

Schwerpunkt

Die Zürcher Kantonalbank – Ihre verlässliche Partnerin für das grenzüber- schreitende Geschäft.

Inhalt

- 30** **Das Auslandsgeschäft der Zürcher Kantonalbank**
- 31** **Interview mit dem Bankpräsidenten zur strategischen Einordnung des Auslandsgeschäfts**
- 34** **Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank im Auslandsgeschäft für Unternehmen**
 - 37 Vertiefung Internationales Bankennetzwerk
 - 40 Vertiefung Aussenhandelsgeschäft
 - 47 Vertiefung Asset Management
 - 49 Vertiefung Kapitalmarkt und Handel
- 50** **Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank im Auslandsgeschäft für private Personen**
- 53** **Interview mit dem Chief Risk Officer**

I Das Auslandgeschäft der Zürcher Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank ist historisch im Wirtschaftsraum Zürich verankert, als zweitgrösste Universalbank sowie grösste Kantonalbank in der ganzen Schweiz eine wichtige Finanzdienstleisterin und gleichzeitig international hervorragend vernetzt. Damit ist sie eine verlässliche Partnerin für das grenzüberschreitende Geschäft unserer Kundschaft.

Unsere Kundschaft setzt sich aus Privat- und Private-Banking-Kunden, Gewerbe- und Firmenkunden, Grossunternehmen, Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen sowie Finanzdienstleistern und Finanzintermediären zusammen. Während ein Grossteil dieser Kundinnen und Kunden im Wirtschaftsraum Zürich und in der Schweiz beheimatet und daher auch privat oder geschäftlich verankert ist, stehen wir in einem bestimmten Rahmen auch einer Kundschaft zur Seite, die über ihren privaten Lebensmittelpunkt oder über ihre Geschäftstätigkeiten international verbunden ist. Dabei sorgen wir dafür, dass diese Kundschaft, darunter auch viele Auslandschweizerinnen und -schweizer und zahlreiche international tätige Unternehmen der Schweiz, von unseren vielfältigen Dienstleistungen profitieren können.

Als Universalbank bieten wir unseren Kundinnen und Kunden eine umfassende Palette an Bankdienstleistungen an, die von Konten und Zahlungsverkehr über Finanzierungen, Anlagelösungen und Handelsprodukte bis hin zu vielfältigen Produkten im Bereich der Aussenhandels- und Exportfinanzierungen reicht. Eine Auswahl unserer Produkte und Dienstleistungen steht dabei, unter Beachtung und Wahrung ausländischer Rechtsnormen, auch der von uns betreuten Kundschaft im Ausland zur Verfügung.

Um unserer Schweizer Kundschaft den Zugang zur Welt und unseren im Ausland domizilierten Kunden und Gegenparteien den Zugang zur Schweiz zu ermöglichen, pflegen wir ein breit abgestütztes und qualitativ hochstehendes Beziehungsnetzwerk zu internationalen Banken in rund 100 Ländern und sind mit Repräsentanzen in Brasilien, Indien, Singapur und China präsent. Unsere

Beziehungen zu den internationalen Banken erlauben es uns, Zahlungen in 30 Währungen abzuwickeln, Wertchriften aus über 50 Märkten zu handeln und zu verwahren, vielfältige Handelsgeschäfte anzubieten und mit unseren Lösungen dafür zu sorgen, dass Import- und Exportgeschäfte weltweit sicher abgewickelt werden können.

Basierend auf dem Kantonalbankgesetz gehört es zu unserem Leistungsauftrag, die Anlage- und Finanzierungsbedürfnisse im Kanton zu befriedigen (vgl. § 2, Kantonalbankgesetz). Dafür begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden, ohne unverhältnismässige Risiken einzugehen (vgl. § 8, Kantonalbankgesetz), auch bei ihrer Geschäftstätigkeit ins bzw. im Ausland und sorgen dafür, dass auch ausländische Kundinnen und Kunden einen sicheren Zugang zur Schweiz erhalten.

II Interview strategische Einordnung Auslandgeschäft

«Unser Auslandgeschäft unterstützt die Zürcher Wirtschaft und stärkt unsere Ertragslage»

Im Interview erläutert Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats der Zürcher Kantonalbank, die strategische Bedeutung des Auslandgeschäfts für die Zürcher Wirtschaft und unsere Bank. Er betont, dass diese Aktivitäten einen volkswirtschaftlichen Nutzen für den Kanton Zürich und seine Bevölkerung stiften und damit einen wichtigen Teil des gesetzlichen Leistungsauftrags erfüllen. Zudem tragen sie zur Diversifikation und Stabilität der Ertragslage der Bank bei.

**Interview: Marco Schwarzenbach,
Zürcher Kantonalbank**

Herr Müller-Ganz, warum betreibt die Zürcher Kantonalbank ein Auslandgeschäft?

Die Zürcher Kantonalbank betreibt das Auslandgeschäft aus vier Gründen: Primär erbringen wir diese Services zur Sicherstellung der Banking-Bedürfnisse von inländischen Kundinnen und Kunden; sowohl von exportorientierten Unternehmen wie auch von Privatpersonen, die sich in den Ferien oder beruflich im Ausland befinden. Zweitens nimmt unser Finanzplatz weltweit eine führende Rolle im ausländischen Private-Banking-Geschäft ein, das von zahlreichen Schweizer Banken angeboten wird. Die Zürcher Kantonalbank konzentriert sich hier auf wenige Länder sowie auf Dienstleistungen für Auslandschweizer. Sodann nutzt unser Asset Management den auf Fonds spezialisierten Finanzplatz Luxemburg, um auch im europäischen Ausland eine umfassende Fondspalette anbieten zu können. Und schliesslich leistet das Auslandgeschäft einen Beitrag zur Ertrags- und Risikodiversifizierung, was sich stabilisierend auf den Geschäftsertrag der Zürcher Kantonalbank auswirkt.

Welche volkswirtschaftlichen Vorteile ergeben sich daraus für den Kanton Zürich?

Eine offene Volkswirtschaft wie die unsere benötigt einen Finanzsektor mit internationalen Verbindungen, um Zahlungs- und Kapitalflüsse effizient abzuwickeln. Das Auslandgeschäft der ZKB stiftet einen erheblichen volkswirtschaftlichen Nutzen, der dem

Kanton, seiner Wirtschaft und seiner Bevölkerung zugutekommt. Insbesondere der Aussenhandel hat für die Unternehmen im Kanton Zürich eine wichtige Bedeutung. Ein breites Angebot an Zahlungs- und Leistungssicherungsprodukten im Bereich Handels- und Exportfinanzierung ist entscheidend, damit inländische Kundinnen und Kunden ihre international ausgerichteten Geschäfte sicher und erfolgreich abwickeln können.

War das schon immer so?

Nein, bei der Gründung der Zürcher Kantonalbank vor über 150 Jahren spielte das Auslandgeschäft noch keine wesentliche Rolle. Seither haben sich der Kanton Zürich, seine Wirtschaft und Gesellschaft stark verändert, und parallel dazu die Zürcher Kantonalbank. Seit Ende der 1970er-Jahre strebten unsere Firmenkunden vermehrt ins Ausland – sie bauten Produktionsstätten und weltweite Verkaufsorganisationen auf, begleitet von der Zürcher Kantonalbank mit den entsprechenden Finanzdienstleistungen.

Was ist die Rolle der vier Repräsentanzen der Zürcher Kantonalbank im Ausland?

Die Repräsentanzen in Singapur, Mumbai, Peking und São Paulo sind unsere Aussenposten in wichtigen Exportmärkten der Schweiz. Vor Ort beobachten sie die wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen. Sie stellen Informationen zur Beurteilung und Überwachung von Bankenpartnern bereit und pflegen regelmässige Kontakte zu lokalen Finanzinstituten. Sie unterstützen damit unser Risikomanagement und sind essenziell für unsere Markteinschätzung.



Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats der Zürcher Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank hat auch Tochterfirmen im Ausland, was ist deren Zweck?

Nach dem Verkauf der ZKB Österreich haben wir im Ausland drei Tochterfirmen: die ZKB Securities Ltd. in London, die Zürcher Kantonalbank Finance Ltd. in Guernsey und die Swisscanto Asset Management International SA in Luxemburg. Unsere Auslandsgesellschaften haben immer einen dezidierten Zweck und müssen für unser Schweizer Geschäft und unsere Schweizer Kunden einen direkten Nutzen stiften. Im Fall von Guernsey ist das die verrechnungssteuerfreie Emission von strukturierten Produkten. Unsere Tochter in London hilft uns, die für Schweizer Kapitalmarktkunden wichtige internationale Investorenbasis zu erschliessen. Über unsere Fondsleitung in Luxemburg – dem führenden Standort für Fonds in Europa – kann unser Asset Management von Zürich aus Luxemburger Fonds verwalten. Dank der dazugehörigen Vertriebsorganisation unseres Asset Managements mit Büros in Frankfurt und Mailand können wir die Märkte Deutschland, Österreich, Luxemburg und Italien bedienen.

Inwiefern ist das Auslandgeschäft der Zürcher Kantonalbank gesetzlich verankert?

Gemäss Kantonalbankgesetz sind Auslandaktivitäten zulässig, wenn diese keine übermässigen Risiken verursachen und die Befriedigung der Geld- und Kreditbedürfnisse im Kanton nicht beeinträchtigen. Diesem Passus wurde 1978 bei der fünften Revision des Kantonalbankgesetzes ohne Gegenstimme im Kantonsrat und vom Zürcher Stimmvolk mit 81 Prozent zugestimmt.

Wie sind Geschäfte mit Auslandbezug im Kontext des Leistungsauftrags einzuordnen?

Der Leistungsauftrag ist im Kern die gesetzliche Verpflichtung der Zürcher Kantonalbank, die Bevölkerung des Kantons Zürich im Allgemeinen und bestimmte Kundengruppen im Besonderen mit Bankdienstleistungen zu versorgen, welche deren Grundbedürfnissen entsprechen. Die Grundbedürfnisse ergeben sich dabei aus den jeweils herrschenden Nachfrageverhältnissen. Während dies zur Gründungszeit der Zürcher Kantonalbank die Bedürfnisse eines Kantons mit ländlich geprägter Wirtschaftsstruktur waren, sind es heute die Bedürfnisse einer der wirtschaftlich stärksten Regionen der Welt, in der Unternehmen und Privatpersonen stark mit dem Ausland vernetzt sind.

Welchen Umfang haben Geschäfte mit Auslandbezug denn heute?

Heute haben bei der Zürcher Kantonalbank rund 10 Prozent des Risikos und des Ertrags einen direkten Auslandbezug. Dies entspricht immer noch der Limite, die Ende der 80er-Jahre im Geschäftsreglement, das es heute in dieser Form nicht mehr gibt, verankert wurde.

Das Risikomanagement wird – auch für das Auslandgeschäft – laufend ausgebaut und den aktuellen Erkenntnissen angepasst. Unser internationales Netzwerk ist im Einklang mit der wirtschaftlichen Verflechtung unseres Kantons stark gewachsen. Wir pflegen heute internationale Bankbeziehungen in rund 100 Ländern. Unsere Zürcher Kundinnen und Kunden erhalten damit Zugang zu 55 Investitionsmärkten und 30 Währungen.

Wie sieht es mit der Sicherheit und der Staatsgarantie der Zürcher Kantonalbank aus?

Die Zürcher Kantonalbank gehört zu den sichersten Banken der Welt. Die Ratingagenturen sehen in unserer geografischen Diversifikation einen positiven Beitrag zur Stabilität und Widerstandsfähigkeit der Bank, da damit unser geografisches Klumpenrisiko reduziert wird. Die Risiken aus dem Auslandgeschäft hingegen sind verhältnismässig klein. Geschäftsfelder, mit denen wir im Ausland wachsen wollen, wie zum Beispiel das Asset Management, belasten unsere Bilanz nicht.

Wie will die Zürcher Kantonalbank das Auslandgeschäft in Zukunft entwickeln?

Der Hauptfokus unserer Bank liegt weiterhin auf unseren Privatkundinnen und -kunden sowie den Unternehmen im Kanton Zürich. Wir werden unseren Risikoappetit im Ausland bei den genannten 10 Prozent stabil halten. Dabei fokussieren wir weiterhin auf spezialisierte Segmente, zu denen wir Pensionskassen, Versicherungen, Finanzinstitute und vermögende Privatpersonen zählen, und bedienen diese mit ausgewählten Anlageprodukten im internationalen Private Banking und Asset Management.

III Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank im Auslandgeschäft für Unternehmen

Im Wissen darum, welche herausragende Bedeutung die internationale Verflechtung der Schweiz für die Unternehmen und die Bevölkerung in der Schweiz hat, ist die Zürcher Kantonalbank eine verlässliche, engagierte und professionelle Partnerin im internationalen Geschäft.

Deshalb sind wir für die Kundinnen und Kunden im Wirtschaftsraum Zürich und in der ganzen Schweiz als Bank mit lokalen Wurzeln global vernetzt, um sie bei ihren internationalen Geschäften zu begleiten. Dabei nutzen wir, ohne unverhältnismässige Risiken einzugehen, unsere globale Vernetzung und unsere Infrastruktur, um unseren Kundinnen und Kunden genau jene Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um ihre internationalen Geschäfte risikoreduziert, effektiv und effizient abwickeln zu können.

Die Bedeutung der Aussenwirtschaft für die Schweiz

Die Schweiz weist statistisch mit rund 85'000 Franken eines der weltweit höchsten Einkommen pro Kopf¹ auf. Entscheidend für diesen hohen Wohlstand sind nicht zuletzt der Zugang der Unternehmen und der Investoren zu den globalen Märkten und die Einbindung in die internationalen Wertschöpfungsketten. Die Aussenwirtschaft, insbesondere die Warenexporte und -importe, spielt daher eine zentrale Rolle für die Schweizer Wirtschaft. Zu den wichtigsten Exportgütern gehören neben Dienstleistungen aus dem Finanzsektor und dem

Tourismus vor allem pharmazeutische Produkte, hochwertige Maschinen und Präzisionsinstrumente, elektronische Geräte und Uhren. Andererseits ist die Schweiz zur Abdeckung der Bedürfnisse der Bevölkerung und der Wirtschaft auch auf den Import wesentlicher Güter angewiesen. Hierzu gehören insbesondere Rohstoffe und Energie, chemisch-pharmazeutische Produkte, aber auch Nahrungs- und Genussmittel, Textilien, Gerätschaften, Maschinen und Elektronik.

Die offenen Märkte und ein sicherer Zugang hierzu sind insbesondere auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von Bedeutung. Denn die KMU machen 99 Prozent der Unternehmen in der Schweiz aus und beschäftigen nach Angaben des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) rund zwei Drittel aller Arbeitnehmenden in der Schweiz.

Das SECO führt zudem aus, dass sieben von zehn Beschäftigten in der Schweiz in Unternehmen arbeiten, die im internationalen Warenhandel tätig sind, also im Export oder Import.

Die Bedeutung der internationalen Verflechtung der Schweiz lässt sich auch daran erkennen, dass die auch international tätigen Unternehmen in der Schweiz mittlerweile jeden dritten Franken im Aussenhandel erwirtschaften.

Insgesamt ist die Aussenwirtschaft ein wesentlicher Pfeiler der Schweizer Wirtschaft und trägt erheblich zur wirtschaftlichen Stärke und zum Wohlstand des Landes bei.

7 von 10

Beschäftigten arbeiten in Unternehmen, die im internationalen Warenhandel tätig sind

1 von 3

Franken wird im Aussenhandel erwirtschaftet bei international tätigen Unternehmen in der Schweiz

¹ seco.admin.ch/Ausswenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/aussenwirtschaftspolitik/bedeutung_aussenwirtschaft.html, Stand 13. Januar 2025

Der internationale Zahlungsverkehr als Tor zur Welt

Unsere Kundschaft ist über ihre internationalen Verflechtungen mit Partnern in der ganzen Welt vernetzt. Dies bedingt als grundlegende Voraussetzung für die globale Geschäftstätigkeit, dass unsere Kundinnen und Kunden Zahlungen in einer Vielzahl von Währungen ausführen können. Gleichzeitig ist es für den Wirtschaftsstandort Schweiz auch von zentraler Bedeutung, dass ausländische Unternehmen ihre Zahlungen, insbesondere in Schweizer Franken, in die Schweiz leisten können.

Die Zürcher Kantonalbank ist deshalb im Zahlungsverkehr international tätig, um die grenzüberschreitenden Anforderungen ihrer Kunden zu erfüllen. Über ihr globales Netzwerk an Korrespondenzbanken bietet die Zürcher Kantonalbank ihren Kunden Zugang zu 30 Währungen.

Als zweitgrösste Schweizer Universalbank bietet die Zürcher Kantonalbank ihren Kunden ein umfassendes Zahlungsproduktportfolio. Dieses ermöglicht unserer Kundschaft, ihren Zahlungsverkehr sowohl innerhalb der Schweiz als auch über die Landesgrenzen hinaus sicher, schnell, zuverlässig und kostengünstig auszuführen. Hierzu stellen wir einerseits für Zahlungen in der Schweiz den Zugang zum Swiss Interbank Clearing (SIC) in Schweizer Franken und Euro sicher, inklusive Instant-Zahlungen in Franken. Andererseits gewährleistet die Zürcher Kantonalbank ihrer Kundschaft auch den Zugang zum globalen Zahlungsverkehr. Dies auf der einen Seite über den Anschluss an die Single Euro Payments Area (SEPA) für den Zahlungsverkehr in der Eurozone sowie auf der anderen Seite über das SWIFT-Netzwerk (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) für Zahlungen in alle Regionen der Welt.

Um unseren Kundinnen und Kunden jederzeit den sicheren Zugang zum internationalen Zahlungsverkehr zu gewährleisten, haben wir aufwändige Auswahl- und Überwachungsprozesse etabliert. Die Korrespondenzbanken, mit denen wir zusammenarbeiten, wählen wir sorgfältig aus und überwachen diese im Verlauf der Beziehung. Ausserdem verfolgen wir laufend die regulatorischen Marktanforderungen. Die Zürcher Kantonalbank stellt systemtechnisch sicher, dass auch im Zahlungsverkehr sämtliche Sanktionen der Schweiz (einschliesslich der UNO), der EU, der USA und Grossbritanniens jederzeit eingehalten werden. Um unsere Kundschaft vor Missbrauch zu schützen, setzen wir überdies moderne Systeme zur Betrugserkennung ein.

Damit bieten wir unserer Kundschaft sowohl in der Schweiz als auch im grenzüberschreitenden Geschäft moderne und zuverlässige Zahlungsverkehrsservices, die den höchsten Sicherheitsstandards entsprechen.

Das Handelsgeschäft der Zürcher Kantonalbank mit Auslandbezug

Als Universalbank in einer kleinen, offenen Volkswirtschaft betreibt die Zürcher Kantonalbank ein international vernetztes Handelsgeschäft, welches

- Schweizer Kunden einen Zugang zu internationalen Märkten und Produkten bietet und
- die Refinanzierung, die Bilanzsteuerung sowie die Risiko- und Ertragsdiversifikation der Zürcher Kantonalbank massgeblich ermöglicht sowie
- ausländischen Kunden den Zugang zu Schweizer Märkten, Produkten und Dienstleistungen eröffnet.

Zugang zum Schweizer Markt und dessen Produkten und Dienstleistungen (Inbound)

Wir bieten ein breites Spektrum von Dienstleistungen und Produkten in den Anlageklassen Zinsen, Credit, Aktien, Devisen, Edelmetalle und strukturierte Anlagerösungen an.

In einem sich konsolidierenden inländischen Marktumfeld positionieren wir uns als Insourcer im Heimmarkt Schweiz und stellen Kundschaft und Gegenparteien unsere integrierte Wertschöpfungskette sowie technisch hochstehende Anbindungen zur Verfügung. Wir betreiben ein Service Center, das erstklassige Services rund um Kapitalmarktgeschäfte und Executionprozesse zur Verfügung stellt.

Aufgrund unserer Professionalität und Bonität sind wir auch international eine attraktive und begehrte Partnerin.

Zugang zu internationalen Märkten und Produkten (Outbound)

Um sowohl für unsere Kundinnen und Kunden als auch für die Zürcher Kantonalbank selbst den Zugang zu internationalen Märkten und Produkten zu ermöglichen, verfügt die Bank einerseits über direkte Marktanbindungen an Börsen und Handelsplattformen (z.B. die Eurex Derivate Börse in Deutschland) und andererseits über ein breites Beziehungsnetz zu Brokern, welche uns weltweit den Zugang zu Märkten, Produkten und Gegenparteien ermöglichen. Dies verschafft uns die Möglichkeit, die unterschiedlichsten Bedürfnisse unserer inländischen Kundschaft effizient und professionell zu erfüllen.

Refinanzierung, Bilanzsteuerung sowie Risiko- und Ertragsdiversifikation der Zürcher Kantonalbank

Als zweitgrösste Universalbank der Schweiz mit einer Bilanzsumme von derzeit über 200 Milliarden Franken gestaltet sich unsere eigene Refinanzierung und Bilanzsteuerung anspruchsvoll. Der Zugang zum Ausland diversifiziert unsere Refinanzierungsquellen und erhöht die Anzahl der Gegenparteien zwecks Absicherung der Bilanz- und Liquiditätsrisiken. Der Miteinbezug auslän-

discher Gelder in Schweizer Franken oder Fremdwährungen und die Anlage dieser Gelder über einen fixen Zeithorizont ist für unsere Bilanzbewirtschaftung von grossem Vorteil. So tragen Termingelder ausländischer Zentralbanken zur Refinanzierung der Bank bei.

Zudem können beispielsweise Zinsabsicherungsgeschäfte unserer Kundschaft im Inland, die sie mit der Zürcher Kantonalbank als Gegenpartei tätigen, durch die Bank selbst nicht weiter im Inland abgesichert werden. Entsprechende Absicherungen für die Zürcher Kantonalbank werden deshalb mit Gegenparteien im Ausland ausgehandelt.

Die Beschaffung von Devisen, Noten und Edelmetallen in ausreichenden Mengen und zu angemessenen Preisen wäre schliesslich ohne eine direkte internationale Vernetzung nicht im gleichen Umfang möglich.

Der Handel der Zürcher Kantonalbank ermöglicht durch seine internationale Vernetzung den inländischen Kundinnen und Kunden den Zugang zu ausländischen Märkten und Produkten, den ausländischen Kundinnen und Kunden und Gegenparteien den Zugang zu inländischen Märkten und Dienstleistungen und stellt durch den internationalen Zugang die Bilanz-, Liquiditäts- und Risikobewirtschaftung der Zürcher Kantonalbank zu ökonomischen Bedingungen sicher.

Finanzierungen im internationalen Umfeld

Als grösste Kantonalbank und zweitgrösste Universalbank des Landes leisten wir auch im Kreditbereich einen wichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag.

Wir finanzieren Schweizer Gross- und Mittelstandunternehmen mit Schweizer Bezug, die international agieren und die gesprochenen Gelder entsprechend verwenden. Dies erfolgt beispielsweise über bilaterale Kreditlinien. Eine weitere Variante sind strukturierte Konsortialkredite, an denen wir uns zusammen mit anderen inländischen oder ausländischen Banken beteiligen und bei denen unter bestimmten Voraussetzungen auch im Ausland domizilierte Gesellschaften als Kreditnehmer zugelassen werden können.

In einzelnen Fällen partizipieren wir zudem an Emissionen von Schuldscheindarlehen ausländischer Unternehmen, meist aus Deutschland, die von internationalen Banken arrangiert werden. Weiter unterhalten wir einzelne Kreditbeziehungen zu ausgewählten ausländischen Fonds, Infrastrukturgefässen oder Beteiligungsgesellschaften.

Diese Aktivitäten erfolgen unter strikter Einhaltung der Vorgaben des Gesetzes über die Zürcher Kantonalbank, nach dem Geschäfte im Ausland zulässig sind, sofern damit keine unverhältnismässigen Risiken verbunden sind, sowie entlang der strengen Richtlinien und Geschäftspolitiken der Bank für Engagements im Ausland. Unter Beizug von Legal und Compliance werden bei Bedarf auch transaktionsbezogene Legal oder

Capacity Opinions eingeholt. Die Finanzierungen erfolgen sowohl initial als auch während der Laufzeit innerhalb eines strikten Compliance- und Kontrollrahmens.

Aussenhandel und Exportfinanzierungen

Der Aussenhandel hat für die Schweiz und insbesondere die Unternehmen im Kanton Zürich eine enorm wichtige Bedeutung. Ein breites Angebot an Zahlungs-, Finanzierungs- und Leistungssicherungsprodukten im Bereich Handels- und Exportfinanzierung ist daher entscheidend, damit unsere Kundschaft ihre international ausgerichteten Geschäfte sicher und erfolgreich abwickeln kann.

Hiervon profitieren unsere Unternehmenskunden, kleine und mittlere Unternehmen im gleichen Masse wie global aufgestellte Grossunternehmen. Unsere Produktpalette reicht von kurzfristigen Absicherungsprodukten wie Inkassi oder Akkreditiven über verschiedenste Formen von Garantien bis hin zu langfristig ausgelegten Finanzierungen von Exporten.

Zur Sicherstellung umfassender Services für unsere Kundschaft arbeitet die Zürcher Kantonalbank ausserdem sehr eng und intensiv mit relevanten Akteuren des Bundes zusammen. Zu nennen sind hierbei insbesondere die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) sowie Switserland Global Enterprise (S-GE).

Auf den nachfolgenden Seiten gehen wir vertieft auf unsere umfassenden Services im Aussenhandelsgeschäft ein und vermitteln hierzu auch einen umfassenden Einblick in die Bewirtschaftung unseres weltweiten Bankennetzwerkes, das letztlich das Rückgrat unseres Auslandgeschäftes darstellt.

Die Zürcher Kantonalbank stellt ihr Korrespondenzbankennetzwerk sowie die Abwicklung von Aussenhandelsprodukten auch anderen Kantonalbanken und deren Kundschaft zur Verfügung. Insbesondere bei den Aussenhandelsprodukten bietet sie Kooperationslösungen an, die es den Kunden der Kantonalbanken erlauben, diese Produkte und Dienstleistungen bei der Zürcher Kantonalbank zu beziehen und damit ihre Chancen im internationalen Geschäft zu wahren.

III.I Vertiefung Internationales Bankennetzwerk: Die Basis für das Auslandgeschäft der Zürcher Kantonalbank

Die Bedürfnisse der Firmen- und auch der Privatkundinnen und -kunden der Zürcher Kantonalbank im Ausland sind vielfältig. Sie beginnen oft mit dem Zahlungsverkehr ins Ausland in den verschiedensten Währungen, gehen aber auch weiter zur professionellen, termingerechten Beschaffung, Verwahrung und Veräusserungen von Wertschriften ausserhalb der Schweiz, der Nachfrage nach verschiedensten Dienstleistungen im Export- und Importgeschäft (Aussenhandel) sowie dem Handel von Währungen, der Absicherung von Zinsrisiken, der Anlage von Festgeldern in gängigen Währungen und dem Zugang zum Kapitalmarkt in der Schweiz.

Um diese Services mit Auslandbezug für unsere Kundschaft sicherzustellen, unterhält die Zürcher Kantonalbank ein umfassendes Bankennetzwerk in rund 100 Ländern. Dieses weltweite Netzwerk mit den wichtigsten Banken stellt sicher, dass wir die Nachfrage unserer Kundschaft nach grenzüberschreitenden Dienstleistungen effizient und effektiv erfüllen können.

Zahlungsverkehr über die Korrespondenzbanken

Unsere internationalen Bankpartner, sogenannte Korrespondenzbanken, übernehmen im Zahlungsverkehr die Aufgabe, den Zugang zu den entsprechenden Währungsräumen sicherzustellen. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden den Zugang zu 30 Währungen, wobei Euro, US-Dollar, Britisches Pfund und Japanischer Yen die grössten Volumen aufweisen. Zahlungsaufträge unserer Kunden wickeln wir über unsere Korrespondenten termingerecht ab. Umgekehrt werden auch Gutschriften in Fremdwährung zugunsten unserer Kunden über unsere Korrespondenten gutgeschrieben.

Für Zahlungen in Schweizer Franken aus dem Ausland oder für Begünstigte mit Kontobeziehungen ausserhalb der Schweiz stellen wir ausgewählten internationalen Korrespondenzbanken ein Schweizer Franken-Konto zur Verfügung. Damit eröffnen wir diesen Banken und deren Kunden den Zugang zum Zahlungsverkehr in der Schweiz, unterstützen damit auch unsere lokale Wirtschaft und reduzieren Abwicklungsrisiken im Handelsgeschäft.

Risikoübernahme durch die Banken im Aussenhandel

Im internationalen Warenhandel übernehmen die Banken eine wichtige Rolle und werden von den Exporteuren und Importeuren gleichermaßen mit verschiedenen Funktionen betraut. Sie fungieren als eine Zahl- und Abwicklungsstelle und können bei Bedarf auch Kreditrisiken übernehmen. Damit übernehmen die Banken weltweit wesentliche Ausfallrisiken für ihre Kunden und ermöglichen so das grenzüberschreitende Geschäft. Dies gilt insbesondere in risikoreichen Märkten, in welchen Exporteure und Importeure gerne die Unterstützung ihrer Hausbank in Anspruch nehmen, um die termingerechte Zahlung respektive die zeitgerechte Lieferung ins Ausland sicherzustellen.

In den rund 100 Ländern, in denen die Zürcher Kantonalbank zur Bedienung und Abdeckung der Bedürfnisse unserer Schweizer Kundschaft Bankenbeziehungen unterhält, bieten wir daher die Übernahme von Ausfallrisiken mit einer breiten Palette von Dienstleistungen und Produkten im Aussenhandel an. Dazu bedarf es für das Aussenhandelsgeschäft und die Risikosteuerung individueller Kreditlimiten für unsere Partnerbanken im Ausland. Über unser internationales Beziehungsnetzwerk stellen wir zudem sicher, dass die Risikoprämien adäquat gesetzt werden.

Die Nutzung der gesetzten Limiten gestaltet sich vielfältig, verteilt sich auf verschiedenste Branchen und Einzelgeschäfte und bewegt sich meist im kurzfristigen, das heisst unterjährigen Bereich. Das Geschäftsportfolio wird von den zuständigen Banken- und Länderbetreuern professionell unterhalten und eng überwacht. Zudem betreiben wir einen Trade Finance Syndication Desk, der sicherstellt, dass die von der Zürcher Kantonalbank übernommenen Kreditrisiken bei Bedarf auch bei anderen Banken rückversichert werden können (Sekundärmarkt).

Die weltweiten Engagements in der Handelsfinanzierung sind äusserst liquide und weisen eine sehr niedrige Ausfallrate aus. Selbst in schwierigen Märkten geniessen die Aussenhandelsgeschäfte einen hohen Stellenwert, da diese für die positive Entwicklung der Volkswirtschaften essenziell sind. Die Regulatoren, meist die Zentralbanken, legen daher überall auf der Welt grossen Wert auf termingerechte Lieferungen und Zahlungen, da ansonsten die Gefahr bestünde, dass die internationalen Warenströme gestört würden oder sogar ganz versiegt.

Handel über das Bankennetzwerk

Die grenzüberschreitenden Geschäfte unserer Kundschaft sind in vielen Fällen mit Währungsrisiken verbunden. Insbesondere der effektive Zahlungszeitpunkt kann für das Risiko- und Liquiditätsmanagement entscheidend sein. Mit Devisentransaktionen wie Termingeschäften oder Devisenswaps können diese Risiken minimiert und somit die Finanzplanung von Unternehmen verbessert werden. Aber nicht nur Kunden profitieren von einem breiten Bankennetzwerk, sondern auch die Zürcher Kantonalbank im Rahmen ihrer eigenen Risiko- und Liquiditätssteuerung.

Für den Zugang zu den Devisen-, aber auch zu den Zinshandels-, Geld- und Anlagemärkten spielen die Korrespondenzbanken der Zürcher Kantonalbank folglich eine entscheidende Rolle. Wir stellen daher sicher, dass die hierzu notwendigen Beziehungen zu Banken im Ausland etabliert, unterhalten und stetig weiterentwickelt werden. Dazu sind in unseren Risikosystemen auch diverse, unsere Risikobereitschaft reflektierende Handels-, Geldmarkt- und Abwicklungslimiten gesetzt. Diese werden im Rahmen unserer Risikobewirtschaftung laufend überwacht und einer regelmässigen Überprüfung unterzogen.

Verwahrung von Wertschriften

Auch für die Verwahrung von ausländischen Wertpapieren von Kunden der Zürcher Kantonalbank ist die Bank aus regulatorischen Gründen auf Korrespondenzbanken angewiesen. Diese kaufen und verkaufen Wertpapiere über lokale Börsenplätze, zu denen die Zürcher Kantonalbank keinen direkten Zugang hat, und verwahren die Wertpapiere lokal in elektronischer oder physischer Form. Sie bieten neben der Verwahrung auch andere Dienstleistungen an wie die Abwicklung von Finanztransaktionen sowie die Einhaltung von Steuervorschriften. Aktuell bietet die Zürcher Kantonalbank ihren Kunden 55 Investitionsmärkte im Ausland an.

Um in diesen Anlagemärkten eine sichere Verwahrung der Wertschriften unserer Kundschaft zu garantieren, führt die Zürcher Kantonalbank, den gesetzlichen Vorgaben folgend, strenge Überwachungsprozesse (Due Diligence) bei den Korrespondenzbanken durch.

Betreuung des internationalen Bankennetzwerkes

Für den Unterhalt des internationalen Bankennetzwerkes der Zürcher Kantonalbank ist ein spezialisiertes Team verantwortlich, das massgeblich von Experten aus den Geschäftseinheiten Risk, Legal und Compliance, dem Audit sowie auch von unseren Repräsentanzen im Ausland unterstützt wird.

Zu den Kernaufgaben des Teams gehören die Ausarbeitung und Überwachung der Geschäftspolitik pro Land, die Auswahl und Pflege der Beziehung zu den

Korrespondenzbanken in den jeweiligen Märkten, die Sicherstellung vollständiger, aussagekräftiger, nachvollziehbarer und aktueller Profile der Korrespondenzbanken (Know-your-Customer; KYC) sowie die Bewirtschaftung und Überwachung der Kreditrisiken.

Sämtlichen grenzüberschreitenden Geschäften liegt eine Geschäftspolitik für das jeweilige Land zugrunde. Diese definiert pro Land einerseits, mit welchen Gegenparteien welche Geschäfte getätigt werden sollen und aus regulatorischen und aufsichtsrechtlichen Gründen getätigt werden dürfen, und andererseits aus risikopolitischen Überlegungen den Umfang der Geschäftstätigkeit. Die Geschäftspolitik wird für jedes Land mindestens einmal pro Jahr überprüft und von den zuständigen Gremien der Bank bewilligt.

Sämtliche Beziehungen zu Korrespondenzbanken werden vor der Aufnahme der Geschäftstätigkeit einem intensiven Prüfungsprozess (KYC) unterzogen. Damit stellen wir sicher, dass die Besitzverhältnisse, das Management und die Geschäftsaktivitäten der Banken überprüft und dokumentiert werden. Diese KYC-Prüfungen werden nach erfolgter Beziehungsaufnahme in regelmässigen Zyklen wiederholt.

Zudem werden die massgeblichen individuellen Besitzer und das Management der Banken einem eingehenden Prüfprozess unterzogen, um zu ermitteln, ob es sich bei ihnen um politisch exponierte Personen (PEP) handelt. Gegebenenfalls wird die Beziehung zu einer Bank anschliessend als sogenannte PEP-Beziehung geführt und unterliegt in der Folge einer tiefergehenden und engeren Überwachung.

Die kundenbetreuenden Stellen werden in diesen Prozessen sowohl von den Repräsentanzen als auch von Legal und Compliance begleitet und unterstützt, um sicherzustellen, dass sämtliche inländischen und ausländischen Vorgaben umgesetzt und eingehalten werden.

Kreditanalysen erstellen wir sowohl auf Länderebene als auch für die einzelnen Korrespondenzbanken. In Zusammenarbeit mit der Geschäftseinheit Risk erstellen die marktverantwortlichen Personen interne Ratings und Limiten im Zusammenhang mit unserer Tätigkeit im Zahlungsverkehr und für die Aussenhandelsfinanzierung, aber auch für die Bedürfnisse unseres Handels und des Asset Management. Hierbei stellen die Vorgaben der Bank sicher, dass sich die Risiken ausserhalb der Schweiz in den gesetzlich sowie von der Bank definierten Dimensionen bewegen.

Aufgrund der Breite und Komplexität des Aufgabengebiets und der unterschiedlichen wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Gegebenheiten ist die Betreuung von Korrespondenzbanken bei der Zürcher Kantonalbank regional aufgeteilt. Dies erlaubt den Kundenbetreuerinnen und -betreuern, in den betreuenden Regionen ein vertieftes Fachwissen aufzubauen und enge Kontakte zu den Banken und Regulatoren zu unterhalten.

Sind wir in einem Markt tätig, streben wir eine Zusammenarbeit mit Banken an, die gemeinsam mindestens 50 Prozent des lokalen Marktes abdecken. Damit können wir für unsere Firmen- und privaten Kunden sicherstellen, dass wir die für sie notwendigen Beziehungen für die verschiedenen auslandbezogenen Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung stellen können. Darüber hinaus streben wir jeweils auch eine aktive Beziehung zu den Zentralbanken an, denn diese nehmen auch mit Blick auf die Entwicklung des Finanzsektors eine wichtige Rolle innerhalb der lokalen Finanzmärkte wahr und sind zudem oft als lokaler Regulator tätig, weshalb der Zugang zu den Zentralbanken risikomitigierend wirkt.

Die vier Repräsentanzen der Zürcher Kantonalbank im Ausland

Aufgrund der grossen physischen und zeitlichen Distanz zu den Märkten in Asien und Südamerika, die für unsere Kunden zentral sind, unterstützen uns unsere Repräsentanzen vor Ort. Die Zürcher Kantonalbank unterhält deshalb vier Repräsentanzen im Ausland. Sie befinden sich in Singapur, China (Beijing), Indien (Mumbai) und Brasilien (São Paulo). Unsere acht Mitarbeitenden in den Repräsentanzen beobachten die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in den von ihnen betreuten Regionen vor Ort. Auf diese Weise unterstützen sie mit ihrem Know-how die Mitarbeitenden in Zürich, insbesondere im Risikomanagement.

Representative Office Singapur

Die Repräsentanz in Singapur ist die älteste Auslandsvertretung der Zürcher Kantonalbank und wurde im Jahr 1994 eröffnet. Das Representative Office in Singapur deckt die Region Südostasien, Japan, Korea sowie Australien und Ozeanien ab.

Representative Office Beijing

Da China auch für die Kunden der Zürcher Kantonalbank immer wichtiger wurde, eröffnete die Zürcher Kantonalbank 1997 eine eigene Vertretung in Peking. Das Representative Office unterstützt uns in den Märkten China, Hongkong, Taiwan und Macau.

Representative Office Mumbai

Im Jahr 2006 eröffnete die Zürcher Kantonalbank aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung eine Repräsentanz in Mumbai. Die Vertretung in Mumbai unterstützt uns neben Indien für den gesamten indischen Subkontinent, namentlich Bangladesch, Nepal und Sri Lanka.

Representative Office São Paulo

Im Jahr 2013 öffnete die Repräsentanz in Brasilien ihre Tore und vertritt uns seither in ganz Lateinamerika und der Karibik. Aus regulatorischen Gründen hat diese Repräsentanz die Rechtsform einer Aktiengesellschaft.

III.II Vertiefung Aussenhandelsgeschäft: Die Zürcher Kantonalbank als wichtige Partnerin für unsere Kundinnen und Kunden

Der Wirtschaftsraum Zürich und die Schweiz im Allgemeinen beheimaten viele Unternehmen, deren Absatzmärkte auch oder vornehmlich im nahen und fernen Ausland liegen. Rund 50 Prozent der Exporte der Schweizer Wirtschaft gehen in die EU. In die USA und nach Fernost gehen je rund 25 Prozent der Ausfuhren. Der gesamte Wert der Exporte der Schweiz beläuft sich auf über 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz.

Diese internationale Vernetzung des Wirtschaftsstandortes Schweiz bedeutet aber auch den Umgang mit anderen Kulturen und damit einhergehend anderen Formen des Geschäftsgebarens sowie vielfältigen und damit auch erhöhten Risiken, welche die Unternehmen zu kontrollieren haben.

Dies gilt auch für die Kundinnen und Kunden der Zürcher Kantonalbank. Deshalb verstehen wir es als unseren Auftrag, unserer Kundschaft im Aussenhandel mit qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen, kundenorientierten Services sowie Kompetenz und Erfahrung zur Seite zu stehen.

Die Exportförderung durch den Bund

Die Schweizerische Eidgenossenschaft ist sich der Bedeutung des Aussenhandels bewusst. Daher schafft der Bund Rahmenbedingungen, um den international ausgerichteten Unternehmen, in enger Zusammenarbeit mit dem heimischen Finanzsektor, ein sicheres Umfeld und eine starke Wettbewerbsposition zu gewährleisten.

Gestützt auf das Bundesgesetz über die Förderung des Exports (Exportförderungsgesetz) vom 6. Oktober 2000 fördert der Bund «die Exporte der Schweizer Wirtschaft durch eigene Aktivitäten, namentlich durch den Einsatz seiner Aussenstellen, sowie mit Finanzhilfen und Abgeltungen für Dritte, die mit der Exportförderung be-

auftragt werden; er berücksichtigt dabei insbesondere die Interessen der schweizerischen Klein- und Mittelbetriebe (KMU)».²

Der Bund hält hierzu explizit fest, dass die Exportförderung, in Ergänzung zu privaten Initiativen, Absatzmöglichkeiten im Ausland ermitteln und wahrnehmen, die Schweizer Exporteure als international konkurrenzfähige Anbieter positionieren und den Zugang zu ausländischen Märkten unterstützen soll.

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) und der privatrechtliche Verein Switzerland Global Enterprise (S-GE) sind dabei zwei wichtige Institutionen, die den Bund bei der Erfüllung des Gesetzesauftrags aktiv unterstützen.

Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)

Die SERV versichert Risiken im Exportgeschäft und bietet damit Versicherungen für Exporteure und Banken an, welche von privaten Versicherern nicht abgedeckt werden (Prinzip der Subsidiarität).

Oberste Ziele der SERV sind:

- die Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Schweiz;
- die Förderung des Exports von Schweizer Unternehmen.³

Switzerland Global Enterprise (S-GE)

S-GE unterstützt als Spezialistin für Internationalisierung Schweizer Unternehmen, insbesondere KMU, bei der Ermittlung und Wahrnehmung von Exportmöglichkeiten im Ausland. S-GE informiert über internationale Marktentwicklungen, berät, vermittelt weltweit Kontakte, Geschäftsmöglichkeiten und -partner und schafft Bewusstsein für Schweizer Produkte und Dienstleistungen im Ausland.⁴

Das Aussenhandelsgeschäft als Teil des Leistungsauftrags der Zürcher Kantonalbank

Weder S-GE noch die SERV sind Finanzinstitute. Insbesondere die SERV kann ihre Produkte nur anbieten, wenn der private Banken- oder Versicherungsmarkt die Aussenhandelsrisiken nicht oder nicht allein übernehmen kann.

² Bundesgesetz über die Förderung des Exports (Exportförderungsgesetz) vom 6. Oktober 2000 (Stand 1. Januar 2021) <https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/2001/150/de>

³ Exportrisikoversicherung Online 03.09.2024 https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Standortfoerderung/Exportfoerderung_Standortpromotion/exportrisikoversicherung.html

⁴ Exportförderung / Standortpromotion Online 03.09.2024 https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Standortfoerderung/Exportfoerderung_Standortpromotion/exportfoerderung.html

Die Unternehmen, hierbei insbesondere die KMU, benötigen daher eine starke und zuverlässige Geschäftsbank, die sie in allen Fragen zur Abwicklung des internationalen Geschäfts berät und mit konkreten Absicherungs- und Finanzierungsinstrumenten versorgt. Als Zürcher Kantonalbank nehmen wir unsere Verantwortung basierend auf dem gesetzlichen Leistungs- bzw. dem Versorgungsauftrag wahr, indem wir die fachlichen und technischen Voraussetzungen sicherstellen, um den Unternehmen eine kompetente, verantwortungsvolle und verlässliche Partnerin im Aussenhandelsgeschäft zu sein.

Die Welt des Aussenhandels ist gerade für KMU oft ein Geschäftsfeld voller Herausforderungen. Von der Erschliessung neuer Märkte bis zur Sicherstellung pünktlicher Zahlungen oder Leistungen – der Erfolg hängt oft von den richtigen Partnern ab. Eine zentrale Rolle spielt dabei die richtige Finanzpartnerin.

Nachfolgend geben wir einen Einblick in die Dienstleistungen, die wir im Bereich des Aussenhandels zur Verfügung stellen, um als impulsgebende, verantwortungsvolle Partnerin einen hohen Mehrwert für unsere Kunden zu generieren.

Massgeschneiderte Trade-Finance-Lösungen: Ein Muss im Aussenhandelsgeschäft

Für aussenhandelsorientierte Firmen gibt es keine Standardlösungen. Jedes Unternehmen hat seine eigenen Besonderheiten, sei es in Bezug auf die Produkte, die Zielmärkte oder die spezifischen Risiken, die es bewirtschaften muss. Daher ist es unerlässlich, dass eine Hausbank massgeschneiderte Lösungen für das Aussenhandelsgeschäft anbietet, die genau auf die individuellen Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind. Solche individuellen Lösungen können verschiedene Formen annehmen. Für das eine Unternehmen kann eine kurzfristige Absicherung in der richtigen Währung entscheidend sein, für das andere eine Zahlungsgarantie oder eine langfristige Finanzierung des ausländischen Käufers in Zusammenarbeit mit der Hausbank und der SERV. Auch eine Kombination der verschiedenen Produkte ist denkbar und teilweise sogar unabdingbar.

Unsere umfassende Beratung im Aussenhandelsgeschäft

Bei der Zürcher Kantonalbank verstehen wir uns als langfristige, strategische Partnerin unserer Aussenhandelskunden.

Unsere Beratungsdienstleistung im Bereich der Handels- und Exportfinanzierung richtet sich speziell an KMU-Kunden, die oft nicht über die nötige Grösse verfügen, um eigenes Personal hierfür zu beschäftigen. Es ist uns deshalb wichtig, unsere langjährige Kundschaft ebenso wie Unternehmen, die eine neue Partnerschaft suchen, im Detail zu kennen, um genau aufzuzeigen, wie wir sie unterstützen können. Ein tiefgreifendes Verständnis der Geschäftsaktivitäten und der Zielmärkte der Kundschaft ist die Basis, auf welcher wir massgeschneiderte Lösungen aufzeigen und eine individuelle Zusammenstellung an Aussenhandelsprodukten offerieren.

Wir unterstützen unsere Kundinnen und Kunden, um ihre internationalen Handelsgeschäfte erfolgreich zu gestalten. Damit leisten wir einen entscheidenden Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Zürich.

Die Zürcher Kantonalbank verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in diesem Bereich. Unsere über 50 Fachspezialistinnen und -spezialisten in den Bereichen Abwicklung, Beratung und Bankenbeziehungen bringen Berufserfahrungen sowohl aus der Industrie als auch aus der Logistik sowie dem Banking mit. Zusammen mit den Kundenbetreuerinnen und -betreuern stellen unsere Fachspezialisten eine professionelle und umfassende Beratung für unsere Kunden sicher.

Unsere Aussenhandelsprodukte kurz erklärt:

Dokumentar-Akkreditiv

Ein Dokumentar-Akkreditiv ist ein Zahlungsinstrument im internationalen Handel. Es beinhaltet die Verpflichtung einer Bank, dem Verkäufer (Exporteur) einen bestimmten Betrag zu zahlen, sofern dieser die erforderlichen Lieferdokumente innerhalb einer festgelegten Frist vorlegt.

Dokumentar-Inkasso

Das Inkasso ist ein weiteres Instrument für die Zahlungsabwicklung im internationalen Handel, welches jedoch keine Zahlungsverpflichtung der Bank gegenüber dem Exporteur beinhaltet. Die Banken übernehmen hierbei eine Übermittlungsfunktion, sodass der Importeur die Lieferpapiere und schlussendlich die Ware nur gegen Zahlung des vereinbarten Betrags erhält.

Bankgarantie

Eine Bankgarantie dient als finanzielles Sicherungsinstrument im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr, um vor Zahlungs- und Leistungsausfällen zu schützen. Unsere Bank stellt verschiedene Bürgschaften, Bankgarantien und Standby Letters of Credit bereit, um die unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen unserer Kunden zu erfüllen.

Exportfinanzierung

Die Exportfinanzierung ist ein Finanzierungsinstrument, das unseren Schweizer Kunden hilft, ihre Exportchancen zu erhöhen, indem sie ihren Abnehmern im Ausland Kredite gewähren oder vermitteln können, ohne die eigene Liquidität einschränken zu müssen. Mithilfe der Exportfinanzierung werden auch verschiedene Risiken eines Aussenhandelsgeschäfts deutlich reduziert.

Die wichtigsten Exportmärkte der Schweiz – und der Kunden der Zürcher Kantonalbank

Wie eingangs erwähnt, gehen rund 50 Prozent der Exporte der Schweizer Wirtschaft in die EU und 25 Prozent in die USA. Bei den restlichen 25 Prozent handelt sich um Länder in Fernost, aber auch im Mittleren Osten oder in Südamerika. Diese sogenannten Schwellenländer sind für die Schweiz von wachsender Bedeutung. Deren Märkte bieten aufgrund ihrer dynamischen Wirtschaftsentwicklung, wachsenden Mittelschichten und zunehmender Nachfrage nach hochwertigen Produkten und Dienstleistungen erhebliche Wachstumschancen. Zu den namhaftesten Ländern in diesem Bereich gehören etwa China, Indien und Hongkong.

Exporte in etablierte Märkte, so etwa nach Deutschland, Frankreich oder in die USA, erfolgen oftmals gegen offene Rechnung, d.h. ohne dass seitens des Exporteurs oder des Importeurs weitere Absicherungsinstrumente zum Einsatz gelangen oder Banken als Mittler in der Transaktion agieren. Daher ist auch der Anteil an Aussenhandelstransaktionen der Zürcher Kantonalbank in diesen Märkten in Relation zum Gesamtvolumen der Exporte aus der Schweiz vergleichsweise gering.

Ganz anders stellt sich die Situation für die Geschäftstätigkeiten in den Schwellenländern dar. In die-

sen Märkten gibt es vielfältige Herausforderungen, die Schweizer Unternehmen berücksichtigen müssen:

- Kreditrisiken: Politische Unsicherheiten und wirtschaftliche Schwankungen können erhöhte Zahlungsrisiken für Exporteure darstellen.
- Währungsrisiken: Schwankende Wechselkurse können die Rentabilität von Exportgeschäften beeinflussen.
- Kulturelle Unterschiede: Unterschiede in Geschäftsgepflogenheiten und kulturellen Erwartungen erfordern Anpassungsfähigkeit und Sensibilität.
- Regulatorische Hürden: Unterschiedliche regulatorische Anforderungen und Handelsbarrieren können den Marktzugang erschweren.

Für Geschäfte in diesen aufstrebenden Märkten bedürfen die Unternehmen der Schweiz, insbesondere die KMU, einer erfahrenen Partnerin, die eine kompetente Beratung und die richtigen Bankprodukte für das individuelle Geschäft anbieten kann. Daher ist die Nachfrage der Kunden nach solchen Bankprodukten in Ländern wie China, Indien, Hongkong oder auch Bangladesch bei der Zürcher Kantonalbank besonders hoch.

Globale Reichweite und Expertise im Aussenhandel

Geschäfte über grosse Distanzen hinweg und in fremden Ländern und Kulturen setzen einerseits ein grosses Mass an gegenseitigem Vertrauen unter Geschäftspartnern voraus. Andererseits bedarf es oftmals sowohl auf Seiten des Exporteurs als auch auf Seiten des Importeurs einer Begleitung durch international versierte Bankpartner, die in einer Mittlerrolle für eine sichere und effiziente Abwicklung der Geschäfte einstehen. Damit die Banken diese Rolle für ihre Kunden übernehmen können, müssen sie untereinander vernetzt sein – auch und gerade über die Landesgrenzen hinaus.

Das umfassende Netzwerk von internationalen Korrespondenzbanken der Zürcher Kantonalbank ermöglicht es uns, in allen für unsere Kundschaft wichtigen Märkten effektiv zu agieren. Mit unserem Netzwerk stellen wir sicher, dass die Transaktionen unserer Kunden reibungslos abgewickelt werden und dass wir bei Bedarf Kreditrisiken für die Unternehmen übernehmen können, damit sich diese auf ihr Kerngeschäft, die Herstellung und den Verkauf von Waren, fokussieren können.

Über unsere Repräsentanzen in Brasilien, China, Indien und Singapur sind wir zudem in der Lage, unsere Kunden in ihren wichtigsten Exportmärkten in Ostasien, auf dem indischen Subkontinent sowie in Süd- und Mittelamerika mit lokalem Wissen zu unterstützen.

Eine kundenorientierte Organisation und leistungsfähige Systeme: Unabdingbar für eine effiziente Dienstleistungserbringung

Im Aussenhandel können Verzögerungen schnell zu einem Wettbewerbsnachteil führen, sei es durch verspätete Lieferungen oder durch verpasste Geschäftsmöglichkeiten. Kurze Wege und schnelle Entscheidungen der Hausbank zählen daher zu den Faktoren, welche die Kunden in diesem Bereich sehr zu schätzen wissen.

Als Zürcher Kantonalbank stellen wir durch unsere schlanke, auf exzellenten Kundenservice und Effizienz ausgelegte Organisation, mit ausschliesslich in Zürich ansässigen Beratern und Entscheidungsträgern sowie durch die räumliche Nähe zu unserer Kundschaft, kurze Reaktionszeiten sicher – von der Kundenanfrage für eine mögliche Risikoübernahme bei einem Aussenhandelsgeschäft und den damit verbundenen Kosten bis zur verbindlichen Offerte. Dieses hohe Servicelevel können wir garantieren, weil unsere Spezialisten sowohl ihre Kundschaft kennen als auch mit deren Aussenhandelsgeschäften und unseren Produkten bestens vertraut sind. Das versetzt uns in die Lage, professionell, lösungsorientiert und zeitnah zu beraten.

Mit substanziellen Investitionen in unsere modernen Aussenhandels- und Exportfinanzierungssysteme in den letzten Jahren gewährleisten wir sowohl für die

Kunden als auch für die Partner im Interbankengeschäft eine rasche, sichere und qualitativ hochwertige Abwicklung von Geschäften.

Mit neuen Funktionalitäten in den elektronischen Kanälen, wie etwa der Auftragserteilung für Garantien und Import-Akkreditiven via eBanking, sorgen wir auf der Kundenseite zudem für eine gesicherte, effiziente und digitale Kommunikation mit der Bank und stärken damit die Kundenbindung.

Kooperation mit multinationalen Entwicklungsbanken

Es gibt auch Länder mit besonders hohen Risiken, in denen wir unseren Kunden unsere Dienstleistungen nicht ohne Weiteres anbieten können. In diesen Fällen pflegen wir eine aktive Partnerschaft mit multinationalen Entwicklungsbanken wie der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE), der International Finance Corporation (IFC), der Asian Development Bank (ADB), der Inter-American Development Bank (IDB) oder der African Development Bank (AFDB). Diese Entwicklungsbanken übernehmen das kommerzielle Risiko an der Stelle, an der wir es nicht mehr können. Dies ermöglicht uns, unseren Kunden auch in schwierigen Märkten eine passende Lösung anzubieten.

Weiter gibt es Länder, in denen wir aufgrund der Risikosituation weder alleine noch in der Zusammenarbeit mit multinationalen Entwicklungsbanken Geschäftstätigkeiten unterhalten.

Exkurs **Unser Angebot** aus **Kundenperspektive**

Erfahrungsbericht eines Aussenhandelskunden der Zürcher Kantonalbank

Die DrM, Dr. Mueller AG, wurde im Jahr 1982 gegründet und ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Sitz in Männedorf im Kanton Zürich. Das Unternehmen unterhält Tochtergesellschaften in den USA, Polen, China, Indien und Malaysia, beschäftigt weltweit 196 Mitarbeitende und erzielt mehr als 95 Prozent des Umsatzes im Export.

Das Zürcher KMU stellt Filtrationsanlagen für die Fest-Flüssig-Trennung in der Prozessindustrie her, vorwiegend für Öl, Gas, Chemie, Petrochemie, Pharmazie und Mineralabbau. Im Vordergrund stehen Lösungen, die uns allen helfen, in einer saubereren Umwelt zu leben, und gleichzeitig einen erheblichen finanziellen Nutzen für die Kunden schaffen. Das vollständig geschlossene Systemdesign, die Automatisierung sowie die Wasch- und Trocknungsvorgänge der Filtersysteme haben einen erheblichen Einfluss auf die Erreichung dieser Ziele.

Zur Stärke der DrM, Dr. Mueller AG, gehört ein grosses Repertoire an Erfahrungen mit Prozessen, welches gezielt in neuen Applikationen bei Kunden eingesetzt werden kann.



DrM-Anlage in Chile (Bild: zVg)

Interview mit Adrian Patrick Müller, VR-Präsident, und Peter Nünlist, CFO der DrM, Dr. Mueller AG

Interview: Zürcher Kantonalbank

Die DrM, Dr. Mueller AG erzielt den Grossteil ihres Umsatzes im Export. Wo sind Ihre Hauptmärkte?

Unser Export ist global verteilt auf alle Regionen mit unterschiedlichen Schwergewichten. In Europa sind wir primär in Pharma und Chemie tätig. In Asien und Indien sind für uns Chemie und Petrochemie wichtig und im Mittleren Osten dominieren Öl und Gas. In Südamerika und Australien stehen Applikationen für den Lithiumabbau im Vordergrund und auch in den USA, China und Korea ist dies für uns ein wichtiger Markt. Zudem gewinnt für uns Direct Air Capture (DAC) an Bedeutung. Das sind Verfahren, um der Umgebungsluft CO₂ zu entziehen. Hier spüren wir vor allem in Nordamerika eine grosse Nachfrage.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie bei Ihren Aussenhandelsgeschäften konfrontiert?

Die Zahlungsbedingungen sind für uns ganz klar die grösste Herausforderung. Im Exportgeschäft ist es unser Ziel, mindestens 60 Prozent des Kaufpreises vor der Lieferung von unserem Kunden zu erhalten, meist gegen eine Anzahlungsgarantie. In der Regel verlangen unsere Kunden im Gegenzug eine Erfüllungsgarantie für die letzte Kundenzahlung. Bei Ausschreibungen ist es hingegen einfacher. Nur in den allerseltensten Fällen wird ein Depot verlangt, was wir aber bisher immer selbst stemmen konnten.

Wie häufig kommen Bankgarantien bei Ihnen zum Einsatz?

Relativ oft, im Schnitt alle ein bis zwei Wochen. Pro Jahr wickeln wir zwischen 30 und 40 Anzahlungs- und Erfüllungsgarantien ab. Das jährliche Gesamtvolumen beträgt drei bis fünf Millionen Franken und die Laufzeiten liegen zwischen drei und 24 Monaten.

In welchen Bereichen nehmen Sie gerne die Unterstützung der Zürcher Kantonalbank in Anspruch?

Die Zürcher Kantonalbank begleitet uns sehr aktiv. Das Team prüft die Garantietexte unserer Kunden und weist uns auf mögliche Probleme hin. Dabei ist die Bank stets bemüht, die Wünsche unserer Kunden so weit wie nur möglich zu berücksichtigen. Das grosse Know-how bei Absicherungsinstrumenten für den Aussenhandel leistet einen wesentlichen Beitrag, um unsere Geschäfte rund um die Welt zu ermöglichen.

Welche Rolle spielen für Sie Akkreditiv und Dokumenteninkasso?

Wir versuchen, auf diese Instrumente so weit wie möglich zu verzichten, denn die höheren Kosten und der grössere Aufwand, insbesondere bei Akkreditiven, sind unserer Ansicht nach nicht gerechtfertigt. Falls unsere Kunden jedoch ein Akkreditiv oder ein Dokumenteninkasso fordern, kommen wir diesem Wunsch natürlich nach. Auch hier unterstützt uns die Zürcher Kantonalbank, um für alle Parteien akzeptable Konditionen zu finden.

Ist die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) ein Thema für Sie?

Das Ausfallrisiko wie auch andere Exportrisiken haben wir bisher immer selbst getragen und sind mit dieser Strategie gut gefahren. Deshalb haben wir keinen Bedarf für die Exportrisikoversicherung. Auch Factoring, der Verkauf von Debitorenforderungen, ist für uns nicht relevant.

Bietet die Zürcher Kantonalbank in Ihren Augen die richtigen Produkte und Dienstleistungen zur Unterstützung des Aussenhandels an?

Wir sind mit der angebotenen Produktpalette sehr zufrieden und vermissen im Moment keine weiteren Aussenhandelsprodukte. Sehr praktisch ist für uns die Möglichkeit, Garantieanträge direkt über das eBanking einzureichen. Das macht den Ablauf deutlich effizienter.

Wo unterscheidet sich die Zürcher Kantonalbank von anderen Banken?

Die Produkte für den Aussenhandel sind wohl überall in etwa dieselben. In der Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank schätzen wir besonders ihre hohe Fachkompetenz sowie die stets schnelle Reaktionszeit – da hebt sich die Zürcher Kantonalbank sehr positiv von anderen Banken ab. Das ganze Team ist sehr kompetent, hilfsbereit und speditiv. Die kurzen Bearbeitungszeiten sind für uns ein grosser Mehrwert, da wir unsere Kunden nicht gerne warten lassen. Deshalb ist es uns sehr wichtig, dass wir die Produkte und Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank für den Aussenhandel auch in Zukunft im gleichen Rahmen nutzen können.

«Wir schätzen die hohe Fachkompetenz der Zürcher Kantonalbank sowie die stets schnelle Reaktionszeit.»

Peter Nünlist

CFO der DrM, Dr. Mueller AG

III.III Vertiefung Asset Management: Das Auslandgeschäft als strategischer Pfeiler

Das Asset Management der Zürcher Kantonalbank und das Ausland – das ist eine Beziehung mit Geschichte. So reicht das Angebot von Anlagefonds unter der Produktmarke Swisscanto in Europa mehr als ein Vierteljahrhundert zurück. Dieses langfristige Engagement hat seither Früchte getragen. Mittlerweile zählt der Geschäftsbereich im europäischen Markt zu den absatzstärksten Anbietern.

Gleichzeitig ist der Geschäftsbereich am Schweizer Heimmarkt zum zweitgrössten Asset Manager avanciert. Die führende Position im Wirtschaftsraum Zürich ausbauen, die nationale Position stärken und internationale Chancen nutzen – dieses Credo der Zürcher Kantonalbank hat das Asset Management seit jeher verinnerlicht. Und schreibt die Geschichte fort: Die 2015 übernommene Auslandstochter Swisscanto Asset Management International S.A. mit der Fondsleitung in Luxemburg hat Anfang 2024 eine Erweiterung neben der Zweigniederlassung von Frankfurt erhalten: Hinzugekommen ist der Vertriebsstandort in der italienischen Finanzmetropole Mailand.

Grössere Zielgruppen erreichen

Der Ausbau des internationalen Vertriebs ist dabei integraler Bestandteil der Strategie für das Asset Management – parallel zur Erweiterung der nachhaltigen Fondspalette und der Stärkung des Angebots im Bereich der Privatmarktanlagen. Das angestrebte Wachstum im Ausland folgt der Ambition, Skaleneffekte und eine Diversifikation der Kundenbasis zu erreichen. Mit der Expansion sollen die bestehenden Produkte einer deutlich grösseren Zielgruppe zugänglich gemacht werden. Dies gilt insbesondere für das breite Angebot nachhaltiger Fonds, die wie alle Swisscanto-Anlagestrategien zu 100 Prozent in der Schweiz verwaltet werden und mit der sich das Asset Management in Europa ein Alleinstellungsmerkmal erarbeitet hat.

Die Wachstumsambitionen kommen auch dem Heimmarkt in der Schweiz zugute. Diversifikation sowie Skaleneffekte im Ausland helfen, mehr für die Kundinnen und Kunden der Zürcher Kantonalbank in der Schweiz zu erreichen und diese besser zu bedienen.

Auf Erfolgskurs – lokal, national und international

Der Schweizer Heimmarkt bleibt dabei die Basis für das Asset Management. Der Geschäftsbereich fokussiert sich hier auf die Entwicklung und Verwaltung von Anlagelösungen wie Anlagefonds und individuelle, institutionelle Mandate. Er hat sich damit als Partner für Banken, Institutionen und Pensionskassen bewährt. Ebenso stellt das Asset Management professionelle und innovative Anlagelösungen für Privatkunden, externe Vermögensverwaltungen sowie für Stiftungen aus dem Private Banking der Zürcher Kantonalbank zur Verfügung und unterstützt den Geschäftsbereich im Vertrieb.

Mit seinen Aktivitäten hat der Bereich mit über 270 Spezialistinnen und Spezialisten im Jahr 2024 eine Steigerung der verwalteten Vermögen um 51 Milliarden auf über 297 Milliarden Franken erzielt. Nettoneugelder von 24 Milliarden Franken unterstrichen diese Wachstumsstärke: Lokal und national hat sich Swisscanto laut dem Dienst Swiss Fund Data⁵ über drei Jahre gesehen als die am schnellsten wachsende Fondsprodukt-Marke in der Schweiz erwiesen. Jener Erhebung zufolge kommt die Bank mit der Produktmarke Swisscanto auf den landesweit zweitgrössten Marktanteil.

Derweil hat der internationale Fondsverkauf in den letzten Jahren erheblich zugenommen und leistet einen substanziellen Beitrag zum Gesamtergebnis. Der Fokus liegt dabei auf dem Wholesale-Bereich. Gleichzeitig ist das Asset Management der Zürcher Kantonalbank gemäss dem Asset Management Guide 2024 des Magazins Investment & Pensions Europe (IPE)⁶ auf Platz 16 der grössten institutionellen Anbieter in Europa aufgerückt.

⁵ <https://www.swissfunddata.ch/sfdpub/en/market/show/2542>
⁶ <https://www.ipe.com/reports/top-500-asset-managers>



Auslandsmärkte: Aufstellung auf einen Blick

Für das künftige Wachstum ist die Luxemburger Swisscanto Asset Management International S.A. – sie gehört zu 100 Prozent der Zürcher Kantonalbank – breit aufgestellt. Zur Fondsleitung in Luxemburg gesellt sich in Deutschland eine etablierte Vertriebsorganisation, von wo aus die Märkte Österreich und Liechtenstein bedient werden. Die Vertriebsorganisation in Italien ist seit Anfang 2024 mit einem neuen Team in Mailand vor Ort.

Internationales Wachstum: Mehr als ein gutes Argument

Gemäss gesetzlichem Auftrag versorgt die Zürcher Kantonalbank die Zürcher Bevölkerung und Wirtschaft mit Bankdienstleistungen. Dazu zählen auch Dienste mit Auslandsbezug wie das vom Asset Management unter der Produktmarke Swisscanto verwaltete Fondsangebot. Indes ist es nicht das einzige Argument, das für die Bedeutung des internationalen Vertriebs spricht:

Risiken diversifizieren: Die Disziplin des Asset Managements gilt aus Bankensicht per se als nicht kapitalintensives Geschäft. Dies deshalb, weil die Kundenvermögen in einzelnen Kollektivanlagen-Gesellschaften verwaltet und gesichert sind. Entsprechend werden die Bankbilanzen von Risiken entlastet. Diese Eigenschaft kommt auch der Zürcher Kantonalbank und ihrem Eigentümer, dem Kanton Zürich, zugute. Die Tätigkeiten ausserhalb des Wirtschaftsraums Zürich tragen derweil zu einem diversifizierten Geschäftsmodell bei; so beurteilen auch führende Ratingagenturen diese geografische Diversifikation der Bank als positiv. Gleichzeitig birgt das Auslandsgeschäft nur geringe zusätzliche Risiken.

Skaleneffekte erzielen: Mit dem schrittweisen und umsichtigen Ausbau der etablierten Vertriebsorganisation im deutschsprachigen Europa und neu in Italien werden die Anlagefonds von Swisscanto einer grösseren Zielgruppe zugänglich gemacht. Die Skaleneffekte werden nicht zuletzt mithilfe von Partnerschaften mit anderen Finanzdienstleistern erreicht.

Basiseffekt nutzen: Auch wenn das Asset Management der Zürcher Kantonalbank in Europa bereits erste Erfolge verzeichnen konnte, ist das Wholesale-Geschäft auf dem Kontinent bis dato noch relativ wenig entwickelt, auch im Vergleich mit anderen Schweizer Akteuren. Entsprechend gross ist das Wachstumspotenzial.

Nachhaltigkeitsreputation festigen: Am europäischen Markt hat sich Swisscanto Asset Management International S.A. über die Jahre einen Namen als führende Spezialistin für aktive, nachhaltige Lösungen erarbeitet. Alle Fondslösungen mit Domizil Luxemburg erfüllen die Anforderungen aus der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR)

für nachhaltige Fonds nach Artikel 8 oder 9. Die erarbeitete Reputation wirkt sich unter anderem positiv auf den weiteren Ausbau des Angebots und Vertriebs aus. Diese nachhaltigen Fondslösungen investieren in Firmen, die mit ihren Aktivitäten beispielsweise dazu beitragen können, Herausforderungen wie den Klimawandel oder die Wasserknappheit zu adressieren.

Wettbewerbsfähigkeit steigern: Nicht zuletzt bietet das langfristige Engagement im Ausland auch eine Gelegenheit, sich mit der internationalen Konkurrenz zu messen. Das fördert die Kompetenzen des Geschäftsbereichs und unterstützt die Wahrnehmung als professionelle Anbieterin bei Kundinnen und Kunden sowie bei Mitbewerbern. Das kontinuierliche Wachstum im Ausland ist dabei der beste Beweis für die hohe Wettbewerbsfähigkeit des Asset Managements.

III.IV Vertiefung Kapitalmarkt und Handel: Zugang zur ausländischen Investorenbasis und Emission strukturierter Produkte

Zugang zur ausländischen Investorenbasis für Schweizer Unternehmen und Kundennachfrage im Bereich Strukturierte Produkte

Das Brokerage-Geschäft (Kauf und Verkauf von Wertschriften im Kundenauftrag) befindet sich seit Jahren in einer Konsolidierungsphase, vor allem getrieben durch den Kostendruck seitens der Investoren. Der Wettbewerb intensiviert sich vor allem im Blue Chip-Bereich, da jeder grössere Anbieter diese Titel abdeckt. Anbieter, die sich auf einen spezifischen Markt inklusive Small- und Mid-Caps fokussieren, sind von der Marktkonsolidierung weniger betroffen. Für eine Universalbank wie die Zürcher Kantonalbank mit einem Kredit- und Kapitalmarktgeschäft ist das Brokerage absolut zentral und wird es auf absehbare Zeit auch bleiben.

Vor diesem Hintergrund dient ZKB Securities Ltd. (Gesellschaft nach britischem Recht), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Zürcher Kantonalbank, dazu durch eine lokale Präsenz bei grossen institutionellen Kunden Handelsaufträge auf Rechnung der Kunden im Brokerage-Geschäft mit Schweizer Aktien zu gewinnen. Die Zürcher Kantonalbank agiert dabei als Wertschriftenbroker, welcher durch eine lokale Schweizer Expertise den ausländischen Investoren den Zugang zum Schweizer Aktienmarkt ermöglicht. Damit einhergehend wird das Zürcher Kantonalbank Aktienresearch an institutionelle Kunden mit Domizil in Grossbritannien vertrieben.

Das Brokerage-Geschäft ist ein stabiles Kommissionsgeschäft, das ohne nennenswerte Bilanzbeteiligung (kein Einlagen- oder Kreditgeschäft) auskommt. Dieses Geschäft wird auf der bestehenden Schweizer Infrastruktur betrieben. Gleiches gilt für das bestehende Researchdienstleistungsangebot. Wir erzielen somit Skalenerträge durch die zusätzliche Auslastung der bestehenden Infrastruktur.

Durch die lokale Präsenz und Kundenabdeckung ist es uns möglich, unseren Schweizer Kapitalmarktkunden einen direkten Zugang zu einer diversifizierten internationalen Investorenbasis zu ermöglichen. Der Zugang zu globalen Grossinvestoren wird durch eine Präsenz in London unterstützt. In Verbindung mit unserem anerkannten

Research profitieren Schweizer Emittenten von der gestärkten Platzierungskraft der Zürcher Kantonalbank. So bietet uns eine Präsenz in London beispielsweise die Möglichkeit, schon in der Frühphase eines Börsengangs qualifiziertes Feedback nicht nur von Schweizer, sondern auch von internationalen (aus London agierenden) Investoren zu erhalten.

Der Standort London ermöglicht somit ausländischen institutionellen Investoren einen lokalen Zugang zum Schweizer Markt mit lokaler Expertise in Research und Brokerage. Schweizer Emittenten im Inland wiederum erhalten durch die lokale Präsenz in Grossbritannien einen direkten Zugang zu internationalen Grossinvestoren, welche durch ZKB Securities Ltd. direkt vor Ort angesprochen, betreut und mit Dienstleistungen versorgt werden.

Die Zürcher Kantonalbank Finance (Guernsey) Ltd. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Zürcher Kantonalbank. Sie emittiert seit dem Jahr 2000 diverse strukturierte Produkte, die aus steuerlichen Gründen eine Auslandemission erfordern. Die Basis dafür bildet ein Ruling der Eidgenössischen Steuerverwaltung.⁷

Das Produktangebot der ZKB Finance (Guernsey) Ltd. umfasst strukturierte Produkte und orientiert sich an Produkten nach der derzeitigen Klassifizierung des Schweizerischen Verbandes für Strukturierte Produkte (SVSP).

Die Zürcher Kantonalbank Zürich platziert und vertritt die von ZKB Finance (Guernsey) Ltd. emittierten strukturierten Anlageprodukte in der Schweiz und unterhält ein stetes Market Making am Sekundärmarkt in der Schweiz. Die Risikobewirtschaftung und das Produktmanagement erfolgen ebenfalls aus der Schweiz und werden durch die Zürcher Kantonalbank in Zürich vorgenommen.

Unsere Konkurrenten im Schweizer Markt betreiben den gleichen Set-up im Ausland. Ohne die Zürcher Kantonalbank Finance (Guernsey) Ltd. könnten wir dieses Geschäft nicht wettbewerbsfähig betreiben.

⁷ Ruling der Eidgenössischen Steuerverwaltung vom 17. Juni 2024 mit der Bezeichnung ZKB Finance (Guernsey) Ltd.: Produktvertrieb und Aufgabenteilung mit Zürcher Kantonalbank (ZKB Zürich)

IV Private Banking International – Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank im Auslandgeschäft für private Personen

Die Zürcher Kantonalbank ist die zweitgrösste Universalbank in der Schweiz. Gemäss ihrem gesetzlichen Leistungsauftrag bedient die Bank Anlage- und Finanzierungsbedürfnisse durch eine auf Kontinuität und Sicherheit ausgerichtete Geschäftspolitik. Die Produkt- und Dienstleistungspalette der ZKB trägt dabei den Bedürfnissen unserer Kundschaft Rechnung.

Gemäss den Vorgaben im Kantonalbankgesetz kann die ZKB im Ausland tätig sein, wenn damit keine unverhältnismässigen Risiken für die Bank verursacht werden und die Erfüllung der Geld- und Kreditbedürfnisse im Kanton Zürich nicht beeinträchtigt werden.

Eine der strategischen Prioritäten der Bank ist die Diversifikation der Erlöse. Daher sind wir nicht nur in unserem Heimmarkt, dem Wirtschaftsraum Zürich, sondern in einzelnen Kundensegmenten schweizweit und in ausgewählten Ländern international tätig. Diese Strategie erlaubt es der ZKB, Risiken zu diversifizieren und ausserhalb von Märkten, in denen die Bank bereits einen sehr hohen Marktanteil hat, weiter zu wachsen.

Private Banking International zur Stärkung der Positionierung

Unser Private Banking International trägt dazu bei, die internationale Positionierung des Finanzplatzes Schweiz und die daraus fliessende Wertschöpfung für die Schweiz und den Kanton Zürich zu erhalten und weiter auszubauen. Indem die ZKB ausländischen Kundinnen und Kunden Private Banking-Dienstleistungen zur Verfügung stellt, trägt sie dazu bei, die Vermögensverwaltung als Paradedisziplin des Schweizer Finanzplatzes im internationalen Wettbewerb zu erhalten und zu stärken.

Die Schweiz hat eine lange Tradition und ist bekannt für ihre Expertise im Bereich der Vermögensverwaltung und der Anlageberatung. Noch immer ist die Schweiz weltweit der führende Bankenplatz für das

grenzüberschreitende Private Banking. Die Schweizer Banken geniessen weltweit einen guten Ruf hinsichtlich Sicherheit, Stabilität und Diskretion. Dies zieht Kundschaft aus dem Ausland an, die ihre Vermögenswerte sicher und geografisch diversifiziert verwalten möchten. Mit unserem Private Banking International leisten wir einen Beitrag zur Befriedigung dieses ausgewiesenen Marktbedürfnisses.

Die Betreuung von Auslandskundinnen und -kunden im Private Banking International ist im Kontext der vorstehend erwähnten gesetzlichen und strategischen Rahmenbedingungen zu betrachten. Das Private Banking International trägt zur Stärkung der Position der ZKB als eine der führenden Universalbanken in der Schweiz bei. Dies kann wie folgt verdeutlicht werden:

Viele Schweizer Bürgerinnen und Bürger leben und arbeiten im Ausland (Auslandschweizer). Sie benötigen Bankdienstleistungen, die auf ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten sind, zum Beispiel im Zahlungsverkehr oder zur Finanzierung einer Liegenschaft in der Schweiz. Mit unserem Angebot für Auslandschweizerinnen und -schweizer kann das Private Banking International die finanziellen Bedürfnisse einer wichtigen Kundengruppe mit ausgeprägtem Bezug zur Schweiz (die «fünfte Schweiz») erfüllen.

Durch die Betreuung ausländischer Kundinnen und Kunden im Private Banking International, mit Fokus auf die Vermögensverwaltung (ohne Hypotheken für Immobilien im Ausland), wird eine zusätzliche geografische und ertragsmässige Diversifikation unseres Geschäftsmodells erzielt, was sich auf die Verteilung der Risiken und der Erträge positiv auswirkt. Damit leistet das Private Banking International einen Beitrag zu der auf Kontinuität ausgerichteten Geschäftspolitik der ZKB.

Mit den Anlagelösungen von Investment Solutions und dem Asset Management verfügt die ZKB über ein ausgebautes Produkt- und Dienstleistungsangebot im

Anlagegeschäft und über eine hohe Fach- und Beratungskompetenz. Viele der Anlageprodukte und -dienstleistungen sind auch für ausländische Kunden geeignet, wobei ein risikobasierter Ansatz zur Anwendung kommt.

Auslandschweizerinnen und -schweizer

Die Zürcher Kantonalbank gilt als die führende Bank für Auslandschweizerinnen und -schweizer.

In den letzten Jahren lag die Zahl der Auswanderer aus der Schweiz bei rund 30'000 pro Jahr. Die Gründe, warum die Auswanderer weiterhin eine Geschäftsbeziehung zu einer Schweizer Bank unterhalten, sind vielseitig: noch in der Schweiz lebende Kinder oder Eltern, ein Konto für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs einer Liegenschaft oder der Wunsch, seine Vermögenswerte weiterhin im stabilen Umfeld der Schweiz verwalten zu lassen. Wir wollen diesen Personen ermöglichen, weiterhin von Schweizer Bankdienstleistungen zu profitieren, und ihnen als finanzieller Anker in der Schweiz zur Verfügung stehen, was von der Politik auch explizit gefordert wurde.

Als die nahe Bank verlangt die ZKB bei im Ausland lebenden Schweizerinnen und Schweizern für die Eröffnung einer Geschäftsbeziehung keinen minimalen Vermögensbetrag. Das heisst, dass auch Kleinkunden bei uns willkommen sind.

Rückkehrer in die Schweiz sind für uns eine attraktive Kundengruppe. Die Rückkehrquote ist hoch, da viele Schweizer nach einigen Jahren im Ausland wieder in die Schweiz zurückkehren. Mit unserem Angebot für Auslandschweizer können wir die Kunden langfristig an die Bank binden.

Unser Produktangebot für Auslandschweizer weicht nur geringfügig vom Angebot für Privatkunden in der Schweiz ab. Kontoführung, Zahlungsverkehr, Anlagendienstleistungen und Finanzierungen stehen auf Wunsch zur Verfügung, wobei wir Hypotheken nur für Immobilien in der Schweiz gewähren. Anlagegeschäfte können die Kundinnen und Kunden entweder selbständig, z.B. über unser eBanking, tätigen oder durch die Bank im Rahmen eines Vermögensverwaltungsmandats ausführen lassen.

Unser Angebot für Auslandschweizer steht für Personen, die ihr Domizil in sanktionierten Ländern oder in Ländern mit hohen Compliance-Risiken haben, nicht zur Verfügung.

Private-Banking-Kunden in ausgewählten Ländern

Sehr vermögende Kundinnen und Kunden sind oft über die Schweizer Grenzen hinaus vernetzt, ob als Privatperson oder durch eine Funktion innerhalb einer operativen Firma oder Sitzgesellschaft. Der Schweizer Finanzplatz zeichnet sich dadurch aus, dass er solchen Kunden massgeschneiderte Dienstleistungen anbieten

und sich damit volkswirtschaftlich relevante Ertragsquellen und neue Wachstumschancen erschliessen kann.

Aus Gründen des Risikomanagements und um eine hohe Dienstleistungsqualität sicherstellen zu können, fokussiert sich die ZKB im Private Banking International auf wenige Länder, primär in Europa. Die selektierten Länder sind politisch stabil, haben mehrheitlich einen Bezug zum europäischen Wirtschaftsraum und bieten Wachstumschancen. Für jedes der selektierten Länder bestehen detaillierte aufsichtsrechtliche Abklärungen, verbindliche Weisungsvorgaben, regelmässige Schulungen und Zertifizierungen sowie Kontrollen zur Überwachung der Mitarbeitenden. Zudem werden die Mitarbeitenden durch einen stetigen Ausbau der Systemintegration für die Umsetzung von Compliance-Vorgaben im Geschäftsalltag unterstützt.

Das Produkt- und Dienstleistungsangebot im Private Banking International umfasst die klassischen Dienstleistungen des Private Bankings mit den ZKB Service-Modellen des Anlagegeschäfts (Vermögensverwaltung, Anlageberatung, Fondsportfolio, Execution Only). Weiter stehen alle klassischen Dienstleistungen wie Zahlungsverkehr und Finanzierungen zur Verfügung. Ausgeschlossen ist die Hypothekenvergabe ausserhalb der Schweiz. Unsere Kundinnen und Kunden können ihre Bankgeschäfte aus dem Ausland über eBanking und Mobile Banking abwickeln.

Aus aufsichtsrechtlichen Gründen sind die grenzüberschreitenden Marketing- und Akquise-Möglichkeiten für die ZKB stark eingeschränkt. In den meisten Ländern gilt das Prinzip der passiven Dienstleistungsfreiheit, welches eine aktive Marktbearbeitung ausschliesst und grenzüberschreitende Dienstleistungen nur auf Nachfrage der Interessenten und Kunden erlaubt.

Eine Sonderstellung nimmt Deutschland ein, der grösste Markt des Private Banking International. Seit dem 1. Januar 2023 erfüllt das Private Banking der Zürcher Kantonalbank alle Anforderungen für eine aktive, grenzüberschreitende Marktbearbeitung in Deutschland (sog. vereinfachte Freistellung). Die aktive Marktbearbeitung erfolgt grenzüberschreitend aus Zürich heraus, d.h. ohne eine Zweigniederlassung in Deutschland.

Der Erhalt der vereinfachten Freistellung hat der Zürcher Kantonalbank viele Optionen eröffnet, um Kundinnen und Kunden in Deutschland für die ZKB zu begeistern. So hat die Bank die Möglichkeit, auf deutschem Boden Veranstaltungen für Kunden und Interessenten durchzuführen. Ausserdem dürfen die Relationship Manager die Kundinnen und Kunden aktiv beraten und neue Dienstleistungen proaktiv anbieten. Zudem verfügt das Private Banking Deutschland über einen eigenen Internetauftritt.

Die vereinfachte Freistellung in Deutschland, welche von der deutschen Aufsichtsbehörde BaFin erteilt wird, erlaubt es den freigestellten Schweizer Banken, ohne örtliche Niederlassung und ohne Vermittlung durch ein Kreditinstitut in Deutschland grenzüberschreitende Dienstleistungen anzubieten und zu erbringen.

Unter der ihr per 1. Januar 2023 gewährten vereinfachten Freistellung ist die Zürcher Kantonalbank verpflichtet, ausgewählte deutsche Anlegerschutzvorschriften sowie Vorgaben im Bereich der Vermeidung von Geldwäsche einzuhalten. Diese Anforderungen wurden von der ZKB im Rahmen eines umfassenden Projektes vollständig umgesetzt. Die Einhaltung wird im Rahmen einer jährlich stattfindenden Revision durch EY überprüft.

Produkte und Dienstleistungen für Alltagsgeschäfte im Ausland

Unseren Kundinnen und Kunden bieten wir folgende Produkte und Dienstleistungen für Alltagsgeschäfte im Ausland.



Fremdwährungskonten

Unser Angebot an Fremdwährungskonten umfasst 25 Fremdwährungen. Fremdwährungskonten sind Universalkonten und eignen sich für den Zahlungsverkehr sowie für Anlage- und Devisengeschäfte in fremder Währung.



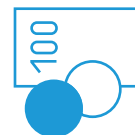
Karten

Mit der ZKB Visa Debit Card und den Visa / Mastercard Kreditkarten kann vor Ort oder online bezahlt werden – und dies im In- und Ausland. Mit unseren Kartenlösungen kann Bargeld in der jeweiligen Landeswährung bequem an Geldautomaten im Ausland bezogen werden.



Zahlungsverkehr

Auslandszahlungen bieten wir in über 30 Fremdwährungen an. Mit eBanking oder mit ZKB Quickpay (physischer Zahlungsauftrag) können Zahlungen ins Ausland getätigt werden: einfach, kostengünstig und sicher.



Bargeldversand

Mit unserem Bargeldversand können bis zu 60 Fremdwährungen bequem nach Hause bestellt werden.

V Interview mit Hjalmar Schröder, Chief Risk Officer

Warenexporte ins Ausland finanzieren, Wechselkursrisiko absichern, Kundinnen und Kunden, die von der Schweiz ins Ausland ziehen – die Gründe für Geschäfte mit Auslandsbezug sind vielfältig. Und wenn möglich, begleitet die Zürcher Kantonalbank ihre Kundinnen und Kunden dabei. Welche Risiken und welche Chancen sich aus dem Auslandgeschäft ergeben, erklärt Hjalmar Schröder, Chief Risk Officer.



Hjalmar Schröder, Chief Risk Officer der Zürcher Kantonalbank

«Die Bank agiert umsichtig und defensiv.»

Interview: Pascal Trüb, Zürcher Kantonalbank

Herr Schröder, die ZKB betreibt auch ein Auslandgeschäft. Welche Risiken gehen davon aus?

Grundsätzlich sind es die gleichen Risiken wie auch im Inlandgeschäft, z.B. Kredit-, Abwicklungs- oder Reputationsrisiken. Zusätzlich besteht eine Abhängigkeit vom ausländischen Rechtssystem. Da im Auslandgeschäft ein erhöhtes Rechts- und Reputationsrisiko besteht, schenken wir diesem ein besonderes Augenmerk und minimieren es. Das bedeutet: Wenn die Risiken bei einem Auslandgeschäft nicht ausreichend gemindert werden können, nehmen wir Abstand davon. Es besteht jedoch noch ein weiteres.

Welches wäre das?

Für viele unserer Kunden im Wirtschaftsraum Zürich ist das Auslandgeschäft ein wesentlicher Ertragspfeiler. Bei einer zu restriktiven Handhabung unseres Auslandgeschäfts könnten wir bestimmte Schweizer Kunden nicht mehr begleiten und würden unter Umständen unserem Leistungsauftrag nicht mehr gerecht.

Wie geht die Bank mit den Risiken um?

Der weitaus überwiegende Teil unseres Auslandgeschäfts weist einen Bezug zur Schweiz auf. Weiter setzen wir für jedes Land einen Ländergeschäftsrahmen fest, der die zulässige Geschäftstätigkeit definiert. Mit Länderlimiten begrenzen wir die Risikokonzentration in den einzelnen Ländern. Schliesslich schreibt das Kantonalbankgesetz vor, dass Geschäfte im Ausland nur erlaubt sind, wenn sie keine unverhältnismässigen Risiken für die Bank verursachen und die Befriedigung der Geld- und Kreditbedürfnisse im Kanton nicht beeinträchtigen. Diese Vorgaben gelten bei jedem Geschäft mit Auslandbezug.

In welchem Verhältnis stehen Auslandsrisiken zur gesamten Risikolage der ZKB?

Bei einer regionalen Aufspaltung des Risikokapitals entfallen etwa 10 Prozent auf das Auslandgeschäft. Aus unserem Auslandgeschäft resultiert eine risikoreduzierende Diversifikation.

Wie sichert sich die Bank gegen solche Risiken ab?

Wir setzen vor allem auf Prävention durch eine sorgfältige Prüfung beim Eingehen von Geschäften mit Auslandbezug. Kreditrisiken können zudem teilweise durch Garantien insbesondere der Schweizer Exportrisikoversicherung (SERV) abgesichert werden oder durch

die Weitergabe an Drittbanken mit guter Bonität. Die Bank agiert bei Risiken mit Auslandbezug umsichtig und defensiv.

Sie beziehen sich auf ein angemessenes Risiko-Ertragsverhältnis. Wie beurteilen Sie dieses?

Bei jedem Geschäft, das eine Bank eingeht, sollen die eingegangenen Risiken auch einen angemessenen Ertrag abwerfen. Mit Hilfe unseres Risikomodells kann das durch ein Geschäft beanspruchte Risikokapital ermittelt werden. Aus diesem Risikokapital muss mindestens der intern festgelegte Kapitalkostensatz erwirtschaftet werden, damit ein Geschäft für uns rentabel ist. Im Auslandgeschäft achten wir sehr genau darauf. Im Inlandgeschäft können wir insbesondere im Rahmen des Leistungsauftrags auch mal davon abweichen, z.B. bei der Wohneigentumsförderung, bei ökologisch sinnvollen Finanzierungen mit dem ZKB Umweltdarlehen oder bei der Förderung von Start-ups.

Könnte es dennoch vorkommen, dass Steuerzahler für das Auslandgeschäft der ZKB aufkommen müssen?

Dies wäre bei einer Inanspruchnahme der Staatsgarantie der Fall. Bevor diese zum Tragen kommt, dienen unsere über 14 Milliarden Franken Eigenmittel als Sicherheit. Das Auslandgeschäft für sich alleine ist nicht gross genug, damit so ein Fall eintritt.

Welche Chancen ergeben sich auf der anderen Seite aus dem Auslandgeschäft?

Die Geschäftstätigkeiten der ZKB sind naturgemäss auf den Wirtschaftsraum Zürich fokussiert. Daraus resultiert eine hohe Risikokonzentration auf einen kleinen geografischen Raum, die sich negativ auf unser Risikoprofil auswirkt. Diese Konzentration können wir reduzieren, indem wir ausserkantonale bzw. im Ausland Geschäfte tätigen. Ebenso wirken Skaleneffekte: Wenn wir unsere Produkte auch im Ausland verkaufen können, verteilen sich unsere Fixkosten auf ein höheres Volumen, wovon auch unsere Kunden im Kanton Zürich profitieren.