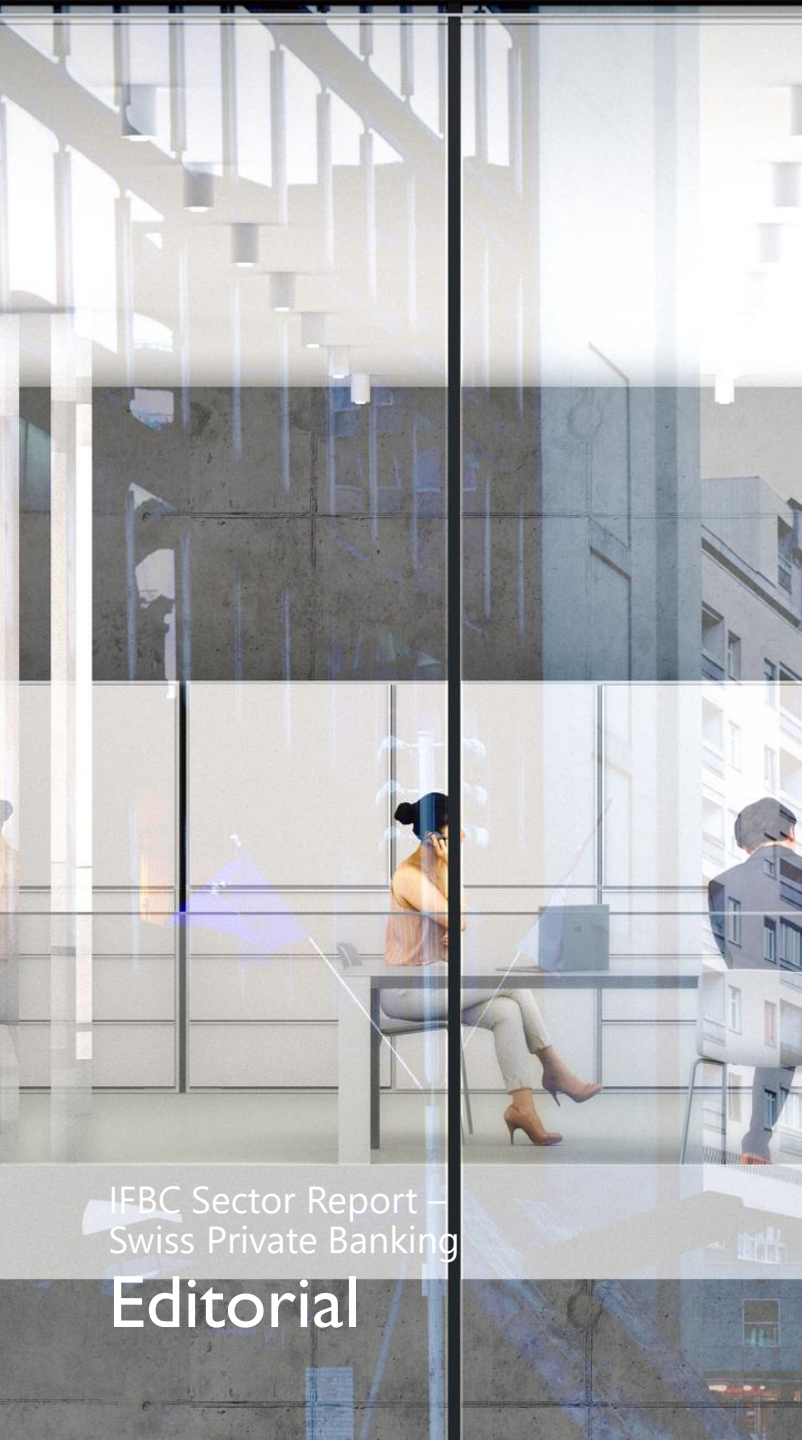
IFBC



IFBC Sector Report – Swiss Private Banking

Schweizer Privatbanken 2025: Starkes Wachstum, grosse Leistungsunterschiede

Zürich, Oktober 2026



IFBC Sector Report – Swiss Private Banking

Editorial

Geopolitische Spannungen sowie Unsicherheiten bezüglich Inflation, Zinsen und internationaler Handelspolitik beschäftigten Anleger im Jahr 2025.

Schweizer Privatbanken konnten im vergangenen Jahr trotz dieses anspruchsvollen Marktumfelds erfreuliche Ergebnisse im Kommissionsgeschäft erzielen, was insbesondere auf starke Netto-Neugeldzuflüsse zurückzuführen war.

In der operativen Performance der Schweizer Privatbanken zeigt sich aber eine deutliche Divergenz: Während einzelne Privatbanken signifikante Überrenditen zugunsten ihrer Aktionäre erwirtschaften, weisen mehrere Institute nachhaltig eine unzureichende Rentabilität auf.

Es ist somit nicht überraschend, dass diverse Transaktionen wie die Übernahme der Cité Gestion durch EFG International oder die Fusion zwischen der Gonet & Cie und der ONE Swiss Bank die Konsolidierung der Branche auch im Jahr 2025 vorangetrieben haben.

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

Eine umfassende Datengrundlage schaffen die publizierten Geschäftsberichte von 28 Schweizer Privatbanken. Wir wünschen Ihnen spannende Erkenntnisse und freuen uns, Ihnen als Partner für einen Dialog zur Verfügung zu stehen.

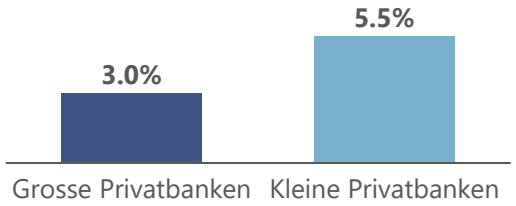
Christian Hirzel
Partner

Noel Sager
Director

IFBC

Schweizer Privatbanken verzeichneten weiterhin ein starkes Neugeldwachstum, wiesen aber erhebliche Leistungsunterschiede in Bezug auf die Rentabilität auf

Die Schweizer Privatbanken erzielten im Jahr 2025 ein deutliches NNM-Wachstum



Im Jahr 2025 erreichten die grossen Privatbanken im Median ein **Net-New-Money-Wachstum (NNM-Wachstum) von 3.0%.** Kleine Privatbanken konnten ein stärkeres **NNM-Wachstum von 5.5%** erzielen.

Das **NNM-Wachstum bleibt ein zentraler Wachstumstreiber** für Schweizer Privatbanken. Entscheidend ist, diese zusätzlichen verwalteten Vermögen **effizient in Erträge und nachhaltige Profitabilität** zu überführen. Gleichzeitig sollten sich die Schweizer Privatbanken im Zeitalter generativer KI auf ihre Kernkompetenz der **persönlichen Kundenbetreuung als wesentliches Differenzierungsmerkmal** konzentrieren.

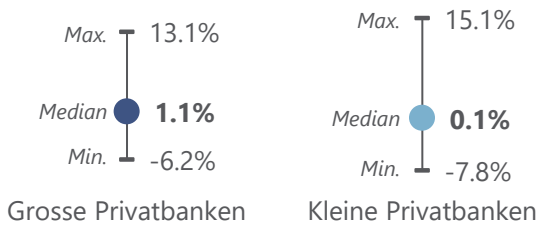
Das höhere NNM-Wachstum war aber mit einem ROA-Rückgang verbunden



Der **Return on Assets (ROA) grosser Privatbanken ist um einen Basispunkt gesunken.** Bei den **kleinen Privatbanken** ging das deutliche NNM-Wachstum mit einem **Rückgang des ROA um 1.4 Basispunkte** einher.

Das starke NNM-Wachstum war insbesondere bei kleineren Privatbanken mit einem **Rückgang der Profitabilität auf den verwalteten Vermögen** verbunden. Dies verdeutlicht, dass Wachstum allein keine nachhaltige finanzielle Wertschaffung garantiert. Entscheidend für die Schweizer Privatbanken ist vor diesem Hintergrund insbesondere die **Qualität des erzielten Wachstums.**

Die Rentabilitäten grosser als auch kleiner Privatbanken weisen eine grosse Spannbreite auf



Die Rentabilität der Schweizer Privatbanken, ausgedrückt im RoE-CoE-Spread, war im Jahr 2025 **nur leicht positiv** (1.1% bei den grossen Privatbanken resp. 0.1% bei den kleinen Instituten). Es zeigte sich im vergangenen Jahr sowohl bei grossen als auch kleinen Privatbanken eine **grosse Spannbreite zwischen der operativen Performance der besten und der schlechtesten Privatbanken.**

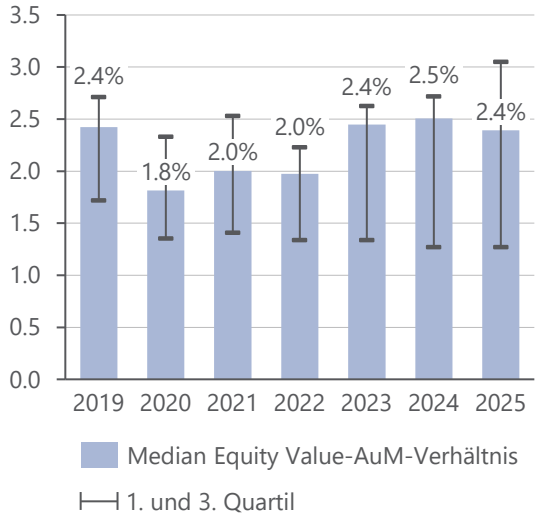
Die **Rentabilität** aller untersuchten Privatbanken **ist 2025 im Median leicht angestiegen**. Die Durchschnittswerte verschleiern allerdings, dass innerhalb der Schweizer Privatbanken **fundamentale Unterschiede in der kurz- wie auch langfristigen Rentabilität** bestehen. Einige Top-Performer stehen Privatbanken gegenüber, die **nachhaltig eine unzureichende finanzielle Wertschaffung** aufweisen. Die Institute mit negativer Rentabilität müssen **sowohl organische als auch anorganische strategische Handlungsoptionen prüfen,** um ihre finanzielle Wertschaffung zu steigern.

IFBC

Die Analyse der Marktbewertungen kotierter Schweizer Privatbanken zeigt, dass im Durchschnitt leichte Verbesserungen der operativen Performance erwartet werden

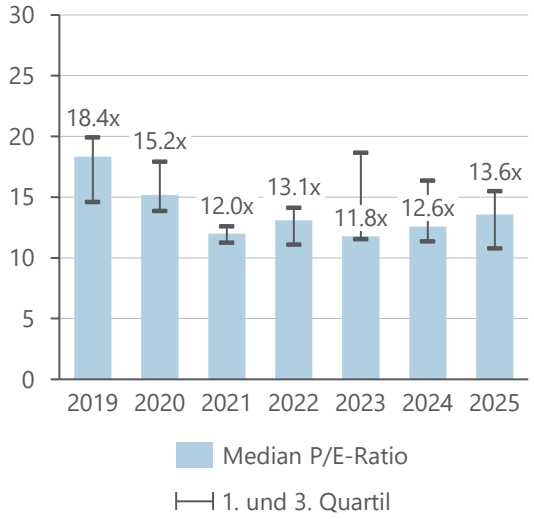
Equity Value-AuM-Verhältnis

- Das Verhältnis zwischen Equity Value und Assets under Management (AuM) verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen leichten **Rückgang von 2.5% auf 2.4%.**
- Diese Entwicklung ist darauf zurückzuführen, dass die **Marktwerte mit 5.0% im Median ein tieferes Wachstum als die durchschnittlichen AuM der kotierten Privatbanken** (+15.0%) verzeichneten.
- Zwischen den kotierten Privatbanken ist eine **signifikante Streuung** der Equity Value-AuM-Verhältnisse beobachtbar (1.0% bis 3.6%).



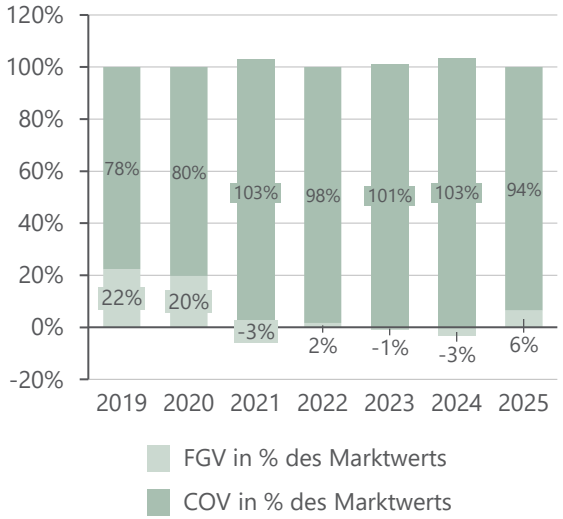
Price-Earnings-Ratio (P/E-Ratio)

- Im vergangenen Jahr ist der Median der P/E-Ratio **von 12.6x auf 13.6x angestiegen.**
- Die Entwicklung war durch ein Wachstum der Marktwerte getrieben, das **höher als die durchschnittliche Steigerung der adjustierten Gewinne** der kotierten Schweizer Privatbanken ausfiel (+2.0%).
- 2025 haben sich bei **vier der fünf kotierten Privatbanken die P/E-Ratios gegenüber dem Vorjahr erhöht.**



COV-FGV-Verhältnis

- Der durchschnittliche FGV-Anteil war **mit 6% zum ersten Mal seit 2023 wieder positiv.**
- In Bezug auf die operative Performance der kotierten Schweizer Privatbanken lässt sich folglich schliessen, dass der **Markt im Durchschnitt eine künftige Verbesserung erwartet.**
- Allerdings liegt eine **signifikante Streuung** zwischen den untersuchten Instituten vor: Die **FGV-Anteile schwankten zwischen -22%** (erwartete Performance-Verschlechterung) **und +16%.**



Kenngrössen

*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

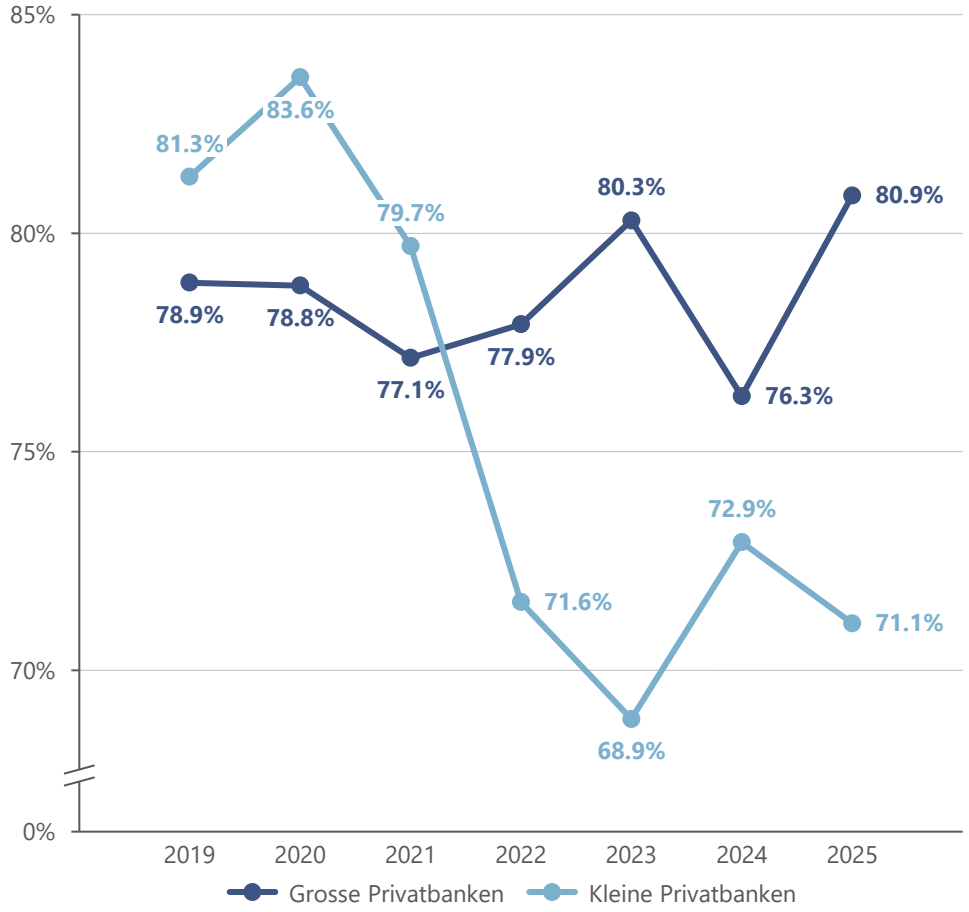
Aufgrund der geringen Anzahl börsenkotierter Schweizer Privatbanken (5) ist die Aussagekraft der gezeigten Analyse eingeschränkt.

Quellen: LSEG Data & Analytics, IFBC.

IFBC

Kleine Privatbanken konnten im Durchschnitt Rückgänge im Zinserfolg durch höhere indifferente Erträge besser kompensieren als grosse Institute

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 signifikante Erhöhung der Cost/Income-Ratio. 2025 stieg die durchschnittliche **Cost/Income-Ratio grosser Institute** hingegen **von 76.3% auf 80.9% an.** Innerhalb des Betrachtungszeitraums entspricht dies dem **Höchstwert**.
- **Treiber der Verschlechterung der Profitabilität** der grossen Privatbanken **war primär das rückläufige Ergebnis des Zinsgeschäfts.**
- Im Gegensatz dazu verzeichneten die kleinen Privatbanken eine **Verbesserung der Cost/Income-Ratio von 72.9% im Jahr 2024 auf 71.1% im vergangenen Jahr.**
- Die tiefste Cost/Income-Ratio innerhalb der **grossen Privatbanken verzeichnete 2025 die J. Safra Sarasin mit 51.6%.** Innerhalb der kleinen Privatbanken lag **Lienhardt & Partner mit 60.5% auf dem Spitzenplatz.**

Kenngrösse

*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 2025 grosse Privatbanken	
1. J. Safra Sarasin	***51.6%***
2. Dreyfus Söhne & Cie	***67.0%***
3. LLB	***67.1%***
4. EFG International	***70.5%***
5. Pictet	***73.2%***

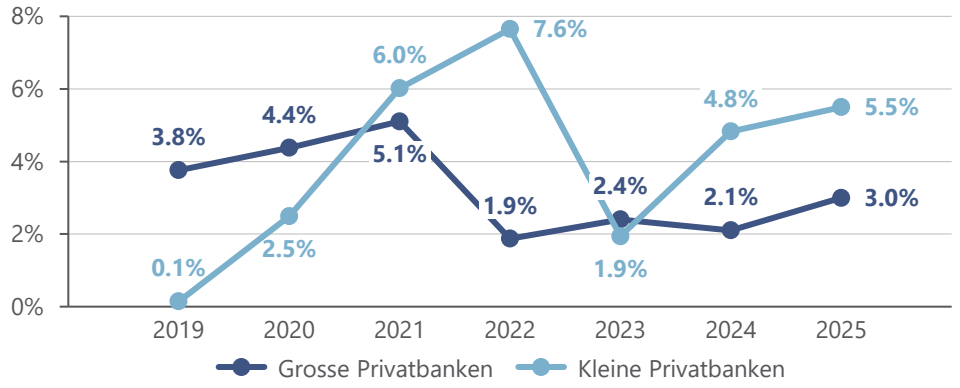
Top 5 Cost/Income-Ratio 2025 kleine Privatbanken	
1. Lienhardt & Partner	***60.5%***
2. Privatbank von Graffenried	***61.3%***
3. DZ Privatbank (Schweiz) AG	***61.9%***
4. NBK Private Bank (Switzerland) Ltd	***64.5%***
5. CBH Compagnie Bancaire Helvétique	***67.5%***

Quelle: IFBC.

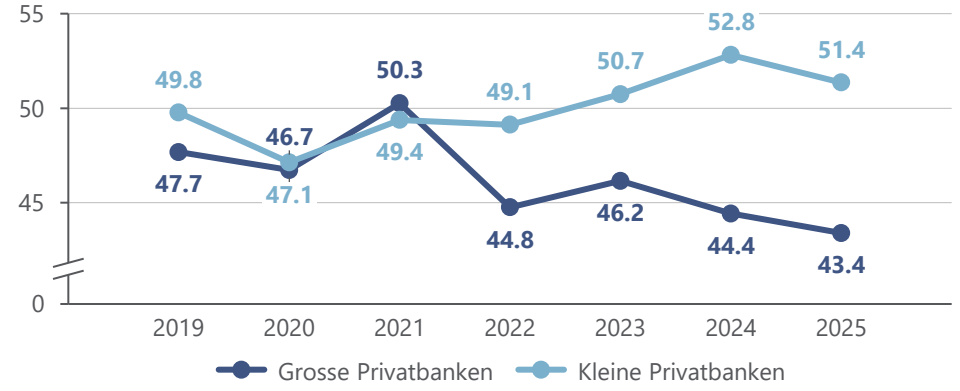
IFBC

Den untersuchten Privatbanken gelang es im Durchschnitt, das NNM-Wachstum im Jahr 2025 bei tieferer Profitabilität zu steigern

Net New Money-Wachstum (Median)



Return on Assets (Median in Basispunkten)



- Die kleinen Privatbanken erzielten im vergangenen Jahr im Median ein **NNM-Wachstum von 5.5%,** 0.7 Prozentpunkte höher als im Vorjahr.
- Die grossen Privatbanken verzeichneten ebenfalls einen Anstieg des **NNM-Wachstums von 2.1% auf 3.0%** (+0.9 Prozentpunkte).
- Bei der Betrachtung aller untersuchten Institute zeigt sich, dass **26 der 28 Privatbanken im Jahr 2025 eine positive NNM-Entwicklung aufwiesen** und dass 17 Privatbanken das NNM-Wachstum gegenüber dem Vorjahr steigern konnten.
- Das **grösste NNM-Wachstum** verzeichnete 2025 **die DZ Privatbank (Schweiz) AG mit 28.8%.**

- Im Median belief sich der **RoA der grossen Privatbanken 2025 auf 43.4 Basispunkte,** 1 Basispunkt tiefer als im Vorjahr.
- Der Median RoA der kleinen Privatbanken verzeichnete einen **Rückgang von 1.4 Basispunkten** und belief sich Ende **2025 auf 51.4 Basispunkte.**
- Im vergangenen Jahr gelang es nur 6 der 28 untersuchten Privatbanken, den **RoA gegenüber dem Vorjahr zu steigern.**
- Den höchsten RoA verzeichnete 2025 die **Banca del Sempione mit 96.0 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 2025 grosse Privatbanken (in Basispunkten)	
1. Lombard Odier	***64.3***
2. LGT	***56.7***
3. Mirabaud Gruppe	***53.7***
4. Union Bancaire Privée	***53.5***
5. EFG International	***51.4***

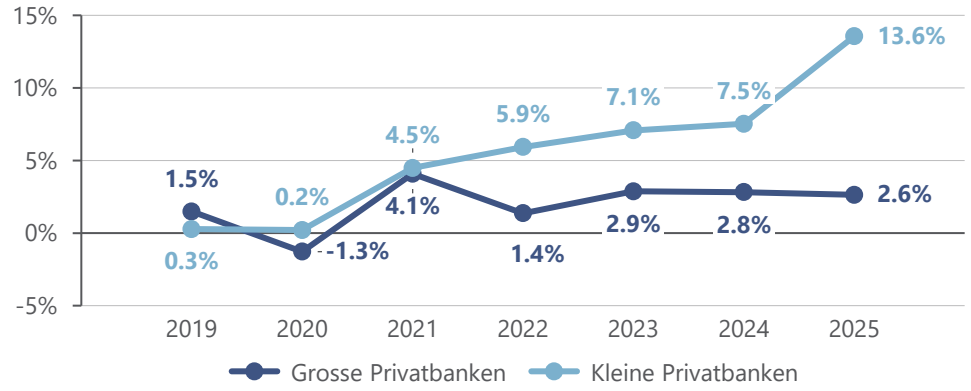
Top 5 Return on Assets 2025 kleine Privatbanken (in Basispunkten)	
1. Banca del Sempione	***96.0***
2. Arab Bank (Switzerland) Ltd.	***88.8***
3. Piguet Galland & Cie SA	***66.7***
4. PKB Privatbank SA	***66.3***
5. QNB (Suisse)	***57.0***

Quelle: IFBC.

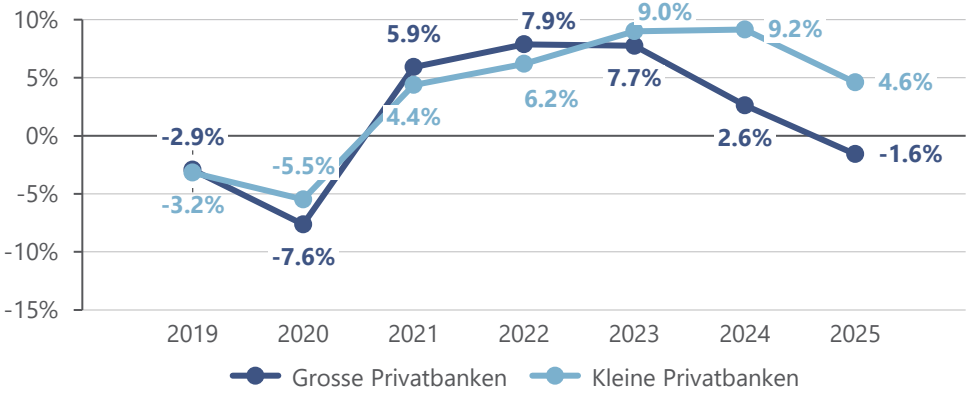
IFBC

Der relevante Kostentreiber im Jahr 2025 war der Personalaufwand, der bei den kleinen Privatbanken im Durchschnitt besonders stark angestiegen ist

Wachstum Personalaufwand (Median)



Wachstum Sachaufwand (Median)



- Insgesamt ist es **nur vier der untersuchten Schweizer Privatbanken** gelungen, den Personalaufwand 2025 zu senken.
- Der Personalaufwand der grossen Privatbanken **stieg 2025 durchschnittlich um 2.6%** an**.** Im Median konnten die grossen Institute das Personalkostenwachstum im Vergleich zum Vorjahr **um 0.2 Prozentpunkte eindämmen**.
- Der Personalaufwand der **kleinen Privatbanken** verzeichnete **im vergangenen Jahr einen Anstieg von 13.6%**, was deutlich **über dem Zuwachs im Jahr 2024** lag.
- In Bezug auf den Personalaufwand pro FTE waren 2025 die **VP Bank** (grosse Privatbanken) sowie die **DZ Privatbank (Schweiz) AG** (kleine Privatbanken) die Top-Performer.

- Insgesamt erreichten im vergangenen Jahr **12 der untersuchten Privatbanken eine Reduktion** des Sachaufwands.
- Den **grossen Privatbanken** gelang im Jahr 2025 im Durchschnitt das **erste Mal seit 2020 eine Senkung des Sachaufwands.**
- Das Wachstum des Sachaufwands der grossen Privatbanken **reduzierte sich im Median von 2.6% um 4.2 Prozentpunkte auf -1.6%.**
- Die **kleinen Privatbanken** konnten das **Kostenwachstum** im Vergleich zu den Vorjahren ebenfalls **eindämmen**.
- Die kleinen Privatbanken verzeichneten mit einem **Median-Wachstum des Sachaufwands von 4.6% eine Reduktion um 4.6 Prozentpunkte.**

Top 5 Personalaufwand pro FTE 2025 grosse Privatbanken (in TCHF)	
1. VP Bank	***185***
2. LLB	***199***
3. Banque Privée Edmond de Rothschild	***216***
4. Mirabaud Gruppe	***217***
5. CA Indosuez (Switzerland) SA	***232***

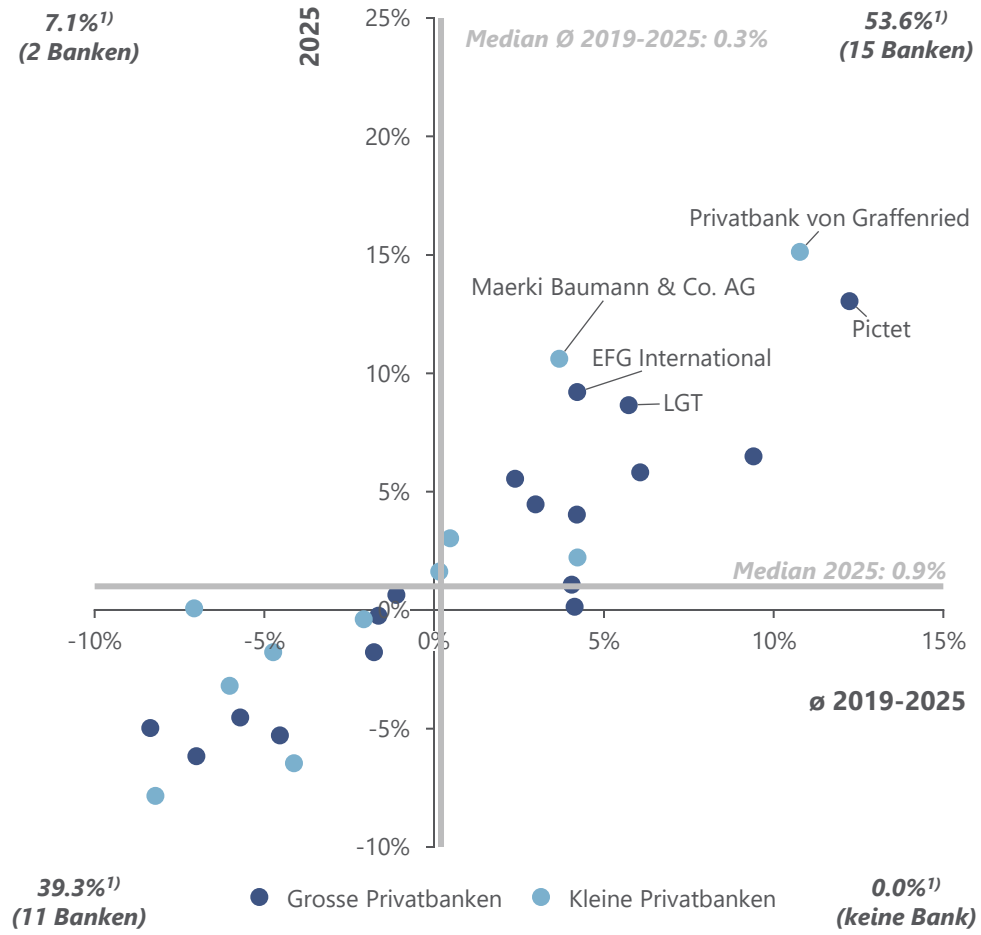
Top 5 Personalaufwand pro FTE 2025 kleine Privatbanken (in TCHF)	
1. DZ Privatbank (Schweiz) AG	***174***
2. Lienhardt & Partner	***179***
3. Banca del Sempione	***185***
4. Privatbank von Graffenried	***187***
5. PKB Privatbank SA	***188***

Quelle: IFBC.

IFBC

Grosse Privatbanken erzielten 2025 im Median eine höhere Rentabilität auf Stufe des gesamten Eigenkapitals als kleine Privatbanken

Verteilung des RoE-CoE-Spread



- Der Median RoE-CoE-Spread über alle Banken hat sich **im Jahr 2025 von 0.5% im Vorjahr auf 0.9% erhöht.** Diese Durchschnittsbetrachtung bringt aber die **grosse Divergenz zwischen den Einzelinstituten** nicht zum Ausdruck: Während die **Top-Performer kurz- und langfristig signifikante Überrenditen** erwirtschaften, ist die Rentabilität gewisser Schweizer Privatbanken aus nachhaltiger Sicht **deutlich unzureichend.**
- 2025 gelang es **15 der 28 untersuchten Privatbanken,** das gesamte Eigenkapital **kurz- und langfristig zu rentabilisieren.**
- Die Mehrheit der Schweizer Privatbanken, die **sowohl lang- als auch kurzfristig eine positive Wertschaffung** erzielt, sind grosse Privatbanken (10 der 15 Privatbanken, die kurz- und langfristig eine positive Wertschaffung erzielten).
- Unter den drei Instituten, die 2025 einen RoE-CoE-Spread über 10.0% erzielten, befanden sich aber **zwei kleine Privatbanken** (Privatbank von Graffenried mit 15.1% und Maerki Baumann & Co. AG mit 10.6%).
- Der Median RoE-CoE-Spread grosser Privatbanken **verschlechterte sich im vergangenen Jahr von 3.6% auf 1.1%** bei einer Streuung von -6.2% bis 13.1%.
- Auch der durchschnittliche RoE-CoE-Spread der kleinen Institute **verringerte sich im Jahr 2025 von 0.2% auf 0.1%** (Streuung von -7.8% bis 15.1%).

Kenngrössen

*Die ökonomische Wertschaffung wird anhand des **RoE-CoE-Spread** analysiert. Dieser entspricht der Differenz zwischen der Rendite auf dem durchschnittlichen Eigenkapital (RoE) und dem institutsspezifischen Eigenkapitalkostensatz (CoE).*

Top 5 RoE-CoE-Spread 2025 grosse Privatbanken	
1. *Pictet*	***13.1%***
2. *EFG International*	***9.2%***
3. *LGT*	***8.7%***
4. *Lombard Odier*	***6.5%***
5. *Vontobel*	***5.8%***

Top 5 RoE-CoE-Spread 2025 kleine Privatbanken	
1. *Privatbank von Graffenried*	***15.1%***
2. *Maerki Baumann & Co. AG*	***10.6%***
3. *NBK Private Bank (Switzerland) Ltd*	***3.0%***
4. *CBH Compagnie Bancaire Helvétique*	***2.2%***
5. *Piguet Galland & Cie SA*	***1.6%***

1) Anteil Privatbanken im jeweiligen Quadranten. Quelle: IFBC.

IFBC

Im Zeitalter generativer KI bleibt der persönliche Kundenkontakt ein zentrales Differenzierungsmerkmal der Schweizer Privatbanken

Ausgewählte Herausforderungen und Trends	Bedeutung für Schweizer Privatbanken
Starkes Kerngeschäft	**Starke Kommissionserträge kompensieren einen rückläufigen Zinserfolg. Getrieben wird diese Entwicklung durch ein starkes AuM-Wachstum, das sowohl auf Neugeldflüsse als auch auf eine positive Marktentwicklung zurückzuführen ist.**	Ein **robustes Kommissionsgeschäft mindert die Abhängigkeit des operativen Ergebnisses vom Zinsniveau** und schafft eine **resilientere Ertragsbasis**. Die aktive **Förderung von Neugeldwachstum** bleibt dabei ein zentraler strategischer Hebel, wobei eine **Eindämmung des kontinuierlichen Margenrückgangs** insbesondere bei grösseren Privatbanken stärker in den Fokus rücken muss.
Anhaltende Konsolidierung	**Das Marktumfeld für Schweizer Privatbanken bleibt weiterhin herausfordernd, was sich in einer anhaltenden Konsolidierung manifestiert. Exemplarisch dafür stehen beispielsweise die Übernahme der Cité Gestion durch EFG International sowie die Fusion von Gonet & Cie und der ONE Swiss Bank im Jahr 2025.**	Die Kosteneffizienz nachhaltig hoch zu halten und eine angemessene Eigenkapitalrendite zu erwirtschaften, **stellt für viele Privatbanken weiterhin eine Herausforderung** dar. Können organisch keine Performanceverbesserungen erreicht werden, verbleiben **Unternehmenstransaktionen als strategische Handlungsoptionen** zur Steigerung des Wachstums und zur Skalierung der Kostenbasis.
Fokussierung durch KI	**Künstliche Intelligenz («KI») gewinnt auch bei Schweizer Privatbanken an Bedeutung und eröffnet erhebliche Potenziale zur Steigerung der Kosteneffizienz. Gleichzeitig verändert der technologische Fortschritt die Anforderungen an bestehende Geschäfts- und Betriebsmodelle.**	Der gezielte Einsatz von KI ermöglicht Schweizer Privatbanken eine **nachhaltige Steigerung der Kosteneffizienz** durch die Automatisierung standardisierter und administrativer Prozesse. Die dadurch freigesetzten Ressourcen können verstärkt auf die **persönliche Kundenbetreuung und den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen** ausgerichtet werden. Gerade im Zeitalter generativer KI **bleibt der persönliche Kundenkontakt ein zentrales Differenzierungsmerkmal** und Wertversprechen Schweizer Privatbanken.

IFBC



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	CBH Compagnie Bancaire Helvétique SA
Dreyfus Söhne & Cie	DZ Privatbank (Schweiz) AG
EFG International	Lienhardt & Partner
J. Safra Sarasin	Maerki Baumann & Co. AG
Julius Bär	NBK Private Bank (Switzerland) Ltd
LGT	Piguet Galland & Cie SA
LLB	PKB PRIVATBANK SA
Lombard Odier	Privatbank von Graffenried
Mirabaud Gruppe	QNB (Suisse)
Pictet	
Rothschild Bank AG Zürich	
SYZ & CO	
Union Bancaire Privée	
Vontobel	
VP Bank	

Datengrundlage

Für die Studie wurden Schweizer und liechtensteinische Privatbanken berücksichtigt.

Von den 28 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 die Analysen aus externer Perspektive erstellt werden, sind 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, werden für alle Institute einen einheitlichen kalkulatorischen Gewinnsteuersätze angewendet.

Zur 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.

IFBC

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.

Grössenkategorie für Privatbanken: Um der Heterogenität der Privatbanken Rechnung zu tragen, wird das Sample in zwei Grössenkategorien 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.

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.

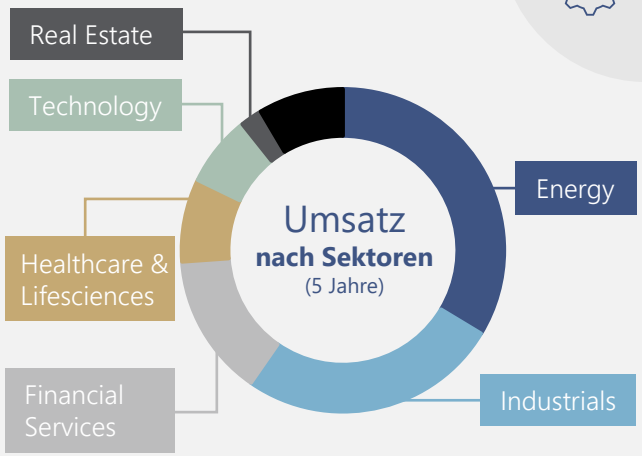
Diese Studie und ihre Bestandteile dürfen, ungeachtet des Verwendungszwecks, ohne die vorgängige schriftliche Einwilligung von IFBC weder reproduziert noch verteilt oder veröffentlicht werden.

Unsere Eckwerte

Why?

Redefining corporate finance and inspiring organizations to create stakeholder value.

Doing business with purpose



>20

Anzahl Mitarbeitende in der Schweiz

8

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



GLOBALSCOPE

Flagship Deal Award

IFBC

for the most significant cross-border transaction

Seoul Conference October 2025

IFBC

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 Referenzprojekte im Sektor Financial Services

IFBC

rbm regiobank männedorf

Exklusiver Financial Advisor der Regiobank Männedorf bei der Fusion mit der acrevis Bank

IFBC

Aargauische Kantonalbank

Durchführung von Schulungen im Bereich kommerzielle Kredite bei der Aargauischen Kantonalbank

IFBC

PARTNERS GROUP

Umsetzung der Purchase Price Allocation nach IFRS im Rahmen der Akquisition des Royalty-Geschäfts der PG3 AG durch die Partners Group Holding AG

IFBC

ECOFIN INVESTMENT CONSULTING

Exklusiver Financial Advisor des Gründers und Eigentümers beim erfolgreichen Verkauf der ECOFIN Investment Consulting an die Vaudoise

IFBC

llb 1861

Review des risk-adjusted Pricings

IFBC

helvetia baloise

Fairness Opinion zur Beurteilung der finanziellen Angemessenheit des Umtauschverhältnisses im Rahmen der Fusion nach schweizerischem FusG

IFBC

Sparhafen Bank

Unterstützung bei der Überarbeitung der Bankstrategie

IFBC

Schwyzer Kantonalbank

Entwicklung Konzept für Geschäftsmodell- und Debt Capacity-Analyse

IFBC

UBS

Konzeption und Durchführung einer Ausbildung im Firmenkundengeschäft

IFBC

valiant

Entwicklung Frühwarnsystem für KMU-Kredite

IFBC

Graubündner Kantonalbank

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

IFBC

BASEL LANDSCHAFT

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



Christian Hirzel
Partner
christian.hirzel@ifbc.ch



Noel Sager
Director
noel.sager@ifbc.ch



Dominik Hörtner
Junior Advisor
dominik.hoertner@ifbc.ch

IFBC News

IFBC