Odier         | 65.0 |
| 2. Mirabaud Gruppe       | 59.8 |
| 3. LGT                   | 56.1 |
| 4. Union Bancaire Privée | 54.2 |
| 5. Dreyfus Söhne & Cie   | 50.5 |

### Top 5 Return on Assets 2024 kleine Privatbanken (in Basispunkten)

|                                 |      |
|---------------------------------|------|
| 1. Arab Bank (Switzerland) Ltd. | 94.7 |
| 2. Banca del Sempione           | 81.8 |
| 3. BBVA (Suiza) SA              | 75.4 |
| 4. PKB PRIVATBANK AG            | 70.6 |
| 5. Piguet Galland & Cie SA      | 68.2 |

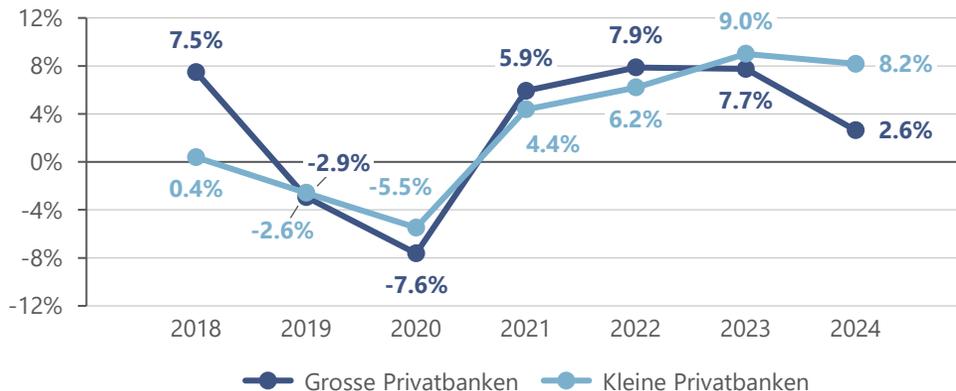
# 2024 wurde der Trend steigender Personal- und Sachaufwände sowohl bei kleinen als auch grossen Privatbanken fortgesetzt

## Wachstum Personalaufwand (Median)



- Den kleinen Privatbanken **geling es im vergangenen Jahr nicht, das Wachstum der Personalaufwände zu reduzieren**, während die grossen Privatbanken im Median **eine Reduktion von 0.1 Prozentpunkten verzeichneten**.
- Seit 2019 verzeichneten **kleine Privatbanken jeweils ein stärkeres Wachstum der Personalaufwände** als grosse Privatbanken.
- So auch im vergangenen Jahr: Das Wachstum des Personalaufwands der **kleinen Privatbanken belief sich im Durchschnitt auf 7.5%**, die grossen Privatbanken verzeichneten ein durchschnittliches Wachstum von 2.8%.
- 4 der 5 Institute, die eine Reduktion des Personalaufwands verzeichneten, **gehören zu den grossen Privatbanken**.

## Wachstum Sachaufwand (Median)



- Im Vorjahr befand sich das Wachstum des Sachaufwands **sowohl bei den kleinen als auch bei den grossen Privatbanken auf einem hohen Niveau**. 2024 gelang es den grossen Privatbanken, **das Wachstum einzudämmen**.
- Das durchschnittliche Wachstum des Sachaufwands der grossen Privatbanken **reduzierte sich 2024 von 7.7% um 5.1 Prozentpunkte auf 2.6%**.
- Die kleinen Privatbanken verzeichneten mit einem durchschnittlichen **Wachstum des Sachaufwands von 8.2% eine geringere Reduktion von 0.8 Prozentpunkten**.
- Insgesamt erreichten im vergangenen Jahr **6 der 32 Privatbanken eine Reduktion des Sachaufwands**.

## Top 5 Personalaufwand pro FTE 2024 grosse Privatbanken (in TCHF)

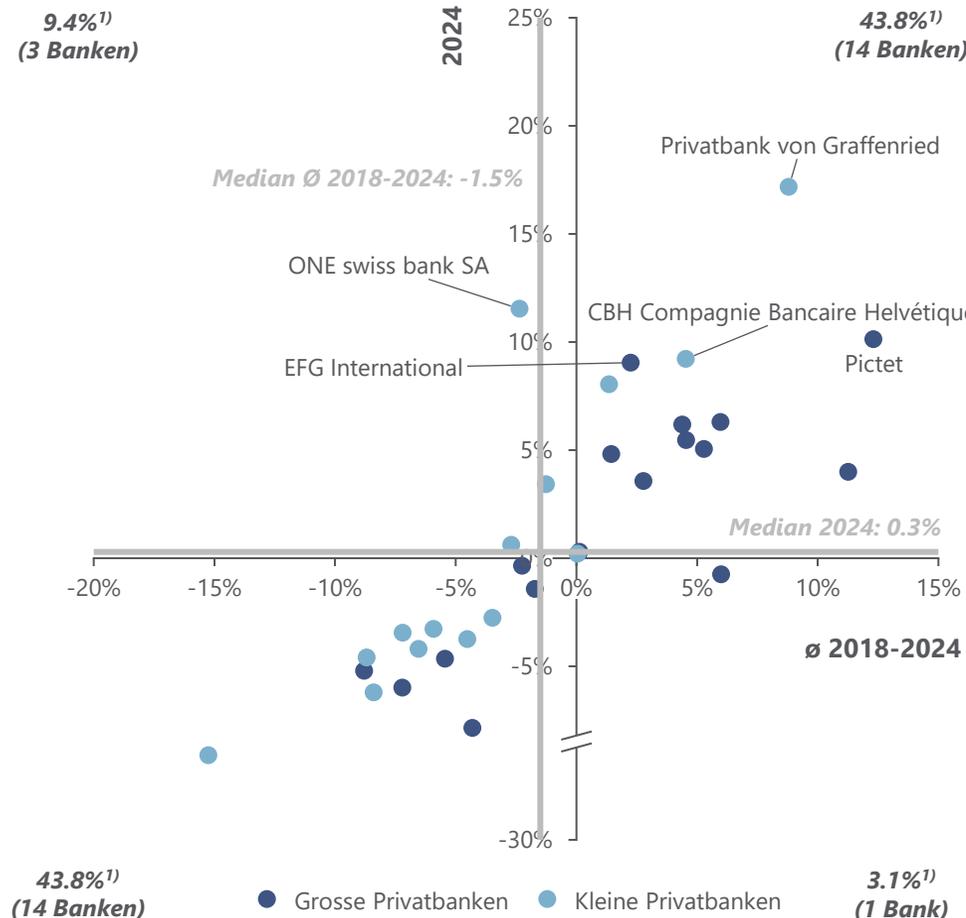
|                                       |     |
|---------------------------------------|-----|
| 1. VP Bank                            | 184 |
| 2. LLB                                | 188 |
| 3. Banque Privée Edmond de Rothschild | 219 |
| 4. CA Indosuez (Switzerland) SA       | 221 |
| 5. Mirabaud Gruppe                    | 225 |

## Top 5 Personalaufwand pro FTE 2024 kleine Privatbanken (in TCHF)

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 1. Banca del Sempione         | 166 |
| 2. DZ Privatbank (Schweiz) AG | 173 |
| 3. PKB PRIVATBANK SA          | 188 |
| 4. Privatbank von Graffenried | 188 |
| 5. Schroder & Co Bank AG      | 200 |

# Grosse Privatbanken erzielen sowohl kurz- als auch langfristig eine höhere Rentabilität auf Stufe des gesamten Eigenkapitals als kleine Privatbanken

## Verteilung des RoE-CoE-Spread (Economic Profit II)



- Im Jahr 2024 gelang es **14 der 32 untersuchten Privatbanken, das gesamte Eigenkapital** sowohl auf kurze als auch auf lange Frist zu rentabilisieren.
- Deutlich wird, dass es **grossen Privatbanken leichter fällt, sowohl lang- als auch kurzfristig eine positive Wertschaffung** zu erzielen (10 der 14 Privatbanken, die kurz- und langfristig eine positive Wertschaffung erzielten, waren grosse Privatbanken).
- Der Median RoE-CoE-Spread über alle Banken hat sich **im Jahr 2024 von 1.4% im Vorjahr auf 0.3% reduziert**. Trotzdem lag der Median RoE-CoE-Spread damit **zum zweiten Mal in Folge über Null**.
- Insgesamt erreichten **3 der 32 untersuchten Institute einen RoE-CoE-Spread von über 10.0%**. Dies waren die Privatbank von Graffenried mit 17.2%, die ONE swiss bank SA mit 11.6% und Pictet mit 10.1%.
- Der Median RoE-CoE-Spread grosser Privatbanken **verbesserte sich im vergangenen Jahr von 3.1% auf 3.6%**.
- Im Gegensatz dazu verzeichneten die kleinen Privatbanken durchschnittlich eine **schlechtere ökonomische Wertschaffung als im Vorjahr**. Im Durchschnitt ist der RoE-CoE-Spread von **-1.2% im Jahr 2023 auf -2.7% gesunken**.

## Kenngrössen

Die ökonomische Wertschaffung wird anhand des **Economic Profit II** analysiert, welcher sich auf das durchschnittliche Eigenkapital gemäss der publizierten Jahresrechnung abstützt. Der **RoE-CoE-Spread** entspricht der Differenz zwischen der Rendite auf dem durchschnittlichen Eigenkapital (RoE) und dem institutsspezifischen Eigenkapitalkostensatz (CoE).

### Top 5 RoE-CoE-Spread 2024 grosse Privatbanken

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| 1. Pictet                    | 10.1% |
| 2. EFG International         | 9.1%  |
| 3. Vontobel                  | 6.3%  |
| 4. Julius Bär                | 6.2%  |
| 5. Rothschild Bank AG Zürich | 5.5%  |

### Top 5 RoE-CoE-Spread 2024 kleine Privatbanken

|   |       |
|---|-------|
| 1. Privatbank von Graffenried           | 17.2% |
| 2. ONE swiss bank SA                    | 11.6% |
| 3. CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA | 9.2%  |
| 4. Maerki Baumann & Co. AG              | 8.1%  |
| 5. Piguet Galland & Cie SA              | 3.4%  |

# Während die Schweizer Privatbanken im Kerngeschäft wieder zulegen konnten, ist die Branche weiterhin mit einer wachsenden Kostenbasis konfrontiert

## Ausgewählte Herausforderungen und Trends



Nachdem das Kommissionsgeschäft der Schweizer Privatbanken in den zwei vergangenen Jahren stagnierte, resp. rückläufig war, konnte 2024 wieder Wachstum erzielt werden (durchschnittlich +7.0%). Dieses Wachstum im Kerngeschäft konnte einen Rückgang im Zinsgeschäft kompensieren.

## Bedeutung für Schweizer Privatbanken

Das **rentable Wachstum des Kerngeschäfts ist für Schweizer Privatbanken von hoher strategischer Bedeutung**. Schweizer Privatbanken sind dann besonders erfolgreich, wenn sie sich **klar positionieren** – entweder als **grosse, international tätige Anbieter mit breitem Produkteportfolio** oder als **fokussierte Nischenplayer im Heimmarkt**. Eine **konsequente Positionierung ist eine zwingende Voraussetzung** für nachhaltigen Erfolg.



Die **Kostenbasis der Schweizer Privatbanken ist auch im Jahr 2024 angestiegen**. Insbesondere kleine Privatbanken hatten **starke Anstiege der Personal- und Sachaufwände** und einen Rückgang der **Kosteneffizienz** zu verzeichnen.

Kleine Privatbanken verfügen über weniger Möglichkeiten, ihre Kostenbasis zu skalieren. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Kostenwachstums und der Rückkehr zu einem Tiefzinsumfeld **rückt die Kosteneffizienz noch stärker in den Fokus**. Sollte die wachsende Kostenbasis nachhaltig nicht in höhere Erträge überführt werden können, droht eine **Beschleunigung der Konsolidierung bei kleinen Schweizer Privatbanken**.



Aufgrund der hohen Volatilität der Zinsen in den letzten Jahren suchen die Schweizer Retailbanken wieder vermehrt nach **Opportunitäten, um ihre Erträge diversifizieren zu können**. Der strategische Fokus liegt dabei insbesondere auf dem Anlagegeschäft.

Ein stärkeres Engagement der Retailbanken im Anlagegeschäft **verschärft die Konkurrenzsituation für die Schweizer Privatbanken**. Es ist deshalb zu erwarten, dass die etablierten Privatbanken mehr gefordert sein werden, um ihre verwalteten **Vermögen weiter steigern und ihre Margen halten** zu können. Für die Schweizer Privatbanken wird zentral sein, sich durch **klare Alleinstellungsmerkmale gegenüber der verbleibenden Grossbank und den Retailbanken positionieren zu können**.



| Anhang

# Datengrundlage

| Privatbanken                       |                                      |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| Grosse Privatbanken (> 20 Mrd.)    | Kleine Privatbanken (< 20 Mrd.)      |
| Banque Privée Edmond de Rothschild | Arab Bank (Switzerland) Ltd.         |
| CA Indosuez (Switzerland) SA       | Banca del Sempione                   |
| Deutsche Bank (Suisse) SA          | BBVA (Suiza) SA                      |
| Dreyfus Söhne & Cie                | CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA |
| EFG International                  | DZ Privatbank (Schweiz) AG           |
| J. Safra Sarasin                   | Lienhardt & Partner                  |
| Julius Bär                         | Maerki Baumann & Co. AG              |
| LGT                                | NBK Private Bank (Switzerland) Ltd   |
| LLB                                | ONE swiss bank SA                    |
| Lombard Odier                      | Piguet Galland & Cie SA              |
| Mirabaud Gruppe                    | PKB PRIVATBANK SA                    |
| Pictet                             | Privatbank IHAG Zürich AG            |
| Rothschild Bank AG Zürich          | Privatbank von Graffenried           |
| SYZ & CO                           | QNB (Suisse)                         |
| Union Bancaire Privée              | Schroder & Co Bank AG                |
| Vontobel                           |                                      |
| VP Bank                            |                                      |

## Datengrundlage

Für die Studie wurden Schweizer und Liechtensteinische Privatbanken berücksichtigt.

Von den 32 untersuchten Privatbanken sind 5 Institute an der SIX Swiss Exchange kotiert.

Die Datengrundlage der quantitativen Analysen bilden die konsolidierten Jahresabschlüsse der Banken gemäss Rechnungslegung der Banken (RVB) bzw. IFRS sowie Kapitalmarktinformationen von LSEG Data & Analytics.

Da wir die Analysen aus einer externen Perspektive erstellen, werden adjustierte Gewinne berücksichtigt, wobei Anpassungen für die Auflösung bzw. Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken, für offensichtlich ausserordentliche Effekte und für Goodwill-Abschreibungen vorgenommen werden. Um bankenspezifische Steuereffekte in der Wertanalyse zu eliminieren, wenden wir für alle Institute einen einheitlichen kalkulatorischen Gewinnsteuersatz an.

Für die Ermittlung der Pro-FTE-Kennzahlen werden Vollzeitäquivalente verwendet, sofern diese verfügbar sind. Dabei wird der FINMA-Definition gefolgt und Praktikanten und Lehrlinge werden mit 50% gewichtet.

# Glossar und Disclaimer

**Adjusted Profit (AP):** Entspricht dem bereinigten Reingewinn. In der vorliegenden Publikation wurde der operative Gewinn um die Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken sowie Goodwill-Abschreibungen korrigiert und zusätzlich ein einheitlicher kalkulatorischer Steuersatz angewendet, um die Vergleichbarkeit der Resultate zu verbessern.

**Assets under Management (AuM):** Total verwaltete Vermögen nach Elimination von Doppelzählungen.

**Cost/Income-Ratio:** Aufwand/Ertrags-Verhältnis zur Messung der Kosteneffizienz. Der Aufwand ergibt sich aus der Summe von Personal- und Sachaufwand zuzüglich der ordentlichen Abschreibungen auf dem Anlagevermögen.

**Cost of Equity (CoE, Eigenkapitalkostensatz):** Der Eigenkapitalkostensatz der einzelnen Banken wird auf Basis des Capital Asset Pricing Model (CAPM) ermittelt. Dabei wird das bankspezifische Risikoprofil in Form eines Beta-Faktors berücksichtigt. Abhängig vom bank-spezifischen Risikoprofil sowie den aktuellen Marktbedingungen werden für die analysierten Jahre unterschiedliche Eigenkapitalkostensätze angewendet. Jährliche Veränderungen im Werttreiber Kapitaleffizienz resultieren damit auch aus Veränderungen im Eigenkapitalkostensatz.

**Current Operations Value (COV):** Wert der aktuellen Geschäftstätigkeit. Entspricht der Summe aus dem investierten Kapital (durchschnittliches Eigenkapital) und dem mit dem Eigenkapitalkostensatz kapitalisierten ökonomischen Gewinn.

**Economic Profit (EP):** Entspricht dem ökonomischen Gewinn einer Bank. Zur Berechnung werden vom Adjusted Profit (AP) die Kosten des eingesetzten Eigenkapitals subtrahiert. Diese entsprechen beim Economic Profit I dem Produkt aus dem durchschnittlichen regulatorisch erforderlichen Eigenkapital und dem Cost of Equity. Demgegenüber stützt der Economic Profit II auf das durchschnittliche Eigenkapital gemäss der publizierten Jahresrechnung ab.

**Equity-Value-to-AuM-Ratio (EV/AuM-Ratio):** Marktwert (inkl. Minderheitsanteile) dividiert durch die durchschnittlichen bereinigten Assets under Management (AuM).

**Future Growth Value (FGV):** Wert der in Zukunft erwarteten Performanceverbesserungen. Wird als Differenz aus dem Marktwert des Eigenkapitals und dem COV berechnet.

**Grössenkatgorie für Privatbanken:** Um der Heterogenität der Privatbanken Rechnung zu tragen, wird das Sample in zwei Grössenkatgorien unterteilt: kleine Banken mit AuM bis CHF 20 Mrd. und grosse Privatbanken mit AuM über CHF 20 Mrd.

**Net-New-Money-Wachstum (NNM-Wachstum):** Der Begriff Net New Money umfasst nicht nur den Zu- und Abfluss von Zahlungsmitteln, sondern auch Zu- und Abflüsse in spezifischen banküblichen Anlagewerten (z.B. Wertschriften oder Edelmetalle). Wo verfügbar werden Zu- und Abflüsse aus Akquisitionen und Veräusserungen in der NNM-Ermittlung nicht berücksichtigt. Die Berechnung des Net New Money-Wachstums basiert auf den AuM nach Elimination von Doppelzählungen.

**Price-Earnings-Ratio (P/E-Ratio):** Durchschnittlicher Marktwert (inkl. Minderheitsanteile) des Eigenkapitals dividiert durch den Adjusted Profit.

**Return on Assets (RoA):** Kommissions- und Dienstleistungserfolg dividiert durch die durchschnittlichen bereinigten Assets under Management (AuM).

**Return on Equity (RoE):** Adjusted Profit dividiert durch das durchschnittliche buchwertige Eigenkapital.

**Return on required Equity (RorE):** Eigenkapitalrendite unter Berücksichtigung des regulatorisch erforderlichen Eigenkapitals.

## Disclaimer

*Diese Studie ist rein informativer Natur und soll nicht als Basis für Investitionsentscheidungen irgendwelcher Art dienen. IFBC übernimmt keine Verantwortung für die ermittelten Resultate und die daraus gezogenen Folgerungen. Obwohl die in diesem Dokument enthaltenen Informationen aus sorgfältig ausgewählten Quellen stammen, übernehmen wir keine Verantwortung hinsichtlich der Genauigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Quellen.*

*Diese Studie und ihre Bestandteile dürfen, ungeachtet des Verwendungszwecks, ohne die vorgängige schriftliche Einwilligung von IFBC weder reproduziert noch verteilt oder veröffentlicht werden.*



# | Kurzporträt IFBC

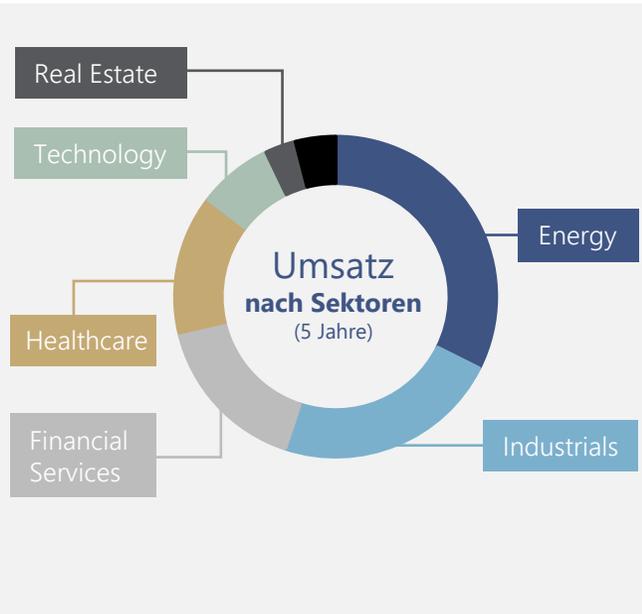
# Unsere Eckwerte



Why?

Redefining corporate finance and inspiring organizations to create stakeholder value.

Doing business with purpose



> 20

Anzahl Mitarbeitende in der Schweiz



8.7

Empfehlung als «Great place to work» durch Mitarbeitende (Skala 10)



1997

Gegründet als Spin-off des UZH Banking & Finance Institute



2050

IFBC ist führend bei der «Clean Energy Transition» in verschiedenen Sektoren



Globale M&A-Organisation

**GLOBALSCOPE**

Most Valuable Deal Award

**IFBC**

€10,904,737,000

Bangkok Conference  
October 2022

# Unsere Dienstleistungen im Finanzsektor

# IFBC



## Wertorientierte Banksteuerung

Unterstützung zur Steigerung der finanziellen Wertschaffung.



## Corporate Banking

Weiterentwicklung der Methodik zur Kreditanalyse und Entwicklung von Risk-Adjusted Pricings.



## Financial Expert Opinions

Unabhängige Gutachter bei Rechtsstreitigkeiten oder regulatorischen Fragestellungen.



## M&A

Unterstützung entlang des M&A-Prozesses von Finanzdienstleistern.



## Valuation & Financial Modeling

Unterstützung bei sämtlichen Bewertungsfragen.

# Ausgewählte Projekte im Bereich Banking

IFBC



Konzeption und Durchführung einer Ausbildung im Firmenkundengeschäft

IFBC



Entwicklung Konzept und Umsetzung Schulung im Bereich Debt Capacity

IFBC

**RAIFFEISEN**

Entwicklung Methodik und Training zur Beurteilung der Debt Capacity im Firmenkundenbereich

IFBC



Einführung einer neuen Methodik zur Beurteilung der Blankofähigkeit

IFBC



Review des risk-adjusted Pricings

IFBC



Review des risk-adjusted Pricings und der finanziellen Steuerung im Firmenkundenbereich

IFBC



Definition von Preisregeln im Firmenkundenkreditgeschäft

IFBC



Unterstützung bei der Entwicklung der Eigenmittelstrategie

IFBC



Überarbeitung der Analyseansätze im Firmenkundengeschäft

IFBC

**valiant**

Entwicklung Frühwarnsystem für KMU-Kredite

IFBC

**BANK avera**

Unterstützung bei der Entwicklung einer neuen Bankstrategie

IFBC



Bewertung der Basellandschaftlichen Kantonalbank und Beurteilung von Szenarien der institutionellen Ausgestaltung

# Im Dialog bleiben



**Dr. Thomas Vettiger**  
Managing Partner, Co-Founder  
[thomas.vettiger@ifbc.ch](mailto:thomas.vettiger@ifbc.ch)



**Christian Hirzel**  
Partner  
[christian.hirzel@ifbc.ch](mailto:christian.hirzel@ifbc.ch)



**Noel Sager**  
Director  
[noel.sager@ifbc.ch](mailto:noel.sager@ifbc.ch)



