



## Referate

Zürich,  
8. März 2019

Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 8. März 2019

### **Clientis Gruppe steigert operativen Ertrag und senkt Kosten**

#### Agenda

1	<b>Finanzbericht</b>	Roger Auderset CFO Clientis AG	Seite 2
2	<b>Standortbestimmung und Ausblick</b>	Andreas Buri CEO Clientis AG	Seite 10
3	<b>Fragen und Diskussion</b>		

Es gilt das gesprochene Wort.



# 1 Finanzbericht

Roger Auderset, CFO der Clientis AG

**Die Clientis Gruppe verbessert sich operativ weiter**


**Top-Highlights 2018**

- Steigerung operatives Ergebnis gegenüber Vorjahr um 9%
- Nach Providerwechsel: IT-Kostensenkung um 24%
- Bilanzsumme überschreitet Schwelle von CHF 15 Mrd.

**Kennzahlen im Überblick**

Ausleihungen	+ 4,2%	Banken	15
Kundengelder	+ 4,6%	Geschäftsstellen	68
Eigenkapital	+ 4,1%	Mitarbeitende	624
Geschäftserfolg	+ 9,4%	Kunden	200'000
Konzerngewinn	- 10,3%		

Jahresabschlusskonferenz, 6. März 2019, Seite 3

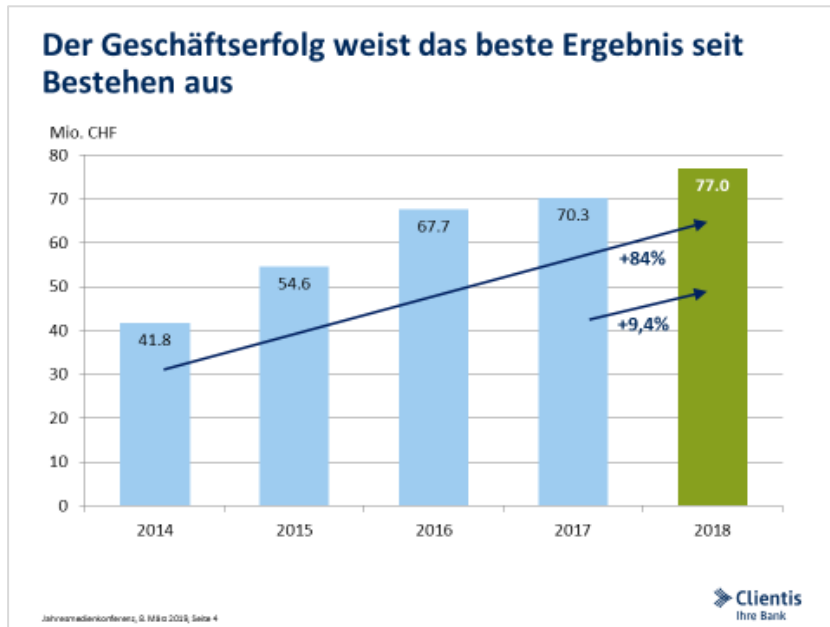


Als Finanzchef der Clientis Gruppe mit ihren 15 selbständigen Banken freue ich mich: 2018 reiht sich nahtlos in eine Serie erfolgreicher Jahre ein.

So konnte sich unsere Gruppe im operativen Geschäft weiter deutlich verbessern, dies dank eines höheren Ertrags und tieferen Kosten. Der IT-Providerwechsel per Anfang 2018 schlug dabei auf der Kostenseite nachhaltig zu Buche. Im Kundengeschäft resultierte ein weiteres solides Wachstum sowohl bei den Ausleihungen als auch bei den Kundengeldern.

Die stattliche Eigenkapitalbasis konnte weiter gestärkt werden. Wie erwartet fiel der Konzerngewinn wegen eines weggefallenen Sondereffekts tiefer als im Vorjahr aus.

Die Clientis Banken betreuten am Ende des Berichtsjahres in 68 Geschäftsstellen mit mehr als 600 Mitarbeitenden rund 200'000 Kunden.



Die Serie erfolgreicher Jahre zeigt sich am deutlichsten beim operativen Ergebnis in Form des **Geschäftserfolgs**, also des Ergebnisses von Ertrag minus Kosten. Die Zahlenreihe beginnt wegen der vor fünf Jahren eingeführten neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken im Jahr 2014; seit damals gibt es auch die Kennzahl Geschäftserfolg.

Der Geschäftserfolg ist heute die wesentlichste Kennzahl für die operative Entwicklung. Und dieser Fortschritt freut mich am meisten. So konnte der Geschäftserfolg seit 2014 um 84% gesteigert werden.

2018 resultierte eine Zunahme von 9,4% oder CHF 6,6 Mio. Den höheren Geschäftserfolg beeinflussten zum einen der Betriebserfolg, also der Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft, der um 1,4% zunahm. Zum anderen haben die Banken ihre Kosten im Griff: Sie konnten den Geschäftsaufwand um 4,2% senken.

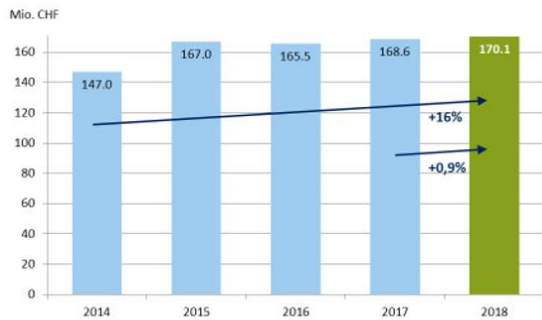
Die positive Entwicklung über die Jahre ist das Ergebnis des Geschäftsmodells der Clientis Banken, mit der sie erfolgreich die Erträge gesteigert und die Kosten gesenkt haben.

Zu den Umfeldbedingungen: Die «Schaffhauser Nachrichten» berichteten kürzlich, die Clientis BS Bank Schaffhausen habe bei der Präsentation ihres Abschlusses «auf gängige Bankfloskeln wie anspruchsvolles Finanzumfeld, intensiver Wettbewerb oder Margenverengung» verzichtet. Ich folge diesem Beispiel.

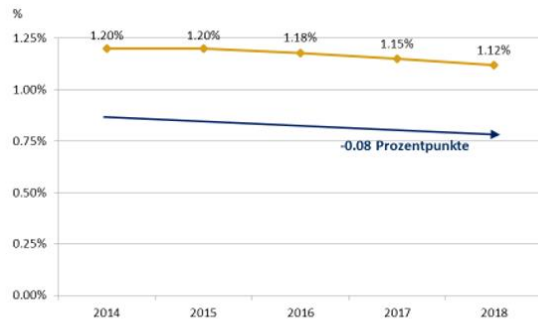


## Kennzahlen der letzten fünf Jahre im Überblick

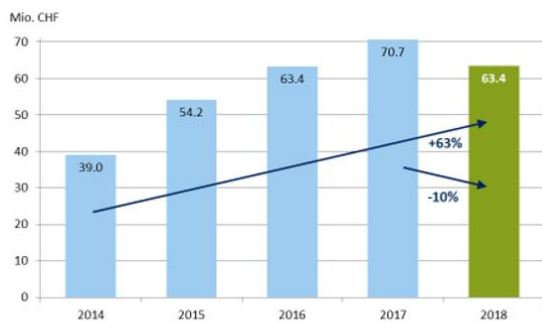
### Nettozinserfolg: bestes Ergebnis seit 2014



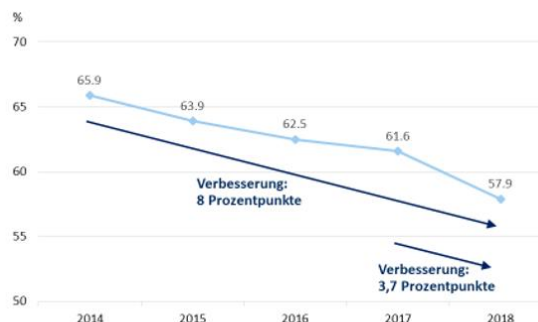
### Bruttozinsspanne: ist Talsohle bald erreicht?



### Konzerngewinn: zweitbestes Ergebnis seit 2014



### Cost/Income Ratio: bestes Ergebnis seit 2014



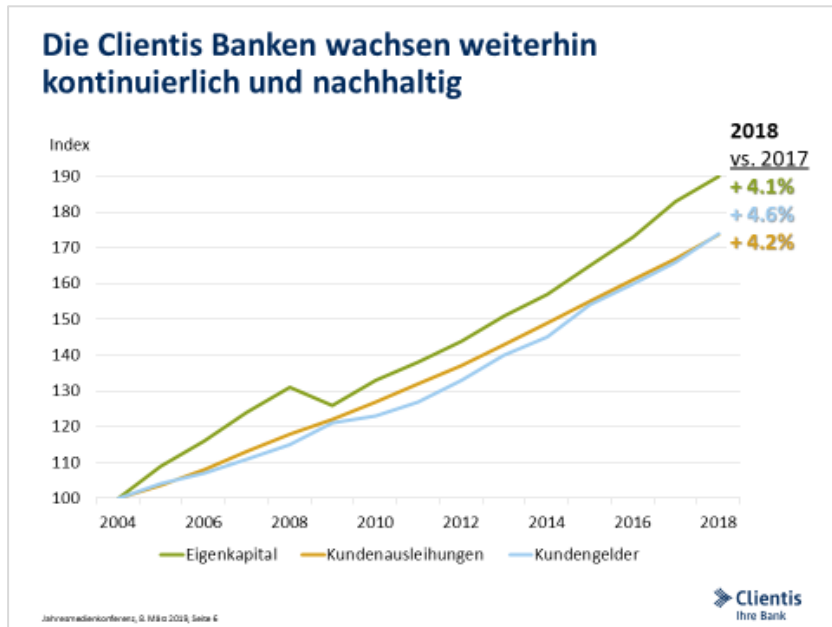
Zahlenreihen zu Nettozinserfolg und Geschäftserfolg wegen neuer Rechnungslegungsvorschriften für Banken erst seit 2014 verfügbar

Hier weitere Kennzahlen-Reihen der letzten fünf Jahre. Die Grafik oben links veranschaulicht den **Nettozinserfolg**, den mit Abstand wichtigsten Ertragspfeiler. Er betrug im Geschäftsjahr 2018 unverändert 78% am gesamten Betriebserfolg. Dank Volumenausweitung konnte er um 0,9% auf CHF 170 Mio. gesteigert werden. Seit 2014 beträgt die Zunahme 16%, wobei diese in den letzten Jahren wegen des rekordtiefen Zinsniveaus nicht mehr so ausgeprägt war.

Die Grafik oben rechts zeigt mit der Entwicklung der **Bruttozinsspanne** deutlich auf, welches die Hauptherausforderung unserer Banken ist. Die Marge ist in den letzten fünf Jahren um 8 Basispunkte gesunken, davon 3 Basispunkte im letzten Geschäftsjahr. Mit 1,12% steht unsere Gruppe zwar über dem Branchen-Durchschnitt, allerdings hilft diese Feststellung mit Blick auf die Richtung der Kurve wenig. Wir rechnen damit, dass sich die Zinsspanne weiter reduzieren wird, solange das allgemeine Zinsniveau in der Schweiz auf dem rekordtiefen Niveau bleibt. Aus heutiger Sicht könnte sie bis auf 1,10% absinken, womit sie ihre **Talsole** erreichen dürfte. Sobald die Europäische Zentralbank und im Gefolge die Schweizerische Nationalbank die Zinsen leicht anheben werden, wird sich auch unsere Zinsspanne wieder verbessern.

Unten links zeigt der **Konzerngewinn** zwar wie erwartet einen Rückgang, trotzdem konnte das zweitbeste Ergebnis seit 2014 realisiert werden. Die Gewinnreduktion um 10% auf CHF 63,4 Mio. ist auf den weggefallenen Sondereffekt der Rückzahlung aus dem RBA-Hilfsfonds zurückzuführen, der im Vorjahr über CHF 12 Mio. zum Rekordergebnis beigetragen hatte. Erfreulicherweise konnte mehr als die Hälfte dieser Summe, nämlich wie erwähnt CHF 6,6 Mio., durch eine markante Steigerung im operativen Geschäft kompensiert werden.

Und schliesslich unten rechts die **Cost/Income Ratio**: Sie zeigt seit 2014 eine Verbesserung um 8 Prozentpunkte. 2018 konnte sie wie angestrebt unter die Schwelle von 60% gesenkt werden, nämlich auf 57,9%. Dies verdeutlicht ebenfalls die stetigen operativen Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen.



Kommen wir zur Bilanz, wo unsere Grafik eindrücklich verdeutlicht: Die jahrelange kontinuierliche Entwicklung hat auch 2018 angedauert. Seit dem Markteintritt der Clientis Gruppe von 2004 sind Ausleihungen, Kundengelder und Eigenmittel mit einer Ausnahme stetig angestiegen. Grössere Ausschläge in den Kurven sind dabei ausgeblieben – auch während der Finanzkrise. Der einzige Rückgang bei den Eigenmitteln im Jahr 2009 war in der Fusion von zwei Clientis Banken begründet. Dass die Indexzahlen von Ausleihungen und Kundengeldern nach 15 Jahren auf dem genau gleichen Stand sind, belegt die ausgewogene Geschäftspolitik unserer Banken.

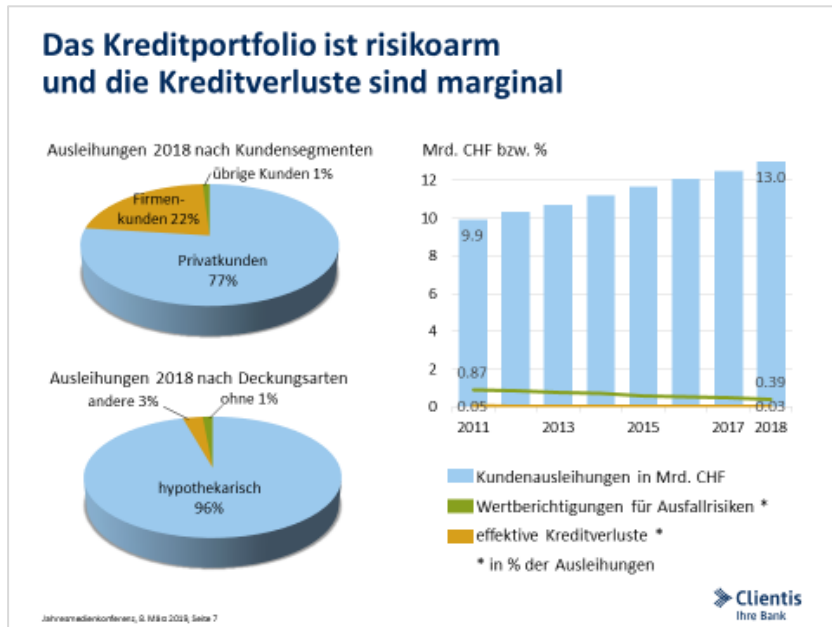
Das Kundengeschäft ist 2018 stärker gewachsen als im Vorjahr. So stiegen die **Ausleihungen** an die Kunden um weitere CHF 527 Mio. oder 4,2% auf mehr als CHF 13 Mrd. an. Davon entfallen 95% auf das eigentliche Kerngeschäft, nämlich **Immobilienfinanzierungen**, die um 4,4% angewachsen sind. Die Zunahme bei den Clientis Banken verlief dabei stärker als im Gesamtmarkt, dies trotz der unverändert konservativen Finanzierungsgrundsätze.

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle **Kundengelder**, namentlich Spareinlagen. Den Clientis Banken flossen 2018 neue Kundengelder von netto CHF 481 Mio. zu; der Bestand wuchs um 4,6% auf CHF 10,9 Mrd. an.

Der im Branchenvergleich bereits hohe **Deckungsgrad** der Ausleihungen durch Kundengelder konnte um weitere 0,3 Prozentpunkte auf 83,8% verbessert werden.

Die konsolidierte **Bilanzsumme** überschreitet die Schwelle von CHF 15 Mrd.; sie wuchs um 5,0% auf CHF 15,3 Mrd. an. Mit der Clientis Entlebucher Bank hat im Berichtsjahr übrigens die fünfte Clientis Bank bei der Bilanzsumme die Milliardenengrenze hinter sich gelassen.

Die **Eigenkapitalbasis** präsentiert sich weiterhin ausgezeichnet. Sie stieg 2018 um CHF 54 Mio. oder 4,1% auf solide CHF 1,37 Mrd. an. Unsere Gruppe weist damit auch im Branchenvergleich einen sehr starken Wert aus.



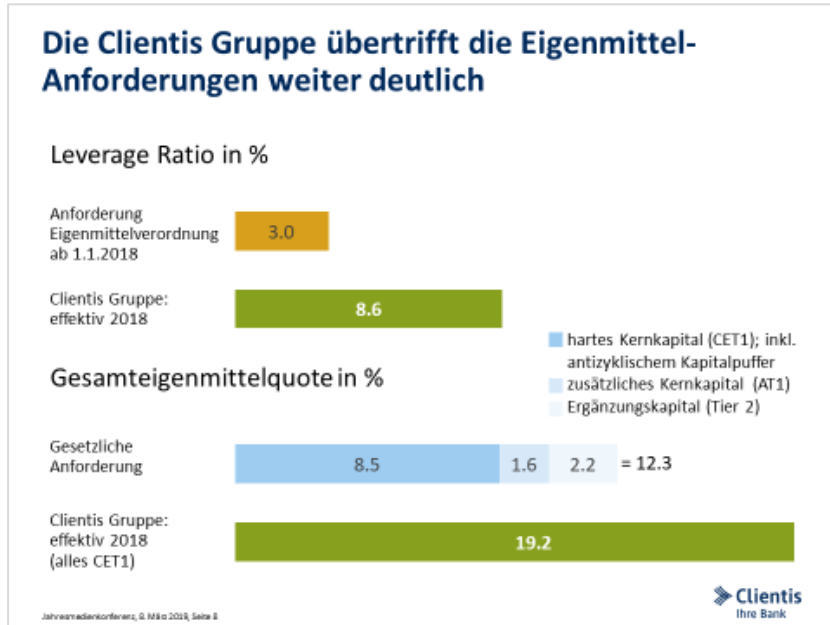
Bedeutet mehr Ausleihungen auch ein höheres Risiko? Beginnen wir unsere Antwort darauf mit der Grafik oben links. Die Aufteilung der Ausleihungen nach **Kundensegmenten** ändert sich im Verlauf der Jahre nur geringfügig; das Kreditportfolio ist entsprechend stabil und gut diversifiziert.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden über drei Viertel der Ausleihungen an Privatkunden gewährt, während ein gutes Fünftel von Firmen, in den allermeisten Fällen KMU, beansprucht wurde. Auch bei den Firmenkunden sind Hypothekarkredite die klar häufigste Form der Ausleihungen.

Die Grafik unten links, die Aufteilung nach **Deckungsarten**, zeigt, dass unverändert 96% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt sind. Dies verdeutlicht, dass das Kreditportfolio weiterhin sehr gut unterlegt und daher relativ risikoarm ist. Dieser Sachverhalt wird auch von der Rating-Agentur Moody's bescheinigt.

Zur Grafik rechts: Die Clientis Banken gewähren Kredite praktisch ausschliesslich in ihren jeweiligen Marktgebieten, wo sie die Kunden kennen und die Risiken gut abschätzen können.

Die **Wertberichtigungen** für Ausfallrisiken sind entsprechend seit Jahren sehr gering; sie haben in den letzten Jahren sogar weiter abgenommen und betragen im 2018 weniger als 4 Promille. Die effektiven **Kreditverluste** beliefen sich auf lediglich 0,3 Promille. Dies kann als marginal bezeichnet werden.

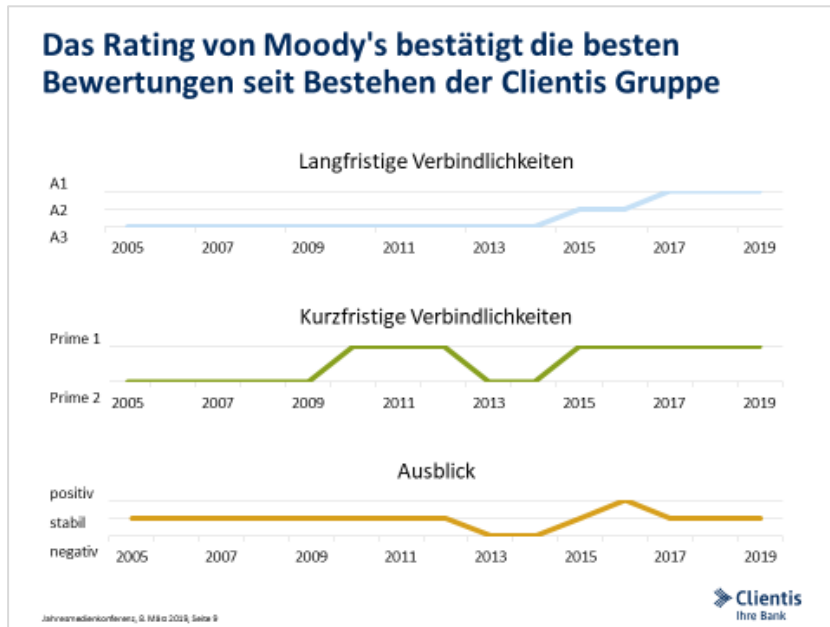


Das Eigenkapital unserer Gruppe beläuft sich, wie vorgestellt, auf knapp CHF 1,4 Mrd. Diese Zahl stelle ich nun in Relation zu den **Eigenmittel-Anforderungen**.

Die **Leverage Ratio** setzt die ungewichtete Bilanzsumme ins Verhältnis zum regulatorischen Eigenkapital. Sie betrug für unsere Gruppe Ende 2018 hohe 8,6% und ist damit fast dreimal so gross wie die Anforderung der Eigenmittelverordnung. Dieser auch im Branchenvergleich gute Wert ist umso höher zu gewichten, als das Clientis Geschäftsmodell wie erläutert risikoarm ist.

Die Gesamteigenmittelquote wurde weiter um 0,2 Prozentpunkte auf 19,2% gesteigert. Sie übertrifft damit die gesetzlichen Anforderungen von 12,3% deutlich. Weil unsere Gruppe ausschliesslich über **«hartes Eigenkapital»** verfügt, ist die Kernkapitalquote, die als «Tier 1» bezeichnet wird, identisch mit der Gesamteigenmittelquote.

Die **substanzstärkste Retailbank der Schweiz** ist übrigens nach wie vor eine Clientis Bank. Dies zeigt die jüngste Auswertung des zur Hochschule Luzern gehörenden Instituts für Finanzdienstleistungen in Zug. Danach weist die Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen mit 14% erneut den höchsten Eigenfinanzierungsgrad, also der Anteil Eigenkapital an der Bilanzsumme aus – dies zum siebten Mal in Folge. Untersucht wurden 87 insgesamt Retailbanken.



Nebst den Zahlen ist für die Clientis Gruppe auch die Bewertung durch Moody's erfreulich. Die Agentur bestätigte sowohl im Juni 2018 als auch im Januar 2019 ihre Bewertungen mit «A1» für die langfristige Schuldnerqualität, mit der Höchstnote «Prime 1» für die kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie mit dem Ausblick «stabil». Die beiden Erneuerungen erfolgten nach dem angekündigten Austritt der Clientis Zürcher Regionalbank aus der Gruppe per Ende 2019.

Das Rating bleibt damit auf dem höchsten Niveau seit der ersten Bewertung von 2005. Es unterstreicht die solide Bonität der Gruppe und ermöglicht ihr einen eigenen Zugang zum Kapitalmarkt mit entsprechend günstigeren Refinanzierungsquellen. Derzeit ist eine Anleihe emittiert, die der Refinanzierung von Hypotheken dient.

### Ausblick 2019

Abschliessend komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr. Dieser bleibt optimistisch, auch wenn die Ökonomen mit einem geringeren Wachstum in der Schweiz rechnen.

Für die Clientis Banken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen besonders wichtig sind die Entwicklung des **Zinsniveaus** und die Aussichten im **Baugewerbe**.

Wir gehen davon aus, dass sich das Zinsniveau weiterhin auf dem sehr tiefen Niveau halten wird. Während sich die Bautätigkeit in Teilen der Schweiz verlangsamt, wird damit gerechnet, dass sie sich in den Clientis Marktgebieten im Rahmen des Vorjahres bewegen wird. Die Clientis Banken sollten dank ihrer Agilität und Kundennähe auch 2019 zusätzliche **Geschäftsvolumen** gewinnen.

Entsprechend dürften sie den **Erfolg** aus dem operativen Geschäft auf dem bisherigen Niveau halten können.





## 2 Standortbestimmung und Ausblick

Andreas Buri, CEO der Clientis AG

### Der Wechsel des IT-Providers ist eine Erfolgsstory

**Transition**

- seit 1. Januar 2018: Inventx AG neuer Provider für umfangreiche, komplexe Bankeninformatik

**Beteiligte Banken**

- 15 Clientis Banken und 10 weitere Regionalbanken
- mit 25 Banken grösste IT-Transition der letzten Jahre in der Schweiz

**Projektabschluss**

- Sehr positive Bilanz für alle drei Schlüsselbereiche: Termine, Qualität, Kosten

**Erstes Betriebsjahr**

- deutlich tiefere IT-Kosten für alle 25 Banken
- für Clientis Banken CHF 6 Mio. bzw. 24% – trotz Volumensteigerungen



Jahresmedienkonferenz, 6. März 2019, Seite 11



Bereits an unserer letzten Jahresmedienkonferenz habe ich von der erfolgreichen Transition und Betriebsaufnahme unserer Bankeninformatik mit unserem neuen IT-Provider Inventx AG berichtet. Sehr positiv ausgefallen ist in der Folge auch die **Bilanz zum Projektabschluss**, und zwar in allen drei Schlüsselbereichen: Termine, Qualität und Kosten. Dem Providerwechsel der 15 Clientis Banken hatten sich bekanntlich 10 weitere Regionalbanken angeschlossen.

Eines der Hauptziele der Transition war eine wesentliche **Senkung der IT-Betriebskosten** für alle 25 Banken. Unterzinsen liegen die Betriebskosten für das erste Jahr vor. Unsere Erwartungen wurden sogar übertroffen. Für die Clientis Banken sanken die IT-Kosten – trotz Volumensteigerungen – um 24% oder CHF 6 Mio., was gegen 5% des gesamten Geschäftsaufwands ausmacht.

Im IT-Betrieb nimmt die Clientis AG eine zentrale Rolle ein. Sie erbringt seit der Transition mehr Eigenleistungen. Die Aufgaben werden wo immer möglich standardisiert sowie gebündelt und zentral koordiniert. Dies entlastet die 25 Banken mit ihren 800 Mitarbeitenden im IT-Betrieb wesentlich – neben den Sachkosten auch in personeller Hinsicht.



Beim Thema IT stellt sich auch die Frage nach der **Sicherheit**, seien dies nun Phishing-Mails am Bank-Arbeitsplatz bzw. bei Bankkunden oder Betrugsversuchen bei Bankkunden. Aktuelles Beispiel: Im letzten Monat versuchte eine unbekannte Täterschaft – sie konnte auf dem afrikanischen Kontinent lokalisiert werden – e-Banking-Passwörter zu erheischen. Sie hatte dazu eine Clientis Webseite gefälscht und diese unter der Adresse e-clientis.com online gestellt. Wir vermuten, dass in der Folge Phishing-Mails versandt werden sollten. Dank enger Zusammenarbeit mit Melani, der Melde- und Analysestelle Informationssicherung des Bundes, und dessen Netzwerk sowie eigenen Massnahmen konnte die Seite innerhalb von zwei Tagen vom Netz genommen werden.

Nebst Phishing und Betrug können auch Hackerangriffe stattfinden – Cyberrisiken sind eine permanente Herausforderung. Die Clientis Gruppe hat sich dagegen gerüstet. Sie hat mit einem auf **Cyber Security** spezialisierten Unternehmen eine enge Zusammenarbeit vereinbart und bezieht die Leistungen eines «Chief Information Security Officer».

Heute ist die Gruppe auf dem aktuellsten Stand der Absicherungsmassnahmen: Die FINMA-Anforderungen sind abgedeckt, es finden regelmässige **Risiko-Analysen** statt, und Massnahmen zur Minimierung von Angriffen auf die Systeme sowie die Security Incident Management Prozesse sind implementiert. Die enge und essentiell wichtige Zusammenarbeit zwischen dem IT-Provider Inventx, der Clientis AG und den Banken ist sichergestellt. Zur Überprüfung der Massnahmen werden dies Systeme regelmässig **getestet** und die Mitarbeitenden **geschult**.

Trotzdem gilt es für alle, stets aufmerksam zu sein sowie die Mitarbeitenden und die Kunden immer wieder zu sensibilisieren.



**Mit «ImmoSnap» unterstreichen wir die Kompetenz im Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen**

Clientis ImmoSnap

Immobilien selber bewerten

- App herunterladen
- Traumhaus fotografieren
- Sofort Einschätzung zum Wert erhalten

Clientis  
Ihre regionale Bank

JAHRMASSKONFERENZ, © M&K 2019, Seite 12

Bleiben wir bei den Online-Themen und wenden wir uns der **Digitalisierung** zu. Sie ermöglicht unseren Banken zum einen eine **Effizienzsteigerung**, und zum andern können sie auf neue **Kundenansprüche** professionell reagieren. Bestehendes und Neues generieren so zusammen Mehrwert.

Für jede Innovation muss das **Kosten-/Nutzen-Verhältnis** stimmen. Daher ist jeweils ein Business Case hinterlegt; das Projekt wird nur realisiert, wenn es mittelfristig Rentabilität verspricht.

Im vergangenen Jahr haben wir unseren **e-Banking**-Auftritt modernisiert und eine neue App unter dem Namen **«Clientis ImmoSnap»** zum kostenlosen Herunterladen eingeführt. Damit können Kunden eine Immobilie selbst schätzen.

Das Vorgehen ist einfach: Nach der Registrierung schiesst man mit dem Smartphone ein Foto des gewünschten Hauses oder der Wohnung. Die App zeigt hierauf sofort den Wert des Objekts an. Mit der Eingabe von Detailangaben, zum Beispiel der Anzahl Zimmer oder der Wohnfläche, kann man die Schätzung weiter präzisieren.

Die App ist in Zusammenarbeit mit dem führenden Schweizer Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI eingeführt worden. Mit der App unterstreichen wir unsere **Kompetenz** in unserem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen.




### Die Digitalisierungs-Stossrichtungen 2019 verändern den Fokus zu Kunden-Mehrwerten

Nutzen für Kunden und Banken	
<b>Kundenportal im Internet</b>	Mit zusätzlichen Online-Rechnern sowie Kommunikation und Dokumentenaustausch in geschütztem Umfeld
<b>Online-Hypotheken-Verlängerung</b>	Zum Abschliessen von Immobilienfinanzierungs-Geschäften während 7 x 24 Stunden
<b>Digitale Unterschrift in Kundenzone</b>	Für Bankgeschäfte wie Kreditverträge, Kartenanträge, Kontoeröffnungen, Auszahlungen, Vollmachten usw.

Effizienzsteigerung in den Banken	
<b>Digitalisierung Kreditprozesse</b>	Zur Prozess-Vereinfachung und -Beschleunigung
<b>Elektronisches Kreditdossier</b>	Für den Zugriff auf den aktuellen Stand durch alle involvierten Bank-Mitarbeitenden

Jahresmedienkonferenz, 9. März 2019, Seite 34



Auch im laufenden Jahr treiben wir unsere digitale Roadmap weiter voran. Mit den bisherigen Aktivitäten wurden die Grundlagen für punktuelle Massnahmen erarbeitet. Künftig sollen spürbare **Kunden-Mehrwerte und Prozessverbesserungen** resultieren. Dabei unterstützen digitale Tools die persönliche Interaktion mit den Kunden.

Zu den einzelnen Massnahmen: Seit ein paar Wochen ist bei den Clientis Banken die von Grund auf überarbeitete und benutzerfreundliche **Internet-Plattform** online. Diese werden wir im Verlauf des Frühjahrs durch ein zusätzliches neues **Online-Kundenportal** erweitern. Es wird unter anderem weitere Online-Rechner enthalten und gewährt zusätzliche Sicherheit bei Kommunikation und Dokumentenaustausch zwischen Kunde und Bank. Das Portal wird ebenso zusätzliche Angebote wie Checklisten und umfassende weitere Unterlagen für Fragen rund ums Geld enthalten.

Weitere Projekte mit Nutzen für Kunden und Banken betreffen

- die Einführung der **Online-Hypothekenverlängerung**, mit dem affine Kunden ihre Immobilienfinanzierung an 7 Tagen in der Woche während 24 Stunden abschliessen können, sowie
- die **digitale Unterschrift** in der Kundenzone, zum Beispiel für Kreditverträge, Kartenanträge, Kontoeröffnungen, Auszahlungen oder Vollmachten.

Zur bankinternen Effizienzsteigerung werden unter anderem **Kreditprozesse** digitalisiert. Damit zünden die Clientis Banken sozusagen die nächste Digitalisierungs-Stufe, indem Eingriffe in ihre Kerntätigkeit erfolgen. Die Prozesse werden so vereinfacht und beschleunigt.

Ausserdem werden elektronische **Kreditdossiers** aufgebaut. Damit haben alle involvierten bankinternen Stellen stets Zugriff auf den aktuellen Stand; die Suche nach den Papierdossiers, die sich unter Umständen in einer anderen Geschäftsstelle befinden, entfällt.

Unsere Aktivitäten zeigen, dass auch kleinere Regionalbanken in der Digitalisierung mit den neusten Entwicklungen mithalten können. Dies ist für Banken dieser Grösse nur im **Gruppenverbund** möglich; Einzelbanken könnten diese Aufgaben aus unserer Sicht alleine kaum stemmen.



**Ab 1. Juli 2019 ist der Clientis Auftritt frischer, prägnanter, klarer**



**Markenwerte**  
heben Stärken als  
«agile» Banken hervor



**Grundfarbe hellblau**  
Prägeelement weiss;  
räumt optisch auf



**Bildwelt**  
farbig; Motive mit Menschen

**Cast:** Print, Online, Word  
**Calibri:** Outlook, PowerPoint, Excel

**Schrift**  
ohne Serifen, besser lesbar

**Logo**  
neu in 3 Versionen; moderner, besser erfassbar



Jahresabschlusskonferenz, 9. März 2019, Seite 36

Und um die Übersicht über die Palette unserer grösseren Gruppen-Projekte zu komplettieren: Wir arbeiten derzeit am grössten Marketing-Projekt seit dem Markteintritt unserer Gruppe von 2004. Der bisherige Clientis Markenauftritt ist etwas in die Jahre gekommen, und es besteht Bedarf für eine Auffrischung.

Mitte Jahr werden wir daher mit einer **grafisch weiterentwickelten Marke** auftreten. Sie wird frischer, prägnanter und klarer sein. Die markantesten Änderungen betreffen farbige statt wie bisher schwarz/weisse Bilder sowie eine moderne, besser lesbare Schrift, auch für das Logo. Das Signet vor dem Logo, die hellblaue Grundfarbe und das sogenannte Prägeelement mit den drei Streifen werden beibehalten und stellen so die Wiedererkennbarkeit zum bisherigen Auftritt sicher.

Betroffen sind alle unsere Kommunikations- und Marketinginstrumente. Dazu gehören – als wohl augenfälligste Massnahme – auch neue Gebäudebeschriftungen.

In der Kommunikation werden wir unsere **Stärken** noch vermehrt hervorheben. Dabei wollen wir unsere Agilität und Nähe betonen, dank der wir Entscheidungen rasch und vor Ort treffen. Dies verschafft uns Vorteile gegenüber unseren Mitbewerbern und soll uns bei der Gewinnung neuer Kunden unterstützen.

Sozusagen als Pilotarbeit für den künftigen Folienmaster haben wir die heutige Präsentation im neuen Layout gestaltet.

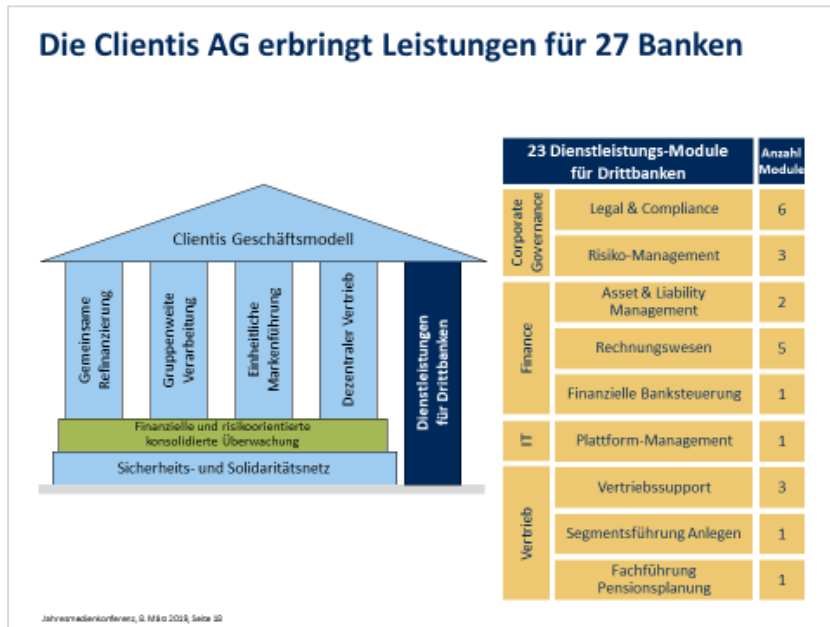


Auch die Clientis Banken investieren in ihre Zukunft. Wir haben an unserer letzten Jahresmedienkonferenz auf die damals bevorstehende Eröffnung des **Clientis Beratungszentrums Klettgau** durch die Clientis BS Bank Schaffhausen hingewiesen. Seit Mai letzten Jahres ist das Zentrum in Neunkirch eröffnet. Es dient als regionale Anlaufstelle für alle finanziellen Fragen in den Bereichen Bank, Treuhand, Recht, Immobilien, Versicherung und Vorsorge. An verschiedenen stets gut besuchten Anlässen informiert es zudem über verschiedene Aspekte rund um das Thema Geld.

Die **Clientis Bank Oberuzwil** hat im Dezember ihren neuen Hauptsitz eröffnet. Der Einweihung war eine anderthalbjährige Bauzeit vorausgegangen. Die Kunden können nun in einer einladenden Atmosphäre empfangen und beraten werden.

Die bisherige Clientis Bank Küttigen-Erlinsbach heisst seit letztem August **Clientis Bank Aareland**. Der bisherige Name war nicht nur zu lang, er traf seit Eröffnung der Losterfer Filiale auch nicht mehr zu. Der neue Name zeigt das Marktgebiet der Bank in der Region Aarau-Olten-Gösgen, die Teil des «Aarelandes» bildet.

Weitere Banken treffen derzeit Vorbereitungen für Neubauten. Dies belegt: Neben den digitalen Kanälen, die von den Kunden stets mehr nachgefragt werden, wird die persönliche Beratung vor Ort auch künftig im Zentrum der Kontakte mit den Kunden stehen.



Die Zusammensetzung der Gruppe wird sich ab Anfang 2020 verändern, indem die Clientis Zürcher Regionalbank im letzten Mai angekündigt hat, auszutreten, «um den strategischen Freiheitsgrad zu erhöhen».

Die Clientis AG wird daher ab 2020 Leistungen für 27 Banken erbringen, nämlich für 14 Clientis Banken und 13 weitere Regionalbanken.

Betreffend Clientis Dienstleistungsbezügen durch die ZRB nach ihrem Austritt sind Verhandlungen im Gange.

Das Clientis Geschäftsmodell wird auch ohne ZRB stark bleiben und kann wirtschaftlich erfolgreich weiterentwickelt werden. Es wird sich dynamisch und homogener weiteretablieren und schafft Voraussetzungen für das gedeihliche Vorankommen der einzelnen Banken.

Die Ausweitung der Clientis Leistungen für die Banken ausserhalb der eigenen Gruppe erfolgte in den letzten vier Jahren kontinuierlich und erfolgreich.

23 der 27 Banken nutzen künftig die Clientis IT-Modellbank. Mit einer konsolidierten Bilanzsumme von CHF 16 Mrd. bleibt dies ein starker Verbund.





**Herausforderungen können wir im Gruppenverbund erfolgreich begegnen**

Die Schweizer Banken sollten sich warm anziehen

Wie können Banken noch Geld verdienen?	Die Schweizer Banken müssen besser werden
--	---

<b>Ratingagentur warnt Schweizer Hypobanken</b>	Google Ein Warningschuss für die Banken
---	---

*Die Gebühren-Revolution ist nicht aufzuhalten*

**Banken schaffen den Schalter ab**

Jahresversammlung, 6. März 2019, Seite 29

 Clientis  
Ihre Bank

Wir haben hier einige Zeitungstitel der vergangenen Wochen und Monate zusammengetragen. Beim Lesen könnte einem als Bankverantwortlicher angst und bange werden. Wie schätzen wir die Herausforderungen ein?

Unbestritten ist: Die Bankenbranche befindet sich im Umbruch. Dieser dürfte sich in den kommenden Jahren noch beschleunigen.

Wir sind überzeugt, dass wir für die Zukunft mit unserem Gruppenverbund sehr gut aufgestellt sind und **Vorteile** gegenüber ähnlich gelagerten Mitbewerbern haben. Wir haben eine klare **Strategie** und klare **Ziele** sowie gut ausgebildete und zertifizierte **Mitarbeitende**. Indem die Clientis Banken selbständig und agil sind, können sie in ihren Marktgebieten rasch auf Veränderungen reagieren.

Die Herausforderungen können wir in allen Bereichen **gemeinsam** angehen, und wir profitieren von **Synergiegewinnen**. Speziell in unserer Gruppe ist der **Best-Practice-Austausch** in allen Geschäftsparten; es finden regelmässig Erfahrungs-Workshops statt, die von den Banken ausserordentlich geschätzt und entsprechend weiter ausgebaut werden. Auf Gruppenstufe können wir zukunftsorientierte **Projekte** vorantreiben, die für einzelne Banken nur schwer aufzulegen und umzusetzen wären. Beispiele dafür habe ich erwähnt.





### Fazit

Ich komme zum **Fazit**: Wie von Roger Auderset erwähnt, reiht sich 2018 für unsere Gruppe in eine Serie erfolgreicher Jahre ein:

- Die operative Effizienz konnte weiter verbessert werden, **Geschäftserfolg** und **Cost/Income Ratio** weisen **Bestwerte** auf.
- Dank des Providerwechsels konnten die **IT-Kosten** markant gesenkt werden.
- Moody's bestätigte das beste **Rating** seit Bestehen der Gruppe.
- Mit der Umsetzung der **Digitalisierungsstrategie** und weiteren Projekten befinden wir uns auf Kurs.

Die Clientis Banken sind im gesamten Geschäft kerngesund und grundsolid. Sie wachsen weiterhin kontinuierlich und nachhaltig. Insgesamt ist unsere Gruppe sehr gut aufgestellt und auf kommende Herausforderungen vorbereitet.

Dabei zählen wir weiterhin auf unsere beiden wichtigsten **Erfolgsfaktoren**, nämlich zum einen unsere zumeist langjährigen, gut ausgebildeten und zertifizierten Mitarbeitenden. Diese kennen ihr Geschäft und ihre Kunden bestens. Zum andern attestieren uns unsere Kunden hohes **Vertrauen** und eine hohe **Glaubwürdigkeit**. Auf dieser ausgezeichneten Basis wollen wir weiter aufbauen.

Ich freue mich über das Erreichte und blicke optimistisch und zuversichtlich vorwärts!