

Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorwort	9
Prolog	15
Einführung: Die Dynamik von Wandel und Wachstum	17
<hr/>	
Teil 1	
Die Entwicklung des Geschäfts: Geschäftsarten und Geschäftssparten im Wettlauf	
<hr/>	
Kapitel 1	
Schweizerisches Kommerzgeschäft im konjunkturellen und strukturellen Wandel	29
Abschnitt 1: Inlandkreditgeschäfte	29
– Kommerzkredite in wechselvollen Zeitläufen	31
– Hypothekarkredite: Wachstum der Märkte und der Risiken	38
– Alternative zu Krediten: Leasing	41
– Risiken im Inlandkreditgeschäft	41
Abschnitt 2: Exportfinanzierung	49
– Exportförderung und Exportrisiken	49
– Forfaitierungen und Factoring: Unterstützung für Exporteure	51
– Beratungsdienste für schweizerische Exporteure	52
Abschnitt 3: Andere Dienstleistungen für schweizerische Firmenkunden	54
– Cash und Informations-Management: Effizienz für die (und bei den) Kunden	54
– Unterstützung der Firmenkunden bei der Personalvorsorge	56
Abschnitt 4: Effizienzsteigerung im Firmenkundengeschäft	59
– Permanente Bemühungen um Effizienz ...	59
– ... und Rentabilität	59
<hr/>	
Kapitel 2	
Kapitalmärkte und internationale Kreditgeschäfte	63
Abschnitt 1: Emissionsgeschäft in der Schweiz	63
– Inländische Obligationen-Emissionen: Stark schwankend, aber stark wachsend	64

– Neue Finanzierungsinstrumente für volatile Märkte	67
– Inländische Aktienemissionen: Investment Banking à la suisse	69
– Ausländisches Emissionsgeschäft: Der Turntable in Bewegung	71
Abschnitt 2: Internationales Kapitalmarktgeschäft	77
– Eurobondgeschäft: Mitwirkung an einer Explosion	79
– Finanzinnovationen in der Offensive – offensiv in Finanz- innovationen	85
Euronotes	85
Eurocommercial Paper-Programme	87
Liability Swaps	88
– Internationale Aktienemissionen: Globalisierung in «action»	89
Abschnitt 3: Internationales Kreditgeschäft	94
– Eurokreditgeschäfte – im Zeichen des Petrodollar-Recycling ...	95
– ... und nach der internationalen Schuldenkrise	96
– Vorsorgliche Massnahmen im internationalen Kreditgeschäft	98
– Nicht verschont von Problemfällen	100
Abschnitt 4: Derivative Finanzinstrumente	103
– Früher Einsatz von Absicherungsinstrumenten	104
– O'Connor: Schrittweise vollzogene «Brain-Transplantation»	107
– Stellungsausbau im Derivatgeschäft	110
– Risiko-Management für Risikomanagement-Produkte	112
Abschnitt 5: Devisenhandel und Geldmarktgeschäfte	114
– Im Banne staatlicher Eingriffe ...	115
– ... und im Sog der Kräfte des Marktes	117
Abschnitt 6: Edelmetallhandel und Handelsfinanzierungen	121
– Alte Prominenz im Edelmetallhandel ...	121
– ... und vorübergehende Prominenz im Rohstoffhandel	124
<hr/>	
Kapitel 3	
Global Corporate Finance:	
Vielfältiges Financial Engineering	127
Abschnitt 1: Frühe Wurzeln	127
Abschnitt 2: Ausbau der Corporate Finance-Organisation	130
– Knüpfung eines Standortnetzes	132
– Aufbau einer Führung	133
– Verankerung im angloamerikanischen Markt	135

Abschnitt 3: Corporate Finance-Geschäfte	140
– Finanzierung von Projekten	141
– „Mergers & Acquisitions“	143
– „Equity Banking“	145
<hr/>	
Kapitel 4	
Vermögensverwaltung für institutionelle und private Kunden	149
Abschnitt 1: Institutionelle Anleger	150
– Aufbau einer Portfolio Management-Gruppe	151
– Auf dem Weg zum „Global Player“ im Institutionellen Asset Management	155
– Ausbau der Informatik in der institutionellen Vermögens- verwaltung	157
Abschnitt 2: Private Anleger	159
– Privatbanken: Verlängerter Arm des Bankvereins zu den Privatkunden	159
– Privatkundengeschäft im Aufwind	163
– Anlagefonds im Vormarsch	166
– Gepflegte Spezialität: Corporate- und Trust-Geschäft	170
<hr/>	
Kapitel 5	
Retail Banking – Kleinkunden in grosser Zahl	175
Abschnitt 1: Von den Anfängen bis zur Systematisierung	178
– Vom Sparheft zu den Kundenkonten	178
– Vom Bargeld zu den Karten	181
– Produktstandardisierung im Vormarsch	186
Abschnitt 2: Von der Diversifikation bis zum Marketing	187
– Kleinkredite im Wandel	187
– „Allfinanz“-Aktivitäten	188
– Produktinnovationen mit der Elektronik und für die Jugend	190
– Marketing – Schlüssel zum Retail Banking	194

Teil 2

Strukturveränderungen in veränderten Marktstrukturen – Bankstrukturen und Marktstrukturen im Wandel

Kapitel 1

Finanzmärkte und Marktpräsenz des Schweizerischen Bankvereins

203

Abschnitt 1: Marktführer im schweizerischen Bankenmarkt **203**

- Schweizer Bankenmarkt im Umbau 204
- Schweizerischer Bankverein im Ausbau 208

Abschnitt 2: «Global Player» im internationalen Bankenmarkt **218**

- Internationaler Bankenmarkt in Revolution 218
 - Internationale Schwerpunkte des Schweizerischen Bankvereins 220
 - Der Bankverein in London 223
 - Der Bankverein in Luxemburg 226
 - Der Bankverein in Frankfurt 229
 - Der Bankverein in Paris 233
 - Der Bankverein in New York 235
 - Der Bankverein in Tokio 241
 - Der Bankverein in Südostasien 245
 - Der Bankverein in Lateinamerika 248
-

Kapitel 2

Führung und Organisation der Bank

253

Abschnitt 1: Organisationsstrukturen in der Entwicklung **255**

- Von der «Oberbehörde» zur Geschäftsleitung 255
- Von der Geschäftsbank zum Finanzkonzern 257

Abschnitt 2: Logistik als stete Herausforderung **267**

- Der Vormarsch von Informatik und Kommunikation 267
 - Die Wunderwelt: Real Time Banking 268
 - Das Zauberwort: Office Automation 271
 - Der Schlüsselbegriff: Kommunikationssystem 272
- Die Organisation von Informatik und Kommunikation 274
- Reorganisationsprojekte in der Logistik/Schweiz 278
 - Reorganisation der Filialen: proFIL 278
 - Regionalisierung der Logistik 280
 - Konzentration des Securities Management 281

Straffung des Vertriebsnetzes	283
– Elementarschäden in der Logistik	284
Abschnitt 3: Controlling und Risikomanagement als stete Aufgabe	287
– Der lange Weg zum Controlling	287
– Der steinige Weg des Risikomanagements	294
– Der neue Weg zur «Compliance»	300
– Die Kosten erwarteter und unerwarteter Risiken	300
<hr/>	
Kapitel 3	
Banking is People	305
Abschnitt 1: Entwicklung des Mitarbeiterbestandes	305
– Die Zeit der Expansion	305
– Die Zeit der Konsolidierung	307
Abschnitt 2: Entwicklung der Mitarbeiterstrukturen	309
– Ausschöpfung von Qualifikationsressourcen	309
– Einschätzung von Qualifikationsmerkmalen	311
Abschnitt 3: Personalpolitik in veränderter Umwelt	312
– Ausbildung als Herzstück	312
Aufbau der Ausbildung	313
Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter	314
Aus- und Weiterbildung des Kaders	316
Ausbau der baulichen Infrastruktur	318
– Arbeitsbedingungen als Rahmen	319
Gehälter und Bonifikationen	320
Soziale Sicherheit	322
<hr/>	
Kapitel 4	
Der Bankverein und seine Umwelt	327
Abschnitt 1: Von der Werbung zur integrierten Marketingkommunikation	328
– Die Werbung im Inland	328
– Die Werbung im Ausland	332
Abschnitt 2: Vom Mäzenatentum zum Sponsoring	336
– Vergabungen	336
– Sponsoring	338

Abschnitt 3: Von Public Relations zu Public Affairs	341
– Public Relations	342
Investor Relations	344
Ökologie	344
– Public Affairs	346
Abschnitt 4: Nachrichtenlose Vermögen aus der Zeit des Zweiten Weltkrieges	352
Rückblick und Ausblick	355
Tabellen	363
Zeittafel	379
Register	389
Legenden zu den Bildtafeln	399
Bildnachweis	399