HALB JAHRESBERICHT 06/2014

DIE BANKWERKER

bank thalwil

BANK THALWIL – DIE BANKWERKER

In den vergangenen Monaten haben wir uns alle – vom Verwaltungsrat bis zum Mitarbeiter – Gedanken zur Positionierung unserer Marke BANK THALWIL gemacht. Dabei kristallisierten sich schnell die Vorstellungen von: «Heimisches Schaffen», «Lokales und regionales Handwerk» und «Mittelständischer KMU der Bankbranche» heraus. Damit verbinden wir Assoziationen wie Qualität, Individualität, Kreativität, Präzision – kombiniert mit Leidenschaft und Tatkraft.

Zusammen mit einer regionalen Werbeagentur haben wir eine neue Kommunikationskampagne zu diesen Gedanken erarbeitet: BANKWERK IST…

Wir haben viele Feedbacks aus der Bevölkerung erhalten, welche unsere Werte als wohltuend und wünschenswert erachten. Als Genossenschaft haben wir bereits die geeignete Struktur dazu. Das gefällt und bestärkt uns! So sind wir heute die ersten und einzigen BANKWERKER in unserer Branche.

Bank Thalwil Genossenschaft

Filiale Thalwil
Gotthardstrasse 14
8800 Thalwil
Telefon 044 723 88 88
Fax 044 723 88 00

Filiale Adliswil
Albisstrasse 15
8134 Adliswil
Telefon 044 712 60 30
Fax 044 712 60 39

Filiale Kilchberg
Bahnhofstrasse 7
8802 Kilchberg
Telefon 044 716 50 50
Fax 044 716 50 59

Filiale Langnau
Neue Dorfstrasse 20
8135 Langnau
Telefon 044 713 22 24
Fax 044 713 22 25

www.bankthalwil.ch

IMPRESSUM: Herausgeber: Bank Thalwil Genossenschaft
Gestaltung: BBGmarconex, Stand: Juli 2014, Auflage: 1000

DIE BANKWERKER IM INTERVIEW

RETO CASUTT
LEITER OPERATIONS
BANK THALWIL

MARINA GROSSRIEDER
LEITERIN VETRIEB
BANK THALWIL

ANDREAS FUCHS
VORSITZENDER
DER GESCHÄFTSLEITUNG
BANK THALWIL

(von links nach rechts)

WELCHEN EINFLUSS HAT DIE NEUE POSITIONIERUNG DER MARKE «BANK THALWIL»?

Andreas Fuchs: Mit unserer neuen Positionierung «Bankwerk ist Leidenschaft» verfolgen wir ambitionierte Ziele. Jeder Mitarbeiter zählt, daher arbeiten wir intensiv und hochmotiviert an Verhalten, Kompetenz und Serviceorientierung. Jeder Kunde soll spüren, mit wie viel Freude und Leidenschaft wir für ihn tätig sind. Die Image-Kampagne spricht übrigens vielen Kunden und Mitarbeitenden aus dem Herzen – zurück zum echten Bankwerk.

JEDER KUNDE SOLL SPÜREN, MIT WIE VIEL FREUDE UND LEIDENSCHAFT WIR FÜR IHN TÄTIG SIND.

WAS WAREN DIE BEWEGGRÜNDE FÜR EINE NEUORGANISATION IM VERTRIEB?

Marina Grossrieder: Handlungsbedarf bestand einerseits aufgrund regulatorischer Vorgaben – mit der neuen Organisation kommen wir der Anforderung der Gewaltentrennung nach. Zum anderen war eine Trennung nach Sparten schlichtweg nicht mehr zeitgemäss – Kunden wünschen die Betreuung aus einer Hand. Jeder einzelne Kundenberater kennt «seine» Kunden und deren Bedürfnisse am besten – was eine umfassende Beratung und individuelle Betreuung ermöglicht. So können die Kundenberater gezielter ihre Stärken den persönlichen Präferenzen entsprechend einsetzen. Anders als andere Banken sehen wir die Bedienung am Schalter weiterhin als einen wichtigen und von den Kunden gewünschten Dienstleistungskanal. Langjährige, vertraute Schaltermitarbeitende sind für viele Kunden das Fundament für eine vertrauensvolle Bankbeziehung.

SCHLIESSEN SICH KUNDENNÄHE UND EFFIZIENZ NICHT GEGENSEITIG AUS?

Reto Casutt: Durchaus nicht. Im Idealfall werden wir effizienter und gewinnen dabei sogar an Kundennähe! Denn eine konsequente Trennung von Beratung und Administration erhöht die Effizienz und verschafft dem Berater gleichzeitig mehr Zeit für seine Kunden. Parallel zum physischen Vertrieb über Filialen muss ein elektronischer Vertriebskanal (E-Banking, Mobile App, etc.) aufgebaut werden. Der moderne Kunde wünscht zunehmend freie Wahl, wie er mit uns kommunizieren möchte. Angesichts der Grösse unserer Bank müssen wir hier sicher Mass halten, dürfen jedoch den Anschluss nicht verpassen.

STEIGENDE KOSTEN BLEIBEN EINE HERAUSFORDERUNG FÜR DIE BANKEN ...

Andreas Fuchs: Die Ursachen liegen leider mehrheitlich ausserhalb unseres Einflussbereichs: Einerseits reduzieren die regulatorischen Vorschriften der höheren Eigenmittelhinterlegung (z. B. der antizyklische Kapitalpuffer) unsere Margen im Kreditgeschäft. Andererseits führen neue Vorgaben zur Liquiditätshaltung und die Konsequenzen der US-Steuergesetze (US Tax Program und FATCA) zu steigenden Kosten.

EFFIZIENZ IN DER ADMINISTRATION VERSCHAFFT DEM BERATER MEHR ZEIT FÜR SEINE KUNDEN.

Reto Casutt: Die selbstregulierenden Verschärfungen der Banken im Hypothekargeschäft führen nicht nur zu einer schwächeren Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen, sondern auch zu einem Anstieg an «exceptions-to-policy» (ETP)-Geschäften mit massiv höherem Betreuungsaufwand. Zudem sind die Kosten für die Eigenmittelunterlegung hier deutlich höher.

... TIEFERE ERTRÄGE KOMMEN ERSCHWEREND HINZU

Andreas Fuchs: Die Erträge im Zinsdifferenzgeschäft sind aufgrund der anhaltenden Tiefzinssituation weiterhin unter Druck. Zudem ist es für die Bank Thalwil eine Selbstverständlichkeit, das Bundesgerichtsurteil betreffend Retrozessionen im Vermögensverwaltungsgeschäft rasch umzusetzen und diesbezügliche Erträge an ihre Kunden weiterzuleiten. Da Kunden sensibel auf Preisanpassungen oder die Einführung von Dienstleistungspreisen reagieren, ist unser Spielraum auf der Ertragsseite ebenfalls begrenzt. Hinzu kommt, dass die Kundenloyalität allgemein abnimmt und Bankprodukte leicht austauschbar sind. Unser Geschäftsmodell ist das einer klassischen Spar- und Leihkasse, daher ist unser Erfolg massgeblich vom Hypothekargeschäft abhängig.

WIE SIEHT DIE SITUATION IM ANLAGEGESCHÄFT AUS?

Marina Grossrieder: Die tiefere Ertragslage im Wertschriftengeschäft ist im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückzuführen: 1. In der Finanzkrise haben zahlreiche Investoren Geld und dadurch das Vertrauen in die Märkte verloren – und ihre Gelder aus diesem Grund nicht reinvestiert. 2. Die ausgesprochen positive Entwicklung an den Aktienmärkten seit 2013 hat bei vielen Anlegern zu einer «buy & hold»-Strategie geführt – man erfreut sich an stetig steigenden Kursen und sieht keinen Handlungsbedarf für aktives Trading. 3. Im Fixed Income Bereich herrscht «Anlagenotstand»: Aufgrund des tiefen Zinsniveaus und in Erwartung steigender Zinsen im Jahr 2015 werden Fälligkeiten im Bond Bereich nicht reinvestiert, sondern auf Sparkonten parkiert oder für Amortisationen verwendet. Der Geldmarkt (Festgelder, Money Market Funds) stellt derzeit ebenfalls keine rentable Anlagealternative dar.

WAS WIRD DIE BANK THALWIL IN DEN KOMMENDEN MONATEN VOR ALLEM BESCHÄFTIGEN?

Andreas Fuchs: Die Umsetzung der zahlreichen neuen Regulatorien. Sie verunsichern viele Kunden und verursachen höheren Erklärungsaufwand. Zudem sind Beratungs-Tools und Broschüren anzupassen und die Kundenberater entsprechend zu schulen.

Das Finanzdienstleistungsgesetz (Fidleg) erfordert darüber hinaus die Anpassung von Prozessen in Beratung, Kundenkontakt und Kundensegmentierung sowie die Vertiefung des Fachwissens der Kundenberater. Dieses Wissen werden wir mit Ausbildungen sicherstellen.

DIE NEUAUSRICHTUNG DER VERMÖGENSVERWALTUNG HAT SICH IN BEZUG AUF DIE PERFORMANCE BEREITS BEZAHLT GEMACHT.

Marina Grossrieder: Auch in den kommenden Monaten werden wir dem Bereich Vermögensverwaltung grosse Aufmerksamkeit schenken. Die Neuausrichtung unserer Asset Allocation hat sich in der ersten Jahreshälfte 2014 in Bezug auf die Performance bereits bezahlt gemacht.

WAS BEDEUTET DIE ZUNEHMENDE REGULIERUNGSDICHTE FÜR DIE BANK THALWIL KONKRET?

Marina Grossrieder: Speziell für eine kleine Bank wie die Bank Thalwil mit rund 40 Mitarbeitenden stellen die neuen Regulatorien (Basel III, FINMA Auflagen etc.) eine besondere Herausforderung dar. In vielen Geschäftsbereichen wird konkret vorgeschrieben, wie das Geschäft in Zukunft zu betreiben ist. Wir haben keine spezialisierten Einheiten wie grosse Banken – unser Geschäft ist auf den Kunden ausgerichtet. Dennoch müssen wir die Anforderungen laufend umsetzen, teilweise unter hohem Zeitdruck. Schliesslich wollen wir unser Geschäft korrekt betreiben.

Reto Casutt: Viele Kunden denken, wir als kleine, lokale Bank seien von diesen Änderungen nicht betroffen. Wenn wir – beispielsweise bei einer Hypothekarfinanzierung – wie eine Grossbank umfassende Unterlagen von Kunden einfordern, reagieren diese nicht selten verwundert.

Wir sind daher gefordert, unsere Kunden spüren zu lassen, dass sie es sind, die – trotz zusätzlicher Vorschriften und steigendem administrativen Aufwand – im Mittelpunkt stehen.

WIE WILL DIE BANK THALWIL DIESEN HERAUSFORDERUNGEN MITTELFRISTIG BEGEGNEN?

Andreas Fuchs: Neben dem ohnehin bereits schwierigen Umfeld verursachen die Anpassungen unserer Unternehmensstruktur, die Neulancierung der Marke sowie die kommunikative Umsetzung derselben zusätzliche Kosten in diesem Jahr. Wir sind jedoch fest davon überzeugt, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist. Unser Versprechen können wir nur durch noch grössere Kundennähe einlösen – und so Glaubwürdigkeit schaffen und Vertrauen gewinnen. Derzeit prüfen wir, ob sich neue Geschäftsfelder erschliessen lassen, mit denen die Abhängigkeit vom Hypothekargeschäft reduziert werden kann. Ein bewusstes Kostenmanagement zur Stärkung der Ertragskraft bleibt unabdingbar.

Eines dürfen wir aber nicht vergessen: Punkto Ertragskraft und Substanz sind wir unverändert eine starke Bank. Wir verfügen damit über eine gesunde Ausgangsbasis, um gemeinsam mit unseren Kunden und Genossenschaftern die Zukunft anzupacken.

BILANZ

BILANZ PER 30. JUNI 2014

	30. 6. 2014 in CHF 1000	**31. 12. 2013** in CHF 1000
Aktiven		
Flüssige Mittel	89 760	99 293
Forderungen aus Geldmarktpapieren	0	0
Forderungen gegenüber Banken	10 250	11 820
Forderungen gegenüber Kunden	38 251	36 742
Hypothekarforderungen	907 279	919 269
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	1 145	982
Finanzanlagen	13 102	12 500
Beteiligungen	1 311	1 311
Sachanlagen	28 784	28 977
Rechnungsabgrenzungen	2 407	1 657
Sonstige Aktiven	260	258
Total Aktiven	**1 092 549**	**1 112 809**
Total nachrangige Forderungen	140	0
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	0	0
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	546 388	538 359
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	105 024	111 955
Kassenobligationen	86 963	89 864
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	196 700	217 300
Rechnungsabgrenzungen	3 053	2 287
Sonstige Passiven	3 159	3 747
Wertberichtigungen und Rückstellungen	65 362	64 783
Reserven für allgemeine Bankrisiken	18 300	17 800
Genossenschaftskapital	3 840	3 827
Allgemeine gesetzliche Reserven	62 546	59 949
Semestergewinn (1.1. 2014 – 30. 06. 2014)	1 214	0
Jahresgewinn (1.1. 2013 – 31. 12. 2013)	0	2 938
Total Passiven	**1 092 549**	**1 112 809**
Ausserbilanzgeschäfte		
Eventualverpflichtungen	2 536	2 537
Unwiderrufliche Zusagen	12 236	16 381
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	2 657	2 657
Derivative Finanzinstrumente		
positive Wiederbeschaffungswerte	17	28
negative Wiederbeschaffungswerte	16	26
Kontraktvolumen	2 597	2 613
Treuhandgeschäfte	0	0

BILANZSUMME

1 092,55 Mio.

BRUTTOGEWINN

CHF 3,08 Mio.

TIEFERER BRUTTOGEWINN BEI LEICHT SCHWÄCHERER BILANZSUMME

Eine an verstärkten Regulierungsbestimmungen angepasste Kreditvergabe führte zu leicht rückläufigem Volumen bei den Hypothekarforderungen (–1,30 %). Mit den auf tiefem Niveau verharrenden Zinsen wirkte sich dies negativ auf den Zinserfolg aus. Jedoch konnte der Kundendeckungsgrad von 77,42 % auf 78,09 % weiter verbessert werden. Im indifferenten Geschäft sorgte der rückläufige Kommissions- und Dienstleistungsertrag vor allem im Vermögensverwaltungsgeschäft trotz mehrheitlich guter Börsenlage für einen Ertragsrückgang um CHF 0,15 Mio. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Übrige ordentliche Erfolg nahmen insgesamt um CHF 0,09 Mio. zu.

Insgesamt ging der Ertrag gegenüber der Vorjahresperiode um 2,76 % auf CHF 7,94 Mio. zurück. Sowohl Personal- wie Sachaufwand erhöhten sich, was insgesamt zu einem um 4,25 % höheren Geschäftsaufwand gegenüber dem Vorjahr führte. Die Gründe sind strukturbedingt, stehen aber auch in Zusammenhang mit der Neuorganisation der Bank. Es resultierte ein um 12,08 % tieferer Bruttogewinn von CHF 3,08 Mio.

Bei unveränderter Wertberichtigungs-, Rückstellungs- und Abschreibungspolitik lag der Halbjahresgewinn daher mit CHF 1,21 Mio. um CHF 0,10 Mio. oder 7,82 % hinter dem ersten Halbjahr 2013 zurück.

ERFOLGSRECHNUNG PER 30. JUNI 2014

	1.1.–30.6.2014 in CHF 1000	1.1.–30.6.2013 in CHF 1000
Ertrag und Aufwand aus dem ordentlichen Bankgeschäft		
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	9 103	9 673
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbeständen	10	14
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	203	343
Zinsaufwand	–3 455	–4 002
Subtotal Erfolg Zinsengeschäft	5 861	6 028
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	10	15
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	818	970
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	473	478
Kommissionsaufwand	–210	–224
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	1 091	1 239
Erfolg aus dem Handelsgeschäft		
Subtotal aus dem Handelsgeschäft	307	241
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	0	0
Beteiligungsertrag	53	52
Liegenschaftenerfolg	620	602
Anderer ordentlicher Ertrag	5	0
Anderer ordentlicher Aufwand	0	0
Subtotal Übriger ordentlicher Erfolg	678	654
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	–3 021	–2 916
Sachaufwand	–1 838	–1 745
Subtotal Geschäftsaufwand	–4 859	–4 661
Bruttogewinn	**3 078**	**3 501**
Semestergewinn		
Bruttogewinn	3 078	3 501
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	–400	–450
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	–478	–600
Zwischenergebnis	2 200	2 451
Ausserordentlicher Ertrag	17	3
Ausserordentlicher Aufwand	–553	–637
Steuern	–450	–500
Semestergewinn	**1 214**	**1 317**

BANKWERK IST... WENN AUF EIN JA KEIN ABER FOLGT.

PRO BANKWERK

DIE BANKWERKER

bank thalwil