

WIE UNTERNEHMER BANKDIENSTLEISTUNGEN WAHRNEHMEN UND NUTZEN

Studie zur Financial Literacy der Unternehmer

CIC BANQUE CIC | SUISSE
Die Bank der Privat- und Geschäftskunden

UNTERNEHMER UND FINANZEN: ES BESTEHT HANDLUNGSBEDARF

FAKTEN ZUR STUDIE

Financial Literacy der Unternehmer: Die Studie zur unterschiedlichen Wahrnehmung und Nutzung von Bankdienstleistungen durch Unternehmer ist im Auftrag der Banque CIC (Suisse) durch die Fachhochschule Nordwestschweiz durchgeführt worden. Die Einzelbefragung (online nach vorgängigem telefonischen Briefing) erfolgte im Zeitraum vom 02. bis 23. Dezember 2013 durch das Marktforschungsinstitut Löwenheek, Basel.

Befragt wurden insgesamt 363 Entscheidungsträger von Unternehmen bzw. selbständige Unternehmer in der Deutschschweiz. Die Stichprobe ist für die Grundgesamtheit der entsprechenden Schweizer Unternehmen repräsentativ (ausgenommen Dokumentargeschäft).

BEFRAGTE UNTERNEHMER-GRUPPEN

Handel (16%)	Rechtsanwälte (13%)
Dienstleister (15%)	Immobilien (10%)
Industrie (14%)	Architekten (9%)
Treuhand (14%)	Ärzte (9%)

Unternehmer sehen klare Optimierungsmöglichkeiten für die eigenen Finanzen:



Unternehmer bewerten die Qualität der Bankberatung je nach Thema sehr unterschiedlich und fühlen sich nicht optimal beraten:



LIQUIDITÄTSPLANUNG/ -MANAGEMENT

Eine mangelhafte Finanzierung, verspätete Zahlungen von Kunden wie auch Forderungsausfälle sind oftmals der Grund, dass ein Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten gerät. Die Steuerung der Liquidität ist eines der wichtigsten Ziele der Unternehmensführung. Die Planung der flüssigen Mittel umfasst alle getätigten Massnahmen, um die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens sicherzustellen.



Mehr als 40% der befragten Unternehmer sehen deutliches Optimierungspotenzial in ihrer Liquiditätsplanung. Gleichzeitig fühlt sich knapp die Hälfte (47%) der befragten Unternehmer schlecht oder weniger gut durch die Bank beraten. In der Bewirtschaftung der Liquidität besteht für viele Unternehmer deutlicher Handlungsbedarf.



Im Bereich der Liquiditätsplanung fühlt sich die Berufsgruppe der Rechtsanwälte am schlechtesten beraten. 58% bezeichnen ihre Bankberatung als schlecht oder weniger gut.

FAKT IST ...

- Bis auf die Möglichkeiten des Cash-Pooling und des kurzfristigen Callgelds sind die Produkte bekannt
- Die tiefe Nutzung von Festgeldern ist zu einem grossen Teil dem Tiefzinsumfeld zuzuschreiben

Kontolösungen und eBanking werden von allen Unternehmen genutzt.

39% der befragten Unternehmer kennen den aktuellen Zinssatz ihrer Kontokorrentverzinsung nicht

Die Zinssätze im Vergleich (Quelle: Anbieter per 25.09.2014)	Zinssatz
Railfisen	0.010%
UBS	0.010%
Credit Suisse	0.025%
BLKB	0.025%
Migrosbank	0.050%
BKB	0.010%
Banque CIC (Suisse)	0.125%

Was wünschen sich die befragten Unternehmer von Ihrer Bank in Sachen Liquiditätsplanung- und -management?

- Aktivere Beratung (22%)
- Praxisnahe Beratung (13%)
- Individuelle Beratung (12%)

Expertenkommentar zum Liquiditätsmanagement

Unternehmer, die Geld in bar horten, statt es kurzfristig bei Instituten mit guter Verzinsung zu platzieren, verpassen durch ihr passives Verhalten interessante Opportunitäten. Die tiefen Zinsen verstärken das Phänomen der kleinen Zahlen mit grosser Wirkung zusätzlich. Ich treffe regelmässig Kunden, bei denen ich im Liquiditätsmanagement und auch bei kurzfristigen Finanzierungen rasch und einfach Optimierungen vornehmen kann.



Andreas Dill
Relationship Manager
Grands Comptes

DEVISEN-MANAGEMENT

In einer zunehmend globalisierten Welt sind Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie Freiberufler mit den Chancen und Risiken aus Geldflüssen in Fremdwährungen konfrontiert. Vor allem produzierende und handelnde Firmen generieren einen wesentlichen Teil ihres Umsatzes in fremden Währungen. Wer Chancen wahrnimmt und Risiken absichert, kann gegenüber den Mitbewerbern punkten.



Jeder zweite befragte Unternehmer (49%) sieht deutliches Optimierungspotenzial im Bereich des eigenen Devisenmanagement. Die Zufriedenheit mit der Bankberatung wird in knapp 43% der Fälle als schlecht oder weniger gut empfunden. In der Bewirtschaftung von Fremdwährungen besteht für viele Unternehmer deutlicher Handlungsbedarf.



Es sind insbesondere Vertreter der freien Berufe wie Architekten, Ärzte und Rechtsanwälte die sich in Sachen Devisenmanagement ungenügend beraten fühlen (zwischen 50% und 73%).

FAKT IST ...

- Die gängigsten Devisenprodukte sind im Schnitt rund 2 von 3 Unternehmern bekannt
- Abgesehen vom einfachen Kassageschäft nutzt nur rund 1 von 10 der befragten Unternehmer weitere Devisenprodukte

Die befragten Handelsunternehmen erwirtschaften über 40% ihres Umsatzes in Fremdwährungen.

15% nutzen Devisentermingeschäfte zur Absicherung von Devisenrisiken. Devisentermingeschäfte zur Renditeoptimierung werden von 6% genutzt.

Danach gefragt, unterschätzte 1 von 3 befragten Unternehmer die Schwankungsbreite von Währungen deutlich (am Beispiel USD-CHF).

Was wünschen sich die befragten Unternehmer von Ihrer Bank in Sachen Devisenmanagement?

- Aktivere Beratung (33%)
- Bessere Kurse/Konditionen (19%)
- Prognosen zur Währungskursentwicklung (5%)

Expertenkommentar zum Devisenmanagement

Sowohl meine Erfahrung und unsere Studie zur Financial Literacy zeigen, dass auch Unternehmer den Einfluss von Fremdwährungen oft unterschätzen. Ein Unternehmen sollte eigentlich bis auf wenige Ausnahmen kein Kassageschäft brauchen, denn ein solches bedeutet nämlich nichts anderes, als dass die Möglichkeit eines Termingeschäftes im Vorfeld verpasst wurde. Der Umgang mit Fremdwährungen entscheidet über Haben oder Nichthaben.



Rene Bachmann
Leiter
Devisenhandel

FINANZIERUNG

Das Angebot an Finanzierungslösungen hat zugenommen. Entsprechend ist der Bedarf an Beratung gestiegen, denn die Wahl der richtigen Finanzierungsmo- derne ist einerseits und die Ausgestaltung der Konditionen andererseits sichern die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens und steigern die Konkurrenzfähigkeit. Mehr denn je gilt: Die richtige Lösung ist individuell und auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten.



Knapp ein Drittel der befragten Unternehmer (29%) sieht deutliches Optimierungspotenzial im Bereich der eigenen Finanzierung. Die Zufriedenheit mit der Bankberatung wird in knapp 35% der Fälle als schlecht oder weniger gut empfunden. Das Ergebnis deutet auf diverse Optimierungsmöglichkeiten hin, wobei kein dringender Handlungsbedarf hervorgeht.



Nicht nur die Freiberufler, auch die grösseren Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen fühlen sich zu rund einem Drittel ungenügend beraten.

FAKT IST ...

- Nahezu alle befragten Unternehmer kennen die gängigsten Finanzierungsmo- delle
- Die effektive Beanspruchung von Finanzierungslösungen ist überraschend tief bei max. 33%

Am häufigsten wird mit 33% der Kontokorrentkredit genutzt.

Kaum genutzt wurden	Anteil
bekannte Finanzierungsformen wie Fester Vorschuss oder Darlehen. Hier kommt offensichtlich die hohe Liquidität vieler Unternehmen zum Vorschein.	33%
Kontokorrentkredit	32%
Betriebsmittelkredit	16%
Investitionskredit	14%
Darlehen (1-5 Jahre)	13%
Fester Vorschuss	11%
Handelsfinanzierung	4%
Factoring	3%
Forfaitierung	1%

47% der Befragten kennen den Zinssatzunterschied zwischen Kontokorrent und fester Vorschuss nicht.

Der feste Vorschuss mit deutlich attraktiveren Zinskonditionen wäre für viele Unternehmer eine Option.

Was wünschen sich die befragten Unternehmer von Ihrer Bank in Sachen Finanzierung?

- Flexibilität (17%)
- Aktivere Beratung (13%)
- Bessere Konditionen (10%)

Expertenkommentar zu Finanzierungen

Wo ist der Zinssatz derzeit höher: Bei einem Kontokorrentkredit oder bei einem festen Vorschuss? Die Treuhänder ausgenommen, wusste es weniger als ein Drittel der befragten Unternehmer. Es erstaunt mich daher nicht, dass ebenfalls ein Drittel unzufrieden ist mit der Beratung durch Ihre Bank. Der Wunsch nach aktiverer Beratung und flexibler Lösungserbringung ist richtig, denn die beste Finanzierungslösung ist immer die individuelle.



Reto Bornhauser
Relationship Manager
Key Clients

DOKUMENTAR- GESCHÄFT

Der durch die Globalisierung fortschreitende Handels- und Zahlungsverkehr verlangt nach Standardisierung und effizienten Abwicklungsmöglichkeiten. Exporteure und Importeure sind für die Abwicklung ihrer Geschäftstransaktionen auf eine vernetzte Bank angewiesen. Diese bietet mit dem Dokumentargeschäft passende Sicherungs- und Abwicklungsinstrumente an. Die Beratung spielt in diesem komplexen Gebiet eine entscheidende Rolle.



Weniger als ein Drittel der befragten Unternehmer (27%) sieht klare Optimierungsmöglichkeiten im Bereich des Dokumentargeschäfts. 40% der befragten Unternehmer sind hingegen mit der Bankberatung nicht zufrieden. Im Dokumentargeschäft besteht vor allem von Seiten der Bankberatung ein Handlungsbedarf.

Im Kapital Dokumentargeschäft wurden nur Unternehmer aus Industrie und Handel befragt (D&I-Interview).



Am deutlichsten bekunden internationale Handelsunternehmen eine Unzufriedenheit mit der Bankberatung (47%).

FAKT IST ...

- Handels- und Produktionsunternehmen nutzen Dokumentargeschäfte
- Nützliche Dienstleistungen im Dokumentargeschäft werden von den Befragten selten genutzt

Handelsunternehmen nutzen die Möglichkeiten des Dokumentargeschäfts weniger als Produktionsunternehmen.

Die Produkte zur Sicherung von Aussenhandelsgeschäften sind einer Mehrheit der Handels- und Produktionsunternehmen bekannt, wurden jedoch mit Ausnahme der Bankgarantien (42%) innerhalb von 12 Monaten nur von max.

Dienstleistung	Kennen	Nutzen
Dokumentarinkasso	63%	13%
Dokumentarakkreditiv	79%	15%
Bankgarantien	90%	42%

Was wünschen sich die befragten Unternehmer von Ihrer Bank in Sachen Dokumentargeschäft?

- Mehr Branchenwissen
- Aktivere Beratung
- Transparenz der Risiken

Expertenkommentar zu Dokumentargeschäften

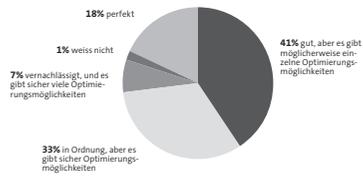
Viele international tätige Unternehmen unterschätzen den Nutzen von Dokumentargeschäften zur Absicherung von Transaktionen. Dabei handelt es sich um standardisierte Absicherungsinstrumente, die sowohl dem Käufer wie auch dem Verkäufer mehr Sicherheit bringen. Da das Wissen um die Funktionsweise eines Dokumentarinkassos oder eines Akkreditivs oft oberflächlich ist, werden entsprechende Lösungen leider häufig gar nicht erst in Betracht gezogen.



Jean-Claude Perrelle
Senior Documentary Officer

LIQUIDITÄTSPLANUNG/-MANAGEMENT

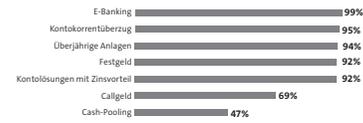
Meine geschäftliche Liquiditätsplanung bewerte ich als ...



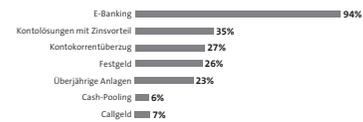
Wie fühlen Sie sich durch Ihre Bank beraten?



Rund um die Liquidität bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen kennen Sie?

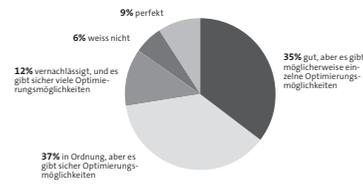


Rund um die Liquidität bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen nutzen Sie?



DEVISENMANAGEMENT

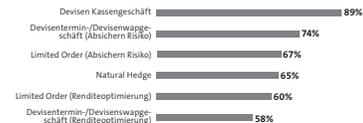
Mein geschäftliches Devisenmanagement bewerte ich als ...



Wie fühlen Sie sich durch Ihre Bank beraten?



Rund um das Devisenmanagement bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen kennen Sie?

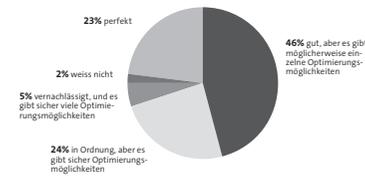


Rund um das Devisenmanagement bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen nutzen Sie?



FINANZIERUNG

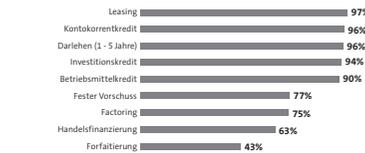
Die Finanzierung für mein Geschäft bewerte ich als ...



Wie fühlen Sie sich durch Ihre Bank beraten?



Banken bieten verschiedene Finanzierungsprodukte an. Welche kennen Sie?

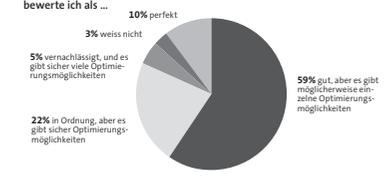


Banken bieten verschiedene Finanzierungsprodukte an. Welche nutzen Sie?



DUKUMENTARGESCHÄFT

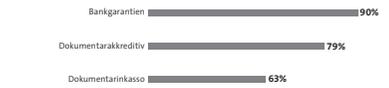
Die Sicherung von Aussenhandelsgeschäften in meinem Unternehmen bewerte ich als ...



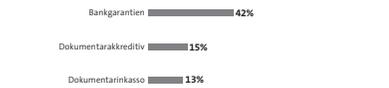
Wie fühlen Sie sich durch Ihre Bank beraten?



Rund um das "Dokumentargeschäft" bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen kennen Sie?



Rund um das "Dokumentargeschäft" bieten Banken verschiedene Dienstleistungen an. Welche Dienstleistungen nutzen Sie?



IHRE BANQUE CIC (SUISSE)

Bank CIC (Schweiz) AG
Marktplatz 11-13
Postfach 216
4001 Basel
T +41 61 264 12 00

Banque CIC (Suisse) SA
Av. de Champel 29
Postfach 327
1211 Genf 12
T +41 22 839 35 00

Banca CIC (Svizzera) SA
Via Stazione 9
Postfach 663
6602 Locarno-Muralto
T +41 91 759 10 10

Banque CIC (Suisse) SA
Faubourg du Lac 2
Postfach 1913
2001 Neuenburg
T +41 32 723 58 00

Bank CIC (Schweiz) AG
Löwenstrasse 62
Postfach 3856
8021 Zürich
T +41 44 225 22 11

www.cic.ch

Banque CIC (Suisse) SA
Avenue de la Gare 1
Postfach 135
1701 Fribourg
T +41 26 350 80 00

Banque CIC (Suisse) SA
Rue du Petit-Chêne 26
Postfach 370
1001 Lausanne
T +41 21 614 03 60

Banca CIC (Svizzera) SA
Via Ferruccio Pelli 15
Postfach 5873
6901 Lugano
T +41 91 911 63 63

Banque CIC (Suisse) SA
Place du Midi 21
Postfach 196
1951 Sion
T +41 27 329 47 50



IMPRESSUM

Verantwortlich Banque CIC (Suisse):
Sebastian Comment, Leiter Marketing & Kommunikation

Betreuende Dozentin Fachhochschule Nordwestschweiz:
Prof Dr. habil. Simone Westerfeld

■ Weitere Informationen zur Studie unter: www.cic.ch/publikationen

© Banque CIC (Suisse) 2014