

Schlüsselzahlen

229 Mio.
 Franken Betriebsergebnis
 (EBIT)

187 Mio.
 Franken Unternehmens-
 ergebnis (EBT)

82,7 Prozent
 Cost-Income-Ratio

119 Mrd.
 Franken
 Kundenvermögen

Strategie

Digitales Banking – einfach und für alle

PostFinance will die Nummer eins der digitalen Retailbanken in der Schweiz werden. Dafür wandelt sie sich von einer klassischen Finanzdienstleisterin zum Digital Powerhouse. Durch die optimale Verknüpfung der physischen mit der digitalen Welt bietet sie ihren Kundinnen und Kunden ein durchgehend überzeugendes Kundenerlebnis.

Die Digitalisierung ist ein gesellschaftlicher Trend, der auch vor der Bankenwelt nicht Halt macht. Die Kundinnen und Kunden von PostFinance sind infolge des technologischen Fortschritts immer besser vernetzt und wollen ihre Finanzen immer häufiger selbstständig sowie zeit- und ortsunabhängig erledigen. Gefragt sind einfache Lösungen, die Sicherheit und Komfort und somit ein gutes Kundenerlebnis bieten. PostFinance hat diesen Trend erkannt und investiert verstärkt in die Entwicklung digitaler Produkte und Dienstleistungen.

Transformation zum Digital Powerhouse

Die zunehmende Digitalisierung von Bankdienstleistungen hat dazu geführt, dass immer mehr global tätige Technologiefirmen und FinTech-Startups in diesen Markt drängen. Aufgrund dieser Entwicklung und des schwierigen Marktumfelds mit anhaltend tiefen Zinsen und rückläufigen Erträgen im Kerngeschäft will PostFinance die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung noch besser nutzen, aktiv vorantreiben und mitgestalten. PostFinance nutzt ihre starke Ausgangslage, richtet ihre Strategie noch stärker auf die digitale Welt aus und transformiert sich zu einem Digital Powerhouse.

Die Kundinnen und Kunden im Fokus

Bei ihren Retail-Kunden will PostFinance ihre führende Position im Zahlungsverkehr halten und sich als bevorzugte Partnerin im digitalen Anlegen etablieren. Die Kundinnen und Kunden werden mit einfachen, modularen Standardprodukten bedient.

Im Bereich Corporates strebt PostFinance eine Positionierung als Anbieterin massgeschneiderter, umfassender und integrierter Lösungen an. Im Vordergrund stehen dabei Finanzdienstleistungen und finanznahe Dienstleistungen in den Bereichen Zahlen und Working Capital Management. Mit persönlicher Betreuung und umfassender fachlicher Beratung unterstützt PostFinance Firmenkunden bei der Optimierung ihrer Wertschöpfungskette.

Innovationen gezielt fördern und nutzen

Eine zentrale Rolle auf dem Weg zum Digital Powerhouse spielt das Innovationsmanagement. Damit werden vielversprechende Produkte, Technologien und Geschäftsmodelle frühzeitig erkannt und können entsprechend genutzt werden. Mit der Lancierung von Valuu ist PostFinance beispielsweise ins digitale Hypothekenvermittlungsgeschäft eingestiegen. Parallel dazu verstärkt PostFinance ihre Aktivitäten im Corporate Venturing und investiert gezielt in junge, innovative oder stark spezialisierte Wachstumsunternehmen, die ihr Portfolio ergänzen.

Das beste Kundenerlebnis bieten

Für PostFinance hat die Digitalisierung zum Ziel, den Erwartungen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden und ihnen das beste und einfachste Kundenerlebnis zu bieten. PostFinance will ihren Kunden den Umgang mit Geld so einfach wie möglich machen, sie in ihren finanziellen Angelegenheiten entlasten und beim Wechsel von der analogen in die digitale Welt begleiten. Oder anders ausgedrückt: PostFinance will digitales Banking ermöglichen – einfach und für alle.



Für PostFinance hat die Digitalisierung zum Ziel, den Erwartungen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden und ihnen das beste und einfachste Kundenerlebnis zu bieten.

Beat Jaccottet
 Leiter Business Development