



TESSINER KANTONALBANK Vorsicht zahlt sich aus

«Das besonnene Geschäftsmodell der Tessiner Kantonalbank sei in der Vergangenheit oft auf Kritik gestossen», sagt Verwaltungsrats-Präsident Fulvio Pelli. «Die Ergebnisse für 2008 beweisen aber, dass die Bank Recht hatte.» Dank der Fokussierung auf langfristiges, nachhaltiges Wachstum und einer vorsichtigen Risikopolitik ist das Institut unversehrt durch die Finanzkrise gekommen und zugleich effizienter und profitabler geworden. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete die Banca dello Stato del Cantone Ticino (kurz: BancaStato) einen Rekordgewinn, eine ebenfalls weitergewachsene Bilanzsumme und eine von 5,6 auf 6,1 Prozent gestiegene Eigenmitteltrendite. Ende Dezember lag die Tier-1-Quote bei nicht we-

niger als 16,7 Prozent. Dieser Erfolg wird darauf zurückgeführt, dass die Strategie auf einen hohen Grad an Solidität ausgerichtet ist.

Trotz des starken Wachstums der Finanzmärkte in den vergangenen sieben Jahre blieb BancaStato dieser Politik treu und ist keine grossen Risiken auf eigene Rechnung eingegangen, heisst es in Bellinzona. Laut Donato Barbuscia, Präsident der Generaldirektion, sind der Bank «weder direkt noch indirekt» Verluste aus toxischen Positionen entstanden. In einem instabilen Umfeld ist die behutsame Politik offenbar gut angekommen: Der Neugeldzufluss 2008 betrug 500 Millionen Franken, die Kundengelder stiegen um 10,2 Prozent auf 4,86 Milliarden Franken. Trotz der schwachen Märkte nahm das verwaltete Vermögen leicht auf 6,78 Milliarden Franken zu. In diesem Jahr muss die Bank nicht nur

mit den weiter instabilen Finanzmärkten fertig werden, sondern – als vornehmlich lokal tätiges Institut – auch mit der bereits spürbaren Abkühlung der kantonalen Konjunktur. Laut (vermutlich optimistischen) BAK-Prognosen vom Januar 2009 dürfte das Bruttoinlandprodukt Tessins im laufenden Jahr um 1,1 Prozent zurückgehen. Unter anderem erlebt der Kanton eine Verlangsamung der Aktivität im Immobilienbereich. Vor diesem Hintergrund führt BancaStato wie im Vorjahr eine Aktion für die Förderung von Hypothekendarlehen und kostengünstige Komerzkredite durch.

Gleichzeitig setzt die Bank ihre Bemühungen fort, die interne Effizienz zu verbessern und die Kosten zu dämpfen, dies ohne negative Auswirkungen auf die Personalpolitik oder die Kundenpflege. Die Durchsetzung von Rationalisie-



Konservative Nüchternheit ist Programm: Der Hauptsitz der BancaStato in Bellinzona.

rungen im Rahmen des haus-eigenen «InForma»-Projekts führte 2008 zu einer Reduktion der Betriebskosten um 1,2 Prozent. Unter anderem wurde ein sogenanntes Contact Centre als erste Kontaktstelle mit Kunden eingerichtet. Ab dem ersten Quartal 2009 läuft zudem eine Auslagerung gewisser Backoffice-Aktivitäten. Im Lichte der herrschenden Rahmenbedingungen waren die Ergebnisse der BancaStato «sehr positiv», so der Jahresbericht. Und 2009 dürfte die Bank laut Barbuscia auf der gleichen Linie bleiben. (ju)

CORNÈR BANCA Eine «universelle Privatbank»

In der übrigen Schweiz ist Cornèr Banca in erster Linie für ihre Kreditkarten bekannt. Damit ist es aber keinesfalls getan. Die Dienstleistungspalette des drittgrössten Tessiner Geldinstituts umfasst alle traditionellen Aktivitäten einer Handelsbank. Die Schwerpunkte sind das Pri-

Die Cornèr Banca gehört immer noch der Gründerfamilie: der Hauptsitz in Lugano.

vatkundengeschäft, die Kreditvergabe – und eben das Kreditkartenmanagement. Hinzu kommt die Betreuung lokaler Retailkunden, Unternehmen und öffentlich-rechtlicher Klienten durch den Hauptsitz in Lugano und besonders durch die Niederlassung in Locarno und Agenturen an fünf weiteren Tessiner Standorten. Diese Nebenstellen wie auch die ausserkantonalen Niederlassungen in Lausanne und (seit Jahresanfang) in Zürich offerieren unter anderem das ganze Angebot im Privatkundengeschäft und im Bereich Asset Management. Damit präsentiert sich Cornèr Banca als «universelle Schweizer Privatbank».

Hinzu kommen Tochtergesellschaften in Luxemburg und Nassau sowie Treuhand-Töchter in Mailand.

Die unabhängig gebliebene Bank wurde 1952 ins Leben gerufen und gehört immer noch den Gründerfamilien. Mehrheitsaktionärin ist mit 74 Prozent die Familie Cornaro, die

der Bank ihren Namen gab, während die Familien Dollfus und Piotrkowski das restliche Viertel halten. Dank einer «sehr vorsichtigen» Geschäftspolitik hat die Bank die Finanzkrise nach eigenen Angaben unversehrt überstehen können. So wurde das Interbankengeschäft radikal ab- und die Liquidität stark aufgebaut. Bei einer Reduktion der Bilanzsumme um 6,3 Prozent auf 4,81 Milliarden Franken stiegen die Eigenmittel um 7,9 Prozent auf 731,7 Millionen Franken und der Konzerngewinn gar um 12,1 Prozent auf 89,6 Millionen Franken.

Die Private-Banking-Kunden der Cornèr Banca sitzen vornehmlich in der Schweiz und gehören zur Kategorie der High Net Worth Individuals.

Hinzu kommt eine internationale Kundschaft, wobei sich die Schlüsselrolle italienischer Kunden etwas abschwächt. Die Eröffnung der Zürcher Niederlassung dient dem Ausbau des internationalen Private Banking, namentlich in Nordeuropa. Das

Volumen des verwalteten Vermögens wird nicht bekanntgegeben. Neben Privatkunden ist die Bank im institutionellen Bereich tätig, etwa als Depotbank im Auftrag schweizerischer und luxemburgischer Anlagefonds. Die Bank ist Mitglied der SIX Swiss Exchange und der Eures und ist Market Maker auf dem Devisenmarkt.

Was das Kreditkarten-Geschäft betrifft, ist die Anzahl der Visa/MasterCard-Cornèrcards inzwischen auf über 950 000 angestiegen. Wie gross sind hier die Risiken? Offenbar nicht gross. «Das Kreditkartenverhalten in der Schweiz hat sich nicht wesentlich verändert», heisst es in Lugano. So würde die grosse Mehrheit der Rechnungen innerhalb von 25 Tagen beglichen. Dabei führt Cornèrcard bei Erhalt der Antragsformulare eine Kreditfähigkeitsprüfung durch, «um ein vernünftiges Verhältnis zwischen Kartenausgabelimite und Einkommen bzw. Vermögen des Antragstellers zu gewährleisten». (ju)



BILD: REMY STEINER