BAK economic intelligence

AFBS Expanding Switzerland's Banking Horizon

Foreign Banks in Switzerland Barometer

Ausgabe 2026





Inhalt

1 Vorwort 5

2 Einleitung 6

2.1 Zielsetzung und Aufbau der Studie 7

3 Volkswirtschaftliche Bedeutung 8

3.1 Branchenabgrenzung 8

3.2 Wirtschaftliches Gewicht und regionale Präsenz 8

4 AFBS Foreign Banks Barometer 10

4.1 AFBS Barometerwert: hohe Attraktivität des Standorts Schweiz 12

4.2 Stärken bei Institutionen, Reputation und Arbeitsmarkt 13

4.3 Schwächen bei Marktzugang und Regulierung 14

4.4 Die Schweiz im Vergleich mit den führenden Finanzplätzen 15

Die Schweiz gehört in sechs Bereichen zur Spitzengruppe 16

4.5 Wachstumspotenzial im Wealth Management - aber auch darüber hinaus 16

4.6 Fazit: starke Ausgangslage mit klar umrissenen Handlungsfeldern 17

5 Unternehmensumfrage: Die Rolle ausländischer Banken für Schweizer Unternehmen 18

5.1 Auslandsbanken sind insbesondere für international ausgerichtete Unternehmen relevant 19

5.2 Zahlungsverkehr und Cash Management stehen im Vordergrund 20

5.3 Viele Leistungen lassen sich nicht ohne Weiteres ersetzen 21

5.4 Internationale Vernetzung ist der wichtigste Vorteil 22

5.5 Für die meisten Nichtnutzer besteht kein zusätzlicher Bedarf 22

5.6 CS-Marktaustritt: Unternehmen bauen zusätzliche Bankbeziehungen auf 23

5.7 Fazit: Ergänzende Anbieter mit besonderer Bedeutung für international ausgerichtete Unternehmen 24

6 Synthese 25

6.1 Internationale Vernetzung als gemeinsamer Nenner 26

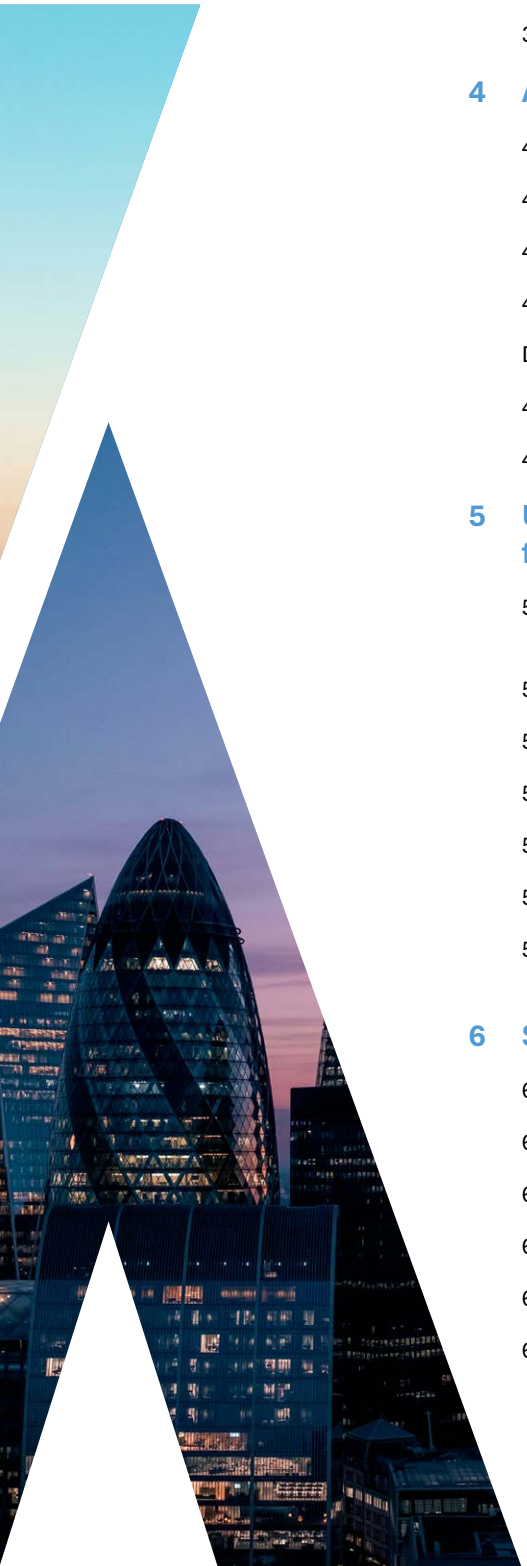
6.2 Ergänzung statt Verdrängung 26

6.3 Präsenz bei den Wachstumsträgern der Schweizer Wirtschaft 26

6.4 Firmenkundengeschäft nach dem Wegfall der Credit Suisse 27

6.5 Rahmenbedingungen entscheiden über die Entfaltung dieser Rolle 27

6.6 Bedeutung über die direkte Wertschöpfung hinaus 27





1 Vorwort

Seit dem Ende der Credit Suisse wird über den Schweizer Finanzplatz fast ausschliesslich von innen diskutiert. Über Grösse, über Risiken, über Regulierung. Was in dieser Debatte fehlt, ist der Blick von aussen.

Diesen Blick liefert die vorliegende Studie. Die Mitglieder unseres Verbandes sind Teil internationaler Bankengruppen. Sie führen ihr Geschäft in der Schweiz und zugleich auf anderen Finanzplätzen. Wenn in ihren Konzernen entschieden wird, wo eine Funktion, ein Mandat oder eine Investition hingeht, steht die Schweiz im internationalen Vergleich. Entscheide auf dieser Grundlage sind für den hiesigen Standort von Bedeutung, wurden aber bisher nie systematisch untersucht.

Die Schweiz liegt mitten in Europa und steht zugleich ausserhalb des europäischen Binnenmarkts. Für Institute, die hier und auf den Finanzplätzen der EU tätig sind, ist diese Situation Alltag. Es überrascht deshalb nicht, dass der Zugang zum EU- und EWR-Markt in dieser Erhebung die schwächste Bewertung erhält, obwohl die Institute ihn als geschäftlich wichtig einstufen. Das ist kein Nebenbefund, sondern der Punkt, an dem wirtschaftspolitisch anzusetzen ist.

Ebenso deutlich fällt das Urteil auf der anderen Seite aus. Die Qualität der Institutionen, also politische Stabilität, Rechtssicherheit und verlässliche Behörden, wird international führend bewertet, ebenso die Reputation des Finanzplatzes sowie Arbeitsmarkt und Zugang zu Talenten. Diese Stärken sind nicht selbstverständlich. Sie sind der Grund, weshalb internationale Banken hier investieren und bleiben.

Auslandsbanken ergänzen den Schweizer Bankenmarkt dort, wo Internationalität und Spezialisierung gefragt sind. Sie verbinden Schweizer Unternehmen mit den Weltmärkten und sind besonders häufig bei jenen Firmen präsent, die exportieren, international aufgestellt sind und in Forschung investieren. Die Unternehmensbefragung in der vorliegenden Studie zeigt, dass ihre Leistungen für viele dieser Kunden nicht ohne Weiteres ersetzbar sind. Nach dem Wegfall der Credit Suisse hat diese ergänzende Rolle an Gewicht gewonnen.

Der AFBS Foreign Banks Barometer soll zeigen, wie sich die Wettbewerbsposition der Schweiz über die Zeit entwickelt. Diese erste Ausgabe setzt den Massstab, an dem sich die kommenden Ausgaben messen lassen.

Ich danke unseren Mitgliedsinstituten und den teilnehmenden Unternehmen für ihre Offenheit sowie BAK Economics für die Konzeption und Durchführung der Studie.

Adrian Nösberger

Chairman
Association of Foreign Banks in Switzerland

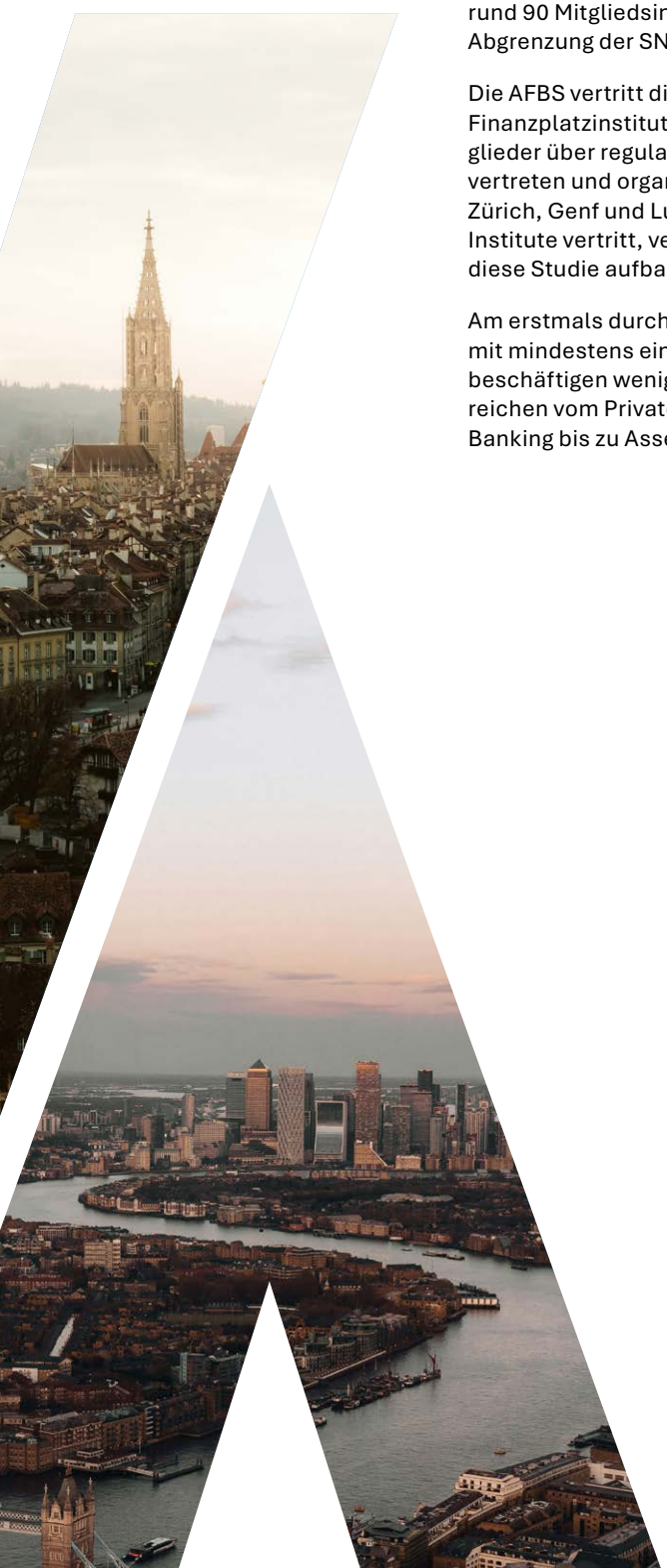
2 Einleitung

Auslandsbanken sind ein fester Bestandteil des Schweizer Finanzplatzes; die am längsten ansässige ist seit 1872 in der Schweiz präsent. Heute ist mehr als jede dritte Bank in der Schweiz eine Auslandsbank. Ende 2025 zählte die Schweizerische Nationalbank (SNB) 83 Auslandsbanken unter den insgesamt 225 Bankinstituten des Landes. Diese beschäftigen rund 15’500 Personen auf 14’800 Vollzeitstellen.

Die Auslandsbanken bilden keine homogene Gruppe. Sie unterscheiden sich in ihrer Grösse, ihrer Organisation und ihren Geschäftsmodellen. Beinahe alle Auslandsbanken sind in der Association of Foreign Banks in Switzerland (AFBS) organisiert. Der Verband zählt derzeit rund 90 Mitgliedsinstitute. Da sich die Mitgliedschaft nicht vollständig mit der statistischen Abgrenzung der SNB deckt, sind die beiden Zahlen nicht direkt vergleichbar.

Die AFBS vertritt diese Institute seit ihrer Gründung 1972 gegenüber Bundesverwaltung, Finanzplatzinstitutionen, Schwesterverbänden und Öffentlichkeit. Sie informiert ihre Mitglieder über regulatorische Entwicklungen, ist in den zentralen Gremien des Finanzplatzes vertreten und organisiert den fachlichen Austausch auf den drei Schweizer Finanzplätzen Zürich, Genf und Lugano. Als einzige Organisation, die speziell die ausländisch beherrschten Institute vertritt, verfügt sie über den direkten Zugang zu deren Einschätzungen, auf dem diese Studie aufbaut.

Am erstmals durchgeführten AFBS Foreign Banks Barometer beteiligten sich 61 Institute mit mindestens einer inhaltlichen Antwort. Rund 78 Prozent der teilnehmenden Banken beschäftigen weniger als 250 Personen in der Schweiz. Die vertretenen Geschäftsfelder reichen vom Private Banking und Wealth Management über das Corporate und Investment Banking bis zu Asset Management, Retail Banking, Handelsfinanzierung und Custody.



2.1 Zielsetzung und Aufbau der Studie

Diese Studie untersucht die wirtschaftliche Bedeutung der Auslandsbanken in der Schweiz sowie ihre Rolle für den Finanzplatz und die Schweizer Unternehmen. Sie wurde im Auftrag der AFBS von BAK Economics konzipiert, durchgeführt und ausgewertet.

Die Untersuchung verbindet drei Perspektiven. Zunächst wird die volkswirtschaftliche Bedeutung der Auslandsbanken anhand ihrer Struktur sowie ihrer Wertschöpfung und Beschäftigung eingeordnet. Anschliessend zeigt der erstmals durchgeführte AFBS Foreign Banks Barometer, wie die Institute die Standortbedingungen in der Schweiz beurteilen und wo sie künftige Geschäftsmöglichkeiten sehen. Dank ihrer Einbindung in internationale Bankengruppen können sie die Schweiz dabei auch mit anderen Finanzplätzen vergleichen. Die Unternehmensumfrage ergänzt diese Sicht um die Erfahrungen der Schweizer Firmenkunden: Welche Unternehmen nutzen Auslandsbanken, welche Dienstleistungen beziehen sie und wie gut lassen sich diese durch Schweizer Banken ersetzen?

Die abschliessende Synthese führt die volkswirtschaftlichen Kennzahlen und die Ergebnisse beider Befragungen zusammen und ordnet sie im Hinblick auf die Bedeutung der Auslandsbanken für den Wirtschaftsstandort Schweiz ein. Die Teilnahme an beiden Umfragen war freiwillig. Ihre Ergebnisse spiegeln die Einschätzungen der teilnehmenden Banken und Unternehmen wider und sind nicht statistisch repräsentativ.



METHODISCHER HINWEIS: ABGRENZUNG UND DATENGRUNDLAGEN

Definition: Die SNB fasst unter den Auslandsbanken (in der SNB-Terminologie «Auslandsbanken») zwei Arten von Instituten zusammen: Banken nach Schweizer Recht, die von ausländischen Eigentümern beherrscht werden (Tochtergesellschaften beziehungsweise «Ausländisch beherrschte Banken» in der SNB-Terminologie), sowie «Filialen ausländischer Banken». Filialen sind rechtlich unselbständig, benötigen aber eine Bewilligung der FINMA und unterstehen deren Aufsicht. Per Ende 2025 umfasste die Gruppe 61 ausländisch beherrschte Banken und 22 Filialen. Die Zuordnung zu den Bankengruppen nimmt die SNB nach eigenem Ermessen vor.

Zahl der Auslandsbanken: Die vorliegende Studie stützt sich auf die Bankenstatistik der SNB, die per Ende 2025 insgesamt 83 Auslandsbanken ausweist. Auf ihrer Website nennt die AFBS 82 Auslandsbanken. Daneben zählt der Verband rund 90 Mitgliedsinstitute, darunter auch weitere Finanzdienstleister. Die drei Zahlen beziehen sich somit nicht auf dieselbe Grundgesamtheit.

Mitglieder der AFBS: Die Mitgliederzahl der AFBS ist nicht mit der Zahl der Auslandsbanken gleichzusetzen. Der Verband zählt 90 Mitglieder, davon 79 Banken (Tochtergesellschaften und Filialen ausländischer Banken). Zu den übrigen Mitgliedern gehören ausländisch beherrschte Finanzdienstleister ohne Banklizenz sowie Schweizer Institute mit Beobachterstatus. Umgekehrt sind nicht alle Auslandsbanken Mitglied der AFBS.

Beschäftigung: Die Angaben zur Beschäftigung (rund 15’500 Beschäftigte auf 14’800 Vollzeitstellen, 2025) stammen aus der Statistik der Unternehmensstruktur (STATENT) des BFS und dem Branchenmodell von BAK Economics. Die AFBS weist auf ihrer Website 16’278 Beschäftigte aus. Die Differenz ergibt sich aus unterschiedlichen Datenquellen, Stichtagen und Abgrenzungen.

Befragungen: Die Teilnahme an beiden Umfragen war freiwillig. Die Ergebnisse geben die Einschätzungen der teilnehmenden Institute und Unternehmen wieder und sind nicht im statistischen Sinn repräsentativ. Die Zahl der Beobachtungen kann je Frage variieren.

3 Volkswirtschaftliche Bedeutung

3.1 Branchenabgrenzung

Für die statistische Betrachtung folgt die Studie der Abgrenzung der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Diese unterscheidet zwischen ausländisch beherrschten Banken mit Schweizer Banklizenz, bei denen ausländische Eigentümer mehr als die Hälfte der Stimmrechte halten (NOGA 641908), und Filialen ausländischer Banken (NOGA 641909). Die Mitgliedschaft bei der AFBS ist davon unabhängig und kann von dieser statistischen Abgrenzung abweichen. Für die Berechnung der volkswirtschaftlichen Bedeutung werden die Angaben der SNB mit Daten aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und der Statistik der Unternehmensstruktur (STATENT) des Bundesamts für Statistik (BFS) sowie dem Branchenmodell von BAK Economics kombiniert.



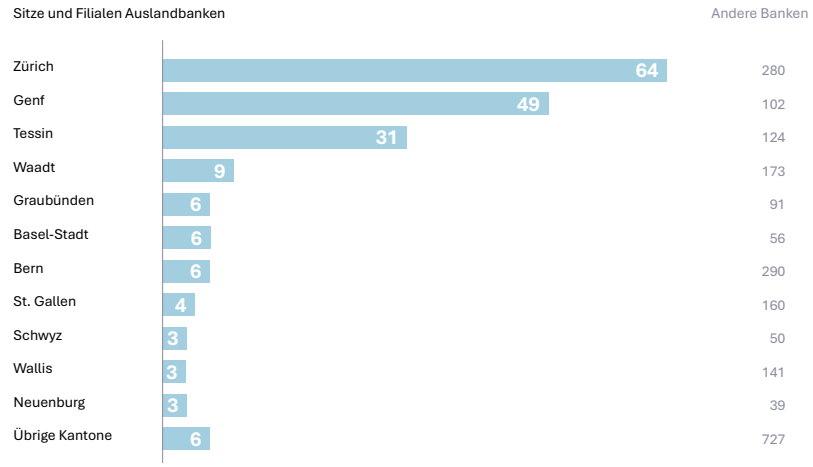
3.2 Wirtschaftliches Gewicht und regionale Präsenz

Die Auslandsbanken erwirtschafteten 2025 eine Bruttowertschöpfung von 4,3 Mrd. CHF. Damit stammte rund jeder achte Franken der Wertschöpfung im Bereich Finanzdienstleistungen (NOGA 64) von einer Auslandsbank. Auf ausländisch beherrschte Banken entfielen 3,7 Mrd. CHF, auf Filialen ausländischer Banken weitere 0,6 Mrd. CHF. Auch als Arbeitgeber haben die Institute Gewicht: Mit rund 14’800 Vollzeitstellen stellten sie 13 Prozent der Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten im Bereich Finanzdienstleistungen. Gemessen an der Zahl der Beschäftigten lag ihr Anteil bei 12 Prozent.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Auslandsbanken zeigt sich nicht nur in ihrer direkten Wertschöpfung. Durch ihre Einbindung in internationale Bankengruppen bieten sie Zugang zu grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen, internationalen Netzwerken und spezialisiertem Know-how. Welche dieser Leistungen Schweizer Unternehmen tatsächlich nutzen und wie sie deren Ersetzbarkeit beurteilen, untersucht die Unternehmensumfrage in Kapitel 5.

Die Institute sind vor allem in den grossen Finanzzentren präsent. Von insgesamt 190 Sitzen und Filialen in der Schweiz liegen rund drei Viertel in Zürich, Genf und Lugano. In Genf ist fast jede dritte Bankstelle eine Auslandsbank, in Zürich und in Lugano jeweils rund jede fünfte. Ausländisch beherrschte Banken verfügen zudem über 44 Niederlassungen im Ausland. Ihre Bedeutung im Inlandgeschäft unterscheidet sich regional: Im Tessin entfielen 2020 rund 9 Prozent des Hypothekarvolumens auf ausländisch beherrschte Banken, in Genf 7 Prozent, schweizweit 2,6 Prozent. Eine mögliche Erklärung für diese Unterschiede liegt in der regionalen Struktur des Bankenmarktes. Im Hypothekargeschäft dürfte die Marktstellung der Schweizer Anbieter in Zürich und in der Deutschschweiz auch deshalb deutlich stärker sein als in den übrigen Regionen, weil die grossen Schweizer Banken ihren Sitz im Grossraum Zürich und St. Gallen haben. In Genf und Lugano dürfte hingegen der Gang zu einer Auslandsbank direkter sein, auch für Retailkunden. Dafür spricht die Präsenz von Auslandsbanken mit Retailgeschäft an diesen beiden Finanzplätzen. Diese Zahlen beschreiben die heutige Stellung der Auslandsbanken. Wie sie selbst die Standortbedingungen in der Schweiz und ihre künftigen Geschäftsmöglichkeiten einschätzen, untersucht der anschliessende AFBS Foreign Banks Barometer.

Abbildung 1: Sitze und Filialen der Auslandsbanken nach Kanton 2025



Quelle: BAK Economics, SNB, BFS.

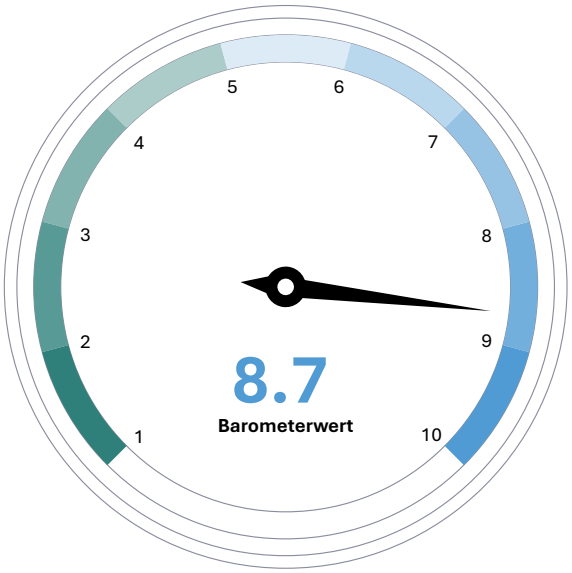
4 AFBS Foreign Banks Barometer

Starke Fundamente, klar erkennbare Schwachstellen

Ausländische Banken verfügen über eine besondere Perspektive auf die Qualität des Schweizer Finanzplatzes. Als Teil internationaler Bankengruppen können sie die Standortbedingungen in der Schweiz unmittelbar mit alternativen Finanzzentren vergleichen. Der AFBS Foreign Banks Barometer nutzt diese Perspektive, um Stärken und Schwächen des Standorts systematisch zu erfassen. Die erste Ausgabe schafft dabei bewusst eine Ausgangsbasis: Im Zentrum steht das heutige Standortprofil der Schweiz.



AFBS Barometerwert 2026



Weiterempfehlung an den Konzern (Mittelwert)
68% vergeben 9 oder 10 Punkte · n=47

Tendenz
Attraktivität vs. vor drei Jahren

+21

Saldo in Prozentpunkten



30% weniger attraktiv
19% unverändert
51% attraktiver
n=53

Der Barometerwert misst, wie wahrscheinlich die ausländischen Banken die Schweiz ihrer Muttergesellschaft für weitere Investitionen oder eine Expansion empfehlen würden. Die Tendenz zeigt, ob die Institute die Schweiz heute als attraktiveren oder weniger attraktiven Standort beurteilen als vor drei Jahren.

Quelle: BAK Economics, AFBS Foreign Banks Barometer 2026. Barometerwert n=47, Tendenz n=53.

Insgesamt enthalten 61 Fragebogen mindestens eine inhaltliche Antwort; 42 wurden vollständig abgeschlossen. Die teilnehmenden Institute bilden ein breites Spektrum ausländischer Banken in der Schweiz ab. Rund 78 Prozent beschäftigen weniger als 250 Personen in der Schweiz, gleichzeitig sind auch grössere Institute vertreten. Besonders ausgeprägt ist die langfristige Verankerung im Schweizer Finanzplatz: 60 Prozent sind seit mindestens 30 Jahren in der Schweiz präsent. Bei den Geschäftsmodellen ist insbesondere Wealth Management stark vertreten. Daneben umfasst die Befragung unter anderem Institute aus den Bereichen Corporate Banking, Asset Management, Investment Banking und Custody.



METHODISCHER HINWEIS

Insgesamt wurden 68 Fragebogen begonnen. 61 davon enthalten mindestens eine inhaltliche Antwort, 42 wurden vollständig abgeschlossen. Für die Auswertung werden sämtliche verfügbaren gültigen Antworten berücksichtigt. Die Zahl der Beobachtungen kann deshalb je Frage variieren.

Die Standortfaktoren werden auf einer Skala von 1 (sehr schwach) bis 10 (weltweit führend) bewertet, ihre geschäftliche Bedeutung auf einer Skala von 1 (nicht wichtig) bis 5 (geschäftskritisch). Zusätzlich konnten die Institute je Standortfaktor bis zu drei weltweit führende Finanzplätze nennen. Bei Auswertungen, die mehrere Variablen miteinander verknüpfen, werden nur Beobachtungen berücksichtigt, für die alle erforderlichen Angaben vorliegen.

Der AFBS Barometerwert entspricht dem Mittelwert der Antworten auf die Frage, wie wahrscheinlich die Institute die Schweiz ihrer Muttergesellschaft als Standort für weitere Investitionen oder eine Expansion empfehlen würden (Skala von 1 bis 10; n=47). Die Tendenz ist der Saldo aus dem Anteil der Institute, welche die Schweiz heute als attraktiver beurteilen als vor drei Jahren, und dem Anteil jener, die sie als weniger attraktiv beurteilen (n=53). Beide Fragen werden in künftigen Ausgaben unverändert gestellt. Die Antworten stammen von der Geschäftsleitung der Institute in der Schweiz und geben deren Einschätzung gegenüber dem eigenen Konzern wieder.

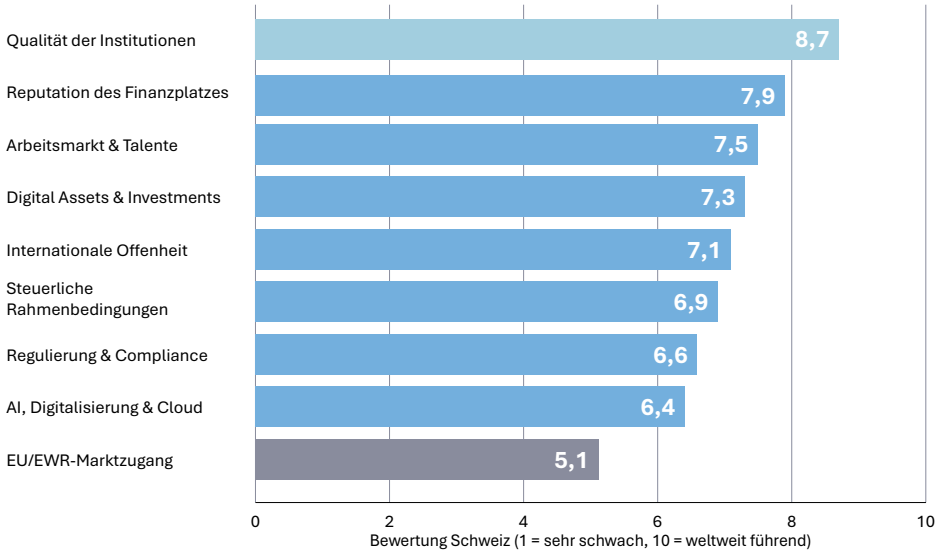
4.1 AFBS Barometerwert: hohe Attraktivität des Standorts Schweiz

Das Gesamturteil über die Schweiz fällt deutlich positiv aus. Kern des Barometers ist die Frage, wie wahrscheinlich die Institute die Schweiz ihrer Muttergesellschaft für weitere Investitionen oder eine Expansion empfehlen würden. Der daraus abgeleitete AFBS Barometerwert liegt bei 8,7 von 10 Punkten. 68 Prozent der antwortenden Institute vergeben 9 oder 10 Punkte, lediglich 6 Prozent 6 Punkte oder weniger. Die Schweiz bleibt damit für international tätige Banken ein attraktiver Standort.

Auch die Tendenz ist positiv. 51 Prozent der antwortenden Institute sehen die Schweiz heute als attraktiveren Standort als vor drei Jahren, 30 Prozent als weniger attraktiv, 19 Prozent sehen keine wesentliche Veränderung. Daraus ergibt sich ein Saldo von +21 Prozentpunkten. Barometerwert und Tendenz bilden zusammen die Ausgangsbasis, an der sich die Einschätzung der Auslandsbanken in künftigen Ausgaben messen lässt.

Worauf die insgesamt positive Beurteilung beruht und wo im internationalen Standortwettbewerb Schwächen gesehen werden, zeigt die Bewertung von neun zentralen Standortfaktoren (Abbildung 2). Dabei zeigt sich eine beträchtliche Spannweite. Die Qualität der Institutionen erreicht mit 8,7 von 10 Punkten die höchste Bewertung. Dahinter folgen die Reputation des Finanzplatzes mit 7,9 Punkten sowie Arbeitsmarkt und Talente mit 7,5 Punkten. Auch die internationale Offenheit wird mit 7,1 Punkten positiv beurteilt. Am anderen Ende des Spektrums wird insbesondere der Zugang zum EU/EWR-Markt deutlich kritischer bewertet.

Abbildung 2: Institutionelle Qualität ist die grösste Stärke – EU/EWR-Marktzugang die deutlichste Schwäche



Quelle: BAK Economics, AFBS Foreign Banks Barometer 2026. n=39–50 je Themenfeld.

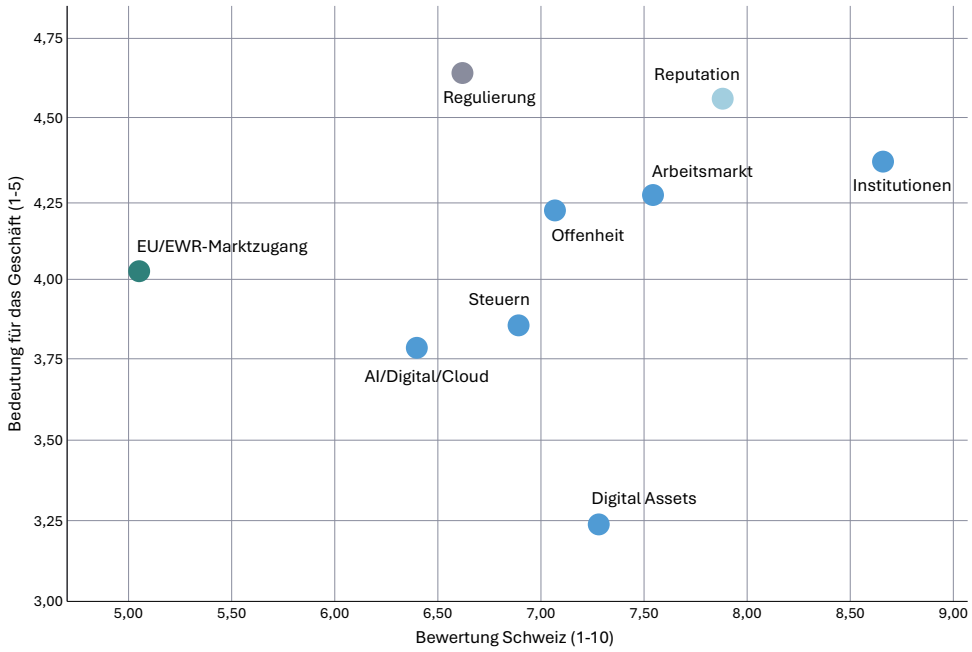
4.2 Stärken bei Institutionen, Reputation und Arbeitsmarkt

Wie relevant diese Stärken und Schwächen für das Geschäft der Institute tatsächlich sind, zeigt die Gegenüberstellung mit ihrer geschäftlichen Bedeutung in Abbildung 3. Besonders aussagekräftig sind dabei jene Standortfaktoren, die für die Institute eine hohe geschäftliche Bedeutung besitzen.

Institutionelle Qualität und Reputation verbinden eine hohe Bedeutung mit einer sehr guten Bewertung. Auch Arbeitsmarkt und Talente gehören zu diesem Stärkenfeld. Diese Faktoren bilden damit aus Sicht der ausländischen Banken den Kern der Schweizer Standortstärke.

Gleichzeitig macht die Gegenüberstellung die relevanten Schwachstellen deutlicher. Regulierung und Compliance sind für die Institute von besonders hoher geschäftlicher Bedeutung, werden als Standortfaktor aber nur mittelmässig bewertet. Noch ausgeprägter ist die Diskrepanz beim Zugang zum EU/EWR-Markt: Er ist für das Geschäft wichtig, erhält von den untersuchten Standortfaktoren jedoch die tiefste Bewertung. Hier liegt aus Sicht der befragten Institute der deutlichste Standortnachteil.

Abbildung 3: Stärken und Schwächen im Verhältnis zu ihrer geschäftlichen Bedeutung



Quelle: BAK Economics, AFBS Foreign Banks Barometer 2026. Bewertung n=39–50; Relevanz n=41–42. Linien bei 7 Bewertungspunkten bzw. Relevanz 4 dienen der visuellen Orientierung.

4.3 Schwächen bei Marktzugang und Regulierung

Am deutlichsten tritt dieses Spannungsfeld beim Marktzugang zur EU bzw. zum EWR hervor. Mit 5,1 von 10 Punkten erhält dieser Faktor die tiefste Bewertung aller neun Dimensionen. Gleichzeitig besitzt der Marktzugang mit 4,0 von 5 Punkten eine hohe geschäftliche Bedeutung. Die Kombination aus hoher Relevanz und vergleichsweise schwacher Bewertung macht den EU/EWR-Marktzugang zum deutlichsten Standortnachteil der ersten Erhebung.

Ein wesentlicher Grund ist der eingeschränkte Zugang zum EU/EWR-Markt. Schweizer Banken verfügen über keinen EU-Bankenpass. Wer Kunden im EU- und EWR-Raum grenzüberschreitend bedienen will, benötigt entweder eine Einheit vor Ort oder bewegt sich in national unterschiedlichen Ausnahmeregelungen. Mit CRD6 verschärft die EU zudem die Anforderungen für die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen und setzt für gewisse Geschäfte eine Zweigniederlassung im Zielmarkt voraus. Diese Anforderungen engen den Spielraum weiter ein.

Eine ergänzende Auswertung nach Herkunft der Muttergesellschaft zeigt, dass Institute mit europäischer Mutter den EU/EWR-Marktzugang mit durchschnittlich 4,8 Punkten etwas kritischer beurteilen als Institute mit aussereuropäischer Muttergesellschaft (5,6 Punkte). Gleichzeitig fällt ihre allgemeine Weiterempfehlung des Standorts Schweiz höher aus. Die Unterschiede sind angesichts der begrenzten Fallzahlen vorsichtig zu interpretieren. Sie deuten aber darauf hin, dass die Beurteilung des EU-Marktzugangs nicht allein von der Herkunft der Muttergesellschaft abhängt.

Ein zweites Spannungsfeld bilden Regulierung und Compliance. Mit einer Bedeutung von 4,6 von 5 Punkten ist dies sogar der wichtigste der abgefragten Standortfaktoren. Die Schweizer Rahmenbedingungen werden mit 6,6 von 10 Punkten jedoch nur im Mittelfeld bewertet. Die wenigen Freitextantworten weisen zudem auf regulatorische Komplexität, Bürokratie und eine hohe Belastung insbesondere kleinerer Institute hin. Aufgrund ihrer geringen Zahl sind diese Kommentare als qualitative Hinweise zu verstehen. Sie decken sich jedoch mit den Erfahrungen der AFBS-Geschäftsstelle, für die Regulierung und Compliance zu den Kernthemen der Arbeit mit den Mitgliedern gehören. Aus Sicht der Geschäftsstelle entstehen Wettbewerbsnachteile vor allem durch teilweise schwer planbare, weil nicht eindeutig geregelte Abläufe, durch kleine, aber relevante Abweichungen von internationalen Standards und durch den Verzicht auf Ausnahmen bei deren Umsetzung. Hinzu kommen Einschränkungen beim internationalen Datenaustausch, etwa für die Nutzung von Cloud-Dienstleistungen, sowie die fehlende Anerkennung digitaler Prozesse in vielen Geschäftsbereichen. Die Regulierungskosten sind damit aus Sicht der Geschäftsstelle ein zentraler Faktor, der die Attraktivität des Standorts schwächt.

Ein differenziertes Bild zeigt sich bei den technologischen Standortfaktoren. KI, Digitalisierung und Cloud werden mit 6,4 Punkten vergleichsweise zurückhaltend bewertet. Deutlich besser schneidet die Schweiz bei Digital Assets & Investments mit 7,3 Punkten ab. Die Ergebnisse sprechen damit nicht für eine generelle Technologieschwäche, sondern für unterschiedliche Positionierungen in einzelnen technologischen Feldern.

4.4 Die Schweiz im Vergleich mit den führenden Finanzplätzen

Die Bewertung der Schweizer Standortfaktoren wird durch einen direkten internationalen Vergleich ergänzt. Für jedes der neun Themenfelder konnten die Institute bis zu drei Finanzplätze nennen, die aus ihrer Sicht weltweit besonders gut abschneiden. Es handelt sich damit nicht um ein Gesamtranking der Finanzplätze, sondern um einen Vergleich ihrer wahrgenommenen Stärken in einzelnen Bereichen.

Dabei zeigt sich kein Finanzplatz, der in allen Dimensionen dominiert. Je nach Standortfaktor stehen unterschiedliche Finanzplätze an der Spitze.

Welche Standorte in den einzelnen Bereichen vorne liegen

Themenfeld	Meiste Nennungen	Zweitmeiste	Drittmeiste
Regulierung & Compliance	**Schweiz (22)**	Singapore (17)	London (15)
Steuerliche Rahmenbedingungen	Dubai (23)	**Schweiz (19)**	Luxemburg (14)
Arbeitsmarkt & Talente	**London / Schweiz (27)**	New York / Singapur (19)	Hongkong (7)
International openness	**Schweiz (21)**	London (18)	Dubai / New York / Singapur (14)
AI, digitalisation & cloud	New York (25)	London (13)	Dubai / Singapur (12)
Digital assets & investments	**Schweiz (25)**	New York (17)	Dubai (15)
Market access EU/EEA	Luxemburg (23)	Frankfurt (21)	**Dublin / Schweiz (8)**
Quality of institutions	**Schweiz (32)**	Luxemburg (16)	Singapur (11)
Reputation of the financial centre	**Schweiz (31)**	London (19)	Luxemburg / New York (12)

Quelle: BAK Economics, AFBS Foreign Banks Barometer 2026. Anzahl Nennungen; bis zu drei Nennungen pro Themenfeld möglich.

Die Schweiz gehört in sechs Bereichen zur Spitzengruppe

Der internationale Vergleich bestätigt das breite Stärkenprofil der Schweiz. In fünf der neun Themenfelder erhält sie die meisten Nennungen; bei Arbeitsmarkt & Talenten liegt sie gemeinsam mit London an der Spitze. Besonders ausgeprägt ist ihre Position bei der Qualität der Institutionen und der Reputation des Finanzplatzes. Bemerkenswert ist zudem die starke Position bei Digital Assets & Investments.

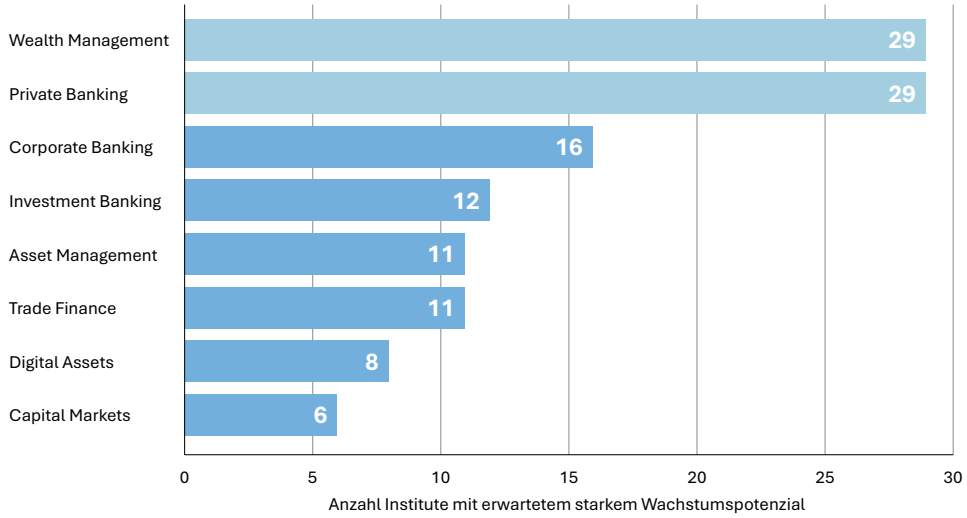
Gleichzeitig bestätigt der Vergleich die zuvor identifizierten Schwächen. Beim EU/EWR-Marktzugang liegt die Schweiz deutlich hinter Luxemburg und Frankfurt. Bei KI, Digitalisierung & Cloud gehört sie nicht zu den drei meistgenannten Standorten. Bei den steuerlichen Rahmenbedingungen liegt sie hinter Dubai auf dem zweiten Rang.

Insgesamt ergibt sich damit ein klares Profil: Die Schweiz verbindet ausgeprägte Stärken bei den klassischen Qualitäten des Finanzplatzes mit einer starken Position bei Digital Assets. Relative Nachteile bestehen insbesondere beim EU/EWR-Marktzugang und bei KI, Digitalisierung & Cloud. Letzteres ist mit Blick auf die künftige Wettbewerbsfähigkeit besonders relevant: Mit der zunehmenden Bedeutung von KI, Cloud-Infrastrukturen und datengetriebenen Geschäftsmodellen dürfte auch dieser Standortfaktor für Banken an Gewicht gewinnen. Eine heute noch vergleichsweise moderate Schwäche könnte damit künftig stärker ins Gewicht fallen.

4.5 Wachstumspotenzial im Wealth Management - aber auch darüber hinaus

Die Standortbeurteilung beschreibt die heutigen Rahmenbedingungen. Ergänzend wurden die Institute gefragt, in welchen Geschäftsfeldern sie in den kommenden drei Jahren das grösste Wachstumspotenzial in der Schweiz sehen. Wealth Management und Private Banking stehen mit jeweils 29 Nennungen an der Spitze. Dahinter folgt Corporate Banking mit 16 Nennungen. Auch Investment Banking (12), Asset Management (11), Trade Finance (11) und Digital Assets (8) werden als Wachstumsfelder genannt. Die Erwartungen reichen damit über die klassische Vermögensverwaltung hinaus.

Abbildung 4: Erwartetes Wachstumspotenzial nach Geschäftsfeldern



Quelle: BAK Economics, AFBS Foreign Banks Barometer 2026. Alle verfügbaren gültigen Antworten; Mehrfachnennungen möglich; dargestellt sind die acht meistgenannten Geschäftsfelder.

Wealth Management bleibt aus Sicht der befragten Institute das wichtigste Wachstumsfeld. Zugleich zeigt sich ein breiteres Spektrum: Auch im Corporate Banking, Investment Banking, Asset Management und in der Handelsfinanzierung sehen mehrere Institute Wachstumsmöglichkeiten. Mit Digital Assets gehört zudem ein technologiegetriebenes Geschäftsfeld dazu. Die Angaben beschreiben Erwartungen der befragten Institute, nicht bereits realisiertes Wachstum.

4.6 Fazit: starke Ausgangslage mit klar umrissenen Handlungsfeldern

Die erste Ausgabe des AFBS Foreign Banks Barometers zeichnet ein insgesamt positives Bild des Standorts Schweiz. Die befragten ausländischen Banken schätzen insbesondere die Qualität der Institutionen, die Reputation des Finanzplatzes sowie Arbeitsmarkt und Talente. Dies spiegelt sich auch in der hohen Bereitschaft, die Schweiz für weitere Investitionen oder eine Expansion zu empfehlen. Der internationale Vergleich bestätigt diese Stärken und zeigt zudem eine starke Position der Schweiz bei Digital Assets & Investments.

Gleichzeitig treten klar umrissene Standortnachteile hervor. Besonders deutlich ist dies beim EU/EWR-Marktzugang: Er ist für die Institute geschäftlich wichtig, wird aber vergleichsweise schwach bewertet und schneidet auch im internationalen Vergleich deutlich schlechter ab. Bei Regulierung & Compliance steht eine sehr hohe geschäftliche Bedeutung einer lediglich mittleren Standortbewertung gegenüber. Bei KI, Digitalisierung & Cloud liegt die Schweiz ebenfalls hinter führenden internationalen Finanzplätzen. Mit der zunehmenden Bedeutung daten- und technologiegetriebener Geschäftsmodelle könnte dieser Faktor künftig zusätzlich an Gewicht gewinnen.

Für die Geschäftsentwicklung in den kommenden drei Jahren sehen die Institute Wachstumsmöglichkeiten in mehreren Geschäftsfeldern. An der Spitze steht Wealth Management, gefolgt von Corporate Banking. Die Nennungen für Investment Banking, Asset Management, Trade Finance und Digital Assets zeigen, dass sich die Erwartungen nicht auf das traditionelle Vermögensverwaltungsgeschäft beschränken.

Die erste Erhebung schafft damit eine Ausgangsbasis für die weitere Beobachtung der Wettbewerbsposition des Schweizer Finanzplatzes aus Sicht ausländischer Banken. Künftige Ausgaben des Barometers können zeigen, welche Stärken Bestand haben, wo sich Schwächen verringern – und wo neue Herausforderungen entstehen.

Der Barometer zeigt, wie Auslandsbanken den Standort Schweiz beurteilen und wo sie Wachstumsmöglichkeiten sehen. Die Unternehmensumfrage ergänzt diese Sicht um die Erfahrungen der Unternehmen, die ihre Dienstleistungen nutzen.

5 Unternehmensumfrage: Die Rolle ausländischer Banken für Schweizer Unternehmen

Auslandsbanken ergänzen den Schweizer Bankenmarkt dort, wo Internationalität und Spezialisierung zählen



Neben der Sicht der ausländischen Banken auf die Schweiz interessiert auch die umgekehrte Perspektive: Wie beurteilen Schweizer Unternehmen die Auslandsbanken? Um diese Nachfrageseite abzubilden, führte BAK Economics eine Online-Befragung unter Schweizer Unternehmen durch. 79 Unternehmen haben mindestens eine inhaltliche Frage beantwortet. Die Ergebnisse zeigen, welche Dienstleistungen Unternehmen bei Auslandsbanken beziehen und wie sie deren Angebot einschätzen.

Entscheidend ist dabei nicht allein, ob Unternehmen mit Auslandsbanken zusammenarbeiten, sondern warum. Welche Unternehmen nutzen sie besonders häufig? Für welche Dienstleistungen? Wo haben Auslandsbanken aus Sicht ihrer Kunden Vorteile – und wo können Schweizer Banken ihre Leistungen problemlos ersetzen? Die Antworten zeigen, wo Auslandsbanken das Schweizer Bankenangebot ergänzen und welche Funktionen sie für die Realwirtschaft übernehmen.

Befragt wurden Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und mit unterschiedlicher internationaler Ausrichtung. Besonders stark vertreten ist die Industrie; hinzu kommen Unternehmen aus Handel, Dienstleistungen, Bau sowie öffentliche und soziale Institutionen.

METHODISCHER HINWEIS

Insgesamt enthalten 79 Fragebogen mindestens eine inhaltliche Antwort; 70 wurden vollständig abgeschlossen. Die Auswertung berücksichtigt sämtliche verfügbaren gültigen Antworten, unabhängig davon, ob der Fragebogen vollständig abgeschlossen wurde. Die Fallzahl kann deshalb je Frage variieren. Die Befragung wurde auf Deutsch und Französisch durchgeführt; die Antworten beider Sprachversionen werden gemeinsam ausgewertet. Bei Mehrfachauswahlfragen sind mehrere Nennungen pro Unternehmen möglich.

5.1 Auslandsbanken sind insbesondere für international ausgerichtete Unternehmen relevant

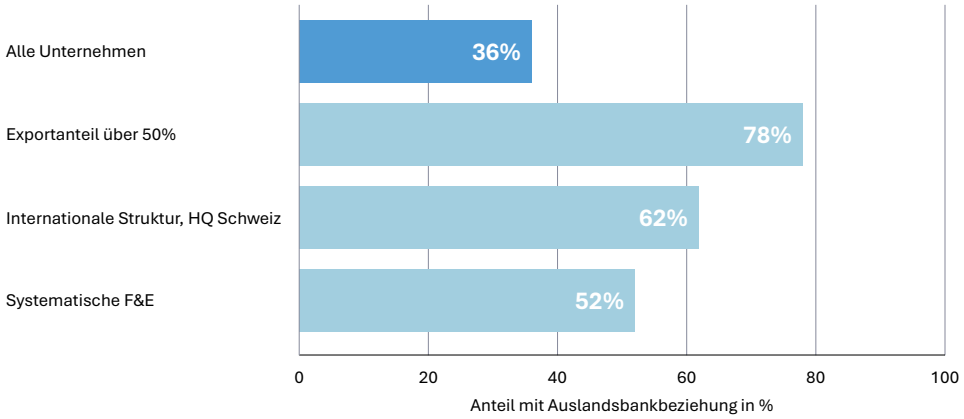
Gut ein Drittel der antwortenden Unternehmen arbeitet mit mindestens einer Auslandsbank zusammen. Hinter diesem Durchschnitt verbergen sich jedoch grosse Unterschiede (Abbildung 5). Besonders häufig nutzen stark exportorientierte, international strukturierte und forschungsintensive Unternehmen ausländische Banken. Bei Unternehmen mit einem Exportanteil von mehr als 50 Prozent liegt der Anteil bei 78 Prozent, bei international strukturierten Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz bei 62 Prozent. Von den Unternehmen mit systematischer Forschung und Entwicklung arbeitet gut die Hälfte mit einer Auslandsbank zusammen.

Damit zeigt sich ein klares Muster: Auslandsbanken spielen vor allem für stark international ausgerichtete und forschungsintensive Unternehmen eine Rolle. Das ist volkswirtschaftlich relevant. Denn entscheidend ist nicht allein, wie viele Unternehmen Auslandsbanken nutzen, sondern auch, welche Unternehmen sie mit Finanzdienstleistungen versorgen.

Gerade international ausgerichtete und innovative Unternehmen sind wichtige Träger von Produktivität und Wachstum. Der aktuelle OECD-Länderbericht zur Schweiz 2026 zeigt, dass sich das Produktivitätswachstum in der Schweiz in den vergangenen Jahren auf einige exportorientierte Branchen und grosse Unternehmen konzentriert hat.[1] Das ist für die Schweizer Volkswirtschaft besonders relevant: Eine hohe Arbeitsproduktivität ist gemäss SECO eine zentrale Voraussetzung für den langfristigen Erhalt und die Steigerung des Wohlstands.[2]

Die Bedeutung der Auslandsbanken für die Schweizer Wirtschaft dürfte deshalb grösser sein, als ihr Anteil an den Bankbeziehungen allein vermuten lässt. Sie sind überdurchschnittlich häufig bei Unternehmen präsent, die stark exportorientiert, international vernetzt und forschungsintensiv sind – also bei Unternehmensgruppen, die einen wichtigen Beitrag zu Innovation, Produktivität und Wachstum leisten. Die Umfrage zeigt nicht, dass Auslandsbanken der Ursprung dieser Erfolge sind. Sie zeigt aber, dass ihre Dienstleistungen besonders häufig dort zum Einsatz kommen, wo wichtige Wachstumskräfte der Schweizer Wirtschaft liegen.

Abbildung 5: Auslandsbanken besonders häufig bei international ausgerichteten und F&E-intensiven Unternehmen



Quelle: BAK Economics, AFBS Unternehmensumfrage 2026. Alle verfügbaren gültigen Antworten; Fallzahl je Gruppe unterschiedlich.

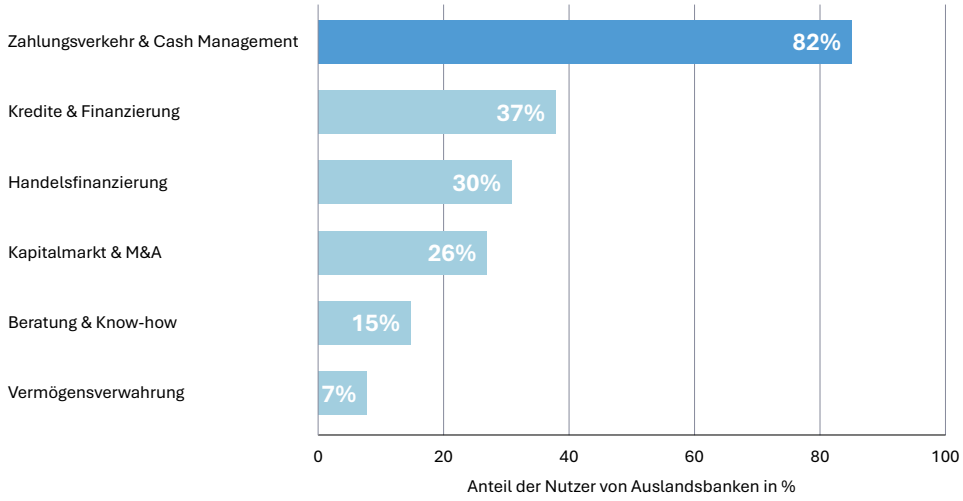
[1] OECD (2026): OECD Economic Surveys: Switzerland 2026, OECD Publishing, Paris, insbesondere Kapitel «Unlocking Productivity Growth». DOI: 10.1787/48b03aff-en.
2 Staatssekretariat für Wirtschaft SECO (2026): Wirtschaftswachstum, Bern. SECO – Wirtschaftswachstum

5.2 Zahlungsverkehr und Cash Management stehen im Vordergrund

Bei den Unternehmen mit einer Auslandsbankbeziehung stehen Zahlungsverkehr und Cash Management klar an erster Stelle: 82 Prozent nutzen in diesem Bereich eine Auslandsbank (Abbildung 6). Dahinter folgen Kredite und Finanzierung, Handelsfinanzierung sowie Kapitalmarkt- und M&A-Dienstleistungen. Beratung und Know-how sowie Vermögensverwahrung werden seltener genannt.

Das Nutzungsmuster passt zur starken internationalen Ausrichtung vieler Unternehmen mit Auslandsbankbeziehung. Zahlungsverkehr und Cash Management umfassen in der Befragung ausdrücklich auch internationale Zahlungen; zur Handelsfinanzierung zählen unter anderem Trade & Commodity Finance und Akkreditive. Bei Krediten und Finanzierung wurden insbesondere Gross- und Konsortialkredite abgefragt.

Abbildung 6: Zahlungsverkehr und Cash Management sind das wichtigste Einsatzgebiet



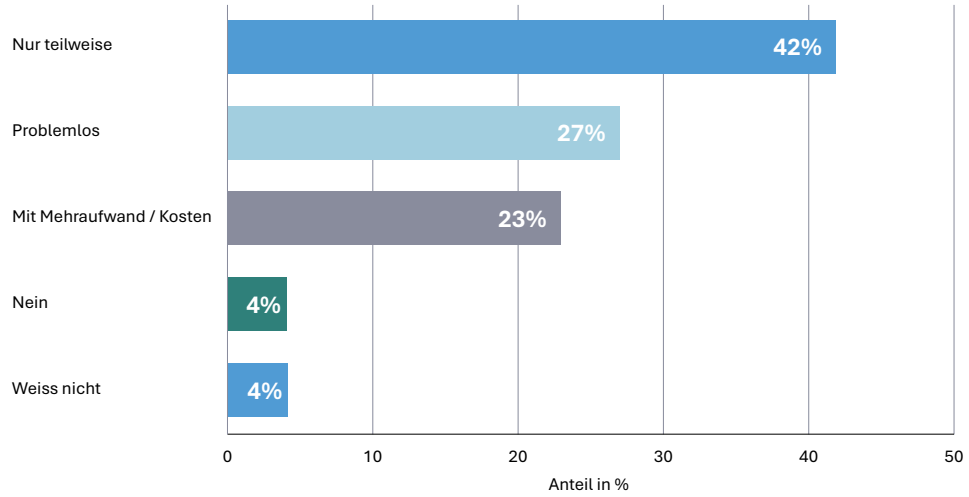
Quelle: BAK Economics, AFBS Unternehmensumfrage 2026. n=27 Unternehmen mit Angaben zu den genutzten Dienstleistungen; Mehrfachnennungen möglich.

5.3 Viele Leistungen lassen sich nicht ohne Weiteres ersetzen

Besonders relevant für die volkswirtschaftliche Rolle der Auslandsbanken ist die Frage, ob die von ihnen bezogenen Leistungen auch bei einer Schweizer Bank verfügbar wären. Nur 27 Prozent der antwortenden Nutzer geben an, die Leistungen problemlos bei einer Schweizer Bank beziehen zu können (Abbildung 7). 42 Prozent sehen dies nur teilweise als möglich an, weitere 23 Prozent nur mit deutlichem Mehraufwand oder höheren Kosten. Ein Unternehmen sieht gar keine entsprechende Alternative.

Damit können rund sieben von zehn Unternehmen mit Auslandsbankbeziehung die bezogenen Leistungen nicht ohne Einschränkungen durch eine Schweizer Bank ersetzen. Auslandsbanken sind für diese Unternehmen somit nicht einfach ein zusätzlicher, problemlos austauschbarer Anbieter. Vielmehr erweitern sie das verfügbare Angebot um Leistungen, für die aus Sicht der befragten Unternehmen keine oder nur eingeschränkt gleichwertige Alternativen bei Schweizer Banken bestehen.

Abbildung 7: Nur gut ein Viertel sieht eine problemlose Alternative bei Schweizer Banken



Quelle: BAK Economics, AFBS Unternehmensumfrage 2026. n=26.

5.4 Internationale Vernetzung ist der wichtigste Vorteil

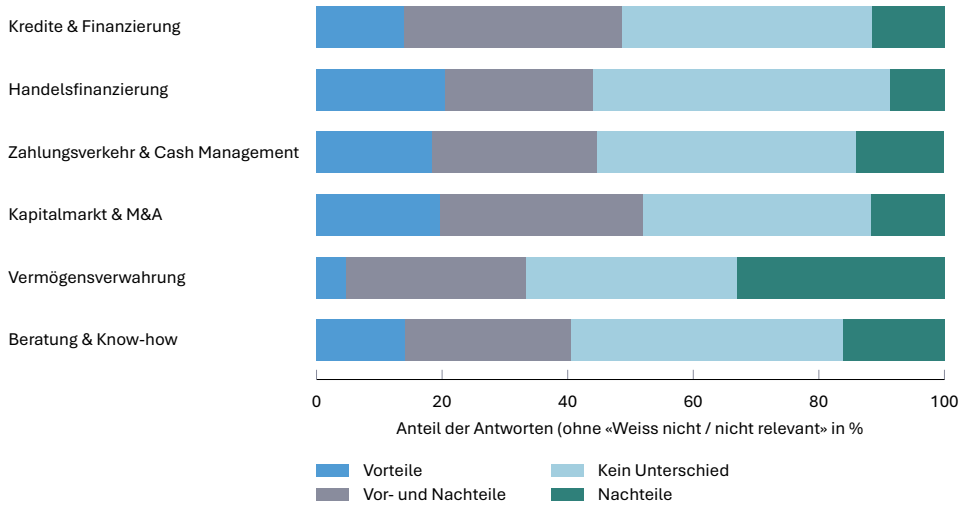
Der direkte Vergleich mit Schweizer Banken zeigt kein einheitliches Bild. In den meisten Geschäftsfeldern sieht die grösste Gruppe entweder keinen wesentlichen Unterschied oder gleichzeitig Vor- und Nachteile. Ein genereller Vorteil der Auslandsbanken lässt sich daraus nicht ableiten. Vielmehr unterscheiden sich ihre Stärken und Schwächen je nach Dienstleistung.

Ein Vorteil sticht jedoch klar hervor: das internationale Netzwerk und die Auslandpräsenz. Dieser Punkt wird über die verschiedenen Geschäftsfelder hinweg mit Abstand am häufigsten genannt (Abbildung 8). Weitere häufig genannte Vorteile sind Preis und Konditionen, Branchen- oder Produkt-Know-how sowie die Breite des Produktangebots.

Dem stehen auch Nachteile gegenüber. Am häufigsten nennen die Unternehmen die geringere Nähe zum Schweizer Markt. Hinzu kommen der Aufwand für Compliance und Onboarding sowie längere Entscheidungswege, wenn Entscheidungen im Ausland getroffen werden.

Am zurückhaltendsten fällt die Beurteilung bei der Vermögensverwahrung aus. Das passt zum Nutzungsmuster: Custody ist für Schweizer Firmenkunden ein weitgehend standardisiertes Inlandgeschäft, bei dem der meistgenannte Vorteil der Auslandsbanken, das internationale Netzwerk, kaum zum Tragen kommt. Zugleich ist es der am seltensten genutzte Bereich, entsprechend klein ist die Zahl der abgegebenen Bewertungen.

Abbildung 8: Die Beurteilung fällt je nach Bankdienstleistung unterschiedlich aus



Quelle: BAK Economics, AFBS Unternehmensumfrage 2026. Dargestellt sind gültige inhaltliche Bewertungen ohne «Weiss nicht / nicht relevant»; n=21–49 je Bereich.

5.5 Für die meisten Nichtnutzer besteht kein zusätzlicher Bedarf

Die meisten Unternehmen ohne Auslandsbankbeziehung haben dafür einen einfachen Grund: Ihre bestehende Schweizer Bankbeziehung deckt den Bedarf vollständig ab. 39 der 49 Nichtnutzer geben dies an. Deutlich seltener werden eine bewusste Entscheidung für eine inländische Bank, eine fehlende Ansprache durch Auslandsbanken oder ein nicht passendes Angebot genannt. Zugangshürden oder schlechte frühere Erfahrungen spielen dagegen kaum eine Rolle.

Gleichzeitig ist eine künftige Zusammenarbeit nicht ausgeschlossen. Rund ein Viertel der Nichtnutzer, die diese Frage beantwortet haben, kann sich vorstellen oder eher vorstellen, künftig mit einer Auslandsbank zusammenzuarbeiten. Die Mehrheit antwortet dagegen mit «eher nein» oder «nein».

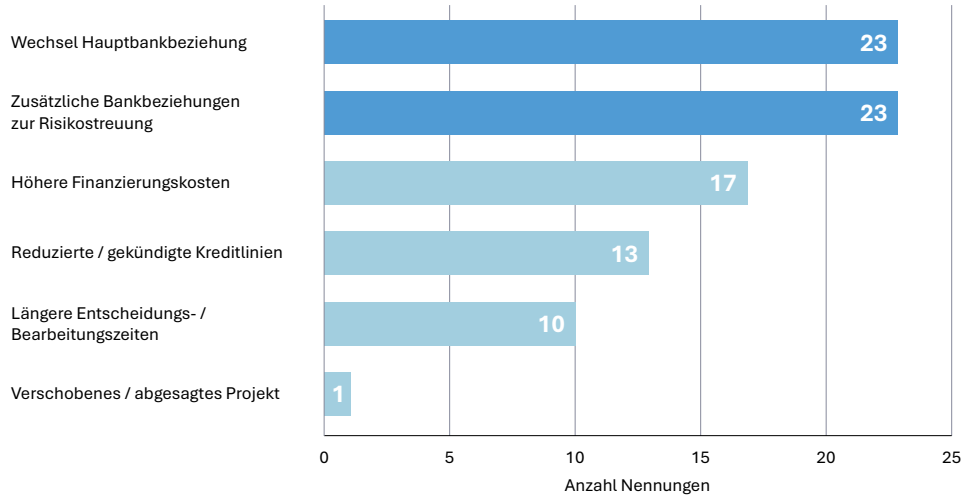
5.6 CS-Marktaustritt: Unternehmen bauen zusätzliche Bankbeziehungen auf

Der Wegfall der Credit Suisse hat auch auf Unternehmensseite Spuren hinterlassen. Neben dem Wechsel der Hauptbank und dem Aufbau zusätzlicher Bankbeziehungen zur Risikostreuung – jeweils von rund einem Drittel der Unternehmen genannt – zeigen sich auch finanzielle Folgen: 24 Prozent berichten von höheren Finanzierungskosten, 18 Prozent von reduzierten oder gekündigten Kreditlinien. Auswirkungen auf konkrete Projekte oder Investitionen werden dagegen nur vereinzelt genannt.

Damit rückt auch die Rolle zusätzlicher Anbieter in den Fokus. Die Unternehmensumfrage zeigt, dass Auslandsbanken Leistungen anbieten, die für ihre Kunden nicht ohne Weiteres ersetzbar sind: Rund sieben von zehn Nutzern könnten die bezogenen Leistungen bei einer Schweizer Bank nur teilweise, mit deutlichem Mehraufwand oder höheren Kosten beziehungsweise gar nicht beziehen.

Auch der AFBS Foreign Banks Barometer weist auf Wachstumserwartungen im Firmenkundengeschäft hin: 16 Institute nennen Corporate Banking als eines der Geschäftsfelder mit dem grössten Wachstumspotenzial in der Schweiz in den kommenden drei Jahren. Wealth Management und Private Banking erhalten jeweils 29 Nennungen, Investment Banking 12 sowie Asset Management und Trade Finance jeweils 11. Vor dem Hintergrund des Wegfalls der Credit Suisse ist das Interesse am Corporate Banking bemerkenswert. Ob die Auslandsbanken dadurch entstandene Angebotslücken bereits geschlossen haben oder dies gezielt beabsichtigen, lässt sich aus den Befragungen jedoch nicht ableiten.

Abbildung 9: Folgen des Marktaustritts der Credit Suisse für die Unternehmen



Quelle: BAK Economics, AFBS Unternehmensumfrage 2026. n=71; Mehrfachnennungen möglich.

5.7 Fazit: Ergänzende Anbieter mit besonderer Bedeutung für international ausgerichtete Unternehmen

Die Unternehmensumfrage zeigt ein klares Muster: Auslandsbanken werden von einer Minderheit der Schweizer Unternehmen genutzt, ihre Bedeutung unterscheidet sich jedoch stark nach Unternehmenstyp. Besonders häufig arbeiten stark exportorientierte, international strukturierte und forschungsintensive Unternehmen mit Auslandsbanken zusammen.

Im Vordergrund stehen Zahlungsverkehr und Cash Management, gefolgt von Finanzierung, Handelsfinanzierung sowie Kapitalmarkt- und M&A-Dienstleistungen. Als wichtigsten Vorteil gegenüber Schweizer Banken nennen die Unternehmen das internationale Netzwerk und die Auslandpräsenz. Gleichzeitig sind die bezogenen Leistungen für viele Nutzer nicht ohne Weiteres ersetzbar: Rund sieben von zehn könnten sie bei einer Schweizer Bank nur teilweise, mit deutlichem Mehraufwand oder höheren Kosten beziehungsweise gar nicht beziehen.

Damit ergänzen Auslandsbanken das Schweizer Bankenangebot insbesondere dort, wo Unternehmen international ausgerichtete oder spezialisierte Finanzdienstleistungen nachfragen. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse die Grenzen dieser Rolle: Für die grosse Mehrheit der Unternehmen ohne Auslandsbankbeziehung decken die bestehenden Schweizer Bankbeziehungen den Bedarf vollständig ab.

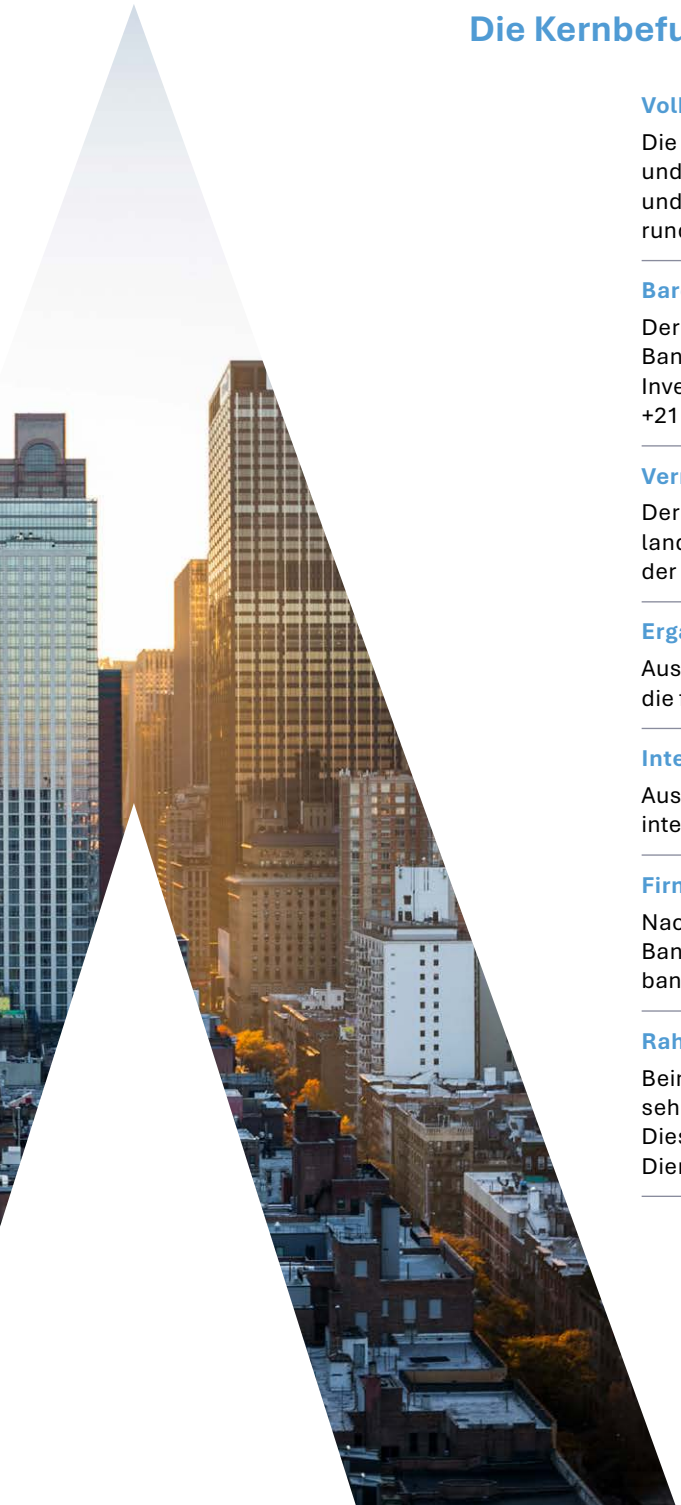


6 Synthese

Auslandsbanken als Brücke zwischen dem Finanzplatz Schweiz und den internationalen Märkten

Auslandsbanken leisten einen bedeutenden Beitrag zum Schweizer Finanzplatz. Ihre Bedeutung reicht über die eigene Wertschöpfung und Beschäftigung hinaus: Sie ergänzen das Angebot der Schweizer Banken insbesondere für international tätige Unternehmen, die grenzüberschreitende Dienstleistungen, internationale Netzwerke und spezialisiertes Know-how benötigen. Die beiden Befragungen zeigen, für welche Unternehmen diese ergänzende Rolle besonders wichtig ist und wie die Auslandsbanken die Rahmenbedingungen am Standort Schweiz beurteilen.

Die Kernbefunde im Überblick



Volkswirtschaftliche Bedeutung

Die Auslandsbanken erwirtschaften 4,3 Mrd. CHF Bruttowertschöpfung und stellen rund 14’800 Vollzeitstellen. Ihr Anteil an der Wertschöpfung und Beschäftigung im Bereich Finanzdienstleistungen beträgt jeweils rund 13 Prozent.

Barometer

Der AFBS Barometerwert liegt bei 8,7 von 10 Punkten: Die ausländischen Banken würden die Schweiz ihrer Muttergesellschaft klar für weitere Investitionen empfehlen. Die Tendenz ist mit einem Saldo von +21 Prozentpunkten positiv.

Vernetzung

Der gemeinsame Nenner beider Befragungen ist die Einbindung der Auslandsbanken in internationale Bankengruppen. Sie prägt sowohl den Blick der Banken auf den Standort als auch den Nutzen für ihre Kunden.

Ergänzung

Auslandsbanken erweitern das Schweizer Bankenangebot um Leistungen, die für viele Nutzer nicht ohne Weiteres ersetzbar sind.

International ausgerichtete Unternehmen

Auslandsbanken sind überdurchschnittlich häufig bei exportorientierten, international strukturierten und forschungsintensiven Unternehmen präsent.

Firmenkundengeschäft

Nach dem Wegfall der Credit Suisse haben Unternehmen zusätzliche Bankbeziehungen aufgebaut. Gleichzeitig sehen die befragten Auslandsbanken im Corporate Banking Wachstumspotenzial.

Rahmenbedingungen

Beim EU/EWR-Marktzugang sowie bei Regulierung und Compliance sehen die befragten Institute besonders grossen Verbesserungsbedarf. Diese Rahmenbedingungen sind auch für ihre grenzüberschreitenden Dienstleistungen von Bedeutung.

6.1 Internationale Vernetzung als gemeinsamer Nenner

Auf beiden Seiten steht dieselbe Eigenschaft im Zentrum: die Zugehörigkeit der Auslandsbanken zu internationalen Bankengruppen. Die befragten Institute nutzen diese Perspektive, um die Schweiz unmittelbar mit konkurrierenden Finanzplätzen zu vergleichen, und kommen zu einem positiven Urteil. Der AFBS Barometerwert, der die Weiterempfehlung der Schweiz an die Muttergesellschaft für weitere Investitionen oder eine Expansion misst, liegt bei 8,7 von 10 Punkten. Besonders geschätzt werden die Qualität der Institutionen, die Reputation des Finanzplatzes sowie Arbeitsmarkt und Talente.

Die Unternehmen wiederum nennen das internationale Netzwerk und die Auslandpräsenz mit Abstand am häufigsten als Vorteil der Auslandsbanken gegenüber Schweizer Banken. Entsprechend stehen bei den Nutzern der Zahlungsverkehr und das Cash Management, einschliesslich internationaler Zahlungen, an erster Stelle. Was die Auslandsbanken auszeichnet, ist damit weniger ein einzelnes Produkt als der Zugang zu den Märkten, Netzwerken und dem Know-how ihrer Gruppen.

6.2 Ergänzung statt Verdrängung

Die Ergebnisse sprechen dafür, dass Auslandsbanken das Angebot der Schweizer Banken in erster Linie ergänzen. Für die grosse Mehrheit der Unternehmen ohne Auslandsbankbeziehung deckt die bestehende Schweizer Bank den Bedarf vollständig ab; Zugangshürden spielen kaum eine Rolle. Wo Unternehmen hingegen mit Auslandsbanken zusammenarbeiten, sind die bezogenen Leistungen oft nicht ohne Weiteres ersetzbar. Rund sieben von zehn Nutzern könnten sie bei einer Schweizer Bank nur teilweise, mit deutlichem Mehraufwand oder höheren Kosten beziehungsweise gar nicht beziehen.

Auslandsbanken ergänzen damit das Angebot für international ausgerichtete Unternehmen um Leistungen, die diese nicht ohne Weiteres bei Schweizer Banken beziehen können. Das Firmenkundengeschäft ist allerdings nur ein Teil ihrer Tätigkeit. Wealth Management ist unter den befragten Instituten ebenfalls stark vertreten und wird von ihnen als Geschäftsfeld mit dem grössten Wachstumspotenzial in der Schweiz genannt.

6.3 Präsenz bei den Wachstumsträgern der Schweizer Wirtschaft

Volkswirtschaftlich besonders relevant ist, welche Unternehmen die Auslandsbanken bedienen. Gut ein Drittel der befragten Unternehmen arbeitet mit mindestens einer Auslandsbank zusammen. Bei Unternehmen mit einem Exportanteil von mehr als 50 Prozent sind es jedoch 78 Prozent, bei international strukturierten Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz 62 Prozent und bei Unternehmen mit systematischer Forschung und Entwicklung gut die Hälfte.

Exportorientierte, international vernetzte und forschungsintensive Unternehmen sind für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft von besonderer Bedeutung. Die Befragung belegt zwar keinen ursächlichen Zusammenhang zwischen der Nutzung von Auslandsbanken und dem wirtschaftlichen Erfolg dieser Unternehmen. Sie zeigt jedoch, dass Auslandsbanken gerade bei diesen Unternehmensgruppen besonders häufig zum Einsatz kommen. Ihr volkswirtschaftlicher Beitrag lässt sich deshalb nicht allein an der direkten Wertschöpfung und Beschäftigung messen.

6.4 Firmenkundengeschäft nach dem Wegfall der Credit Suisse

Der Marktaustritt der Credit Suisse hat auf der Nachfrageseite Spuren hinterlassen. Rund ein Drittel der Unternehmen hat zusätzliche Bankbeziehungen zur Risikostreuung aufgebaut, 24 Prozent berichten von höheren Finanzierungskosten und 18 Prozent von reduzierten oder gekündigten Kreditlinien. Gleichzeitig nennen 16 der befragten Auslandsbanken Corporate Banking als eines der Geschäftsfelder mit dem grössten Wachstumspotenzial in der Schweiz.

Damit zeigen die beiden Befragungen eine interessante Parallele: Unternehmen haben nach dem Wegfall der Credit Suisse zusätzliche Bankbeziehungen aufgebaut und berichten teilweise von höheren Finanzierungskosten; Auslandsbanken sehen auch im Corporate Banking Wachstumspotenzial. Ein direkter Zusammenhang ist damit nicht belegt. Im Vordergrund der Wachstumserwartungen steht weiterhin Wealth Management. Ob und in welchem Umfang Auslandsbanken zusätzliche Nachfrage im Firmenkundengeschäft bedienen können, bleibt offen.

6.5 Rahmenbedingungen entscheiden über die Entfaltung dieser Rolle

Hier setzen die im Barometer identifizierten Schwächen an. Der Zugang zum EU/EWR-Markt erhält mit 5,1 von 10 Punkten die tiefste Bewertung aller Standortfaktoren, obwohl er für das Geschäft der Institute eine hohe Bedeutung besitzt. Regulierung und Compliance sind der wichtigste Standortfaktor, werden mit 6,6 Punkten aber nur im Mittelfeld bewertet. Beide Faktoren betreffen unmittelbar die grenzüberschreitenden Leistungen, die den Mehrwert der Auslandsbanken für ihre Kunden ausmachen.

Bemerkenswert ist, dass sich das Thema Compliance auf beiden Seiten zeigt. Die Banken bewerten die regulatorischen Rahmenbedingungen nur mittelmässig und verweisen auf Komplexität und Bürokratie, insbesondere für kleinere Institute. Auch die Unternehmen nennen den Aufwand für Compliance und Onboarding als einen der wichtigsten Nachteile der Auslandsbanken. Damit zeigt sich das Thema aus beiden Perspektiven, wenn auch mit unterschiedlichen Auswirkungen. Mit Blick auf die Zukunft kommt die vergleichsweise zurückhaltende Bewertung bei KI, Digitalisierung und Cloud hinzu, die mit der zunehmenden Bedeutung datengetriebener Geschäftsmodelle an Gewicht gewinnen dürfte.

6.6 Bedeutung über die direkte Wertschöpfung hinaus

Die Bedeutung der Auslandsbanken für die Schweizer Volkswirtschaft liegt auf zwei Ebenen: Sie schaffen selbst Wertschöpfung und Arbeitsplätze und erweitern zugleich das Finanzdienstleistungsangebot für international tätige Unternehmen. Gerade diese ergänzende Funktion macht sie zu einem wichtigen Bestandteil des Schweizer Finanzplatzes. Damit sie diese Rolle auch künftig erfüllen können, sind wettbewerbsfähige Standortbedingungen entscheidend – insbesondere beim internationalen Marktzugang und bei der Regulierung.

© BAK Economics AG 2026

Publikation durch die Association of Foreign Banks in Switzerland
in Zusammenarbeit mit BAK Economics AG.

MEDIENKONTAKT

Association of Foreign Banks in Switzerland
Usteristrasse 23
8001 Zürich
Schweiz

+41 44 224 40 70
info@afbs.ch

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Autoren übernehmen keine Haftung für den Inhalt der in diesem Dokument dargestellten Daten oder für die Folgen von Handlungen, die auf diesen Informationen beruhen, sofern diese Informationen nicht nachträglich schriftlich bestätigt werden. Allfällige in dieser Analyse geäusserte Ansichten oder Meinungen sind ausschliesslich jene der Autoren.

