

FINANZ und WIRTSCHAFT

«Wir sind in einer Wachstumsphase»

Blaise Goetschin, CEO der Genfer Kantonalbank, erläutert, was sein Institut von den anderen Staatsbanken der Schweiz unterscheidet.

Die Genfer Kantonalbank (Banque Cantonale de Genève, BCGE) ist das älteste Staatsinstitut der Schweiz. Im ersten Halbjahr hat sie im Vergleich mit den anderen kotierten Kantonal- und Retailbanken ein überdurchschnittliches Wachstum erreicht. Blaise Goetschin, CEO der BCGE, erklärt im Interview mit «Finanz und Wirtschaft», wie seine Bank in einem harten Umfeld obenaus schwingen kann und was seine Strategie für die Aktionäre bedeutet.

Herr Goetschin, wie schafft es eine Kantonalbank auf dem harten Bankenplatz Genf nicht nur zu überleben, sondern zu wachsen?

Zwei Drittel des Umsatzes machen wir mit Finanzdienstleistungen für Unternehmen, was unüblich ist für eine Kantonalbank. Wir gewähren Kredite auch im Verbund mit anderen Banken, finanzieren Handelsaktivitäten und Immobilienprojekte, führen Fusionen und Übernahmen durch und sind im Private-Equity-Geschäft aktiv. 27% unseres Ertrags realisieren wir zudem in US-Dollar und Euro, sprich im Ausland. Diese Geschäfte haben uns ein gutes Wachstum gebracht, wir werden sie weiter ausbauen.

Wieso das grosse Auslandgeschäft?

Uns unterscheidet von den meisten anderen Kantonalbanken, dass wir mit unserem Heimatkanton nur einen kleinen Binnenmarkt haben. Wir haben eine grössere Grenze mit Frankreich als mit der Schweiz. Wir sind also auf den Export unserer Dienstleistungen angewiesen. So sind wir wahrscheinlich eine der diversifiziertesten Kantonalbanken.

Sie unterhalten Niederlassungen in Frankreich, Dubai und Hongkong. Fokussieren Sie auf diese Märkte auch in der Vermögensverwaltung?

Im Private Banking haben wir vor allem Schweizer Kunden. Zudem fokussieren wir auf den Auslandmarkt Frankreich, wo wir ansehnlich wachsen. Im Asset Management entwickeln wir unser Fondsuniversum unter der Marke Synchrony weiter. Dubai und Hongkong sind vor allem Repräsentanzen für unsere Unternehmensdienstleistungen.

In Frankreich steht die UBS wegen Beihilfe zum Steuerbetrug vor Gericht. Stehen auch Sie mit den Behörden in Kontakt und fürchten Sie eine Anklage?

Wir sind seit über 20 Jahren profitabel in Frankreich vertreten. Wir haben zur Umsetzung grosser Immobilienprojekte beigetragen und finanzieren zahlreiche französische Unternehmen in den

Regionen Rhône Alpes und Île de France. Wir haben die regulatorischen Vorgaben stets strikte eingehalten und es stehen keine Angelegenheiten offen mit den Steuerbehörden.

Sie haben bereits Niederlassungen in der EU. Der Marktzugang ist also kein Thema mehr für Sie?

Ich habe da eine etwas andere Sichtweise. Jedes europäische Land hat nochmal eigene, spezielle und komplexe Regelungen für die Finanzbranche. Die Branche ist politisch gesehen, immer noch etwas sehr nationales. Allein vor diesem Hintergrund bezweifle ich, dass sich die Länder der EU auf einen einheitlichen Marktzugang für Drittstaaten in dem Fall die Schweiz überhaupt einigen können.

Nur die Hälfte ihrer Bilanz besteht aus Hypotheken. Angesichts Ihres diversifizierten Geschäfts: Verabschieden Sie sich vom Hypothekengeschäft?

Wir geben dieses Geschäft sicher nicht auf, wir wachsen darin weiter. Gleichzeitig leiden wir aber unter Margenerosion. Das ist kaum mehr ein nachhaltiges Geschäft. Unser Angebot für Unternehmen hilft uns das zu kompensieren. Damit sind wir besser positioniert als andere.

Wann rechnen Sie mit steigenden Zinsen?

Wir rechnen mit einer sehr langsamen Normalisierung der Zinssituation innerhalb der nächsten fünf Jahre. Wir gehen nicht davon aus, dass die Nationalbank die Negativzinsen weiter verschärft. Es gibt keinen Beweis, dass der Negativzins auf den Euro-Franken-Wechselkurs eine Auswirkung hat. Wir hoffen daher, dass die Nationalbank wieder zumindest zu einer Nullzinspolitik zurückkommt.

Wie bereiten Sie sich darauf vor?

Wir investieren 30 bis 40 Mio. Fr. jährlich in die Absicherung gegen steigende Zinsen.

Geben Sie ähnlich wie andere Banken den Negativzins verstärkt an Ihre Kunden weiter?

Am Anfang haben wir den Negativzins ab einer Bargeldposition von 10 Mio. Fr. weitergegeben. Anfang 2016 haben wir die Grenze auf 5 Mio. Fr. gesenkt. Wir glauben, dabei wird es auch bleiben.

Zahlen Sie selbst denn Negativzins bei der Nationalbank?

Nein, wir kommen auf unserem Nationalbankkonto nicht über die Freigrenze hinaus.

Seit Ende 2016 hat Ihr Institut als nur eines von dreien in der Schweiz keine Staatsgarantie mehr. Was hat sich dadurch geändert?

Das war nie wirklich ein grosses politisches Thema. Auch auf unser Geschäft hatte es keinen Einfluss. Unsere Refinanzierungssätze sind deswegen nicht gestiegen.

Dann nimmt der Markt also weiterhin eine implizite Staatsgarantie an?

Das ist wohl so. Die Genfer Verfassung schreibt Kanton und Gemeinden vor, mehr als 50% an der Kantonalbank zu halten. Zudem sind die Kundeneinlagen weiterhin durch die Einlagensicherung abgesichert. Wir stellen wegen unserer Bilanzgrösse für den Kanton aber auch kein systemisches Risiko dar. Wir sind für Genf nicht too big to fail.

Im Vergleich mit den anderen kotierten Kantonalbanken kommt Ihre Aktie nicht gerade attraktiv daher. Wie wollen Sie das ändern?

Wir sind nicht im gleichen Lebensabschnitt wie andere Kantonalbanken. Viele haben eine Grösse erreicht, die sie kaum mehr steigern wollen oder können. Wir sind hingegen noch in einer Wachstumsphase. Wir wollen mit einem etwas anderen Geschäft zu den Top 5 Kantonalbanken punkto Ertrag zählen. Das heisst aber auch für die Aktionäre: Wir werden so schnell nicht zur Dividendenperle werden, unsere Ausschüttung könne wir nicht erhöhen, weil wir in Wachstum investieren.

INTERVIEW: VALENTIN ADE