

Geschäfts — bericht 2024



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 gestiegene 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 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 über 150 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)	

2024

2023

Veränderung
in %

8,0	9,3	
55,0	51,8	
16,8	17,4	
17,9	18,7	
7,8	8,0	
25,7	26,8	
6,8	6,6	
3,0	2,8	
9,8	9,4	
142	147	
116	117	

› Erfolgsrechnung

in Mio. CHF

Geschäftsertrag	
Geschäftserfolg	
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	
Konzerngewinn vor Steuern	
Konzerngewinn	

3'088	3'194	-3,3
1'277	1'469	-13,1
-	-225	-100,0
1'289	1'246	3,4
1'120	1'238 ⁵	-9,5

› Bilanz

in Mio. CHF

Bilanzsumme	
Hypothekarforderungen	
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	
Eigenkapital	

202'594	201'259	0,7
106'600	100'874	5,7
106'980	101'452	5,4
14'862	14'268	4,2

› 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	

21	18	17,4
184	340	-45,8
170	170	0,0
156	-	-
31	30	3,6
562	558	0,7

› Zusätzliche Leistungen

in Mio. CHF

Leistungen aus Leistungsauftrag	
---------------------------------	--

140	161 ⁶	-13,2
------------	------------------	-------

› Weitere Informationen

in Mio. CHF

Total Kundenvermögen (verwaltete Vermögen und Vermögen mit Custody Services)	
Total verwaltete Vermögen ⁷	
– davon Netto-Neugeld-Zufluss/-Abfluss (NNM) ⁷	
Personalbestand teilzeitbereinigt per Stichtag	Anzahl
Geschäftsstellen ⁸	Anzahl

520'811	450'789	15,5
457'276	395'786	15,5
29'817	27'419	8,7
5'779	5'539	4,3
53	53	0,0

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

2 Gemäss Bestimmungen für systemrelevante Banken.

3 TLAC = Total Loss Absorbing Capacity

4 Einfacher Durchschnitt der Tagesendwerte der Arbeitstage im Berichtsquartal.

5 Der Steueraufwand unter Berücksichtigung einer bereits 2023 eingeführten OECD-Mindestbesteuerung hätte 196 Mio. CHF betragen, dementsprechend wäre der Konzerngewinn auf 1'050 Mio. CHF gesunken.

6 Beinhaltet 25 Mio. CHF für die Errichtung der ZKB Philanthropie Stiftung.

7

8

Im Berichtsjahr 2024 hat die Zürcher Kantonalbank eine Präzisierung der Kriterien zur Unterscheidung zwischen den verwalteten Vermögen und den Vermögen mit Custody Services vorgenommen. Die Offenlegung wurde entsprechend verfeinert und die Vergleichszahlen wurden angepasst. Dies hat per 31. Dezember 2023 zu einer Umklassierung von den verwalteten Vermögen hin zu den Vermögen mit Custody Services im Umfang von 55'003 Mio. CHF geführt sowie zu einer Reduktion der Netto-Neugelder um 9'354 Mio. CHF auf 27'419 Mio. CHF. Davon 51 Geschäftsstellen (Vorjahr: 51) der Zürcher Kantonalbank in Zürich sowie 2 Geschäftsstellen (Vorjahr: 2) der Tochtergesellschaft Zürcher Kantonalbank Österreich AG in Wien und Salzburg.

Konzernstruktur

Stammhaus und wesentliche Konzerngesellschaften



Swisscanto Holding AG	Zürcher Kantonalbank Finance (Guernsey) Ltd.	Zürcher Kantonalbank Österreich AG	ZKB Securities (UK) Ltd.	Complementa AG
	4*	116*	7*	60*
Swisscanto Fondsleitung AG				
105*				
Swisscanto Asset Management International SA				
16*				

Representative Offices:

São Paulo, Beijing, Mumbai, Singapur (jeweils 2*)

Werden als Bestandteil des Stammhauses geführt.

* **Anzahl Beschäftigte**

Angaben der Unternehmen, an denen die Bank eine dauernde direkte oder indirekte wesentliche Beteiligung hält, entnehmen Sie dem 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 heute 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. Uns zeichnet dadurch 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**

§ 2 Zweck

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

²Sie 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.

› 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 Filialnetz 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 insbesondere in den Bereichen Zahlungsverkehr, Sparen, Anlegen, Finanzieren sowie Beratungen unter anderem zu 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 Wirtschaftskraft und Lebensqualität im Kanton Zürich

Mit dem Leistungsauftrag unterstützen wir den Kanton bei der Lösung von volkswirtschaftlichen und sozialen Aufgaben. Wir sind eine der grössten Ausbildungsstätten und eine bedeutende Arbeitgeberin im Kanton. Wir sind eine der grössten Start-up-Förderinnen der Schweiz. Wir unterstützen die Innovations- und Bildungsinstitute im Kanton Zürich. Unser Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbskraft des Kantons ist

ein wichtiger Pfeiler unseres Leistungsauftrags. Mit unseren Sponsoring-Engagements und Vergabungen leisten wir einen Beitrag zur Lebensqualität im Kanton Zürich, zum Schutz unserer natürlichen Lebensgrundlagen und zur Wahrung des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Deshalb setzen wir uns für die Natur und Umwelt wie auch für die Mobilität, kulturelle Vielfalt und Chancengleichheit, Zugang zu Finanzwissen, für Bildung und Innovation sowie die Förderung von Unternehmertum ein.

› Nachhaltigkeitsauftrag

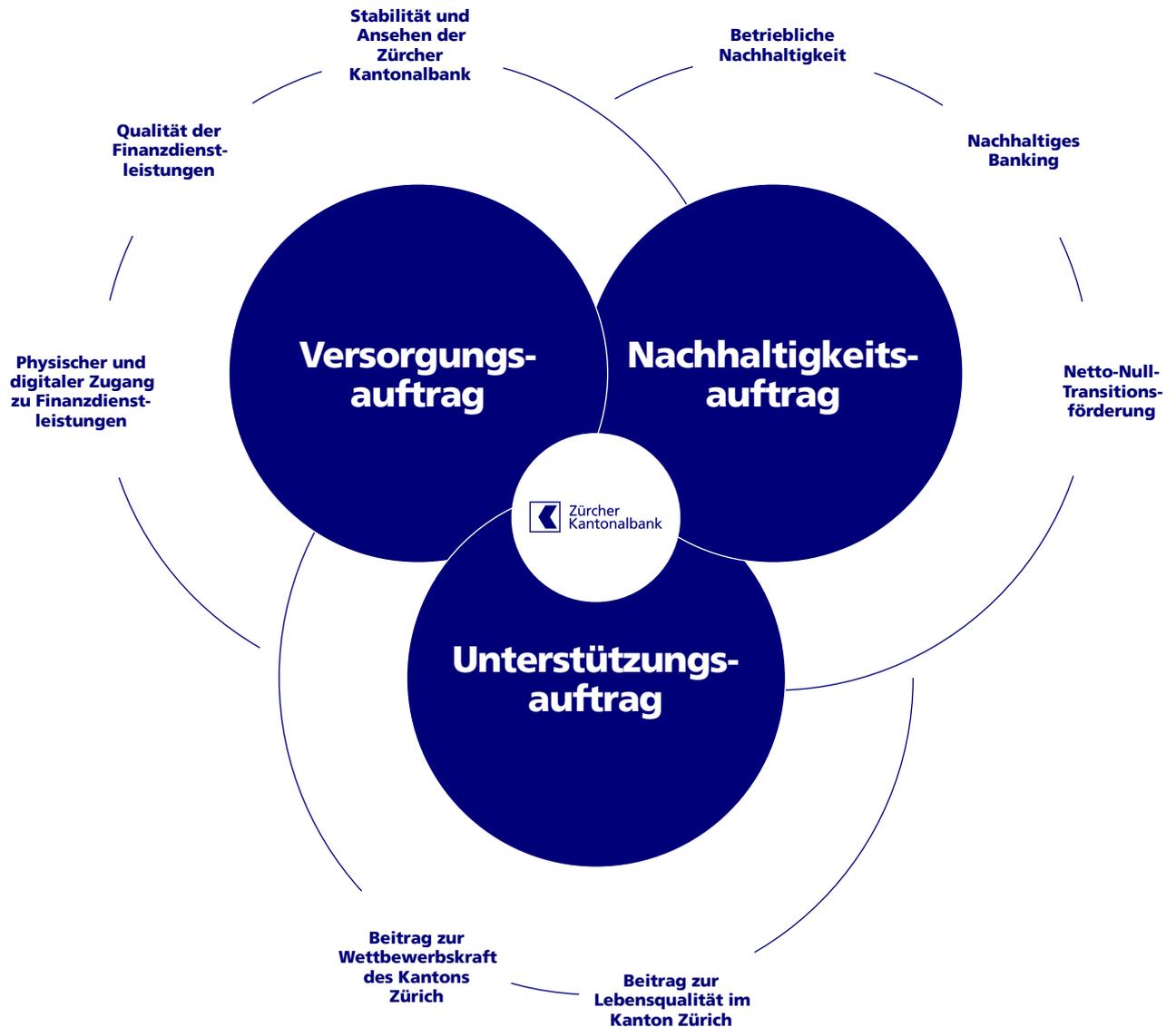
Wir verfolgen eine auf Nachhaltigkeit und Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik.

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, Diversity, Equity & Inclusion und Vorbild im eigenen Betrieb zu sein. Im nachhaltigen Bankgeschäft haben wir beispielsweise den ZKB Nachhaltigkeitsstandard im Anlagegeschäft eingeführt. Unsere Netto-Null-Transitionsförderung beinhaltet unseren Beitrag zur Erreichung der Treibhausgasneutralität, beispielsweise Beratungsangebote für KMU.

—→ 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 und physische Geldversorgung
- Hohe Zufriedenheit mit unseren digitalen Angeboten

Qualität der Finanzdienstleistungen

- Kostenloses Alltagsbanking in den Filialen und online

Stabilität und Ansehen der Zürcher Kantonalbank

- Eine der sichersten Universalbanken weltweit
- Auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik



Beitrag zur Wettbewerbskraft des Kantons Zürich

- Eine der bedeutendsten Arbeitgeberinnen und Ausbildungsstätten im Kanton Zürich
- Förderung der Innovations- und Bildungslandschaft im Kanton Zürich
- Eine der grössten Start-up-Finanziererinnen der Schweiz
- Förderung der Finanzkompetenzen für Kinder, Jugendliche und Familien

Beitrag zur Lebensqualität im Kanton Zürich

- Über 400 Sponsoring-Engagements in Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt
- ZKB Philanthropie Stiftung
- Corporate Volunteering-Programm und Unterstützung unserer Mitarbeitenden bei öffentlichen Ämtern, Gewerbevereinen und Expertentätigkeiten



Betriebliche Nachhaltigkeit

- Hohes Mitarbeitenden-Commitment
- Überprüfte Lohngleichheit
- Diversity, Equity & Inclusion-Ziele und interne Netzwerke
- Netto-Null-Ziel im eigenen Betrieb bis 2030

Nachhaltiges Banking

- ZKB Nachhaltigkeitsstandard im Anlagegeschäft

Netto-Null-Transitionsförderung

- Umsetzung unserer Netto-Null-Commitments (Net-Zero Banking Alliance und Net Zero Asset Managers Initiative)

Seit über 150 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 Volks 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 über 150 Jahre Teil der Zürcher Erfolgsgeschichte. Sie ist leidenschaftlich um das Wohl ihrer Kundinnen und Kunden engagiert 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.

Inhalt

2	Mehr als eine Bank
11	Geschäftsbericht
12	Brief zum Geschäftsjahr 2024
23	Lagebericht
23	Bank der Zürcherinnen und Zürcher
24	Leistungsauftrag
25	Entwicklungen aus dem Leistungsauftrag
27	Schwerpunkt
55	Konzernleitbild und -strategie
56	Konzernleitbild
56	Konzernstrategie
59	Geschäftsumfeld und Risikobeurteilung
59	Gesamtwirtschaft
60	Bankenplatz Schweiz
60	Regulierung
62	Risikobeurteilung
64	Bankdienstleistungen für Bevölkerung und Unternehmen
64	Kundennähe
67	Kernsegmente Private
69	Kernsegmente KMU
72	Spezialisierte Segmente
76	Produzenten
81	Mitarbeitende
82	Performance & Entwicklung
83	Arbeitgeberengagement
86	Geschäftsentwicklung
96	Corporate Governance
99	Interne Organisation
104	Tätigkeitsberichte
120	Vergütungsbericht
120	Vorwort des Bankrats zum Vergütungsbericht
122	Kompetenzen und Vergütungspolitik
124	Vergütungsgruppen
125	Vergütungskomponenten
127	Vergütungen im Jahr 2024
131	Finanzbericht
133	Jahresrechnung Konzern
139	Anhang zur Jahresrechnung Konzern
215	Jahresrechnung Stammhaus
220	Anhang zur Jahresrechnung Stammhaus
240	Anhang
240	Glossar
245	Stichwortverzeichnis
247	Standorte
250	Kontakte

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 grenzüberschreitendes Geschäft.

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

Zürcher Kantonalbank

**Geschäfts
— bericht
2024**

Brief zum Geschäftsjahr 2024



Urs Baumann, CEO, und Dr. Jörg Müller-Ganz, Bankpräsident (v.l.)

→ Ausführliche Biografien finden Sie im
Kapitel Corporate Governance: S. 110 ff.

Liebe Zürcherinnen und Zürcher

Liebe Kundinnen
und Kunden,
liebe Mitarbeitende

In einem anspruchsvollen Umfeld hat die Zürcher Kantonalbank 2024 erneut ein sehr erfreuliches Jahresergebnis erwirtschaften können.

Die geopolitische Lage ist weiterhin angespannt, weshalb die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anspruchsvoll bleiben. Nahe unserer Haustüre finden Kriege statt, schwelen Krisenherde; disruptive politische Verhältnisse nehmen zu; auch innenpolitisch stehen wir vor ungelösten Herausforderungen in verschiedenen Bereichen. Die Auftragslage bei manchen Industriebetrieben ist gedämpft. Ein solides Fundament sieht anders aus.

Auch der Schweizer Bankenplatz steht vor grösseren Veränderungen: Die stärkere Regulierung aller Banken im Nachgang des Zusammenschlusses der beiden Grossbanken dürfte die Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer verändern. Wir setzen uns für eine Regulation mit Augenmass ein, die sowohl dem wett-

bewerbsfähigen und resilienten Schweizer Finanzplatz gerecht wird als auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Verantwortung übernimmt. Unser Finanzplatz mit seinen über 200 Banken ist diversifiziert, stark und stabil. Er ist eine wichtige Stütze für unser Land und unsere Wirtschaft. Die Regulierung soll deshalb auf einfachen Prinzipien basieren und proportional zu Komplexität, Grösse und Risikoprofil der verschiedenen Banken gestaltet werden.

Strategie für verantwortungsvolles Wachstum unverändert fortsetzen

Die Stellung der Zürcher Kantonalbank innerhalb des Bankenplatzes ist auch infolge der jüngsten Entwicklungen stärker geworden. Wir sind für viele Kundenbedürfnisse die einzige Schweizer Alternative zur Grossbank. Dieser gewachsenen Bedeutung und Verant-

wortung als Partnerin mit der gesamten Leistungspalette für Privatpersonen und Unternehmen jeder Grösse sind wir im vergangenen Jahr nachgekommen.

Unsere langjährig bewährte Strategie bleibt dabei unverändert: Wir wollen unsere Führungsposition im Wirtschaftsraum Zürich ausbauen, unsere nationale Position stärken und international Chancen nutzen.

In unseren Kernsegmenten für Private und KMU im Wirtschaftsraum Zürich sind wir traditionell sehr stark und weisen eine Marktdurchdringung von 50 Prozent auf. Unser Produktangebot ist dabei sehr kompetitiv. Mit ZKB Banking bieten wir nun seit einem Jahr ein kostenloses Alltagsbanking für alle an. Für Menschen unter 30 Jahren haben wir darüber hinaus weitere Extras. Unsere Produktpalette ist entsprechend der sich ändernden Kundenbedürfnisse vollumfänglich: einerseits mit dem dichtesten Netz von 51 Filialen, die wir umfassend modernisieren, und andererseits mittels unserer beliebten digitalen Kanäle.

Unsere spezialisierten Segmente haben wir im vergangenen Jahr ausgebaut: Private Banking, Asset Management und das Firmenkundengeschäft sind auf Wachstumskurs. In diesen Bereichen haben wir unsere Positionierung geschärft, neue Produkte lanciert und den Vertrieb intensiviert.

Das Modell der Universalbank bewährt sich weiterhin. 2024 schreiben wir einen Konzerngewinn vor Steuern von 1,289 Milliarden Franken. Das wie erwartet tiefere Zinsergebnis gegenüber 2023 wurde von einem starken Anlagegeschäft kompensiert, die Ertragsdiversifikation zahlt sich einmal mehr aus. Unter Anrechnung der OECD-Mindeststeuer erhält der Kanton eine Dividende von 361 Millionen Franken (2023: 358 Millionen Franken). Hinzu kommt die Entschädigung für die Staatsgarantie über 31 Millionen Franken (2023: 30 Milli-

onen Franken). Die Ausschüttung an die Gemeinden beträgt 170 Millionen Franken (2023: 170 Millionen Franken). Insgesamt partizipieren Kanton und Gemeinden am Erfolg der Zürcher Kantonalbank mit 562 Millionen Franken (2023: 558 Millionen Franken) – über die letzten zehn Jahre hinweg mit über vier Milliarden Franken. Zudem weisen wir von unserem Gewinn 740 Millionen Franken dem Eigenkapital zu und stärken somit unsere Stabilität. Mit einer Total Loss-Absorbing Capacity auf unserer risikobasierten Kapitalquote von 25,7 Prozent übertreffen wir die regulatorischen Anforderungen deutlich. Die Zürcher Kantonalbank bleibt hervorragend kapitalisiert.

Das gute Jahresergebnis basiert auf einer hohen Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden. Die im Berichtsjahr durchgeführte Kundenzufriedenheitsstudie hat erneut gezeigt, dass die Kundenbindung wie auch die Servicequalität in allen Segmenten konstant hoch bewertet wird.

Im Berichtsjahr haben wir auch den internen Betrieb weiterentwickelt: Wir haben unser Vergütungsmodell für alle Führungskräfte und Mitarbeitenden angepasst und mittels eines gemeinsamen Führungsverständnisses die Unternehmenskultur weiter gestärkt. Wir haben mit dem Verkauf unserer Tochtergesellschaft ZKB Österreich und dem Erwerb der Complementa AG unser Geschäftsmodell geschärft. Die altersbedingte Nachfolge innerhalb der Generaldirektion wurde durch die Wahl von Hjalmar Schröder zum Chief Risk Officer als Nachfolger von Roger Müller fortgesetzt. Der Kantonsrat wählte Dr. York-Peter Meyer und Kristine Schulze als Nachfolger für die zurückgetretenen Henrich Kisker und Walter Schoch.

Leistungsauftrag und finanzielle Sicherheit leiten unser Handeln

Die Weiterentwicklung unserer Bank treiben wir auch künftig voran. Den Rahmen für unsere Geschäftstätigkeit bestimmen dabei zwei Faktoren:

Zum einen streben wir nach höchster finanzieller Sicherheit für unsere Bank: Die ZKB wird von den drei führenden Ratingagenturen unter der Berücksichtigung der Staatsgarantie mit einem Triple-A bewertet, ohne Staatsgarantie mit einem aa-, womit sie zu den sichersten Banken der Welt gehört. Unsere Bank ist ausgezeichnet kapitalisiert. Ebenso zur Sicherheit der Bank zählt, dass wir verantwortungsvoll wachsen – im Einklang mit dem Kanton und auf der Basis unserer bewährten Risikopolitik.

Zum anderen wird der Rahmen unseres Handelns durch den gesetzlichen Leistungsauftrag vorgegeben, für den wir im Berichtsjahr 140 Millionen Franken eingesetzt haben. Unser Geschäftsmodell basiert darauf, und verpflichtet uns mit unserem Alleinstellungsmerkmal, zur Lösung von volkswirtschaftlichen, sozialen und nach-

«Unsere langjährig bewährte Strategie bleibt unverändert: Wir wollen unsere Führungsposition im Wirtschaftsraum Zürich ausbauen, unsere nationale Position stärken und international Chancen nutzen.»

Urs Baumann

Vorsitzender der Generaldirektion

**«Um unseren Leistungs-
auftrag zu erfüllen, verfol-
gen wir mit unserem
Universalbankenmodell
eine auf Kontinuität,
Stabilität und Diversifika-
tion ausgerichtete Ge-
schäftspolitik.»**

Dr. Jörg Müller-Ganz

Bankpräsident

haltigen Aufgaben im Kanton Zürich beizutragen, dazu mehr als eine Bank zu sein. Um unseren Leistungsauftrag zu erfüllen, verfolgen wir mit unserem Universalbankenmodell eine auf Kontinuität, Stabilität und Diversifikation ausgerichtete Geschäftspolitik. Neben ZKB Banking und der Modernisierung unserer Standorte zeigen das Corporate Volunteering, die ZKB Philanthropie Stiftung, die Nachhaltigkeitsberatung für KMU, das ZKB Umweltleasing oder auch unsere Klimaziele auf, wie wir unserem Leistungsauftrag nachkommen. Hierauf sind wir stolz.

Wir wollen auch in Zukunft weiterhin verantwortungsvoll wachsen und unsere Ertragsbasis diversifizieren, dies im Sinne der Sicherheit und der Stabilität unserer Bank. Davon profitieren alle Zürcherinnen und Zürcher. Das bedeutet: Der Zürcher Bevölkerung Bankdienstleistungen zur Verfügung zu stellen, zur Lösung von gesellschaftlichen Aufgaben beizutragen und den Kanton und seine Gemeinden an unserem Gewinn teilhaben zu lassen. Wie seit 155 Jahren!

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

Dr. Jörg Müller-Ganz

Bankpräsident

Urs Baumann

CEO

Das Jahr 2024 in Kürze

Konzerngewinn vor Steuern

1,29 Mrd.
CHF

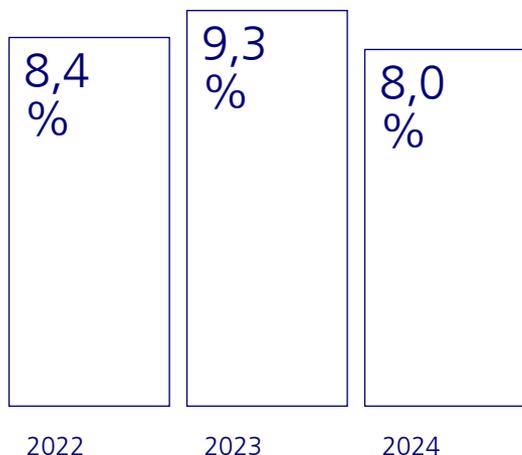
Der Konzerngewinn vor Steuern beläuft sich auf 1,29 Mrd. CHF (Vorjahr: 1,25 Mrd. CHF).

Partizipation

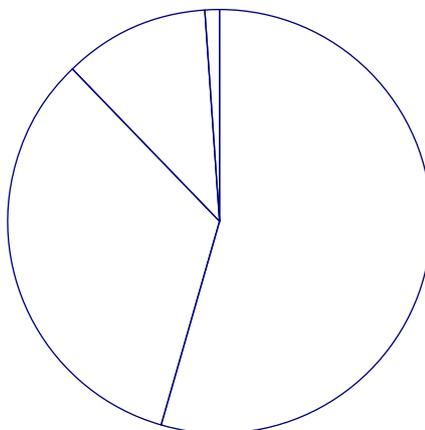
562 Mio.
CHF

Der Kanton Zürich und seine Gemeinden partizipieren für das Geschäftsjahr 2024 in einer Höhe von 562 Millionen Franken am Erfolg der Zürcher Kantonalbank.

Eigenkapitalrendite (RoE)



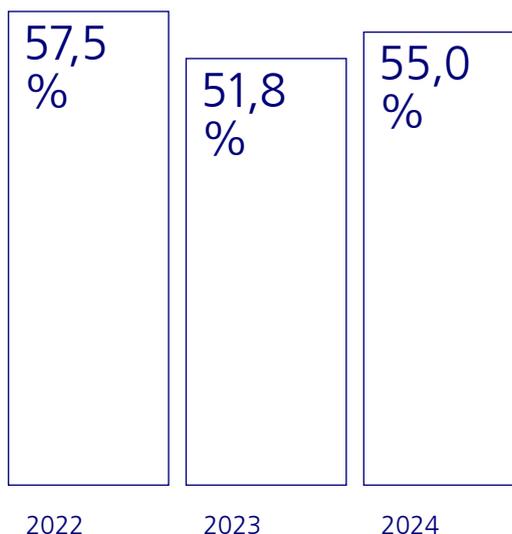
Diversifizierte Erträge



Der Geschäftsertrag von 3'088 Mio. CHF setzt sich zusammen aus dem Zinserfolg von 1'680 Mio. CHF (54 %), dem Kommissionserfolg von 1'024 Mio. CHF (33 %), dem Handelserfolg von 353 Mio. CHF (11 %) und dem Übrigen Erfolg von 32 Mio. CHF (1 %).

Aufwand-Ertrags-Verhältnis (CIR)

Ziel: 58–64 %



↑ Mehr zur Geschäftsentwicklung S. 86 ff.,
zum Finanzbericht: S. 134 ff.

Risikobasierte Kapitalquote

26,8 %	25,7 %	Total Loss-Absorbing Capacity (TLAC)
8,0 %	7,8 %	gone-concern
18,7 %	17,9 %	going-concern
2023	2024	

Konzernrating

AAA

Aaa

Eigenkapital

14,9 Mrd. CHF

Die Höhe des Eigenkapitals beläuft sich per Ende Jahr auf 14,9 Mrd. CHF (Vorjahr: 14,3 Mrd. CHF).

Leverage Ratio

9,4 %	9,8 %	Total Loss-Absorbing Capacity (TLAC)
2,8 %	3,0 %	gone-concern
6,6 %	6,8 %	going-concern
2023	2024	

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

146 %	147 %	142 %
2022	2023	2024

Net Stable Funding Ratio (NSFR)

124 %	117 %	116 %
2022	2023	2024

Führend im Wirtschaftsraum Zürich

Marktdurchdringung



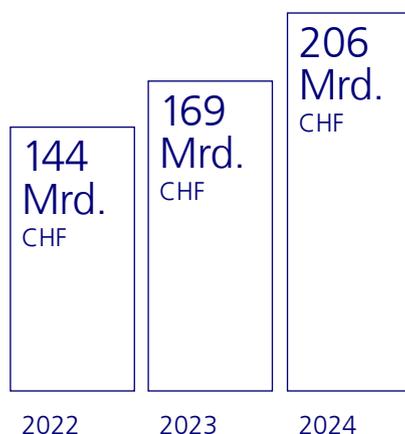
Fast die Hälfte der Zürcherinnen und Zürcher sowie der im Kanton Zürich ansässigen Unternehmen zählt zu unseren Kundinnen und Kunden.

Kundenvermögen

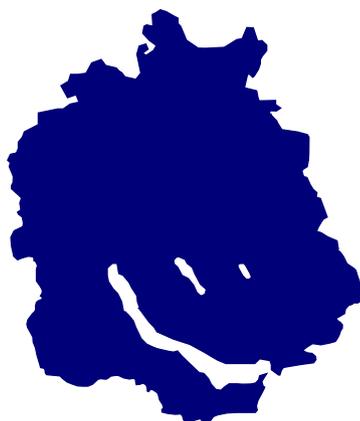
521 Mrd. CHF

Die Kundenvermögen betragen per Ende Jahr 521 Mrd. CHF (Vorjahr: 451 Mrd. CHF). Der Netto-Neugeld-Zufluss betrug 2024 29,8 Mrd. CHF.

Fondsvolumen



Dichtestes Filial- und Automatennetz



51
Geschäftsstellen

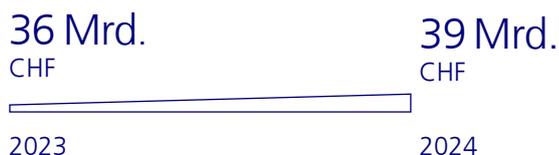
Wir führen 51 Geschäftsstellen und rund 260 Geldautomaten im Kanton Zürich.

Hypothekarforderungen

107 Mrd. CHF

Wir sind Marktführerin im Kanton Zürich bei Immobilienfinanzierungen (Hypothekarforderungen Vorjahr: 101 Mrd. CHF)

Kreditengagement ggü. Unternehmen



Attraktive Arbeitgeberin

Anzahl Mitarbeitende

6'607

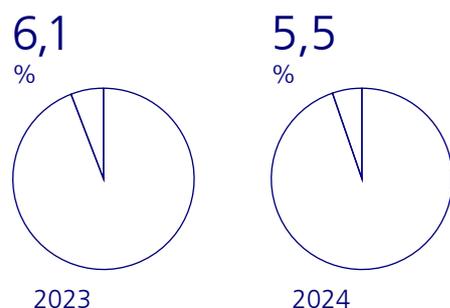
6'607 Personen arbeiten in über 5'779 Vollzeitstellen. Mit 430 Ausbildungsplätzen sind wir eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton Zürich.

Zufriedene Mitarbeitende



Der Commitment-Index der aktuellsten Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage liegt bei hohen 77 von 100 Punkten.

Tiefe Fluktuationsrate



Verankert im Kanton Zürich

Leistungsauftrag

154

 Jahre

Seit mehr als 150 Jahren sind wir die Bank der Zürcherinnen und Zürcher.

Ausschüttung



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

Aufwendungen

140

 Mio. CHF

Für den Leistungsauftrag haben wir 2024 140 Mio. CHF eingesetzt.

Meilensteine

Nachhaltigkeit



Nachhaltigkeit bei KMU

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben wir ein neues Beratungsangebot im Bereich Nachhaltigkeit. Mit dem Eco-Check, einer Unternehmensanalyse, zeigen wir den KMU Verbesserungsmöglichkeiten in den Bereichen Ressourcen, Energie und Klima auf und bieten weiterführende Beratung und Produkte an.

Eigenmittelanforderungen erfüllt

Im Berichtsjahr haben wir eine weitere Bail-in-Anleihe von 300 Millionen Franken platziert. Die total fünf Bail-in-Anleihen tragen dazu bei, dass wir die ab 2026 geltenden Gone-concern-Anforderungen bereits heute vollständig erfüllen. Ferner konnte damit die letzte Anforderung für unseren Notfallplan erfüllt werden, weshalb die FINMA am 26. März 2024 bestätigt hat, dass sie den Notfallplan als umsetzbar beurteilt.



Standort



Eröffnung Standort Lausanne

Unser Geschäft mit Pensionskassen und institutionellen Kunden in der Romandie haben wir weiter ausgebaut. Dafür eröffneten wir ein lokales Vertriebsbüro in Lausanne.

Standort



Eröffnung erster Filiale nach neuem Konzept

Im Zuge der Modernisierung all unserer Filialen haben wir die Standorte Kloten und Wollishofen nach neuem Konzept eröffnet.

Angebot



Kostenloses Alltagsbanking

Per Anfang des Berichtsjahres schafften wir die Jahresgebühren für Privatkonten in CHF und Debitkarten ab.

Angebot Handel und Verwahrung Kryptowährungen

Seit diesem Berichtsjahr bieten wir unseren Kundinnen und Kunden den Handel und die Verwahrung der Kryptowährungen Bitcoin und Ethereum an.



Verkauf ZKB Österreich

Mit der Liechtensteinischen Landesbank (LLB) wurde der Verkauf unserer Tochtergesellschaft Zürcher Kantonalbank Österreich AG vereinbart.

Neue Freizügigkeitsstiftung

Mit der Lancierung einer zweiten Freizügigkeitsstiftung haben wir unser Angebot für Freizügigkeitsgelder erweitert.



Akquisition Complementa AG

Um unsere Kompetenzen im Bereich Custody Services weiter auszubauen, haben wir die Complementa AG erworben.

Neue Bankräte gewählt

Der Kantonsrat hat für die altershalber zurückgetretenen Bankräte Walter Schoch und Henrich Kisker Ersatzwahlen durchgeführt. Auf sie folgen York-Peter Meyer und Kristine Schulze.



Anlagestrategie



Lancierung Themenfonds

Das Asset Management der Zürcher Kantonalbank erweiterte seine Palette an nachhaltigen Anlagestrategien um die Themen «Circular Economy», «Healthy Longevity» und «Digital Economy».

Ausblick

Das Umfeld für die Bankenbranche bleibt 2025 herausfordernd. Als Universalbank erwarten wir dennoch, dank unserer Strategie und des diversifizierten Geschäftsmodells ein ansprechendes Ergebnis zu erwirtschaften. Bei unseren Geschäftsaktivitäten orientieren wir uns ausgewogen an einer wirtschaftlich, gesellschaftlich und ökologisch nachhaltigen Entwicklung. Unsere Marktstellung im Wirtschaftsraum Zürich als Nummer 1 für Private und KMU wollen wir weiter ausbauen.

Verhaltenes Wirtschaftswachstum mit grossen regionalen Unterschieden

Wir gehen davon aus, dass das globale Wirtschaftswachstum auf absehbare Zeit verhalten bleibt. Mit einer Rezession rechnen wir allerdings nicht.

2025 erwarten wir in Europa und den Schwellenländern ausserhalb Chinas eine graduelle, anhaltende wirtschaftliche Erholung. In China bleibt das Wachstum tiefer als in der Vergangenheit, allerdings immer noch höher als in der EU. Geopolitische Spannungen, potenzielle Handelskonflikte und hohe Staatsverschuldungen werden für eine volatilere Preisentwicklung sorgen. Besonders die potenziell inflationäre Politik der neuen US-Regierung könnte weniger Zinssenkungen und wieder steigende Zinsniveaus zur Folge haben.

Für die Schweiz erwarten wir ein robustes BIP-Wachstum. Die Inflation dürfte in den meisten anderen Ländern stabil bleiben, was den Notenbanken Spielraum für weitere Zinssenkungen gibt.

Anspruchsvolles Umfeld

Wir gehen davon aus, dass sich der Wettbewerb auf dem schweizerischen Bankenplatz infolge des Zusammenschlusses der beiden Grossbanken sowie der verstärkten Marktaktivitäten von Auslandbanken 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 integraler Bestandteil unseres 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 Firmen- und Privatkunden auf dem Weg zu Netto-Null bis 2050. Mit unserem Net-Zero Banking Alliance Commitment haben wir uns zur Setzung von Zwischenzielen für 2030 und danach für alle weiteren fünf Jahre bis 2050 verpflichtet. Unseren Beitrag zur gesellschaftlichen Verantwortung leisten wir mit unserem starken und insbesondere lokal verwurzelten gesellschaftlichen und sozialen Engagement sowie mit der Sicherstellung eines umfassenden Zugangs zu Finanzdienstleistungen, insbesondere für die laut 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 über 150 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 (zkb.ch/governance). Von unserer Geschäftstätigkeit und dem Leistungsauftrag profitieren der Kanton, die Gemeinden, die Unternehmen und die Bevölkerung. 2024 beliefen sich die Aufwendungen von nicht rein gewinnorientierten oder kostendeckenden Positionen auf 140 Millionen Franken (2023: 161 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 2024 betrug die Entschädigung für die Staatsgarantie 31,2 Millionen Franken (2023: 30,1 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 2024 eine Dividende von 375 Millionen Franken (2023: 528 Millionen Franken) aus. Darin enthalten ist die Dividende zur Deckung der Selbstkosten des Dotationskapitals in der Höhe von 21 Millionen Franken (2023: 18 Millionen Franken). Zusätzlich partizipiert der Kanton über die Abgeltung der Staatsgarantie von 31 Millionen Franken (2023: 30 Millionen Franken) sowie der gesamten OECD-Mindeststeuer von 156 Millionen Franken (2023: 0 Franken) am Erfolg der Zürcher Kantonalbank. Die Gemeinden partizipieren mit einer Dividende in der Höhe von 170 Millionen (2023: 170 Millionen Franken) am Erfolg der Zürcher Kantonalbank. Insgesamt partizipieren Kanton und Gemeinden am Erfolg der Zürcher Kantonalbank mit 562 Millionen Franken (2023: 558 Millionen Franken).

Sponsoring-Engagements für einen attraktiven Kanton

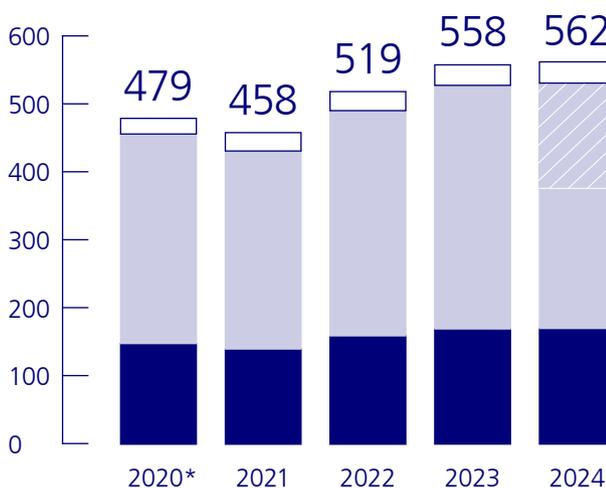
400

Aufwendungen für den Leistungsauftrag

140

 Mio. CHF

Partizipation von Kanton und Gemeinden Mio. CHF



Abgeltung Staatsgarantie an den Kanton
OECD-Mindeststeuer an den Kanton
Dividende Kanton
Dividende Gemeinden

* inkl. Corona-Sonderdividende an Kanton (CHF 67 Mio.) und Gemeinden (CHF 33 Mio.)

Entwicklungen aus dem Leistungsauftrag

Kostenloses Alltagsbanking lanciert

Die Zürcher Kantonalbank hat per 1. Januar 2024 die Jahresgebühren für Privatkonten in CHF und Debitkarten für Privatkundinnen und -kunden abgeschafft (mehr zu ZKB Banking vgl. S. 67).

Beratungsangebot zur Nachhaltigkeit für KMU lanciert

Nach einer Testphase Ende 2023 lancierten wir 2024 unser Beratungsangebot zu Klima-, Energie- und Ressourceneffizienz für KMU. Das Angebot verbindet Ingenieur- mit Finanzierungswissen und stellt der Kundenschaft sowohl eine Analyse und Verbesserungsmassnahmen als auch eine Schätzung von Investitionskosten sowie massgeschneiderte Finanzierungslösungen und Produkte bereit – wie das ZKB Umweltdarlehen oder das neu lancierte ZKB Umweltleasing.

Neues ZKB Umweltleasing unterstützt nachhaltige Investitionen

Für unsere Firmenkunden lancierten wir Anfang 2024 zusammen mit dem neuen Beratungsangebot zu Nachhaltigkeit für KMU das ZKB Umweltleasing. Damit unterstützen wir klimafreundliche Objekte und Projekte. Die Zürcher Kantonalbank beteiligt sich bei nachhaltigen Investitionen, die über das Umweltleasing finanziert werden, mit 1 Prozent an den Anschaffungskosten. Mit einem Umweltleasing können einerseits Objekte mit nachhaltigem Antrieb finanziert werden. Andererseits können mit dem Umweltleasing auch nachhaltige Pionierprojekte umgesetzt werden, basierend auf der Nachhaltigkeitsberatung durch Reffnet, unseren Partner für das Beratungsangebot. Im Geschäftsjahr 2024 konnten mit dem ZKB Umweltleasing Finanzierungen im Umfang von 25 Millionen Franken abgeschlossen werden.

Gemeinsame Bildungsinitiative aller Kantonalbanken lanciert

Auf Initiative der Zürcher Kantonalbank lancierten im Berichtsjahr die Schweizer Kantonalbanken gemeinsam eine Anlagelösung, die jährlich eine Spende an «Education Cannot Wait» ausschüttet, die Initiative der Vereinten Nationen für Bildung in Notsituationen. Der Fonds wurde von der Zürcher Kantonalbank mit Swisscanto Asset Management International SA als Fondsleitung aufgelegt. Die Kantonalbanken unterstützen das neue Produkt mit einem Startkapital von 10 Millionen Franken. Dadurch können rund 1'600 Kinder in 48 Krisenregionen eine Schulbildung geniessen.

ZKB Philanthropie Stiftung gegründet

Im Sinne unseres Unterstützungsauftrags wurde Ende 2023 beschlossen, die ZKB Philanthropie Stiftung zu errichten. Diese wurde im Frühjahr 2024 gegründet und mit einer Einlage von 25 Millionen Franken als Stiftungskapital alimentiert. Die Stiftung hat im Berichtsjahr die Tätigkeit aufgenommen. Initial umfasst sie fünf Förderbereiche mit Wirkung für den Kanton Zürich: Gesundheit und Sport, Natur und Ökologie, Soziales, Kunst und Kultur sowie Bildung, Wissenschaft und Forschung.

Als Dachstiftung bietet die Stiftung Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, eigene philanthropische Projekte zu verwirklichen – mit deutlich weniger Aufwand als bei der Gründung einer eigenen Stiftung. Zudem können bestehende Stiftungen, die den Verwaltungsaufwand gerne abgeben möchten, unter das Dach der Stiftung integriert werden.

Nachweis der Energieeffizienz für Wohngebäude pilotiert

Um die Beratung unserer Kundinnen und Kunden hinsichtlich Nachhaltigkeit bei Immobilien zu fördern, pilotierten wir im Berichtsjahr in der Filiale Affoltern am Albis das neue Produkt «Nachweis der Energieeffizienz für Wohngebäude».

Der Nachweis wurde vom bankeigenen Immobilienresearch entwickelt und liefert für jede Wohnimmobilie im Kanton Zürich nachhaltigkeitsrelevante Eigenschaften, wie beispielsweise CO₂-Ausstoss, CO₂-Einsparungen durch Sanierungen, Heizungsersatzmöglichkeiten und Solarpotenzial. Ausgewählten Kundinnen und Kunden wurde ein solcher Nachweis für ihr Eigenheim vorgelegt, womit wir einen raschen und unkomplizierten Überblick über die Nachhaltigkeit ihrer Immobilie und die Optimierungsmöglichkeiten aufzeigten.

Die Rückmeldungen der Kundinnen und Kunden waren durchgehend positiv. Sowohl die Sensibilisierung für das Thema wie auch die angebotenen Lösungen wurden geschätzt.

Katharinen-Turm als Hauptsponsorin unterstützt

2024 ragte in der Stadt Zürich neben dem Fraumünsterturm eine temporäre Installation in die Höhe: der Katharinen-Turm. Er erinnert an Katharina von Zimmern, die letzte Äbtissin des Fraumünsterklosters. Im Jahr 1524 gab sie ihre Abtei an den Rat von Zürich ab.

Im Laufe der Jahrhunderte haben Frauen stets aufs Neue einen prominenten Platz in der Geschichte eingenommen und diese mitbestimmt.

Die Zürcher Kantonalbank unterstützte den Katharinen-Turm als Hauptsponsorin, um Visibilität für die historische Figur Katharina von Zimmern sowie weitere 500 Frauen zu schaffen, die Zürich bis heute mitgestalten.

Corporate-Volunteering-Programm gestartet

Im Berichtsjahr hat die ZKB ein Corporate-Volunteering-Programm eingeführt. Mitarbeitende können bis zu zwei Tage einen Volunteering-Einsatz in den Schwerpunktthemen Umwelt, Soziales, Sport und Bildung zum Wohle der Gesellschaft leisten.

ZKB Nachhaltigkeitsstandard im Anlagegeschäft

Für unser Anlagegeschäft wurde über die beiden Bereiche Investment Solutions und Asset Management hinweg der sogenannte ZKB Nachhaltigkeitsstandard definiert. Er kommt bei unseren aktiven Anlagelösungen zur Anwendung (die aktiven Anlagelösungen beziehen sich auf Vermögensverwaltungsmandate und Anlagefonds; ausgenommen sind indexierte, individualisierte und drittverwaltete Anlagelösungen sowie Anlagefonds im Bereich alternative Anlagen). Zudem findet er auf Anlageempfehlungen der Zürcher Kantonalbank im Rahmen der standardisierten, nachhaltigen Anlageberatungsmandate des Bereichs Investment Solutions Anwendung, wobei dort die Kundinnen und Kunden die Anlageentscheide selbst treffen.

Klimaziele für das bilanzrelevante Finanzierungsgeschäft gesetzt

Im Finanzierungsgeschäft orientieren wir uns prioritär an den Zielsetzungen des Bundes mit Blick auf die Agenda 2030 und die Erreichung der Treibhausgasneutralität bis 2050. Im Rahmen der Net-Zero Banking Alliance (NZBA) strebt unsere Bank Netto-Null-Treibhausgasemissionen bis 2050 an und verpflichtete sich im Finanzierungsgeschäft zu wissenschaftsbasierten sektorspezifischen Klimazielen, die sich am 1,5°C-Klimaziel orientieren. Im Rahmen dieser Verpflichtung hat die Zürcher Kantonalbank für das Hypothekengeschäft Wohnen im Jahr 2023 das erste quantitative Klimaziel definiert. Im Jahr 2024 wurde ein weiteres quantitatives Klimaziel für das Hypothekengeschäft Büroimmobilien gesetzt. Für die klimaintensiven Sektoren Kohle, Öl und Gas, Energieproduktion sowie Zement wurden Klimaziele in Form von Bedingungen und Ausschlusskriterien in unserer Nachhaltigkeitspolitik definiert.

Removal-Portfolio für die vollständige Neutralisierung der betrieblichen Restemissionen

Im Rahmen unseres betrieblichen Umweltprogramms streben wir Netto-Null bis 2030 an. Unsere eigenen Emissionen sollen dabei bis im Jahr 2030 auf unter 1'800 Tonnen sinken. Für die Erreichung von Netto-Null im eigenen Betrieb werden nebst der Ergriffung von weiteren Emissionsreduktionsmassnahmen die betrieblich erfassten Restemissionen durch Negativemissionstechnologie-Zertifikate (NET) neutralisiert. Unsere Partner für das Entfernen aller erfassten betrieblichen

Restemissionen sind die Neustark AG, die Climeworks AG und die Bioenergie Frauenfeld AG.

Neue Engagements als Hauptsponsorin

Im Rahmen unseres Unterstützungsauftrags sind wir im Berichtsjahr zwei neue Engagements als Hauptsponsorin eingegangen. So unterstützen wir neu das Musikkollegium Winterthur und leisten damit einen weiteren Beitrag zur vielfältigen Kulturstadt Winterthur. Ebenso sind wir neu Hauptsponsorin der Stadtzürcher Seeüberquerung, womit wir einen Beitrag zur Gesundheitsförderung leisten möchten.

Darüber hinaus durften wir einige Höhepunkte von bestehenden Partnerschaften begleiten, beispielsweise das Kantonale Blasmusikfest des Zürcher Blasmusikverbands wie auch das Nordostschweizerische Schwingfest des Zürcher Schwingerverbands. Zusätzlich unterstützten wir die Paracycling und Rad WM 2024 in Zürich sowie den Trachtenrail in der Stadt Zürich im Rahmen des Eidgenössischen Trachtenfests 2024.

Schwerpunkt

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

Inhalt

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

I Das Auslandsgeschäft der Zürcher Kantonalbank

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

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

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

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

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

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

II Interview strategische Einordnung Auslandgeschäft

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

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

Interview: Marco Schwarzenbach, Zürcher Kantonalbank

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

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

Welche volkswirtschaftlichen Vorteile ergeben sich daraus für den Kanton Zürich?

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

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

War das schon immer so?

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

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

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



Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats der Zürcher Kantonalbank

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

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

Inwiefern ist das Auslandgeschäft der Zürcher Kantonalbank gesetzlich verankert?

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

Wie sind Geschäfte mit Auslandbezug im Kontext des Leistungsauftrags einzuordnen?

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

Welchen Umfang haben Geschäfte mit Auslandbezug denn heute?

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

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

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

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

Wie will die Zürcher Kantonalbank das Auslandgeschäft in Zukunft entwickeln?

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

III Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank im Auslandgeschäft für Unternehmen

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

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

Die Bedeutung der Aussenwirtschaft für die Schweiz

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

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

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

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

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

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

7 von 10

Beschäftigten arbeiten in Unternehmen, die im internationalen Warenhandel tätig sind

1 von 3

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

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

Der internationale Zahlungsverkehr als Tor zur Welt

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

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

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

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

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

Das Handelsgeschäft der Zürcher Kantonalbank mit Auslandbezug

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

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

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

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

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

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

Zugang zu internationalen Märkten und Produkten (Outbound)

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

Refinanzierung, Bilanzsteuerung sowie Risiko- und Ertragsdiversifikation der Zürcher Kantonalbank

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

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

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

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

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

Finanzierungen im internationalen Umfeld

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

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

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

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

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

Aussenhandel und Exportfinanzierungen

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

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

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

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

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

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

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

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

Zahlungsverkehr über die Korrespondenzbanken

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

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

Risikoübernahme durch die Banken im Aussenhandel

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

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

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

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

Handel über das Bankennetzwerk

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

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

Verwahrung von Wertschriften

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

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

Betreuung des internationalen Bankennetzwerkes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Die vier Repräsentanzen der Zürcher Kantonalbank im Ausland

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

Representative Office Singapur

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

Representative Office Beijing

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

Representative Office Mumbai

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

Representative Office São Paulo

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

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

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

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

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

Die Exportförderung durch den Bund

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

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

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

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

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

Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV)

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

Oberste Ziele der SERV sind:

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

Switzerland Global Enterprise (S-GE)

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

Das Aussenhandelsgeschäft als Teil des Leistungsauftrags der Zürcher Kantonalbank

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

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

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

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

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

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

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

Massgeschneiderte Trade-Finance-Lösungen: Ein Muss im Aussenhandelsgeschäft

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

Unsere umfassende Beratung im Aussenhandelsgeschäft

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

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

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

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

Unsere Aussenhandelsprodukte kurz erklärt:

Dokumentar-Akkreditiv

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

Dokumentar-Inkasso

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

Bankgarantie

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

Exportfinanzierung

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

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

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

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

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

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

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

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

Globale Reichweite und Expertise im Aussenhandel

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Kooperation mit multinationalen Entwicklungsbanken

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

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

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

Erfahrungsbericht eines Aussenhandelskunden der Zürcher Kantonalbank

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

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

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



DrM-Anlage in Chile (Bild: zVg)

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

Interview: Zürcher Kantonalbank

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

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

Mit welchen Herausforderungen sind Sie bei Ihren Aussenhandelsgeschäften konfrontiert?

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

Wie häufig kommen Bankgarantien bei Ihnen zum Einsatz?

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

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

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

Welche Rolle spielen für Sie Akkreditiv und Dokumenteninkasso?

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

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

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

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

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

Wo unterscheidet sich die Zürcher Kantonalbank von anderen Banken?

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

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

Peter Nünlist

CFO der DrM, Dr. Mueller AG

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

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

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

Grössere Zielgruppen erreichen

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

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

Auf Erfolgskurs – lokal, national und international

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

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

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

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



Auslandsmärkte: Aufstellung auf einen Blick

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

Internationales Wachstum: Mehr als ein gutes Argument

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Private Banking International zur Stärkung der Positionierung

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

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

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

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

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

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

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

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

Auslandschweizerinnen und -schweizer

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

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

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

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

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

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

Private-Banking-Kunden in ausgewählten Ländern

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Produkte und Dienstleistungen für Alltagsgeschäfte im Ausland

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



Fremdwährungskonten

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



Karten

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



Zahlungsverkehr

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



Bargeldversand

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

V Interview mit Hjalmar Schröder, Chief Risk Officer

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



Hjalmar Schröder, Chief Risk Officer der Zürcher Kantonalbank

«Die Bank agiert umsichtig und defensiv.»

Interview: Pascal Trüb, Zürcher Kantonalbank

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

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

Welches wäre das?

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

Wie geht die Bank mit den Risiken um?

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

In welchem Verhältnis stehen Auslandsrisiken zur gesamten Risikolage der ZKB?

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

Wie sichert sich die Bank gegen solche Risiken ab?

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

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

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

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

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

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

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

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

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 Risikorexposition 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 das Risikomanagement, Legal & Compliance, die Kommunikation, das Marketing, die IT, das Segments-, Produkt- & Kanalmanagement, das People & Culture (Personalwesen) und die 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 Leitplanken:

- 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 diese gezielt weiterentwickeln.

Konzernleitbild

Konzernstrategie

Kundensegmente

Kernsegmente Private

- Privatkunden
- Vermögende Privatkunden
- Private Banking

Kernsegmente KMU

- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Firmenkunden

Spezialisierte Segmente

- Grossfirmen
- Pensionskassen
- Financial Institutions
- Key Clients
- Externe Vermögensverwalter
- Private Kunden Ausland

Produzenten

Asset Management

Handel, Kapitalmarkt & Research

Custody

Funktionen

- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">– Segments-, Produkt- & Kanalmanagement | <ul style="list-style-type: none">– Investment Solutions– Fondsleitung– Finanzierungszentrum– IT– Operations– Real Estate | <ul style="list-style-type: none">– Marketing– Kommunikation– People & Culture (HR)– Finanzen– Risk– Legal & Compliance |
|---|--|--|

Berichterstattung zu:

- > Kundensegmente: S. 64 ff.
- > Kernsegmente Private: S. 67 ff.
- > Kernsegmente KMU: S. 69 ff.
- > Spezialisierte Segmente: S. 72 ff.
- > Produzenten: S. 76 ff.

Geschäftsumfeld und Risikobeurteilung

Das Berichtsjahr war geprägt von geopolitischen Unsicherheiten, einer abschwächenden Inflation und Zinssenkungen der Nationalbanken. Der Finanzplatz bleibt eine Stütze der Schweizer Volkswirtschaft, die Rahmenbedingungen sind jedoch herausfordernd. Zahlreiche regulatorische Vorschriften befinden sich in Arbeit. Das Risikoprofil der Zürcher Kantonalbank hat sich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert und präsentiert sich zum Ende des Geschäftsjahres 2024 weiterhin robust.

Gesamtwirtschaft

US-Wirtschaft dynamischer als Eurozone und China – Schweizer Wirtschaft robust

2024 hat sich die Weltwirtschaft dynamischer und widerstandsfähiger gezeigt als erwartet. Insbesondere in den USA fiel das Wirtschaftswachstum dank eines anhaltend starken Privatkonsums überraschend hoch aus. Die Divergenz zwischen den USA und Europa hat sich damit weiter akzentuiert. In der Eurozone lag der Privatkonsum trotz einer Erholung gegen Jahresende immer noch deutlich unter dem Trend von vor der Pandemie. Die Wirtschaft ist im Berichtsjahr zwar leicht gewachsen, jedoch wurde diese Entwicklung vor allem von Südeuropa getrieben, während die deutsche Wirtschaft seit längerem stagnierte.

In China hat sich das Wachstum nach einem starken Jahresauftakt deutlich verlangsamt. Strukturelle Probleme wie die anhaltende Immobilienkrise, die hohe Verschuldung der Provinzen und die demografische Entwicklung wirkten sich zunehmend negativ auf das Wirtschaftswachstum aus.

Im Jahresverlauf zeigte sich die Schweizer Wirtschaft robust. Dies nicht nur aufgrund der hohen Zuwanderung, sondern auch wegen der Diversifikation in hochtechnologischen Wirtschaftszweigen. Diese Bereiche verfügen über Absatzmärkte, die weniger preissensitiv sind, wodurch eine allfällige Frankenstärke die Nachfrage weniger stark beeinflusst.

Notenbanken senken Leitzinsen infolge Inflationsrückgang

Die Inflation hat sich 2024 auf breiter Front zurückgebildet. Die grossen ökonomischen Verwerfungen, welche die Pandemie und der Ukraine-Krieg verursacht hatten, gehören weitgehend der Vergangenheit an. Zum Inflationsrückgang und der Stabilisierung der Inflationserwartungen hat aber auch das entschlossene Vorgehen der Notenbanken beigetragen. Im Jahresverlauf näherten sich die Inflationsraten in vielen wichtigen Volkswirtschaften wieder dem angestrebten Zielwert von 2 Prozent an. Dies erlaubte es den meisten grossen Notenbanken, die Leitzinsen wieder zu senken.

Bereits im März gab die Schweizerische Nationalbank (SNB) den Startschuss und senkte den Leitzins in der Folge an jeder Lagebeurteilung bis auf 0,5 Prozent per Ende 2024. Auch in den USA, der Eurozone, Grossbritannien und Kanada kam es 2024 zu mehreren Zinssenkungen. Im Kontrast dazu beendete die japanische Notenbank ihr fast achtjähriges Experiment mit Negativzinsen und erhöhte den Leitzins auf 0,4 Prozent.

Positive Marktentwicklungen

Die Aktienmärkte profitierten vom konstruktiven makroökonomischen Umfeld und der Aussicht auf tiefere Zinsen. Darüber hinaus wurden die Fantasien der Anleger weiter vom anhaltenden Boom im Bereich der künstlichen Intelligenz beflügelt. Die grossen Technologiefirmen blieben dementsprechend die Zugpferde der Aktienmärkte. Erst später im Jahr konnten defensive Sektoren wie Basiskonsumgüter und Energieversorger etwas aufholen.

Der US-Aktienmarkt erhielt zusätzliche Unterstützung durch die Wiederwahl von Donald Trump, von dem sich die Investoren einen wirtschaftsfreundlichen Kurs mit tieferen Steuern und einer Deregulierung im Finanz- und Energiebereich versprechen. In der Folge legte der US-Aktienmarkt das zweite Jahr in Folge um mehr als 20 Prozent zu. Die Renditen von Staatsanleihen stiegen seit Jahresbeginn mehrheitlich, was die verbesserten Konjunkturaussichten und die gesunkenen Zinssenkungserwartungen widerspiegelte.

In der Schweiz sorgten der tiefere Leitzins der SNB, die gesunkene Inflation und die anhaltend hohe Nachfrage nach Staatsanleihen von institutionellen Investoren hingegen für einen deutlichen Renditerückgang. Ende Jahr fiel die Rendite von 10-jährigen Eidgenossen unter 0,2 Prozent. Der Goldpreis kannte nur den Weg nach oben und erreichte bei robuster Nachfrage immer wieder neue Rekordwerte.

Bankenplatz Schweiz

Der Finanzplatz Schweiz leistet einen wichtigen Beitrag zur Schweizer Volkswirtschaft. Die rund 240 Banken kommen für fast 5 Prozent der hiesigen Wertschöpfung auf. Im grenzüberschreitenden Private Banking rangiert die Schweiz weltweit weiterhin auf Platz eins.

Strukturelle Veränderungen im Heimmarkt Schweiz

In vielen Geschäftsfeldern sind die Margen weiterhin unter Druck, vor allem weil der Schweizer Markt stark umkämpft ist. Nachdem 2023 das Zinsengeschäft bei vielen Banken im Zuge der rasanten Zinswende der Schweizerischen Nationalbank für hohe Erlöse gesorgt hat, hat sich dieses im Berichtsjahr infolge der Zinssenkungen der SNB normalisiert.

Die Zusammenführung der beiden Grossbanken 2023 zeigte im Berichtsjahr erste strukturelle Veränderungen für den hiesigen Finanzplatz und wird noch weitere grosse Veränderungen in den nächsten Jahren nach sich ziehen.

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.

Schweizer Banken sind trotz Unsicherheiten optimistisch

Im Berichtsjahr senkte die SNB den CHF-Leitzins in mehreren Schritten von 1,75 auf 0,5 Prozent. Da-

durch kamen die Margen wieder unter Druck und das Zinsengeschäft verzeichnete Rückgänge. Im Schweizer Kreditgeschäft waren bislang keine wesentlichen Ausfälle zu verzeichnen. Demgegenüber stiegen die Erträge der Banken im Kommissionsgeschäft, während das Handelsgeschäft vielerorts rückläufig war.

Viele Wachstumsinitiativen

Im Beratungsgeschäft bestehen für die Banken naheliegende Betätigungsfelder. So hat beispielsweise die Komplexität im Anlage-, Vorsorge- und Steuerbereich zugenommen. Inflationssorgen und 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 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 in den Wirtschaftsverbänden proaktiv begleitet.

Laufende Weiterentwicklung des Aufsichtsrechts

2024 veröffentlichten die FINMA, die SNB und das Financial Stability Board (FSB) ihre Berichte zum Zusammenschluss der beiden Grossbanken. Zudem genehmigte die FINMA im Juni 2024 gestützt auf den Bericht der Wettbewerbskommission die Fusion der Grossbanken ohne Auflagen. Ebenfalls im Juni publizierte der Bundesrat seinen Too-Big-To-Fail-Bericht und analysiert darin

mögliche Massnahmen. Der Bericht der parlamentarischen Untersuchungskommission erschien gegen Ende 2024. Deshalb hat das Parlament sämtliche Vorlagen in Zusammenhang mit der Fusion (auch die im Parlament bereits pendenten rund 60 Vorstösse) sowie den Vorstoss des Bundesrates zur Einführung eines «Public Liquidity Backstops» ins Jahr 2025 verschoben, um sämtliche Vorstösse gesamtheitlich zu diskutieren.

Die FINMA eröffnete diverse Vernehmlassungen, u.a. zur Insolvenzverordnung FINMA und zu einem neuen Rundschreiben zur konsolidierten Aufsicht. Die Überführung der Aufsichtsgrundsätze zum Prüfwesen in eine Verordnung samt Totalrevision des Rundschreibens 2025/1 «Prüfwesen» ist bereits erfolgt und per 1. Januar 2025 in Kraft gesetzt, ebenso wie das neue Rundschreiben 2025/2 zu «Verhaltenspflichten nach FIDLEG/FIDLEV».

Die Notfall- und Stabilisierungspläne der Zürcher Kantonalbank als systemrelevante Bank wurden von der FINMA geprüft und im März 2024 als umsetzbar qualifiziert.

Im Bereich Finanzmarktrecht hat die Revision des Finanzmarktinfrastukturgesetzes (FinfraG) begonnen, mit Fokus auf Finanzmarktinfrastrukturen, Derivatehandel, Marktmissbrauch, Strafbestimmungen und Finanzanalyse.

Zunehmende Bedeutung von Daten und Digitalisierung

Mit der stetig zunehmenden Digitalisierung steigt auch die Bedeutung von Daten konstant. Diese Entwicklung wird begleitet vom zunehmenden Erlass gesetzlicher Regelungen und Vorgaben.

2024 hat die EU das revidierte Datenschutzgesetz samt Verordnungen als äquivalent qualifiziert. Das CH/US-Data Privacy Framework (DPF), welches konformen Datenaustausch gemäss Bundesgesetz über den Datenschutz (DSG) ermöglicht, trat analog zur Regelung der EU mit den USA in Kraft. Der Bundesrat hat nach Finalisierung des revidierten Cybersicherheitsgesetzes, welches neu eine Meldepflicht bei kritischen Cyberangriffen statuiert, die Vernehmlassung zur neuen Cybersicherheitsverordnung lanciert.

Das für digitale Geschäftsmodelle zentrale Gesetz zur Schaffung einer gesetzlich anerkannten digitalen Identität (E-ID) hat im zweiten Anlauf den parlamentarischen Prozess rasch und weitgehend unbestritten durchlaufen. Im Dezember 2024 stimmten beide Räte dem Bundesgesetz über die E-ID samt Kredit zu. Es ist vorgesehen, diese für digitale Geschäftsmodelle wichtige Gesetzgebung per 2026 in Kraft zu setzen.

In der EU sind wichtige Regulierungen in Kraft getreten, welche je nach Geschäftsmodell direkt oder indirekt auch Anbieter in der Schweiz betreffen. Dazu gehört der EU Data Act, welcher fairen Zugang und faire Datennutzung sicherstellen will. Der EU Digital Services

Act schafft Rahmenbedingungen für digitale Plattformen und Suchmaschinen zur Verbesserung des Datenschutzes, zur Bekämpfung illegaler Inhalte etc. Mitte 2024 ist auch der EU AI Act in Kraft getreten. Als Reaktion darauf wird der Bundesrat voraussichtlich Anfang 2025 eine Analyse zu allfälligen schweizerischen Regulierungen zum Thema vorlegen. Deshalb verzichtet die FINMA auf eine eigene Regulierung, hat aber Ende 2024 eine Aufsichtsmitteilung zur Anwendung von Governance und Risikomanagement auch bei künstlicher Intelligenz publiziert. Ferner hat die EU begonnen, Kryptowährungen umfassend zu regulieren. Die Schweiz war hier schneller und hat dies bereits im Zuge der Distributed-Ledger-Technologie (DLT)-Gesetzgebung mit punktuellen Anpassungen der Schweizer Rechtsordnung realisiert.

Nachhaltigkeit und «Sustainable Finance»

Nach der Vernehmlassung setzt der Bundesrat die Klimaschutzverordnung mit Pflichten der Wirtschaft zu Fahrplänen (Transitionsplänen) und der Pflicht, sich fortlaufend dem Klimawandel anzupassen und Schutzmassnahmen zu ergreifen, per 1. Januar 2025 in Kraft.

Der Bundesrat hat sich Mitte 2024 für die Selbstregulierungen der Finanzwirtschaft zur Bekämpfung von Greenwashing ausgesprochen, verzichtet einstweilen auf Gesetzgebung zu diesem Thema, wird aber die regulatorische Entwicklung in der EU weiterhin aktiv beobachten.

Der Bundesrat eröffnete Mitte 2024 die Vernehmlassung zur Verbreiterung der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach Obligationenrecht (OR). Durch Absenkung der Schwellenwerte sollen mehr Unternehmen dieser Berichterstattung unterstellt werden. Nur bei den Banken sollen sämtliche Institute dieser Pflicht unbesehen von Grösse und Grad der Einflussmöglichkeit auf Nachhaltigkeit erfasst sein. Die Banken fordern hier Gleichbehandlung.

Mitte 2024 eröffnete der Bundesrat die Vernehmlassung zur CO₂-Verordnung zur weiteren Reduktion des Treibhausgas-Ausstosses. Im Zuge der fortlaufenden CO₂-Gesetzgebung wurde 2024 auch eine Anpassung im Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) geschaffen. Neu handelt auch unlauter, wer qualitativ, quantitativ oder mit Bezug auf Fertigungsprozesse falsche oder irreführende Aussagen macht.

Nachdem die FINMA in zwei Vernehmlassungen viele Vorschläge der Finanzbranche zur Klärung und Vereinfachung übernommen hatte, setzte sie das neue Rundschreiben 2026/1 «Naturbezogene Finanzrisiken» per 1. Januar 2026 in Kraft.

In der EU wurde die neue Richtlinie zur unternehmerischen Sorgfalt im Bereich Nachhaltigkeit (CS3D, europäische Lieferkettenrichtlinie) verabschiedet. Diese geht teilweise weiter, teilweise aber (z.B. betreffend Kinderarbeit) auch weniger weit als die schweizerischen

OR-Regeln. Ferner schlagen die EU-Aufsichtsbehörden vor, bei der Bezeichnung nachhaltiger Anlagelösungen neu auch die Kategorie «Übergang» zuzulassen. Damit übernimmt die EU den Ansatz des Vereinigten Königreichs gemäss Sustainable Disclosure Requirements and Investment Labels (SDR), welche ebenfalls «Improvers» zulässt. Dies verbreitert das zulässige Anlageuniversum.

Weitere relevante Regulierungsthemen auf Bundesebene

Mitte Mai 2024 lancierte der Bundesrat die Botenschaft zur weiteren Stärkung der Geldwäschereibekämpfung. Namentlich soll mit dem neuen Transparenzgesetz (TJPG) ein zentrales Register über die wirtschaftlich berechtigten Personen geschaffen werden. Zudem sollen neu auch Berater dem Geldwäschereigesetz (GwG) unterstellt werden, aber nur für aus GwG-Sicht besonders kritische Transaktionen wie Firmengründungen und -umstrukturierungen sowie Liegenschaftenkäufe.

Im Steuerbereich haben die Schweiz und die USA ein neues Abkommen zum gegenseitigen Austausch von Finanzdaten unterzeichnet. Gestützt darauf erfolgt der bisher einseitige Datenaustausch zugunsten der USA nun erstmals gegenseitig.

Entwicklungen auf kantonaler Ebene

Nach der Annahme der OECD/G20-Vorlage zur Besteuerung von grossen, international tätigen Unternehmen mit einem Mindeststeuersatz von 15 Prozent in der eidgenössischen Volksabstimmung vom 18. Juni 2023 ist die Regelung per 1. Januar 2024 in Kraft getreten. Die OECD-Mindeststeuer betrifft auch die Zürcher Kantonalbank, die aufgrund der neuen Kriterien steuerpflichtig wird. Für Organisationen im Staatsbesitz gilt, dass die Einnahmen aus der Ergänzungssteuer den Eigentümern zufließen. Bank und Kantonsrat erreichten mit einer Anpassung im Kantonalbankgesetz, dass die bisherige Aufteilung der Gewinnausschüttung der Zürcher Kantonalbank gleichbleibt. Der jeweilige Steuerbetrag an den Kanton soll bei der Festlegung des Ausschüttungsbetrags angerechnet werden. Der Kantonsrat hat die Anpassung des Kantonalbankgesetzes im Berichtsjahr verabschiedet, die Gesetzesänderung trat per 1. Januar 2025 in Kraft.

Der Kantonsrat hat im Berichtsjahr eine parlamentarische Initiative abgelehnt, die vorsah, dass neu der Kantonsrat auf Antrag des Bankrats die Gewinnausschüttung in einer separaten Abstimmung genehmigt.

Per 1. Januar 2024 trat das angepasste Kantonalbankgesetz in Kraft, das neu nachhaltige Entwicklung und Treibhausgasneutralität im Zweckartikel verankert.

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.

Kreditrisiken

Das Portfolio der Unternehmenskredite verzeichnet ein ansprechendes Wachstum. Für die Zürcher Kantonalbank boten sich dabei unter anderem Opportunitäten aus der Neuausrichtung verschiedener Unternehmen im Zuge der Grossbankenfusion. Das Portfolio zeigt sich unverändert stabil in Bezug auf Ausfallrisiken. Während die exportorientierten Sektoren unter der gedämpften internationalen Nachfrage litten, haben binnen- und konsumorientierte Sektoren von einem robusten privaten Konsum profitiert. Aus der regelmässigen Beurteilung aller grösseren ungedeckten Bilanzengagements zeigen sich keine ausserordentlichen Risiken. Gleichwohl bleiben Unsicherheiten, auch aufgrund der anhaltenden geopolitischen Spannungen, der Regierungswechsel in Europa und drohender Handelshemmnisse seitens der USA.

Das Hypothekarportfolio der Zürcher Kantonalbank ist 2024 mit 5,7 Prozent stärker gewachsen als der Gesamtmarkt. Beim selbstbewohnten Wohneigentum liegt das Wachstum bei 2,1 Prozent. Das Kreditrisikomanagement stellt bei der Hypothekarkreditvergabe sicher, dass das Portfoliowachstum ein unverändert ausgewogenes Risikoprofil aufweist.

Immobilienmarkt Zürich

Der akzentuierte Rückgang der Zinsen wirkte sich bisher kaum auf die Preisentwicklung am Eigenheimmarkt aus. Trotz Rückenwind aus den Zinsen hat sich das Preiswachstum der Zürcher Eigenheime von 3,7 Prozent im Jahr 2023 auf ein diesjähriges Plus von 3,3 Prozent leicht verlangsamt. Insbesondere für die Region «Land» des ZWEX Index, in ländlicheren und damit günstigeren Regionen des Kantons Zürich, kam es zu einer Seitwärtsbewegung der Preise. Grund für die geringe Preisdynamik dürfte der vorhandene Angebotsüberhang sein. Im Zuge des Zinsanstiegs, der 2022 mit dem Ende der Pandemie sowie dem Ausbruch des Ukraine-Krieg einsetzte, wurden Eigenheiminteressierte zurückhaltender. Insbesondere im Neubausegment zeigte sich der Verkaufsprozess harziger. Längere Verkaufszeiten und eine grössere Auswahl an Verkaufsobjekten waren die Folge. Mit den günstigeren Finanzierungsbedingungen hat 2024 der Appetit der Käufer nach den eigenen vier Wänden wieder zugenommen. Schliesslich lassen sich die Wohnkosten mit dem Eigenheimkauf gegenüber einer vergleichbaren Mietwohnung wieder senken. Nach einem historischen Tief bei der Anzahl der Transaktionen legte die Marktaktivität im zweiten Halbjahr wieder zu. Der Abbau des Bestandes an zum Verkauf angebotenen Eigenheimen wird jedoch noch eine Weile andauern und die Preisentwicklung in Schach halten. Der Eigenheimmarkt ist damit in einem stabilen Zustand.

Markt- und Liquiditätsrisiken

Das Risikoprofil im Handel war weitgehend geprägt von den Kreditrisiken im Bondhandel. Der Value at Risk (VaR) liegt zum Jahresende tiefer als im Vorjahr.

Das Management der Bilanzstruktur-Risiken erfolgte vor dem Hintergrund sinkender Zinsen und, als Folge davon, geändertem Kundenverhalten bei der Wahl der Hypothekarprodukte. Mit den Leitzinssenkungen der SNB verschob sich die Präferenz der Kunden im zweiten Halbjahr zu den Festhypotheken, auch mit längeren Laufzeiten.

Die gute Liquiditätssituation der Zürcher Kantonalbank kommt in den soliden Kennzahlen zum Liquiditätsrisiko zum Ausdruck. Seit dem 1. Januar 2024 gelten für systemrelevante Banken zusätzliche Liquiditätsvorschriften mit einem Stresshorizont von 90 Tagen (bisher nur 30 Tage). Sämtliche regulatorischen Vorgaben zur Liquidität, darunter auch zur strukturellen Finanzierungsquote (NSFR), waren jederzeit komfortabel eingehalten.

Operationelle und Compliance-Risiken

Im Bereich der operationellen Risiken hat sich das Risikoprofil nicht grundlegend verändert. Prozess- und Cyber-Risiken stellen weiterhin die beiden Themenbereiche mit dem bedeutendsten Restrisiko dar. Deren Risikomanagement kommt deshalb unverändert eine

hohe Aufmerksamkeit zu. Die Dynamik der Geschäftstätigkeit und die zunehmende Regulierung erhöhen die Anforderungen an Expertenwissen und Modelle für ein angemessenes Kontrollumfeld laufend. Die interne Planung und Budgetierung stellt sicher, dass die dafür notwendigen Ressourcen alloziert werden.

Das Risikoprofil im Bereich der Compliance-Risiken ist stabil geblieben. Die Umsetzung der sich stetig weiterentwickelnden regulatorischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen vor allem in den Bereichen des Anlegerschutzes, des Datenschutzes und der Geldwäschereibekämpfung verlangte auch im Berichtsjahr 2024 den Einsatz substanzieller Ressourcen. Ein weiterer Fokus wurde auf die Entwicklungen in Nachhaltigkeitsthemen gelegt, um den steigenden rechtlichen Anforderungen gerecht zu werden. Besondere Anstrengungen erforderten im Berichtsjahr auch die Erneuerung der Systeme zur Geldwäschereibekämpfung sowie das Management der Rechts- und Compliance-Risiken im Zusammenhang mit den Sanktionen aufgrund geopolitischer Konflikte. Der Klimaschutz ist seit Langem ein zentrales Thema für die Zürcher Kantonalbank. Mit der Mitgliedschaft in der Net-Zero Banking Alliance unterstreicht die Bank dieses Bekenntnis. Die klimabezogenen Finanzrisiken stellen jedoch kein Top-Risiko für die Bank dar. Dies erklärt sich aus der Art der Geschäftstätigkeiten und dem starken Fokus auf den Wirtschaftsraum Zürich.

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 hervorragendes Kundenerlebnis und begleiten unsere Kundinnen und Kunden oftmals ein Leben lang.

Die physische Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden schaffen wir tagtäglich in den persönlichen Beratungsgesprächen und in den Kontakten an unseren Standorten. Hierzu unterhielten wir im Kanton Zürich per Ende 2024 51 Geschäftsstellen. Mit unseren Filialen, Automaten und weiteren Standorten 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. 247).

Zusätzliche Nähe schaffen wir mit einer Vielzahl modernster digitaler Selbstbedienungsmöglichkeiten. Vor allem Dienstleistungen über mobile Kanäle, die wir stetig weiterentwickeln, gewinnen noch stärker an Bedeutung. So können Kundinnen und Kunden ihre Bankgeschäfte über das ZKB eBanking oder ZKB Mobile Banking zeit- und ortsunabhängig abwickeln.

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 zeit- und ortsunabhängiger Abwicklung von alltäglichen Bankgeschäften sowie die

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

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 mit Hilfe 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 zeigen, dass die Kundenbindung im Vergleich mit der Messung aus dem Jahr 2022 in allen drei Bereichen Private Banking, Firmenkunden und Direktbank konstant hoch bleibt. Der Index, der die Kundenbindung ausdrückt, liegt 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 verzeichnen wir sehr hohe Werte.

Modernisierung sämtlicher Filialen im Kanton Zürich

Die Zürcher Kantonalbank setzt auch langfristig auf die Präsenz vor Ort. Sämtliche Filialen werden entlang eines neuen Standortkonzepts umgestaltet, das Kunden- und Markenerlebnis wird modernisiert und über alle Kanäle vereinheitlicht.

In den Filialen steht die persönliche Beratung und Begleitung bei wichtigen Lebens- oder Unternehmensereignissen im Zentrum. Da Alltagsgeschäfte zunehmend digital getätigt werden, unterstützen Filialmitarbeitende Kundinnen und Kunden auch vor Ort bei der Selbstbedienung und begleiten sie in die digitale Welt.

Im Berichtsjahr wurden die Filialen Kloten und Wollishofen nach neuem Konzept wiedereröffnet. Daneben wurde die Planung für die Modernisierung weiterer Standorte initiiert.

Erneut mehr bargeldlose Transaktionen

Der Trend zu bargeldlosem Bezahlen setzte sich auch 2024 fort. Im Berichtsjahr stellten wir eine Abnahme der Bargeldtransaktionen um 6 Prozent fest. Demgegenüber nahmen bargeldlose Transaktionen (ZKB Visa Debit Card, Kreditkarte, TWINT) um 14 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 8 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 Mobile-Applikationen ZKB Mobile Banking, ZKB TWINT, ZKB Access und frankly werden als sehr gut bewertet. Im schweizweiten Vergleich mit Apps anderer Finanzdienstleister sind wir gemäss einer Studie der Hochschule Luzern führend.

Open Banking vorangetrieben

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

Privatpersonen sollen dank des Branchenvorhabens «Retail Multibanking» der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) mehrere Bankbeziehungen über eine einzige Plattform oder App verwalten können und

dadurch eine aktuelle Finanzübersicht all ihrer Bankbeziehungen erhalten.

Firmenkunden und Treuhänder können mit weiteren Softwareschnittstellen via SIX bLink-Plattform ihr Firmenkonto 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 «OpenWealth Association» intensiviert, sodass sie ihre Beratungsleistungen, inklusive des direkten Börsenhandels mit der Zürcher Kantonalbank, stets verbessern und automatisieren können.

Weiterentwicklung Digitalisierung und Innovation

In der Zürcher Kantonalbank arbeiten sämtliche Geschäftseinheiten an neuen Lösungen. 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. 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. Erfolg versprechende Ideen werden so auf konkrete Schritte heruntergebrochen und verschiedene Angebote direkt mit den Kundinnen und Kunden getestet. 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 auf wichtige Investitionen in die Zukunft, wie z.B. die Cloud und das Informationsmanagement, die Umsetzung unserer Cyber Security Roadmap und die Unterstützung unserer Business Portfolios. Mittels Automatisierung und Standardisierung erhöhen wir unsere Wirkung für die Bank und mittels eines konsequenten Performance Managements steuern wir unsere Entwicklung faktenbasiert.

Unser grösstes Gut sind dabei unsere Mitarbeitenden. Deshalb investieren wir nachhaltig in unsere IT-

Modernisierung aller Standorte bis 2030

ZKB Mobile Banking

8

Millionen Logins
pro Monat

Hohe Kundenbindung

gemäss Kundenzufriedenheitsumfrage 2024

Engineering-Kultur und in die Skills, Kompetenzen und Fachkarrieren unserer Mitarbeitenden.

Neue digitale Plattform für externe Vermögensverwalter, professionelle und institutionelle Kunden

Mit der Lancierung von «ZKB eWealth» und neuen Schnittstellen für den Datenaustausch mit Drittsystemen hat die Zürcher Kantonalbank im Berichtsjahr ihr digitales Angebot für externe Vermögensverwalter sowie professionelle und institutionelle Kunden weiter ausgebaut und umfassend erneuert. Diese können sich damit eine Übersicht über die Portfolios, Konto-, Depot- und Geldmarktbestände ihrer Kunden verschaffen, Belege abrufen, Einzel- und Sammelbörsenaufträge, Devisengeschäfte und Instruktionen zu Corporate Actions sowie Kontoüberträge erfassen. Die Schnittstelle ermöglicht zudem den Austausch von Positions- und Transaktionsdaten mit anderen Banken und Drittsystemanbietern sowie den verzögerungsfreien Empfang von Börsenaufträgen. Mit diesem zeitgemässen Angebot entsprechen wir einem grossen Bedürfnis unserer professionellen Kunden und positionieren uns als zentrale Anbieterin im Markt.

Garantie- und Importakkreditivaufträge neu im eBanking

Die Zürcher Kantonalbank stellt ihren Firmenkunden neue Funktionalitäten im eBanking zur Verfügung, die eine elektronische und sichere Beauftragung von Garantie- und Importakkreditivaufträgen ermöglichen. Als Alternative zur schriftlichen Auftragserteilung mithilfe klassischer Formulare bietet der digitale Kanal wesentliche Vorteile: eine stets aktuelle Übersicht über sämtliche Aufträge, die Möglichkeit, alte Aufträge zu kopieren und als Basis für neue Aufträge zu nutzen sowie eine effiziente und sichere Übermittlung der Aufträge an die Zürcher Kantonalbank. Die Funktionalitäten werden sukzessive ausgebaut, damit in Zukunft neben weiteren Aussenhandelsprodukten wie Exportakkreditiven oder Dokumentarinkassi auch das Erfassen von Änderungsaufträgen, der Austausch von Textentwürfen bei Garantien, die Avisierung von Kommissionsabrechnungen oder zusätzliche Reporting-Funktionen möglich sein werden.

Digitale Vermögenswerte: Handel und Verwahrung von Kryptowährungen

Mit der Lancierung der Digital Asset Solution bietet die Zürcher Kantonalbank ihren Kundinnen und Kunden den Handel und die sichere Verwahrung von Kryptowährungen an. Damit setzen wir einen weiteren Meilenstein im Zusammenhang mit digitalen Vermögenswerten. Die neuen Prozesse und Services sind nahtlos in die bestehenden Kundenkanäle ZKB eBanking, ZKB Mobile Banking und ZKB eWealth (für institutionelle Anleger) integriert und bieten somit ein gewohnt

einfaches und sicheres Kundenerlebnis. Das Angebot zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass die Zürcher Kantonalbank die kritische Funktion der sicheren Verwahrung der Private Keys übernimmt. Kundinnen und Kunden benötigen somit kein eigenes Wallet und müssen sich deshalb nicht um die Verwahrung ihrer eigenen Private Keys kümmern. Ausserdem ermöglichen wir von Beginn an den Handel rund um die Uhr und auch an Wochenenden.

Kernsegmente Private

Als lebensnahe Finanzpartnerin begleiten und beraten wir unsere Kundinnen und Kunden entlang ihrer Lebensereignisse. Bei finanziell wichtigen Ereignissen und Entscheiden wie Eintritt ins Erwerbsleben, Familiengründung, Kauf von Wohneigentum, Pensionierung und Nachlass stehen unsere Kundenberaterinnen und -berater persönlich als kompetente Partner zur Verfügung, um zeitgerecht umfassende Lösungen für Anlagen, Finanzierungen und Steuern sowie für die Vorsorge und Nachfolgeregelung zu erarbeiten. Je nach Komplexität des Anliegens werden weitere Spezialistinnen und Spezialisten hinzugezogen. 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.

Die Beratung und Betreuung unserer Kundinnen und Kunden in alltäglichen Bankgeschäften erfolgt über unsere Direktbank, die gleichzeitig als zentrale Verarbeitungsstelle der Zürcher Kantonalbank agiert. 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 2024 rund 880'000 eingehende Anrufe verzeichnete (2023: rund 930'000).

Ende 2024 zählten wir in den Kernsegmenten Private rund 770'000 aktive Kundinnen und Kunden (2023: rund 740'000).

Lancierung ZKB Banking sorgt für neue Kundinnen und Kunden

Die Zürcher Kantonalbank hat per 1. Januar 2024 die Jahresgebühren für Privatkonten in CHF und Debitkarten für Privatkundinnen und Privatkunden abgeschafft.

Die bestehende Kundschaft profitierte davon automatisch per 1. Januar 2024. Seitdem können auch Neukundinnen und Neukunden aus der gesamten Schweiz – dank der digitalen Kontoeröffnung – das neue

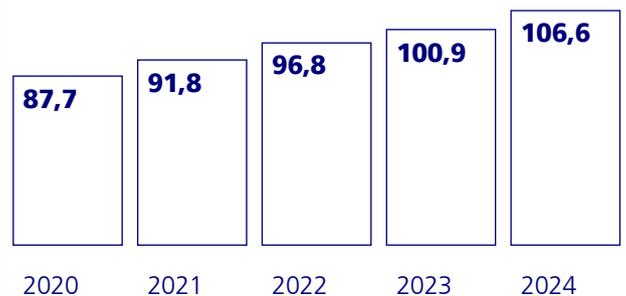
Marktdurchdringung

50 %

im Kanton Zürich bei Privatpersonen

Hypothekarforderungen

107 Mrd. CHF



Vorsorgevermögen

11 Mrd. CHF

Vorsorgevermögen in den ZKB Stiftungen für Säule 3a und Freizügigkeit

Angebot ZKB Banking nutzen. Im Berichtsjahr verzeichneten wir ein Wachstum von rund 31'000 neuen aktiven privaten Kundinnen und Kunden, was wir unter anderem auch auf dieses Angebot zurückführen.

ZKB Banking kombiniert die Vorteile einer kostenlosen, rein digitalen Neobank mit der Sicherheit und dem Mehrwert einer klassischen Bank, die hohe Servicequalität und individuelle Beratung bei alltäglichen Bankgeschäften über digitale Kanäle bietet – und zudem im Kanton Zürich mit 51 Filialen präsent ist. Kundinnen und Kunden erhalten Zugang zu Produkten und Dienstleistungen einer der sichersten Universalbanken der Welt – mit individueller Beratung sowie Service durch Fachexpertinnen und -experten per Telefon, Video oder vor Ort in den Filialen im Kanton Zürich.

Das Ziel der Zürcher Kantonalbank ist es, dass ihre Kundschaft bis 2025 all ihre Alltagsgeschäfte hybrid – also digital oder physisch – erledigen kann. ZKB Banking ist ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg.

Mehr Bank für junge Erwachsene: Neues Angebot für U30-Kundinnen und -Kunden

Mit der Lancierung von ZKB Banking Young stärkte die Zürcher Kantonalbank im Berichtsjahr die Attraktivität von Bankprodukten und den Zugang zu Zusatzleistungen für Jugendliche und junge Erwachsene. Bestands- und Neukundinnen und -kunden können bis zum 30. Geburtstag profitieren: Nebst kostenlosen Konten und Debitkarten, die bereits im Basisangebot ZKB Banking enthalten sind, umfasst ZKB Banking Young auch eine kostenlose Kreditkarte. Zudem profitieren neu alle Kundinnen und Kunden von 14 bis 30 Jahren vom ZKB Nachtschwärmer sowie der ZKB Visa Debit STUcard.

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

→ Verantwortungsvolles Anlegen im Nachhaltigkeitsbericht 2024: S. 33 ff., 53 ff., 66

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 seiner 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 stets 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 sofort, 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).

Die Zinserhöhungen der letzten Jahre zeigten 2024 ihre Wirkung. Sowohl in den USA als auch in Europa war die Inflation rückläufig. Da die Konjunktur aber robust blieb, senkten die Zentralbanken die Zinsen weniger stark als ursprünglich erwartet. Stabile Gewinnmargen sowie Impulse aus dem Technologiesektor sorgten für steigende Aktienmärkte. Auch Anleihen konnten dank der Zinssenkungen Kursgewinne verbuchen.

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.

Wachstum und Produkterweiterung beim Vorsorgesparen

Auch 2024 konnte das private Vorsorgesparen in den Säule-3a- und Freizügigkeitsstiftungen ausgebaut werden.

Das Angebot wurde mit einer zweiten Freizügigkeitsstiftung erweitert. Damit schliessen wir eine Lücke in der Wertschöpfungskette und ermöglichen eine noch umfassendere Betreuung unserer Kundinnen und Kunden entlang ihrer gesamten Vermögensverwaltung sowie eine effektivere Pensionierungsplanung. So kann das Freizügigkeitsguthaben bei einem Pensionskassenaustritt einmalig aufgeteilt und an zwei verschiedene Freizügigkeitsstiftungen überwiesen werden. Die beiden verteilten Guthaben können dadurch später in verschiedenen Jahren bezogen werden und erlauben eine grössere finanzielle Flexibilität.

Einen Meilenstein haben die Vorsorgevermögen in den Säule-3a- und Freizügigkeitsstiftungen der ZKB

erreicht, so wurde erstmals die Grenze von 10 Milliarden Franken Gesamtvermögen (2024: 11 Milliarden Franken) überschritten. Ein Teil davon wird beigetragen durch frankly, die digitale Vorsorgelösung der Zürcher Kantonalbank, die ein Vermögen von 3,8 Milliarden Franken (2023: 2,5 Milliarden Franken) aufweist und über 120'000 Kundinnen und Kunden zählt (2023: 95'000).

Vorsorgeangebot um Nachlassplanung erweitert

Im Berichtsjahr haben wir unser Beratungsangebot zur Nachlassplanung weiterentwickelt. Unsere neuen Dienstleistungen richten sich an Kundinnen und Kunden, die mit unseren Erbschaftsspezialistinnen und -spezialisten die richtige Lösung für ihre Nachlassregelung entwickeln möchten. Dabei übernehmen wir neben der Beratung auch die Erstellung von Dokumenten wie Testamente, Erbvertrag oder Ehevertrag und begleiten bei der Umsetzung. Damit komplettieren wir unser Angebot vom kostenlosen ZKB Erbschaft-Check bis hin zur umfassenden Begleitung in Nachlassfragen.

Starke Positionierung im Hypothekargeschäft

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 5,7 Milliarden Franken auf 106,6 Milliarden Franken. Dies entspricht einer Zunahme von 5,7 Prozent, während der Gesamtmarkt (nur Banken, ohne Hypo-Anlagestiftungen und Versicherungen) um 2,6 Prozent wuchs. Der Anteil der auf dem SARON basierenden ZKB Rollover-Hypothek beträgt per Ende des Berichtsjahres 21 Prozent des Hypothekarbestandes (2023: 23 Prozent). Der Anteil der Festhypotheken (inklusive ZKB Starthypotheken und ZKB Umweltdarlehen) am gesamten Hypothekarbestand lag Ende Jahr bei 78 Prozent.

→ Unsere Umsetzung im Finanzierungsgeschäft im Nachhaltigkeitsbericht 2024: S. 49 ff., 64 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 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.

Kernsegmente KMU

Unsere Mitarbeitenden begleiten Firmen durch alle Unternehmensphasen und unterstützen sie bei den finanziellen Herausforderungen von der Gründung bis zur Nachfolgeplanung.

Unsere Direktbank berät Gewerbekunden in allen Belangen des täglichen Lebens und steht diesem Kundensegment in Bezug auf Geldverkehr, Finanzierungen, Anlagen und Vorsorge zur Seite.

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). Dank einer konstanten Kreditpolitik leisten wir bei der Versorgung der KMU im Kanton Zürich sowie der mittleren und grossen Unternehmen schweizweit einen massgeblichen Beitrag zu einer funktionierenden Volkswirtschaft.

Die Bank für KMU

Ende 2024 zählten wir rund 75'000 aktive juristische Personen, davon 60'000 Unternehmen (grösstenteils KMU) und rund 15'000 übrige juristische Personen wie beispielsweise Vereine und Stiftungen zu unseren Kunden (2023: rund 72'000 juristische Personen, davon 58'000 Unternehmen und 14'000 übrige juristische Personen). Im Kanton Zürich erreichen wir bei den Unternehmen eine Marktdurchdringung von über 50 Prozent.

Unser Kreditengagement gegenüber Unternehmen nahm im Berichtsjahr auf 38,9 Milliarden Franken zu, was einem Plus von 8,4 Prozent entspricht (2023: 35,9 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 2024: S. 49 ff., 64 ff.

Marktdurchdringung

50%

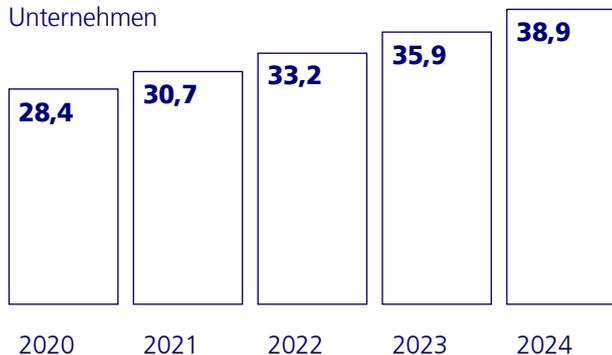
im Kanton Zürich bei Unternehmen

Kreditengagement

39

Mrd.
CHF

Kreditengagement gegenüber
Unternehmen



Start-up-Förderung

19,7 Mio. für 52 Start- und Scale-ups

Mehr als 250 Mio. CHF für rund 300 Start- und
Scale-ups seit 2005

Coronakredite werden weiterhin zurückbezahlt

Die Höhe der Covid-19-Hilfskredite an Unternehmen belief sich per Ende Berichtsjahr auf 153 Millionen Franken. Davon waren 144 Millionen Franken Covid-19-Kredite und 4 Millionen Franken Covid-19-Kredite Plus aus dem Bundesprogramm. Per Ende 2024 waren vom Höchststand von 1 Milliarde Franken im Jahr 2020 597 Millionen Franken vollständig zurückgeführt bzw. noch aktive Limiten im Umfang von weiteren 253 Millionen Franken reduziert. Die Höhe der Kredite aus dem Kantonsprogramm betrug 2 Millionen Franken. Die Kredite, welche die Zürcher Kantonalbank auf eigenes Risiko vergab, sind fast vollständig zurückgeführt.

KMU ZH: Unterstützung bei der Gewinnung von Fachkräften

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).

Für 2024 gab erneut der Mangel an ausgebildeten Fachkräften bei den KMU den Ausschlag für das Jahresthema. In zwei KMU ZH Praxisseminaren vermittelte die Zürcher Kantonalbank an sieben Tagesseminaren konkrete Lösungsansätze rund um Arbeitgeberversprechen, Markenauftritt, Rekrutierung und Beziehungsgestaltung. Firmen, die beide Seminarangebote absolviert hatten, bekamen die Möglichkeit für einen «KMU ZHustupf» – eine finanzielle Unterstützung einer selbst gewählten Massnahme zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität. Dieses Angebot nahmen 14 Firmen in einem Gesamtumfang von über 50'000 Franken wahr. Ausserdem brachte KMU ZH unter dem Titel «Von KMU zu KMU» Ratgebende und Ratsuchende zusammen – kostenlos. Die Plattform fördert den Dialog mit und zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Angebot für nachhaltig erfolgreiche KMU

Nach einer Testphase im Berichtsjahr 2023 lancierten wir 2024 unser Beratungsangebot zur Nachhaltigkeit für KMU.

Das Angebot verbindet Ingenieur- mit Finanzierungswissen und stellt der Kundschaft Beraterinnen und Berater aus dem Expertennetzwerk 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 neuen 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. 2024 finanzierte die Zürcher Kantonalbank traditionelle Unternehmensgründungen mit einem Volumen von 31,6 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 Verein «Go! Ziel selbstständig» zusammen und leistet mit Mikrokrediten Starthilfe beim Schritt ins Unternehmertum.

Start-up-Gründungen und Pionier-Portfolio

→ Start-up-Förderung im Nachhaltigkeitsbericht 2024: S. 65

Die Zürcher Kantonalbank ist eine der grössten Start-up-Investorinnen der Schweiz. 2024 wurden Risikokapitalfinanzierungen von 19,7 Millionen Franken (2023: 15,8 Millionen Franken) an 52 vielversprechende Start- und Scale-ups bewilligt (2023: 46). Im Rahmen des «Pionier»-Programms wurden somit seit 2005 rund 300 innovative Jungunternehmen mit über 250 Millionen Franken unterstützt.

Im Berichtsjahr konnten wir unsere Beteiligung bei einigen unserer Portfolio-Start-ups erfolgreich an andere Unternehmen veräussern, darunter FemtoTools AG, Sherypany und RoomPriceGenie AG.

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 2024: S. 49 ff., 64 ff.

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 27 Standortbestimmungen durchgeführt und begleitet 110 Unternehmerinnen und Unternehmer persönlich auf dem Weg zum Generationenwechsel. Die Bank hat im Berichtsjahr 55 Übernahmefinanzierungen über insgesamt mehr als 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 3'200 nicht kostendeckende Kleinstfinanzierungen unter 200'000 Franken an KMU (2023: über 3'000).

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 3'100 Leasingverträge mit einem Volumen von über 360 Millionen Franken abgeschlossen (2023: rund 3'300 Leasingverträge mit einem Volumen von rund 363 Millionen Franken). Der Bestand per Ende 2024 belief sich auf rund 13'000 Verträge mit einem Volumen von über 758 Millionen Franken (2023: mehr als 13'000 Verträge mit einem Volumen von rund 762 Millionen Franken). Der Vertriebsverbund mit anderen Kantonalbanken bewährt sich weiterhin.

Spezialisierte Segmente

Als Universalbank decken wir auch die Bedürfnisse von international aufgestellten schweizerischen Grossunternehmen, Schlüsselkunden, Stiftungen, Handelsfirmen, internationalen Organisationen und Finanzdienstleistern wie Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Asset Managern, externen Vermögensverwaltern, Anlagefonds sowie Brokern ab. Indem wir in dieser Vielzahl von spezialisierten Segmenten aktiv sind, diversifizieren wir unsere Erträge, 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.

ESG-Kriterien gewinnen auch im Finanzierungsgeschäft an Bedeutung. Neben bereits erfolgten internen Ausbildungsinitiativen hat die Zürcher Kantonalbank im Berichtsjahr in Zusammenarbeit mit der ZHAW ein massgeschneidertes Ausbildungsprogramm für Mitarbeitende entwickelt.

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 mit Volumen ab 50 Millionen Franken 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 weiter wachsen. Unsere langjährige Erfahrung, unser ausgezeichnetes Bankennetzwerk und unsere hohe Finanzierungskraft machen uns zu einer sehr geschätzten und verlässlichen Partnerin für Konsortialkredite.



Drei Fragen an: Jürg Bühlmann, Leiter Firmenkunden

Der Finanzplatz hat sich im vergangenen Jahr verändert. Wie macht sich das bei der ZKB im Firmenkundengeschäft bemerkbar?

Der Markt ist in Bewegung, viele Unternehmen überprüfen ihre Bankensituation und evaluieren Alternativen. Diese sind vorhanden – der Wettbewerb spielt und die Versorgung mit Finanzierungslösungen ist insbesondere für KMU sichergestellt. Wir spüren dafür schweizweit eine deutlich erhöhte Nachfrage von grösseren Unternehmen und im Pensionskassengeschäft.

In diesen beiden Segmenten will die ZKB wachsen. Gelingt dieses Vorhaben?

Ja, die Entwicklung bereitet uns Freude. Wir konnten unsere Position bei national aufgestellten Grossfirmen stärken. Als zweitgrösste Universalbank decken wir ihre Bedürfnisse sehr gut ab. Zum Beispiel mit Konsortialkrediten, Vermögensanlagen und Handelsgeschäften. Auch bei den institutionellen Kunden ist der Bedarf nach einem zweiten starken Schweizer Anbieter gross. Das gilt besonders auch für die Westschweiz, wo wir im vergangenen Jahr ein Vertriebsbüro eröffnet haben.

Welche Rückmeldungen haben Sie auf die ZKB-Präsenz in Lausanne erhalten?

Wir waren im Pensionskassengeschäft ja schon länger in der Romandie aktiv. Dass wir nun vor Ort präsent sind, wird von unseren Kunden als starkes Zeichen gesehen und sehr positiv aufgenommen. Eine lokale Präsenz ermöglicht eine grössere Nähe, ein besseres Verständnis der Bedürfnisse und eine erleichterte Kommunikation. Einfach gesagt: Wir lösen unser Versprechen ein, die nahe Bank zu sein.

Per Ende 2024 führten wir als Federführerin einen Bestand an Konsortialkrediten im Umfang von rund 10 Milliarden Franken.

Kompetenz im Pensionskassengeschäft

Die Konsolidierung bei Schweizer Vorsorgeeinrichtungen schreitet kontinuierlich voran und wird sich gemäss unserer Einschätzung vor dem Hintergrund gesteigener 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 Swisssanto by Zürcher Kantonalbank. Diese repräsentative Studie erscheint seit über 20 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.

Im Berichtsjahr hat die Zürcher Kantonalbank ihr Geschäft mit Pensionskassen in der Westschweiz weiter ausgebaut und ein lokales Vertriebsbüro in Lausanne eröffnet.

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 leistungsstarkes 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.

Kurze Wege und schnelle Entscheidungen zählen zu den Faktoren, die unsere Kunden in diesem Bereich schätzen. Mit unserer modernisierten Aussenhandels- und Exportfinanzierungssoftware stellen wir unseren im Aussenhandel engagierten Kunden und Partnern in der Finanzindustrie unverändert ein breites Spektrum an Dienstleistungen sowie eine noch effizientere 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.

——> Weitere Informationen zu unserem Auslandsgeschäft vgl. Schwerpunkt (S. 27 ff.)

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 Wertschriftenverwahrung und dem

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

Handel. Die Partnerbanken profitieren von der Expertise und der Innovationskraft unserer Bank.

Auch im Jahr 2024 ist es uns gelungen, Kooperationen im Anlagegeschäft auszubauen, beispielsweise im Bereich Sell-Side-Research. Dabei unterstützte uns die Lancierung des neuen ZKB Research Portals (vgl. S. 77) sowie unsere führende Position im Bereich Nachhaltigkeit, so z.B. bei der Erweiterung unseres ESG-Angebots mit dem «ESG-Kompass Immobilien» und dem «ESG-Kompass Credit».

Gleichzeitig mit der Lancierung des Handels und der Verwahrung von Kryptowährungen für eigene Endkunden bietet die Zürcher Kantonalbank seit September 2024 auch den Handel und die sichere Verwahrung als Service-Provider für Drittbanken an. Schweizer Banken können sich somit auf ihre eigenen Endkundenprozesse konzentrieren und nutzen für die Übermittlung von Aufträgen die bestehende Infrastruktur und Schnittstellen zur Zürcher Kantonalbank, die den Handel und die Verwahrung übernimmt. Die neue Dienstleistung umfasst zudem die Unterstützung der Banken vom ersten Projekttag bis zur produktiven Einführung.

Optimale Positionierung bei Schlüsselkunden

Seit über zwölf Jahren wird das Geschäft mit dem vermögendsten Kundensegment bei Privatpersonen und deren Family Offices im Bereich Key Clients der Geschäftseinheit Private Banking geführt.

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.

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



Drei Fragen an: **Florence Schnydrig Moser, Leiterin Private Banking**

Frau Schnydrig, seit etwa zwei Jahren sind Sie mit dem Bereich Private Banking stärker über die Kantons- und Landesgrenzen hinaus visibel. Was ist der Hintergrund?

Wir möchten unsere Dienstleistungen im Private Banking der ZKB in der Schweiz und, seit wir die erleichterte Freistellung haben, auch in Deutschland bekannter machen. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden eine integrale Wertschöpfungskette unter der Berücksichtigung von sämtlichen für das Vermögen relevanten Aspekten an. Dieses Angebot stösst auf eine grosse Nachfrage – auch ausserhalb unseres Kantons.

Wo sind Sie aktiv?

Wir operieren von Zürich aus in der ganzen Schweiz und in ausgewählten Märkten im Ausland – primär in Europa. Ausserdem betreuen wir Schweizerinnen und Schweizer, die im Ausland wohnen, sofern das Land nicht auf unserer Sperrliste aufgeführt ist. Das umsichtige Risikomanagement und die Bewahrung unserer exzellenten Reputation haben bei all unseren Aktivitäten oberste Priorität.

Welches Ziel verfolgen Sie?

Als verlässliche Finanzpartnerin möchten wir unseren Kundinnen und Kunden eine exzellente Beratung anbieten, die nahe an ihrer Lebenssituation ist und ihre individuellen Werte widerspiegelt, und sie von unserem hervorragenden internen und externen Netzwerk profitieren lassen. Im Einklang mit unserem Dienstleistungsangebot streben wir in der Geschäftseinheit Private Banking nach einer kontinuierlichen Diversifizierung der Ertragsbasis der ZKB, um weiterhin Kontinuität und Stabilität zu gewährleisten.

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 Stiftungsdialo g ebenso etabliert wie das Engagement als Hauptaktionärin bei der führenden digitalen Philanthropie-Plattform StiftungSchweiz (stiftungschweiz.ch) mit dem Branchenmagazin «The Philanthropist». Die Bank leistet damit einen substanziellen Beitrag zur Digitalisierung und Effizienzsteigerung des gesamten philanthropischen Sektors der Schweiz.

Mit der ZKB Philanthropie Stiftung mehr bewegen

Die Anfang des Berichtsjahres angekündigte ZKB Philanthropie Stiftung nahm im Berichtsjahr ihre Tätigkeit auf. Mit ihr sollen Kundinnen und Kunden einen effizienten und effektiven Weg erhalten, sich philanthropisch zu engagieren – von gemeinnützigen Spenden bis zur Etablierung der eigenen Stiftung innerhalb der Dachstiftung. Gleichzeitig engagiert sich die Zürcher Kantonalbank als Stifterin direkt, indem sie im Rahmen der Dachstiftung fünf thematische Förderbereiche mit einem Grundkapital von 25 Millionen Franken alimentiert hat.

Stiftungsfonds lanciert

Im Berichtsjahr entwickelten wir den ersten Stiftungsfonds der Schweiz. Dieser orientiert sich an den Investitionsbedürfnissen von gemeinnützigen Organisationen. Die Anlagestrategie des Stiftungsfonds basiert auf einem diversifizierten Portfolio mit einem ausgewogenen Risikoprofil und berücksichtigt die strengen Nachhaltigkeitskriterien der Sustainable-Produktlinie des ZKB Asset Managements. Der Fonds soll das Ziel unterstützen, Vermögenserträge für die Finanzierung des gemeinnützigen Zwecks zu erzielen.

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 Kundenori-

entierung 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. Letzteres wurde grundlegend erneuert und wird kontinuierlich ausgebaut: Im Berichtsjahr haben wir unser Onlinebanking für externe Vermögensverwalter verbessert und weitere Funktionalitäten eingebaut, wie beispielsweise den Devisenauftrag. Da die Vermögensverwalter vermehrt auch Drittsoftware zur Verwaltung ihrer Kundenvermögen einsetzen, legen wir grossen Wert auf die Weiterentwicklung unserer Schnittstellen. In diesem Zusammenhang haben wir unter anderem eine Schnittstelle eingeführt, die es Vermögensverwaltern ermöglicht, Börsenaufträge über Drittsoftware zu erfassen.

Private Banking International – Führend für Auslandschweizerinnen und -schweizer und stark verankert in Europa

Die Zürcher Kantonalbank hat sich als führende Bank im Schweizer Markt für Auslandschweizerinnen und -schweizer positioniert. Detaillierte Informationen zum Private Banking International entnehmen Sie dem Schwerpunkt S. 50 ff.

Produzenten

Custody mit Wachstum und Kompetenzausbau

Wertschriftenverwahrung (Custody) und Asset Services sind wichtige Basisdienstleistungen für unsere institutionellen Kunden. Dazu gehören Verwahr- und Administrationsdienstleistungen, Wertschriftenbuchhaltung, Performance 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-Instruktionen.

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. Die Zürcher Kantonalbank ist Gründungsmitglied des Vereins Open Wealth Association, der sich zum Ziel gesetzt hat, einen Open API Standard für die globale Wealth Management Community zu definieren und zu operationalisieren. Der vereinbarte Standard kommt über bidirektionale Schnittstellen wie die Open-Finance-Plattform bLink von SIX

zur Anwendung. Darüber hinaus bietet die Zürcher Kantonalbank eine Plattformlösung an, die institutionellen Kunden und Vermögensverwaltern einen erweiterten digitalen Zugang zu ihren Vermögenswerten und damit deren effizientere und umfassendere Verwaltung und Kontrolle ermöglicht.

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. Durch die Zusammenführung bei den Grossbanken sehen sich diverse Custody-Kunden veranlasst, ihre Mandate zu überprüfen und im Markt neu auszuschreiben. Dank unseres umfassenden Serviceangebotes und unserer langjährigen Expertise sind wir hervorragend positioniert, um Interessenten für die Custody-Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank zu gewinnen.

Im Berichtsjahr 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. Durch die Übernahme bauen wir unsere Kompetenzen im Custody-Bereich weiter aus und bieten die gesamte Dienstleistungspalette aus eigener Hand an.

Führende Anbieterin von Research zu Schweizer Unternehmen

Das Research der Zürcher Kantonalbank deckt schweizweit 191 Aktiengesellschaften, Immobilienfonds und Anlagestiftungen sowie 184 Anleiheemittenten ab – mehr als jedes andere Institut in der Schweiz. Damit bilden unsere 27 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. Unsere Aktienempfehlungen erzielten auch in diesem Jahr eine Outperformance gegenüber der entsprechenden Benchmark.

Erneuter Ausbau unseres Nachhaltigkeits-Researchs

Im Berichtsjahr 2024 haben wir mit 127 Studien und 83 «ESG Insights» erneut eine substanzielle Anzahl an umfassenden Berichten veröffentlicht. Mit dem

«ESG-Kompass Credit» und dem «ESG-Kompass Immobilien» haben wir erstmals 157 inländische Anleiheemittenten sowie 14 kotierte Immobiliengesellschaften, 30 kotierte Immobilienfonds und 12 nicht kotierte Immobilienanlagestiftungen nach unserem ESG-Ansatz hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit bewertet und mit einem ESG-Sterne-Rating versehen.

Ausbau der Equity- und Credit-Research-Coverage

Das Equity- und Credit-Research-Team hat im Berichtsjahr die bereits umfassende Abdeckung von Emittenten mit Equity-, Credit- und ESG-Ratings um 6 Aktiengesellschaften, 2 Immobilienfonds und 6 Anleiheemittenten erweitert. Damit deckt das Research der Zürcher Kantonalbank mit seinen Ratings 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.

Lancierung des neuen «ZKB Research Portals»

Mit der Lancierung des «ZKB Research Portals» im Berichtsjahr bieten wir institutionellen Kundinnen und Kunden einen einfachen und direkten Zugang zu unseren Research-Dienstleistungen. Nach der Registrierung erhalten die Nutzerinnen und Nutzer Zugriff auf Research-Publikationen, Analystenmodelle und Unternehmensprofile der vom Research abgedeckten Unternehmen sowie auf unsere umfangreiche Research-Bibliothek. Zusätzlich können sich die Research-Empfängerinnen und -Empfänger E-Mail-Alerts einrichten, um unverzüglich über neue Research-Publikationen zu bestimmten Sektoren und Unternehmen informiert zu werden.

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 über 90 börsenkotierten Schweizer Unternehmen und Immobilienfonds sowie 600 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. Mit über 100 Teilnehmenden verzeichnete der diesjährige Bondholderanlass zum Fokusthema «Banken», an dem auch die 23. Ausgabe des «Swiss Rating Guide» vorgestellt wurde, einen neuen Teilnehmerrekord.

Führende Anbieterin im Sell-Side-Research

Bond-Emissionen

161

Über 31,5 Mrd. CHF sowie 14 Eigenkapitalmarkt-Transaktionen als Lead Managerin.

Mrd. CHF verwaltete Vermögen des ZKB Asset Managements

297

Handel und Kapitalmarkt erzielen ansprechendes Ergebnis

Im Handelsgeschäft sowie bei Emissionen von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten (Kapitalmarkt) sind wir die führende Anbieterin 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.

Zum Jahresbeginn blieben positive Impulse für die globale Konjunktur aus, wobei die Aktienmärkte performten und die Notenbanken die Zinssatzsenkungen verzögerten. Die Leitzinsen wurden in der Schweiz nach neun Jahren erstmals im März gesenkt und die SNB eröffnete damit früher als erwartet einen fortschreitenden Zinssenkungszyklus. Abgesehen von einem kurzen, aber heftigen Anstieg vor allem der Aktienvolatilitäten im Sommer sowie der Volatilität der kurzfristigen Zinsen im Vorfeld weiterer Leitzinsentscheide der Zentralbanken setzte sich der Trend von eher freundlichen Aktienmärkten und weiter sinkenden Zinsen im Jahresverlauf ungebrochen fort.

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

Im Aktienbrokerage hat die Bank ein Rekordergebnis erzielt. Im Eigenkapitalmarkt-Geschäft (Equity Capital Markets) begleiteten wir 14 Transaktionen von an der SIX Swiss Exchange kotierten Emittenten als Lead Managerin und weitere 9 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 117 Anleihen im Umfang von 21,5 Milliarden Franken. Im CHF-Inlandsegment sind wir das marktführende Institut. Für die Pfandbriefzentrale der schweizerischen Kantonalbanken AG konnten wir zudem 44 Transaktionen im Umfang von 10 Milliarden Franken durchführen.

Das Geschäft mit strukturierten Produkten entwickelte sich erfreulich und konnte gegenüber dem anspruchsvollen Vorjahr einen markanten Anstieg der Erlöse verzeichnen. Dagegen verzeichnete das Geschäft mit Zinsinstrumenten in einem sehr anspruchsvollen Jahr einen marktbedingten Rückgang. Im Handel mit

Devisen und Edelmetallen wurde im Mehrjahresvergleich ein gutes Resultat erzielt. Im Securities-Lending-, Repo- und Geldmarktgeschäft haben sich die Erlöse gegenüber dem Vorjahr reduziert.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft (ohne Kommissions- und Zinserlöse) betrug im Berichtsjahr 353 Millionen Franken und lag damit um 15,1 Prozent unter dem Ergebnis des Vorjahres. Die Marktrisiken im Handelsbuch (Value at Risk) beliefen sich 2024 auf durchschnittlich 12 Millionen Franken.

Stetig wachsendes Asset Management gewinnt Marktanteile

—> Verantwortungsvolles Anlegen im Nachhaltigkeitsbericht 2024: S. 33 ff., 53 ff., 66

Das Asset Management der Zürcher Kantonalbank ist mit über 270 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 professionelle und innovative Anlagelösungen für die Kundenbedürfnisse in den verschiedenen Geschäftseinheiten der Zürcher Kantonalbank und unterstützt in fachtechnischen Fragen sowie beim Vertrieb.

Aufgrund des starken Net-New-Asset-Wachstums von 24 Milliarden Franken und einer positiven Marktentwicklung konnten die verwalteten Vermögen im Verlauf des Jahres 2024 um 20,7 Prozent erhöht werden. Sie betragen Ende Jahr 297 Milliarden Franken. Gemäss Swiss Fund Data konnte das Asset Management seinen Anteil am Schweizer Fondsmarkt 2024 auf 10,67 Prozent erhöhen (2023: 10,18 Prozent).

Besonders erfreulich hat sich das institutionelle Geschäft entwickelt. Gemäss dem Asset Management Guide 2024 von Investment & Pensions Europe (IPE) rangiert das Asset Management der Zürcher Kantonalbank auf Platz 16 der grössten Anbieter im institutionellen Bereich in Europa (2023: Platz 20).

Swisscanto mit neuem Markenauftritt

Seit dem Berichtsjahr wird die Produktmarke Swisscanto unter dem Markendach der Zürcher Kantonalbank geführt. Der ehemals rote Schriftzug wurde durch das Blau der Zürcher Kantonalbank ersetzt. Ebenso wird im neuen Auftritt ein Fokus auf unsere bewährte Expertise rund um die Nachhaltigkeit gesetzt. Durch diese Anpassung und Annäherung der Produktmarke an die Zürcher Kantonalbank soll Swisscanto von deren Bekanntheit und Vertrauen profitieren. Darüber hinaus wird ein einheitlicher Auftritt nach aussen und eine effizientere Markenführung ermöglicht.



Drei Fragen an: **Iwan Deplazes,** **Leiter Asset Management**

Herr Deplazes, Anfang 2024 eröffnete das Asset Management einen neuen Standort in Mailand. Welche Strategie verfolgen Sie damit?

Der Ausbau des internationalen Vertriebs ist eine wichtige strategische Stossrichtung. Im Ausland folgen wir der Ambition, Skaleneffekte und eine Diversifikation der Kundenbasis zu erreichen. Hier können wir bereits Früchte ernten: Der internationale Fondsverkauf hat erheblich zugenommen und leistet einen substanziellen Beitrag zu unserem Gesamtergebnis.

Was beinhaltet Ihre Strategie darüber hinaus?

Neben der Ausweitung unseres Vertriebsnetzes bauen wir unsere Expertise in nachhaltigen Anlagen kontinuierlich aus. Im Jahr 2024 erweiterten wir hier beispielsweise unsere Palette um drei neue Themenfonds mit Fokus auf digitale Wirtschaft, gesunde Langlebigkeit und Kreislaufwirtschaft. Diese Anlagestrategien suchen nach Unternehmen, die sowohl von diesen langfristigen Trends profitieren wie auch Herausforderungen der nachhaltigen Entwicklung adressieren können.

Wie beurteilen Sie den Geschäftsverlauf der letzten zwölf Monate?

Wir haben ein starkes Wachstum der verwalteten Vermögen verzeichnet. Unter den Anbietern in der Schweiz sind wir mit der Marke Swisssanto zur Nummer 2 aufgerückt, und europaweit zählen wir zu den absatzstärksten Asset Managern. Als Geschäftsbereich steuern wir signifikant zum Ergebnis der Zürcher Kantonalbank bei. Damit leisten wir unseren Beitrag, den Erlös sowie die Risiken des Konzerns zu diversifizieren.

Weitere Expansion ins Ausland im Wholesale-Geschäft

Im Wholesale-Vertrieb werden Swisssanto-Kollektivanlagen im Produktangebot von Finanzdienstleistern platziert und von diesen an ihre Endkunden vertrieben. Für das Asset Management der Zürcher Kantonalbank ist dieser Vertriebskanal sowohl in der Schweiz als auch im Ausland von grosser Bedeutung. Im Ausland existiert bereits in Deutschland eine etablierte Vertriebsorganisation. In diesem Jahr wurde zusätzlich die Vertriebsorganisation in Italien mit einem neuen Vertriebsteam und einer Niederlassung in Mailand aufgebaut. Mit dieser strategischen Expansion sollen die bestehenden Produkte einer deutlich grösseren Zielgruppe zugänglich gemacht werden.

Lancierung nachhaltiger Themenfonds

Mit der Lancierung von drei neuen Themenfonds wurde die Themenfondspalette des Asset Managements der Zürcher Kantonalbank weiter ausgebaut und hat an strategischem Gewicht für unsere Wachstumsambitionen gewonnen. Zu den bestehenden Themenfonds Klima, Wasser und High Quality kamen neu die Themenfonds Healthy Longevity, Digital Economy und Circular Economy dazu. Die drei neuen Fonds werden nach der Sustainable Finance Disclosure Regulation der EU (SFDR) als Artikel-9-Fonds eingestuft und erweitern somit unsere nachhaltigste Produktlinie Sustainable.

Innovationen und Auszeichnungen

Um das Netto-Null-Ziel zu erreichen, braucht es innovative Geschäftsideen und Technologien. Ein Meilenstein war 2022 die Lancierung des Private-Equity-Themenfonds Dekarbonisierung. Damit können Investoren gezielt in Unternehmen investieren, die Geschäftsideen zur Verringerung der Treibhausgase vorantreiben und so die Klimatransformation der Wirtschaft fördern. Der Zeichnungsschluss erfolgte im Jahr 2024 mit der Gesamtinvestitionssumme von rund 130 Millionen Franken. Bedeutend war ebenfalls, dass erneut sechs unserer Sustainable Fonds das FNG-Siegel, ein unabhängiges Label des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG), erhielten. Die renommierte Auszeichnung gilt als Qualitätssiegel 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.

Verantwortungsbewusstes Stimmverhalten und Engagement

Für die Aktien unserer aktiven und passiven Anlagefonds nehmen die Swisssanto Fondsleitungen die Stimmrechte aktiv wahr. Unsere nachhaltige Stimm-

rechtsrichtlinie aktualisieren wir jährlich. Dazu gehört beispielsweise, dass wir entsprechende Aktionärsanträge an Generalversammlungen unterstützen und die ESG-Best-Practice-Standards fördern. Unsere Abstimmungsrichtlinien und unser Abstimmungsverhalten veröffentlichen wir online.

Unsere Investment Stewardship baut auf drei Pfeilern auf, unabhängig davon, ob wir in Aktien oder in festverzinsliche Wertpapiere investiert haben: Mit einem direkten Dialog fördern wir eine verantwortungsvolle Corporate Governance bei Unternehmen, in die wir massgeblich investiert sind. Mit Kollaborationen wirken wir bei der Förderung der UNO-Nachhaltigkeitsziele (UN SDG) mit. Mit globalem Engagement setzen wir uns für die Prinzipien des UN Global Compact ein.

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.

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 2024 S. 69 ff.

Personalbestand

Der Personalbestand auf Ebene Konzern stieg 2024 um 240 von 5'539 auf 5'779 Vollzeitstellen (FTE). 10 Vollzeitstellen sind mit temporären Mitarbeitenden besetzt. Total sind im Konzern 6'607 Personen beschäftigt. 341 Mitarbeitende absolvieren im Stammhaus eine Lehre oder ein Mittelschulpraktikum.

Hohe Identifikation mit dem Unternehmen

Bei unseren Mitarbeitenden verzeichnen wir ein hohes Commitment und eine tiefe Fluktuation (2024: 5,5 Prozent, 2023: 6,1 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 wurde die Befragung im Berichtsjahr 2023 durchgeführt.

Der Rücklauf als Indikator für die Bereitschaft, direktes Feedback zu geben, bewegte sich 2023 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 77 von 100 Punkten nahezu unverändert auf hohem Niveau. Dieses positive Resultat zog sich durch alle Geschäftseinheiten. (Seit der vorletzten Befragung 2021 wurde die Bewertungsskala angepasst. Der Index von 89 auf der bisherigen Skala entspricht einem Wert von 78 auf der neuen.)

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

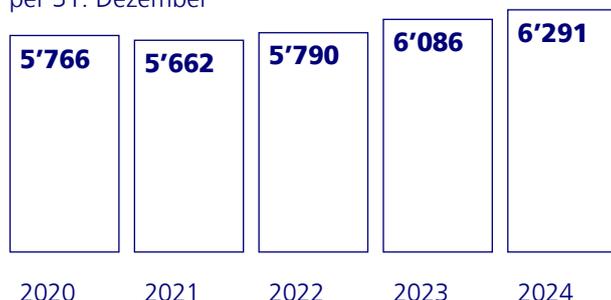
Leadership 2030

Als eine von sechs strategisch definierten Prioritäten entwickeln wir unsere Kultur weiter. Als wichtiger Bestandteil davon wurde im Berichtsjahr unser für die gesamte Bank geltendes Führungsverständnis weiterentwickelt. Basierend auf der Vision, der Strategie und den Werten der Bank nimmt es Bezug auf die Ambition der Bank für 2030 und dient als zentrales Steuerungsinstrument, um diese zu erreichen.

Anzahl Mitarbeitende des Stammhauses

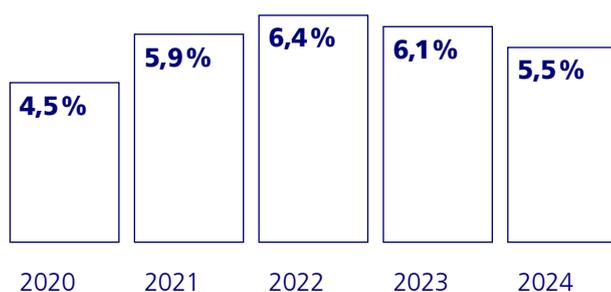
Grosse regionale Arbeitgeberin

per 31. Dezember



Fluktuationsrate

Treue Mitarbeitende



Ausbildungsplätze

430

Eine der grössten Ausbildungsstätten im Kanton

Performance & Entwicklung

Um als Zürcher Kantonalbank mit den Veränderungen unserer Umwelt Schritt zu halten und unser Führungsverständnis im Alltag zu leben und umzusetzen, haben wir Performance & Entwicklung (P&E) überarbeitet. Das Ziel der Weiterentwicklung von P&E nach der Lancierung vor sieben Jahren ist eine Vereinfachung der Prozesse, stärkere Verbindlichkeit und Einheitlichkeit innerhalb der Bank.

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.

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.

Im Berichtsjahr haben wir 12,3 Millionen Franken in Aus- und Weiterbildung investiert (2023: 11,1 Millionen Franken). Durchschnittlich fielen 14 Stunden pro Mitarbeitenden für interne Aus- und Weiterbildungen an (2023: 18,6 Stunden). 914 Mitarbeitende (16,7 Prozent) bilden sich aktuell in einem Lehrgang weiter (2023: 830 Mitarbeitende, 15,6 Prozent). Wir erweitern unser bewährtes Lernportal kontinuierlich, damit es unseren Mitarbeitenden stets ein bedarfsorientiertes Angebot für die zukunftsfähige, auf Selbststudium ausgerichtete Weiterentwicklung bietet.

Talentmanagement – High Potential Community

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. Der kontinuierliche Dialog zeigt, welches Potenzial unsere Mitarbeitenden mitbringen und wo ihre Stärken lie-

gen. Wir investieren deshalb viel in unser umfassendes Talentmanagement. Dabei möchten wir nicht nur junge Menschen ausbilden, sondern das lebenslange Lernen auf allen Ebenen fördern.

Mit der Talent Community bietet die Zürcher Kantonalbank ein umfassendes Vernetzungs- und Entwicklungsangebot für alle als High Potential definierten Mitarbeitenden. Dieses Angebot ist entlang der Ziele des Talentmanagements strukturiert und umfasst persönliche Entwicklung, Netzwerk, Visibilität und Inspiration. Damit soll auch ein Beitrag zur Weiterentwicklung der Bank geleistet werden.

Gleichzeitig sehen wir in der internen Talent Community eine Ergänzung zur externen Talentgewinnung und -rekrutierung. Mitarbeitenden mit besonderem Potenzial, aussergewöhnlich guter Leistung und vorbildlichem Verhalten eröffnen sich besondere Chancen. Im Berichtsjahr haben 18 Mitarbeitende die Möglichkeit bekommen, sich in massgeschneiderten Förderprogrammen persönlich und beruflich weiterzuentwickeln.

Vielfältiges Angebot für Berufseinsteigerinnen und -einsteiger

Mit 430 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 2024 haben 74 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 90 unserer Lernenden im ersten Lehrjahr war das traditionelle einwöchige Lernendenlager im Sport Resort Fiesch im Wallis. Einen Schwerpunkt stellte der Umgang mit den eigenen Ressourcen während der Lehre dar.

Neben dem Lernendenlager 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.

77 KV-Lernende Bank und 13 Lernende IT haben ihren Abschluss erlangt, davon 46 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 95,5 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 Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger an.

Das Summer-Internship-Programm für Studierende stiess auch bei der zweiten Durchführung auf grosses Echo. 20 Studierende haben dank des zehnwöchigen Programms Einblicke in die Bank erhalten und konnten so erste Berufserfahrungen sammeln sowie ein Netzwerk aufbauen. Für eine Weiterbeschäftigung konnten wir mehrere Teilnehmende für uns gewinnen.

2024 waren 60 Praktikantinnen und Praktikanten sowie rund 89 Trainees bei uns im Einsatz. Alle Mittelschulabsolventinnen und -absolventen haben ihr Praktikum erfolgreich abgeschlossen.

Die Bank begeistert die Jugend für die IT. Die Informatiktage wurden von rund 124 Jugendlichen, darunter 37 Mädchen, besucht.

Arbeitgeberengagement

Chancengleichheit – Diversity, Equity & Inclusion

Die Zürcher Kantonalbank setzt sich für die Chancengleichheit aller Mitarbeitenden ein und engagiert sich für ein gemeinsames Verständnis von Diversity, Equity & Inclusion (DE&I). Die individuelle Verschiedenheit von Mitarbeitenden erachten wir als einen substanziellen Mehrwert für die Bank. Sie reflektiert zudem unsere ebenso vielfältige Kundenstruktur. Wir setzen uns konsequent für Fairness und Respekt ein und fördern die Chancengleichheit – unabhängig von Alter, Geschlecht, sexueller Orientierung, Nationalität, Religion und körperlicher Beeinträchtigung. Wir verfügen über folgende DE&I-Netzwerke: Frauennetzwerk, Queers & Peers, Netzwerk Mensch* (für Mitarbeitende mit einer Beeinträchtigung) sowie ein Co-Lead-Netzwerk (Jobsharing in der Führung). Die Zürcher Kantonalbank besitzt das LGBTI-Qualitätssiegel.

Als Bestandteil der betrieblichen Nachhaltigkeit wurde Diversity, Equity & Inclusion im Leistungsauftrag 2030 (vgl. S. 7) verankert.

Der Frauenanteil am Mitarbeitendenbestand betrug per Ende des Berichtsjahres 36,9 Prozent (2023: 37,0 Prozent). Der Frauenanteil am Bestand Mitglieder des Kaders lag bei 38,2 Prozent (2023: 37,8 Prozent), jener am Bestand Direktionskader bei 19,0 Prozent (2023: 17,9 Prozent).

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 begleitende Massnahmen zur Erreichung der Gender-Diversity-Ziele beschlossen. 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 Prozent liegen. Zudem wird ein ausgeglichener Anteil der Geschlechter in den Nachwuchsgefässen angestrebt. Der Diversity-Steuerungsausschuss beschliesst Massnahmen und überwacht die Zielerreichung.

Bankextern sind wir Mitglied des Gleichstellungsnetzwerks Advance, in dessen Board Florence Schnydrig Moser, Leiterin Private Banking und Mitglied der Generaldirektion, vertreten ist.

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 2024 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. Das Spezialprojekt «Mädchen-Informatik-los!» fand erneut grossen Zuspruch. Je einen halben Tag lang erhielten IT-affine Mädchen Einblick in die IT-Berufswelt.

Sensibilisierung für Menschen mit Beeinträchtigung

Mit dem 2022 gegründeten Netzwerk Mensch* für Mitarbeitende mit und ohne Beeinträchtigung stellen wir eine Wissensplattform zur Verfügung. So fördern wir den Austausch aller Mitarbeitenden, um für das Leben als Mensch mit einer Beeinträchtigung zu sensibilisieren und Barrieren abzubauen. Verantwortlich aus der Generaldirektion zeichnet Remo Schmidli, Leiter IT, Operations & Real Estate.

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 wird für Männer und Frauen immer wichtiger.

Die Nachfrage nach Co-Lead ist weiterhin stark. Dies bedeutet, dass zwei Führungskräfte sich eine Führungsfunktion teilen. Aktuell sind 23 Mitarbeitende in einer Co-Lead-Funktion tätig.

Gesamthaft arbeiten 29,8 Prozent der Mitarbeitenden in Teilzeit. Wir stellen eine leichte Zunahme bei den Teilzeitmitarbeitenden im Kader und im Direktionskader fest. Ebenso hat der Anteil von Frauen im Direktionskader erneut zugenommen.

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 rund 111 Väter in Anspruch genommen.

Politisches Engagement

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt Mitarbeitende bei der Ausübung von politischen Ämtern. Insgesamt engagieren sich über 100 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. Als Zeichen der Wertschätzung für das Engagement dieser Mitarbeitenden organisiert das Bankpräsidium jährlich den Anlass «Politik und Engagement». In diesem Jahr fand der Anlass in der Bullingerkirche im Zürcher Kreis 4, dem aktuellen Sitzungsort des Kantonsrats, statt.

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.

Im Jahr 2023 erhielten wir zum vierten Mal in Folge das Label «Friendly Work Space», das für drei Jahre gültig ist. Zu unseren systematischen Gesundheitsangeboten zählen beispielsweise die finanzielle Unterstützung bei Gesundheitschecks, kostenlose Grippeimpfungen in Zusammenarbeit mit dem Apothekerverband 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 7,1 Ausfalltage pro Mitarbeitenden infolge von Krankheit, Berufs- und Nichtberufsunfällen (2023: 6,4 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 2024 konnten wir im Rahmen der massgeschneiderten Integrationsprogramme für Menschen mit einer Beeinträchtigung 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 2024

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 zu adressieren, damit sie Eingang in Konzepte, Weisungen und Entscheidungsgrundlagen der Bank finden.

Im Berichtsjahr 2024 wurde die Anpassung des Vergütungsmodells vorgenommen. Die ANV wurde in

den Prozess einbezogen und konnte die Interessen der Mitarbeitenden vertreten.

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 6'039 aktive Versicherte sowie 2'282 Rentnerinnen und Rentner. Per 31. Dezember 2024 verwaltete sie ein Vermögen von rund 5,626 Milliarden Franken bei einem Deckungsgrad von 116,0 Prozent (nicht testiert). Für weiterführende Informationen zur beruflichen Vorsorge und zu den Sozialleistungen verweisen wir auf Anhang 13.

Geschäftsentwicklung

2024 – Ein Ergebnis geprägt durch Zinsschritte, ein hervorragendes Wertschriften- und Anlagegeschäft sowie die Einführung der OECD-Mindeststeuer

Der Konzerngewinn vor Steuern liegt mit 1'289 Millionen Franken 3,4 Prozent über dem Vorjahr (1'246 Millionen Franken). Auf Ebene Konzerngewinn zeigt sich der Einfluss der im Jahr 2024 neu eingeführten OECD-Mindeststeuer, die mit 156 Millionen Franken zu Buche schlägt. In der Folge verbleibt der Konzerngewinn von 1'120 Millionen Franken, was einem Rückgang von 9,5 Prozent respektive 118 Millionen Franken im Vergleich zum überragenden Vorjahr entspricht.

Beim Zinsergebnis konnte nicht mehr an das aussergewöhnliche Vorjahr angeknüpft werden. Vielmehr wurde dieses im Jahr 2024 stark durch die vier Zinsschritte der Schweizerischen Nationalbank (SNB) geprägt. Mit einer Abnahme von 7,7 Prozent zum Vorjahr beträgt der Nettozinserfolg 1'680 Millionen Franken.

Ein sehr erfreuliches Bild zeigt sich beim Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Dieses hat mit 1'024 Millionen Franken das beste Ergebnis aller Zeiten erzielt und trägt mit einem Anteil von 33,1 Prozent am Geschäftsertrag entsprechend positiv zum Gesamtergebnis der Bank bei.

Aufgrund der deutlich geringeren Marktdynamik während des gesamten Geschäftsjahres liegt das Handelsergebnis mit 353 Millionen Franken unter dem Vorjahreswert von 415 Millionen Franken. Einzig der Erfolg aus dem Handel mit Aktien und strukturierten Produkten hat das Vorjahresergebnis übertroffen.

Der Geschäftsaufwand in der Höhe von 1'731 Millionen Franken erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,1 Prozent respektive 52 Millionen Franken. Nach Berücksichtigung der Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Veränderungen der Rückstellungen resultiert, wie bereits erwähnt, ein erfreuliches Konzernergebnis vor Steuern von 1'289 Millionen Franken (plus 3,4 Prozent).

Analyse der Ertragslage Ansprechendes Zinsergebnis

Der Bruttozinserfolg beläuft sich auf 1'737 Millionen Franken. Dies entspricht einem um 7,1 Prozent oder 132 Millionen Franken tieferen Resultat als im Vorjahr. Das Zinsgeschäft war insbesondere geprägt von den vier Zinsschritten der SNB. Während sich die Zinserlöse im Kredit- und Hypothekengeschäft und auch das Volumen erfreulich entwickelten, waren rückläufige Zinserlöse im Passivgeschäft treibender Faktor für den tieferen Bruttozinserfolg.

Die Position Veränderung ausfallbedingter Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft zeigt mit 57 Millionen Franken eine leicht höhere Nettoerbildung als im Vorjahr (49 Millionen Franken). Die Bildung von Einzelwertberichtigungen war mit 32 Millionen Franken im Vorjahresvergleich (52 Millionen Franken) rückläufig. Hingegen sind die Wertberichtigungen für erwartete Verluste mit einer Nettobildung von 20 Millionen Franken im aktuellen Jahr höher ausgefallen. Diese Entwicklung ist mit dem Kreditvolumenwachstum und der Verschlechterung einzelner Kundenratings be-

01 Zusammensetzung Zinserfolg in Mio. CHF



gründet, während im Vorjahr eine Nettoauflösung von 4 Millionen Franken verzeichnet wurde. Letzteres war auf die Zinswende zurückzuführen, die zu einer deutlichen Laufzeitverkürzung bei Neuabschlüssen von Hypothekarkrediten geführt hat.

Insgesamt resultiert ein Nettozinserfolg von 1'680 Millionen Franken, welcher 140 Millionen Franken respektive 7,7 Prozent unter dem Vorjahr liegt.

Rekordhoher Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft liegt mit 1'024 Millionen Franken 8,9 Prozent respektive 84 Millionen Franken über dem Vorjahr und damit auf einem Allzeithoch. Zu verdanken ist dies insbesondere der grössten Ertragskomponente, dem Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft. Dieser stieg um 12,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1'152 Millionen Franken. Das freundliche Börsenumfeld, kombiniert mit dem erfreulichen Wachstum der verwalteten Vermögen, sowohl im aktuellen als auch im vergangenen Jahr, war treibender Faktor für das rekordhohe Ergebnis. Ebenfalls zum positiven Ergebnis beigetragen hat der Kommissionsertrag aus dem Kreditgeschäft, der mit 77 Millionen Franken rund 5 Millionen Franken respektive 7,0 Prozent höher ausgefallen ist als im Vorjahr.

Demgegenüber hat sich der Kommissionsertrag aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft um 12 Millionen Franken auf 148 Millionen Franken reduziert, was insbesondere auf die Einführung des kostenlosen

Alltagsbankings per 1. Januar 2024 zurückzuführen ist. Der Kommissionsaufwand beläuft sich auf 353 Millionen Franken, verglichen mit 314 Millionen Franken im Vorjahr.

Moderates Handelsergebnis

Der Handelserfolg konnte mit 353 Millionen Franken nicht an das sehr starke Vorjahr (415 Millionen Franken) anknüpfen. Das Vorjahresergebnis hatte von der Marktsituation im ersten Halbjahr profitiert. Im Geschäftsjahr 2024 hingegen ist die Marktdynamik verhalten gewesen und Opportunitäten haben gefehlt, insbesondere auch im vierten Quartal. Lediglich der Erfolg aus dem Handel mit Aktien und strukturierten Produkten hat mit 79 Millionen Franken das Vorjahr um 41,6 Prozent übertroffen. Die anderen Erfolgskomponenten waren alle rückläufig. Besonders der Erfolg aus dem Handel mit Obligationen, Zins- und Kreditderivaten hat mit 93 Millionen Franken ein um 59 Millionen Franken oder 38,8 Prozent tieferes Ergebnis erzielt als im Vorjahr.

Für weitere Informationen verweisen wir auf Anhang 32 im Finanzbericht.

Sehr erfreuliches Resultat im Übrigen ordentlichen Erfolg

Der Übrige ordentliche Erfolg liegt mit 32 Millionen Franken um 13 Millionen Franken oder 71,2 Prozent über dem Vergleichsjahr.

Massgebliche Unterschiede zum Vorjahr stellen hierbei insbesondere folgende zwei Komponenten dar: Erstens ist die marktbedingte Wertanpassung auf den

Finanzanlagen mit 4 Millionen Franken um 9 Millionen Franken geringer ausgefallen. Zweitens konnte ein einmaliger Ertrag in der Höhe von 4 Millionen Franken aus der Veräusserung von Immobilien, welche im Rahmen von Grundpfandliquidationen erworben wurden, erzielt werden.

Geschäftsaufwand erhöht sich im Rahmen der Erwartungen

Der Geschäftsaufwand von 1'731 Millionen Franken hat gegenüber dem Vorjahr um 3,1 Prozent respektive 52 Millionen Franken zugenommen. Sowohl das Wachstum im Personal- als auch im Sachaufwand liegt damit im geplanten und erwarteten Rahmen.

Vom Wachstum entfallen rund 43 Millionen Franken auf den Personalaufwand, der im Vorjahresvergleich um 3,7 Prozent auf 1'223 Millionen Franken gestiegen ist. Dies ist im Wesentlichen auf den höheren Personalbestand (FTE plus 4,3 Prozent) zurückzuführen.

Der Raumaufwand ist mit 33 Millionen Franken auf Vorjahresniveau. Deutlich höher sind hingegen die Kosten für Informations- und Kommunikationstechnik, die von 180 Millionen Franken im Vorjahr auf 193 Millionen Franken angestiegen sind. Die höheren IT-Kosten sind ebenfalls im Wesentlichen auf die zunehmende Anzahl Mitarbeitende zurückzuführen, was sich bei den Lizenzgebühren und im Wartungsaufwand niedergeschlagen hat. Die Kosten für den übrigen Geschäftsaufwand zeigen eine Abnahme von 1,6 Prozent respektive knapp 5 Millionen Franken auf 272 Millionen Franken, was jedoch die höheren IT-Kosten nicht vollständig kompensiert.

Daher ist der Sachaufwand mit 508 Millionen Franken ebenfalls leicht über Vorjahr (499 Millionen Franken).

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

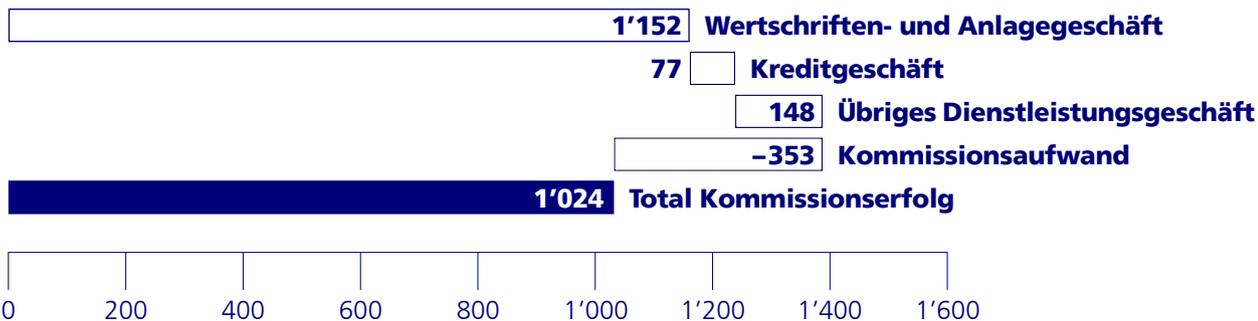
Insgesamt geringerer Wertberichtigungs- und Abschreibungsaufwand

Der Aufwand für Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt 72 Millionen Franken und ist damit leicht tiefer als im Vorjahr (75 Millionen Franken). Dies begründet sich vor allem durch die Wertberichtigungen auf Beteiligungen, welche mit 4 Millionen Franken im Vorjahresvergleich um 48,0 Prozent tiefer ausfallen. Ebenfalls rückläufig sind die Abschreibungen auf Bankgebäuden und andere Liegenschaften (minus 3 Millionen Franken). Ein höherer Aufwand resultiert aus einer Goodwillabschreibung in der Höhe von 12 Millionen Franken im Zusammenhang mit der Beteiligung an der Complementa AG, einer neuen Tochtergesellschaft, die Infrastruktur für Investment Reporting bereitstellt. Die Abschreibungen auf immateriellen Werten von knapp 3 Millionen Franken hingegen sind auf Vorjahresniveau.

Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste

Für Ausfallrisiken sowie alle anderen erkennbaren Risiken werden soweit erforderlich Wertberichtigungen und Rückstellungen gebildet.

02 Zusammensetzung Kommissionserfolg in Mio. CHF



Für das Geschäftsjahr 2024 weist die Position Veränderung von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste eine Bildung von 8 Millionen Franken aus, im Gegensatz zu einer Auflösung von 28 Millionen Franken im Vorjahr. Diese wesentliche Veränderung resultiert aus der Entwicklung der Rückstellungen für Ausfallrisiken auf gewährte Kreditlimiten, bei denen es im Vorjahr grössere Auflösungen gab. Für die Veränderungen von ausfallbedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft verweisen wir auf den Abschnitt zum Zinsengeschäft.

Konzerngewinn vor Steuern

Mit 1'289 Millionen Franken konnte ein hervorragender Konzerngewinn vor Steuern erzielt werden. Dieser liegt 43 Millionen Franken über dem Vorjahr, wobei im Jahr 2023, wegen des aussergewöhnlichen Ergebnisses, zur Stärkung der Eigenmittel Reserven für allgemeine Bankrisiken in der Höhe von 225 Millionen Franken gebildet wurden.

Höherer Steueraufwand aufgrund der OECD-Mindestbesteuerung

Der Steueraufwand beläuft sich auf 168 Millionen Franken und liegt damit deutlich über dem Vorjahr. Die Veränderung ist im Wesentlichen auf die Einführung der OECD-Mindestbesteuerung zurückzuführen, welche im Jahr 2024 erstmalig in Form einer Ergänzungssteuer erhoben wird. Für das Jahr 2024 beläuft sich die OECD-Mindeststeuer auf 156 Millionen Franken. Die OECD-Mindeststeuer wird bei der Festlegung der Dividende an Kanton und Gemeinden im Einklang mit der Mindestbesteuerungsverordnung (MindStV) und mit dem Gesetz über die Zürcher Kantonalbank vollumfänglich dem Kanton angerechnet. Weitere Informationen zur OECD-Mindestbesteuerung sind in den «Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen» im Anhang zu finden.

Analyse der Vermögens- und Finanzlage

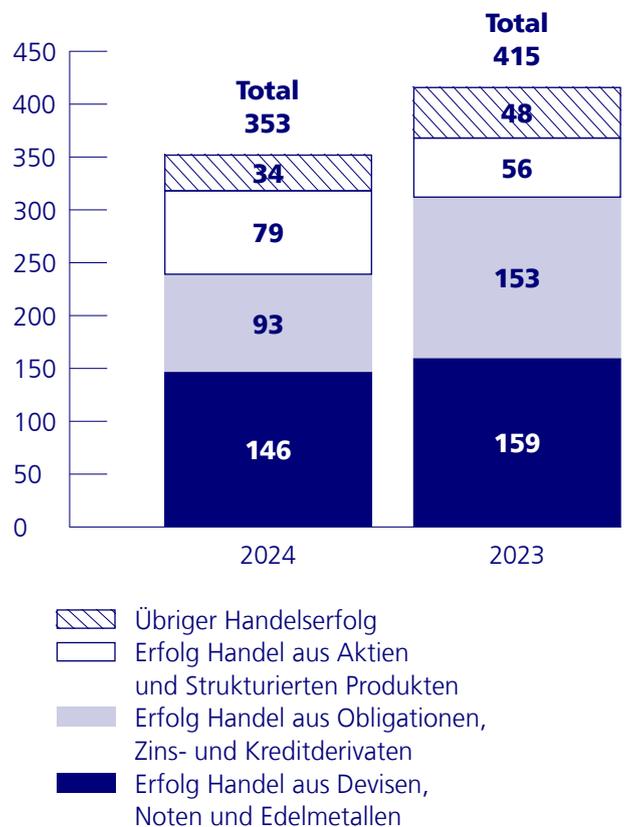
Die Bilanzsumme beläuft sich per Ende 2024 auf 202,6 Milliarden Franken und liegt damit etwa auf Vorjahresniveau.

Aktivseitig zeigt sich ein Rückgang bei den flüssigen Mitteln um 17,6 Prozent auf 32,7 Milliarden Franken. Dennoch verbleiben diese auf hohem Niveau mit weiterhin sehr guten Liquiditätskennzahlen. Dies widerspiegelt sich sowohl in der kurzfristigen Liquiditätsquote (LCR) von 142 Prozent (Vorjahr: 147 Prozent) als auch in der langfristigen Liquiditätsquote (NSFR) von 116 Prozent (Vorjahr: 117 Prozent). Entsprechend werden die regulatorischen Liquiditätsvorschriften weiterhin komfortabel erfüllt. Im Gegenzug zur Entwicklung der flüssigen Mittel steht das Wachstum im Hypothekengeschäft, das um 5,7 Prozent oder 5,7 Milliarden Franken zugenommen hat.

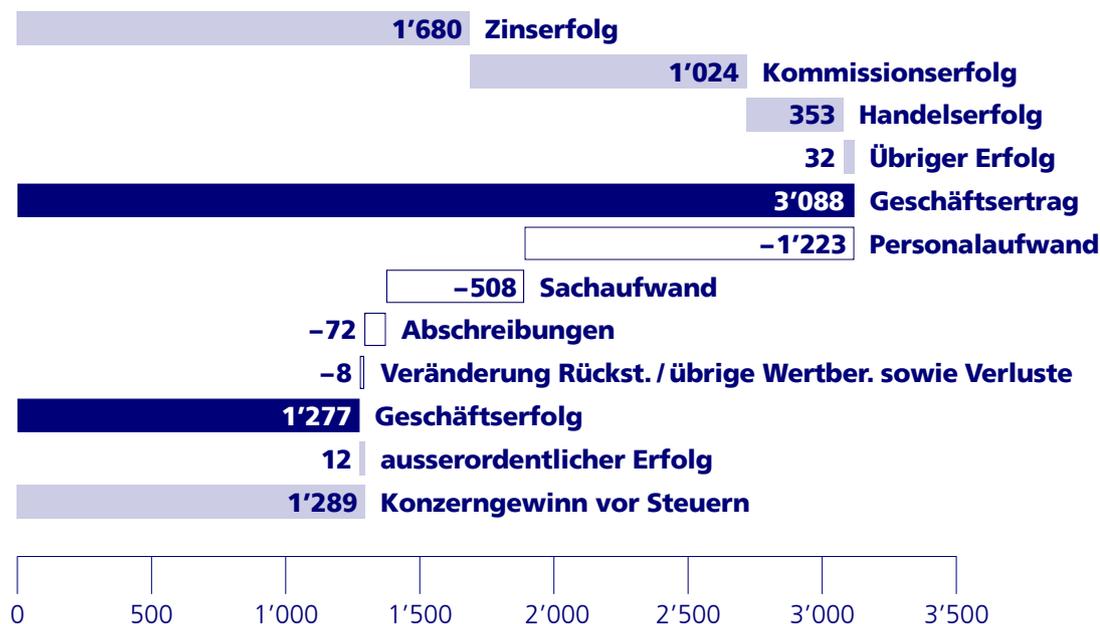
Passivseitig haben die Verpflichtungen gegenüber Banken um 12,1 Prozent respektive 4,3 Milliarden Franken auf 39,7 Milliarden Franken zugenommen. Gleichzeitig sind die Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften um 6,1 Milliarden Franken auf 8,0 Milliarden Franken zurückgegangen. Eine starke Zunahme von 5,5 Milliarden Franken auf 107,0 Milliarden Franken ist auch bei den Verpflichtungen aus Kundeneinlagen zu verzeichnen.

Die Sonstigen Passiven belaufen sich per Ende 2024 auf 834 Millionen Franken und liegen damit 53,4 Prozent unter dem Vorjahr. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass sich der stichtagsbezogene Saldo der Broker-Abwicklungskonten gegenüber dem hohen Vorjahreswert wieder normalisiert hat.

03 Zusammensetzung Handelserfolg in Mio. CHF



04 Konzerngewinn vor Steuern in Mio. CHF



Entwicklung Interbanken- und Wertpapierfinanzierungsgeschäft

Aktivseitig zeigt das Wertpapierfinanzierungsgeschäft stichtagsbezogen einen mit dem Vorjahr (25,7 Milliarden Franken) vergleichbaren Bestand von 25,3 Milliarden Franken.

Passivseitig war der Saldo mit 8,0 Milliarden Franken rückläufig (minus 43,2 Prozent respektive minus 6,1 Milliarden Franken). Zurückzuführen ist das insbesondere auf eine Verschiebung zu den Verpflichtungen gegenüber Banken von plus 4,3 Milliarden Franken auf 39,7 Milliarden Franken, wobei sich diese Entwicklung aus dem aktiven Bilanzmanagement ergibt.

Wir verweisen auf Anhang 1 im Finanzbericht für weitere Informationen.

Volumenwachstum bei den Ausleihungen

Per Ende 2024 sind Hypothekarforderungen in der Höhe von 106,6 Milliarden Franken ausstehend (Vorjahr: 100,9 Milliarden Franken). Dies entspricht einer Nettozunahme von 5,7 Prozent respektive 5,7 Milliarden Franken. Per Jahresende haben Wertberichtigungen für gefährdete Hypothekarforderungen von 35 Millionen Franken (Vorjahr: 36 Millionen Franken) und von 383 Millionen Franken (Vorjahr: 363 Millionen Franken) für erwartete Verluste auf Hypothekarforderungen bestanden.

Die Forderungen gegenüber Kunden belaufen sich auf 11,6 Milliarden Franken und verzeichnen ihrerseits ein Nettowachstum von 3,3 Prozent respektive 369 Millionen Franken. Der Bestand an Einzelwertberichtigungen

beträgt 222 Millionen Franken (Vorjahr: 199 Millionen Franken). Die Wertberichtigungen für erwartete Verluste für diese Position sind mit rund 53 Millionen Franken nur marginal höher als im Vorjahr (52 Millionen Franken).

Höherer Handelsbestand und aktivseitiger Anstieg bei den Wiederbeschaffungswerten

Der Bestand aus dem Handelsgeschäft zeigt aktivseitig eine Zunahme von 13,1 Prozent auf 13,4 Milliarden Franken (Vorjahr: 11,9 Milliarden Franken). Die positiven Wiederbeschaffungswerte der derivativen Finanzinstrumente sind stichtagsbezogen deutlich um 1,7 Milliarden auf 2,7 Milliarden Franken angestiegen.

Passivseitig zeigt sich ein gegenläufiges Bild. So haben die Verpflichtungen aus Handelsgeschäften (Jahresendbestand: 2,9 Milliarden Franken) im Vorjahresvergleich abgenommen, und zwar um 363 Millionen Franken respektive 11,2 Prozent.

Auch die negativen Wiederbeschaffungswerte der derivativen Finanzinstrumente (Bestand per Ende Jahr: 1,0 Milliarden Franken) zeigen im Jahresvergleich einen Rückgang, und zwar um 59,1 Prozent.

Die Verpflichtungen aus übrigen Finanzinstrumenten mit Fair-Value-Bewertung verzeichnen hingegen eine Zunahme von 10,5 Prozent auf 4,4 Milliarden Franken.

Wir verweisen auf die Anhänge 3 und 4 im Finanzbericht für weitere Details zu den Handelsaktivitäten. Informationen zum Marktrisikomanagement sind im Risikobericht unter Kapitel 1.6 enthalten.

Bestand an Finanzanlagen leicht tiefer

Der Bestand an Finanzanlagen liegt mit 5,2 Milliarden Franken um rund 371 Millionen Franken respektive 6,6 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit auslaufenden Geldmarktbuchforderungen, welche nicht erneuert worden sind. Mit 4,7 Milliarden Franken (Vorjahr: 5,3 Milliarden Franken) respektive 90,6 Prozent (Vorjahr: 94,5 Prozent) haben die Schuldtitel den grössten Anteil an den Finanzanlagen. Diese 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 2024 beläuft sich der Bestand an HQLA-fähigen Titeln in den Finanzanlagen auf 4,7 Milliarden Franken. Der restliche Bestand beinhaltet im Wesentlichen Edelmetalle (349 Millionen Franken) und Beteiligungstitel (134 Millionen Franken).

Beteiligungen auf Vorjahresniveau und Sachanlagen leicht rückläufig

Die nicht konsolidierten Beteiligungen belaufen sich auf 155 Millionen Franken und liegen damit auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr (154 Millionen Franken). Weitere Details gehen aus den Anhängen 6 und 7 im Finanzbericht hervor.

Die Sachanlagen beinhalten im Wesentlichen den Bestand an Bankgebäuden im Wert von 472 Millionen Franken (Vorjahr 504 Millionen Franken), wobei zu Jahresanfang 2024 zwei Verkäufe stattgefunden haben. Weiter zur Veränderung der Sachanlagen beigetragen haben die ordentlichen Abschreibungen von 53 Millionen Franken in Kombination mit (Ersatz-)Investitionen in der Höhe von 18 Millionen Franken. Demnach beläuft sich der Bestand an Sachanlagen per Ende Jahr auf 497 Millionen Franken gegenüber 534 Millionen Franken im Vorjahr. Weitere Details zu den Sachanlagen können dem Anhang 8 entnommen werden.

Wachstum bei den Kundeneinlagen

Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen zeigen per Jahresende mit 107,0 Milliarden Franken einen um 5,4 Prozent höheren Bestand als im Vorjahr. Die Position beinhaltet Bestände auf Sparkonten sowie weitere Kundenkonten auf Sicht und Zeit. Anders als im Vorjahr haben per Ende 2024 insbesondere die Bestände auf den Sichtkonten zugenommen (plus 7,2 Milliarden Franken). Die Termingelder haben hingegen einen Rückgang von 2,3 Milliarden Franken verzeichnet.

Rückläufige Bestände bei Kassenobligationen und Geldmarktpapieren sowie Verschiebung von Pfandbriefdarlehen zu Obligationenanleihen

Das herausfordernde Zinsumfeld und die Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt widerspiegeln sich auch in der Bilanz. Während sich im Vorjahr die Kassenobligationen-Bestände erhöht haben, sind diese im Jahr 2024 wieder rückläufig gewesen und haben per Jahresende 260 Millionen Franken betragen (Vorjahr: 288 Millionen Franken). Noch stärker zeigt sich die Reaktion auf das Zinsumfeld in den Geldmarktpapieren, wo sich der Bestand um 582 Millionen Franken auf 50 Millionen Franken verringert hat.

Die ausstehenden Obligationenanleihen belaufen sich auf 11,0 Milliarden Franken, ein Plus von 447 Millionen Franken gegenüber Ende Vorjahr. Diese Erhöhung ist im Wesentlichen zulasten der Pfandbriefdarlehen erfolgt. Per Jahresende standen Pfandbriefdarlehen in der Höhe von 11,2 Milliarden Franken (Vorjahr: 11,6 Milliarden Franken) in den Büchern, was einem Rückgang von 396 Millionen Franken entspricht. Neben den Kundengeldern stellen die Obligationenanleihen zusammen mit den Pfandbriefdarlehen wichtige Refinanzierungsinstrumente dar. Weitere Informationen gehen aus Anhang 15 im Finanzbericht hervor.

Starke Kapitalbasis

Das ausgewiesene Eigenkapital vor Gewinnverwendung hat gegenüber dem Vorjahr um 594 Millionen Franken oder 4,2 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 11,0 Milliarden Franken, die Reserven für allgemeine Bankrisiken (379 Millionen Franken) und der Konzerngewinn (1'120 Millionen Franken). Die Währungsumrechnungsreserve schlägt mit 15 Millionen Franken negativ zu Buche. Insgesamt weist die Bank per Ende Jahr ein Eigenkapital von 14,9 Milliarden Franken (Vorjahr: 14,3 Milliarden Franken) aus.

Kundenvermögen

Die Kundenvermögen belaufen sich per 31. Dezember 2024 auf 520,8 Milliarden Franken (Vorjahr: 450,8 Milliarden Franken), wovon 457,3 Milliarden Franken verwaltete Vermögen betreffen (Vorjahr: 395,8 Milliarden Franken). Der Anstieg der verwalteten Vermögen um 61,5 Milliarden ist im Wesentlichen mit der Marktentwicklung (32,8 Milliarden Franken) und dem Nettoeugeldzufluss (29,8 Milliarden Franken) zu begründen. Weitere Informationen gehen aus den Anhängen 31 a) und 31 b) im Finanzbericht hervor.

Entwicklung regulatorische Eigenmittelsituation

Auf risikogewichteter Ebene belaufen sich die aktuellen Eigenmittelanforderungen als systemrelevante Bank (TLAC-Anforderung, bestehend aus going- und gone-concern Anforderungen) insgesamt auf 19,7 Prozent. Mit einer risikobasierten TLAC-Quote von 25,7 Prozent (Vorjahr: 26,8 Prozent) werden diese Anforderungen signifikant übertroffen und bestätigen die starke Kapitalisierung der Zürcher Kantonalbank.

Auf ungewichteter Ebene beträgt die TLAC-Anforderung als systemrelevante Inlandbank 6,4 Prozent. Mit einer TLAC Leverage Ratio von 9,8 Prozent (Vorjahr: 9,4 Prozent) werden auch diese Anforderungen komfortabel übertroffen.

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.