

Geschäfts — bericht 2025



Zürcher
Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank ist die zweitgrösste Universalbank und die grösste Kantonalbank der Schweiz. Wir positionieren uns erfolgreich als Universalbank mit regionaler Verankerung sowie nationaler und internationaler Vernetzung. Im Wirtschaftsraum Zürich sind wir mit einer Marktdurchdringung von 50 Prozent die Nummer 1 für Privat- und Firmenkunden. Schweizweit nehmen wir unsere volkswirtschaftliche Verantwortung wahr und stehen Grossfirmen sowie privaten und institutionellen Anlegern als starke Partnerin zur Seite. Weltweit zählen wir zu den sichersten Banken – belegt durch die Bestnoten von den drei führenden Ratingagenturen. Die Zürcher Kantonalbank ist eine selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt des Kantons Zürich und verfügt über eine Staatsgarantie. Durch unseren Leistungsauftrag sind wir dem Wohl der Gesellschaft und Umwelt verpflichtet – und das seit 155 Jahren. Wir leben unsere Werte verantwortungsvoll, impulsgebend, leidenschaftlich. Wir sind die nahe Bank.

Kennzahlen (Konzern)

› Kennzahlen

in %

Eigenkapitalrendite (RoE)
Aufwand-Ertrags-Verhältnis (CIR) ¹
Quote Hartes Kernkapital (CET1) (going concern) ²
Risikobasierte Kapitalquote (going concern) ²
Risikobasierte Kapitalquote (gone concern) ²
Risikobasierte TLAC-Quote ^{2/3}
Leverage Ratio (going concern) ²
Leverage Ratio (gone concern) ²
TLAC Leverage Ratio ^{2/3}
Liquidity Coverage Ratio (LCR) ⁴
Net Stable Funding Ratio (NSFR)

› Erfolgsrechnung

in Mio. CHF

Geschäftsertrag
Geschäftserfolg
Konzerngewinn vor Steuern
Konzerngewinn

› Bilanz

in Mio. CHF

Bilanzsumme
Hypothekarforderungen
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen
Eigenkapital

› Partizipation Kanton und Gemeinden

in Mio. CHF

Dividende zur Deckung der Selbstkosten an den Kanton
Dividende an den Kanton
Dividende an die Gemeinden
OECD-Mindeststeuer an den Kanton
Abgeltung Staatsgarantie an den Kanton
Gesamtpartizipation Kanton und Gemeinden

› Zusätzliche Leistungen

in Mio. CHF

Leistungen aus Leistungsauftrag

› Weitere Informationen

in Mio. CHF

Total Kundenvermögen (verwaltete Vermögen und Vermögen mit Custody Services)
Total verwaltete Vermögen ⁵
– davon Netto-Neugeld-Zufluss/-Abfluss (NNM)
Personalbestand teilzeitbereinigt per Stichtag
Geschäftsstellen

Anzahl

Anzahl

2025

2024

Veränderung
in %

8,3	8,0	
55,5	55,0	
21,2	16,8	
22,7	17,9	
9,5	7,8	
32,2	25,7	
7,1	6,8	
3,0	3,0	
10,1	9,8	
136	142	
118	116	
3'213	3'088	4,0
1'354	1'277	6,0
1'422	1'289	10,3
1'241	1'120	10,8
206'177	202'594	1,8
111'174	106'600	4,3
114'324	106'980	6,9
15'727	14'862	5,8
22	21	6,5
181	184	–1,9
175	170	2,9
169	156	8,7
34	31	9,5
581	562	3,4
149	140	6,1
578'950	520'811	11,2
498'598	457'276	9,0
13'590	29'817	–54,4
5'809	5'779	0,5
51	53	–3,8 ⁶

1 Berechnung: Geschäftsaufwand über Geschäftsertrag (exkl. Veränderungen von ausfallbedingten Wertberichtigungen sowie Verluste Zinsengeschäft).

2 Gemäss Bestimmungen für systemrelevante Banken.

3 TLAC = Total Loss Absorbing Capacity

4 Einfacher Durchschnitt der Tagesendwerte der Arbeitstage im Berichtsquartal.

5 Die Veränderung der verwalteten Vermögen beinhaltet neben dem

NNM die Veränderungen aus Kursentwicklung, Zinsen, Dividenden und Währungsentwicklung sowie die übrigen Effekte. Die übrigen Effekte beinhalten einen Rückgang der verwalteten Vermögen in der Höhe von 4'750 Mio. CHF im Zusammenhang mit dem Verkauf der Zürcher Kantonalbank Österreich AG im Januar 2025. Die Veränderung der Anzahl Geschäftsstellen ist auf den Verkauf der Zürcher Kantonalbank Österreich AG mit zwei Geschäftsstellen (Wien und Salzburg) zurückzuführen.

Konzernstruktur
Stammhaus und wesentliche Konzerngesellschaften



Swisscanto Holding AG	Zürcher Kantonalbank Finance (Guernsey) Ltd.	ZKB Securities (UK) Ltd.	Complementa AG
	4*	7*	61*
Swisscanto Fondsleitung AG			
106*			
Swisscanto Asset Management International SA			
21*			

ZKB Repräsentanzen:
São Paulo, Beijing, Mumbai, Singapur
Werden als Bestandteil des Stammhauses geführt.

* Anzahl Beschäftigte

Angaben zu den Unternehmen, an denen die Bank eine dauernde direkte oder indirekte wesentliche Beteiligung hält, finden Sie im Geschäftsbericht Anhang 7 zur Jahresrechnung Konzern.

Zürcher Kantonalbank

**Die nahe
Bank.**

**Wir sind
mehr
als eine
Bank.**

**Wir
machen
mehr
für alle.**

Wir sind die Bank der Zürcherinnen und Zürcher. Seit unserer Gründung sind wir unserem Leistungsauftrag verpflichtet, der sich aus dem Versorgungs-, Unterstützungs- und Nachhaltigkeitsauftrag zusammensetzt. Es ist unser Zweck, zur Lösung der volkswirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Aufgaben des Kantons beizutragen – und damit eine nachhaltige Entwicklung zu unterstützen. Wir zeichnen uns durch eine besondere Verbindung mit der Zürcher Bevölkerung, Wirtschaft und Umwelt aus. Der gesetzliche Leistungsauftrag ist unser Alleinstellungsmerkmal – darauf sind wir stolz.

**Auszug aus dem Gesetz
über die Zürcher Kantonalbank**

§ 1 Rechtsform und Sitz

Die Zürcher Kantonalbank ist eine selbstständige Anstalt des kantonalen Rechts mit Sitz in Zürich.

§ 2 Zweck

¹ Die Bank hat den Zweck, zur Lösung der volkswirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Aufgaben des Kantons beizutragen, und unterstützt damit eine nachhaltige Entwicklung.

² Sie befriedigt die Anlage- und Finanzierungsbedürfnisse durch eine auf Kontinuität aus-

gerichtete Geschäftspolitik. Dabei berücksichtigt sie insbesondere die Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmungen, der Arbeitnehmerinnen und der Arbeitnehmer, der Landwirtschaft und der öffentlich-rechtlichen Körperschaften. Sie fördert das Wohneigentum und den preisgünstigen Wohnungsbau sowie die Erreichung der Treibhausgasneutralität.

§ 3 Führung nach kaufmännischen Grundsätzen

Die Bank ist nach kaufmännischen Grundsätzen zu führen und hat einen angemessenen Gewinn anzustreben.

› Versorgungsauftrag

Wir versorgen die Bevölkerung und die Wirtschaft mit den Dienstleistungen einer Universalbank.

Unseren Kundinnen und Kunden bieten wir auf allen Kanälen, ob physisch oder digital, Zugang zu unseren Finanzdienstleistungen. Wir verfügen über das dichteste Filial- und Automatenetz im Kanton Zürich und decken kostengünstig die Grundbedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ab. Wir zeichnen uns durch eine hohe Qualität unserer Finanzdienstleistungen aus. Stabilität und Sicherheit sind zentrale

Grundpfeiler der Zürcher Kantonalbank. Wir bieten Dienstleistungen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Sparen, Anlegen, Finanzieren sowie Beratungen zu Themen wie Vorsorge, Finanzplanung und Nachfolge an. Dabei berücksichtigen wir insbesondere die Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen, der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, der Landwirtschaft und der öffentlich-rechtlichen Körperschaften. Zudem fördern wir das Wohneigentum und den preisgünstigen Wohnungsbau.

› Unterstützungsauftrag

Wir leisten einen Beitrag zur Wettbewerbskraft und Lebensqualität im Kanton Zürich.

Wir unterstützen den Kanton bei der Lösung von volkswirtschaftlichen und sozialen Aufgaben. Wir leisten einen Beitrag zur Wettbewerbskraft im Kanton Zürich, indem wir eine der grössten Ausbildungsstätten und eine bedeutende Arbeitgeberin im Kanton sind. Zudem sind wir eine der grössten Start-up-Förderinnen der Schweiz und unterstützen

die Innovations- und Bildungsinstitute im Kanton Zürich. Mit unseren Sponsoring-Engagements, der ZKB Philanthropie Stiftung und unserem Corporate-Volunteering-Programm leisten wir einen Beitrag zur Lebensqualität im Kanton Zürich, zum Schutz unserer natürlichen Lebensgrundlagen und zur Wahrung des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Zudem fördern wir die Finanzkompetenz von Kindern, Jugendlichen und Familien.

› Nachhaltigkeitsauftrag

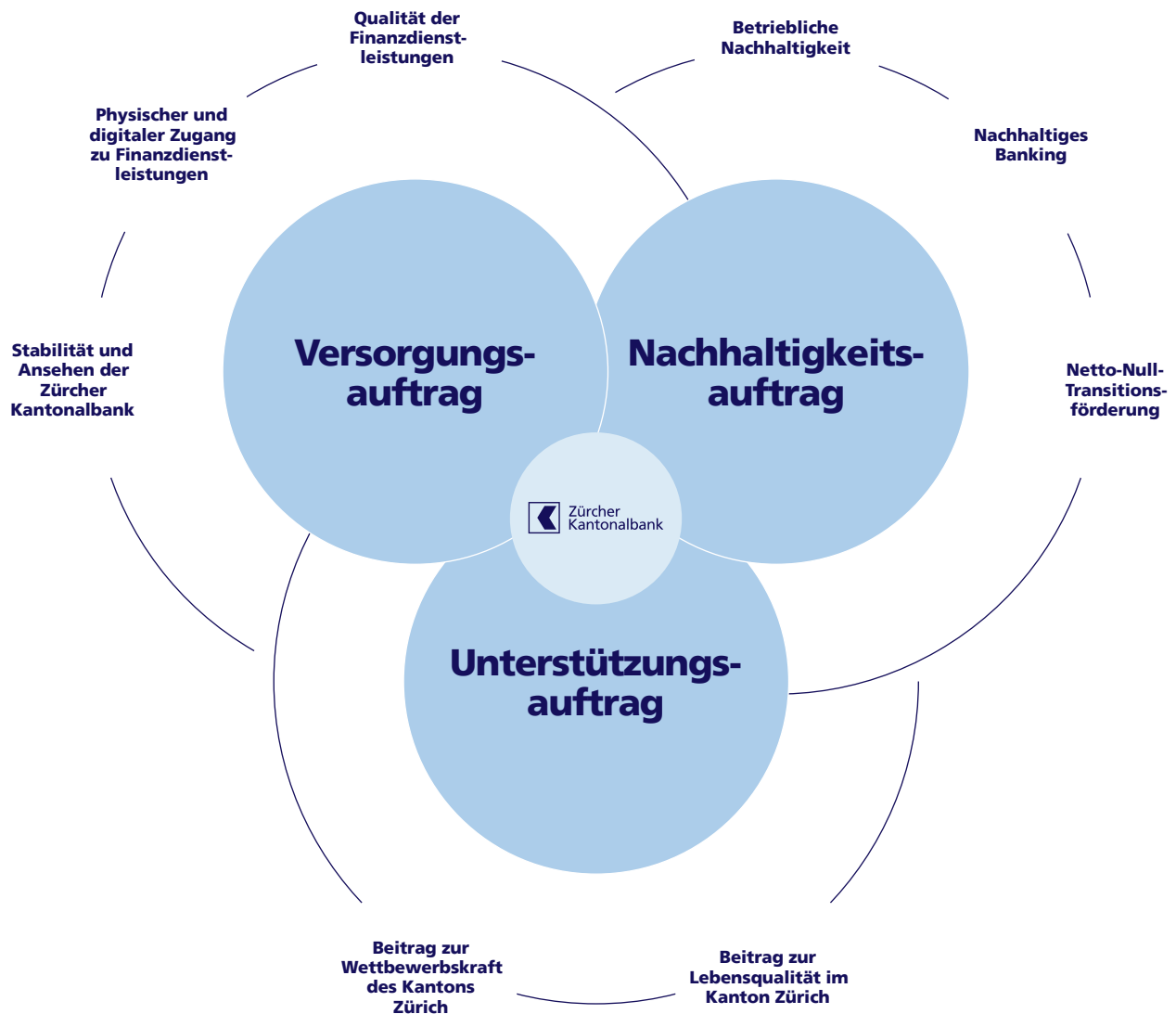
Wir verfolgen eine auf Nachhaltigkeit und Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik.

Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Gemäss unserer Konzernstrategie wollen wir erfolgreiches wirtschaftliches Handeln und die Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft dauerhaft in Einklang bringen. Bei der Erfüllung des Leistungsauftrags beachten wir als Universalbank die Grundsätze der Nachhaltigkeit und der anerkannten Regeln des Risikomanagements. Wir fördern die Erreichung der Treibhausgasneutralität. Wir orientieren

uns an den Zielen der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDGs), dem Klimaübereinkommen von Paris sowie der Treibhausgasneutralität 2050. In der betrieblichen Nachhaltigkeit fokussieren wir uns auf Mitarbeiterzufriedenheit, Chancengleichheit und darauf, Vorbild im eigenen Betrieb zu sein. Zum nachhaltigen Bankgeschäft gehört beispielsweise der ZKB-Nachhaltigkeitsstandard im Anlagegeschäft. Unsere Netto-Null-Transitionsförderung beinhaltet unseren Beitrag zur Erreichung der Treibhausgasneutralität.

————> Wirkungsbereiche unseres Leistungsauftrags: S. 6–7

Wirkungsbereiche unseres Leistungs- auftrags



› Wofür wir uns engagieren

› Was wir tun



Physischer und digitaler Zugang zu Finanzdienstleistungen

- Dichtestes Filialnetz im Kanton Zürich mit 51 Geschäftsstellen sowie dichtestes Automatenetz mit Erreichbarkeit für mehr als 90 Prozent der Bevölkerung innerhalb von fünf Kilometern
- Hohe Zufriedenheit mit unseren digitalen Angeboten

Qualität der Finanzdienstleistungen

- Kostenloses Alltagsbanking in den Filialen und online
- Hohe Kundenzufriedenheit bei Privaten und Unternehmen

Stabilität und Ansehen der Zürcher Kantonalbank

- Eine der sichersten Universalbanken weltweit
- Auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik mit einer Gesamtpartizipation des Kantons Zürich und der Zürcher Gemeinden von 581 Millionen Franken



Beitrag zur Wettbewerbskraft des Kantons Zürich

- Mit 427 Ausbildungsplätzen eine der bedeutendsten Arbeitgeberinnen und Ausbildungsstätten im Kanton
- Förderung der Innovations- und Bildungslandschaft im Kanton Zürich mit über 3 Millionen Franken
- Eine der grössten Start-up-Finanziererinnen der Schweiz mit 20,7 Millionen Franken
- Wir fördern Financial Literacy

Beitrag zur Lebensqualität im Kanton Zürich

- Über 400 Sponsoring-Engagements in Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt
- Der breite Stiftungszweck der ZKB Philanthropie lässt die Verwirklichung von vielfältigen gemeinnützigen Zielen zu
- Mehr als 600 Einsatztage im Rahmen des Corporate-Volunteering-Programms
- Unterstützung unserer Mitarbeitenden in öffentlichen Ämtern, Gewerbevereinen und Expertentätigkeiten



Betriebliche Nachhaltigkeit

- Hohes Mitarbeitenden-Commitment
- Überprüfte Lohngleichheit
- Ziele und interne Netzwerke für Chancengleichheit
- Quantitatives betriebliches CO₂-Ziel

Nachhaltiges Banking

- 160 Milliarden Franken delegiertes, nachhaltiges Anlagevermögen, das mit dem ZKB-Nachhaltigkeitsstandard verwaltet wird
- ESG-Rating: MSCI ESG AA und ISS ESG C, Prime

Netto-Null-Transitionsförderung

- Umsetzung des Netto-Null-2050-Klimaziels des Asset Managements
- Umsetzung der quantitativen Netto-Null-2050-Klimaziele der Bank

Seit 155 Jahren

Am 15. Februar 1870 öffnete die Zürcher Kantonalbank am Paradeplatz erstmals ihre Schalter. Vorausgegangen waren heftige politische Kontroversen, bei denen sich die Bevölkerung und der Kantonsrat schliesslich gegen die Regierung durchsetzten und die Gründung einer Kantonalbank in der neuen Zürcher Verfassung festschrieben. Es war ein Sieg der Vernunft, denn der volkswirtschaftliche Bedarf war klar ausgewiesen: Kleine und mittlere Unternehmen sowie die breite Masse des Zürcher Volkes waren unzureichend mit Bankdienstleistungen versorgt. Insbesondere Gewerbetreibende und Bauern gelangten kaum an tragbare Kredite. Die Gründung einer kantonalen Bank konnte diese Versorgungslücke schliessen.

Seit ihrer Geschäftsaufnahme ist die Zürcher Kantonalbank dem Anspruch, die Bank für alle Zürcherinnen und Zürcher zu sein, immer treu geblieben. In einer partnerschaftlichen Beziehung haben sich der Kanton Zürich und seine Bank in ihrer Entwicklung gegenseitig gestärkt. Diese Verbindung hat dazu beigetragen, dass sich Zürich von einem kleingewerblich-landwirtschaftlich geprägten Kanton zu einer der wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen der Welt mit Wohlstand für die ganze Bevölkerung entwickelt hat. Die Zürcher Kantonalbank ist nun schon seit 155 Jahren Teil der Zürcher Erfolgsgeschichte. Sie engagiert sich leidenschaftlich für das Wohl ihrer Kundinnen und Kunden und setzt unternehmerisch, aber auch im Sponsoring im ganzen Kanton wichtige Impulse. Sie verfügt über eine bewährte Unternehmensstrategie, eine lebendige Kultur sowie über veränderungsfähige Strukturen und Prozesse. Unsere Unternehmenskultur steht auf dem Fundament von Werten, die auch mit dem Kanton Zürich verbunden werden, wie Beständigkeit, Verlässlichkeit, Berechenbarkeit, Leistungsorientierung und Langfristigkeit, die wir mit unserem Leitbild einfordern und die von allen Mitarbeitenden gelebt werden.

—→ zkb.ch/geschichte

1869

Eine friedliche Revolution

Die Gründung der Zürcher Kantonalbank war eine Folge der neuen Kantonsverfassung von 1869. Die Bank sollte tragbare Kredite für Landwirtschafts- und Gewerbebetriebe anbieten und die Spar- und Anlagebedürfnisse breiter Bevölkerungskreise befriedigen.

1870–1914

Sturm und Drang

Die Zürcher Kantonalbank öffnete am 15. Februar 1870 ihren ersten Schalter. Nach anfänglichen Herausforderungen fasste die Bank schnell Tritt und baute eine starke Präsenz auf.

1914–1945

Fels in der Brandung

Trotz kriegs- und krisenbedingter Rückschläge zwischen 1914 und 1945 blieb die Zürcher Kantonalbank eine zuverlässige Stütze der kantonalen Volkswirtschaft und überstand auch die Weltwirtschaftskrise Anfang der 1930er-Jahre dank ihrer Binnenmarkt-orientierung relativ unbeschadet.

1945–1990

Beeindruckendes Wachstum

Nach dem Zweiten Weltkrieg erlebte die Zürcher Kantonalbank im Zuge des westeuropäischen Wirtschaftsaufschwungs ein Goldenes Zeitalter, wuchs von rund 700 auf über 4'000 Mitarbeitende und steigerte ihre Bilanzsumme von 1,6 auf 44,4 Milliarden Franken.

1990–heute

Stabilität durch Diversifikation

Nach der Immobilienkrise der 1990er-Jahre reorganisierte sich die Zürcher Kantonalbank strategisch, indem sie das Kommissions-, Dienstleistungs- und Handelsgeschäft stärkte. Die Diversifikationsstrategie erwies sich als Stabilitätsfaktor und Stütze sowohl für die Bank als auch für den Kanton. Die Zahl der Mitarbeitenden wuchs auf über 6'600, der Gewinn vor Steuern stieg von rund 100 Millionen Franken auf über 1,4 Milliarden Franken und die Partizipation von Kanton und Gemeinden wuchs von 75 auf 581 Millionen Franken.

Inhalt

2	Mehr als eine Bank
11	Geschäftsbericht
12	Brief zum Geschäftsjahr 2025
23	Lagebericht
23	Bank der Zürcherinnen und Zürcher
24	Leistungsauftrag
25	Entwicklungen aus dem Leistungsauftrag
27	Schwerpunkt
45	Konzernleitbild und -strategie
46	Konzernleitbild
46	Konzernstrategie
50	Geschäftsumfeld und Risikobeurteilung
50	Gesamtwirtschaft
51	Bankenplatz Schweiz
51	Regulierung
53	Risikobeurteilung
55	Bankdienstleistungen für Bevölkerung und Unternehmen
55	Kundennähe
59	Privatkundinnen und -kunden
62	Private-Banking-Kundinnen und -Kunden
64	Firmenkunden
66	Institutionelle und multinationale Kunden
68	Custody, Research, Handel und Kapitalmarkt, Asset Management
72	Mitarbeitende
73	Performance und Entwicklung
74	Arbeitgeberengagement
77	Geschäftsentwicklung
83	Corporate Governance
89	Interne Organisation
94	Tätigkeitsberichte
107	Vergütungsbericht
110	Vorwort des Bankrats zum Vergütungsbericht
111	Kompetenzen und Vergütungspolitik
113	Vergütungsgruppen
114	Vergütungskomponenten
116	Vergütungen im Jahr 2025
119	Finanzbericht
121	Jahresrechnung Konzern
127	Anhang zur Jahresrechnung Konzern
203	Jahresrechnung Stammhaus
208	Anhang zur Jahresrechnung Stammhaus
228	Glossar
234	Stichwort- und Abkürzungsverzeichnis
237	Standorte
240	Kontakte, Impressum

Über diesen Bericht

Der vorliegende Geschäftsbericht umfasst den Lagebericht, den Bericht über die Corporate Governance, den Vergütungsbericht sowie die Jahresrechnung des Konzerns und des Stammhauses der Zürcher Kantonalbank. Integriert im Lagebericht ist der Schwerpunktbericht zuhanden der Aufsichtskommission über die wirtschaftlichen Unternehmen des Zürcher Kantonsrats (AWU) zum Thema «KMU als Herzstück der Zürcher Wirtschaft: Neue Realitäten, neue Chancen». Der Nachhaltigkeitsbericht der Zürcher Kantonalbank erscheint als separate Publikation.

—→ Die digitale Version dieses Geschäftsberichts ist verfügbar unter zkb.ch/geschaeftsbericht.

Zürcher Kantonalbank

**Geschäfts
— bericht
2025**

Brief zum Geschäftsjahr 2025



Urs Baumann, CEO, und Dr. Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats

→ Ausführliche Biografien finden Sie im
Kapitel Corporate Governance: S. 99 ff.

Liebe Zürcherinnen und Zürcher

Liebe Kundinnen
und Kunden,
liebe Mitarbeitende

Wir blicken auf ein anspruchsvolles Jahr zurück und freuen uns deshalb besonders, dass die Zürcher Kantonalbank erneut ein sehr erfreuliches Jahresergebnis erwirtschaften und damit ihre Erfolgsgeschichte weiter schreiben konnte.

2025 war geprägt von schwierigen Rahmenbedingungen: Das globale Regelwerk von Politik und Wirtschaft wird nun auch vom mächtigsten Land der Welt infrage gestellt, womit die Basis für den Erfolg eines Kleinstaats wie der Schweiz erschüttert wird. Und im Inland sind die Anpassung daran sowie die Nullzinspolitik für alle, auch die Schweizer Banken, herausfordernd.

Immerhin sorgt der abnehmende Inflationsdruck für einen Lichtblick. Technologische Entwicklungen wie die künstliche Intelligenz bieten Chancen und sind Treiber für Wirtschaft und Finanzmärkte, gleichzeitig erfordern sie eine hohe Aufmerksamkeit von Politik und Wirtschaft.

Die angestrebte Verschärfung der Regulierung für Schweizer Banken hat die Branche auch 2025 beschäftigt – und dies wird noch länger ein dominierendes Thema sein. Unsere Position bleibt dabei dieselbe: Wir unterstützen eine Regulation mit Augenmass, die die Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit beachtet, einfache Prinzipien anwendet und die Unterschiede in Komplexität, Grösse und Risikoprofil der Banken berücksichtigt. Die Zürcher Kantonalbank leistet in diesem Rahmen gerne ihren Beitrag zur Stabilität des Schweizer Finanzplatzes mit seinen mehr als 200 Banken und nimmt ihre Verantwortung als zweitgrösste Universalbank des Landes mit Zürcherischem Fussabdruck wahr.

Die ZKB orientiert sich hierbei an ihrer langjährig bewährten Strategie: Wir streben weiterhin ein qualitatives Wachstum an und halten gleichzeitig an unserer verantwortungsvollen Risikopolitik fest. Im Wirtschaftsraum Zürich wollen wir klar die Nummer 1 bleiben und unsere

führende Position ausbauen. National setzen wir unsere Stärken in ausgewählten Segmenten ein und international nutzen wir Opportunitäten.

Diversifikation sorgt für Kontinuität, Sicherheit und Stabilität

Wir festigen damit auch unser gesetzlich vorgegebenes Modell der Universalbank: Wir bieten sämtliche Dienstleistungen an – für Privatkundinnen und Firmenkunden genauso wie für institutionelle Anleger und international tätige Konzerne. Die weitere Diversifikation unseres Geschäfts – vor allem durch die Stärkung des bilanzleichten Anlagegeschäfts – sorgt für Kontinuität, Sicherheit und Stabilität.

Dies hat sich auch 2025 bewährt, wie die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres zeigen: Die Zürcher Kantonalbank überzeugt mit einer starken operativen Performance und weist einen Konzerngewinn vor Steuern von 1,42 Milliarden Franken aus. Der Ertrag im Zinsgeschäft liegt trotz des anspruchsvollen Zinsumfelds auf Vorjahresniveau; das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie das Handelsgeschäft haben sich sehr positiv entwickelt und schliessen deutlich besser ab als im Vorjahr.

Wie in den vergangenen Jahren profitieren auch der Kanton Zürich und die Zürcher Gemeinden vom Erfolg der ZKB: Die Gesamtpartizipation beläuft sich im Berichtsjahr auf 581 Millionen Franken (2024: 562 Millionen Franken) – über die letzten zehn Jahre betrachtet summiert sich die Partizipation auf über 4 Milliarden Franken.

840 Millionen Franken von unserem Gewinn weisen wir dem Eigenkapital zu – das sorgt für eine gestärkte Stabilität. Die regulatorischen Anforderungen übertreffen wir mit unserer risikobasierten Kapitalquote

(Total Loss-Absorbing Capacity, TLAC) von 32,2 Prozent deutlich.

Verbunden mit dem langfristig orientierten Wirtschaften der Zürcher Kantonalbank ist auch die kontinuierliche Erfüllung des gesetzlichen Leistungsauftrags: Im Berichtsjahr wurden 149 Millionen Franken dafür eingesetzt. Mit teilweise langjährigen Engagements – etwa der Unterstützung des Zürcher Verkehrsverbundes, des Zoos Zürich, des Pionierpreises oder des Zürilau Cup – trägt die Bank zur Lösung von volkswirtschaftlichen, sozialen und nachhaltigen Aufgaben im Kanton Zürich bei. Initiativen wie die ZKB Philanthropie Stiftung, das Corporate Volunteering oder die Unterstützung der Pädagogischen Hochschule Zürich beim Aufbau des Labs «Zukunft der Berufsbildung» runden das Engagement der ZKB ab.

Neue Geschäftseinheit «Privatkunden» erfolgreich lanciert

Die Zürcher Kantonalbank hat im dynamischen Marktumfeld auch die Voraussetzungen geschaffen, um sich wirkungsvoll und zukunftsgerichtet zu positionieren: Wir haben die Bank strategisch weiterentwickelt und im Berichtsjahr eine neue Geschäftseinheit «Privatkunden» gegründet – im November wurde diese erfolgreich in den operativen Betrieb überführt. Damit stärken wir unser gesetzlich verankertes Kerngeschäft und bauen unsere führende Position im Heimmarkt weiter aus.

Wir richten unsere Organisation mit diesem Schritt auch konsequent auf die Kundenbedürfnisse in den Bereichen Privatkunden, Private Banking, Firmenkunden und Institutionelle/Multinationals aus, lösen unser Leistungsversprechen der nahen Bank bei unseren Kundinnen und Kunden noch bestimmter ein und schaffen einen klaren Mehrwert für unsere Kundschaft und unsere Mitarbeitenden.

Gleichzeitig wollen wir die erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre im Private Banking fortschreiben: Wir ergänzen diese Geschäftseinheit um den Bereich «Anlagelösungen» und erhöhen durch diese zusätzliche Expertise unsere Anlagekompetenz. Und durch die Integration der Gewerbekunden in die Geschäftseinheit «Firmenkunden» unterstützen wir die erfolgreiche Entwicklung dieses Geschäftsbereichs. Insgesamt erweitern diese Massnahmen unseren Gestaltungsspielraum, den wir aus einer Position der Stärke heraus nutzen wollen.

Begleitet werden diese organisatorischen Anpassungen von einem stetigen Ausbau unseres Angebots im Bereich Digitalisierung: So macht die Einführung der qualifizierten elektronischen Signatur das digitale Onboarding noch schneller. Das Multibanking ermöglicht die zentrale Verwaltung und Übersicht aller Bankkonten teilnehmender Schweizer Banken im ZKB eBanking. Und das Instant Payment wird mit der Möglichkeit zum Versenden von Sofortzahlungen weiter ausgebaut.

«Die Zürcher Kantonalbank bleibt eine der sichersten Banken der Welt, was auch dieses Jahr beste Ratings von führenden Ratingagenturen belegen. Die Stabilität der Bank basiert auf dem diversifizierten Geschäftsmodell und den sehr hohen finanziellen Risikopuffern.»

Urs Baumann
CEO

«Mit der neuen Geschäftseinheit «Privatkunden» stärken wir unser gesetzlich verankertes Kerngeschäft und bauen unsere führende Position auf dem Heimmarkt weiter aus.»

Dr. Jörg Müller-Ganz

Präsident des Bankrats

Neue Chancen eröffnen die Lancierung nachhaltiger Aktien-ETFs und das Vorantreiben unserer Asset-Management-Strategie durch die Eröffnung eines Vertriebsbüros in Madrid. Und schliesslich stärken wir auch unser Kapitalmarktgeschäft durch den Kauf der digitalen Vermittlungsplattform cosmofunding für Privatplatzierungen am Kapitalmarkt – die Transaktion soll im ersten Quartal 2026 abgeschlossen werden.

Personell erneuert, als Arbeitgeberin attraktiv

Die Entwicklung und Erneuerung der ZKB zeigt sich ebenso auf der personellen Ebene innerhalb der Bank: Seit Anfang 2025 sind Kristine Schulze als neue Bankrätin und Dr. York-Peter Meyer als neuer Bankrat im Amt. Mit Susanne Thellung leitet eine ausgewiesene Führungskraft die neue Geschäftseinheit «Privatkunden». Dr. Mario Crameri sorgt als neuer Leiter IT, Operations & Real Estate für Impulse in diesem für den Bank-

betrieb essenziellen Geschäftsbereich. Zudem hat der Bankrat Roger Reist als designierten Leiter Institutionals & Multinationals ab 1. Juli 2026 ernannt; er folgt auf Dr. Stephanino Isele, der die Bank im Rahmen der regulären Nachfolgeplanung für die Mitglieder der Generaldirektion per Ende Juni 2026 verlassen wird. Und schliesslich löst Dr. Anja Hochberg als neue Chief Investment Officer Christoph Schenk ab.

Auch wenn sich die Bank verändert, bleiben Engagement und Verpflichtung der Mitarbeitenden auf einem sehr guten Niveau. Dies zeigen auch die Ergebnisse der Umfrage zur Zufriedenheit der Mitarbeitenden, die im Berichtsjahr durchgeführt wurde: Der Commitment-Index liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt. Das freut uns sehr und zeigt, dass die Bank als Arbeitgeberin attraktiv ist.

Die Zürcher Kantonalbank bleibt eine der sichersten Banken der Welt, was auch dieses Jahr beste Ratings von führenden Ratingagenturen belegen. Die Stabilität der Bank basiert auf dem diversifizierten Geschäftsmodell und den sehr hohen finanziellen Risikopuffern. Die guten Bilanzwerte und das Übertreffen der regulatorischen Vorgaben sorgen zudem dafür, dass die ZKB auch ohne Staatsgarantie ihre Position höchster Sicherheit hält.

Für uns als Zürcher Kantonalbank zählt, dass wir stets verantwortungsvoll agieren und unser Handeln von Respekt und Wertschätzung geprägt ist: gegenüber unseren Kundinnen und Kunden, gegenüber unseren Mitarbeitenden und gegenüber allen Zürcherinnen und Zürchern. Denn nur so kann Vertrauen entstehen. Dass Sie uns dieses Vertrauen immer wieder von Neuem schenken, dafür bedanken wir uns ganz herzlich.



Dr. Jörg Müller-Ganz

Präsident des Bankrats



Urs Baumann

CEO

Das Jahr 2025 in Kürze

Konzerngewinn vor Steuern

1,42 Mrd.
CHF

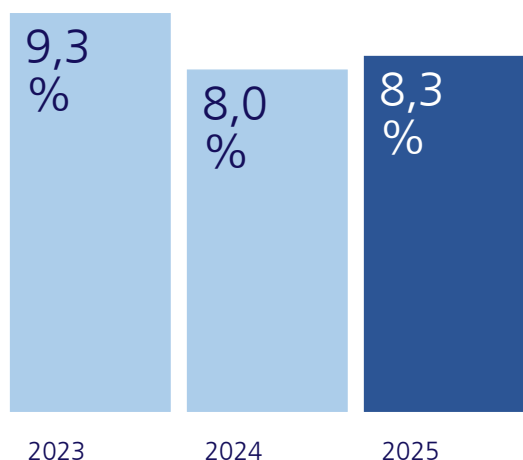
Der Konzerngewinn vor Steuern beläuft sich auf 1,42 Mrd. CHF (Vorjahr: 1,29 Mrd. CHF).

Partizipation

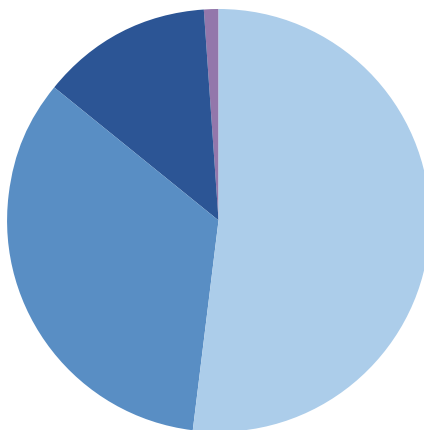
581 Mio.
CHF

Der Kanton Zürich und seine Gemeinden partizipieren für das Geschäftsjahr 2025 in einer Höhe von 581 Mio. CHF am Erfolg der Zürcher Kantonalbank.

Eigenkapitalrendite (RoE)



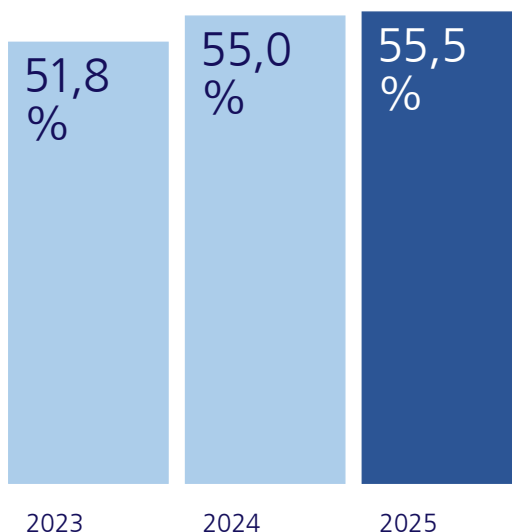
Diversifizierte Erträge



Der Geschäftsertrag von 3'213 Mio. CHF setzt sich zusammen aus dem Zinserfolg von 1'679 Mio. CHF (52 %), dem Kommissionserfolg von 1'082 Mio. CHF (34 %), dem Handelserfolg von 427 Mio. CHF (13 %) und dem übrigen Erfolg von 25 Mio. CHF (1 %).

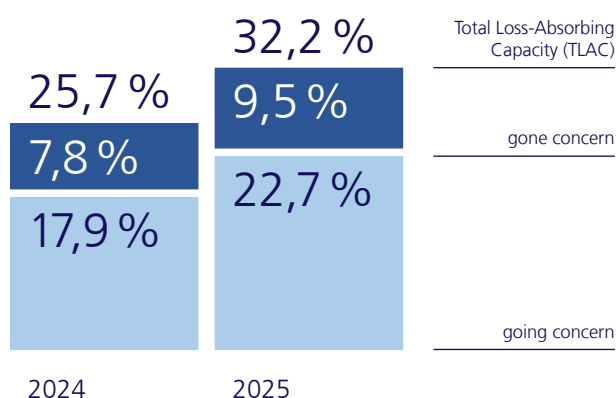
Aufwand-Ertrags-Verhältnis (CIR)

Zielbereich: $\leq 60\%$



↑ Mehr zur Geschäftsentwicklung S. 77 ff.,
zum Finanzbericht S. 119 ff.

Risikobasierte Kapitalquote



Konzernrating

AAA

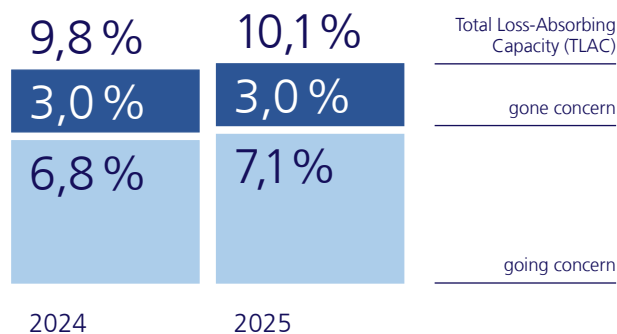
Aaa

Eigenkapital

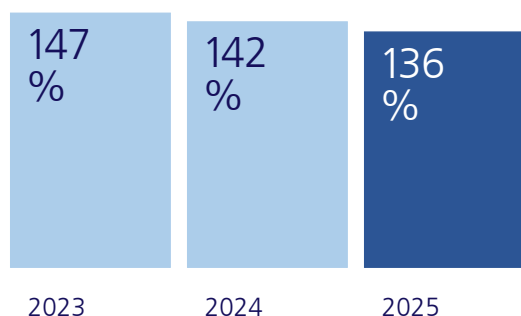
15,7 Mrd. CHF

Die Höhe des Eigenkapitals beläuft sich per Ende Jahr auf 15,7 Mrd. CHF (Vorjahr: 14,9 Mrd. CHF).

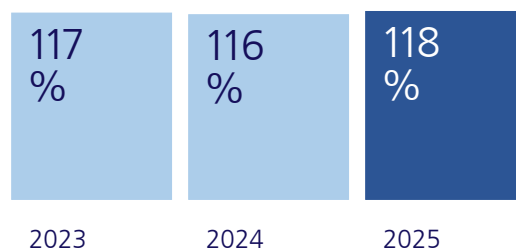
Leverage Ratio



Liquidity Coverage Ratio (LCR)



Net Stable Funding Ratio (NSFR)



Führend im Wirtschaftsraum Zürich

Marktdurchdringung



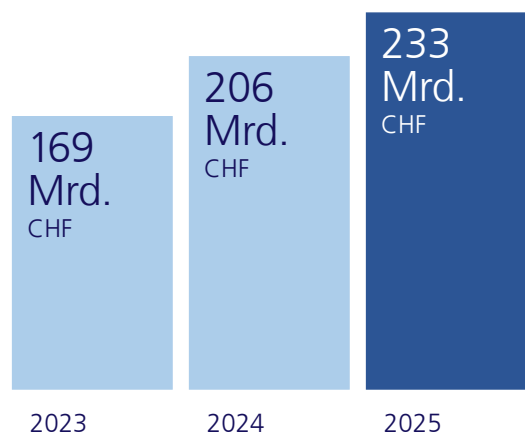
Fast die Hälfte der Zürcherinnen und Zürcher sowie der im Kanton Zürich ansässigen Unternehmen zählt zu unseren Kundinnen und Kunden.

Kundenvermögen



Die Kundenvermögen betragen per Ende Jahr 579 Mrd. CHF (Vorjahr: 521 Mrd. CHF). Der Netto-Neugeld-Zufluss betrug 2025 13,6 Mrd. CHF.

Fondsvolumen



Dichtestes Filial- und Automatennetz



Wir führen 51 Geschäftsstellen im Kanton Zürich und stellen sicher, dass 90 Prozent der Bevölkerung innerhalb von 5 Kilometern eine Bargeldbezugsstelle erreichen können.

Hypothekarforderungen



Wir sind Marktführerin im Kanton Zürich bei Immobilienfinanzierungen (Hypothekarforderungen Vorjahr: 107 Mrd. CHF)

Kreditengagement ggü. Unternehmen



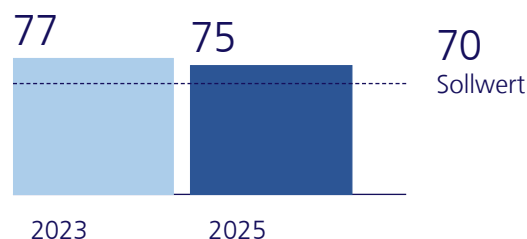
Attraktive Arbeitgeberin

Anzahl Mitarbeitende

6'655

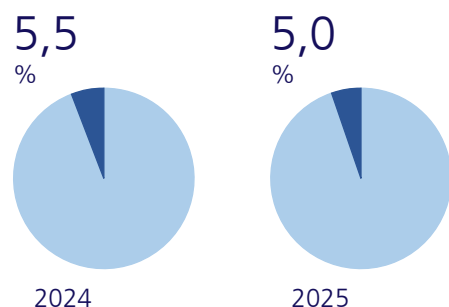
6'655 Personen arbeiten in über 5'809 Vollzeitstellen. Mit 427 Ausbildungsplätzen sind wir eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton Zürich.

Zufriedene Mitarbeitende



Der Commitment-Index der aktuellen Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage liegt bei hohen 75 von 100 Punkten.

Tiefe Fluktuationsrate



Verankert im Kanton Zürich

Leistungsauftrag

155

 Jahre

Seit 155 Jahren sind wir die Bank der Zürcherinnen und Zürcher.

Partizipation



In den vergangenen zehn Jahren partizipierten der Kanton Zürich und seine Gemeinden mit über 4 Mrd. CHF an unserem Erfolg.

Aufwendungen

149

 Mio. CHF

Für den Leistungsauftrag haben wir 2025 149 Mio. CHF eingesetzt.

Meilensteine

Organisation



Neugründung Geschäftseinheit «Privatkunden»

Mit der neu gegründeten Geschäftseinheit «Privatkunden» stärken wir unser Kerngeschäft des gesetzlich verankerten Leistungsauftrags und bauen unsere führende Position im Heimmarkt aus. Die neue Geschäftseinheit betreut Kundinnen und Kunden mit einem Vermögen von bis zu 1 Million Franken. Geleitet wird der neue Bereich von Susanne Thellung; sie verfügt über langjährige Front-Office- und Führungserfahrung (vgl. Lebenslauf S. 104). Die bestehende Geschäftseinheit «Private Banking» fokussiert sich auf vermögende Kundinnen und Kunden und wurde um den Bereich Investment Solutions ergänzt. Die Geschäftseinheit «Firmenkunden» umfasst neu auch das Kundensegment der Gewerbekunden (vgl. auch S. 55 ff.).

Anlegen und Vorsorgen



Nachhaltige Aktien-ETFs lanciert

Erstmals haben wir unter der Produktmarke Swissscanto vier nachhaltige Aktien-ETFs lanciert. Sie bieten einen einfachen Zugang zu den wichtigen Marktregionen Schweiz, Welt, USA und Eurozone.



Neuer Leiter IT, Operations & Real Estate

Dr. Mario Crameri verantwortet seit dem 1. April 2025 ad interim und seit dem 1. Juni definitiv die Geschäftseinheit «IT, Operations & Real Estate». Er bringt eine mehr als 30-jährige Fach- und Führungsverantwortung mit und wird neue Impulse für die digitale Zukunft der Zürcher Kantonalbank setzen.



frankly mit 5,4 Milliarden Franken Kundenvermögen

frankly, unsere digitale Vorsorgelösung, hat einen neuen Meilenstein erreicht: Sie hat die Schwelle von 5,4 Milliarden Franken an verwalteten Vermögen überschritten und zählt inzwischen über 140'000 Kundinnen und Kunden. Dank dieses Erfolgs reduziert frankly die All-in-Fee auf nur noch 0,43 Prozent.



Neue Chief Investment Officer

Dr. Anja Hochberg wurde per 1. Januar 2026 zur Leiterin Investment Solutions der Geschäftseinheit «Private Banking» sowie zur Chief Investment Officer (CIO) der Zürcher Kantonalbank ernannt. Sie verantwortet damit die Investmentstrategie sowie den weiteren Ausbau der Anlagelösungen für die Zürcher Kantonalbank. Anja Hochberg war fast 25 Jahre in verschiedenen Führungspositionen tätig, zuletzt als Leiterin des Bereichs Multi Asset Solutions im Asset Management der ZKB; sie doziert zudem an der Universität Zürich am Lehrstuhl für Banking und Finance. Anja Hochberg löst Christoph Schenk als CIO ab; er hat den Bereich seit 2014 geleitet und massgeblich weiterentwickelt sowie die Investmentstrategie der ZKB nachhaltig geprägt.

Angebot

Multibanking für Privatkunden eingeführt

Im Berichtsjahr haben wir Multibanking für Privatkundinnen und -kunden lanciert: Dieses Angebot ermöglicht es, eigene Bankkonten anderer Schweizer Banken sicher und zentral im ZKB eBanking zu integrieren. Die Verbindung erfolgt über die sichere Plattform bLink von SIX.



ZKB Visa Debit Stu: Mehrwert für die junge Generation

Nach fast 20 Jahren wird aus der STUcard die ZKB Visa Debit Stu. Mit automatischem Cashback, einer neuen App und modernem Design profitieren junge Kundinnen und Kunden jetzt noch einfacher von attraktiven Rabatten – digital, flexibel und perfekt für modernes Bezahlen.

Digitales Onboarding jetzt noch schneller

Die Einführung der qualifizierten elektronischen Signatur ermöglicht Neukundinnen und Neukunden mit einem biometrischen Pass eine nahtlose und sichere Vertragsunterzeichnung bei der digitalen Eröffnung eines Kontos.



Instant-Zahlungen via ZKB Mobile Banking versenden

Wir haben im Berichtsjahr den Service «Instant Payment» weiter ausgebaut: Seit März 2025 können Private und Firmen mit Einzelzeichnungsrecht via ZKB Mobile Banking Instant-Zahlungen versenden. Der Empfang von Instant-Zahlungen ist bereits seit August 2024 möglich.

Ausblick

Das Umfeld für die Bankenbranche bleibt auch 2026 anspruchsvoll. Wir erwarten jedoch, dank unserer klaren Strategie und unseres diversifizierten Geschäftsmodells ein solides Ergebnis zu erzielen. Dabei werden wir unsere Verantwortung als zweitgrösste Universalbank der Schweiz wahrnehmen und einen aktiven Beitrag zur Stabilität des Finanzplatzes leisten. Bei unseren Geschäftsaktivitäten orientieren wir uns ausgewogen an einer wirtschaftlich, gesellschaftlich und ökologisch nachhaltigen Entwicklung. Gleichzeitig setzen wir auf Digitalisierung und Innovation, um das Kundenerlebnis weiter zu verbessern. Unsere Marktposition im Wirtschaftsraum Zürich als Nummer 1 für Private und KMU wollen wir dabei konsequent weiter ausbauen.

Moderates Wirtschaftswachstum unter langfristigem Durchschnitt

Wir erwarten 2026 ein globales Wirtschaftswachstum von 2,5 Prozent. Dies ist tiefer als der langfristige Durchschnitt, doch besser als noch vor Kurzem prognostiziert. Der Höhepunkt der handels- und geopolitischen Unsicherheiten liegt vermutlich hinter uns, und der abnehmende Inflationsdruck sowie die Lockerung der Finanzierungsbedingungen führen zu einer höheren Auslastung der Wirtschaft. Die künstliche Intelligenz sorgt weiterhin für Fortschritte und Investitionen und bleibt damit ein wichtiger Treiber für Wirtschaft und Finanzmärkte. Spielraum für positive Überraschungen könnten die mehrheitlich nach oben zeigenden Vorlauf- und Stimmungsindikatoren liefern. In der Schweiz wird das Wirtschaftswachstum 2026 aufgrund des gedämpften globalen Wachstums mit 1,3 Prozent unterdurchschnittlich ausfallen – trotz der erzielten Einigung mit den USA im Zollstreit. Wir rechnen mit einer Inflation von 0,3 Prozent, weshalb die Schweizerische Nationalbank (SNB) an ihrer Nullzinspolitik festhalten wird.

Anspruchsvolles Umfeld

Wir gehen davon aus, dass sich der Wettbewerb auf dem schweizerischen Bankenplatz weiter verschärft. Gemeinsam mit der Politik gilt es, die guten Rahmenbedingungen für den Finanzplatz Schweiz zu erhalten. Ebenso ist es von Bedeutung, das Vertrauen der Bevölkerung in den Finanzplatz zu stärken und ihr die wichtige Funktion der Banken – gerade auch der Inlandbanken – für Gesellschaft und Volkswirtschaft aufzuzeigen.

Strategie fortsetzen

Die Zürcher Kantonalbank hält an ihrer Strategie fest. Die Prioritäten in unserer auf Kontinuität ausgerichteten Geschäftspolitik gelten der Universalbankstrategie, der hohen Sicherheit und Stabilität der Bank sowie der Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden. Des Weiteren treiben wir die Ertragsdiversifikation weiter voran, insbesondere mit einer ausgewogenen Produktpalette und einem breiten Dienstleistungsspektrum im Anlage- und Vorsorgegeschäft. In den Kernsegmenten Private und KMU streben wir den Ausbau unserer führenden Marktposition an. In sämtlichen internen Aktivitäten liegt der Fokus auf Qualitäts- und Effizienzsteigerungen. Eine hohe Bedeutung kommt der Marke Zürcher Kantonalbank zu. Wir wollen schweizweit als die meistgeschätzte Bank wahrgenommen werden, sowohl in der physischen als auch in der digitalen Welt.

Nachhaltigkeit als Teil des Geschäftsmodells

Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Bei unseren Aktivitäten beziehen wir Kriterien der ökologischen, sozialen und ökonomischen Nachhaltigkeit ein und orientieren uns an den Zielen der Vereinten Nationen für eine nachhaltige Entwicklung und dem Pariser Klimaabkommen. Mit Bankdienstleistungen begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft. Unseren Beitrag zur gesellschaftlichen Verantwortung leisten wir durch unser starkes und lokal verwurzeltes gesellschaftliches und soziales Engagement sowie durch die Sicherstellung eines umfassenden Zugangs zu Finanzdienstleistungen, insbesondere für die im Kantonalbankgesetz definierten Zielgruppen.

Bank der Zürcherinnen und Zürcher

Die Zürcher Kantonalbank hat vom Kanton Zürich einen klaren gesetzlichen Leistungsauftrag: die Bevölkerung und die Unternehmen kontinuierlich mit Anlage- und Finanzierungsdienstleistungen zu versorgen, zur Lösung von volkswirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Aufgaben des Kantons beizutragen und damit eine nachhaltige Entwicklung zu unterstützen. Dies macht uns zu mehr als einer Bank und seit 155 Jahren einzigartig.

Leistungsauftrag

Die Zürcher Kantonalbank wurde 1870 als Bank der Zürcher Bevölkerung und Unternehmen gegründet. Sie ist eine selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt nach kantonalzürcherischem Recht. Der Kanton Zürich erteilt uns einen Leistungsauftrag. Was dieser umfasst, ist im Kantonalbankgesetz und in den vom Bankrat erlassenen und vom Kantonsrat genehmigten Richtlinien zur Erfüllung des Leistungsauftrags vorgegeben (siehe alle Richtlinien unter zkb.ch/governance). Von unserer Geschäftstätigkeit und dem Leistungsauftrag profitieren der Kanton, die Gemeinden, die Unternehmen und die Bevölkerung. 2025 beliefen sich die Aufwendungen von nicht rein gewinnorientierten oder kostendeckenden Positionen auf 149 Millionen Franken (2024: 140 Millionen Franken).

Dotationskapital und Staatsgarantie

Das Dotationskapital in der Höhe von 2,425 Milliarden Franken bildet das Gesellschaftskapital der Zürcher Kantonalbank. Es wird vom Kanton Zürich zur Verfügung gestellt und von der Bank zu Marktkonditionen verzinst. Zusätzlich stellt der Kanton für die Bank eine Staatsgarantie. Er haftet somit für die nicht nachrangigen Verbindlichkeiten der Bank, soweit deren eigene Mittel zur Deckung nicht ausreichen. Eine Sicherungsmassnahme, die noch nie in Anspruch genommen werden musste. Für die Gewährung der Staatsgarantie entrichten wir dem Kanton jährlich eine nach einem vom Kantonsrat genehmigten Versicherungsmodell errechnete Entschädigung. Im Jahr 2025 betrug die Entschädigung für die Staatsgarantie 34 Millionen Franken (2024: 31,2 Millionen Franken).

Partizipation von Kanton und Gemeinden am Erfolg der Zürcher Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank erfüllt ihren Leistungsauftrag u.a. durch eine auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik. Diese ist marktwirtschaftlich ausgerichtet und soll einen angemessenen Gewinn erwirtschaften. Die Zürcher Kantonalbank schüttet für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende von 378 Millionen Franken (2024: 375 Millionen Franken) aus. Darin enthalten ist die Dividende zur Deckung der Selbstkosten des Dotationskapitals in der Höhe von 22 Millionen Franken (2024: 21 Millionen Franken). Zusätzlich partizipiert der Kanton über die Abgeltung der Staatsgarantie von 34 Millionen Franken (2024: 31 Millionen Franken) sowie der OECD-Mindeststeuer von 169 Millionen Franken (2024: 156 Millionen Franken) am Erfolg der Zürcher Kantonalbank. Die Gemeinden partizipieren mit einer Dividende in der Höhe von 175 Millionen Franken (2024: 170 Millionen Franken) am Erfolg der Zürcher Kantonalbank. Insgesamt partizipieren Kanton und Gemeinden am Erfolg der Zürcher Kantonalbank mit 581 Millionen Franken (2024: 562 Millionen Franken).

Sponsoring-Engagements für mehr Lebensqualität im Kanton Zürich

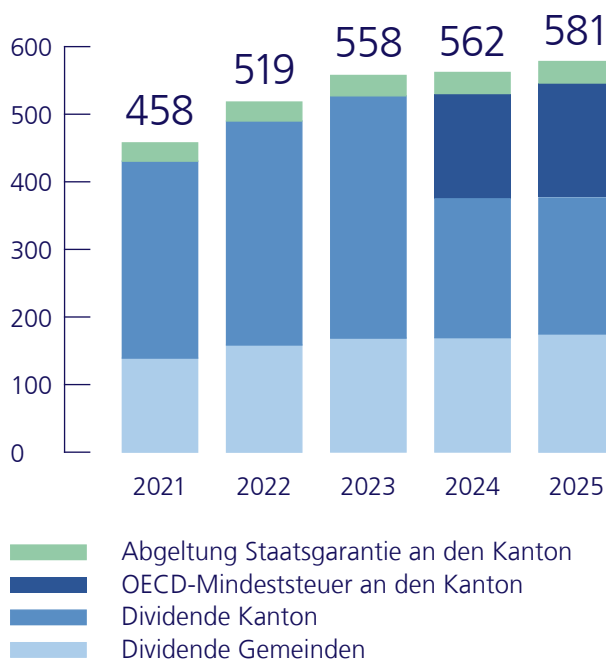
400

Aufwendungen für den Leistungsauftrag

149

Mio. CHF

Partizipation von Kanton und Gemeinden Mio. CHF



Entwicklungen aus dem Leistungsauftrag

Weitere Stärkung des Leistungsauftrags durch die neue Einheit «Privatkunden»

Per November 2025 hat der Bankrat der Zürcher Kantonalbank die Organisationsstruktur der Bank angepasst und eine neue Geschäftseinheit «Privatkunden» gegründet. Sie betreut Kundinnen und Kunden mit einem Vermögen bis zu 1 Million Franken. Mit der neuen Organisation wird die auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik der Bank fortgesetzt und durch die weitere Diversifikation der Erträge deren Sicherheit und Stabilität gewährleistet. Die Erfüllung des gesetzlichen Leistungsauftrags wird damit gestärkt.

———> Mehr dazu im Kapitel Konzernleitbild und -strategie: S. 45 ff.

Zukunftsweisende Filialstrategie für ein hybrides Kundenerlebnis

Als nahe und moderne Bank kombinieren wir physische Nähe mit digitalem Alltagsbanking, um unseren Kundinnen und Kunden das beste Erlebnis zu bieten. Bis 2030 modernisieren wir alle 51 Filialen im Kanton Zürich und schaffen ein einheitliches, hybrides Angebot, das persönliche Beratung und digitale Services optimal verbindet. Erfahrungen aus den sieben umgestalteten Filialen zeigen eine gesteigerte Kundenfrequenz, mehr Beratungen auf Termin und eine wachsende Attraktivität für jüngere Zielgruppen. Mit weiteren acht Eröffnungen, unter anderem in Adliswil, Küsnacht und Thalwil im Jahr 2026, stärken wir die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden und gestalten die Zukunft des Bankings aktiv mit.

Nachhaltige ETFs lanciert

Im Berichtsjahr wurden nachhaltige Aktien-ETFs (Exchange Traded Funds) lanciert, die das Asset Management der Zürcher Kantonalbank unter der Produktmarke Swisscanto verwaltet. Die vier neuen «Swisscanto ESG-Generation SDG ETFs» bieten einen einfachen Zugang zu den Aktienmärkten Schweiz, Welt, USA und Eurozone. Die ETFs setzen auf Unternehmen, die einen positiven Beitrag zu den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) leisten können. Der zukunftsorientierte Ansatz wird mit massgeschneiderten Indizes umgesetzt und täglich von einem externen Indexanbieter kalkuliert.

25. Verleihung des ZKB Nachhaltigkeitspreises für Berufslernende

Seit 25 Jahren prämiiert der Verein Nachhaltigkeitspreis Lernende und Berufsmaturanden, die sich in ihren Abschlussarbeiten mit Themen rund um Nachhaltigkeit auseinandersetzen. Die Zürcher Kantonalbank ist seit Beginn Hauptsponsorin dieses Wettbewerbs. Der ZKB Nach-

haltigkeitspreis ist neben der Berufsmesse Zürich eine weitere Initiative der Bank in der dualen Berufsbildung.

25. Verleihung des ZKB Pionierpreises Technopark

Jedes Jahr zeichnen die ZKB und der Technopark junge Unternehmen aus, die mit richtungsweisenden Deep-Tech-Lösungen ihre Branchen prägen wollen. Dieses Jahr haben sich 54 Jungunternehmen für diesen Preis beworben, was einen Rekord darstellt. Sieger war das Medtech-Start-up Nanoflex Robotics, das eine neue Telerobotiklösung zur Entfernung von Blutgerinnseln entwickelt hat (zkb.ch/pionierpreis)

ZKB wirkt in der Begleitgruppe «NET Kooperation Ausland» mit

Die Zürcher Kantonalbank bekennt sich zum Schweizer Klimaziel von Netto-Null-Treibhausgasemissionen bis 2050. Aufgrund unseres Engagements im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsauftrags wurde die ZKB vom Bund eingeladen, im Rahmen des bilateralen Abkommens zwischen der Schweiz und Norwegen zum Handel von staatlich anerkannten Negativemissionszertifikaten (sogenannten «Internationally Transferred Mitigation Outcomes», kurz ITMOs) mit einer symbolischen Menge an NET-Zertifikaten aus Norwegen, die von der Schweizer und der norwegischen Regierung offiziell anerkannt werden, zu partizipieren.

10-Jahres-Jubiläum Büro Züri

Mit dem Büro Züri bietet die Zürcher Kantonalbank gemeinschaftlich genutzte Arbeitsplätze am Hauptsitz unserer Bank für die Allgemeinheit an. Das Büro-Züri-Angebot ist ein Beispiel ihres gesellschaftlichen Engagements im Kanton Zürich. Dieses Jahr konnte das Büro Züri sein 10-jähriges Bestehen feiern.

Unterstützung beim Aufbau des Labs «Zukunft der Berufsbildung» der PHZH

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt seit September 2025 die Pädagogische Hochschule Zürich (PHZH) beim Aufbau des Labs «Zukunft der Berufsbildung», das innovative Lösungen für die Herausforderungen der Berufsbildung im 21. Jahrhundert entwickelt. Mit einem Fokus auf Schlüsselkompetenzen wie beispielsweise digitale Kompetenz oder kritisches Denken leistet das Lab einen wichtigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des Wirtschaftsstandorts Zürich.

Förderpartnerschaft für Check Your Chance gegen Jugendarbeitslosigkeit

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt den nationalen Dachverein Check Your Chance, der sich für die Prävention von Jugendarbeitslosigkeit und die Integration arbeitsloser Jugendlicher einsetzt. Mit ihrer Förder-

partnerschaft trägt die Bank dazu bei, dass jährlich rund 16'000 Jugendliche in der Schweiz durch innovative Programme und gezielte Unterstützung eine berufliche Perspektive erhalten, was langfristig die Ausschöpfung des Arbeitskräftepotenzials und die wirtschaftliche Eigenständigkeit fördert.

Über 600 Einsatztage im Rahmen des Corporate Volunteering

Im Rahmen des Corporate Volunteering leisteten Mitarbeitende der Zürcher Kantonalbank im Jahr 2025 rund 660 Einsatztage an verschiedenen Orten und für verschiedene gemeinnützige Organisationen oder sonstige Veranstaltungen im Kanton Zürich. Ein besonderes Highlight ist die Zusammenarbeit mit Entsorgung + Recycling Zürich, bei der sich Mitarbeitende regelmässig für die Sauberkeit im öffentlichen Raum einsetzen und so einen Beitrag zu einer lebenswerten Umgebung leisten.

ZKB Schillerpreis für Franz Hohler

Der ZKB Schillerpreis, ein Literaturpreis, der seit 1979 von der Zürcher Kantonalbank auf Vorschlag der Schweizerischen Schillerstiftung verliehen wird, ging 2025 an den Schriftsteller Franz Hohler für sein Buch «Franz Hohler & friends». Der mit 20'000 Franken dotierte Preis zeichnet Autorinnen und Autoren, die im Kanton Zürich leben, für ein Werk von herausragender literarischer Qualität aus und unterstreicht das Engagement der Bank für die Förderung der Schweizer Literatur.

40 Jahre ZKB Zürilaufl Cup, die grösste Laufserie der Schweiz

Der ZKB Zürilaufl Cup wurde 1986 von der Zürcher Kantonalbank ins Leben gerufen und feierte im Berichtsjahr sein 40-jähriges Bestehen. Er besteht aus zwölf Läufen, die über das Jahr verteilt im Kanton Zürich stattfinden. Mit über 41'000 Finisherinnen und Finishern verzeichnete die Laufserie in der Saison 2025 einen neuen Teilnehmerrekord. Seit Gründung sind insgesamt über 560'000 Laufbegeisterte über die Ziellinie gerannt, was den ZKB Zürilaufl Cup zur grössten Laufserie der Schweiz macht.

Neues Engagement: plan.b für mehr Biodiversität

Seit November 2025 ist die Zürcher Kantonalbank Partnerin der Initiative «plan.b» des Zürcher Bauernverbands, die sich für den Erhalt und die Förderung der Artenvielfalt in der Zürcher Landwirtschaft einsetzt. Ziel ist es, Bauernfamilien bei der freiwilligen Umsetzung von Massnahmen zur Förderung der Biodiversität zu unterstützen, das Bewusstsein für die Bedeutung einer vielfältigen Flora und Fauna zu stärken und durch praxisnahe Beratung sowie durch Infrastruktur wie Nistkästen oder Jungbäume nachhaltige Veränderungen auf den Höfen langfristig zu sichern.

ZKB Philanthropie Stiftung lanciert Förderpartnerschaften

Die ZKB Philanthropie Stiftung (zkb-philanthropie-stiftung.ch) hat im Jahr 2025 über 30 Förderpartnerschaften lanciert. Die vielfältigen gemeinnützigen Projekte mit Wirkung für den Kanton Zürich reichen von Kunst- und Kulturprojekten in den Zürcher Regionen über Sport und Gesundheitsthemen bis hin zu ökologischen und wissenschaftlichen Projekten.

ZKB Jazzpreis 2025: Gewinner ausgezeichnet

Der ZKB Jazzpreis, welcher seit 2003 im Rahmen eines Festivals im Jazzclub Moods verliehen wird, wurde 2025 an Ace Ross (1. Rang) und alpha-ray (2. Rang) vergeben. Mit einem Preisgeld von insgesamt 20'000 Franken werden junge, innovative Schweizer Bands ausgezeichnet, die zur Vielfalt der nationalen Jazzszene beitragen.

Revitalisierung Jonenbach in Rifferswil

Am 26. September 2025 wurde der revitalisierte Jonenbach bei Rifferswil eingeweiht. Auf rund einem Kilometer wurde der Bach aus seinem kanalisierten Bett befreit und als Lebensraum für Tiere und Pflanzen gestaltet. Die Zürcher Kantonalbank finanzierte Massnahmen zur Naherholung und Umweltbildung. Die Revitalisierung war ein Projekt der Baudirektion Kanton Zürich in Zusammenarbeit mit dem naturemade star-Fonds von ewz, dem WWF und der Zürcher Kantonalbank.

Zürcher Theater Spektakel: ZKB Preise für das junge Tanz- und Theaterschaffen

Als Hauptsponsorin des Zürcher Theater Spektakels setzen wir uns seit 1996 mit unseren drei ZKB Preisen gezielt für die Förderung von Nachwuchstalenten ein. Mit dem ZKB Förderpreis (30'000 Franken), dem ZKB Anerkennungspreis (5'000 Franken) und dem ZKB Publikumspreis (10'000 Franken) unterstützen wir Kunstschaffende dabei, ihre kreativen Visionen weiterzuverfolgen. Damit tragen wir zur kulturellen Vielfalt im Kanton Zürich bei, von der alle profitieren.

Lange Nacht der Zürcher Museen

Im Rahmen der Langen Nacht der Zürcher Museen öffnete die Zürcher Kantonalbank erstmals ihre Filiale City für die Öffentlichkeit und präsentierte ausgewählte Werke ihrer umfangreichen Kunstsammlung. Mit kuratierten Führungen, einem Künstlergespräch und kreativen Workshops bot die Bank den Besucherinnen und Besuchern einen inspirierenden Einblick in die Zürcher Kunstszene. Dieses Engagement unterstreicht unsere langjährige Unterstützung der kulturellen Vielfalt im Kanton Zürich.

Schwerpunkt

KMU als Herz- stück der Zürcher Wirtschaft: Neue Realitäten, neue Chancen

Inhalt

- I KMU: Das Herz der Zürcher
Wirtschaft**
- II Neue Realitäten am Schweizer
Finanzplatz**
- III Eine verlässliche Partnerin: Die Rolle
der ZKB als KMU-Finanziererin in
unsicheren Zeiten**
- IV Interview mit Piega SA, Horgen**
- V Mehr als eine Bank: Die ZKB als
Lösungsanbieterin für KMU**
- VI Interview mit Dr. Jürg Bühlmann,
Leiter Firmenkunden**

I KMU: Das Herz der Zürcher Wirtschaft

Kleine und mittlere Unternehmen sind Unternehmen, die sich durch Grösse und ihre besondere wirtschaftliche Bedeutung definieren. Häufig werden Kriterien wie die Anzahl der Mitarbeitenden, Jahresumsatz oder die Bilanzsumme zur Definition herangezogen. In der Schweiz gilt als Usanz, dass Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden als KMU gelten. Diese Unternehmen sind meist regional verwurzelt, flexibel und innovativ, spielen aber auch volkswirtschaftlich eine zentrale Rolle, da sie viele Arbeitsplätze schaffen oder in ihren Nischen zu den Weltmarktführern zählen. Sie unterscheiden sich von Grossunternehmen durch schlankere Strukturen und oft persönlichere Führung.

Mehr als 99 Prozent der Unternehmen sind KMU und rund zwei Drittel aller Beschäftigten des marktwirtschaftlichen Sektors arbeiten für KMU. Ihr Erfolg und ihre Anpassungsfähigkeit prägen die ökonomische Entwicklung massgeblich.

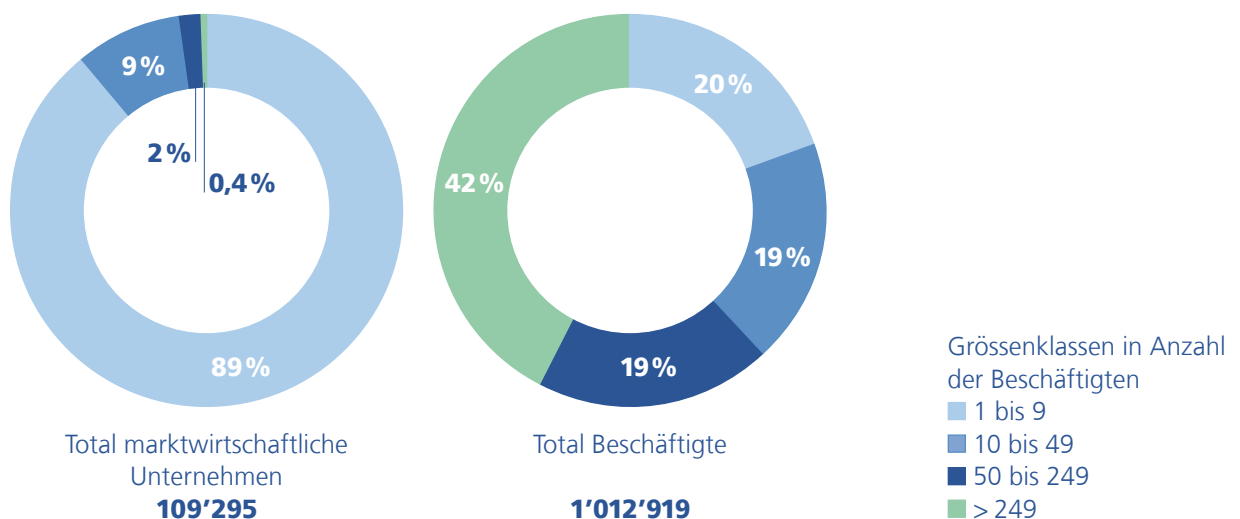
Vielfalt und Dynamik in der KMU-Landschaft

Für den Kanton Zürich zeigt sich ein ähnliches Bild. Mehr als 99 Prozent der Unternehmen im Kanton sind KMU, und 57 Prozent davon sind Ein-Personen-Betriebe. Besonders stark vertreten ist der Dienstleistungssektor, der fast 20 Prozent aller Schweizer Unternehmen in diesem Bereich in Zürich vereint. Branchen wie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Handel, Gesundheitswesen und freiberufliche Tätigkeiten dominieren die Zürcher KMU-Landschaft.

2025 wurden im Kanton Zürich 10'163 neue Unternehmen registriert, wobei die meisten im Bereich der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (20 Prozent) sowie im Handel (13 Prozent) tätig sind. 2025 gab es über 1'700 Konkursöffnungen, wobei das Baugewerbe (22 Prozent) und der Handel (15 Prozent) besonders betroffen waren.

Die Zahlen verdeutlichen die Gründermentalität, aber auch die herausfordernde Natur der Zürcher KMU-Landschaft. (Quelle: Neugründungs- und Konkursstatistik des Kantons Zürich, Stand Dezember 2025)

Anzahl marktwirtschaftliche Unternehmen und Beschäftigte im Kanton Zürich¹



Quelle: Bundesamt für Statistik, Stand per 2023, veröffentlicht im August 2025

¹ Marktwirtschaftliche Unternehmen sind institutionelle Einheiten, die die AHV-Schwelle erreichen. Ausgeschlossen sind öffentlich-rechtliche Körperschaften und private Organisationen ohne Erwerbszweck (Quelle: Bundesamt für Statistik, 2022, Definition: Institutionelle Einheit gemäss STATENT)

Pulsföhlung: Unser KMU ZH Monitor

Mit der Initiative KMU ZH leistet die Zürcher Kantonalbank einen Beitrag zum wirtschaftlichen Wohlergehen der KMU. Die Zürcher Kantonalbank fühlt mit dem KMU ZH Monitor seit 2021 in Zusammenarbeit mit der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) jährlich den Puls der Zürcher KMU. Die Datengrundlage des KMU ZH Monitors 2025 bildet eine umfragebasierte Erhebung bei Zürcher KMU. Darauf basierend erstellt die ZHAW den KMU ZH Monitor, der eine subjektive Einschätzung der Zürcher KMU über ihren aktuellen Zustand sowie ihre Erwartungen für die kommenden zwölf Monate enthält. Der KMU ZH Monitor liefert so eine Übersicht zu den wichtigsten Herausforderungen der Zürcher KMU.

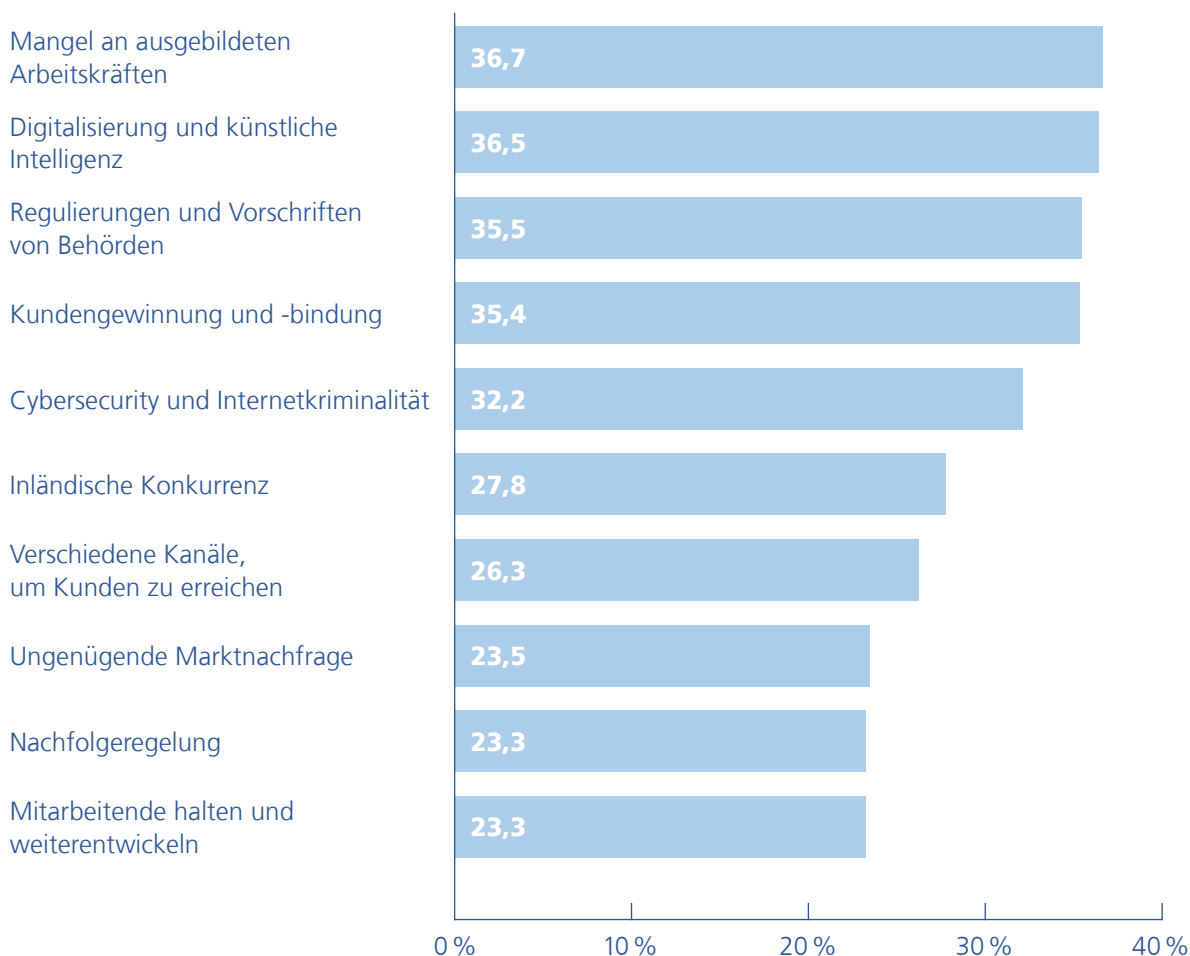
Es zeigt sich, dass aktuell der Arbeitskräftemangel nach wie vor für mehr als ein Drittel der KMU eine

Herausforderung darstellt. Nur knapp dahinter folgen mit Digitalisierung und KI sowie den Regulierungen und behördlichen Vorschriften «neue» wichtige Themen. Als Schwerpunkt 2026 wählte der Beirat von KMU ZH «KI für KMU». Die Zürcher Kantonalbank wird die Zürcher KMU nun gezielt mit Informationsveranstaltungen, Seminartagen oder anderen Hilfeleistungen unterstützen. Diese Angebote werden unabhängig von einer Kundenbeziehung stark kostenvergünstigt unterbreitet (zkb.ch/kmu-wissen).

Eine weitere ebenso wichtige Erkenntnis: Herausforderungen mit direktem finanziellem Bezug finden sich nicht im Top-Feld der Nennungen. So sind «Finanzierung und Kapitalbeschaffung» oder «finanzielle Unternehmensführung» erst auf den Plätzen 16 (von 17 Prozent der KMU genannt) und 23 (13 Prozent) platziert.

Übersicht meistgenannte Herausforderungen

Prozentuale Nennung «Ist für uns eine Herausforderung»



Anmerkung: 2025 wurden 1'195 KMU befragt.

II Neue Realitäten am Schweizer Finanzplatz

In den letzten Jahren hat sich der Schweizer Finanzplatz stark gewandelt: Zunehmende Digitalisierung, strengere Regulierungen und der internationale Druck auf das Bankgeheimnis haben ihn transparenter und technologieorientierter gemacht. Nachhaltige Finanzprodukte und Fintech-Innovationen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Zugleich ist mit dem Wegfall der Credit Suisse als wichtige Finanzierungspartnerin – gerade im Firmenkundenbereich – eine echte Zäsur für den Finanzplatz erfolgt.

Das Jahr 2023 stellt einen historischen Wendepunkt für den Schweizer Finanzplatz dar. Über Jahrzehnte waren Grossbanken das Aushängeschild der hiesigen Finanzindustrie, ein Symbol für Stabilität, Tradition und internationale Bedeutung. Im Frühjahr 2023 wurde deutlich, dass selbst ein Institut mit globaler Reichweite und langer Geschichte nicht vor den Konsequenzen von Managementfehlern, Reputationsverlusten und strukturellen Schwächen gefeit ist. Dieses Ereignis wirkt dabei weit über die Bankenwelt hinaus und betrifft das Selbstverständnis sowie die strategische Positionierung des Finanzplatzes Schweiz.

Stabilität und Vertrauen in einer sich wandelnden Welt: der Schweizer Kreditmarkt

Bei einem Ereignis wie dem Wegfall einer Grossbank stellt sich unmittelbar die Frage nach der überlebenswichtigen Kreditversorgung für KMU. Die Schweizerische Nationalbank kommentierte dieses Ereignis im August 2025 rückblickend als massiven Schock für das Schweizer Bankenwesen. Eine ausgewiesene Kredit-

klemme («Credit Crunch») in dieser Situation lässt sich jedoch nicht feststellen. Antoine Martin, Vizepräsident der SNB, hielt an einer Veranstaltung (Branchentalk) im August 2025 fest: «Das Wachstum der Inlandbanken hat den Rückgang bei den Grossbanken mehr als ausgeglichen.» So war der Markt jederzeit in der Lage, die Nachfrage zu befriedigen. Es ist ausreichend Liquidität im Kredit- resp. Finanzierungsmarkt vorhanden, damit alle KMU genügend Zugang zu Krediten und Finanzdienstleistungen haben.²

Kreditklemme («Credit Crunch»)

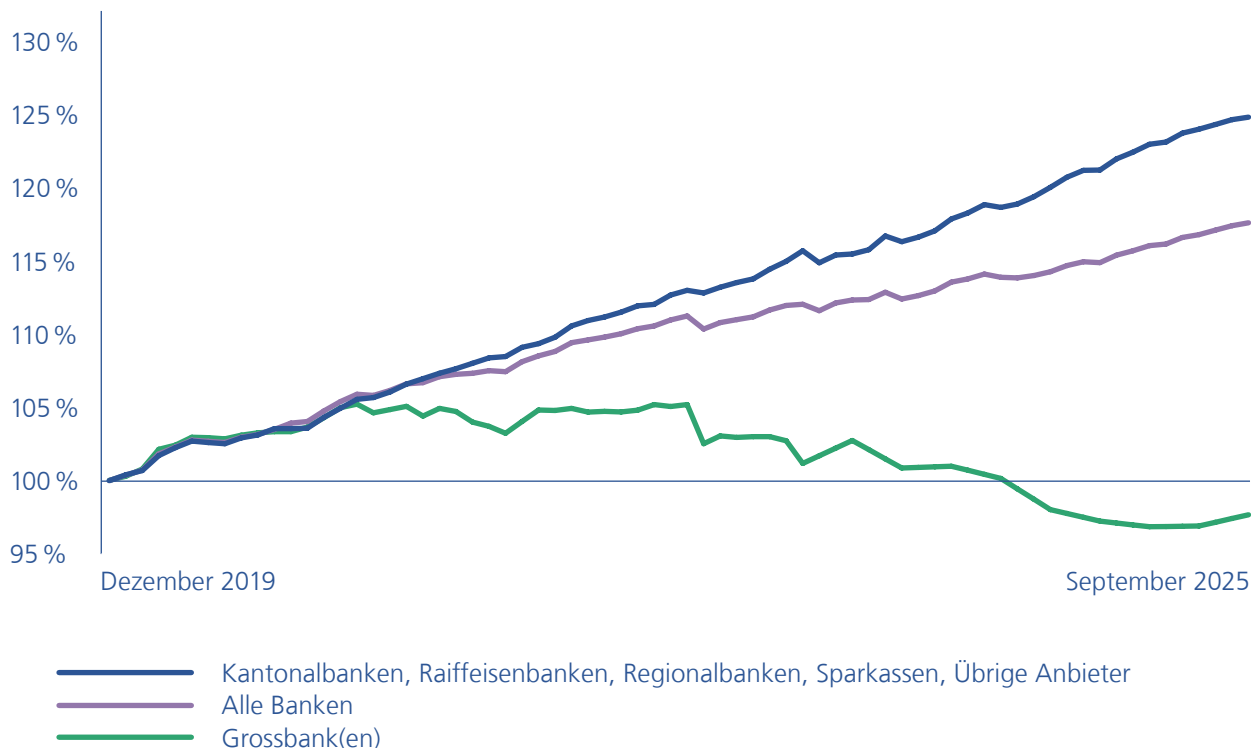
Eine Kreditklemme (auch Kreditkrise oder «Credit Crunch» genannt) ist eine Situation, in der Banken die Kreditvergabe drastisch einschränken oder die Bedingungen für die Kreditvergabe verschärfen. Dies liegt meist an mangelnder Zahlungsfähigkeit oder Unsicherheit der Banken, was zu einem Mangel an verfügbaren Krediten für Unternehmen und Privatpersonen führt.

Dies zeigt sich in der Entwicklung des Kreditvolumens: Die Kreditvergabe durch die verbleibende Grossbank ist in den letzten Jahren klar gesunken. Gleichzeitig hat eine deutliche Verschiebung der Kreditvergaben von den Grossbanken hin zu anderen Finanzinstituten stattgefunden. Ein Trend, der bereits vor dem Wegfall der Credit Suisse 2023 zu beobachten war und sich seither weiter akzentuiert hat.

² Quelle: Wolff, Tobias (2025): «Branchentalk Banken: Vom Notenbanker bis zum Finfluencer» (Stand: 22. August 2025)

Entwicklung Total inländisches Kreditvolumen (Hypotheken und übrige Kredite) an alle Kreditnehmer

Indexiert



Anmerkung: Daten für «Alle Banken» und für die Grossbanken bis Mai 2023 vom Datenportal der SNB; ab Juni stammen die Daten der Grossbank(en) aus dem vierteljährlich publizierten IFRS-Bericht der UBS und werden linear interpoliert. Die Daten für alle anderen Bankengruppen ergeben sich als Resultierende aus den Daten für den Gesamtmarkt und den Daten für die Grossbank(en). Die Reihen wurden um strukturelle Verschiebungen korrigiert.
Quellen: Schweizerische Nationalbank, UBS

Gleichwohl gab es systemische Einflüsse aufgrund der neuen Situation am Finanzplatz:

- Die Anhebung des Leitzinssatzes der SNB und die folgende Senkung auf wieder 0 Prozent (Stand Dezember 2025) hat das Wachstum der Kreditsumme zeitweise verlangsamt. Zudem bedeutete die Einführung von «Basel III Final», dass die Risikogewichtung gerade beim Finanzieren von Wohnrenditeliegenschaften sich verändert hat.
- Banken müssen nun genauer prüfen, wie risikant solche Finanzierungen sind, und Faktoren wie die Höhe des Fremdkapitals, die Tragbarkeit für den Kreditnehmer oder die Stabilität der Mieteinnahmen stärker einbeziehen. Wenn diese Kredite als risikoreicher beurteilt werden, müssen die Banken mehr Eigenkapital für diese Finanzierungen hinterlegen, was die Kreditverga-

be teurer macht. Potenziell kann das wiederum dazu führen, dass Banken bei der Vergabe von Krediten für Wohnrenditeliegenschaften vorsichtiger werden, strengere Anforderungen an Kreditnehmer stellen oder höhere Zinsen verlangen, um die gestiegenen Kosten auszugleichen.

- Auch internationale Einflüsse führen zu höheren Finanzierungskosten: So lösen die steigenden Staatsverschuldungen in wichtigen Volkswirtschaften seit 2023 steigende Zinsspannen, also Zinsunterschiede an den Märkten, aus. Das Ausnützen dieser Zinsdifferenzen ist auch am Schweizer Markt spürbar: Die höheren Refinanzierungskosten für Schweizer Banken an den internationalen Finanzmärkten könnten zumindest teilweise an die Kunden weitergegeben werden, was zu steigenden Kredit- und Hypothekarzinsen in der Schweiz führen kann.

Basel III Final

«Basel III Final» ist die bisher finale Form der internationalen Bankenreform Basel III, die darauf abzielt, das Eigenkapital und die Liquidität von Banken zu stärken und die Risikoberechnung zu verbessern. Die wichtigsten Ziele sind die Stärkung der Widerstandsfähigkeit des Bankensystems, die Verbesserung des Risikomanagements und die Erhöhung der Stabilität, um Zusammenbrüche von Banken und Finanzkrisen zu verhindern. Banken müssen dabei höhere und qualitativ bessere Eigenkapitalpuffer vorhalten, um Kredite, Marktrisiken und operationelle Risiken abzudecken. Die Anforderungen an die Liquidität der Banken werden strenger. Zudem werden die Methoden zur Berechnung des Risikos differenzierter und robuster.

Schweizer Banken setzen aufgrund dieser Faktoren ihre Finanzierungsfranken zielgerichteter ein. Gleichzeitig bewegen sie sich mit grosser Agilität zwischen der Ausschöpfung des aktuellen Wachstumspotenzials, aktivem Kreditrisikomanagement, Margendurchsetzung und dem Wettbewerb. Unter anderem sind digitale Anbieter, sogenannte «Peer Lender» oder auch ausländische Finanzdienstleister in den verschiedenen Finanzierungsangeboten für Unternehmungen aktiv und bauen zum Teil ihre Angebote weiter aus. Es zeigt sich jedoch eindrücklich, dass gerade Kantonalbanken im Allgemeinen und die Zürcher Kantonalbank im Besonderen hoch in der Gunst von KMU als Finanzpartnerin stehen.

Kantonalbanken – die wichtigsten KMU-Finanzierer

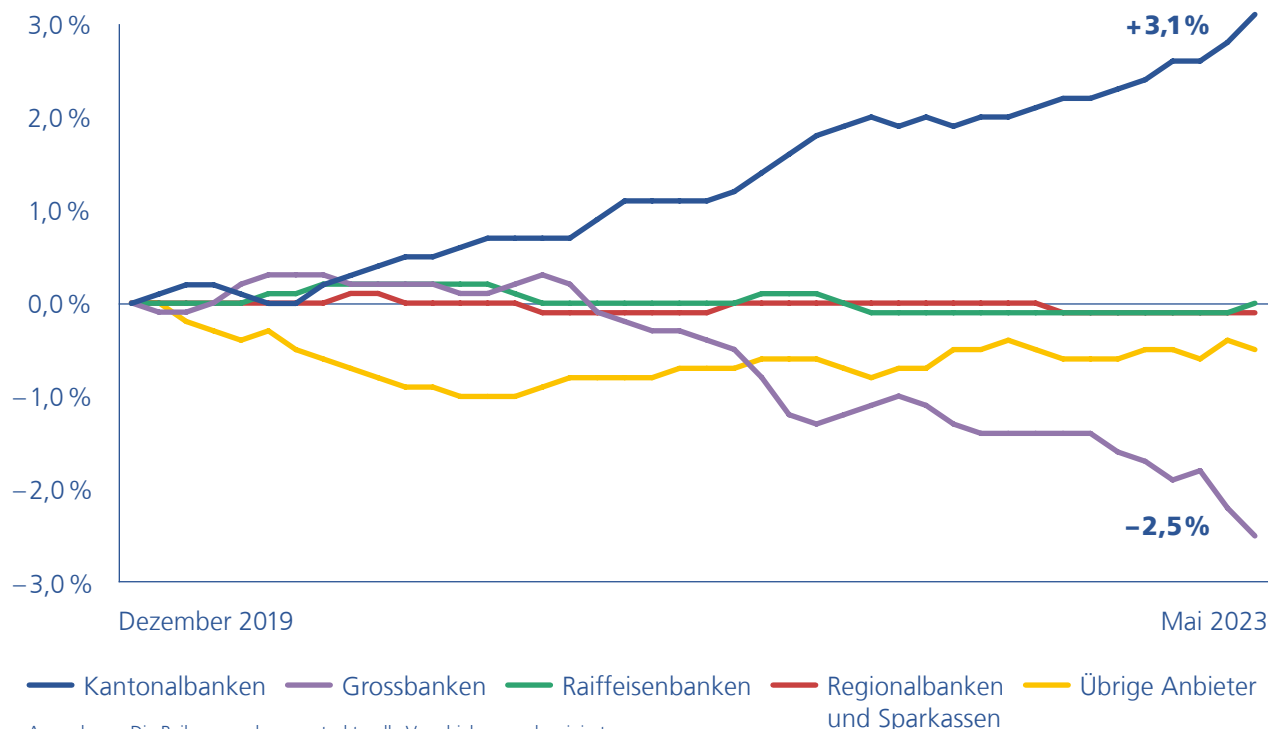
In diesem Umfeld gewinnen kleinere und mittel-grosse Finanzinstitute, insbesondere die Kantonalbanken, an Bedeutung. Sie verbinden staatliche Rücken-deckung mit regionaler Verankerung und einem klaren Auftrag zur Kreditversorgung von Bevölkerung und Wirtschaft. Ihre Risikopolitik und die Nähe zu lokalen Märkten haben sich in früheren Krisen als stabilisierend erwiesen.

Ein Blick auf die Zahlen verdeutlicht ihre Relevanz: Die kumulierte Bilanzsumme der Kantonalbanken beläuft sich per 31. Dezember 2024 auf über 812 Milliarden Franken. Damit vereinen sie rund 38 Prozent der inländischen Gesamtbilanzsumme aller Banken auf sich. Die Zürcher Kantonalbank zählt mit einer Bankbilanzsumme von über 200 Milliarden Franken zu den grössten Banken der Schweiz. Dies verdeutlicht, dass die Kantonalbanken eine bedeutende Rolle im Schweizer Bankensystem spielen. Sie sind die bewährten und verlässlichen Finanzinstitute, die den Finanzplatz stärken.

Besonders eindrücklich zeigt sich die Relevanz der Kantonalbanken bei der Finanzierung von KMU: Mit einem Marktanteil von gut 48 Prozent per Ende 2024 sind die Kantonalbanken die mit Abstand wichtigsten Finanzierungspartner für KMU. Ein Blick auf die Entwicklung der Marktanteile der verschiedenen Bankengruppen zeigt die zunehmende Bedeutung der Kantonalbanken in den letzten Jahren. Aufgrund der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS veröffentlicht die SNB die Kreditvolumen der einzelnen Bankengruppen nur bis Mai 2023. Im Zeitraum von Ende 2019 bis Mai 2023 hat der Marktanteil der Kantonalbanken um über 3 Prozentpunkte zugenommen, während der Marktanteil der Grossbanken um rund 2,5 Prozentpunkte auf 23 Prozent zurückging. Der Marktanteil der anderen Bankengruppen zeigte im gleichen Zeitraum eine stabile bis leicht rückläufige Entwicklung. Dies lässt den Rückschluss zu, dass KMU-Kunden, die von Grossbanken zu einem neuen Finanzierungspartner wechselten, bevorzugt eine Kantonalbank wählten. Auch nach dem Wegfall der Credit Suisse hat sich ihr Marktanteil weiter erhöht. Die Kantonalbanken dürften somit in einer kritischen Phase massgeblich zur Gewährleistung der KMU-Kreditversorgung beigetragen haben.

Total Inländisches Kreditvolumen (Hypotheken und übrige Kredite) an KMU

Veränderung Marktanteil Dezember 2019 bis Mai 2023
(Dreimonatsdurchschnitt)

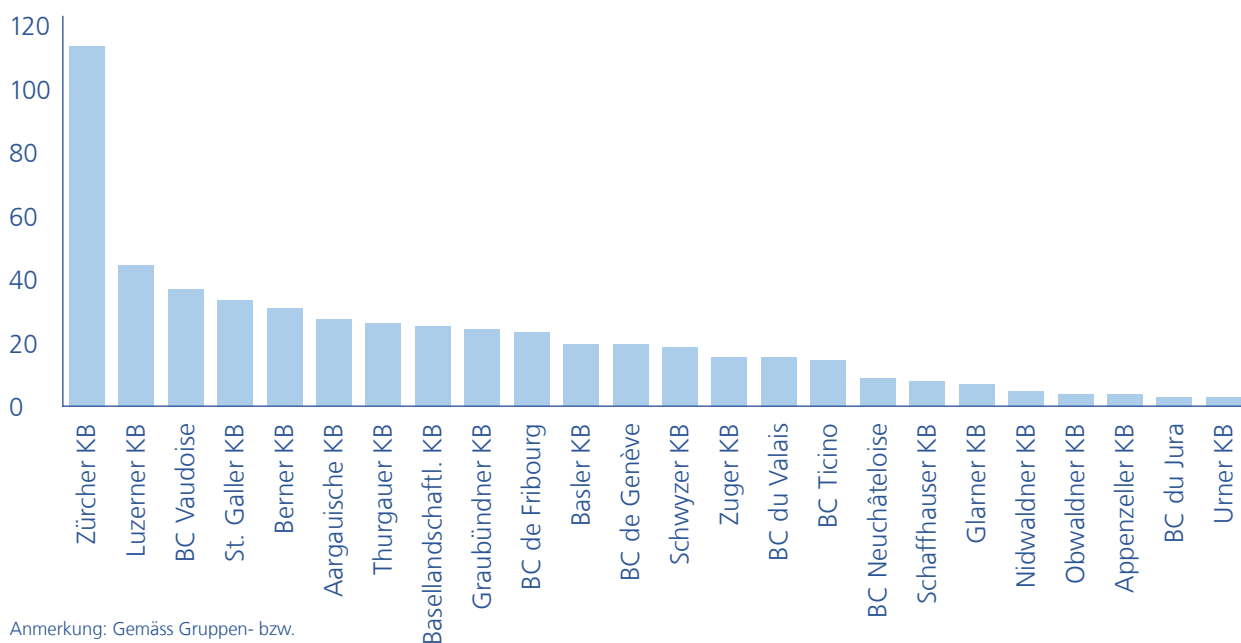


Unter den Kantonalbanken ist die ZKB die grösste Finanziererin. Ende 2024 entfielen rund 22 Prozent der Kundenausleihungen der Kantonalbanken auf die Zürcher

Kantonalbank. Bei den KMU-Krediten lag dieser Wert mit 23 Prozent leicht höher.

Kundenausleihungen der Kantonalbanken Ende 2024

in Mrd. CHF



Anmerkung: Gemäss Gruppen- bzw. Konzernabschluss der jeweiligen Kantonalbank
Quelle: Verband Schweizerischer Kantonalbanken

III Eine verlässliche Partnerin: Die Rolle der ZKB als KMU-Finanziererin in unsicheren Zeiten

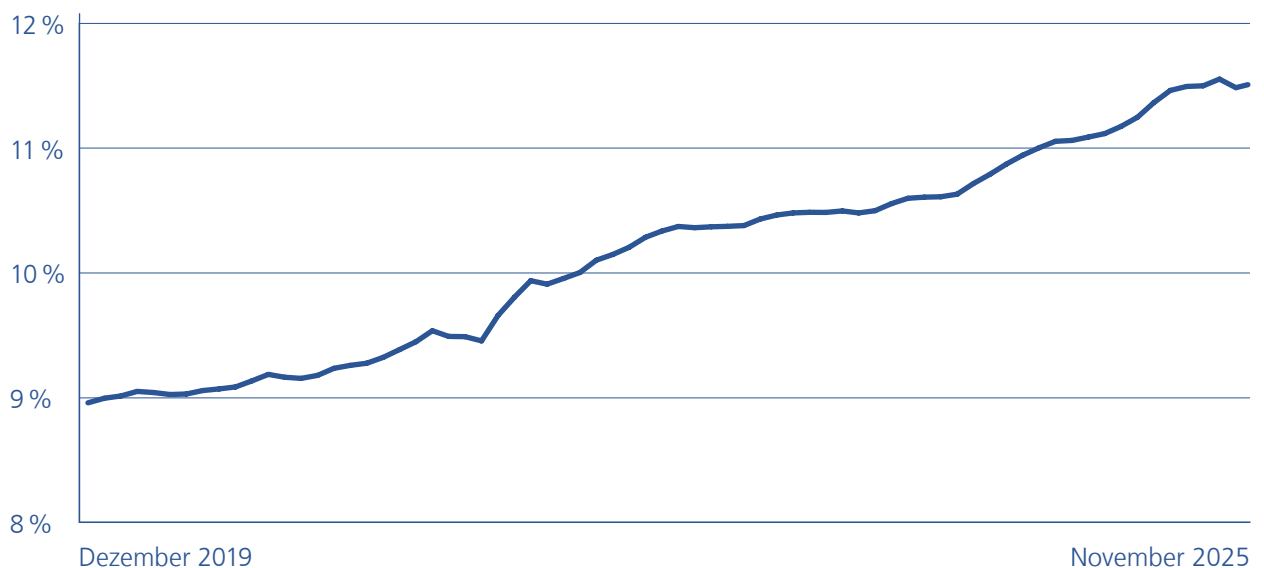
Die vergangenen sechs Jahre waren von Unsicherheiten geprägt, sei es in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung aufgrund von COVID, geopolitische Ereignisse oder den Zusammenschluss der Grossbanken. Die Marktanteilsentwicklung zeigt, dass die ZKB gerade in unsicheren Zeiten als verlässliche Finanzierungspartnerin gefragt war. Die ZKB hat nicht erst durch den Einschnitt am Finanzplatz im Jahr 2023 an Bedeutung für die Finanzierung von KMU gewonnen, sondern bereits seit Beginn der COVID-Phase.

Unser Marktanteil bei KMU-Krediten in der Schweiz ist seither um 2,5 Prozentpunkte auf 11,5 Prozent gestiegen. Damit liegt er aktuell gut ein Viertel höher als vor sechs Jahren.

Das gesamte Volumen an KMU-Krediten belief sich Ende 2025 auf 37,5 Milliarden Franken verglichen mit 24,7 Milliarden Franken Anfang 2020. Knapp 85 Prozent dieses Volumens wird an KMU im Wirtschaftsraum Zürich vergeben.

Entwicklung Marktanteil der ZKB gegenüber gesamtem Schweizer Markt

Marktanteil ZKB gemessen am Total inländische Kredite (Hypotheiken und übrige Kredite) an KMU (Dreimonatsdurchschnitt)



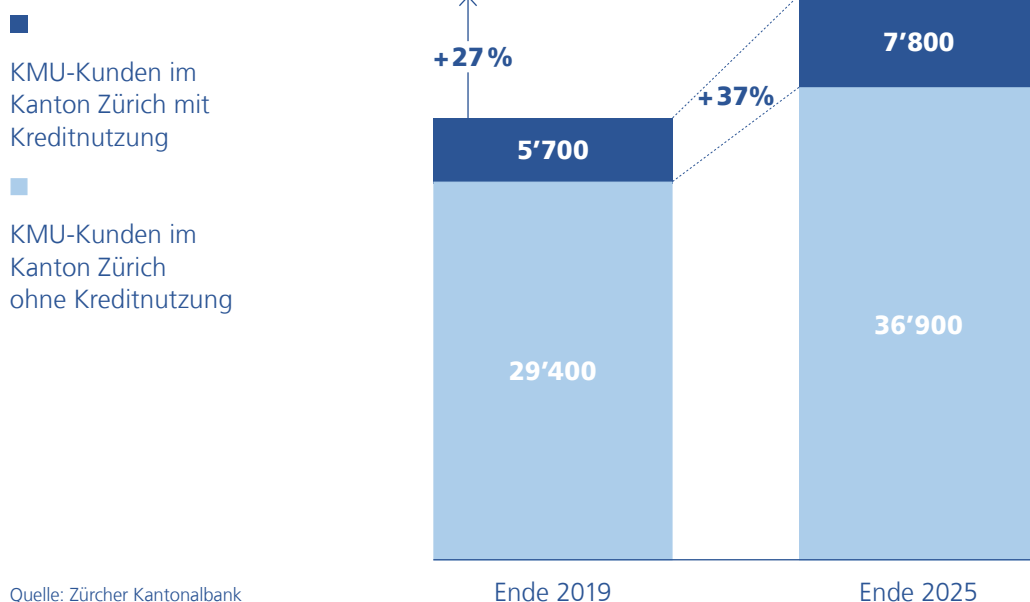
Quellen: Schweizerische Nationalbank, Zürcher Kantonalbank

Zahl der KMU-Kunden wächst seit 2020 deutlich

Die zunehmende Bedeutung der ZKB als Bank für KMU zeigt sich nicht nur im Volumen der KMU-Kredite, sondern auch in der Anzahl betreuter Unternehmen: Ende 2025 zählten wir knapp 45'000 Unternehmen mit Sitz im Kanton Zürich gegenüber gut 35'000 Ende 2019. Dieser positive Trend zeigt sich auch in der Marktdurchdringung, welche mittlerweile bei über 50 Prozent liegt.

Bemerkenswert ist die Entwicklung im Bereich der Kreditnutzung: Während die Gesamtzahl der KMU-Kunden im Kanton Zürich in den vergangenen sechs Jahren um 27 Prozent zugenommen hat, wuchs die Zahl der KMU-Kunden mit Kreditnutzung um 37 Prozent. Dieser überdurchschnittliche Anstieg ist vor allem auf die Vergabe von COVID-Krediten zurückzuführen. Dank der schnellen und effizienten Bereitstellung von COVID-Krediten konnte die ZKB in einer herausfordernden Zeit einen wichtigen Beitrag zur Unterstützung der Wirtschaft leisten.

Anzahl KMU im Kanton Zürich mit Kundenbeziehung und Kreditnutzung bei der ZKB



Quelle: Zürcher Kantonalbank

Der Zürcher Kantonalbank kommt namentlich bei der Versorgung von Kleinst- und Kleinunternehmen mit Betriebs- und Investitionskrediten eine wichtige Rolle zu. Aufgrund des Leistungsauftrags vergibt sie insbesondere auch kleinere Finanzierungen unter 200'000 Franken – auch dann, wenn in der Preisgestaltung die erforderliche Rendite nicht vollumfänglich erreicht werden kann und der Zinssatz die Kosten nicht zu decken vermag. Im Berichtsjahr erbrachte die Zürcher Kantonalbank über 3'200 solcher nicht rein kostendeckende Kleinstfinanzierungen.

Verantwortungsvolle Kreditpolitik: Sicherheit und Unterstützung für KMU

Die Zürcher Kantonalbank trägt Verantwortung gegenüber KMU, Sparern, dem Kanton Zürich und damit nicht zuletzt allen Steuerzahlern. Ein zentraler Bestandteil ihrer Kreditpolitik ist ein konsequentes Risikomanagement, das sicherstellt, dass Finanzierungen nur bei einwandfreier Kreditwürdigkeit und ausreichender Kreditfähigkeit gewährt werden. Die Bonität von Unternehmen wird individuell und nach objektiven betriebswirtschaftlichen Kriterien geprüft. Dabei spielen quantitative Faktoren wie Eigenfinanzierung, Liquidität und Rentabilität sowie qualitative Aspekte wie Management und Strategie eine Rolle. Auch die Branchenzugehörigkeit wird berücksichtigt. Moderne Ratingsysteme unterstützen die Risikobeurteilung, wobei die Komplexität der Modelle je nach Geschäft variiert. Für kleinere Geschäfte setzt die Zürcher Kantonalbank vereinfachte

Modelle ein. Die Risikobewertung beeinflusst den Kreditentscheid, die Risikoüberwachung und die Preisgestaltung. Der Zinssatz deckt Refinanzierungs-, Betriebs-, Risiko- und Kapitalkosten. Grundsätzlich müssen die Kosten einer Finanzierung gedeckt sein. Dennoch weichen wir im Rahmen unseres Leistungsauftrags gezielt von diesem Prinzip ab, etwa bei Kleinstfinanzierungen oder der Unterstützung innovativer Start-ups. Bei KMU würdigen wir insbesondere auch das Engagement der Unternehmenseigentümer und nehmen bewusst höhere Risiken – vorausgesetzt, die Zukunftsaussichten sind intakt und die Kreditwürdigkeit ist absolut einwandfrei. Durch diese differenzierte und verantwortungsvolle Kreditpolitik trägt die Zürcher Kantonalbank zur Stabilität und Entwicklung der regionalen Wirtschaft bei.

Dank dieser bewährten und stetig weiterentwickelten Kreditpolitik gelingt es der Zürcher Kantonalbank, ihre Funktion als verlässliche Partnerin für die KMU-Finanzierung auch in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten zu erfüllen. Gleichzeitig hält sie die Risiken unter Kontrolle. Diese Balance zwischen Stabilität und Unterstützung ist ein zentraler Bestandteil des Erfolgs der Bank.

ZKB mit umfassendem Finanzierungsangebot für KMU

Die Zürcher Kantonalbank bietet als Universalbank im Bereich der Finanzierungen ein umfassendes Angebot für KMU an, von Kontokorrentkrediten über Investitionsgüterleasing bis zur Handelsfinanzierung.

Kontokorrentkredite gewährleisten die Liquiditätsversorgung, Hypotheken die langfristige Finanzierung

Kontokorrentkredite stellen die am häufigsten genutzte Finanzierungsform dar. Von den KMU-Kunden im Kanton Zürich schliessen über die Hälfte mit Finanzierungsbedarf einen Kontokorrentkredit ab. Kontokorrentkredite dienen vor allem der kurzfristigen Liquiditätssicherung. Die Einschätzungen der KMU zur Liquiditätssituation im aktuellen KMU ZH Monitor deuten darauf hin, dass die Versorgung der KMU mit Kontokorrentkrediten als ausreichend betrachtet werden kann.

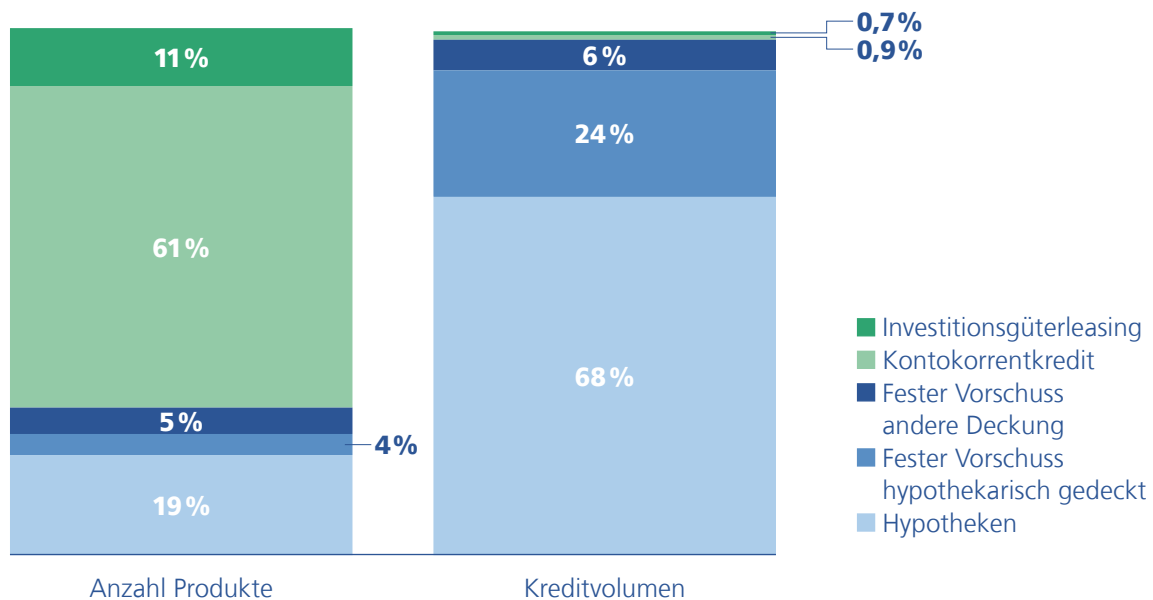
Bei höherem Finanzierungsbedarf bevorzugen KMU-Kunden hypothekarisch gedeckte Kredite in Form

von Hypotheken oder hypothekarisch gedeckten Festen Vorschüssen. Diese Finanzierungsformen wurden Ende 2025 von knapp einem Viertel der KMU-Kunden genutzt und beliefen sich auf über 90 Prozent des gesamten Kreditvolumens der KMU mit Domizil im Kanton Zürich.

Hypothekarisch gedeckte Kredite bieten sowohl für die Unternehmen als auch für die Zürcher Kantonalbank Vorteile: Für die KMU sind Hypotheken in der Regel eine kostengünstige und langfristig verlässliche Finanzierungsform, während sie für die ZKB ein höheres Mass an Sicherheit darstellen. Aufgrund der höheren Sicherheit binden hypothekarisch gedeckte Kredite weniger Eigenkapital als ungedeckte Kredite.

Nutzung der ZKB Produkte von KMU-Kunden mit Domizil im Kanton Zürich

Anteil Produktnutzung in Prozent vom Total, Stand per 31.12.2025



Anmerkung: Bei mehrfacher Verwendung des gleichen Produkts durch den gleichen Kunden wird das Produkt nur einmal gezählt.
Quelle: Zürcher Kantonalbank

Investitionsgüterleasing: Zunehmende Bedeutung der ZKB bei attraktiver Finanzierungsform für KMU

Das Investitionsgüterleasing stellt ebenfalls eine wichtige Finanzierungsform für KMU dar. Über 10 Prozent der KMU-Kunden mit Finanzierungsbedarf im Kanton Zürich nutzen Investitionsgüterleasing. Für KMU und insbesondere auch für die Landwirtschaft bietet es eine attraktive Alternative zum klassischen Investitionskredit, da es die Liquidität schont und gleichzeitig die finanzielle Handlungsfähigkeit des Unternehmens erhält. Da beim Investitionsgüterleasing im Unterschied zum Investitionskredit die Leasinggesellschaft das Eigentum am finanzierten Objekt hat, resultiert aufgrund des tieferen Risikos zudem oft ein Preisvorteil für die Kunden.

Seit dem Start 2007 hat die Zürcher Kantonalbank ihr Investitionsgüterleasing kontinuierlich ausgebaut: Das Vertriebsnetz umfasst 19 weitere Kantonalbanken sowie eine Vielzahl an «Vendoren». Beim Vendor-Leasing handelt es sich um eine spezielle Form der Finanzierung, bei welcher die Händler von Investitionsgütern (sogenannte Vendoren) ihren Kunden direkt am Point of Sale eine Leasinglösung anbieten können.

Per Jahresende nutzten rund 5'200 KMU-Kunden Investitionsgüterleasing mit einem Gesamtvolumen von knapp 700 Millionen Franken. Davon entfielen rund 20 Prozent auf Kunden innerhalb des Kantons Zürich und somit gut 80 Prozent auf Kunden ausserhalb des Kantons Zürich. Die Zürcher Kantonalbank spielt damit auch

eine wichtige Rolle in der schweizweiten Versorgung mit Investitionsgüterleasing.

Im Jahr 2026 plant die Zürcher Kantonalbank die Einführung eines neuen Self-Service-Portals für das sogenannte Vendor-Leasing. Das neue Portal wird die Prozesse für alle Beteiligten – die Vendoren, die KMU als Endkunden und die ZKB – deutlich effizienter gestalten. So können wir unsere Kapazität für Leasing-Finanzierungen erheblich steigern.

Handelsfinanzierungen: Massgeschneiderte Lösungen für den internationalen Erfolg von KMU

Bei Handelsfinanzierungsprodukten wie Akkreditiven, Garantien und Bürgschaften handelt es sich um spezialisierte Dienstleistungen. Diese sind für viele KMU unverzichtbar. 2025 nutzten insgesamt gut 690 unserer KMU-Kunden Handelsfinanzierungsprodukte. Bei 280 dieser KMU-Kunden haben diese Dienstleistungen einen direkten Bezug zum Aussenhandel, um Zahlungen für ihre Exporte abzusichern. Dieses Leistungsangebot wird nur noch von wenigen Schweizer Banken angeboten. In der Handelsfinanzierung werden derzeit die Weichen gestellt, um unseren international tätigen Firmenkunden ab Ende 2026 die Möglichkeit zu bieten, sämtliche Dokumentengeschäfte bequem, effizient und transparent über das ZKB eBanking zu beantragen und zu verwalten.

Nachhaltige Finanzierung: Wie die ZKB die Netto-Null-Transition bei KMU fördert

Wir nutzen unsere Finanzierungsprodukte gezielt, um nachhaltiges Verhalten zu fördern. Neben der Vermittlung der von der ZKB finanzierten Nachhaltigkeitsberatungen für KMU («Eco-Checks») belohnen wir nachhaltiges Verhalten von KMU auch finanziell: So profitierten Ende 2025 180 KMU mit einem Volumen von 586 Millionen Franken von einem vergünstigten Zins auf das Umweltdarlehen. Damit hat sich das Volumen der an KMU vergebenen Umweltdarlehen in den vergangenen fünf Jahren fast verdreifacht.

Um den KMU nicht nur bei Immobilien, sondern auch bei anderen Investitionen Anreize für nachhaltiges Verhalten zu setzen, haben wir Anfang 2024 das ZKB Umweltleasing lanciert. Die Zürcher Kantonalbank beteiligt sich bei nachhaltigen Investitionen, die über das ZKB Umweltleasing finanziert werden, mit 1 Prozent an den Anschaffungskosten. Mit einem ZKB Umweltleasing können einerseits Objekte mit nachhaltigem Antrieb finanziert werden. Andererseits können mit dem ZKB Umweltleasing auch nachhaltige Pionierprojekte umgesetzt werden, die auf einer Nachhaltigkeitsberatung durch eine Expertin oder einen Experten aus dem Netzwerk des Vereins Reffnet.ch – Netzwerk Ressourceneffizienz Schweiz basieren. Seit der Lancierung konnten mit dem ZKB Umweltleasing Objekte und Projekte im Umfang von 34 Millionen Franken finanziert werden.

Unterstützung bei der Unternehmensgründung – Mikrokredite und Private-Equity-Finanzierungen

Bei der Unternehmensgründung unterstützen wir als Partnerbank die «Ahead Zürich Genossenschaft», welche aus dem Verein «GO! Ziel selbstständig», der START-ZENTRUM ZÜRICH Genossenschaft und dem kantonalen Standortförderprogramm «KMU und Innovation» hervorgegangen ist, und leisten mit dem ZKB Mikrokredit Starthilfe beim Schritt ins Unternehmertum.

Zusammen mit dem 2018 vom Asset Management der Zürcher Kantonalbank lancierten Private-Equity-Wachstumsfonds, der in vielversprechende Jungunternehmen in der anschliessenden Wachstumsphase investiert, bieten wir Lösungen mit Beteiligungskapital vom Start und Aufbau über die Skalierung bis hin zum Wachstum an.

Digitalisierung: Effizientere Prozesse und smarte Lösungen für KMU

Nebst den Innovationen im Produktbereich investieren wir laufend in unsere Systeme und Prozesse.

So hat die Bank 2024 einen Straight-through-Prozess bei der Kreditprüfung von Erstfinanzierungen für KMU eingeführt. Der optimierte Prozess ermöglicht schnellere Kreditentscheide, sodass KMU ihre Finanzierungsbedürfnisse rascher decken können. Gleichzeitig sorgt er für eine Zeitersparnis bei den Kundenbetreuern, wodurch diese mehr Raum für die Kundenberatung gewinnen. Die Ausweitung dieses Ansatzes auf weitere Geschäftsfälle befindet sich derzeit in der Umsetzung.

Die Digitalisierung hat auch im Kundengespräch mit KMU Einzug gehalten: Seit Ende 2024 bietet die Bank für Erstfinanzierungen von KMU eine durchgängige Tablet-unterstützte Beratung an, die mit einem verbindlichen Angebot abschliesst. Dieser Ansatz steigert die Beratungsqualität und schafft so einen Mehrwert für die Kunden. Für das Jahr 2026 ist ausserdem die Einführung einer Tablet-basierten Beratung im Rahmen der Jahresgespräche vorgesehen. Dadurch erhalten KMU eine umfassende finanzielle Standortbestimmung sowie mehr Transparenz hinsichtlich ihrer Verschuldungskapazität.

Bei den eBanking-Funktionalitäten für Firmenkunden ist bis 2030 ein kontinuierlicher Ausbau geplant, um die Benutzerfreundlichkeit und die Effizienz zu verbessern sowie die angebotenen Funktionen zu erweitern. Zu den geplanten Erweiterungen gehören unter anderem eine verbesserte Übersicht über sämtliche Finanzierungen, eine umfassendere Verfügbarkeit von Kundendokumenten sowie die Möglichkeit zur Einreichung erforderlicher Dokumente durch die Kunden via eBanking.

Zürcher KMU angesichts der Aktualitäten im Aussenhandel

Die Exportstruktur der Schweiz zeigt deutliche regionale Unterschiede. Während Basel-Stadt mit der Pharma-industrie führend ist, dominieren in Zürich und anderen Kantonen diversifizierte Branchen wie Maschinenbau, Elektronik und Dienstleistungen. Der Kanton Tessin spielt eine zentrale Rolle im internationalen Goldhandel, während die Westschweiz für ihre Uhrenindustrie bekannt ist.

Zürich weist im Gegensatz zu vielen anderen Kantonen ein Handelsbilanzdefizit auf. Dies liegt vor allem an den hohen Importen von Fahrzeugen und Vorlaufgütern, die für die Produktion und den Konsum benötigt werden. Dennoch zeigt sich die Stärke des Kantons in seiner diversifizierten Wirtschaftsstruktur, die ihn weniger anfällig für konjunkturelle Schwankungen macht.

Dies zeigt sich auch in den Auswirkungen der US-Zölle, die immer noch deutlich höher sind als Anfang 2025. Viele Kantone exportieren rund 15 bis 25 Prozent ihrer Güter in die USA und bewegen sich damit nahe am Schweizer Durchschnitt von 18 Prozent. Der Kanton Zürich ist mit einem Anteil von 13 Prozent dagegen unterdurchschnittlich betroffen.

Der Dienstleistungssektor hat im Kanton Zürich mit 87 Prozent einen deutlich höheren Anteil am BIP als in der Gesamtschweiz. Die Wertschöpfung erfolgt hier vorwiegend lokal und ist von den Zöllen nicht tangiert. Dennoch dürften auch die Zürcher Exportunternehmen sowie einige international ausgerichtete Dienstleister die schwächere Nachfrage direkt und indirekt zu spüren bekommen.

Je länger die Zollsätze in Kraft sind, desto stärker werden in der zyklischen und preissensitiven Industriebranche die Auswirkungen sichtbar. KMU, die im Inland produzieren und viel in die USA exportieren, sind stärker exponiert als Grossunternehmen. Sie haben oft keinen Standort im Ausland, und schnelle Produktionsverlagerungen sind vielfach nicht möglich.

Für die Schweiz, die stark in die Weltwirtschaft eingebunden ist, ist ein liberaler Handel wichtig. Fast 80 Prozent aller Schweizer Warenexporte gehen in Länder, mit denen die Schweiz eine Freihandelsvereinbarung abgeschlossen hat. Die Schweiz verfügt mittlerweile über 35 Freihandelsabkommen mit 45 Partnern. Das jüngste Abkommen, jenes mit Indien, ist seit dem 1. Oktober 2025 in Kraft. Die Freihandelsabkommen geben unserer Wirtschaft Rückenwind.

Global vernetzt: Die ZKB als starke Partnerin für exportorientierte KMU

Wir unterstützen exportorientierte Unternehmen mit Handels- und Exportfinanzierungen. Wir unterhalten ein weltweites Korrespondenten-netz mit über 60 Partnerbanken in rund 40 Ländern und betreiben internationale Vertretungen in Singapur, Mumbai, Peking und São Paulo. Diese Repräsentanzen liefern wertvolle Informationen zu den wichtigsten Exportmärkten und unterstützen Schweizer Unternehmen bei der Risikobeurteilung und Finanzierung von Auslandsgeschäften.

Die Bank bietet auch spezialisierte Dienstleistungen wie Exportakkreditive und Käuferkredite an, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Risiken im Auslandsgeschäft wirksam abzusichern. Dank ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem umfassenden Netzwerk ist die ZKB eine verlässliche Partnerin für exportorientierte KMU.

Mehr zum Auslandsgeschäft der ZKB ist im letztjährigen Schwerpunktthema zu finden (s. Geschäftsbericht 2024).

IV Interview mit Piega SA, Horgen – «Eine echte Partnerschaft»

Alexander Greiner, Mitinhaber der Piega SA, über die Zusammenarbeit auf Augenhöhe zwischen seinem KMU und der Zürcher Kantonalbank.



Alexander Greiner (links) leitet zusammen mit seinem Bruder Manuel Greiner seit 2018 die Piega SA.

Piega baut Lautsprecher der Spitzenklasse. Wie gelang es, Ihr Familienunternehmen in den letzten 35 Jahren zu dieser Position zu führen?

Unsere Reise begann mit einer klaren Vision, kompromisslose Klangqualität mit Schweizer Präzision und zeitlosem Design zu verbinden. Über die Jahre haben wir kontinuierlich in Forschung, Entwicklung und Handwerkskunst investiert. Gleichzeitig haben wir nie die Nähe zu unseren Kunden verloren. Diese Kombination aus Innovationsgeist, Qualitätsbewusstsein und familiären Werten hat es uns ermöglicht, uns im internationalen Markt als Premium-Marke zu etablieren.

Wie wichtig war und ist es für Ihr KMU, einen starken Finanzpartner an der Seite zu haben?

Für ein KMU wie unseres ist ein stabiler Finanzpartner unverzichtbar. Wachstum, internationale Expansion und grosse Projekte lassen sich nur mit einer verlässlichen Bank realisieren, die unsere Branche versteht und unsere Vision teilt. Der richtige Partner gibt uns die Sicherheit, langfristig zu planen und zugleich flexibel auf Marktchancen zu reagieren.

Die ZKB ist heute Ihre finanzielle Hauptpartnerin: Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Wir haben uns bewusst für die Zürcher Kantonalbank entschieden, weil sie nicht nur die notwendige Finanzkraft mitbringt, sondern auch die Werte eines vertrauensvollen, langfristigen Partners verkörpert. Ihre regionale Verankerung und internationale Erfahrung schaffen für uns die perfekte Balance zwischen Nähe und globaler Perspektive.

Was schätzen Sie an der Partnerschaft mit der ZKB besonders?

Besonders wichtig ist uns die persönliche Betreuung und das gegenseitige Vertrauen. Die ZKB kennt unser Unternehmen im Detail, versteht unsere Herausforderungen und denkt mit uns gemeinsam in Lösungen. Diese enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist für uns mehr wert als reine Finanzierung – es ist eine echte Partnerschaft.

Sie haben kürzlich einen exklusiven Vertrag mit einem der renommiertesten Automobilhersteller unterzeichnet für den Einbau Ihrer Lautsprecher in Oberklasse-Limousinen. Wie unterstützt Sie die ZKB bei diesem Schritt?

Dieses Projekt stellt für uns einen wichtigen Meilenstein dar, und unser Anspruch war kein geringerer, als neue Massstäbe für die automotiv Audioqualität im Fahrzeug zu setzen. Erstmals entwickeln wir Hoch- und Mitteltontreiber, die speziell für den Automotive-Bereich ausgelegt sind. Unser Ziel ist es, die in der High-End-Audio-Welt bewährten Systeme auf das präzise und automatisierte Fertigungsniveau zu übertragen, das die Automobilindustrie verlangt. Dafür investieren wir sowohl in modernste Entwicklungsprozesse als auch in den Aufbau einer eigenen Produktionslinie. Die ZKB schafft mit ihrer finanziellen Unterstützung die Grundlage dafür, dass wir unsere Kernkompetenz aus der Premium-Lautsprecherfertigung erfolgreich in die Automobilbranche einbringen können.

Interview:

Patrick Steinemann, Zürcher Kantonalbank

V Mehr als eine Bank: Die ZKB als Lösungsanbieterin für KMU

Unser Leistungsauftrag verpflichtet die Bank, einen Beitrag zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Entwicklung des Kantons Zürich zu leisten. Ein zentraler Aspekt dieses Leistungsauftrags ist die Förderung der KMU. Nebst den erläuterten Angeboten im Finanzierungsbereich bietet die Bank eine breite Palette von Dienstleistungen an, die speziell auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten sind.

Effizient und verlässlich: Zahlungsverkehrslösungen für KMU

Die Bank bietet umfassende Lösungen für den nationalen und internationalen Zahlungsverkehr, darunter Transaktionskonten, elektronische Zahlungsverkehrsdienstleistungen und Firmen-Kreditkarten. Diese Dienstleistungen sind für KMU von zentraler Bedeutung, da sie eine effiziente Abwicklung ihrer finanziellen Transaktionen ermöglichen.

Clever investieren: Flexible Anlagelösungen für KMU

KMU können überschüssige Liquidität sicher und flexibel anlegen, beispielsweise in Festgeldern, Callgeld-Anlagen oder Geldmarktkonten. Diese Produkte bieten attraktive Konditionen und ermöglichen es Unternehmen, ihre finanziellen Ressourcen optimal zu nutzen.

Ganzheitliche Beratung: Massgeschneiderte Lösungen für Unternehmerinnen und Unternehmer und ihre KMU

Wir verfolgen einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der sowohl die geschäftliche als auch die private Situation von Unternehmerinnen und Unternehmern berücksichtigt. Themen wie Vorsorge, Nachfolge und Steuern werden ebenfalls abgedeckt. Die Bank legt grossen Wert auf eine persönliche und kompetente Beratung, die auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingeht.

Nachfolgelösungen: Den Generationenwechsel meistern

Die Nachfolgeplanung ist für viele KMU eine grosse Herausforderung. Rund ein Viertel der Schweizer KMU steht in den nächsten fünf Jahren vor der Regelung der Nachfolge. Wir bieten umfassende Unterstützung bei diesem Prozess, von der frühen Planung bis zur Umsetzung. Die Bank hilft Unternehmerinnen und Unternehmern, realistische Preisvorstellungen zu entwickeln, Nachfolger zu finden und steuerliche sowie rechtliche Aspekte zu berücksichtigen.

Sie bietet damit massgeschneiderte Lösungen, die den spezifischen Herausforderungen der Nachfolgeplanung gerecht werden.

Lebensnah beraten

Nah am Menschen, nah am Unternehmen



Berufliche Vorsorge: Sicherheit für Mitarbeitende, Unternehmerinnen und Unternehmer

Die berufliche Vorsorge ist ein weiteres wichtiges Thema für KMU. Als Spezialistin für Pensionskasse, Krankentaggeld und Unfallversicherung prüfen wir die Vorsorgelösung der KMU mit neutralem Blick. Die ZKB ist als unabhängige Versicherungsbrokerin bei der FINMA registriert und arbeitet mit über 40 verschiedenen Anbietern der beruflichen Vorsorge zusammen. Zudem bietet sie zusammen mit der Swisscanto Sammelstiftung der Kantonalbanken Lösungen für Unternehmen jeder Grösse an. Die Bank unterstützt KMU bei der Ausarbeitung von Szenarien für den Anschluss an eine Sammelstiftung und bietet umfassende Dienstleistungen für autonome Pensionskassen.

Die ZKB legt grossen Wert auf die Weiterbildung und Unterstützung der Führungsorgane von Pensionskassen. Sie bietet speziell entwickelte Führungsinstrumente und Schulungen an, um die Verantwortlichen in ihrer Rolle zu stärken.

Innovation fördern:

Wie die ZKB Start-ups zum Erfolg verhilft

Wir engagieren uns stark in der Förderung von Innovationen und Start-ups. Die Bank unterstützt Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nicht nur finanziell, sondern auch mit Beratungsleistungen und Tools wie dem «KMU-Check-up». Über die «Ahead Zürich Genossenschaft» vergibt die Bank Mikrokredite an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die sonst keinen Zugang zu Fremdfinanzierungen hätten. Diese Kredite haben bereits zur Schaffung von über 1'200 Arbeitsplätzen beigetragen.

Die Bank begleitet Start-ups in traditionellen Branchen sowie in innovativen Bereichen und bietet ihnen massgeschneiderte Finanzierungslösungen. Sie versteht, dass die Finanzierung von Start-ups mit erhöhten Risiken verbunden ist, und ist bereit, diese einzugehen, um vielversprechende Geschäftsideen zu unterstützen. In den letzten Jahren hat die ZKB zahlreiche Jungunternehmen finanziert und so einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Kantons Zürich geleistet.

Wir begleiten Unternehmensgründungen auch ganzheitlich: Mit dem eigens eingerichteten «Gründerdesk» der Direktbank Firmenkunden stehen versierte Expertinnen und Experten rund ums Thema Gründung zur Verfügung und begleiten die Unternehmen auf dem Weg von der Idee bis zur Gründung und darüber hinaus.

Zudem fördern wir das Start-Up-Ökosystem im Wirtschaftsraum Zürich umfassend. Zum Beispiel prämiieren wir mit dem ZKB Pionierpreis Technopark jährlich ein technisches Projekt an der Schwelle zum Markteintritt. Darüber hinaus unterstützen wir weitere zahlreiche Start-Up-Initiativen im Kanton Zürich wie Technopark Zürich, Innovationspark Zürich, Technopark Winterthur, Bio-Technopark Schlieren, GROW Wädenswil, Bluelion

Stiftung, Digital Health Center Bülach, USZ Health Innovation Hub oder Z-Kubator.

Kapitalmarktzugang und Absicherung: Finanzielle Stabilität für Unternehmen sichern

Für mittlere und grosse Unternehmen sowie öffentliche Institutionen bietet die ZKB Zugang zum Kapitalmarkt. Sie ist besonders stark im Bereich der Schweizer Small & Mid Caps und bietet umfassende Research-Dienstleistungen an. Die Bank unterstützt Unternehmen auch bei der Absicherung von Zins- und Währungsrisiken, die insbesondere für exportorientierte KMU von grosser Bedeutung sind. Wir bieten eine breite Palette von Absicherungsinstrumenten, darunter Devisenkassa- und -termingeschäfte, Devisenoptionen und strukturierte Lösungen. Diese Instrumente ermöglichen es Unternehmen, sich gegen Währungs- und Zinsschwankungen abzusichern und ihre finanzielle Stabilität zu sichern.

Kompetenz durch Weiterbildung:

Die ZKB setzt auf exzellente Beratung

Die ZKB legt grossen Wert auf die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Rund zwei Drittel der Mitarbeitenden im Firmenkundengeschäft verfügen über eine höhere Fachausbildung oder einen Hochschulabschluss. Durch regelmässige Standortbestimmungen und ein strukturiertes Weiterbildungssystem wird sichergestellt, dass Kundenbetreuer stets auf dem neuesten Wissensstand sind und eine hohe Beratungsqualität bieten können.

Fazit: Die Zürcher Kantonalbank als verlässliche Partnerin für eine in jeder Hinsicht nachhaltige Zukunft

Die Zürcher Kantonalbank ist mehr als eine gewöhnliche Bank. Sie verbindet Tradition mit Innovation und unterstützt aktiv die wirtschaftliche, soziale und ökologische Entwicklung des Kantons Zürich. Mit ihrem breiten Angebot, ihrer starken regionalen Verankerung und ihrem Fokus auf Nachhaltigkeit ist die ZKB ein unverzichtbarer Partner für KMU, Privatkunden und Institutionen. Ihre enge Verbindung zur Region, hohe Beratungsqualität und Anpassungsfähigkeit machen sie zu einem Vorbild für andere Banken. Die Zürcher Kantonalbank bietet eine ganzheitliche Beratung und Betreuung aus einer Hand. Ganzheitlich heisst, dass alle Themen angesprochen werden, die eine finanzielle Auswirkung auf die heutige und zukünftige Situation des Unternehmens beziehungsweise die Lebenssituation der Unternehmerin und des Unternehmers haben können: Zahlen, Sparen, Anlegen und Finanzieren, aber auch Vorsorge, Nachfolge und Steuern. Ebenso zentral ist das Verstehen der Wertschöpfungskette des Unternehmens für eine kompetente Beratung.

Besonderes für KMU, bei denen oft das Privatvermögen der Unternehmerin und des Unternehmers involviert ist, ist dieser umfassende Ansatz entscheidend.

VI «Wir machen nicht einfach den Schirm zu, wenn es mal regnet»

Jürg Bühlmann, Leiter Firmenkunden bei der Zürcher Kantonalbank, über die Veränderung des Finanzplatzes und die Unterstützung der KMU.



Jürg Bühlmann, es ist nun mehr als zwei Jahre her, dass die UBS die CS übernommen hat. Wie hat sich der Bankenmarkt für Firmenkunden seither verändert?

Das kommt ganz auf das Segment an, das man betrachtet. Im Bereich der typischen KMU hat sich durch das Verschwinden der CS gar nicht so viel verändert. Hier gibt es zahlreiche Finanzinstitute, die aktiv sind – die Auswahl für KMU ist nach wie vor gross. Im Segment der grossen kotierten Gesellschaften sind vor allem ausländische Banken aktiver geworden. Sie wittern nach dem CS-Aus offensichtlich eine Chance, in der Schweiz Marktanteile zu gewinnen. Am stärksten spürbar ist die Veränderung für national aufgestellte grössere Unternehmen. Dazu zählen viele der grössten 500 Unternehmen der Schweiz, die nicht Teil des SMI sind. In diesem Segment war die CS sehr aktiv und gut positioniert. Diese Unternehmen sind für ausländische

Anbieter zu klein, für viele hiesige Banken aber zu gross. Für diese Unternehmen ist die Marktsituation schwieriger geworden.

Man hört aber immer wieder, dass auch KMU Schwierigkeiten haben, an Finanzierungen zu gelangen. Teilweise ist gar von einer drohenden Kreditklemme die Rede.

Bei den KMU stellen wir das nicht fest. Wie gesagt, der Markt in diesem Segment spielt und die Kreditversorgung ist gewährleistet. Das hat auch eine Studie der Schweizer Bankiervereinigung gezeigt: Im Vergleich zu europäischen Wettbewerbern haben KMU in der Schweiz einen umfassenden Zugang zu Finanzierungen bei durchschnittlich geringeren Finanzierungskosten. Auch die nationalen Statistiken zu den Kreditvolumen zeigen bei den ungedeckten Krediten keinen Rückgang.

Die Finanzierungskosten sind in letzter Zeit gestiegen, trotz sinkender Leitzinsen. Woran liegt das?

Das liegt an den gestiegenen Refinanzierungskosten und betrifft alle Schweizer Banken gleichermassen. Es handelt sich also nicht um eine Ausweitung der Margen der Banken, sondern um eine teilweise Weitergabe der höheren Kosten.

Vor zwei Jahren wurde vielfach die Erwartung geäussert, dass die ZKB die entstandene Lücke im Schweizer Markt füllen soll. Konnte die Bank dieser Erwartung gerecht werden?

Wir haben immer gesagt, dass wir als grosse Universalbank mit unserem umfassenden Leistungsspektrum die Schweizer Alternative zur Grossbank sind. Im Wirtschaftsraum Zürich waren wir das sowieso schon immer – das gibt uns auch der Leistungsauftrag des Kantons als unserem Eigentümer vor. Diesem Leistungsauftrag werden wir vollumfänglich gerecht. Wir pflegen zu mehr als der Hälfte der KMU in unserem Wirtschaftsraum eine Beziehung – Tendenz weiterhin steigend. Klar ist gleichzeitig auch: Wir bleiben unserer Strategie und der bewährten Risikopolitik treu. Unser Fokus liegt auf dem Wirtschaftsraum Zürich und schweizweit auf den 5'000 grössten Unternehmen des Landes und auf institutionellen Kunden.

Die ZKB wächst im Firmenkundengeschäft. Lag diese Zunahme vor allem an den Veränderungen im Bankenmarkt?

Wir haben die Unruhen um die CS bereits vor der Bekanntgabe der Übernahme durch die UBS gespürt. Die Nachfrage nahm dann in der Folge auch weiter zu. Dabei spielte auch eine Rolle, dass wir als zweite Kraft im Schweizer Firmenkundengeschäft nun noch mehr als früher im Rampenlicht standen und weiterhin stehen. Der Markt ist im Übrigen weiterhin in Bewegung. Veränderungen im Firmenkundengeschäft passieren nicht von heute auf morgen. Ein Wechsel der Bank nimmt Zeit in Anspruch und kostet Energie. Man muss das Zahlungsverkehrssystem anpassen, Berechtigungen ändern, zahlreiche Dokumente einreichen, hat laufende Kredite und so weiter. Wir bearbeiten den Markt im Bereich der 5'000 grössten Unternehmen im Land und bei den institutionellen Kunden wie Pensionskassen schon länger. Hier sehen wir schweizweit nach wie vor auch das grösste Potenzial.

Wie sieht es mit dem Wachstum im Heimmarkt – dem Kanton Zürich – aus?

Mit jedem zweiten Unternehmen im Kanton pflegen wir bereits eine Beziehung. Sicherlich gibt es auch hier noch Potenzial – zum Beispiel, indem wir für noch mehr Unternehmen, die eine Mehrbankenstrategie fahren, zur Hausbank werden. Erfreulich entwickeln sich auch die Firmengründungen, die schweizweit und vor allem auch im Kanton Zürich seit Jahren zunehmen. Hier konnten wir uns mit unserem Gründerdesk gut positionieren und zahlreiche Neukunden gewinnen. Mit dem Gründerdesk bieten wir Gründerinnen und Gründern ein umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsangebot aus einer Hand zu attraktiven Konditionen. Bei den Kapitalgesellschaften konnten wir rund ein Drittel der Neugründungen im Kanton begleiten und wachsen in diesem Bereich über dem Markt. Der Gründerdesk ist für uns im Bereich der Gewerbekunden wichtig.

Wirtschaftlich erleben wir gerade turbulente Zeiten. Die geopolitische Lage ist angespannt, und auch der freie internationale Handel steht unter Beschuss. Wie macht sich dies im Firmenkundengeschäft bemerkbar?

In unseren Zahlen schlägt sich dies derzeit nicht nieder. Natürlich haben Kunden, die beispielsweise in den USA einen grossen Absatzmarkt ohne Produktion vor Ort haben, ein sehr anspruchsvolles Jahr hinter sich. Generell ist die Lage für exportorientierte Unternehmen unverändert herausfordernd, auch mit Blick auf Europa. Deutschland beispielsweise kränkelt schon länger, dies spüren zum Beispiel die Zulieferer der Automobilindustrie deutlich. Die global erhöhte Unsicherheit führt zu einem gewissen Investitionsrückgang in verschiedenen

Branchen. Gerade grössere Unternehmen reagieren auf kritische Marktveränderungen zeitnah mit Restrukturierungsprogrammen.

Bereiten Ihnen diese Entwicklungen mit Blick auf das Firmenkundengeschäft der ZKB Sorgen?

Es ist bedauerlich, wenn sich die konjunkturellen Aussichten verschlechtern und gewisse Branchen mit Problemen kämpfen. Das tut mir persönlich leid für die betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer und ihre Mitarbeitenden. Die aktuelle Situation führt bei uns derzeit nicht zu einer Alarmstimmung. Die Schweiz und ganz speziell auch der Wirtschaftsraum Zürich stehen im internationalen Vergleich noch immer sehr gut da. Natürlich überwachen wir gewisse Kreditbücher nun noch genauer und bereiten uns auf verschiedene Szenarien vor. Aber wir sind für unsere Kunden auch in konjunkturell herausfordernden Zeiten eine verlässliche Partnerin. Wir machen nicht einfach den Schirm zu, wenn es mal regnet.

Was bedeutet das konkret?

Wir setzen auf langfristige Kundenbeziehungen. Das ist für uns im Firmenkundengeschäft zentral. Eine Bankbeziehung hat viel mit Vertrauen zu tun. Dieses Vertrauen aufzubauen, benötigt Zeit – für den Kunden und für uns. Wenn das Geschäft läuft, gibt jede Bank gerne einen Kredit. Wenn allerdings Wolken aufziehen, zeigt sich, wer ein wirklich verlässlicher Partner ist. Und ich bin klar der Meinung, dass man einem gesunden, nicht überschuldeten Unternehmen weiterhin Finanzierungen ermöglicht, auch wenn es gerade ein Tal durchschreiten muss. Ein Tief zu überwinden, benötigt eine gewisse Zeit – vielleicht ist auch mal eine Liquiditätsüberbrückung nötig. Während dieser Zeit überwacht man die Entwicklung genau und begleitet das Unternehmen eng. Auch das ist für mich ein Teil unseres Leistungsauftrags und trägt zur Stabilität unserer Wirtschaft bei.

Interview:

Andreas Dürrenberger, Zürcher Kantonalbank

Konzernleitbild und -strategie

Wir sind die nahe Bank. Unser Konzernleitbild beschreibt unsere Identität und dient als Kompass für unser Handeln: Wir begleiten, beraten und bieten Lösungen. Immer, überall. Ein Leben lang. Unsere Strategie weist den Weg, den wir gehen, um unseren Leistungsauftrag auch in Zukunft erfüllen zu können: Wir sind eine Universalbank und führend in unserem Heimmarkt. Schweizweit stehen wir Grossfirmen sowie privaten und institutionellen Anlegern als starke Partnerin zur Seite. International sind wir in ausgewählten Ländern tätig.

Konzernleitbild

Unsere Vision

Die nahe Bank

Wir begleiten, beraten und bieten Lösungen. Immer, überall. Ein Leben lang.

- Nr. 1 im Wirtschaftsraum Zürich
- National stark
- International erfolgreich

Unsere Ziele

Leistungsstarke Schweizer Universalbank

- Begeisterte Kundinnen und Kunden
- Engagierte Mitarbeitende
- Höchste finanzielle Sicherheit
- Nachhaltiger Erfolg

Unsere Werte

Impulsgebend

- Inspirieren, vorausdenken, Mut zeigen

Verantwortungsvoll

- Verlässlich sein, Nutzen stiften, da sein

Leidenschaftlich

- Engagieren, begeistern, dran bleiben

Unsere Wurzeln

Bank der Zürcherinnen und Zürcher

- Für die Bevölkerung und die Wirtschaft
- Auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik
- Wirtschaftliches, ökologisches und soziales Engagement

Konzernleitbild

Kontinuität und Stabilität zeichnen die Zürcher Kantonalbank aus. Damit wir auch in Zukunft unser Versprechen «die nahe Bank» einlösen können, gehen wir mit den wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und technologischen Entwicklungen mit und richten die Organisation entsprechend aus.

Das Konzernleitbild dient als Kompass für unser Handeln und die zukünftige Entwicklung der Zürcher Kantonalbank und ihrer Tochtergesellschaften.

Je schnelllebiger das Umfeld ist, desto wichtiger ist es, dass langfristige Visionen, Ziele und Werte unser Handeln leiten. Was dies in der gegenwärtigen Zeit mit ihren Herausforderungen heisst, hat der Bankrat im Leitbild formuliert.

Zentraler Bestandteil ist unser Selbstverständnis: Wir sind die Bank der Zürcherinnen und Zürcher – der Bevölkerung und der Unternehmen. Mit unseren wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Aktivitäten erfüllen wir unseren Leistungsauftrag.

Anspruchsgruppen

Unsere Kundinnen und Kunden wollen wir begeistern. Für die weiterhin erfolgreiche Positionierung in einer sich rasant verändernden Welt entwickeln wir unser Verständnis von Nähe weiter: Kundinnen und Kunden wollen wir nicht nur als Finanzexperten beraten, sondern ihre eigene Finanzkompetenz erweitern, sie ein Leben lang begleiten und ihnen Lösungen für Herausforderungen anbieten, die sie allenfalls noch gar nicht erkannt haben.

Als öffentlich-rechtliches Unternehmen sind wir dem Kanton Zürich besonders verpflichtet. Aus diesem Grund achten wir in unserer Geschäftstätigkeit stets auf höchste finanzielle Sicherheit und Verlässlichkeit.

Möglich ist dies nur mit engagierten Mitarbeitenden, die sich mit unserer Vision sowie mit unseren Zielen und Werten identifizieren. Deshalb fördern wir sie ganzheitlich und nachhaltig, damit sie nicht nur tatkräftig die Organisation, sondern mit individuellen Plänen auch ihre eigenen Qualifikationen und Fähigkeiten erfolgreich weiterentwickeln können.

Auch unsere Lieferanten und Partner sind für unser Handeln zentral. Wir legen grossen Wert auf eine faire und partnerschaftliche Geschäftsbeziehung mit ihnen. Dabei achten wir neben wirtschaftlichen Aspekten auf ökologische und soziale Standards sowie eine regionale Wertschöpfungskette.

Wir kommunizieren mit Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit partnerschaftlich, transparent und zeitnah.

Unsere Werte

Unsere Werte – verantwortungsvoll, impulsgebend und leidenschaftlich – prägen und reflektieren unsere Kultur und das Handeln der Mitarbeitenden.

In jeder Situation und gegenüber allen Anspruchsgruppen verhalten wir uns verantwortungsvoll. Wir sind eine verlässliche Partnerin, stiften Nutzen und sind da, wenn man uns braucht. Zugleich haben wir bei Entscheidungen stets den nachhaltigen Mehrwert im Auge – für die Gesellschaft ebenso wie für die Umwelt.

Wer die Initiative ergreift und Impulse setzt, wartet nicht darauf, was andere machen. Wir denken voraus, antizipieren Trends, zeigen Mut und übernehmen eine Pionierrolle. Damit wirken wir inspirierend und geben positive Denkanstösse. Wir verinnerlichen den Wert «impulsgebend» in unserer Kultur und werden damit über den Raum Zürich hinaus zur taktgebenden Bank.

Im Mittelpunkt unseres Handelns stehen immer die Menschen. Unsere Leidenschaft für das, was wir tun, ist spürbar – unabhängig davon, ob die Kontakte persönlich oder online stattfinden. Bei allen Begegnungen und in unserem Schaffen begeistern wir mit partnerschaftlichem Engagement und Ausdauer.

Konzernstrategie

Strategische Grundsätze

Wir sind eine Universalbank und führend in unserem Heimmarkt, dem Wirtschaftsraum Zürich. Schweizweit stehen wir Grossfirmen sowie privaten und institutionellen Anlegern als starke Partnerin zur Seite. International sind wir im Rahmen der Interessen unserer Schweizer Kundinnen und Kunden tätig.

Globalisierung, Digitalisierung, Regulierung der Finanzbranche und demografischer Wandel sind Herausforderungen, denen wir mit zeitgemässen und zukunftsgerichteten Lösungen für Kundinnen und Kunden begegnen. Welchen Weg wir als Zürcher Kantonalbank beschreiten, beschreibt unsere Konzernstrategie. Sie legt die heutigen und zukünftigen Geschäftsaktivitäten und Prioritäten fest.

Wir sind überzeugt, dass wir unseren umfassenden gesetzlichen Leistungsauftrag, für den wir mit Leidenschaft eintreten, nur als Universalbank wahrnehmen können. Wir sind damit in der Lage, alle Bankdienstleistungen aus einer Hand anzubieten und für die Kundinnen und Kunden Mehrwert zu generieren. Wesentliche Nachhaltigkeitsthemen gehen wir aktiv an, wir sind bei nachhaltigen Angeboten führend und begleiten Kundinnen und Kunden auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft.

Unsere gesamte Wertschöpfungskette ist darauf ausgerichtet, Privatpersonen und Unternehmen im Wirtschaftsraum Zürich mit Bankdienstleistungen zu versorgen. Die umfassende Präsenz im Heimatkanton und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit unter dem Dach der Universalbank verschaffen uns Wettbewerbsvorteile, die wir nutzenstiftend für Kundinnen und Kunden einsetzen.

Wir verfolgen eine Strategie der Diversifikation: Wir erzielen Erträge in verschiedenen Geschäftsbereichen. Dadurch mindern wir die Risiken und erhöhen die Stabilität, was wiederum unseren Kundinnen und Kunden zugutekommt. Die breite Ertragsdiversifikation wollen wir weiter ausbauen, unter anderem, indem wir qualitatives Wachstum im Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft anstreben. Zudem verfolgen wir eine begrenzte geografische Diversifikation, um die Risikoposition auf den engen Kernmarkt Zürich etwas zu reduzieren.

Die Konzernstrategie ist auf Kundensegmente, Produzenten und Funktionen ausgerichtet. Für jeden dieser Bereiche definieren wir eine Teilstrategie.

Kundensegmente

In den Kernsegmenten Private wollen wir die führende Finanzdienstleisterin für Zürcherinnen und Zürcher bleiben. Wir sind für unsere Kundinnen und Kunden da. Bei Lebensereignissen wie Eintritt ins Erwerbsleben, Familiengründung, Kauf von Wohneigentum, Firmengründung oder Nachlass sind wir die verlässliche Partnerin an ihrer Seite. Wir verstehen, was sie bewegt und mit welchen Herausforderungen sie konfrontiert sind. Dafür bieten unsere Expertinnen und Experten die passenden Lösungen an und schaffen Mehrwert.

In den Kernsegmenten KMU ist es unser Ziel, unsere Position als klare Nummer 1 für Gewerbe-, Ge-

schäfts- und Firmenkunden im Wirtschaftsraum Zürich weiter auszubauen. Für die 5'000 grössten Schweizer Unternehmensgruppen wollen wir die unverzichtbare Finanzpartnerin sein.

Zu den spezialisierten Segmenten gehören Grossfirmen, Pensionskassen, Financial Institutions, Key Clients, externe Vermögensverwalter und die privaten Kundinnen und Kunden im Ausland. In diese spezialisierten Segmente investieren wir gezielt, um qualitativ zu wachsen.

Produzenten

Als Produzenten bezeichnen wir das Asset Management, den Handel, Kapitalmarkt und das Research sowie das Custody-Geschäft. Dies sind Bereiche, die mit ihrem Angebot einerseits direkt am Markt auftreten und Kundenbeziehungen unterhalten. Andererseits üben sie eine interne Dienstleistungsfunktion für die verschiedenen Vertriebskanäle der Bank aus (d.h. für den Produktvertrieb über die Kundenbetreuerinnen und -betreuer, über unsere digitalen Kanäle etc.). Durch gezielte Investitionen stärken wir unsere Produzenten laufend, um ihre Wettbewerbsfähigkeit am Markt mit starker Dienstleistungsqualität langfristig zu sichern.

Funktionen

Zu den Funktionen zählen wir sämtliche internen Aktivitäten, die die Kundensegmente und die Produzenten mit zielgerichteten Dienstleistungen unterstützen und überwachen. Dazu gehören unter anderem Risikomanagement, Legal & Compliance, Kommunikation, Marketing, IT, Segments-, Produkt- & Kanalmanagement, People & Culture (Personal) und Finanzfunktion. Sie alle sind bestrebt, die Effizienz der Universalbank weiter zu steigern und das Versprechen der nahen Bank einzulösen.

Unsere Prioritäten:

Unsere Vision ist, «die nahe Bank» zu sein. Unsere Ambition ist, dass wir sowohl in der physischen als auch in der digitalen Welt als die meistgeschätzte Bank wahrgenommen werden wollen. Sechs Prioritäten dienen uns dabei als Orientierung:

- Wir wollen unsere erfolgreiche Wachstums- und Diversifikationsstrategie weiterentwickeln.
- Wir wollen unsere Effektivität und Effizienz steigern.
- Wir wollen mit der Digitalisierung ein Top-Kundenerlebnis schaffen.
- Wir wollen unsere führende Stellung im Bereich Nachhaltigkeit weiter ausbauen.
- Wir wollen unsere starke Marke weiter stärken.
- Unsere Kultur ist unser Erfolgsfaktor. Wir wollen sie gezielt weiterentwickeln.

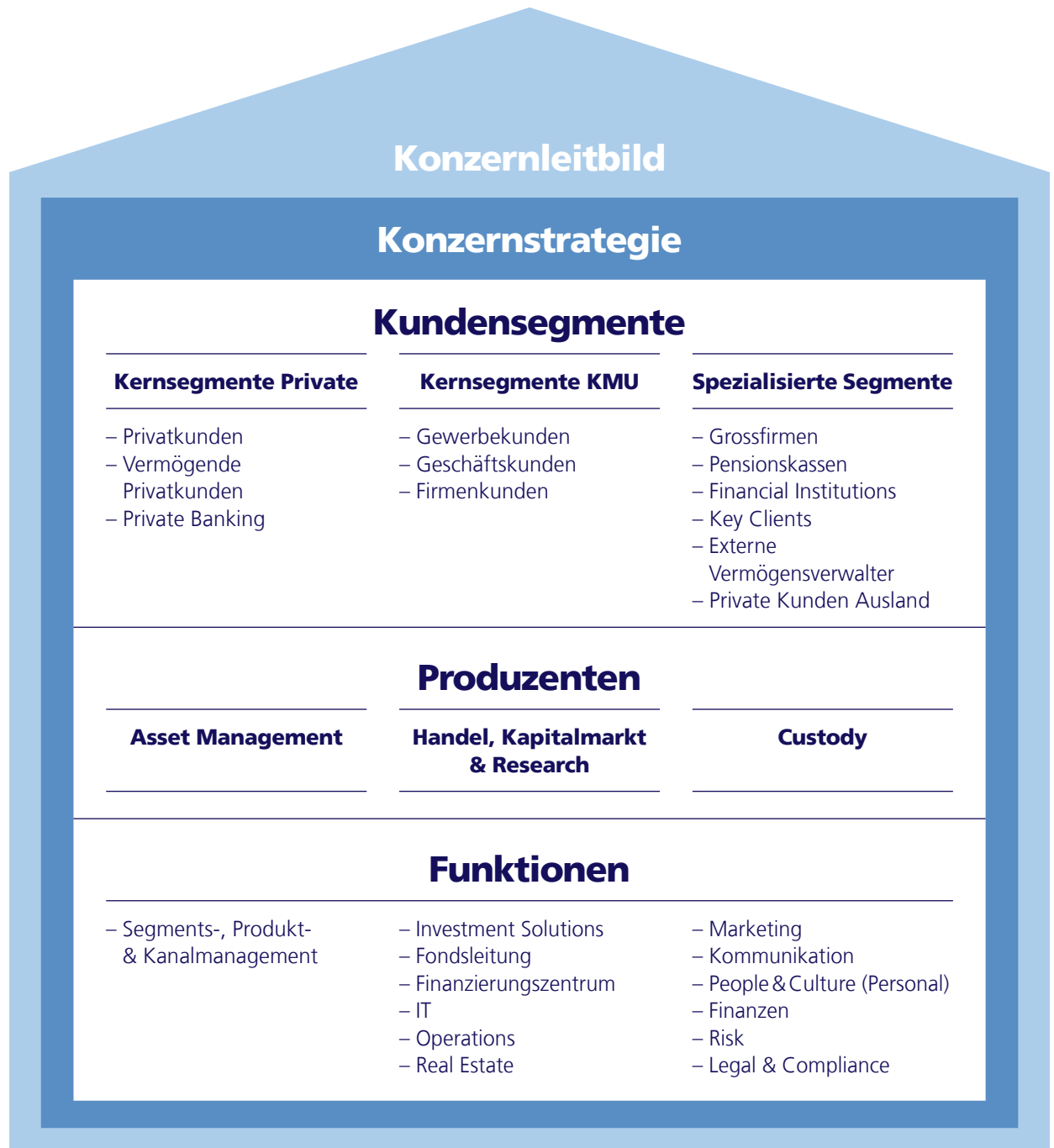
Neue Geschäftseinheit «Privatkunden»

Der Bankrat der Zürcher Kantonalbank hat per November 2025 die Organisationsstruktur der Bank angepasst. Unter Berücksichtigung ihrer langfristigen Geschäftsentwicklung und abgestimmt auf ihre Strategie hat die Zürcher Kantonalbank entschieden, ihre Kundensegmente neu zu bündeln und das Privatkundengeschäft – das Kerngeschäft ihres gesetzlich verankerten Leistungsauftrags – zu stärken. In der neuen Geschäftseinheit «Privatkunden» werden Kundinnen und Kunden mit einem Vermögen bis zu 1 Million Franken mit einheitlichen Services in den Filialen und digital bedient. Dadurch wird das Versprechen der nahen Bank noch besser eingelöst. Die neue Organisation erlaubt es, die Kundinnen und Kunden umfassend zu bedienen und die Service- und Beratungsqualität weiter zu stärken.

Gestärkt wird durch die Anpassung auch das in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsene Private Banking: Durch die Fokussierung auf die Kundschaft mit komplexen Beratungs- und Anlagebedürfnissen sowie die Bündelung der CIO-Anlagekompetenz und -expertise in dieser Geschäftseinheit verfolgt die Bank das Ziel, im umkämpften Private-Banking-Markt das Marktpotenzial weiter auszuschöpfen.

Um das bedeutende Segment der Firmenkunden konsolidiert in einer Einheit zu betreuen, hat sich auch der Firmenkundenbereich breiter aufgestellt. Ab November 2025 wurden alle Gewerbekundinnen und -kunden in die Geschäftseinheit «Firmenkunden» überführt. Gleichzeitig wurde die bestehende Einheit «Markt Schweiz» gestärkt und neu positioniert. Diese abgestimmte Ausrichtung unterstützt die weitere erfolgreiche Entwicklung des Firmenkundengeschäfts.

Unser Strategiehaus



Berichterstattung zu:

- > Privatkunden: S. 59 ff.
- > Private Banking: S. 62 ff.
- > Firmenkunden: S. 64 ff.
- > Institutionelle & multinationale Kunden: S. 66 ff.
- > Custody, Research, Handel und Kapitalmarkt, Asset Management: S. 68 ff.

Geschäftsumfeld und Risikobeurteilung

Das Berichtsjahr war stark geprägt von einem bedeutenden politischen Wandel in den USA, erneuten geopolitischen Konflikten sowie einer Neukalibrierung der Geldpolitik in den wichtigsten Volkswirtschaften. Der Finanzplatz bleibt eine wichtige Stütze der Schweizer Volkswirtschaft, die Rahmenbedingungen sind jedoch herausfordernd. Das Risikoprofil der Zürcher Kantonalbank hat sich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert und präsentiert sich zum Ende des Geschäftsjahres 2025 weiterhin robust.

Gesamtwirtschaft

Protektionistische US-Handelspolitik

Die Wiederwahl von Donald Trump im November 2024 läutete eine neue Welle protektionistischer Handelspolitiken ein. Breit angelegte Zölle auf US-Importe von wichtigen Handelspartnern wie China, Mexiko, Kanada und der EU lösten bei den Anlegern Besorgnis aus. Im Zuge des «Liberation Day», an dem Donald Trump die länderspezifischen Importzölle bekannt gab, kam es Anfang April 2025 zu starken Kursverlusten an den Aktienmärkten. Die danach teilweise Rücknahme der Zölle durch das Weisse Haus und die Zusicherung weiterer fiskalischer Unterstützung trugen jedoch zur Stabilisierung der Stimmung an den Aktienmärkten bei. Die Zolleinnahmen sollten die Umsetzung von Donald Trumps «One Big Beautiful Bill Act» unterstützen, welche politische Prioritäten wie z.B. Steuersenkungen, Kürzungen bei Sozialleistungen und Gesundheitssystem sowie die Verstärkung der Verteidigung umfassen. Das schwindende Investorenvertrauen in die US-Regierung widerspiegelte sich in steigenden Renditen von US-Staatsanleihen mit langen Laufzeiten und einem schwachen US-Dollar.

Widerstandsfähige Weltwirtschaft

In Anbetracht der schwer vorhersehbaren Handels- und Sicherheitspolitik unter US-Präsident Donald Trump sowie verschiedener geopolitischer Konflikte hat sich die Weltwirtschaft 2025 letztlich als unerwartet widerstandsfähig erwiesen. Der weitgehende Verzicht der Handelspartner auf Gegenmassnahmen sowie die hohe Anpassungsfähigkeit der Unternehmen sorgten

dafür, dass die markante Erhöhung der US-Importzölle weniger starke Bremsspuren hinterliess als befürchtet. Unterstützt wurde das Wachstum zudem von den weltweiten Zinssenkungen der Notenbanken sowie dem anhaltenden Investitionsboom im Bereich der künstlichen Intelligenz. Er ist gekommen, um zu bleiben, und setzte seinen Trend fort, wovon vor allem die Tech-Firmen stark profitierten.

Der solide private Konsum unterstützte das US-Wirtschaftswachstum von 1,9 Prozent massgeblich, und der schwache Dollar spielte amerikanischen Exporteuren in die Hände. Das geschätzte Schweizer Wirtschaftswachstum von 1,2 Prozent war massgeblich durch die US-Zollpolitik geprägt. Vorzieheffekte im Aussenhandel stützten das Wachstum zu Jahresbeginn. Im weiteren Verlauf hat sich die Wirtschaft merklich abgekühlt. Im November einigte sich die Schweiz mit den USA auf eine gemeinsame Erklärung zur Senkung der hohen Zölle auf das Niveau der wichtigsten Konkurrenzländer.

Wachstum in der Eurozone heterogen

Dank steigender Realeinkommen und eines stabilen Arbeitsmarkts erwies sich das Wachstum in der Eurozone mit geschätzten 1,4 Prozent trotz diverser politischer Unwägbarkeiten als resilient, aber heterogen. Die erwartete konjunkturelle Beschleunigung in Deutschland liess bisher auf sich warten, weil die strukturelle Schwäche der Industrie und der Wettbewerbsverlust der Exportwirtschaft bremsen. In den Schwellenländern ausserhalb Chinas entwickelte sich eine ansehnliche Konjunkturdynamik mit Rückenwind beim Aussenhandel und dynamischer Binnennachfrage.

Derweil wuchs Chinas Wirtschaft mit erwarteten 5,0 Prozent stärker als erwartet.

Die Inflation entwickelte sich im Jahresverlauf uneinheitlich. In den meisten Ländern lagen die Teuerungsraten nahe der Zielwerte der Notenbanken und lieferten den Währungshütern den nötigen Handlungsspielraum für weitere Zinssenkungen. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) senkte den Leitzins sogar auf null. Die wichtigste Ausnahme bildeten die USA, wo die erratische Politik der US-Regierung die Notenbank (Fed) zunächst abwarten liess. Nach neunmonatiger Zinspause nahm das Fed im September den Zinssenkungszyklus trotz gestiegener Inflation wieder auf. Trotz der Situation mit den US-Zöllen entwickelten sich die wichtigsten Aktienmärkte positiv, teilweise sogar mit neuen Höchstständen. Gold hat aufgrund der hohen Nachfrage seinen Höhenflug fortgesetzt und im Jahresverlauf neue Höchstwerte erreicht.

Bankenplatz Schweiz

Der Bankenplatz Schweiz mit seinen rund 230 Banken leistet einen wichtigen Beitrag zur Schweizer Volkswirtschaft. Bankdienstleistungen (inkl. Fondsmanagement) machen rund 5 Prozent der hiesigen Wertschöpfung aus. Im grenzüberschreitenden Private Banking rangiert die Schweiz weltweit weiterhin auf Platz eins.

Schweizer Banken sind wegen Unsicherheiten vorsichtig

In vielen Geschäftsfeldern sind die Margen weiterhin unter Druck, vor allem weil der Schweizer Markt stark umkämpft ist. Im Berichtsjahr hat sich der Druck auf das Zinsgeschäft aufgrund der Zinssenkungen der SNB verstärkt.

Die strukturellen Veränderungen für den hiesigen Bankenplatz im Zuge der Zusammenführung der beiden Grossbanken werden in den nächsten Jahren weiter andauern. Auch hinsichtlich der Regulierung gab es mit der Einführung von Basel III Final Veränderungen.

Die Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft bleiben herausfordernd. Die Banken müssen sich den sich stetig ausweitenden internationalen und nationalen regulatorischen Vorgaben stellen, Antworten auf das sich verändernde Kundenverhalten finden und die Möglichkeiten der Digitalisierung sinnvoll nutzen. Das Kostenmanagement bleibt bei vielen Banken weiterhin eines der wichtigsten Strategieziele.

Sinkende Leitzinsen belasten Zinsgeschäft

Im Berichtsjahr senkte die SNB den CHF-Leitzins in mehreren Schritten von 0,5 auf 0,0 Prozent. Dadurch kamen die Margen weiter unter Druck, und das Zinsgeschäft verzeichnete weiter Rückgänge. Im Schweizer

Kreditgeschäft waren bislang keine wesentlichen Ausfälle zu verzeichnen. Demgegenüber stiegen die Erträge der Banken im Kommissionsgeschäft. Das Handelsgeschäft konnte vielerorts von den volatilen Märkten profitieren.

Viele Wachstumsinitiativen

Im Beratungsgeschäft bestehen für die Banken naheliegende Betätigungsfelder. So hat beispielsweise die Komplexität im Anlage-, Vorsorge- und Steuerbereich zugenommen. Geopolitische Unsicherheiten führen zu vermehrten Überlegungen hinsichtlich eines nachhaltigen Vermögensschutzes. Vor diesem Hintergrund wird eine umfassende Finanzberatung zu einem Bedürfnis, das Banken mit Beratungsleistungen und passenden Produkten abdecken können.

Lösungen zur Digitalisierung

Die Digitalisierung führt einerseits dazu, dass neue Fintech-Unternehmen am Markt Fuss zu fassen versuchen. Andererseits eröffnet sie den etablierten Banken zahlreiche Chancen – auch im Rahmen von Kooperationen mit innovativen Fintech-Start-ups. Kooperationen stellen für die meisten Finanzdienstleister in der Schweiz einen Schlüssel zum Erfolg dar, wenn sie neue Kundenerlebnisse und eine solide Qualität bei vertretbaren Kosten anbieten wollen. Die meisten im Retail Banking tätigen Institute arbeiten weiterhin an Digitalisierungslösungen. Die digitalen Kanäle dienen letztlich jedoch weniger der Kundenakquisition als vielmehr der Kundenbindung.

Regulierung

Die Regulierungsschwerpunkte konzentrierten sich im Berichtsjahr im Wesentlichen auf die Überprüfung der Bankengesetzgebung infolge der Zusammenführung der Grossbanken sowie auf die grossen Trends Datenhaltung und Digitalisierung sowie Nachhaltigkeit und «Sustainable Finance».

Bankrelevante Vorstösse werden von der Zürcher Kantonalbank beobachtet und von ihren Exponentinnen und Exponenten direkt oder gemeinsam mit den Finanzplatzverbänden aktiv begleitet.

Laufender Ausbau des Aufsichtsrechts

Das Parlament hat in der Frühjahrssession 2025 die inhaltliche Debatte zum Fall der Credit Suisse begonnen und dabei sämtliche Anträge gemäss PUK-Bericht angenommen. Die Hauptstossrichtungen sieht das Parlament wie folgt:

- Die Hauptverantwortung für die Krise sieht das Parlament bei der Führung der untergegangenen Grossbank. Demzufolge sind falsche Anreize bei Vergütungs- und Ausschüttungssystemen

zu verhindern und Möglichkeiten zu schaffen, das Management nachträglich zur Rechenschaft zu ziehen, u.a. durch den Stopp der Auszahlung oder die Rückforderung bereits bezahlter Boni (sog. Claw Back). Dazu gehört auch ein Senior Management System, das mindestens das oberste Top-Management erfasst.

- Die Schaffung eines effizienten Systems von Notfallliquidität in Form eines Public Liquidity Backstop (PLB). Zudem soll zusätzliche Liquiditätsbeschaffung gefördert werden. Dies mittels Hypotheken (LGHS) oder Wertschriften (LGWS) und allenfalls weiteren Werten als Sicherheiten.
- Die Verschärfung der Eigenmittelvorgaben u.a. mit hundertprozentiger Unterlegung von Auslandstöchtern und der Möglichkeit von Eigenmittelzuschlägen im Falle erhöhter Risiken.

Anfang Juni 2025 publizierte der Bundesrat Eckpfeiler für die Bankenregulierung. Diese Eckpfeiler orientieren sich weitgehend an den Massnahmen gemäss Bericht des Bundesrats von 2024 und sind Grundlage für die auszuarbeitende Botschaft zuhanden des Parlaments. Parallel dazu lancierte der Bundesrat die Vernehmlassung zur Revision der Eigenmittelverordnung (ERV) sowie zur Revision des Verrechnungssteuergesetzes (VStG) mit Bezug auf «Too-Big-to-Fail»-Finanzinstrumente (Verlängerung der Ausnahmeregelung der Steuerfreiheit solcher Instrumente). Ende September 2025 publizierte der Bundesrat zudem die Vernehmlassung zur Eigenkapitalunterlegung ausländischer Beteiligungen von systemrelevanten Banken (100 Prozent Eigenmittelunterlegung ausländischer Töchter). Mit der Vernehmlassung zu den Anpassungen des Bankengesetzes ist ab 2026 zu rechnen. Anschliessend wird das Parlament ab 2027 über die Botschaftsfassung debattieren können. Mit dem Inkrafttreten neuer Regeln ist frühestens 2029 zu rechnen.

Mitte September 2025 publizierte der Bundesrat die Botschaft zur Revision des Finanzmarktaufsichtsgesetzes (FINMAG). Darin geht es u.a. darum, international tätigen Finanzdienstleistern einen verbesserten Informationsaustausch mit ausländischen Behörden, von diesen beauftragten Stellen und weiteren Stellen ohne direkte Einbindung der FINMA zu ermöglichen. Ohne gut funktionierende Regeln würden zahlreiche Geschäftsmodelle der Finanzbranche mit Auslandsbezug erheblich erschwert oder sogar verunmöglicht.

Ende Oktober 2025 publiziert der Bundesrat die Vernehmlassung zur Revision des FINIG und weiterer Gesetze, um «Kryptowährungen» zu fördern. Hier sind Lösungen zu finden, welche gleichzeitig die drei Säulen Innovationsförderung, Sicherung bestehender Finanzstrukturen wie z.B. Banken und Finanzstabilität berücksichtigen, analog bestehender Regulierungen z.B. in der EU, in UK und in den USA.

Zunehmende Bedeutung von Daten und Digitalisierung

Mitte Februar 2025 publizierte der Bundesrat seine Auslegeordnung für eine Regulierung von künstlicher Intelligenz (KI; englisch: Artificial Intelligence, AI), dies auch als Reaktion auf den bereits in Kraft gesetzten EU AI Act. Der Bundesrat will das Potenzial von KI für den Wirtschafts- und Innovationsstandort Schweiz nutzbar machen und gleichzeitig die Risiken für die Gesellschaft möglichst klein halten. Zu diesem Zweck unterzeichnete der Bundesrat Ende März 2025 die Europarats-Konvention zu KI und stellte einen Gesetzgebungsvorschlag in Aussicht, der sich auf zentrale und grundlegende Bereiche wie z.B. Datenschutz konzentriert und im Übrigen vor allem sektorspezifisch ausfallen soll.

Am 28. September 2025 stimmte die Schweizer Bevölkerung der gesetzlichen Regelung einer individuellen digitalen Identität (E-ID) zu. Diese Regulierung ist für die Rechtssicherheit von digitalen Geschäftsmodellen von grosser Bedeutung und deshalb ein wichtiger Baustein der digitalen Strategie des Bundes.

In der EU wurden verschiedene Vorstösse lanciert, die direkt oder indirekt auch die Schweizer Wirtschaft betreffen. Dazu gehören u.a. Guidelines zum Management von IT- und Sicherheitsrisiken unter dem EU Digital Operational Resilience Act (DORA), die Verschärfung der bestehenden Regulierung zur Stärkung der IT-Cybersicherheit und der neue EU Cloud and AI Development Act.

Nachhaltigkeit und «Sustainable Finance»

In der EU ist eine Vereinfachung der Nachhaltigkeitsgesetzgebung in Gang. Betroffen sind unter anderem die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) sowie die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD). Neben einer Erhöhung der Schwellenwerte für die Berichtspflichten werden die Sorgfaltpflichten angepasst und die Anwendungszeitpunkte nach hinten verschoben werden. Ende 2025 wurden der EU-Kommission sodann Vorschläge zur Überarbeitung der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) übermittelt. Die gestützt darauf notwendigen Angaben sollen reduziert werden. Zusätzlich hat die EU-Kommission per Ende Jahr Vorschläge für eine Vereinfachung der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) veröffentlicht. Insgesamt ist auf EU-Ebene damit eine klare Erleichterung der Pflichten zu beobachten.

In der Schweiz wurde nach durchgeführter Vernehmlassung zur Änderung des Obligationenrechts (Transparenz über Nachhaltigkeitsaspekte) im Jahr 2024 auch die damit zusammenhängende Verordnung über die Berichterstattung über Klimabelange Anfang 2025 einer Revision unterzogen. Damit soll die Schweizer Gesetzgebung international abgestimmt werden. In den Vernehmlassungsvorlagen waren noch Verschärfungen der heutigen Regeln geplant. Aufgrund der Entwicklun-

gen in der EU sind aber beide Revisionsprojekte (Obligationenrecht und Verordnung über die Berichterstattung über Klimabelange) pausiert worden, bis Klarheit über die regulatorische Entwicklung in der EU besteht. Ab Frühjahr 2026 sollen die Dossiers wieder aufgenommen werden.

Gleichzeitig hat die Schweiz ihre gesetzlichen Bestimmungen (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, UWG) verschärft, um gegen Greenwashing vorzugehen. Seit Januar 2025 gilt es als unlauter, falsche oder unbelegte Aussagen über den Klimaeinfluss von Produkten und Dienstleistungen zu machen. Unternehmen müssen alle Umweltangaben durch objektive und überprüfbare Daten stützen (Beweislastumkehr). Zudem arbeitet das Eidgenössische Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) bis zum Juni 2026 an Vorlagen für das revidierte CO₂-Gesetz sowie einem Rahmengesetz zum Ausbau der CO₂-Entnahme und -Speicherung.

Im Juni 2025 kam die Konzernverantwortungsinitiative 2.0 mit dem Titel «Für verantwortungsvolle Grossunternehmen – zum Schutz von Mensch und Umwelt» zustande, mit der Schweizer Grossunternehmen den Menschenrechts- und Umweltschutz in ihren Auslandsaktivitäten sicherstellen sollen. Der Bundesrat will der Volksinitiative bis Ende März 2026 einen indirekten Gegenvorschlag gegenüberstellen, der nicht über die künftigen Bestimmungen der EU hinausgehen sowie anerkannte internationale Standards (Vorschriften über den Inhalt) berücksichtigen soll.

Weitere relevante Regulierungsthemen auf Bundesebene

Das Bundesgesetz über die Transparenz juristischer Personen und die Identifikation der wirtschaftlich berechtigten Personen (TJPG) sowie die neuen Geldwäscherei-Regeln für Beratungstätigkeiten im Bereich der Strukturierung von Gesellschaften sowie Immobilientransaktionen sind Ende September 2025 verabschiedet worden. Diese beabsichtigen die Stärkung des Schweizer Geldwäscherei-Abwehrdispositivs.

Im Zusammenhang mit dem Entlastungspaket 2027 (EP27) befasste sich die Finanzkommission des Ständerats im Berichtsjahr mit der Besteuerung von Kantonalbanken auf Bundesebene. Laut einem Bericht der Kommission würden aus einer Besteuerung aller Kantonalbanken nach Abzügen rund 169 Millionen Franken Mehreinnahmen jährlich für den Bund resultieren. Ende Oktober hörte die Kommission die Finanzdirektorenkonferenz (FDK) an.

Entwicklungen auf kantonomer Ebene

Im Mai unterstützte der Kantonsrat mit 98 Stimmen vorläufig eine parlamentarische Initiative, mit der gefordert wird, dass der Verwaltungsrat der Elektrizitäts-

tätswerke des Kantons Zürich (EKZ) und der Bankrat der ZKB nicht mehr offen, sondern geheim gewählt werden sollen. Die Geschäftsleitung des Kantonsrats wird die parlamentarische Initiative in einem nächsten Schritt einer Kommission zu Bericht und Antrag überweisen.

Risikobeurteilung

Aufgaben des Bankrats im Risikomanagement

Das Risikomanagement erstreckt sich über sämtliche Ebenen der Bank. Die Steuerung der Gesamtrisiken liegt in der Verantwortung des Bankrats: Er genehmigt die Grundsätze für das Risikomanagement und die Compliance, den Verhaltenskodex, das Rahmenkonzept für das konzernweite Risikomanagement sowie die risikopolitischen Vorgaben auf Stufe Konzern. Der Bankrat ist verantwortlich für ein geeignetes Risiko- und Kontrollumfeld innerhalb des Konzerns und sorgt für ein wirksames Internes Kontrollsystem (IKS). Ausserdem bewilligt er Geschäfte mit hohem finanziellem Engagement.

Laufende Risikoüberwachung

Die Zürcher Kantonalbank pflegt eine auf verantwortungsvolles Handeln ausgerichtete Risikokultur. Dazu gehört die laufende Überwachung der Risiken in sämtlichen Dimensionen. Jedes Quartal wird dem Bankrat und der Geschäftsleitung von der Risikoorganisation umfassend über die Entwicklung und das Profil der Kredit-, Markt- und Liquiditätsrisiken, der Compliance- und Reputationsrisiken sowie der operationellen Risiken Bericht erstattet.

Die Zürcher Kantonalbank weist zum Ende des Berichtsjahres ein unverändert robustes Risikoprofil auf. Dies obwohl das vergangene Jahre von erhöhter Unsicherheit durch militärische und handelspolitische Konflikte sowie geopolitischer Neuordnung geprägt war. Das robuste Risikoprofil ist Ausdruck des diversifizierten Geschäftsmodells der Zürcher Kantonalbank, ihrer nachhaltigen Strategie und einer vorsichtigen Risikopolitik.

Kreditrisiken

Das Portfolio der Unternehmenskredite, dessen Volumen leicht tiefer ist als vor einem Jahr, zeigt sich unverändert stabil in Bezug auf die Ausfallrisiken. 2025 haben die Unsicherheiten im Zusammenhang mit den Zöllen der USA und die Stärke des Frankens gegenüber dem US-Dollar viele exportorientierte Schweizer Unternehmen besonders gefordert. Diese zeigen sich jedoch bisher sehr widerstandsfähig gegenüber den entstandenen Herausforderungen, sodass für die Engagements der Zürcher Kantonalbank auf Portfoliostufe keine nennenswerten negativen Entwicklungen in Form von zusätzlichem Wertberichtigungs- oder Rückstellungsbedarf zu verzeichnen sind. Vor dem Hintergrund sich akzentuie-

render geopolitischer Spannungen bleiben gleichwohl beträchtliche Unsicherheiten in Bezug auf die weitere Konjunkturentwicklung bestehen.

Das Hypothekarportfolio der Zürcher Kantonalbank ist 2025 mit 4,3 Prozent gewachsen. Das Kreditrisikomanagement stellt sicher, dass das Portfoliowachstum weiterhin ein ausgewogenes Risikoprofil aufweist.

Immobilienmarkt Zürich

Die Zürcher Eigenheimpreise setzten 2025 mit einem Anstieg um 3,2 Prozent ihr langjähriges Wachstum fort. Trotz Rückkehr zum Nullzinsumfeld beschleunigte sich das Wachstum jedoch nicht, was wir darauf zurückführen, dass das während der Phase höherer Zinsen aufgestaute Angebot noch nicht vollständig abgebaut ist. Ausnahmsweise verzeichnete die aus der Stadt Zürich und den Seegemeinden bestehende Region «See» nicht den grössten Preiszuwachs im ZWEX Index, sondern die Region «Land», welche damit ihren Rückstand leicht aufholt. Die überraschendste Entwicklung am Eigenheimmarkt war jedoch das deutliche «Ja» zur baldigen Abschaffung des Eigenmietwertes. Dieses Abstimmungsergebnis dürfte insgesamt kaum Auswirkungen auf die Preisentwicklung haben, denn im aktuellen Zinsumfeld gleichen sich für die meisten Kaufinteressenten die Vorteile des wegfallenden Eigenmietwertes und die Nachteile durch nicht mehr abziehbare Kosten aus. Allerdings dürfte der Wechsel des Steuerregimes zu einer stärkeren preislichen Differenzierung zwischen Neu- und Altbauten führen. Die anhaltende Knappheit am Mietwohnungsmarkt dürfte die Nachfrage nach Wohneigentum zukünftig weiter stützen. Gleichzeitig sorgt das hohe Preisniveau für eine gewisse Sättigung der Nachfrage, da sich immer weniger Mieter den Schritt ins Wohneigentum leisten können. Insgesamt befindet sich der Zürcher Eigenheimmarkt in einer stabilen Situation.

Markt- und Liquiditätsrisiken

Im Risikoprofil des Handels zeigten sich im April kurzfristig höhere Risikokennzahlen als Folge des Zollschocks, der temporär zu deutlich erhöhten Volatilitäten an den Finanzmärkten geführt hatte. Im weiteren Jahresverlauf und insbesondere im Schlussquartal führten stabile und freundliche Märkte sowie strukturell reduzierte Risiken zu sehr tiefen Auslastungen der Risikolimiten.

Das Management der Bilanzstruktur-Risiken steuerte die angestrebte Zinssensitivität in Abhängigkeit von Zinsentwicklung und wechselnden Kundenbedürfnissen im Hypotheken- und Kontosortiment. Das Tiefzinsumfeld führte tendenziell zu einer steigenden Kundennachfrage nach Rollover-Hypotheken, zu kürzeren Laufzeiten bei den Festhypotheken und im Passivgeschäft zu einer Verlagerung von Festgeldern zu Kontoguthaben.

Die Zürcher Kantonalbank verfügt unverändert über eine gute Liquiditätssituation, die in soliden Kennzahlen zum Liquiditätsrisiko zum Ausdruck kommt. Sämtliche regulatorischen Vorgaben zur Liquidität waren jederzeit komfortabel eingehalten.

Operationelle und Compliance-Risiken

Das Risikoprofil im Bereich der operationellen Risiken hat sich im Jahresvergleich nicht grundlegend verändert. Die Gegenmassnahmen zur Bewirtschaftung des operationellen Risikoprofils sind angemessen. Im Zuge der fortlaufenden digitalen Vernetzung von Gesellschaft und Wirtschaft sowie einer steigenden Komplexität schenken wir dem Management dieser Risiken weiterhin eine hohe Aufmerksamkeit.

Im Bereich der Compliance-Risiken zeigte sich das Risikoprofil ebenfalls stabil. Der anhaltend hohe Regulierungsdruck und die dynamische Weiterentwicklung regulatorischer und gesetzlicher Anforderungen erforderten auch im Berichtsjahr 2025 einen erheblichen Ressourceneinsatz. Besondere Bedeutung wurde im Berichtsjahr wiederum der Bekämpfung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung sowie der konsequenten Einhaltung und Umsetzung von Sanktionen beigemessen. Daneben spielten Entwicklungen beim Anlegerschutz, im Datenschutz, im Finanz- und Bankenaufsichtsrecht sowie in Nachhaltigkeitsthemen und «Sustainable Finance» eine wichtige Rolle. Die Compliance- und Rechtsrisiken wurden durch geeignete Massnahmen umfassend adressiert.

Ausführliche Informationen zum Risikomanagement und zum Risikoprofil finden sich im Risikobericht (Anhang I im Finanzbericht).

Bankdienstleistungen für Bevölkerung und Unternehmen

In einem anspruchsvollen Marktumfeld ist es uns gelungen, in allen Geschäftsbereichen starke Leistungen zu erbringen. Zu verdanken ist dies einer konsequent an den Kundenbedürfnissen ausgerichteten Organisation. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung sowohl unserer physischen als auch unserer digitalen Vertriebskanäle profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einem ausgezeichneten Kundenerlebnis.

Kundennähe

Wir bieten ein ganzheitliches Kundenerlebnis und begleiten unsere Kundinnen und Kunden mit ihren Bedürfnissen und Fragen rund um finanzielles Wohlergehen oftmals ein Leben lang.

Die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden schaffen wir tagtäglich in den persönlichen Beratungsgesprächen und Kontakten an unseren Standorten. Hierzu unterhielten wir im Kanton Zürich per Ende 2025 51 Geschäftsstellen. Mit unseren Filialen, Automaten und weiteren Spezialstandorten betreiben wir das dichteste Standortnetz im Kanton Zürich. Für die Betreuung von institutionellen Kunden und exportorientierten Schweizer Unternehmen führen wir an ausgewählten Standorten auch national und international Vertriebsbüros oder Repräsentanzen (vgl. Standorte S. 237 ff.).

Zusätzliche Nähe schaffen wir mit einer Vielzahl modernster digitaler Kanäle, Dienstleistungen und Selbstbedienungsmöglichkeiten. Vor allem Dienstleistungen über unsere mobilen Kanäle, die wir kontinuierlich weiterentwickeln, gewinnen zunehmend an Relevanz. Dies ermöglicht unseren Kundinnen und Kunden, ihre Bankgeschäfte einfach über das ZKB eBanking oder ZKB Mobile Banking zeit- und ortsunabhängig abzuwickeln.

Der Sicherheit, Benutzerfreundlichkeit und Servicequalität kommt höchste Bedeutung zu, weshalb wir unsere Prozesse laufend überprüfen und optimieren.

Mit Blick auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse hinsichtlich der zeit- und ortsunabhängigen Abwicklung von alltäglichen Bankgeschäften sowie die

gleichzeitige Aufwertung digitaler Kanäle investieren wir substanziell in unser ZKB eBanking, ZKB Mobile Banking und in bargeldlose Bezahlmöglichkeiten. Unsere digitalen Services und Funktionalitäten für Bankgeschäfte passen wir laufend den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden an und erweitern den Funktionsumfang um zeitgemässe und zukunftsfähige Entwicklungen.

Ende 2025 zählten wir in den Kernsegmenten Private rund 796'000 aktive Kundinnen und Kunden (2024: rund 770'000). Im Bereich Firmenkunden zählten wir rund 78'000 aktive juristische Personen, davon 62'000 Unternehmen (grösstenteils KMU) und rund 15'000 übrige juristische Personen wie beispielsweise Vereine und Stiftungen, zu unseren Kunden (2024: rund 75'000 juristische Personen, davon 60'000 Unternehmen und 15'000 übrige juristische Personen).

Kundenzufriedenheitsumfrage: Unsere Kundenbindung bleibt konstant hoch

Unsere Kundinnen und Kunden geben uns im Rahmen der Kundenzufriedenheitsstudie alle zwei Jahre Feedback zur Leistung der Zürcher Kantonalbank. Im Zentrum der Befragung, die mithilfe von externen Instituten durchgeführt wird, stehen die Kundenbindung und die Zufriedenheit mit diversen Aspekten der Kundenbeziehung.

2024 durften wir die Meinungen von über 7'000 Kundinnen und Kunden entgegennehmen. Die Resultate zeigten, dass die Kundenbindung im Vergleich mit der Messung aus dem Jahr 2022 in allen drei Bereichen Private Banking, Firmenkunden und Direktbank kon-



Drei Fragen an: **Daniel Previdoli,** **Leiter Products & Services**

Welche Trends dominieren die Digitalisierung im Finanzgeschäft?

Es gibt viele Auslöser für Innovation und Weiterentwicklung: Marktentwicklungen, veränderte Kundenbedürfnisse, technologischer Fortschritt oder neue Regulierungen. Für Kundinnen und Kunden steht etwa die sofortige und intuitive Nutzung von Produkten und Services im Zentrum. Digital Assets, Kryptowährungen und Tokenisierung bieten Möglichkeiten für innovative Finanzprodukte. Und die künstliche Intelligenz birgt grosses Potenzial für Effizienzsteigerung, Personalisierung und Automatisierung.

Wie reagiert die ZKB?

Wir setzen gezielt auf Innovationen, die sowohl den Kundennutzen als auch unser Geschäftsmodell nachhaltig stärken und effizienter machen. In diesem Rahmen haben wir in jüngster Zeit eine Reihe erfolgreicher Innovationsprojekte realisiert: von der Einführung der Voice-Biometrie im telefonischen Kundenservice und dem digitalen Onboarding über den Digital Asset Hub und das Instant Payment bis hin zur Integration des Themenbereichs Immobilien im eBanking und Mobile Banking. Darüber hinaus vereinheitlichen wir Vertriebsprozesse, um Daten- und KI-unterstützte Effizienzsteigerungen zu ermöglichen.

Wie wichtig ist die Datensicherheit?

Cyber Security und Fraud Prevention, der Schutz vor digitalen Angriffen, sind für uns von zentraler Bedeutung. Stabilität und Sicherheit haben für die Zürcher Kantonalbank oberste Priorität. Nur so können wir das Vertrauen in unsere Dienstleistungen bewahren und unsere Marktposition nachhaltig stärken.

stant hoch blieb. Der Index, der die Kundenbindung ausdrückt, lag von 100 möglichen Punkten bei 77 Indexpunkten im Private Banking, bei 80 Indexpunkten bei den Firmenkunden und bei 78 Indexpunkten in der Direktbank. Auch bei der wahrgenommenen Servicequalität verzeichneten wir sehr hohe Werte.

Die nächste Kundenzufriedenheitsstudie wird im Jahr 2026 durchgeführt.

Weiterentwicklung Digitalisierung und Innovation

In der Zürcher Kantonalbank arbeiten sämtliche Geschäftseinheiten an neuen Lösungen, die einen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden bieten. Wir pflegen eine Unternehmenskultur, die sowohl kontinuierliche als auch transformative Innovationen auf allen Ebenen unterstützt.

Ausgerichtet auf die Strategie unserer Bank entwickeln wir Produkte, Services und Geschäftsmodelle für alle Kundensegmente der Bank. Bankübergreifend wird sichergestellt, dass wichtige Entwicklungen des Marktes und zukünftige Trends früh in die unterschiedlichen Strategien der Geschäftsbereiche einfließen und zur Stärkung unseres Geschäftsmodells beitragen. Auf Basis verschiedener Zukunftsszenarien arbeiten wir aus Kundenperspektive an Erweiterungen, Erneuerungen und Transformationen. Der enge Austausch mit spezialisierten Unternehmen, Forschungspartnern von Universitäten und Hochschulen sowie innovativen Start-ups stellt sicher, dass die neuesten Entwicklungen des Marktes in die zukünftigen Lösungen einfließen. So konnten auch im vergangenen Geschäftsjahr zahlreiche Innovationen zum Erfolg der Bank beitragen.

Die Zürcher Kantonalbank entwickelt und betreibt die Applikationen und Systeme unserer Bank mitten in Zürich – darauf sind wir stolz. Denn dadurch sind wir nah an unseren Nutzerinnen und Nutzern, was einen effizienten und effektiven Betrieb unserer IT ermöglicht.

Aufbauend auf stabilen, einfachen und sicheren Services fokussieren wir für die nächsten Jahre auch weiterhin auf wichtige Investitionen für die Zukunft, die Umsetzung unserer Cybersecurity Roadmap und die Unterstützung unserer Business Portfolios. Mittels Automatisierung und Standardisierung erhöhen wir nicht nur die Effizienz und Sicherheit, sondern auch unsere Wirkung für die Bank.

Unser grösstes Gut sind dabei unsere Mitarbeitenden. Deshalb investieren wir nachhaltig in unsere IT-Engineering-Kultur und in die Skills, Kompetenzen und Fachkarrieren unserer Mitarbeitenden.

Instruktionen über Blockchain ausgetauscht

Die Zürcher Kantonalbank hat Anfang 2025 gemeinsam mit UBS erstmals über eine Blockchain Instruktionen zur Zeichnung beziehungsweise Rücknahme von

Fondsanteilen für Kundinnen und Kunden der Zürcher Kantonalbank ausgetauscht. Die Blockchain-Technologie ermöglicht Finanzinstituten, ihre Prozesse effizienter zu gestalten. Durch den Einsatz der Distributed-Ledger-Technologie (DLT) wird die Datenverfügbarkeit in Echtzeit über den aktuellen Status von Aufträgen im Fondskontext sichergestellt. Auf diese Weise wird eine höhere Transparenz bei Fondsaufträgen gefördert. Der Schweizer Finanzplatz nimmt bei der technologischen Weiterentwicklung eine Vorreiterrolle ein, und die Anwendungsmöglichkeiten der Blockchain-Technologie werden in der Finanzbranche immer relevanter. Die jüngsten Transaktionen sind eine von mehreren Initiativen, mit denen die Zürcher Kantonalbank die zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten der DLT-Technologie ergründet, um sie für Kunden nutzbar zu machen.

Digitales Onboarding jetzt noch schneller

Die Zürcher Kantonalbank ermöglicht Neukundinnen und Neukunden mit einem biometrischen Reisepass seit dem Berichtsjahr eine vollständig digitale Kontoeröffnung. Dank der Einführung der qualifizierten elektronischen Signatur (QES) kann der Basis- oder Kreditkartenvertrag sicher und rechtsgültig online unterzeichnet werden – ohne Papier und ohne Filialbesuch. Für unsere Kundinnen und Kunden bedeutet dies einen schnellen und einfachen Einstieg in die Bankgeschäfte: Innerhalb weniger Minuten erhalten sie Zugang zu eBanking und Mobile Banking. Gleichzeitig profitieren sie von einem nahtlosen und benutzerfreundlichen Prozess. Die QES ist die höchste Sicherheitsstufe elektronischer Signaturen und gesetzlich der handschriftlichen Unterschrift gleichgestellt. Sie bildet die Grundlage für weitere digitale und modulare Lösungen, die wir künftig auch für bestehende Kundinnen und Kunden sowie Unternehmen anbieten möchten. Mit der Einführung der QES setzen wir auf Innovation, Effizienz und Kundenzentrierung, um unsere Dienstleistungen noch moderner und zukunftsorientierter zu gestalten.

Multibanking für Privatkunden eingeführt

Im Bereich Open Banking unterstützt die Zürcher Kantonalbank die Weiterentwicklungen für verschiedene Kundensegmente.

Im Berichtsjahr hat die ZKB als eine der ersten Banken am Finanzplatz Schweiz Multibanking für Privatkundinnen und -kunden eingeführt. Multibanking ermöglicht es, eigene Bankkonten anderer Schweizer Banken, die an der Brancheninitiative «Multibanking für natürliche Personen» der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) teilnehmen, sicher und zentral im ZKB eBanking zu integrieren und zu verwalten. Die Verbindung zu Drittbanken erfolgt über die sichere Plattform bLink von SIX.

Modernisierung aller Standorte bis 2030

ZKB Mobile Banking

9 Millionen Logins pro Monat

Hohe Kundenbindung

gemäss Kundenzufriedenheitsumfrage 2024

Das Universalbankmodell der ZKB im Überblick

Als Universalbank versorgen wir alle Kundensegmente mit umfassenden Bankdienstleistungen. Die breite Diversifikation trägt zur Stabilität und Sicherheit der Bank bei.

Kundensegmente

Private

Private Banking

Firmen

**Institutionelle &
Multinationale**

Kerngeschäft

**Zahlen und
Sparen**



Knapp die Hälfte der Zürcherinnen und Zürcher führt ein Konto bei der Zürcher Kantonalbank. Im ZKB Banking sind Konten, Karten sowie verschiedene persönliche und digitale Leistungen kostenlos. Die «ZKB inklusiv»-Pakete umfassen zusätzliche Leistungen wie Kreditkarten.

Finanzierungen



Mit Finanzierungen sind wir im Kanton Zürich führend. Bei Hypotheken legen wir grossen Wert auf Qualität. KMU versorgen wir zuverlässig mit Krediten – von der Unternehmensgründung bis zur Nachfolgeregelung. Schweizweit finanzieren wir grössere Unternehmen.

**Handel und
Kapitalmarkt**



In der Schweiz zählen wir zu den führenden Anbieterinnen im Handelsgeschäft – also im Handel mit Wertpapieren und Devisen – sowie bei Fremd- und Eigenkapitalmarkt-Dienstleistungen. Wir handeln nur im Zusammenhang mit Kundenaufträgen.

**Anlegen und
Vorsorgen**



Wir bieten eine Vielzahl von Produkten und Lösungen für die Verwaltung von Vermögen an – von der Beratung über das Investitionsmanagement bis zum Aktien-, Immobilienfonds- und Obligationen-Research. Ausserdem sind wir die zweitgrösste Asset Managerin der Schweiz.

Erlösarten

Zinserlöse

**Kommissions- und
Dienstleistungserlöse**

Handelserlöse

Firmenkunden und Treuhänder können mit einer Vielzahl von Business-Software-Lösungen via SIX blink-Plattform ihre Firmenkonten bei der Zürcher Kantonalbank online verbinden, um ihre Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung direkt abzugleichen und die Cash-Management-Übersicht in Echtzeit zu erhalten.

Für Vermögensverwalter wurde das Engagement in der Vereinigung «OpenWealth Association» intensiviert und ausgebaut, sodass sie ihre Beratungsleistungen, inklusive des direkten Börsenhandels mit der Zürcher Kantonalbank, stets verbessern und automatisieren können.

Instant-Zahlungen neu auch versenden

Seit März 2025 können Private und Firmen mit Einzelzeichnungsrecht via ZKB Mobile Banking Instant-Zahlungen versenden. Der Service Instant Payment wurde dadurch weiter ausgebaut. Der Empfang von Instant-Zahlungen ist bereits seit August 2024 möglich. Ein weiterer Ausbau des Angebots, insbesondere die Möglichkeit, dass auch Private und Firmen mit Kollektivzeichnungsrecht Instant-Zahlungen im eBanking versenden können, ist geplant.

Privatkundinnen und -kunden

Privatkundinnen und -kunden beraten und betreuen wir physisch in den Filialen oder digital über unsere Direktbank. Während alltägliche Bankgeschäfte zunehmend digital in der Selbstbedienung erledigt werden, stehen unsere Kundenberaterinnen und -berater auch persönlich als kompetente Partner zur Verfügung, was gerne bei finanziell wichtigen Ereignissen und Entscheiden wie Eintritt ins Erwerbsleben, Familiengründung, Kauf von Wohneigentum, Pensionierung und Nachlass in Anspruch genommen wird.

Dieses Segment entspricht dem Kerngeschäft unseres gesetzlich verankerten Leistungsauftrags und konzentriert sich im Wesentlichen auf unseren Heimmarkt Zürich, in dem wir unsere führende Position ausbauen wollen. Für unsere rund 700'000 Privatkundinnen und -kunden bieten wir unser kostenloses Alltagsbanking ZKB Banking und unsere digitale Vorsorgelösung frankly auch schweizweit an. Dem Ausbau unserer digitalen Lösungen für die Selbstbedienung kommt eine hohe Bedeutung zu.

Die Direktbank agiert gleichzeitig als zentrale Verarbeitungsstelle der Zürcher Kantonalbank. Zur breiten Dienstleistungspalette gehören beispielsweise die Abwicklung des Tagesgeschäfts, Geschäftseröffnungen und -saldierungen, die Stammdatenpflege sowie Verfügungs- und Vertreterregelungen bis hin zu Services zu komplexen Bedürfnissen im Zusammenhang mit Nachlässen und Beistandschaften. Ebenfalls abgedeckt

werden der telefonische Kundenservice, der 2025 rund 875'000 eingehende Anrufe verzeichnete (2024: rund 880'000).

Modernisierung sämtlicher Filialen im Kanton Zürich

Die Zürcher Kantonalbank setzt auch in Zukunft auf ihre lokale Verankerung und stärkt ihre Präsenz vor Ort. Dazu werden die Filialen umfassend modernisiert, um ein einheitliches und zeitgemässes Kundenerlebnis zu schaffen, das die Marke widerspiegelt. Der Schwerpunkt liegt dabei auf persönlicher Beratung und individueller Unterstützung bei zentralen Entscheidungen im privaten oder geschäftlichen Leben. Daneben helfen die Mitarbeitenden den Kundinnen und Kunden vor Ort, sich mit den digitalen Angeboten vertraut zu machen, und fördern die Nutzung von Selbstbedienungslösungen.

Im Berichtsjahr wurden die Filialen in Wetzikon, Pfäffikon, Neumünster, Oberwinterthur und Egg nach dem neuen Konzept fertiggestellt und wiedereröffnet. Somit werden nun insgesamt neun Filialen im neuen Konzept betrieben. Die Modernisierung der restlichen Standorte verläuft nach Plan, sodass in den kommenden Jahren etappenweise alle Standorte umgebaut werden.

Erneut mehr bargeldlose Transaktionen

Der Trend zu bargeldlosem Bezahlen setzte sich auch 2025 fort. Im Berichtsjahr stellten wir eine Abnahme der Bargeldtransaktionen um 5,5 Prozent fest. Demgegenüber nahmen bargeldlose Transaktionen (ZKB Visa Debit Card, Kreditkarte, TWINT) um 12,4 Prozent zu. Im Zahlungsverkehr war eine weitere Entwicklung von physischen Zahlungsaufträgen (Quickpay) zu elektronischen Zahlungen (eBanking, Mobile Banking, eBill, LSV) zu beobachten.

ZKB Mobile Banking meistgenutzter Kanal bei Privaten

Mit 9 Millionen Logins pro Monat ist das Mobile Banking bei Privatkundinnen und -kunden der primäre Kanal für die Nutzung alltäglicher Bankdienstleistungen. Die Nutzung unseres ZKB Mobile Bankings wächst stark und übersteigt jene des eBankings. Auch die Anzahl der Kundinnen und Kunden, die nur noch das Mobile Banking nutzen (Mobile-only User), wächst stark.

Es ist unser Ziel, sämtliche alltäglichen Bankgeschäfte im Mobile Banking anzubieten.

Unsere Apps – ZKB Mobile Banking, ZKB TWINT, ZKB Access und frankly – erhalten von unseren Kundinnen und Kunden hervorragende Bewertungen. Im schweizweiten Vergleich mit Apps anderer Finanzdienstleister sind wir führend und erzielen konstant hohe Kundenbewertungen. Dies unterstreicht unseren Anspruch, innovative und benutzerfreundliche digitale Lösungen anzubieten.

Marktdurchdringung

50 %

im Kanton Zürich bei Privatpersonen

Neukundinnen und -kunden

27'000

bei Privatpersonen

Vorsorgevermögen

12 Mrd.
CHF

Vorsorgevermögen in den ZKB Stiftungen
für Säule 3a und Freizügigkeit

Mehr Bank für junge Erwachsene: Weiterer Ausbau des kostenlosen Alltagsbankings

Seit Anfang 2024 bieten wir mit unserem kostenlosen Alltagsbanking (ZKB Banking) sowie dem im November 2024 neu eingeführten Angebot ZKB Banking Young allen bestehenden und zukünftigen Privatkundinnen und -kunden einen einfachen und gebührenfreien Zugang zu den alltäglichen Bankdienstleistungen. Dazu zählen u.a. Privatkonten in CHF und Debitkarten ohne Jahresgebühren. Junge Kundinnen und Kunden im Alter von 14 bis 30 Jahren profitieren zudem von einer kostenlosen Kreditkarte sowie Vorteilen wie dem ZKB Nachtschwärmer und seit November 2025 von der neuen STUCard, mit der bei Einkäufen bei STU-Partnern Rabatte in Form eines Cashbacks automatisch gutgeschrieben werden. Im Berichtsjahr verzeichneten wir ein Wachstum von rund 27'000 neuen aktiven privaten Kundinnen und -kunden, was wir unter anderem auf die Lancierung dieser Angebote zurückführen.

Starke Positionierung im Hypothekengeschäft

Die Zürcher Kantonalbank ist Marktführerin im Kanton Zürich bei Immobilienfinanzierungen. Das Marktumfeld war wiederum geprägt durch intensiven Wettbewerb. Unverändert legen wir hohen Wert auf die Qualität der Ausleihungen und berücksichtigen dabei eine auf Kontinuität ausgerichtete Kreditpolitik.

Im Berichtsjahr erhöhten sich unsere Hypothekarforderungen um 4,6 Milliarden Franken auf 111,2 Milliarden Franken. Dies entspricht einer Zunahme von 4,3 Prozent, während der Gesamtmarkt (nur Banken, ohne Hypo-Anlagestiftungen und Versicherungen) um 2,9 Prozent wuchs. Der Anteil der auf dem SARON basierenden ZKB Rollover-Hypothek beträgt per Ende des Berichtsjahres 23 Prozent des Hypothekarbestandes (2024: 21 Prozent). Der Anteil der Festhypotheken (inklusive ZKB Starthypotheken und ZKB Umweltdarlehen) am gesamten Hypothekarbestand lag Ende Jahr bei 76 Prozent.

——> Unsere Umsetzung im Finanzierungsgeschäft im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 29, 40 ff., 56 ff.

Eigenheim im dritten Lebensabschnitt zugesichert

Viele angehende Rentnerinnen und Rentner fühlen sich bezüglich ihrer Hypothekarlösung verunsichert, weil ihr Einkommen nach der Pensionierung meist zurückgeht. Die Zürcher Kantonalbank steht ihren Kundinnen und Kunden lebenslang zur Seite. So gehören Vermittlung von Sicherheit und Wertschätzung zu den Schwerpunkten der Kundenbetreuung der Zürcher Kantonalbank. Entsprechend führt die Zürcher Kantonalbank die Hypotheken im dritten Lebensabschnitt nicht nur weiter, sondern erhöht sie bei Bedarf auch – selbst wenn



Drei Fragen an: **Susanne Thellung,** **Leiterin Privatkunden**

Weshalb hat die ZKB dieses Jahr eine neue Geschäftseinheit Privatkunden geschaffen?

Bisher betreuten wir Privatkundinnen und Privatkunden in zwei separaten Organisationseinheiten. Mit der neuen Geschäftseinheit können wir sie nun ganzheitlich aus einer Hand bedienen. Das bedeutet für sie einen klaren Fokus auf ihre individuellen Bedürfnisse und eine noch bessere Service- und Betreuungsqualität. Gleichzeitig können wir unseren Leistungsauftrag effizienter umsetzen und stärken unsere Rolle als Bank für den Kanton Zürich.

Wo legen Sie Ihre Schwerpunkte als neue Leiterin der Geschäftseinheit?

Unsere Kundinnen und Kunden wünschen sich innovative digitale Angebote, genauso wie eine persönliche Beratung. Unser Ziel ist es, beides zu verbinden: modernste Technologie für Effizienz und Komfort sowie persönliche Nähe und Kontinuität, die wir in unseren 51 Filialen aktiv leben. So profitieren sie vom Besten aus beiden Welten – digital und persönlich – und erhalten die Betreuung, die sie sich wünschen.

Was dürfen Privatkunden in Zukunft erwarten?

Unsere Privatkundinnen und -kunden werden in ihren individuellen Bedürfnissen noch besser wahrgenommen. Wir möchten die Beziehung vertiefen und sie bei wichtigen Themen wie Vermögensaufbau, Altersvorsorge oder der Finanzierung von Lebensträumen wie einem Eigenheim unterstützen. Wir begleiten unsere Privatkundinnen und -kunden in allen Lebensphasen – von der ersten Kontoeröffnung bis zur Planung des Ruhestands.

sich die Einkünfte verringern. Kundinnen und Kunden, die den Verpflichtungen aus der Hypothek stets nachgekommen sind und deren Hypothek nicht mehr als zwei Drittel des Liegenschaftswerts ausmacht, erhalten dieses Versprechen auch schriftlich.

Neue Immobilieninhalte und Funktionen online verfügbar

Im eBanking und Mobile Banking hat die Zürcher Kantonalbank 2025 neue Immobilienservices und Funktionen, wie etwa eine Investitions- und Renovationsplanung, aufgeschaltet. Dieser Service kombiniert digitale Selbstbedienungsfunktionen mit persönlicher Beratung und schafft so ein kanalübergreifendes Beratungsangebot. Die neuen Tools ermöglichen es unseren Kundinnen und Kunden, viele Funktionen eigenständig zu nutzen und die Informationen daraus in die persönliche Beratung einfließen zu lassen oder weiterzuverwenden. Dieser hybride Ansatz fördert Flexibilität, schafft Transparenz und stärkt das Vertrauen. Kundinnen und Kunden können noch aktiver in die Planung und Entscheidungsfindung eingebunden werden, und die persönliche Beratung kann noch gezielter auf individuelle Bedürfnisse eingehen.

Wachstum und Produkterweiterung beim Vorsorgesparen

Auch 2025 konnte das private Vorsorgesparen in den Säule-3a- und Freizügigkeitsstiftungen weiterentwickelt werden. Bei der Säule 3a wurden die Voraussetzungen geschaffen, um ab 1. Januar 2026 nachträgliche Einkäufe zu tätigen. Die ZKB Freizügigkeitsstiftung II wurde in frankly integriert. Die Vorsorgelösung frankly wies Ende 2025 ein Vermögen von 5,4 Milliarden Franken auf (2024: 3,8 Milliarden Franken) und zählte 140'000 Kundinnen und Kunden (2024: 120'000).

Beratungsangebot zur Nachlassplanung erweitert

Im Berichtsjahr haben wir unser Beratungsangebot zur Nachlassplanung weiterentwickelt und komplettiert. Mit unserem neuen Beratungsangebot decken wir die Kundenbedürfnisse vollständig ab: von der kostenlosen Standortbestimmung ZKB Erbschaft-Check über die pauschal bepreiste Expertenberatung ZKB Erbschaftsberatung Classic, die als neue Dienstleistung eingeführt wurde, bis hin zur individualisierten und speziell auf die jeweilige Kundensituation ausgerichteten Dienstleistung ZKB Erbschaftsberatung Premium, die die bisherige Güter- und erbrechtliche Beratung ablöste.

Private-Banking-Kundinnen und -Kunden

Als lebensnahe Finanzpartnerin begleiten und beraten wir unsere Private-Banking-Kundinnen und -Kunden ab einem Vermögen von 1 Million Franken entlang ihrer Lebensereignisse. Wir erarbeiten ganzheitliche Lösungen für individuelle Bedürfnisse und stehen unseren Kundinnen und Kunden in jeder Lebenslage zur Seite, damit diese nachhaltig die richtigen finanziellen Entscheidungen treffen können. Dabei setzen wir auf interdisziplinäre Zusammenarbeit: Unsere Expertinnen und Experten aus den Bereichen Anlagen, Finanzierungen, Finanzplanung sowie Steuer- und Erbschaftsberatung entwickeln gemeinsam Strategien, die auf die Wünsche und Prioritäten der Kundinnen und Kunden abgestimmt sind.

Unser Private Banking operiert von Zürich aus sowohl in unserem Heimmarkt wie auch schweizweit und in ausgewählten Kernmärkten im Ausland. Im Rahmen unseres Leistungsauftrags betreuen wir ausserdem Auslandschweizerinnen und -schweizer in bestimmten Ländern.

Anlagen: Wachstum bei der Anzahl Mandate und positive Performance in der Vermögensverwaltung

——> Verantwortungsvolles Anlegen im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 30, 47, 57

Verfügt man über nicht benötigte liquide Mittel, ist es sinnvoll, diese an den Finanzmärkten zu investieren. Insbesondere unter dem Gesichtspunkt der langfristigen Vermögenssicherung bzw. des Vermögenszuwachses ist es wichtig, die Ersparnisse entlang einer geeigneten Anlagestrategie anzulegen.

Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden bei der Festlegung ihrer Anlagestrategie, basierend auf ihren finanziellen Verhältnissen, ihrer Risikoneigung, ihren Nachhaltigkeitspräferenzen, ihrem Anlagehorizont und Anlageziel. Zusammen bestimmen wir die individuell geeignete Anlagelösung («ZKB Vermögensverwaltung» oder «ZKB Anlageberatung»). Damit haben Kundinnen und Kunden Zugang zur Expertise des Chief Investment Officers (CIO) sowie der zahlreichen Anlageexpertinnen und -experten von Investment Solutions.

In der ZKB Vermögensverwaltung delegieren Kundinnen und Kunden den Anlageentscheid an uns. Wir sorgen dafür, dass das Anlagevermögen stets im Einklang mit der vereinbarten Anlagestrategie investiert ist. Dabei steht die Risikobereitschaft unserer Kundinnen und Kunden im Zentrum jeder Anlageentscheidung.

Bei der ZKB Anlageberatung unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden mit individuellen und auf die Anlagestrategie ausgerichteten Anlagevorschlägen

bei ihren Anlageentscheidungen. Des Weiteren überwachen wir kontinuierlich das Portfolio und informieren umgehend, wenn dieses ausserhalb der Risikobandbreite des definierten Risiko-Rendite-Profiles liegt.

Bei der Zahl der Vermögensverwaltungsmandate konnten wir ein weiteres Wachstum verzeichnen, jene der Beratungsmandate stagnierte. Das investierte Mandatsvolumen entwickelte sich sowohl in der Vermögensverwaltung wie auch in der Anlageberatung positiv (inkl. Performance).

Sämtliche Anlagestrategien der ZKB Vermögensverwaltung wiesen per Ende Berichtsjahr eine positive Performance aus. Im Konkurrenzvergleich des ARC Private Client Index des Anbieters ARC Research, den wir seit Beginn 2018 durchführen, liegen wir weiterhin klar vor unseren Mitbewerbern.

Optimale Positionierung bei Schlüsselkunden

Die Kombination aus den Stärken einer Universalbank und einer hochindividualisierten Kundenbetreuung durch Relationship Manager mit sehr hoher Kompetenz sowie hervorragenden internen und externen Netzwerken erweist sich als Erfolgsrezept – besonders beim Kundensegment der vermögendsten Privatpersonen, die im Bereich UHNWI (Ultra-High-Net-Worth-Individuals) & Family Offices der Geschäftseinheit Private Banking betreut werden.

Für Kundinnen und Kunden in diesem Segment wird dabei eine spürbare strategische Wertschöpfung generiert: Von der Strukturierung des Gesamtvermögens bis hin zur individuellen Umsetzung können umfassende Lösungen angeboten werden. Diese gehen über klassische Banklösungen hinaus und decken auch Bereiche wie Vorsorge, Steuern und Erbrecht ab. Dass sich dieser Ansatz auszahlt, zeigt die erneut sehr gute Entwicklung im Berichtsjahr. Die Zürcher Kantonalbank darf eine Vielzahl von Kundinnen und Kunden in anspruchsvollen finanziellen Fragestellungen begleiten. Entsprechend trägt dieses Segment massgeblich zum Wachstum des verwalteten Vermögens und damit zur Ertragssteigerung und -diversifikation unserer Bank bei.

Ausbau der Unterstützung für Stiftungen und Non-Profit-Organisationen (NPO)

Gemeinnützige Organisationen spielen in der Schweiz eine wichtige Rolle bei der Umsetzung nicht gewinnorientierter Ideen und Projekte. Das Kundensegment der Stiftungen und NPO hat sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Geschäftsbereich entwickelt. Die starke Professionalisierung des Sektors bei gleichzeitig steigender Komplexität führt zu einer spürbaren Nachfrage nach externer Expertise. Hier positioniert sich die Zürcher Kantonalbank als hervorragende Bankpartnerin, sowohl in Bereichen wie Governance und Anlagestrategie als auch bei massgeschneiderten und nachhaltigen

Anlage- sowie Finanzierungslösungen. Insgesamt richtet sich das Angebot der Bank an die gesamte Bandbreite von gemeinnützigen Vereinen bis hin zu sehr grossen, komplexen Stiftungen. Im Berichtsjahr wurden bereits über 1'000 Organisationen betreut.

Daneben hat sich die Veranstaltungsreihe ZKB Stiftungsdialog ebenso etabliert wie das Engagement als Hauptaktionärin bei der führenden digitalen Philanthropie-Plattform Spheriq (ehemals StiftungSchweiz) mit dem Branchenmagazin «The Philanthropist». Die Bank leistet damit einen substanziellen Beitrag zur Digitalisierung und Effizienzsteigerung des gesamten philanthropischen Sektors der Schweiz.

Betrieb der ZKB Philanthropie Stiftung gut angelaufen

Die 2024 ins Leben gerufene ZKB Philanthropie Stiftung ist seit Anfang 2025 auch operativ tätig. Mit ersten Vergabungen unterstützt die Förderstiftung etwa eine Organisation, die ein Ökosystem für Social Entrepreneurship aufbaut. Daneben wurden über entsprechende Organisationen auch Fördergelder gesprochen für die Unterstützung von psychisch kranken Menschen oder die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Auch als Dachstiftung für neue Substiftungen stösst die ZKB Philanthropie Stiftung auf Interesse: Erste Gespräche mit Donatorinnen und Donatoren zum Thema Stiftungsgründung wurden im Berichtsjahr geführt.

Verlässlichkeit für externe Vermögensverwalter

Der traditionsreiche Markt mit externen Vermögensverwaltern in der Schweiz spielt für die Zürcher Kantonalbank eine wichtige Rolle. Dank unserer Positionierung als verlässliche Partnerin für externe Vermögensverwalter konnten wir erneut an die positiven Entwicklungen der letzten Jahre anknüpfen und weitere Marktanteile gewinnen. Das sehr spezifische Fachwissen, unsere langjährige Erfahrung und die hohe Kundenorientierung bleiben zentral für den weiteren langfristigen Erfolg. Basis dieses Erfolgs ist das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in die Zürcher Kantonalbank. Dieses stärken wir durch professionelle und persönliche Betreuung, solides, erstklassiges Handwerk im Anlagegeschäft durch unsere Mitarbeitenden sowie ein modernes Digitalangebot.

Private Banking International – verankert in Europa sowie umfassendes Angebot für Auslandschweizerinnen und Auslandschweizer

Seit 2023 erfüllt die Zürcher Kantonalbank sämtliche Voraussetzungen für eine aktive, grenzüberschreitende Marktbearbeitung in Deutschland. Im Berichtsjahr wurden etwa ein Dutzend Veranstaltungen in verschiedenen Regionen Deutschlands durchgeführt. Darüber

Geschäftsvolumen

124

Mrd.
CHF

im Private Banking

Betreute NPO und Stiftungen

1'000

Partnerin für UHNWI & Family Offices

hinaus betreut die Bank von Zürich aus passiv Kundinnen und Kunden in selektierten europäischen Ländern.

Aktuell ziehen jährlich rund 30'000 Schweizerinnen und Schweizer ins Ausland – Tendenz steigend. Deren Bedürfnis nach einer langfristigen und zuverlässigen Partnerin für ihre finanziellen Angelegenheiten kommt die Bank mit einem umfassenden Angebot nach. Als führendes Finanzinstitut für Auslandschweizerinnen und -schweizer ermöglicht die Zürcher Kantonalbank Schweizerinnen und Schweizern, die ins Ausland ziehen, Kundin respektive Kunde der Bank zu bleiben oder zu werden. Der Bereich Private Banking International betreute im Berichtsjahr erstmals über 6'500 Auslandschweizerinnen und Auslandschweizer weltweit.

Ein eigenes Team von rund 100 Expertinnen und Experten steht der internationalen Kundschaft sowie den im Ausland lebenden Schweizer Kundinnen und Kunden zur Verfügung.

Firmenkunden

Unsere Mitarbeitenden begleiten Firmen aller Grössen durch alle Unternehmensphasen und unterstützen sie bei den finanziellen Herausforderungen von der Gründung bis zur Nachfolgeplanung. Wir stehen diesem Kundensegment in allen Belangen der finanziellen Unternehmensführung zur Seite, etwa in den Bereichen Geldverkehr, Finanzierungen, Anlagen oder Vorsorge.

Als Universalbank bieten wir Unternehmen die gesamte Dienstleistungspalette – bei Bedarf auch über unsere Korrespondenzbanken in rund 100 Ländern. Für spezifische und komplexe Bedürfnisse unserer Geschäfts- und Firmenkunden fungieren unsere spezialisierten Kundenbetreuerinnen und -betreuer als persönliche Ansprechpartner für alle finanziellen Belange.

Wie auch im gesetzlichen Leistungsauftrag festgehalten, setzen wir einen Schwerpunkt beim Engagement für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Durch eine konstante Kreditpolitik nehmen wir bei der Versorgung der KMU im Kanton Zürich sowie der mittleren und grossen Unternehmen schweizweit unsere gestiegene Verantwortung für eine funktionierende Volkswirtschaft wahr.

Die Bank für KMU

Im Kanton Zürich erreichen wir bei Unternehmen eine Marktdurchdringung von über 50 Prozent.

Unser Kreditengagement gegenüber Unternehmen nahm im Berichtsjahr auf 41 Milliarden Franken zu, was einem Plus von 5,3 Prozent entspricht (2024: 38,9 Milliarden Franken).

Wachstumsmöglichkeiten sehen wir im Ausbau des Geschäfts mit unseren bestehenden Kundinnen und Kunden und in der Neukundengewinnung. Eine hohe

Bedeutung kommt zudem sowohl aus Unternehmens- als auch aus Unternehmersicht der beruflichen Vorsorge zu.

——> Unsere Umsetzung im Finanzierungsgeschäft im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 29, 40 ff., 45 f., 54 ff.

Coronakredite werden weiterhin zurückbezahlt

Die Höhe der Covid-19-Hilfskredite an Unternehmen belief sich per Ende Berichtsjahr auf 83 Millionen Franken. Davon waren 78 Millionen Franken Covid-19-Kredite und 3 Millionen Franken Covid-19-Kredite Plus aus dem Bundesprogramm. Per Ende 2025 waren vom Höchststand von 1 Milliarde Franken im Jahr 2020 654 Millionen Franken vollständig zurückgeführt bzw. noch aktive Limiten im Umfang von weiteren 312 Millionen Franken reduziert. Die Kredite aus dem Kantonsprogramm sowie die Kredite, die die Zürcher Kantonalbank auf eigenes Risiko vergab, sind fast vollständig zurückgeführt.

KMU ZH: Unterstützung für mehr Kundenbegeisterung

Mit der Initiative KMU ZH leistet die Bank einen Beitrag zum kontinuierlichen und nachhaltigen Erfolg der KMU. Sie hat deshalb die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) mit einer jährlichen Studie zu KMU beauftragt.

Die Zürcher Kantonalbank publiziert die gewonnenen Erkenntnisse, vertieft eines der KMU-relevanten Themen gemeinsam mit Expertinnen und Experten und erarbeitet dafür Lösungsansätze (zkb.ch/kmu-zh).

Im Jahr 2025 lag der Fokus auf der Generierung von Kundenbegeisterung bei den KMU. In zwei KMU ZH Praxisseminaren vermittelte die Zürcher Kantonalbank an fünf Tagesseminaren konkrete Lösungsansätze rund um Arbeitgeberattraktivität und Kundenbegeisterung. Ausserdem brachte KMU ZH unter dem Titel «KMU Wissen» Ratgebende und Ratsuchende zusammen – kostenlos. Die Plattform fördert den Dialog mit und zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Angebot für nachhaltig erfolgreiche KMU

Auch 2025 konnten wir erfolgreich zahlreiche «Eco-Checks» an KMU vermitteln. Ein Eco-Check verbindet Ingenieur- mit Finanzierungswissen und stellt der Kundschaft Beraterinnen und Berater aus dem Experten-Netzwerk Reffnet zur Seite, einem vom Bund akkreditierten schweizweiten Netzwerk für Ressourceneffizienz- und Energieberatungen.

In der vertieften Expertenberatung entwickeln die Beraterinnen und Berater von Reffnet auf Basis eines kostenlosen Eco-Checks im gewählten Bereich konkrete Verbesserungsmassnahmen und zeigen in einem Expertenbericht die geschätzten Investitionskosten, die zu erwartenden Kosteneinsparungen sowie die positive

Umweltwirkung auf. Die Umsetzung entsprechender Massnahmen begleiten die Kundenbetreuerinnen und -betreuer mit ihrer umfassenden Finanzierungskompetenz und massgeschneiderten Finanzierungslösungen und Produkten – wie dem ZKB Umweltdarlehen oder dem ZKB Umweltleasing (zkb.ch/kmu-nachhaltigkeit).

Gefragte Dienstleistungen für Unternehmensgründungen

Jungunternehmen aus traditionellen Branchen, etwa ein Malergeschäft oder eine Arztpraxis, sind Teil des regulären Finanzierungsgeschäfts der Zürcher Kantonalbank. 2025 finanzierte die Zürcher Kantonalbank traditionelle Unternehmensgründungen mit einem Volumen von 38,8 Millionen Franken. Hinzu kommen Finanzierungen innovativer Start-ups (vgl. nachfolgend).

Um Menschen bei der Firmengründung zu unterstützen, werden unsere Dienstleistungen und unsere Betreuung laufend optimiert. Das Angebot der Zürcher Kantonalbank umfasst dabei die Beratung und Begleitung der Kundinnen und Kunden. Zur Abwicklung der formellen Gründung kooperieren wir mit renommierten Gründungsservices. Darüber hinaus arbeitet die Bank intensiv mit dem Gründungs- und Innovationszentrum «ahead» in Zürich zusammen und leistet mit Gründungsberatung und Mikrokrediten Starthilfe beim Schritt ins Unternehmertum.

Start-up-Gründungen und Pionier-Portfolio

——> Start-up-Förderung im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 13, 27, 55 f., 59

Die Zürcher Kantonalbank ist eine der grössten Start-up-Investorinnen der Schweiz. 2025 wurden Risikokapitalfinanzierungen von 20,7 Millionen Franken (2024: 19,7 Millionen Franken) an 59 vielversprechende Start- und Scale-ups bewilligt (2024: 52). Im Rahmen des «Pionier»-Programms wurden somit seit 2005 314 innovative Jungunternehmen mit 274 Millionen Franken unterstützt. Im Berichtsjahr konnten wir unsere Beteiligung an der Ikerian AG erfolgreich an ein anderes Unternehmen veräussern und einen Börsengang des Start-ups BioVersys verzeichnen.

Partnerin im gemeinnützigen Wohnungsbau

Die Zürcher Kantonalbank ist eine langjährige und verlässliche Partnerin im gemeinnützigen Wohnungsbau. Seit 2022 verfügt die Bank mit der WohnPlus Hypothek über ein Angebot für Wohnbaugenossenschaften, die besondere gesellschaftliche Leistungen erbringen. Die WohnPlus Hypothek verzeichnet eine kontinuierliche Nachfrage, womit die Bank ihre Position in der Branche noch weiter stärken kann.

——> Unsere Umsetzung im Finanzierungsgeschäft im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 40 ff., 57

Marktdurchdringung

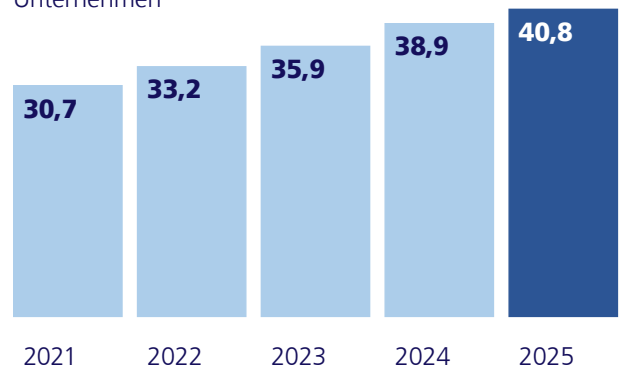
50[%]

im Kanton Zürich bei Unternehmen

Kreditengagement

41^{Mrd. CHF}

Kreditengagement gegenüber Unternehmen



Start-up-Förderung

21 Mio. CHF für 59 Start- und Scale-ups

274 Mio. CHF für 314 Start- und Scale-ups seit 2005

Generationenwechsel begleitet

Tausende Zürcher KMU stehen vor einer Nachfolgeregelung und benötigen in dieser Phase fachliche und finanzielle Unterstützung. Uns ist es ein Anliegen, dass dieser auch volkswirtschaftlich bedeutsame Generationenwechsel gelingt. Erste Schritte können Interessierte digital unternehmen (zkb.ch/nachfolgecheck). Wir ermöglichen eine einfache Standortbestimmung und bieten massgeschneiderte Lösungen oder individuelle Projektbegleitungen bei der Nachfolgeplanung und -regelung an.

Im Berichtsjahr haben unsere Nachfolgeexpertinnen und -experten 41 Standortbestimmungen durchgeführt und begleiteteten 110 Unternehmerinnen und Unternehmer persönlich auf dem Weg zum Generationenwechsel. Die Bank hat im Berichtsjahr 54 Übernahmefinanzierungen über insgesamt knapp 100 Millionen Franken gesprochen.

Kleinstfinanzierungen konstant nachgefragt

Kleinst- und Kleinunternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zu einer lebendigen Zürcher Wirtschaft. Wir stellen deshalb sicher, dass diese Firmen Zugang zu kompetenter Beratung und zu einem breiten Dienstleistungsangebot mit fairen Konditionen erhalten. Im Berichtsjahr vergab die Zürcher Kantonalbank über 3'100 nicht kostendeckende Kleinstfinanzierungen unter 200'000 Franken an KMU (2024: über 3'200).

Leasing als liquiditätsschonende Finanzierungsform

Wichtig bleibt das Leasing von Investitionsgütern. Es bildet für KMU und für die Landwirtschaft eine liquiditätsschonende Alternative zu einem herkömmlichen Investitionskredit. Im Investitionsgüterleasing ist die Zürcher Kantonalbank schweizweit eine wichtige Anbieterin. Der Leasingrechner (zkb.ch/leasingrechner) erleichtert den ersten Kontakt zusätzlich. Gesamthaft wurden rund 2'900 Leasingverträge mit einem Volumen von über 365 Millionen Franken abgeschlossen (2024: rund 3'100 Leasingverträge mit einem Volumen von rund 360 Millionen Franken). Der Bestand per Ende 2025 belief sich auf rund 12'900 Verträge mit einem Volumen von über 800 Millionen Franken (2024: rund 13'000 Verträge mit einem Volumen von rund 758 Millionen Franken). Der Vertriebsverbund mit anderen Kantonalbanken bewährt sich weiterhin.

Institutionelle & multinationale Kunden

Als Universalbank decken wir auch die Bedürfnisse von international aufgestellten schweizerischen Grossunternehmen, Handelsfirmen, internationalen Organisationen und Finanzdienstleistern wie Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Asset Managern, Anlagefonds sowie Brokern ab. Indem wir in dieser Vielzahl von spezialisierten Segmenten aktiv sind, diversifizieren wir unsere Erträge zusätzlich, streuen unsere Risiken und stellen das Geschäft der gesamten Bank auf eine breite Basis. Zudem tragen wir so der internationalen Ausrichtung des Wirtschaftsraums Zürich Rechnung.

Komplexen Bedürfnissen von Grossfirmen und Versicherungen begegnen

In Zeiten zunehmender Regulierungsanforderungen sehen wir es als unsere Aufgabe, für unsere Kunden Dienstleistungen sicher, einfach und effizient zu erbringen und der steigenden Komplexität der Kundennachfrage mit professionellen und effektiven Lösungen zu begegnen. Neben Finanzierungen über Kredite oder den ungebrochen äusserst leistungsfähigen Schweizer Kapitalmarkt begleiten wir unsere Kunden als verlässliche Partnerin im Handels- und Exportfinanzierungsgeschäft, im Wertschriften- und Devisenhandel, im Zahlungsverkehr sowie in der Wertschriftenverwahrung (Custody) und im Asset Management.

Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien bleiben im Finanzierungsgeschäft von hoher Bedeutung. Bereits in der Vergangenheit hat die Zürcher Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der ZHAW ein massgeschneidertes Ausbildungsprogramm entwickelt, um die Kompetenzen ihrer Mitarbeitenden in diesem Bereich gezielt zu stärken.

Unabhängig von Konjunktur- und Marktbewegungen stehen wir für Kontinuität und Beständigkeit. Mit unserem auf langfristige Kundenbeziehungen ausgerichteten Geschäftsmodell und unserem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot sind und bleiben wir eine verlässliche und lösungsorientierte Partnerin.

Federführend bei Konsortialkrediten

Grossvolumige Finanzierungsbedürfnisse decken wir über Konsortialkredite ab. Als Federführerin bündeln wir dabei die Finanzierungskraft der Schweizer Kantonal- und Regionalbanken sowie weiterer nationaler und ausgewählter ausländischer Banken. Als Nummer 2 auf dem nationalen Konsortialkreditmarkt wollen wir unter Berücksichtigung unserer bewährten Risikopolitik weiterwachsen. Unsere langjährige Expertise, unser ausgezeichnetes Bankennetzwerk sowie unsere hohe Finanzierungskraft machen uns zu einer sehr geschätzten und verlässlichen Partnerin für Konsortialkredite.

Per Ende 2025 führten wir als Federführerin einen Bestand an Konsortialkrediten im Umfang von knapp 10 Milliarden Franken.

Kompetenz im Pensionskassengeschäft

Die Konsolidierung bei Schweizer Vorsorgeeinrichtungen schreitet kontinuierlich voran und wird sich gemäss unserer Einschätzung vor dem Hintergrund gestiegener Anforderungen (Regulation, Integration Nachhaltigkeit, Effizienz, Performance) weiter beschleunigen. Die Anforderungen an die Führung der Vorsorgeeinrichtungen und die Verwaltung der Vermögen nehmen infolgedessen weiterhin zu. Als eine der führenden Banken in diesem Segment sowie als zweitgrösste Asset Managerin der Schweiz beraten wir Vorsorgeeinrichtungen und unterstützen diese umfassend mit Anlage-, Custody- und Handelsdienstleistungen sowie Zahlungsverkehr.

Wir bieten Schulungen für Stiftungsräte an und veranstalten jährlich Fach- sowie Netzwerkanlässe, wie z.B. den Pensionskassentag als Plattform für die Vertreterinnen und Vertreter der Vorsorgeeinrichtungen. Zudem veröffentlichen wir jedes Jahr die Schweizer Pensionskassenstudie unter der Marke Swisscanto by Zürcher Kantonalbank. Diese repräsentative Studie erscheint seit 25 Jahren und erfüllt eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe, indem sie Erkenntnisse über den allgemeinen Zustand der hiesigen Vorsorgeeinrichtungen präsentiert. Sowohl die Fachanlässe als auch die Schweizer Pensionskassenstudie sind branchenweit anerkannt und unterstreichen die Kompetenz der Zürcher Kantonalbank.

Seit 2024 betreibt die Zürcher Kantonalbank ein Vertriebsbüro in Lausanne, um gezielt auf die Bedürfnisse der Westschweizer Pensionskassen einzugehen und ihr Geschäft in der Region weiter auszubauen.

International vernetzt für lokale Kunden

In einer global vernetzten Wirtschaft bieten wir unseren Kunden den Zugang zu weltweiten Bankdienstleistungen. Insbesondere der Aussenhandel hat für die Schweiz und die Unternehmen im Kanton Zürich eine wichtige Bedeutung. Ein breites Angebot an Zahlungs- und Leistungssicherungsprodukten im Bereich Handels- und Exportfinanzierung ist entscheidend, damit Kunden ihre international ausgerichteten Geschäfte sicher und erfolgreich abwickeln können.

Dazu pflegen wir internationale Bankenbeziehungen in rund 100 Ländern und verantworten damit ein leistungstarkes Korrespondenzbankennetz. Über unsere Repräsentanzen in Brasilien, China, Indien und Singapur sind wir zudem in der Lage, unsere in der Schweiz domizilierten Kundinnen und Kunden in ihren wichtigsten Exportmärkten in Ostasien, auf dem indischen Subkontinent sowie in Süd- und Mittelamerika mit lokalem Wissen zu unterstützen.

Beziehungen zu ausländischen Bankgruppen

200

in rund 100 Ländern für international ausgerichtete Unternehmen im Wirtschaftsraum Zürich

Konsortialkredite

10

Mrd. CHF

unter Federführung der Zürcher Kantonalbank

Partnerin für Finanzdienstleister in der Schweiz

Kurze Wege und schnelle Entscheidungen zählen zu den Faktoren, die unsere Kunden in diesem Bereich schätzen. Mit unserer modernen Aussenhandels- und Exportfinanzierungssoftware stellen wir unseren im Aussenhandel engagierten Kunden und Partnern in der Finanzindustrie unverändert ein breites Spektrum an Dienstleistungen sowie eine effiziente Abwicklung von Geschäften zur Verfügung. Mit unseren laufend erweiterten Funktionalitäten auf den elektronischen Kanälen stärken wir zudem die Kundenbindung.

Als Basis für die einwandfreie und effiziente Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs unserer Kundschaft sowie für das Handelsgeschäft und das Asset Management unterhalten wir ein starkes, auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft ausgerichtetes Netzwerk von Cash-Korrespondenten und Depotstellen. Über das globale Netzwerk stellt die Zürcher Kantonalbank ihrer Kundschaft 55 Investitionsmärkte und 30 Währungen zur Verfügung. Gleichzeitig gewähren wir global tätigen Banken den Zugang zum internationalen Zahlungsverkehr in Schweizer Franken und unterstützen damit auch die weltweite Geschäftstätigkeit unserer Kundschaft.

Der Auswahl und der laufenden Überwachung unserer Geschäftsbeziehungen messen wir höchste Bedeutung bei. Die Zürcher Kantonalbank setzt hierbei auf die kontinuierliche Stärkung der Due-Diligence- und Know-Your-Customer-Prozesse (KYC) sowie Massnahmen zur Transaktionsüberwachung, die sich strikt nach den nationalen und internationalen Regulatorien und Empfehlungen richten.

Lösungen für Finanzdienstleister in der Schweiz

Die Zusammenarbeit mit anderen Finanzdienstleistern in der Schweiz ist seit vielen Jahren ein zentrales strategisches Geschäftsfeld der Zürcher Kantonalbank. Als national bedeutende und lokal verankerte Universalbank mit einer herausragenden Bonität sind wir für viele Drittinstitute die natürliche Partnerin.

Die zur Verfügung gestellten Dienstleistungen beinhalten Lösungen entlang unserer Kerngeschäfte. Dazu zählen das Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft, Handels- und Kapitalmarktdienstleistungen sowie das Finanzierungsgeschäft.

Der Strukturwandel im Finanzsektor und technologische Veränderungen halten ungebrochen an. Sie stellen insbesondere kleine und mittlere Banken vor vielschichtige Herausforderungen. Es besteht zunehmend ein Bedürfnis nach strategischer Zusammenarbeit durch den gezielten Bezug von Produkten und Dienstleistungen über Versorgerbanken wie die Zürcher Kantonalbank, insbesondere aus dem Asset Management, der Anlageberatung, der Verwahrung von Wertschriften und Kryptowährungen sowie dem Handel. Die Partnerbanken profitieren von der Expertise und der Innovationskraft unserer Bank.

Im Jahr 2025 konnte die Zusammenarbeit mit unseren Partnerbanken weiter intensiviert werden. Zu erwähnen ist der Ausbau des Vertriebs der Swisscanto Produkte, der auch die im ersten Halbjahr 2025 eingeführte nachhaltige Produktkategorie Swisscanto ETFs beinhaltet, die für den Drittvertrieb zugelassen sind. Die positive Entwicklung im Bereich Private Labelling unterstreicht zusätzlich die hohe Nachfrage nach unseren individuellen Fondslösungen. Diese Erfolge bestätigen unsere Rolle als verlässliche Partnerin für Finanzdienstleister und stärken unsere Position im Markt nachhaltig.

Custody

Wachstum und Kompetenzausbau

Wertschriftenverwahrung (Custody) und Asset Services sind wichtige Basisdienstleistungen für unsere institutionellen Kunden. Dazu gehören Verwahr- und Administrationsdienstleistungen, Wertschriftenbuchhaltung, Investment Reporting, ein unabhängiges ESG-Reporting und Investment Compliance Services sowie Depotbankdienstleistungen für Anlagefonds. Zusätzlich bedienen wir die steigende Nachfrage nach Unterstützung im Bereich Front- und Mid-Office, so etwa bei der automatisierten Lieferung von Transaktions-, Bestands- und Preisdaten in die Systeme der Asset Manager oder bei der zeitnahen Übermittlung von Settlement-Instinktionen.

Die Digitalisierung der Business Services, d.h. die Entwicklung von Schnittstellen (Application Programming Interfaces, API) zur Anbindung von Drittsystemen sowie die Weiterentwicklung der Benutzeroberflächen im Internet, stehen hierbei im Vordergrund.

In einem weiterhin gesättigten Markt konnten wir dank der Entwicklung innovativer und neuer Lösungen – oft in enger Zusammenarbeit mit unseren Kundinnen und Kunden – sowie des breiten Dienstleistungsangebots wiederum ein sehr erfreuliches Wachstum an Vermögenswerten wie auch an neuen Custody- und Depotbankkunden verzeichnen. Nach dem Zusammenschluss der beiden Grossbanken sehen sich diverse Custody-Kunden weiterhin veranlasst, ihre Mandate zu überprüfen und im Markt neu auszuschreiben. Dank unseres umfassenden Serviceangebots und unserer langjährigen Expertise sind wir hervorragend positioniert, um Interessenten für die Custody-Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank zu gewinnen.

2024 akquirierte die Zürcher Kantonalbank die Complementa AG im Rahmen ihrer Unternehmensnachfolge, ein auf Investment-Reporting-Services spezialisiertes Unternehmen. Anspruchsvolle Custody-Kunden wünschen ein massgeschneidertes, qualitativ hochstehendes und individuell konfigurierbares Investment Reporting. Bisher haben wir diese Dienstleistung für eigene

Kunden in Zusammenarbeit mit der Complementa AG erbracht. Dank dieser Übernahme konnten wir unsere Kompetenzen weiter stärken und die gesamte Dienstleistungspalette weiter ausbauen.

Research

Führende Anbieterin zu Schweizer Unternehmen

Das Research der Zürcher Kantonalbank deckt schweizweit 188 Aktiengesellschaften, Immobilienfonds und Anlagestiftungen sowie 179 Anleiheemittenten ab – mehr als jedes andere Institut in der Schweiz. Damit bilden unsere 30 Analytistinnen und Analysten das bedeutendste Research-Team des Landes. Dank der breiten Abdeckung und des engen Kontakts zu den Unternehmen verfügt unser Expertenteam über ein fundiertes Wissen über den Schweizer Markt und publiziert Research mit Erkenntnissen, die Mehrwert schaffen. Zudem sind unsere Ratings für einen Grossteil der Emittenten im Swiss Bond Index (SBI) essenziell. Mit seinen Ratings deckt das Research der Zürcher Kantonalbank 98 Prozent der Marktkapitalisierung des Swiss Performance Index, 76 Prozent der am Markt präsenten Inlandschuldner und nahezu 100 Prozent des ausstehenden Anleihevolumens sowie beinahe 100 Prozent der Marktkapitalisierung des kotierten Schweizer Immobiliensegments ab. Die Aktienempfehlungen der Analytistinnen und Analysten erzielten auch in diesem Jahr eine erfreuliche Outperformance gegenüber der entsprechenden Benchmark.

Plattform für Unternehmen, Investorinnen und Investoren

Die Zürcher Kantonalbank fördert den Austausch zwischen Unternehmen und Anlegerinnen und Anlegern mit Investorenanlässen, Produktionsbesichtigungen und über 150 Roadshows pro Jahr. Die Swiss Equity Conference und die Swiss Real Estate Conference mit insgesamt 68 börsenkotierten Schweizer Unternehmen und Immobilienfonds sowie über 350 Teilnehmenden bilden dabei jedes Jahr einen Höhepunkt – insbesondere für unsere Tier-1-Kunden, denen wir mit Einzelgesprächen Zugang zum Topmanagement von kotierten Schweizer Unternehmen bieten können. Der diesjährige Bondholder-Anlass, an dem auch die 24. Ausgabe des «Swiss Rating Guide» vorgestellt wurde, stand unter dem Fokusthema «Pfandbriefe» und stiess erneut auf grosses Interesse. Die über 100 Teilnehmenden erhielten fundierte Einblicke in die längerfristige Entwicklung des Schweizer Kapitalmarkts und die Bonität der Schuldner.

Führende Anbieterin

1 im Research

2 im Kapitalmarkt

2 im Asset Management

Bond-Emissionen

153

Über 31 Mrd. CHF sowie 19 Eigenkapitalmarkt-Transaktionen als Lead Managerin.

Verwaltete Vermögen des ZKB Asset Managements

326

Mrd.
CHF

Handel und Kapitalmarkt

Starkes Jahresergebnis

Im Handelsgeschäft sowie bei Emissionen von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten (Kapitalmarkt) sind wir eine der führenden Anbieterinnen in der Schweiz. Im Handel decken wir alle wichtigen Produkte bzw. Anlageklassen wie Aktien, Devisen, Edelmetalle, Zins- und Kreditinstrumente sowie strukturierte Produkte ab. In einem sich konsolidierenden Marktumfeld positionieren wir uns als «Insourcer» im Heimmarkt Schweiz und stellen unseren Kundinnen und Kunden unsere integrierte Wertschöpfungskette sowie technisch hochstehende Anbindungen zur Verfügung. Der Bereich Handel und Kapitalmarkt ist zudem ein wichtiger Dienstleister für das Stammhaus.

Das Jahr 2025 war geprägt durch eine insgesamt stabile Börsenlage, moderates Wirtschaftswachstum und eine Fortführung der lockeren Geldpolitik der SNB, welche im März die Zinsen weiter senkte und seit Juni den Leitzins auf einer sehr tiefen Basis belies. Die globalen Spannungen und die US-Zollankündigungen sorgten im ersten Halbjahr für einen scharfen temporären Rückgang an den Börsen, welcher jedoch im Jahresverlauf mehr als wettgemacht wurde. Gleichzeitig erklommen Gold und Silber neue Rekordwerte.

Vor diesem Hintergrund und dank eines umsichtigen Risikomanagements erzielte der Bereich Handel und Kapitalmarkt ein gemessen am langjährigen Durchschnitt überdurchschnittliches Ergebnis. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass gewisse gewichtige Erlös-komponenten nicht unter Handelserfolg, sondern unter Kommissions- oder Zinserlös verbucht werden.

Im Eigenkapitalmarkt-Geschäft (Equity Capital Markets) begleiteten wir 19 Transaktionen von an der SIX Swiss Exchange kotierten Emittenten als Lead Managerin und weitere 11 Transaktionen in anderen Funktionen oder an anderen Handelsplätzen und waren damit eine der marktführenden Banken in der Schweiz.

Im Fremdkapitalmarkt (Debt Capital Markets) begleitete die Zürcher Kantonalbank die Emission von 105 Anleihen im Umfang von 16,5 Milliarden Franken. Für die Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken AG konnten wir zudem 48 Transaktionen im Umfang von 14,5 Milliarden Franken durchführen. Das Geschäft mit strukturierten Produkten entwickelte sich erfreulich und konnte abermals gegenüber dem Vorjahr einen deutlichen Anstieg der Erlöse verzeichnen. Das Geschäft mit Zinsinstrumenten entwickelte sich rückläufig, und im Handel mit Devisen und Edelmetallen wurde ein starkes Resultat erzielt. Im Securities-Lending-, Repo- und Geldmarktgeschäft haben sich die Erlöse gegenüber dem Vorjahr stabil präsentiert. Der Erfolg aus dem

Handelsgeschäft (ohne Kommissions- und Zinserlöse) betrug im Berichtsjahr 427 Millionen Franken und lag damit um 21 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahres.

Stärkung des Kapitalmarktgeschäfts durch Kauf der digitalen Vermittlungsplattform cosmofunding

Die Zürcher Kantonalbank hat im Berichtsjahr mit Vontobel eine Vereinbarung zum Kauf der Plattform cosmofunding, des führenden vollautomatisierten Portals für den öffentlichen und privaten Fremdkapitalmarkt, unterzeichnet.

Mit dieser Akquisition festigt die Zürcher Kantonalbank ihre führende Marktstellung im Schweizer Anleihengeschäft, baut diejenige bei den Privatplatzierungen signifikant aus und stärkt mittelfristig die Digitalisierung ihrer konventionellen Angebote in diesem Segment.

Asset Management

Stetiger Gewinn von Marktanteilen

——> Verantwortungsvolles Anlegen im Nachhaltigkeitsbericht 2025: S. 30, 47, 57

Das Asset Management der Zürcher Kantonalbank ist mit über 280 Spezialistinnen und Spezialisten das Kompetenzzentrum für die Entwicklung und Verwaltung von Anlagelösungen wie Anlagefonds und individuellen institutionellen Mandaten. In dieser Funktion liefert das Asset Management auch professionelle und innovative Anlagelösungen für die Kundenbedürfnisse in den verschiedenen Geschäftseinheiten der Zürcher Kantonalbank – und unterstützt diese in fachtechnischen Fragen sowie beim Vertrieb.

Aufgrund des Net-New-Asset-Wachstums und einer positiven Marktentwicklung konnten die verwalteten Vermögen im Verlauf des Jahres 2025 um 9,7 Prozent gesteigert werden. Sie betrugen Ende Jahr 325,7 Milliarden Franken. Gemäss dem Analysedienst Swiss Fund Data erhöhte das Asset Management seinen Anteil am Schweizer Fondsmarkt im Jahr 2025 auf 11,29 Prozent (2024: 10,9 Prozent).

Besonders erfreulich hat sich dabei das institutionelle Geschäft entwickelt. Laut dem Asset Management Guide 2025 von Investment & Pensions Europe (IPE) rangiert das Asset Management der Zürcher Kantonalbank neu auf Platz 14 der grössten Anbieter im institutionellen Bereich in Europa (2024: Platz 16).

Ebenso positiv ist die Entwicklung unserer Positionierung im Bereich Nachhaltigkeit: Gemäss dem Global Sustainable Fund Flows Report von Morningstar belegten wir im dritten Quartal 2025 Platz 4 unter den weltweit grössten Asset Managern nach nachhaltig verwaltetem Vermögen. In diesem Zusammenhang ist

weiter hervorzuheben, dass erneut sechs Swisscanto Sustainable Fonds mit dem FNG-Siegel ausgezeichnet wurden, einem unabhängigen Label des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG). Die renommierte Auszeichnung gilt als Qualitätsmerkmal für nachhaltige Anlagen und geniesst insbesondere in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz ein hohes Ansehen. Seit der erstmaligen Einreichung von vier Fonds im Jahr 2022 und zwei weiteren Fonds im Jahr 2023 wurden diese Fonds jeweils auf Anhieb mit der Bestnote ausgezeichnet und jährlich bestätigt.

Neuer Expansionsschritt im europäischen Wholesale-Geschäft

Im Wholesale-Vertrieb werden Swisscanto-Kollektivanlagen im Produktangebot von Finanzdienstleistern platziert und von diesen an ihre Endkunden weitervertrieben. Für das Asset Management ist dieser Vertriebskanal sowohl in der Schweiz als auch im Ausland von zentraler Bedeutung. Im Ausland ist die Fondsleitung Swisscanto Asset Management International S.A. bereits in Deutschland und Italien mit etablierten Vertriebsteams vertreten. Im Berichtsjahr wurde diese Präsenz durch den Aufbau einer neuen Vertriebsorganisation in Spanien mit einer Zweigniederlassung in Madrid erweitert. Dank dieser strategischen Expansion sollen die bestehenden Produkte einer deutlich grösseren Zielgruppe zugänglich gemacht werden.

Lancierung neuer nachhaltiger ETFs

Auch die Produktpalette des Asset Managements wurde im Berichtsjahr ausgebaut. Im April dieses Jahres wurden vier neue Exchange Traded Funds (ETFs) lanciert. Mit diesen «ESGeneration SDG ETFs» hat das nachhaltige Angebot des Asset Managements eine bedeutende Erweiterung erfahren, was auch seine zunehmende strategische Bedeutung unterstreicht. Die neu lancierten Aktien-ETFs sind dabei jeweils auf die Marktregionen Schweiz, Eurozone, USA sowie auf die globalen Märkte fokussiert. Mit den neuen ETFs wird die bestehende ETF-Produktpalette, die bislang auf Edelmetalle wie Gold, Silber, Palladium und Platin ausgerichtet war, gezielt ergänzt und um eine nachhaltige Dimension erweitert. Die drei ETFs mit einem regionalen Fokus ausserhalb der Schweiz wurden im Domizilland Irland aufgelegt und gemäss der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) der Europäischen Union als Artikel-9-Fonds klassifiziert. Diese Einstufung unterstreicht den hohen Nachhaltigkeitsanspruch der Produkte und ihre Ausrichtung auf die strengen ESG-Kriterien der EU.

Investitionen in innovative Wachstumschancen

Mit unseren Private-Equity-Fondsprodukten können Investoren in nicht börsennotierte Unternehmen investieren und erhalten damit Zugang zu innovativen Ge-

schäftsideen und zukunftsweisenden Technologien. Der Swisscanto Private-Equity-Fonds mit Fokus auf Dekarbonisierungslösungen und der Schweizer Wachstumsfonds I machen dies möglich. Im Berichtsjahr markierte die Lancierung des Schweizer Wachstumsfonds II («Swisscanto (CH) Private Equity Switzerland Growth II L-QIF KmGK») einen weiteren wichtigen Meilenstein. Aufgrund der erfolgreichen Zeichnungsentwicklung konnte der First Close im Jahr 2025 mit einem Volumen von über 170 Millionen Franken erfolgen. Der Schweizer Wachstumsfonds II richtet sich an qualifizierte Investorinnen und Investoren mit einem langfristigen Anlagehorizont. Er engagiert sich direkt in Unternehmen in der Wachstumsphase und ist über die Sektoren ICT & Digitalisierung, Industrial Tech & Robotik und Life Tech & Gesundheit diversifiziert. Diese Ausrichtung bietet aus unserer Sicht attraktive Chancen in wachstumsstarken, innovativen Branchen.

Verantwortungsbewusstes Stimmverhalten und Engagement

Für die Aktien unserer aktiven und passiven Anlagefonds nimmt die Swisscanto-Fondsleitung ihre Stimmrechte aktiv wahr. Unsere nachhaltige Stimmrechtsrichtlinie wird jährlich aktualisiert. Damit wollen wir sicherstellen, dass wir regelmässig relevante Aktionärsanträge an Generalversammlungen unterstützen und Best-Practice-Standards in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und gute Geschäftsführung (ESG) fördern. Transparenz ist uns sehr wichtig: Unsere Abstimmungsrichtlinien und unser Abstimmungsverhalten veröffentlichen wir jeweils online.

Unsere Investment Stewardship baut auf drei Pfeilern auf, unabhängig davon, ob wir in Aktien oder in festverzinsliche Wertpapiere investiert haben:

- Direkter Dialog: Mit einem direkten Dialog fördern wir eine verantwortungsvolle Corporate Governance bei Unternehmen, in denen wir massgeblich investiert sind.
- Kollaborative Engagements: Mit Kollaborationen via Investoren-Initiativen wirken wir bei der Förderung der UN-Ziele für eine nachhaltige Entwicklung (SDGs) mit.
- Internationales und thematisches Engagement: Wir unterstützen die Prinzipien des UN Global Compact und treiben ihre Umsetzung voran.

Mitarbeitende

Unseren Mitarbeitenden bieten wir in einem dynamischen und digitalen Umfeld einen grossen Gestaltungsspielraum. Als eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton ermöglichen wir zudem zahlreichen jungen Erwachsenen den Einstieg in eine grosse Vielfalt von Berufen im Bankwesen und in der IT.

Die Zürcher Kantonalbank ist eine beliebte und attraktive Arbeitgeberin. Unsere Kultur zeichnet sich aus durch Verantwortungsbewusstsein, Leistungsorientierung, Fairness und Wertschätzung. Wir nehmen unsere unternehmerische Verantwortung wahr und fördern die Eigenverantwortung, honorieren marktgerecht und ermöglichen mit flexiblem Arbeiten die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben unserer Mitarbeitenden.

Der Personalbestand auf Ebene Konzern stieg 2025 um 30 von 5'779 auf 5'809 Vollzeitstellen (FTE). 10 Vollzeitstellen sind mit temporären Mitarbeitenden besetzt. Total sind im Konzern 6'655 Personen beschäftigt. 340 Mitarbeitende absolvieren im Stammhaus eine Lehre oder ein Mittelschulpraktikum.

Die folgenden Zahlen und Angaben beziehen sich, wo nicht anders vermerkt, auf das Stammhaus (exkl. Tochter- und Subtochtergesellschaften).

——> Detaillierte Angaben zur Personalstruktur und weitere Personalkennzahlen: Nachhaltigkeitsbericht 2025 S. 61 ff.

Hohe Identifikation mit dem Unternehmen

Bei unseren Mitarbeitenden verzeichnen wir ein hohes Commitment und eine tiefe Fluktuation (2025: 5 Prozent, 2024: 5,5 Prozent).

Unsere Mitarbeitenden wirken aktiv als Markenbotschafterinnen und -botschafter, indem sie unsere Unternehmenskultur und unsere Unternehmenswerte sowie ihre Begeisterung für die Arbeit in der Bank in ihr persönliches Umfeld tragen.

Dieses positive Bild soll dazu beitragen, dass wir von einem breiten Personenkreis als Arbeitgeberin erster Wahl wahrgenommen werden.

Mitarbeitendenzufriedenheitsumfrage bestätigt Commitment

Alle zwei Jahre führen wir unsere Mitarbeitendenzufriedenheitsumfrage durch, letztmals im Berichtsjahr 2025. Der Rücklauf als Indikator für die Bereitschaft, direktes Feedback zu geben, bewegte sich 2025 erneut

auf sehr hohem Niveau: 8 von 10 Mitarbeitenden füllten den Fragebogen vollständig aus. Diese hohe Beteiligung ist für uns Ausdruck einer offenen Feedback-Kultur.

Der Commitment-Index, der sich aus sechs Einzelfragen zusammensetzt, gibt Aufschluss darüber, wie zufrieden die Mitarbeitenden mit der Zürcher Kantonalbank als ihrer Arbeitgeberin sind und wie stark sie sich mit dem Unternehmen verbunden fühlen. Auch dieser Wert befand sich mit durchschnittlich 75 von 100 Punkten nahezu unverändert auf hohem Niveau und lag klar über dem Zielwert von 70 Punkten.

Des Weiteren gab uns die Umfrage Aufschluss über die Treiber des Commitments und ermöglichte uns, die Anliegen unserer Mitarbeitenden aufzunehmen und zu adressieren.

Unternehmenskultur weiterentwickelt

Zur Erreichung unserer Ambition, die meistgeschätzte Bank der Schweiz zu werden, wurde als eine von sechs strategischen Prioritäten die Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur definiert – also die Art und Weise, wie Zusammenarbeit gestaltet wird. Dazu gehört auch der individuelle Beitrag der Mitarbeitenden zum Erfolg des Unternehmens. Diese beiden Dimensionen standen im Jahr 2025 im Mittelpunkt, insbesondere im Rahmen der Weiterentwicklung der Führungsgrundsätze.

Die Zürcher Kantonalbank hat ein klares und verbindliches Führungsverständnis geschaffen, das Orientierung bietet und die Grundlage für eine starke Führungskultur legt. In enger Zusammenarbeit zwischen der Geschäftsleitung und People & Culture (Personalbereich) wurden Führungsgrundsätze entwickelt, die durch konkrete Verhaltensanker operationalisiert wurden. Diese Verhaltensanker verdeutlichen, wie die Führungsgrundsätze im Alltag gelebt werden sollen. 2025 fanden über 100 Workshops für all unsere Führungspersonen statt, um die Führungsgrundsätze zu verinnerlichen und die Bedeutung der Fokusthemen zu verdeutlichen.

Performance & Entwicklung

Um als Zürcher Kantonalbank mit den Veränderungen unserer Umwelt Schritt zu halten und unser Führungsverständnis im Alltag umzusetzen, haben wir Performance & Entwicklung (P&E) überarbeitet. Das Ziel der Weiterentwicklung von P&E ist es, Prozesse zu vereinfachen, den Umgang mit Mitarbeitenden innerhalb der Bank zu vereinheitlichen und verbindlicher zu gestalten.

Die Entwicklung all unserer Mitarbeitenden ist die Grundlage für die individuelle und kollektive Performance und somit für unseren unternehmerischen Erfolg. Deshalb stärken wir insbesondere den Dialog zwischen Führungspersonen und Mitarbeitenden. Als neues Instrument wurde ein zweimal jährlich stattfindendes vertieftes Feedback- und Entwicklungsgespräch zwischen Mitarbeitenden und Vorgesetzten etabliert. Die regelmässigen Kurzsitzungen bleiben als solche bestehen und sind zukünftig ebenfalls verbindlich. Beide Gespräche dienen dazu, Leistung und Verhalten zu besprechen und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten zu erörtern.

Durch den gesteckten Rahmen schaffen wir Verbindlichkeit und eine Grundlage für alle Mitarbeitenden und Führungskräfte. Gleichzeitig lassen wir in der Umsetzung einen hohen Freiheitsgrad, damit wir weiterhin situativ und bedarfsgerecht handeln können.

Talentmanagement

Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung von P&E sind auch die Portfolios überarbeitet worden. Im neuen Portfolio «High Potentials» wird zwischen Potenzial für Führungs- und für Fachkarrieren unterschieden. 2025 wurde die High Potential Community lanciert, um bereichsübergreifend neue Impulse zu erhalten, sich zu vernetzen und voneinander zu lernen. Der kontinuierliche Dialog zeigt, welches Potenzial unsere Mitarbeitenden mitbringen und wo ihre Stärken liegen. Wir investieren deshalb viel in unser umfassendes Talentmanagement. Dabei möchten wir nicht nur junge Menschen ausbilden, sondern das lebenslange Lernen auf allen Ebenen fördern.

Mitarbeitenden mit besonderem Potenzial, aussergewöhnlich guter Leistung und vorbildlichem Verhalten eröffnen sich besondere Chancen. Im Berichtsjahr haben 30 Mitarbeitende die Möglichkeit bekommen, sich in massgeschneiderten Förderprogrammen persönlich und beruflich weiterzuentwickeln.

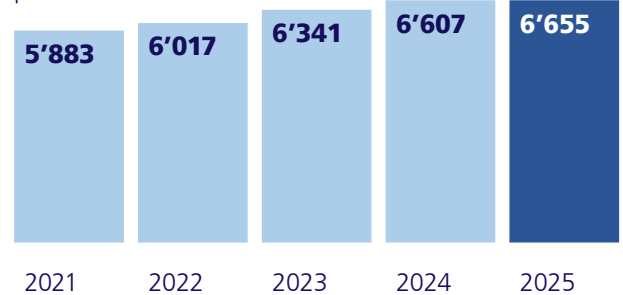
Förderung von Aus- und Weiterbildung

Wir legen viel Wert darauf, dass unsere Mitarbeitenden ihre Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen kontinuierlich erweitern. Dafür bieten wir unter anderem eine breite Palette von internen Kursen, Workshops, Podcasts und Videos sowie externe Aus- und Weiterbildungen an.

Grosse regionale Arbeitgeberin

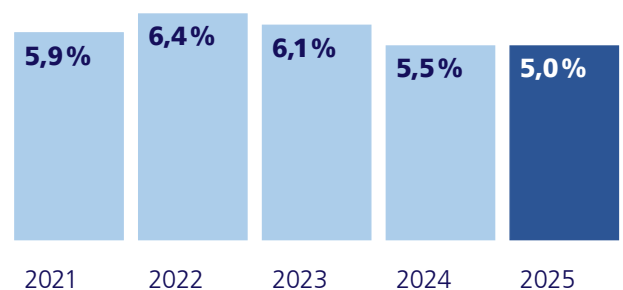
Anzahl Mitarbeitende des Konzerns

per 31. Dezember



Treue Mitarbeitende

Fluktuationsrate



Ausbildungsplätze

427

Eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton

Im Berichtsjahr haben wir 14,8 Millionen Franken in Aus- und Weiterbildung investiert (2024: 12,3 Millionen Franken). Durchschnittlich fielen 10,4 Stunden pro Mitarbeitenden für interne Aus- und Weiterbildungen an (2024: 14 Stunden). 913 Mitarbeitende (16,3 Prozent) bilden sich aktuell in einem Lehrgang weiter (2024: 914 Mitarbeitende, 16,7 Prozent). Wir erweitern unser bewährtes Lernportal kontinuierlich, damit es unseren Mitarbeitenden stets ein bedarfsorientiertes Angebot für die zukunftsfähige, auf Selbststudium ausgerichtete Weiterentwicklung bietet.

Vielfältiges Angebot für Berufseinsteigerinnen und -einsteiger

Mit 427 Ausbildungsplätzen sind wir eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton Zürich. Wir bieten grossmehrheitlich Ausbildungen in den Arbeitswelten Bankwesen und IT.

Attraktiver Lehrbetrieb – auch nach Lehrabschluss

Mit Lehrbeginn 2025 haben 79 Lernende ihre Lehre nach der neuen KV-Reform begonnen. Dazu kommen 14 IT-Lernende in der Fachrichtung Applikations- und Plattformentwicklung und je zwei Lernende in den Bereichen Mediamatik und Entwicklung Digitales Business.

Das Highlight für knapp 100 unserer Lernenden im ersten Lehrjahr war das traditionelle einwöchige Lernen-lager im Sport Resort Fiesch im Wallis. Einen Schwerpunkt stellte der Umgang mit den eigenen Ressourcen während der Lehre dar.

Neben dem Lernen-lager profitieren die Lernenden pro Lehrjahr von einem speziellen Erlebnistag. Dies ist im ersten Lehrjahr ein Nachhaltigkeitstag, im zweiten ein Kunst- und Kreativtag sowie im dritten Lehrjahr ein Innovationstag.

72 KV-Lernende Bank und 14 Lernende IT haben ihren Abschluss erlangt, davon 44 die Berufsmaturität. Unserem wichtigen Anliegen, die jungen Mitarbeitenden nach Lehrabschluss bei der Bank weiterzubeschäftigen, konnten wir erneut entsprechen: Von den Lehrabsolventinnen und Lehrabsolventen setzten im Berichtsjahr 90 Prozent ihre Laufbahn bei uns fort und füllen ihren beruflichen Rucksack mit weiteren wertvollen Erfahrungen.

Programme für Mittelschul- und Hochschulabsolventinnen und -absolventen

Neben der Ausbildung von Lernenden bieten wir Praktika für Handelsmittelschul-, Mittelschul- und IMS-Absolventinnen und -Absolventen sowie Trainee-programme für Absolventinnen und Absolventen von Hochschulen und Fachhochschulen wie auch Lehrgängerinnen und Lehrgänger an. 2025 waren 51 Praktikantinnen und Praktikanten sowie 87 Trainees bei uns im Einsatz. Alle Mittelschulabsolventinnen und

-absolventen haben ihr Praktikum erfolgreich abgeschlossen.

Die Bank begeistert die Jugend für die IT. Die Informatiktag wurden von rund 177 Jugendlichen, darunter 55 Mädchen, besucht.

Das Summer-Internship-Programm für Studierenden stiess auch bei der dritten Durchführung auf grosses Echo. Die erhöhte Präsenz hat dazu geführt, dass sowohl die Quantität als auch die Qualität der Interessenten und Bewerbenden deutlich gestiegen ist. Dies unterstreicht die Attraktivität der Zürcher Kantonalbank als Arbeitgeberin für Hochschulabsolventinnen und -absolventen. Für die 20 Stellen gingen insgesamt 1'348 Bewerbungen ein. Studierende haben dank des zehnwöchigen Programms Einblicke in die Bank erhalten und konnten so erste Berufserfahrungen sammeln sowie ein Netzwerk aufbauen. Wir konnten mehrere Teilnehmende für eine Weiterbeschäftigung bei uns gewinnen.

Arbeitgeberengagement

Chancengleichheit

Die Zürcher Kantonalbank setzt sich für die Chancengleichheit aller Mitarbeitenden ein und engagiert sich für ein gemeinsames Verständnis. Die individuelle Verschiedenheit von Mitarbeitenden erachten wir als einen substanziellen Mehrwert für die Bank. Sie reflektiert zudem die ebenso vielfältige Struktur unserer Kundschaft. Wir setzen uns konsequent für Fairness und Respekt ein und fördern die Chancengleichheit – unabhängig von Alter, Geschlecht, sexueller Orientierung oder Geschlechteridentität, Behinderung, ethnischer Zugehörigkeit, Nationalität oder Religion.

Wir verfügen über folgende Netzwerke: Frauennetzwerk, Queers & Peers, Netzwerk Mensch* (gegründet von Mitarbeitenden mit einer Behinderung, aber offen für alle) sowie ein Co-Lead-Netzwerk (Jobsharing in der Führung). Die Zürcher Kantonalbank hat als Arbeitgeberin im Berichtsjahr das LGBTI-Label zum dritten Mal in Folge erlangt.

Als Bestandteil der betrieblichen Nachhaltigkeit wurde Chancengleichheit im Leistungsauftrag 2030 (vgl. S. 7) verankert.

Fokus bei der Geschlechtergleichstellung

Die Bank nimmt ihre gesellschaftliche Verantwortung wahr und verpflichtet sich zur Geschlechtergleichstellung in der Führung und im Nachwuchs. Die Geschäftsleitung hat dazu Massnahmen zur Erreichung der Gender-Diversitätsziele beschlossen, welche ein Diversity Steuerungsausschuss überwacht. Bis Ende 2026 soll, unter Berücksichtigung der entsprechenden Eignung, der Frauenanteil auf der zweiten Führungsstufe bei 20 Prozent und auf der dritten Führungsstufe bei 30 Pro-

zent liegen. Zudem wird ein ausgeglichener Anteil der Geschlechter in den Nachwuchsgefässen angestrebt.

Die Fokussierung hat sich bewährt, und der Frauenanteil steigt sukzessive an: Dieser lag auf der zweiten Führungsstufe per Ende des Berichtsjahres bei 22,8 Prozent, auf der dritten Führungsstufe bei 28,1 Prozent. Über alle Gefässe hinweg wurde die Geschlechterparität im Nachwuchs erreicht, konkret hervorzuheben ist die Zielerreichung bei den KV-Lehrstellen. Der generelle Frauenanteil am Mitarbeitendenbestand betrug per Ende des Berichtsjahres 37,1 Prozent (2024: 36,9 Prozent). Der Frauenanteil am Bestand Mitglieder des Kaders lag bei 38,4 Prozent (2024: 38,2 Prozent), jener am Bestand Direktionskader bei 20,5 Prozent (2024: 19 Prozent).

Bankextern sind wir Mitglied des Gleichstellungsnetzwerks Advance.

Spezifische Ansprache von weiblichen Talenten für Berufe in der IT

Um dem IT-Fachkräftemangel zu begegnen, ist es wichtiger denn je, auch gezielt weibliche Talente anzusprechen. IT ist ein Berufsfeld mit Zukunft und wird von jungen Menschen gestaltet. Die Zürcher Kantonalbank ist mit rund 1'000 Beschäftigten eine der grössten IT-Arbeitgeberinnen der Schweiz. Unsere Informatiktage 2025 waren erneut sehr erfolgreich. Sie machen mitten im Kreis 5 in Zürich die vielseitige Informatikwelt für Schülerinnen und Schüler, Schulklassen sowie Lehrpersonen – Oberstufe, Gymnasium – erlebbar. Den Schulklassen wurde ein virtuelles Programm angeboten, Schülerinnen und Schülern der Oberstufe standen tägliche Veranstaltungen zu Schwerpunktthemen zur Auswahl, und am Freitag standen speziell die Mädchen im Fokus.

Mit dem jährlichen Nationalen Zukunftstag im November bieten wir Mädchen und Jungen von der 5. bis zur 7. Klasse die Möglichkeit, ihre Eltern an den Arbeitsplatz zu begleiten. An den grossen Standorten wurden Halbtags-Rahmenprogramme angeboten. Etwa 600 Kinder von Mitarbeitenden besuchten die Bank im Jahr 2025. Das Spezialprojekt «Mädchen-Informatik-los!» fand erneut grossen Zuspruch. Je einen halben Tag lang erhielten IT-affine Mädchen Einblick in die IT-Berufswelt.

Privatleben und Beruf im Einklang

Unsere Mitarbeitenden sollen ihr berufliches Engagement und ihre persönliche Lebensplanung in Einklang bringen können. Dafür bieten wir ihnen unter anderem flexible Arbeitsmodelle. Die Kombination von Führung und Teilzeit resp. das Ermöglichen von flexiblen Arbeitszeitmodellen wird für Männer und Frauen immer wichtiger.

Gesamthaft arbeiten 29,6 Prozent der Mitarbeitenden in Teilzeit. Wir stellen eine leichte Zunahme bei den Teilzeitmitarbeitenden im Kader und im Direktionskader fest.

Wir legen viel Wert darauf, dass unsere Mitarbeiterinnen nach dem Mutterschaftsurlaub zu uns zurückkehren. Unser Mutterschaftskonzept stärkt dieses Vorhaben. Zudem unterstützen wir Mitarbeitende mit gewissen Arbeitspensen bei gleichzeitiger KITA-Betreuung finanziell. Den Vaterschaftsurlaub von zwei Wochen haben 107 Väter in Anspruch genommen.

Politisches Engagement

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt Mitarbeitende bei der Ausübung von politischen Ämtern. Insgesamt engagieren sich 116 Mitarbeitende durch ihre Mandate in der Politik. Damit leisten sie einen wertvollen Beitrag zur Verankerung unserer Bank im politischen und gesellschaftlichen Leben. Die Bank fördert diese gemeinnützigen Tätigkeiten beispielsweise durch bezahlte Absenztage im Umfang bis zu einem Arbeitsmonat ohne Ferienkürzung.

Gründung des Employee Care Teams

Mit dem neuen Employee Care Team sorgen wir für eine einheitliche und bedürfnisgerechte Betreuung bei Elternzeit, in Fällen von Langzeitabwesenheiten und von Mitarbeitenden mit Behinderungen. Durch ein dediziertes Team können die rechtlichen, medizinischen und organisatorischen Aspekte durch Bündelung des Know-hows professionalisiert werden. Auch die Bereitstellung und die Bewirtschaftung von Angeboten zur betrieblichen Gesundheitsförderung und Präventionsmassnahmen gehören zum Aufgabengebiet.

Gesundheit

Unser systematisches Gesundheitsmanagement leistet einen wichtigen Beitrag zur Work-Life-Balance und zum Wohlbefinden der Mitarbeitenden. Ein wichtiger Aspekt unseres Arbeitgeberengagements ist die Gesundheitsvorsorge und -förderung.

Zu unseren systematischen Gesundheitsangeboten zählen beispielsweise die finanzielle Unterstützung bei Gesundheitschecks, kostenlose Grippeimpfungen in Zusammenarbeit mit der Gesundheitsorganisation Swica sowie die Unterstützung sportlicher Aktivitäten wie der schweizweiten Aktion zur Gesundheitsförderung «Bike to Work».

Ein Gesundheitsraum im Geschäftshaus Hard bietet während der Arbeitswoche ein vielseitiges Programm an verschiedenen Sport- und Entspannungskursen.

Ausserdem stellen wir unseren Mitarbeitenden ergonomische Arbeitsplätze sowie Ruhe- und Massage-räume zur Verfügung. Des Weiteren profitieren unsere Mitarbeitenden von einem kostenlosen und anonymisierten externen Beratungsangebot bei Belastungssituationen. Wir optimieren laufend unsere Massnahmen, um die Mitarbeitenden dabei zu unterstützen, gesund zu bleiben.

Im Berichtsjahr verzeichneten wir 7,4 Ausfalltage pro Mitarbeitenden infolge von Krankheit, Berufs- und Nichtberufsunfällen (2024: 7,1 Tage).

Integration

Ein spezielles Augenmerk legen wir auch auf Mitarbeitende, die gesundheitliche Probleme haben. Wir begleiten betroffene Mitarbeitende nah, persönlich und professionell und ermöglichen ihnen mit eingeleiteten Massnahmen, ihre Arbeitsmarktfähigkeit zu erhalten oder wiederzuerlangen.

Im Jahr 2025 konnten wir im Rahmen der massgeschneiderten Integrationsprogramme für Menschen mit einer Behinderung mehreren Personen eine befristete Arbeitsstelle anbieten. Knapp 1 Prozent des Personalbestandes ist insgesamt im Berichtsjahr auf dem Weg zurück an den Arbeitsplatz unterstützt worden.

Jahresbericht der Arbeitnehmervertretung 2025

Die Arbeitnehmervertretung (ANV) besteht aus fünf Mitgliedern und vertritt die Interessen und Rechte der Mitarbeitenden gegenüber der Arbeitgeberin Zürcher Kantonalbank. Sie fördert den offenen Dialog und den Austausch unterschiedlicher Meinungen, Standpunkte und Interessen.

Die Aufgaben der ANV sind unter anderem: Aufgaben und Kompetenzen aus den Mitwirkungsrechten wahrnehmen, Einhaltung der Mitwirkungsrechte überwachen und allfällige Anpassungen initiieren, kollektive Interessen der Mitarbeitenden vertreten, sich mit dem Mitarbeiterkomitee, dessen Mitgliedern und den Arbeitnehmenden regelmässig austauschen, Anliegen und Anträge der Arbeitnehmenden zuhanden der Arbeitgeberin formulieren, Einzelanfragen von Arbeitnehmenden unterstützen.

Durch die Wahrnehmung dieser Aufgaben ist die ANV in der Lage, die Anliegen der Mitarbeitenden frühzeitig zu erkennen und an die Generaldirektion sowie die Leitung von People & Culture (Personal) zu adressieren, damit sie Eingang in Konzepte, Weisungen und Entscheidungsgrundlagen der Bank finden.

Vergütungskomponenten

Die Vergütung unserer Mitarbeitenden richtet sich nach dem Total-Compensation-Ansatz. Die Entschädigung setzt sich aus dem Grundsalar, einer auf dem Konzernergebnis basierenden variablen Vergütung, gesetzlichen Zulagen und freiwilligen Zusatzleistungen zusammen. Für weitere Angaben verweisen wir auf den Vergütungsbericht.

Vorsorge

Die Pensionskasse der Zürcher Kantonalbank betreute im Berichtsjahr 6'179 aktive Versicherte sowie 2'308 Rentnerinnen und Rentner. Per 31. Dezember 2025 verwaltete sie ein Vermögen von rund 6 Milliarden Franken bei einem Deckungsgrad von 117,6 Prozent (nicht testiert). Für weiterführende Informationen zur beruflichen Vorsorge und zu den Sozialleistungen verweisen wir auf Anhang 13.

Geschäftsentwicklung

2025 – ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr, geprägt durch geopolitische Unruhen, volatile Märkte und weitere Zinssenkungen durch die Schweizerische Nationalbank

Mit einem Plus von 10,3 Prozent konnte ein ausgezeichneter Konzerngewinn vor Steuern in der Höhe von 1'422 Millionen Franken erzielt werden (Vorjahr: 1'289 Millionen Franken).

Trotz des herausfordernden Zinsumfelds kann mit 1'679 Millionen Franken ein Netto-Erfolg Zinsengeschäft auf Vorjahresniveau (1'680 Millionen Franken) ausgewiesen werden.

Ein hervorragendes Ergebnis zeigt sich im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Dieses hat mit 1'082 Millionen Franken einen neuen Höchstwert erreicht und trägt mit einem Anteil von 33,7 Prozent am Geschäftsertrag entsprechend positiv zum Gesamtergebnis der Bank bei.

Das Handelsergebnis liegt mit 427 Millionen Franken deutlich über dem Vorjahreswert von 353 Millionen Franken. Zur erfreulichen Entwicklung beigetragen haben insbesondere der Devisen- und Edelmetallhandel, wobei sich die hohen Kundenaktivitäten und effektiv genutzte Marktopportunitäten positiv auf das Resultat ausgewirkt haben.

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,4 Prozent respektive 59 Millionen Franken auf 1'790 Millionen Franken. Die ausserordentlichen Erträge in der Höhe von 68 Millionen Franken, die unter anderem auf den Verkauf der Zürcher Kan-

tonalbank Österreich AG zurückzuführen sind, haben das Ergebnis zusätzlich positiv beeinflusst. Nach Abzug der Steuern ergibt sich ein erfreuliches Konzernergebnis nach Steuern von 1'241 Millionen Franken (plus 10,8 Prozent).

Analyse der Ertragslage

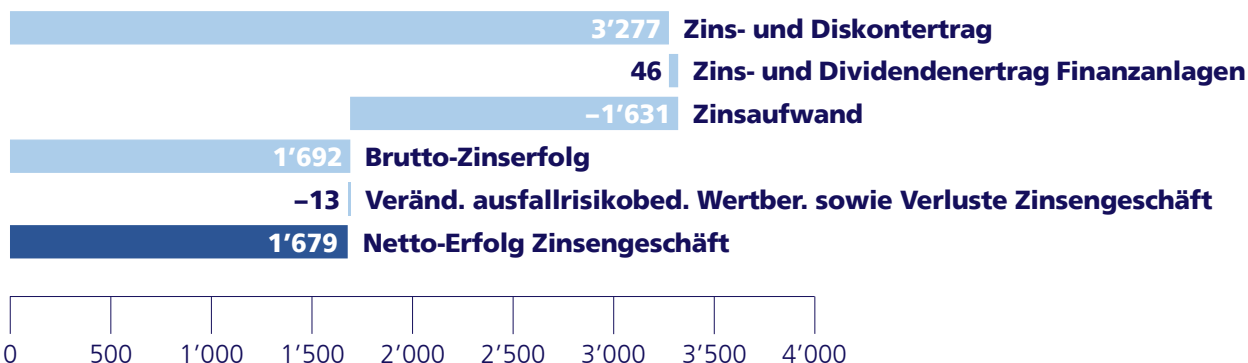
Stabiler Netto-Erfolg Zinsengeschäft

Der Brutto-Erfolg Zinsengeschäft beläuft sich auf 1'692 Millionen Franken. Dies entspricht einem um 2,6 Prozent oder 45 Millionen Franken tieferen Resultat als im Vorjahr. Das Zinsengeschäft war insbesondere geprägt von den zwei Zinsschritten der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Obwohl sich das Volumenwachstum im Kredit- und Hypothekengeschäft erfreulich entwickelte, war der Zinsertrag im Aktivgeschäft leicht rückläufig. Im Passivgeschäft reduzierten sich die Zinsaufwendungen aufgrund des tieferen Zinsniveaus bei merklich wachsenden Kundeneinlagen.

Während die Bildung von Einzelwertberichtigungen mit 30 Millionen Franken auf Vorjahresniveau (32 Millionen Franken) liegt, konnten Wertberichtigungen für erwartete Verluste im Umfang von 19 Millionen Franken aufgelöst werden, was unter anderem mit der anhaltenden Verschiebung von Fest- zu SARON-Hypotheken mit durchschnittlich kürzeren Laufzeiten begründet werden kann.

Insgesamt resultiert daraus ein Netto-Erfolg Zinsengeschäft von 1'679 Millionen Franken, der 1 Million Franken respektive 0,1 Prozent unter dem Vorjahr liegt.

01 Zusammensetzung Zinserfolg in Mio. CHF



Hervorragender Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft liegt mit 1'082 Millionen Franken um 5,7 Prozent respektive 58 Millionen Franken über dem Vorjahr und erreicht somit einen Höchstwert. Als grösster Ertragspfeiler erwies sich wiederum der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft, der gegenüber dem Vorjahr (1'152 Millionen Franken) um 7,6 Prozent auf 1'240 Millionen Franken gestiegen ist. Die massgeblichen Treiber im Wertschriften- und Anlagegeschäft sind die Erträge aus dem Fonds- und Vermögensverwaltungsgeschäft. Diese erfreuliche Entwicklung basiert auf einer positiven Marktpformance sowie Nettoneugeldzuflüssen.

Der Kommissionsertrag aus dem Kreditgeschäft liegt mit 78 Millionen Franken auf Vorjahresniveau (77 Millionen Franken). Weiter positiv zum Ergebnis beigetragen hat der Kommissionsertrag aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft mit 153 Millionen Franken (Vorjahr: 148 Millionen Franken).

Aufgrund des höheren Geschäftsvolumens fiel auch der Kommissionsaufwand mit 390 Millionen Franken um 10,4 Prozent höher aus als im Vorjahr.

Sehr erfreuliches Handelsergebnis

Der Handelserfolg erreicht mit 427 Millionen Franken ein sehr erfreuliches Niveau (Vorjahr: 353 Millionen Franken). Getrieben wurde das Ergebnis insbesondere durch die volatilen Märkte und Opportunitäten im Devisen- und Edelmetallmarkt, sodass der Handelserfolg aus Devisen, Noten und Edelmetallen 232 Millionen Franken beträgt und damit 58,9 Prozent über dem Vorjahr liegt. Der Erfolg aus dem Handel mit Aktien und strukturierten Produkten hat mit 101 Millionen Franken das Vorjahr um 28,5 Prozent übertroffen. In beiden Fällen stützte auch die hohe Kundenaktivität das Resultat. Demgegenüber fallen sowohl der Erfolg aus dem Handel mit Obligationen, Zins- und Kreditderivaten mit 64 Millionen Franken

(Vorjahr: 93 Millionen Franken) als auch der übrige Handelserfolg mit 30 Millionen Franken (Vorjahr: 34 Millionen Franken) tiefer aus als im Vorjahr.

Wir verweisen auf Anhang 32 im Finanzbericht.

Übriger ordentlicher Erfolg

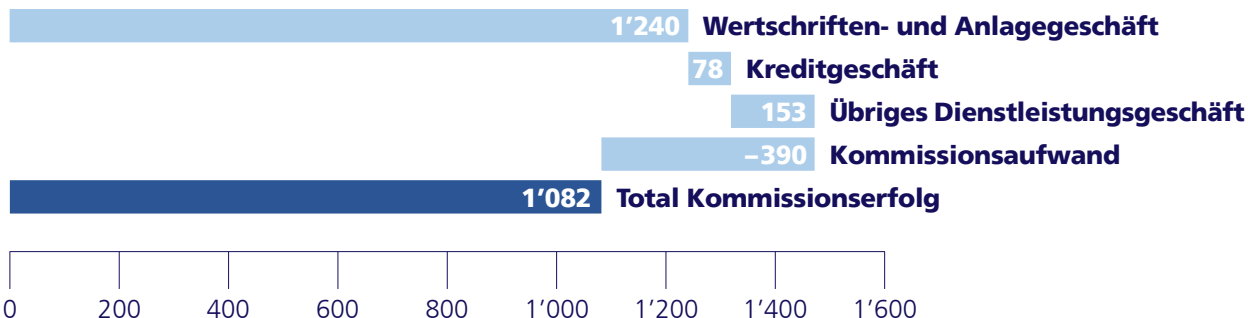
Der Übrige ordentliche Erfolg liegt mit 25 Millionen Franken um 7 Millionen Franken oder 20,5 Prozent unter dem Vorjahreswert. Insbesondere der um 6 Millionen Franken tiefere Erfolg aus der Veräusserung von Finanzanlagen hat zu dieser Abnahme geführt. Im Vorjahr war ein Ertrag von 4 Millionen Franken aus der Veräusserung von Immobilien im Rahmen von Grundpfandliquidationen enthalten. Mit 14 Millionen Franken hat der Beteiligungsertrag im Jahr 2025 den grössten Anteil am Ergebnis in der Position Übriger ordentlicher Erfolg.

Geschäftsaufwand erhöht sich im Rahmen der Erwartungen

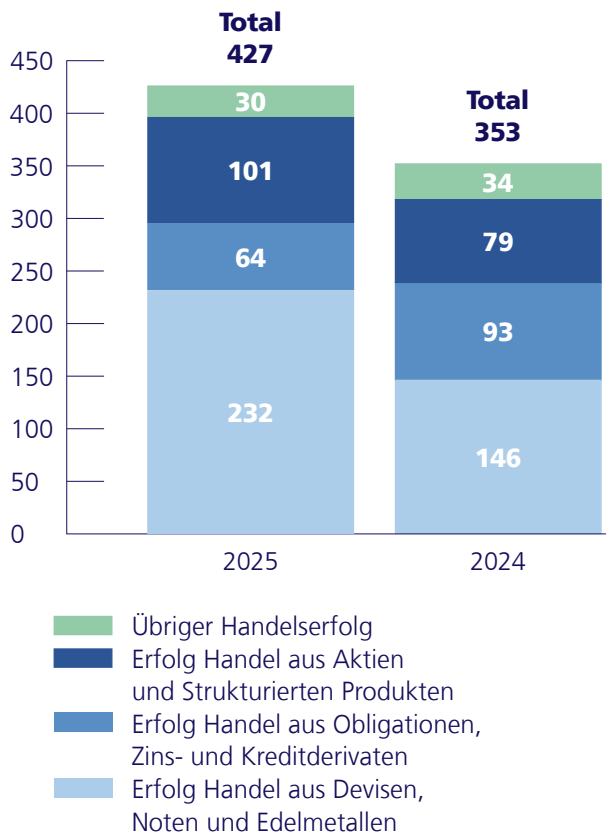
Der Geschäftsaufwand von 1'790 Millionen Franken hat gegenüber dem Vorjahr um 3,4 Prozent respektive 59 Millionen Franken zugenommen. Sowohl im Personal- als auch im Sachaufwand liegt das Wachstum damit im erwarteten Rahmen. Von diesem Anstieg entfallen rund 26 Millionen Franken auf den Personalaufwand, der sich im Vorjahresvergleich um 2,1 Prozent auf 1'249 Millionen Franken erhöht hat. Dies ist im Wesentlichen auf den höheren Personalbestand zurückzuführen.

Der Sachaufwand liegt mit 541 Millionen Franken um 6,5 Prozent über dem Vorjahreswert (508 Millionen Franken). Der Raumaufwand befindet sich mit 33 Millionen Franken auf Vorjahresniveau. Deutlich höher sind hingegen die Kosten für Informations- und Kommunikationstechnik, die von 193 Millionen Franken im Vorjahr auf 209 Millionen Franken angestiegen sind. Diese Zunahme ist auf die Stärkung der IT-Infrastruktur sowie gestiegene Lizenzkosten aufgrund der höheren Mitarbeitendenzahl zurückzuführen. Das höhere Ge-

02 Zusammensetzung Kommissionserfolg in Mio. CHF



03 Zusammensetzung Handelserfolg in Mio. CHF



schäftsvolumen führte zudem zu einer Erhöhung des übrigen Geschäftsaufwands um 6,6 Prozent auf 290 Millionen Franken.

Wir verweisen auf die Anhänge 34 und 35 im Finanzbericht für weitere Details zum Personal- und Sachaufwand.

Rückläufiger Wertberichtigungs- und Abschreibungsaufwand

Der Aufwand für Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt 51 Millionen Franken und ist damit deutlich tiefer als im Vorjahr (72 Millionen Franken). Die Abnahme lässt sich im Wesentlichen durch eine Goodwillabschreibung im Vorjahr in der Höhe von 12 Millionen Franken begründen. Die Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Abschreibungen auf Sachanlagen sowie Abschreibungen auf Bankgebäuden und anderen Liegenschaften sind rückläufig. Mit 37 Millionen Franken machen die Abschreibungen auf Bankgebäuden und anderen Liegenschaften den grössten Anteil dieser Erfolgsposition aus.

Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste

Für Ausfallrisiken sowie alle anderen erkennbaren Risiken werden soweit erforderlich Wertberichtigungen und Rückstellungen gebildet. Für das Geschäftsjahr 2025 weist die Position eine Bildung von 18 Millionen Franken aus (Vorjahr: 8 Millionen Franken). Wesentlich zur Entwicklung beigetragen haben die Veränderung der Rückstellungen für Ausfallrisiken auf gewährten Kreditlimiten, die aufgrund der Entwicklung verschiedener Risikoparameter 6 Millionen Franken höher ausfallen als im Vorjahr (4 Millionen Franken). Die übrigen Rückstellungen sind um 3 Millionen Franken höher als im Vorjahr.

Ausserordentlicher Erfolg dank Verkauf einer Tochtergesellschaft

Der ausserordentliche Erfolg in der Höhe von 68 Millionen Franken beinhaltet insbesondere den Erfolg aus dem Verkauf der Zürcher Kantonalbank Österreich AG im Januar 2025. Dabei sind 100 Prozent des Aktienkapitals und die vollständige Kontrolle an die Liechtensteinische Landesbank AG übergegangen. Weiter sind auch der Erlös aus dem Verkauf von Liegenschaften in der Höhe von 3 Millionen Franken sowie Wertaufholungen auf den Beteiligungen in der Höhe von 6 Millionen Franken enthalten.

Konzerngewinn nach Steuern

Der Steueraufwand für das Jahr 2025 beträgt 180 Millionen Franken, wovon 169 Millionen Franken auf die OECD-Mindeststeuer in der Schweiz zurückzuführen sind. Die OECD-Mindeststeuer wird bei der Festlegung der Dividenden an den Kanton und die Gemeinden im Einklang mit der Mindestbesteuerungsverordnung (MindStV) und mit dem Gesetz über die Zürcher Kantonalbank vollumfänglich dem Kanton Zürich angerechnet. Weitere Informationen zur OECD-Mindestbesteuerung sind in den «Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen» im Finanzbericht zu finden. Nach Berücksichtigung der Steuern resultiert ein hervorragender Konzerngewinn von 1'241 Millionen Franken, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 121 Millionen Franken respektive 10,8 Prozent entspricht.

Analyse der Vermögens- und Finanzlage Stabile Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme beläuft sich per Ende 2025 auf 206,2 Milliarden Franken und liegt damit über dem Vorjahreswert. Die wichtigsten Bilanzpositionen aktivseitig sind unverändert die Hypothekarforderungen mit einem Anteil von 53,9 Prozent (Vorjahr: 52,6 Prozent) sowie die Flüssigen Mittel mit 17,6 Prozent (Vorjahr: 16,2 Prozent). Auf der Passivseite machen die Kundeneinlagen mit 55,4 Prozent (Vorjahr: 52,8 Prozent) sowie die Verpflichtungen gegenüber Banken mit 15,4 Prozent (Vor-

jahr: 19,6 Prozent) den Grossteil aus. Somit bleibt die Bilanzstruktur im Vergleich zu den Vorjahren weitestgehend unverändert.

Komfortable Liquiditätssituation

Die qualitativ hochwertigen liquiden Aktiven (HQLA) betragen 54,1 Milliarden Franken, davon sind 36,3 Milliarden Franken Flüssige Mittel. Mit einer kurzfristigen Liquiditätsquote (LCR) von 136 Prozent (Vorjahr: 142 Prozent) und einer langfristigen Liquiditätsquote (NSFR) von 118 Prozent (Vorjahr: 116 Prozent) werden die regulatorischen Liquiditätsvorschriften weiterhin komfortabel erfüllt.

Entwicklung Interbanken- und Wertpapierfinanzierungsgeschäft

Aktivseitig belaufen sich die Forderungen gegenüber Banken auf 2,5 Milliarden Franken und liegen somit unter dem Vorjahresniveau (3,4 Milliarden Franken). Ähnlich verhält es sich bei den Forderungen aus dem Wertpapierfinanzierungsgeschäft, die stichtagsbezogen bei 20,2 Milliarden Franken liegen, was einem Rückgang von 20,3 Prozent entspricht. Passivseitig sind die Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften mit 9,5 Milliarden Franken um 1,5 Milliarden Franken höher als zum Vergleichstag. Die Veränderungen der Positionen sind unter anderem auf das aktive Bilanzmanagement zurückzuführen. Wir verweisen auf Anhang 1 im Finanzbericht.

Positive Entwicklung bei den Ausleihungen

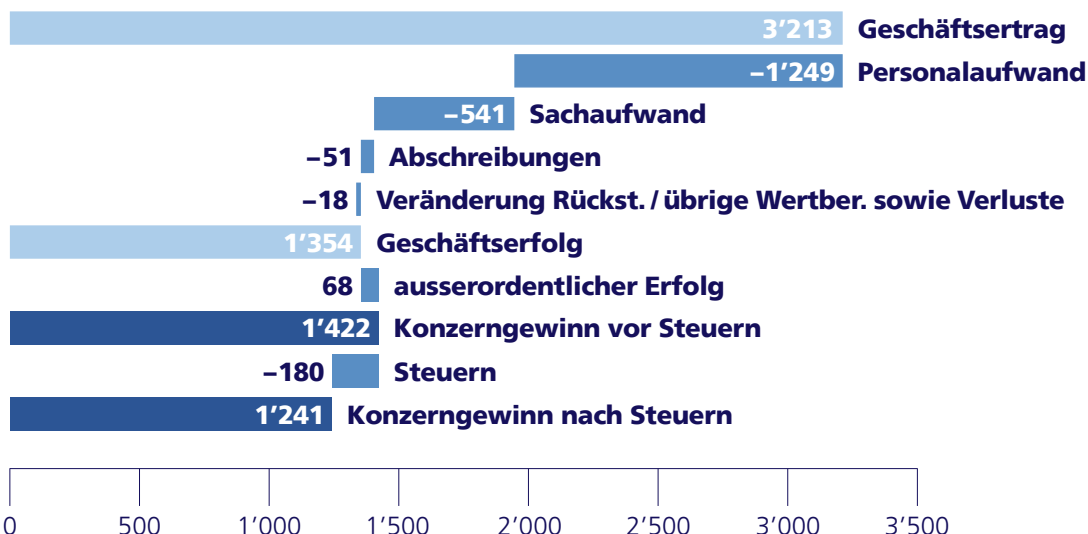
Per Ende 2025 sind Hypothekarforderungen in der Höhe von 111,2 Milliarden Franken ausstehend (Vorjahr: 106,6 Milliarden Franken). Dies entspricht einer

Nettozunahme von 4,3 Prozent respektive 4,6 Milliarden Franken. Per Jahresende lagen die Wertberichtigungen für gefährdete Hypothekarforderungen bei 38 Millionen Franken (Vorjahr: 35 Millionen Franken) und für erwartete Verluste auf Hypothekarforderungen bei 362 Millionen Franken (Vorjahr: 383 Millionen Franken). Die Forderungen gegenüber Kunden belaufen sich auf 12,7 Milliarden Franken und verzeichnen somit ein Nettowachstum von 9,0 Prozent respektive 1,0 Milliarden Franken. Der Bestand an Einzelwertberichtigungen auf diesen Forderungen beträgt 238 Millionen Franken (Vorjahr: 222 Millionen Franken), und die Wertberichtigungen für erwartete Verluste liegen mit rund 56 Millionen Franken nur leicht höher als im Vorjahr (53 Millionen Franken).

Entwicklung des Handelsgeschäfts und der Finanzinstrumente

Das Handelsgeschäft ist stark kundenfokussiert, und die Bestände sind stichtagsabhängig. Aktivseitig ist der Bestand aus dem Handelsgeschäft um 1,9 Prozent auf 13,2 Milliarden Franken gesunken. Die positiven Wiederbeschaffungswerte der derivativen Finanzinstrumente sind von 2,7 Milliarden Franken auf 1,0 Milliarden Franken gesunken. Passivseitig haben die Verpflichtungen aus Handelsgeschäften im Vorjahresvergleich um 404 Millionen Franken respektive 14,1 Prozent auf 2,5 Milliarden Franken abgenommen. Anders verhält es sich bei den negativen Wiederbeschaffungswerten derivativer Finanzinstrumente, diese sind gegenüber dem Vorjahr um 100 Millionen Franken respektive 10,0 Prozent auf 1,1 Milliarden Franken angestiegen. Die Verpflichtungen aus übrigen Finanzinstrumenten mit Fair-Value-Bewertung belaufen sich auf 4,7 Milliarden Franken

04 Konzerngewinn nach Steuern in Mio. CHF



(Vorjahr: 4,4 Milliarden Franken). Wir verweisen auf die Anhänge 3 und 4 im Finanzbericht zu den Handelsaktivitäten sowie auf Anhang 14 im Finanzbericht bezüglich der Verpflichtungen aus den übrigen Finanzinstrumenten mit Fair-Value Bewertung.

Informationen zum Marktrisikomanagement sind im Risikobericht unter Kapitel 1.6 enthalten.

Bestand an Finanzanlagen markant gestiegen

Die Finanzanlagen haben sich gegenüber dem Vorjahr um 48,6 Prozent auf 7,7 Milliarden Franken erhöht. Die Schuldtitel machen mit 7,1 Milliarden Franken (Vorjahr: 4,8 Milliarden Franken) und damit 91,6 Prozent den Grossteil der Finanzanlagen aus. Die Erhöhung ist insbesondere auf Marktopportunitäten zurückzuführen.

Die Schuldtitel werden in der Regel bis zur Endfälligkeit gehalten. Festverzinsliche Wertschriften, welche die Erfordernisse an qualitativ hochwertige liquide Aktiven (HQLA) im Sinne der Liquiditätsverordnung erfüllen, können der Liquidität angerechnet werden. Per Ende 2025 beläuft sich der Bestand an HQLA-fähigen Titeln in den Finanzanlagen auf 6,9 Milliarden Franken.

Der restliche Bestand beinhaltet im Wesentlichen Edelmetalle in der Höhe von 499 Millionen Franken.

Beteiligungen und Sachanlagen

Die nicht konsolidierten Beteiligungen belaufen sich auf 158 Millionen Franken und liegen damit leicht über dem Vorjahr (155 Millionen Franken). Weitere Details gehen aus den Anhängen 6 und 7 im Finanzbericht hervor. Die Sachanlagen beinhalten im Wesentlichen die Bankgebäude mit einem Buchwert von 455 Millionen Franken (Vorjahr: 472 Millionen Franken), wobei im ersten Halbjahr zwei Bankgebäude veräussert wurden. Weiter zur Veränderung der Sachanlagen beigetragen haben die ordentlichen Abschreibungen von 49 Millionen Franken in Kombination mit (Ersatz-)Investitionen in der Höhe von 29 Millionen Franken. Insgesamt beläuft sich der Bestand an Sachanlagen per Ende Jahr auf 474 Millionen Franken gegenüber 497 Millionen Franken im Vorjahr. Weitere Details zu den Sachanlagen können dem Anhang 8 des Finanzberichts entnommen werden.

Refinanzierungssituation

Das herausfordernde Zinsumfeld widerspiegelte sich auch in der Bilanz. Insgesamt haben die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen um 6,9 Prozent auf 114,3 Milliarden Franken zugenommen. Die Position beinhaltet Bestände auf Sparkonten sowie weitere Kundenkonten auf Sicht und Zeit. Während die Kundeneinlagen auf Sicht aufgrund der tiefen Zinsen zugenommen haben, nahmen die Termineinlagen um 7,9 Milliarden Franken ab. Wie bereits im Vorjahr haben sich die Kassenobligationen- und Geldmarktpapierbestände weiter verringert und liegen Ende Jahr bei 208 Millionen Franken (Vorjahr:

260 Millionen Franken) respektive null (Vorjahr: 50 Millionen Franken). Die ausstehenden Obligationenanleihen belaufen sich per Ende Jahr auf 11,9 Milliarden Franken, was einen Anstieg von 896 Millionen Franken bzw. 8,2 Prozent gegenüber Ende Vorjahr bedeutet. Mit der Platzierung einer 500-Millionen-Euro-Anleihe mit Schweizer Verrechnungssteuer am Kapitalmarkt der Eurozone konnte die Zürcher Kantonalbank ihre Investorenbasis erfolgreich erweitern und damit ihre Refinanzierungsquellen strategisch diversifizieren. Ebenfalls zugenommen haben die Pfandbriefdarlehen, die per Jahresende mit 12,0 Milliarden Franken (Vorjahr: 11,2 Milliarden Franken) zu Buche schlagen, was einer Zunahme von 879 Millionen Franken bzw. 7,9 Prozent entspricht. Neben den Kundengeldern stellen die Obligationenanleihen zusammen mit den Pfandbriefdarlehen wichtige Refinanzierungsinstrumente dar. Weitere Informationen gehen aus Anhang 15 im Finanzbericht hervor.

Steigende Kundenvermögen

Die Kundenvermögen belaufen sich per 31. Dezember 2025 auf 579,0 Milliarden Franken (Vorjahr: 520,8 Milliarden Franken), wovon 498,6 Milliarden Franken verwaltete Vermögen betreffen (Vorjahr: 457,3 Milliarden Franken). Der Anstieg der verwalteten Vermögen um 41,3 Milliarden Franken ist im Wesentlichen mit der Marktentwicklung (33,6 Milliarden Franken) und dem Nettoneugeldzufluss (13,6 Milliarden Franken) zu begründen. Der Verkauf der Zürcher Kantonalbank Österreich AG im Januar 2025 hat zu einem Abgang verwalteter Vermögen im Umfang von 4,8 Milliarden Franken geführt. Weitere Informationen gehen aus den Anhängen 31 a) und 31 b) im Finanzbericht hervor.

Stabile Kapitalbasis auf hohem Niveau

Das ausgewiesene Eigenkapital vor Gewinnverwendung hat gegenüber dem Vorjahr um 866 Millionen Franken oder 5,8 Prozent zugenommen. Dieses beinhaltet das Gesellschaftskapital von 2,4 Milliarden Franken, welches der Kanton Zürich der Bank als Eigenkapital unbefristet zur Verfügung stellt. Weitere Bestandteile sind die Gewinnreserven in der Höhe von 11,7 Milliarden Franken, die Reserven für allgemeine Bankrisiken (379 Millionen Franken) und der Konzerngewinn (1'241 Millionen Franken). Insgesamt weist die Bank per Ende Jahr ein Eigenkapital von 15,7 Milliarden Franken (Vorjahr: 14,9 Milliarden Franken) aus.

Entwicklung der regulatorischen Eigenmittelsituation

Die risikobasierte Total Loss Absorbing Capacity (risikobasierte TLAC-Quote) beläuft sich per 31. Dezember 2025 auf 32,2 Prozent (Vorjahr: 25,7 Prozent). Die darin enthaltene risikobasierte Kapitalquote auf Basis «going concern» beträgt per Ende Jahr 22,7 Prozent.

Somit werden sowohl die TLAC- (20,7 Prozent) als auch die Going concern-Anforderung (13,8 Prozent) signifikant übertroffen.

Die starke Erhöhung der risikobasierten Kapitalquoten ist einerseits auf die mit Einführung von Basel III Final per 1. Januar 2025 risikosensitivere Berechnung der risikogewichteten Aktiven (RWA) zurückzuführen, die zu einer Reduktion der RWA führte. Andererseits stärkt die Gewinnthesaurierung die Eigenkapitalbasis.

Auf ungewichteter Basis beträgt die Total Loss Absorbing Capacity (TLAC Leverage Ratio) 10,1 Prozent (Vorjahr: 9,8 Prozent), womit die Anforderung von 6,8 Prozent komfortabel erfüllt ist. Auch die Leverage Ratio (going concern) liegt mit 7,1 Prozent (Vorjahr 6,8 Prozent) deutlich über der Anforderung von 4,5 Prozent. Diese Werte bestätigen die starke Kapitalisierung der Zürcher Kantonalbank.

AAA-Rating und damit weiterhin eine der sichersten Banken weltweit

Die Zürcher Kantonalbank wird von den Ratingagenturen Fitch, Moody's und Standard & Poor's unverändert mit einem Rating von AAA bzw. Aaa ausgezeichnet. Auch auf «Stand-alone-Basis» (d.h. ohne Berücksichtigung einer allfälligen Unterstützung durch den Staat) zählt die Zürcher Kantonalbank mit einem Rating von aa- (Standard & Poor's) zu den sichersten Universalbanken der Welt.



Drei Fragen an: Martin Bardenhewer, Leiter Finanz

Wie sicher ist der Schweizer Finanzplatz?

Die Schweiz verfügt dank einer verhältnismässigen und doch wirksamen Regulierung über einen starken Finanzplatz. Mit der adäquaten Umsetzung internationaler Standards über die vergangenen Jahre wurde er weiter gestärkt. Dem müssen wir Sorge tragen. Aus der Krise um die Credit Suisse gilt es, die richtigen Lehren zu ziehen und die Regulierung mit Augenmass weiterzuentwickeln. Damit sichern wir die Stabilität des Finanzplatzes – auch für die Zukunft.

Was macht die Stabilität der ZKB aus?

Sie hat viele Pfeiler. Zunächst unser diversifiziertes Geschäftsmodell: Das Zinsgeschäft ist und bleibt der wichtigste Teil unserer Dienstleistungen, aber insbesondere der Anteil des Anlagegeschäfts ist in den letzten Jahren stark gewachsen, und wir bauen diesen Bereich weiter aus. Ein sorgfältiges Management der Risiken ist für uns zentral. Ausserdem haben wir sehr hohe finanzielle Risikopuffer: Wir übererfüllen die bestehenden Eigenkapitalvorschriften sehr deutlich und halten fast ein Viertel unserer Bilanz als Liquiditätspuffer – das ist unsere eigentliche Lebensversicherung.

Wäre die ZKB auch ohne Staatsgarantie eine der sichersten Banken der Welt?

Ja. Ausschlaggebend dafür sind die bereits erwähnten sehr guten Werte unserer Bilanz, das Übertreffen der regulatorischen Vorgaben sowie das wohldiversifizierte, breit abgestützte Geschäftsmodell. Folglich ist die ZKB auch ohne Berücksichtigung der Staatsgarantie bestens ausgerichtet, um auch in Zukunft nachhaltig erfolgreich zu sein. Und das macht uns zu einer der sichersten Universalbanken der Welt.