

Referate

Bern,
30. März 2007

Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe vom 30. März 2007
Clientis Gruppe steigert die Ertragskraft

Clientis AG
Bahnhofplatz 10A
Postfach 5319
3001 Bern
Telefon 031 660 46 44
Fax 031 660 46 55

info@clientis.ch
www.clientis.ch

1 Die Clientis Gruppe steigert ihre Ertragskraft

Die Clientis Banken sind - der Name weist bereits darauf hin - Banken, denen das Engagement für die Kunden zentral ist. Gemeinsam bieten wir Marktleistungen an, die den Bedürfnissen der Kunden optimal entsprechen. Wir engagieren uns dafür, den Kundenwünschen ständig noch besser zu entsprechen und reagieren auf sich verändernde Bedürfnisse.

Gemeinsam stärken die Clientis Banken jene Bereiche, welche für die Kunden wichtig sind:

- è Die Clientis Banken sind lokal verankert und mit den regionalen Verhältnissen vertraut.
- è Die Clientis Banken bieten Gewähr für persönliche und individuelle Kundenberatung.
- è Entscheide werden rasch und unkompliziert gefällt.
- è Kundennutzen und Fairness stehen vor kurzfristiger Gewinnmaximierung.

Weil wir diese Bereiche pflegen, unterscheiden wir uns deutlich von anderen Marktteilnehmern. Der Geschäftsabschluss 2006 unterstreicht den Erfolg dieser Strategie.

Die Clientis Banken 2006
Auf Sie persönlich eingestellt

- 30 Clientis Banken in der Deutsch- und Westschweiz
- 744 Mitarbeiter in 112 Geschäftsstellen
- Bilanzsumme 2006 CHF 16,1 Mia.
- Konzerngewinn 2006 CHF 94,0 Mio.



Jahresabschlusskonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Seite 2
© 2007 Clientis AG

Clientis
Bankengruppe

Gute Resultate in einem wettbewerbsintensiven Umfeld

Die Schweiz durfte sich im Jahr 2006 über ein kräftiges Wachstum freuen. Per Ende Jahr konnte eine Zunahme des Bruttoinlandprodukts um 2.7% konstatiert werden, womit der Wachstumsschub deutlicher als erwartet ausfiel. Einen wichtigen Beitrag zur konjunkturellen Belebung in der Schweiz leistete auch der Finanzsektor. Trotz dieser guten Rahmenbedingungen war unser Geschäft von hoher Wettbewerbsintensität gezeichnet.

In diesem anspruchsvollen Umfeld haben die Clientis Banken durchwegs überzeugt und konnten das Jahr mit sehr guten Zahlen abschliessen. Roger Auderset, unser CFO, wird Ihnen hierzu in der nachfolgenden «Finanziellen Berichterstattung» detailliert Auskunft geben.

Die Clientis Gruppe schloss das vergangene Jahr nicht nur mit sehr guten Zahlen ab; sie hat im 2006 auch einige Meilensteine erreicht. Es konnten Projekte abgeschlossen werden, die für die gesamte Clientis Gruppe von Bedeutung sind und wir vermochten unsere Stärken weiter auszubauen.

Etablierung des Clientis Geschäftsmodells

Im vergangenen Jahr konnten wir unser Geschäftsmodell, das die Grundlage der Clientis Gruppe bildet, weitgehend umsetzen. Die Gruppe als so genannter Vertragskonzern besteht aus den 30 Clientis Banken, einem gemeinsamen Sicherheitsnetz und der Clientis AG. Diese übernimmt als Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum die Koordinationsfunktion innerhalb der Gruppe. Dank dieser Koordinationsfunktion können wir das Potenzial der Clientis Gruppe sowohl im Bereich der Kostenoptimierung als auch in der Steigerung der Erträge sukzessive ausschöpfen, denn die Clientis Gruppe repräsentiert weit mehr als die Summe ihrer Einzelbanken. Die Clientis Banken sind in der Schweiz etabliert, Clientis als Dachmarke ist inzwischen gut eingeführt. Wir werden in unseren lokalen Märkten als starke Bankengruppe wahrgenommen und entsprechend positiv hat sich unser Geschäft entwickelt.

Das Geschäftsmodell verfolgt die folgenden Stossrichtungen:

Ziele des Clientis Geschäftsmodells

- **Aufbau Zugang zum Kapitalmarkt**
 - Erste Anleihe erfolgreich platziert
- **Kostenvorteile dank Volumenbündelung**
 - Sourcingkonzept umgesetzt
- **Ausbau der Vertriebskompetenz**
 - Dachmarke bereits gut eingeführt
 - Synergien dank gemeinsamer Marktbearbeitungsaktivitäten

Jahresmitgliedschaft der Clientis Gruppe
30.03.07 - 30.04.07
© 2007 Clientis AG

Clientis
Bankengruppe

Zugang zum Kapitalmarkt/Erfolgreiche Aufnahme der ersten Anleihe

Die erfolgreiche Aufbauarbeit der vergangenen Jahre hat uns ermöglicht, im letzten Jahr eine erste Anleihe auf den Markt zu bringen und so unsere Kapitalmarktfähigkeit unter Beweis zu stellen.

Die an der Schweizer Börse SWX kotierte Anleihe über CHF 100 Mio. mit einer Laufzeit von sieben Jahren und einem Coupon von 2.875% hat eine sehr gute Resonanz ausgelöst und wurde deutlich überzeichnet. Basis für die erfolgreiche Emission ist das bereits im Jahr 2005 erteilte Investment-Grade Rating A3 der Agentur Moody's. Mit diesem ersten Gang an den Kapitalmarkt, haben wir ein wichtiges strategisches Ziel, den Zugang zum Kapitalmarkt für die Clientis Gruppe erreicht.

Seit 2006 ist die Clientis AG zudem im Rahmen des konzernweiten Liquiditätsmanagements im Repo-Geschäft über die Eurex-Plattform aktiv. Das im Berichtsjahr von der Eidgenössischen Bankenkommission bewilligte Liquiditätskonzept im Konzern ermöglicht eine Befreiung der einzelnen Clientis Banken

von der Einhaltung der Liquiditätsvorschriften. Diesen zusätzlichen Handlungsspielraum der Clientis Banken gilt es nun auszuschöpfen.

Kostenvorteile dank Volumenbündelung / Realisierung des Sourcing-Konzepts

Das ursprünglich angepeilte Sourcing-Konzept ist seit Ende 2006 umgesetzt. Die Leistungen Wertschriftenadministration, Zahlungsverkehr, Human Resources Management, Rechnungswesen und Compliance sind für alle Banken zentral verfügbar, was zu einer starken Entlastung der Vertriebsbanken geführt hat.

Diese Out-Sourcing-Pakete werden nun ständig optimiert und ergänzt. So können die Clientis Banken Leistungen, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören, auslagern. Dank automatisierter Prozesse werden diese Aufgaben effizient und kostengünstig abgewickelt. Die Clientis Banken nehmen die dadurch notwendigen organisatorischen Anpassungen vor und werden dabei durch die Clientis AG unterstützt. Mit diesem Geschäftsmodell verfolgen wir seit einigen Jahren konsequent das Aufbrechen der Wertschöpfungskette im Bankgeschäft und können uns so auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren.

Im Wertschriftenhandel bündeln wir die Abwicklung von Börsentransaktionen über die Basler Kantonalbank und konzentrieren die Valoren bei der SIS als Hauptdepotstelle, dadurch erzielen wir erhebliche Kosteneinsparungen und Synergien in der Abwicklung.

Im Bereich Compliance steigen durch die Einführung der neuen Eigenmittelverordnung Basel II und anderer Regulierungsprojekte wie IKS die Anforderungen kontinuierlich an. Die Clientis AG und das Audit Committee des Verwaltungsrats unterstützen die Clientis Banken bei der Erfüllung dieser Aufgaben.

Auch aufgrund unseres Geschäftsmodells hat die RBA-Holding - sie ist mit ihren Tochtergesellschaften der bedeutendste Outsourcing-Partner von Clientis - zusammen mit der Berner Kantonalbank entschieden, eine unabhängige, in der Schweiz neuartige Produktionsgesellschaft aufzubauen. Entris, so heisst diese neue Produktionsgesellschaft, tritt mit Dienstleistungsangeboten in den Bereichen Wertschriftenverwaltung und Zahlungsverkehr in den Markt. Die Clientis Gruppe nimmt über ihre Vertreter in den RBA-Gremien aktiv Einfluss auf die Neuschaffung von Entris. Diese Entwicklung schafft ideale Voraussetzungen für das Erreichen einer möglichst guten Kostenposition für alle Clientis Banken.

Ständiger Ausbau der Vertriebskompetenz

Erste Priorität in der Clientis Gruppe hat die konsequente Orientierung auf den Vertrieb und die Kundenbedürfnisse. Die Clientis Banken werden dadurch laufend kundenfreundlicher. Ziel ist es, diese Tendenz konsequent weiter zu fördern. Mit adäquater Führung und Ausbildungsangeboten arbeiten wir weiter am Aufbau einer verkaufsorientierten, «kundennahen» Firmenkultur.

In der Clientis Gruppe haben wir dazu optimale Rahmenbedingungen. Clientis Banken zeichnen sich durch Kontinuität aus. Die Mitarbeiter der Clientis Banken arbeiten oft während vieler Jahre in derselben Bank und kennen ihre Kunden gut und können so auf die individuellen Bedürfnisse eingehen. Das führt zu einer Win-Win-Situation und gleichzeitig schaffen langjährige persönliche Beziehungen Vertrauen.

Mit dem «Clientis Programm für Vertriebskompetenz» verfügen wir über ein Ausbildungsangebot, welches die Mitarbeitenden zu einer strukturierten und auf die Kundenbedürfnisse fokussierte Kundenberatung hinleitet. Zusätzlich haben wir im letzten Jahr ein Summercamp durchgeführt, wo Mitarbeitenden von Clientis Banken die spezifischen Inhalte der Clientis Philosophie vermittelt wurde. Die Gesamtbeur-

teilung ist positiv ausgefallen und hat uns bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig sind wir daran, ein gruppenweites Vertriebskonzept einzuführen, das die Grundlagen für die gemeinsamen Marktbearbeitungsaktivitäten weiter verbessern wird.

Durch die verstärkte Vertriebsorientierung wird der Arbeitsplatz an der Kundenfront vielseitiger. Dies trägt zur Attraktivität von Clientis als Arbeitgeberin bei und sichert die Personalkontinuität.

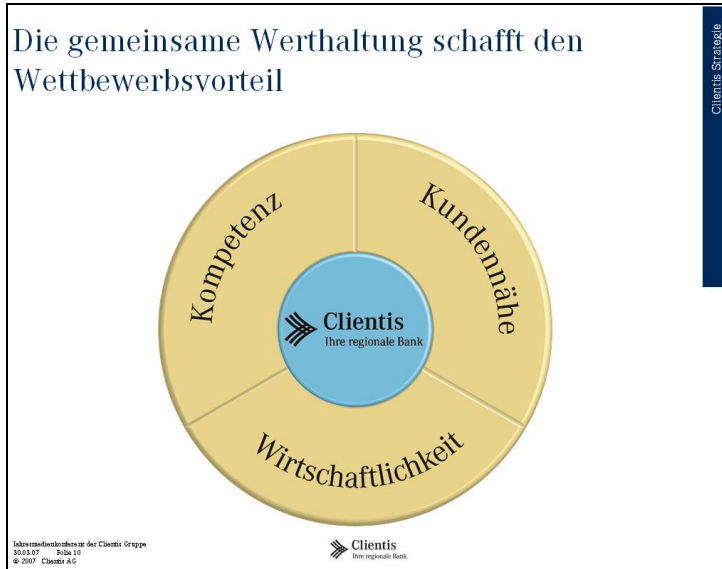
Marketingaktivitäten im Jahr 2006

Die gruppenweiten Marketingaktivitäten im Jahr 2006 waren sehr wirkungsvoll. Die Kampagne zu unseren e-Banking-Produkten hat eine grosse Resonanz ausgelöst und viele unserer Kunden zur Nutzung dieser Dienstleistung motiviert. Daneben haben wir im vergangenen Jahr mit HypoProtect ein attraktives Finanzierungsprodukt auf den Markt gebracht, das die Hypothekarzinsen bei Erwerbsausfall deckt.



Ausserdem haben im Jahr 2006 sämtliche Clientis Banken eine neue Homepage erhalten, die moderner, benutzerfreundlicher gestaltet ist und die Bedürfnisse unserer Kunden besser abdeckt.

Daneben haben wir im vergangenen Jahr mit Radiospots und Inseraten Kampagnen durchgeführt, welche zur Stärkung der Marke Clientis beigetragen haben. Auch in diesem Jahr werden wir gruppenweite Aktionen durchführen. Clientis ist erfolgreich und wird von den Kunden als attraktiv wahrgenommen. Dies soll so bleiben.



Ich freue mich darauf auch im aktuellen Geschäftsjahr unsere Stärken weiterzuentwickeln, unser Angebot laufend zu verbessern und unsere Mitarbeitenden zu motivieren - und dadurch unsere Kundinnen und Kunden noch besser zu bedienen. Unsere Kunden sollen gerne zu uns kommen. Dass das so ist und bleibt, dafür sorgt der Weg, der uns durch die Clientis Werte vorgegeben wird. Wir verfolgen ihn konsequent weiter.

2 Finanzielle Berichterstattung

Kontinuität ist eines jener Attribute, das mit den Clientis Banken in Verbindung gebracht wird. Mitarbeitende von Clientis Banken arbeiten überdurchschnittlich lange bei uns, Kundenbeziehungen bestehen meistens seit vielen Jahren und die einzelnen Banken selbst sind traditionsreiche Bankhäuser, die auf eine langjährige Geschichte zurückblicken. Die Clientis Banken verkörpern Kontinuität - auch mit ihren erfolgreichen Jahresergebnissen.

Wie schon im Jahr 2005 können die Clientis Banken auch für das letzte Jahr ausgezeichnete Jahresergebnisse vorweisen. Insofern zeugt auch die Geschäftstätigkeit im Jahr 2006 von Kontinuität. Betrachtet man es jedoch von einem anderen Standpunkt, muss man sagen, dass die Clientis Banken dynamisch sind, denn sowohl der Bruttogewinn als auch die Bilanzsumme konnten wie in den Vorjahren gesteigert werden. Damit stehen die Clientis Banken auch in diesem Jahr für Entwicklung und Kontinuität.

Gerne präsentiere ich Ihnen nun die wichtigsten Zahlen zum Konzernabschluss:

Das Vorjahresergebnis und unsere Erwartungen konnten deutlich übertroffen werden. Die Bilanzsumme stieg um 4,7% auf CHF 16,1 Mrd. und der ausgewiesene Konzerngewinn um 7,0% auf CHF 94,0 Mio.

	2006	2005	Abw.
Bilanzsumme	16.1 Mrd.	15.4 Mrd.	+ 4.7 %
Kundenausleihungen	14.0 Mrd.	13.5 Mrd.	+ 3.8 %
davon Hypothekendarstellungen	13.2 Mrd.	12.7 Mrd.	+ 3.7 %
Kundengelder	11.8 Mrd.	11.4 Mrd.	+ 3.3 %
davon Spareinlagen	8.0 Mrd.	8.2 Mrd.	- 2.6 %
Kundendeckungsgrad	83.7 %	84.1 %	-0.4 %-Pkt.
Depotvolumen	5.5 Mrd.	4.9 Mrd.	13.4 %
Ausgewiesene Eigenmittel	1.45 Mrd.	1.36 Mrd.	+ 6.6 %
Eigenmitteldeckungsverhältnis	196.3 %	192.2 %	+4.1 %-Pkt.
Konzerngewinn	94 Mio.	87.8 Mio.	+ 7.0 %
Mitarbeitende	744	735	+ 1.24 %

Jahresabschlusskonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 - Seite 10
© 2007 Clientis AG

Clientis
Der Regional Bank

Positiv geprägt wird das Ergebnis vor allem durch das erneut beachtliche Wachstum der Kundenausleihungen. In diesem Jahr nahmen diese um CHF 510 Millionen zu, was einem Wachstum von 3,8 Prozent entspricht.

Die Hypothekendarstellungen konnten wir im Vergleich zum Vorjahr wiederum steigern. Dies bestätigt unsere starke Stellung in den regionalen Märkten trotz weiter steigendem Konkurrenzdruck im Hypothekarmarkt. Dass wir in diesem hart umkämpften Markt um fast 4 Prozent zulegen konnten, zeugt von der hohen Qualität unserer Hypothekendarprodukte und von unserer ausgezeichneten Kundenberatung, denn bei den strikten Kriterien in der Kreditvergabe gehen wir keine Kompromisse ein. Insofern zeichnet sich in diesem Ergebnis nicht nur die Kompetenz unserer Kundenberater ab, sondern auch das Vertrauen der Kundschaft in unsere Produkte und Dienstleistungen.


Die Clientis Banken und haben den Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit in der Finanzierung von Liegenschaften. Die Hypotheken und die weiteren Kundenausleihungen finanzieren die Clientis Banken in erster Linie durch traditionelle Kundengelder wie Spareinlagen und Kassenobligationen. Gesamthaft stiegen die Kundengelder 2006 um 3,3 Prozent auf CHF 11,8 Milliarden. Dieser Anstieg wurde vor allem durch die Zunahme der Kassenobligationen (+16,8%) und den Anstieg der übrigen Verpflichtungen gegenüber Kunden (Festgelder, Kontokorrent) (20,4%) geprägt. Aufgrund der aktuellen Zinssituation haben Kunden ihre Gelder teilweise in besserverzinsliche Anlagen investiert. In der Folge sind die Spareinlagen moderat gesunken. Das Depotvolumen hingegen hat mit 13,4 % beachtlich zugenommen und beträgt nun CHF 5,5 Mia.

Da im Berichtsjahr der Zustrom der Passivgelder etwas geringer ausfiel als das Wachstum im Kreditgeschäft, reduzierte sich der Deckungsgrad der Kundenausleihungen durch Kundengelder geringfügig um 0,4 Prozentpunkte auf 83,7 Prozent. Die dadurch entstandene Finanzierungslücke wurde durch Anleihen und Pfandbriefdarlehen gedeckt. Der Aufbau einer gemeinsamen Refinanzierung am Kapitalmarkt durch die Clientis AG öffnet zudem den Clientis Banken in Zukunft zusätzliche Kanäle für die Refinanzierung.

Besonders erfreulich ist die Eigenmittelsituation der Clientis Gruppe. Das ausgewiesene Eigenkapital stieg im vergangenen Jahr um CHF 90,3 Millionen auf CHF 1,45 Milliarden. Die Clientis Gruppe verfügt somit über eine Eigenkapitalbasis, die die bankengesetzlich erforderlichen Eigenmittel mit einer Deckung von 196,3 Prozent deutlich übertrifft. Diese Eigenmittel bilden eine komfortable Basis für die weitere Entwicklung der Clientis Gruppe und dokumentieren die Finanzstärke der Gruppe eindrücklich.

Eckwerte Konzernabschluss Clientis 2006			
	2006	2005	Abw.
Erfolg Zinsgeschäft	261.9 Mio.	253.8 Mio.	+ 3.2 %
Erfolg Kommissions- und DL-Geschäft	32.6 Mio.	29.7 Mio.	+ 9.9 %
Erfolg Handelsgeschäft	12.8 Mio.	11.3 Mio.	+ 13.5 %
Übriger ordentlicher Erfolg	11.7 Mio.	9.9 Mio.	+ 17.7 %
Erfolg aus ordentlichem Bankgeschäft	319.0 Mio.	304.6 Mio.	+ 4.7 %
Personalaufwand	- 95.7 Mio.	- 91.6 Mio.	+ 4.5 %
Sachaufwand	- 81.0 Mio.	- 79.8 Mio.	+ 1.5 %
Bruttogewinn	142.3 Mio.	133.3 Mio.	+ 6.7 %

Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Folie 11
© 2007 Clientis AG

 Clientis
Mit Ingenius.Bank

Die Erfolgsrechnung zeigt, dass sich die Clientis Banken in ihren Märkten mit einer konstanten Entwicklung im Kundengeschäft behaupten, was zu einer erfreulichen Steigerung der Geschäftsvolumen und Erträge führte. Diese Entwicklung zeugt von der hohen Leistungsfähigkeit des Vertragskonzerns. Im Vergleich zum Vorjahr nahm der Geschäftsaufwand leicht zu, was sich vor allem durch den Anstieg der Personalkosten, erklärt. Dies als Folge der Investitionen in den Vertrieb, in neue Filialen und Kundenberater.

Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr bei nahezu gleichen Margen nochmals gesteigert werden und nahm um CHF 8,1 Millionen zu. Er ist mit CHF 261,9 Millionen und einem Anteil von 82 Prozent am Gesamtertrag die wichtigste Ertragsquelle der Clientis Gruppe. Der erfreuliche Anstieg ist wie schon im Vorjahr hauptsächlich auf das Wachstum im Hypothekengeschäft zurückzuführen.

Dank der anhaltend guten Stimmung an den Aktienmärkten hat sich auch 2006 der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft überdurchschnittlich verbessert. Er erhöhte sich um 9,9 Prozent auf CHF 32,6 Millionen. Diese Geschäftssparte weist mit einem leicht erhöhten Anteil von 7,9 Prozent am Gesamtertrag nach wie vor Entwicklungspotenzial auf.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft konnte im Berichtsjahr um 13,5 Prozent oder CHF 1,5 Millionen gesteigert werden und beläuft sich auf CHF 12,8 Millionen.

Der gute Geschäftsverlauf hat zu einer erfreulichen Steigerung der Erträge geführt. Der Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft liegt mit einer Zunahme um 4,7 Prozent auf CHF 319,0 Millionen konstant hoch.


Der Personalaufwand erreichte CHF 95,7 Millionen, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent entspricht. Diese Zunahme erklärt sich, wie bereits erwähnt, hauptsächlich durch Neuanstellungen von Kundenberatern. Per Ende 2006 beschäftigten die Clientis Banken umgerechnet auf Vollzeitstellen 744 Mitarbeiter.

Der Sachaufwand ist um 1,5 Prozent gestiegen. Den grössten Anteil am Sachaufwand bildeten unverändert die Ausgaben für die IT. Die nach wie vor sehr hohe Wettbewerbsintensität und die verstärkten Vertriebsaktivitäten im Kundengeschäft machten höhere Aufwendungen im Marketing erforderlich.

Trotz der Steigerung beim Personal- und Sachaufwand konnte der Bruttogewinn auch in diesem Jahr gesteigert werden. Dies ergibt sich vor allem aus dem kräftigen Ertragszuwachs. So erhöhte sich der Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahr um 6,7 Prozent auf CHF 142,3 Millionen, trotz Investitionen in den weiteren Ausbau des Clientis Geschäftsmodells.

Eckwerte Konzernabschluss Clientis 2006			
	2006	2005	Abw.
Bruttogewinn	142.3 Mio.	133.3 Mio.	+ 6.7 %
Abschreibungen	- 17.0 Mio.	- 16.1 Mio.	+ 5.8 %
WB, Rückstellungen, Verluste	- 14.4 Mio.	- 14.6 Mio.	- 1.3 %
Zwischenergebnis	110.8 Mio.	102.6 Mio.	+ 8 %
Ausserordentlicher Ertrag	6.6 Mio.	4.4 Mio.	+ 50.2 %
Ausserordentlicher Aufwand	- 0.1 Mio.	- 0.1 Mio.	- 7.5 %
Steuern	- 23.4 Mio.	- 19.1 Mio.	+ 22.4 %
Konzerngewinn	94.0 Mio.	87.8 Mio.	+ 7.0 %
Cost/Income Ratio	55.4 %	56.3 %	-0.9 %-Pkt.

Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Seite 9
© 2007 Clientis AG

 Clientis
Bankengruppe

Die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen wurden 2006 um 5,8% erhöht und beliefen sich auf CHF 17,0 Millionen.

Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste wurden entsprechend unserer konservativen Risikopolitik vorgenommen und waren mit CHF 14,4 Mio. fast gleich hoch wie im Vorjahr. Die vorsichtige Kredit- und Risikopolitik der Clientis Gruppe hat sich mit tieferen Risikokosten bezahlt gemacht und gegen-

über dem Vorjahr zu einer Entlastung geführt. Dazu hat auch der geringe Wertberichtigungsbedarf beigetragen, den wir dem konsequent betriebenen Risikomanagement verdanken.

Der ausserordentliche Aufwand nahm im Vergleich zum Vorjahr nur leicht zu. Nicht unerwähnt lassen möchte ich die Steuern von CHF 23,4 Millionen, die die Banken der Clientis Gruppe in ihren Regionen abliefern. Im Vergleich zum Jahr 2005 mussten im letzten Jahr CHF 4,3 Mio. mehr Steuern bezahlt werden. Mit diesen Steuerabgaben leisten die Clientis Banken einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung in ihren Regionen.

Der Konzerngewinn von CHF 94,0 Millionen übertrifft den Vorjahreswert um 7 Prozent. Dies erlaubt es der Clientis Gruppe, ihre Substanz weiter zu steigern. In Berichtsjahr haben wir die Praxis für den Ausweis des Konzerngewinns angepasst. Wir verzichten nunmehr auf Gruppenebene auf die Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken. Mit dieser Praxis übernehmen wir die True & Fair Grundsätze von IFRS und verbessern damit die Transparenz in unserer Rechnungslegung weiter.

Die Cost/Income Ratio (der Geschäftsaufwand in Prozent des Betriebsertrags) beträgt 55,4 Prozent und konnte gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Prozentpunkte gesenkt werden.

Einschätzung, der Geschäftsentwicklung im kommenden Jahr

Im Jahr 2007 ist - schenkt man den Prognosen Glauben - ein etwas langsamerer Konjunkturaufschwung zu erwarten. Ausserdem wird die Kreditnachfrage mit einem moderaten Zinsanstieg vermutlich stabil bleiben. Wir gehen trotzdem davon aus, dass sich die Clientis Banken in allen wichtigen Bereichen gut entwickeln werden.

Im Kundengeschäft rechnen wir in diesem Geschäftsjahr mit einer leicht positiven Entwicklung. Wir streben eine verstärkte Marktdurchdringung bei bestehenden Kunden an sowie einen Zugewinn von Marktanteilen. Das Ertrags-Kosten-Verhältnis soll tief gehalten und unseren Kunden optimale Produkte und Dienstleistungen angeboten werden.

Die Entwicklung der Erträge aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie aus dem Handelsgeschäft ist sehr stark von den Marktentwicklungen abhängig und so sollten die Erträge in etwa auf der Höhe des Ergebnisses von 2006 bleiben. Beim Geschäftsaufwand wird sich die weitere Umsetzung des Clientis Geschäftsmodells zunehmend positiv auswirken.

Insgesamt erwarten wir im Jahr 2007 einen gehaltenen Bruttogewinn und ein Gesamtergebnis in der Vorjahreshöhe.

3 Ausblick 2007 und Würdigung

Wachstum und Effizienz als langfristige Ziele


In der Bankbranche wird heute mit harten Bandagen um Marktanteile gekämpft, das ist unbestritten. Die bisherige Entwicklung der Clientis Gruppe ist deshalb bemerkenswert. Sie basiert zum einen auf der Strategie der Clientis Gruppe und zum anderen auf dem Geschäftserfolg, den die Clientis Banken erarbeiten.

Wir behaupten uns in einem komplexen Marktumfeld, welches folgende Trends aufweist:

Trends in unserem Marktumfeld

- Stabile wirtschaftliche Entwicklung mit positivem Ausblick
- Zunehmender Regulierungsdruck
- Stabile, leicht steigende Zinsen auf weiterhin tiefem Niveau
- Zunehmender Margen- und Wettbewerbsdruck
- Hohe Abhängigkeit vom Zinsdifferenz-Geschäft

Jahresversammlung der Clientis Gruppe
30.03.07 Seite 12
© 2007 Clientis AG



Clientis
Banking Group

In diesem Umfeld behalten die Vision und die Strategie der Clientis Gruppe auch im Jahr 2007 ihre Richtigkeit. Wir wollen das Wachstumspotenzial ausschöpfen, eine verstärkte Marktdurchdringung bei bestehenden Kunden erreichen sowie weitere Marktanteile gewinnen. Dafür müssen wir - wie bereits erwähnt - darauf hinwirken, dass jede einzelne Clientis Bank eine konsequente Vertriebsorientierung verfolgt. Sie ist für die künftige Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Clientis Banken ausschlaggebend.


Die Clientis Gruppe will ihr Wachstum verbessern sowie mehr Effizienz erreichen. Deshalb werden wir künftig folgende Ziele anstreben:

- è Steigern der Beratungs- und Verkaufskompetenz durch gezielte Informations-, Führungs- und Ausbildungsmassnahmen unter der Leitung der Clientis AG.
- è Intensivieren der gruppenweiten Marktbearbeitung.
- è Ausbauen des Anlage- und Vorsorgegeschäftes, um eine grössere Ertragsdiversifikation zu erreichen.

Themen im 2007

- Effizienzsteigerung ist weiterhin wichtig
- Ertragssteigerung und - diversifikation gewinnt an Bedeutung
 - Aufbau des Anlage- und Vorsorgegeschäfts
- Weiterer Ausbau der Dachmarke
 - Imagekampagne und Werteverankerung bei den Mitarbeitern
- Aufbau der Beratungs- und Verkaufskompetenz

Jahresabschlussbericht der Clientis Gruppe
2006/07 - Folie 13
© 2007 Clientis AG



Clientis
Das Eigenes Wesen

Clientis AG 2004 - Organisation

Effizienzsteigerung ist weiterhin wichtig

Für die Weiterentwicklung der Clientis Gruppe ist eine wettbewerbsfähige Kostenposition und eine Qualitätssteigerung bei den Dienstleistungen elementar. Deshalb werden das Geschäftsmodell der Gruppe und der Nutzen im Verbund laufend optimiert. Die Zusammenarbeit zwischen den Clientis Banken und der Clientis AG wird verstärkt. Zu diesem Zweck bauen wir die Konzernführung und die zentrale Fachunterstützung aus.

Bei der Kosteneffizienz wird unter anderem ein verbessertes Risikokostenmanagement angestrebt. Daneben sollen die Arbeitsprozesse bei den Sourcing-Dienstleistungen durch konsequentes und gezieltes SLA-Management effizienter und kostengünstiger gestaltet werden. Die Clientis Banken unterstützen mit ihrer Bereitschaft zu weiteren Standardisierungen bei Produkten und Prozessen diese Entwicklung.

Ertragssteigerung, Markenaufbau, Kundenbetreuung

Nachdem in den vergangenen Geschäftsjahren viele Grundlagen zur Verbesserung der Kosteneffizienz umgesetzt werden konnten, rücken jetzt die Ertragsseite und die Steigerung der Marktanteile in den Vordergrund. Dabei soll auch das Anlage- und Vorsorgegeschäft ausgebaut werden.

Ein weiterer Schwerpunkt im Jahr 2007 liegt im Ausbau der Dachmarke. Unser Ziel ist es, die Bekanntheit der Clientis Banken deutlich zu erhöhen und der Marke noch mehr Profil zu geben. Wir präsentieren uns im laufenden Jahr mit einer gruppenweiten Image-Kampagne, welche unsere drei Kernwerte «Kundennähe», «Wirtschaftlichkeit» und «Kompetenz» erlebbar und konkret macht. Mit der Kampagne in Wort und Bild bringen wir die Verbundenheit der Clientis Banken mit ihren Kunden zum Ausdruck.

Clientis Imagekampagne 2007



Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Folie 15
© 2007 Clientis AG



Clientis Imagekampagne 2007



Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Folie 16
© 2007 Clientis AG



Clientis Imagekampagne 2007



Jahresmedienkonferenz der Clientis Gruppe
30.03.07 Folie 17
© 2007 Clientis AG



Ganz entscheidend für den Markterfolg von Clientis sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei den Banken. Ihnen verdanken wir es letztlich, wenn Clientis als führender Vertrauenspartner wahrgenommen wird. Deshalb investieren wir in deren Ausbildung und Entwicklung. Durch gezielte Informations-, Führungs- und Ausbildungsmaßnahmen bauen wir die Beratungs- und Verkaufskompetenz aus.

Zudem wird im 2007 der Grundstein für einen gruppenweiten Beratungsprozess gelegt. Die Kundenberaterrollen sollen definiert, die Kundensegmente verfeinert werden. Wir streben einen ganzheitlichen Beratungsansatz für die wichtigsten Kundensegmente an. Dieser soll die Suche nach kundenindividuellen Lösungen gezielt unterstützen. Weiter wird eine Softwarelösung zur Verkaufsunterstützung der Kundenberater evaluiert.

Im Jahre 2006 hat sich die Clientis AG kontinuierlich von einer Projekt- zu einer Betriebsorganisation weiter entwickelt. Dieser Prozess wird nun mit der Schaffung neuer Strukturen gestützt. Die Clientis AG wird im Jahr 2007 in den Bereichen Finanz und Rechnungswesen, Treasury sowie Marketing verstärkt.

Abschliessende Würdigung

Die Gruppenstruktur und die gemeinsamen Prozesse der Clientis Banken sind etabliert und erfolgreich: Die angestrebten Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen werden erzielt und zeigen erste Wirkung. Mit der Umsetzung unseres Geschäftsmodells und anderen Erfolgen haben wir das Fundament für unsere weitere Geschäftstätigkeit weitgehend gelegt. Ziel all unserer Aktivitäten ist es - das kann man nicht genug wiederholen - , in einem wettbewerbsintensiven und sich rasch verändernden Marktumfeld langfristig erfolgreich zu sein und profitabel zu wachsen. Deshalb werden wir unsere strategischen Handlungsfelder mit Nachdruck verfolgen.

Die Clientis Banken und die Clientis Gruppe entwickeln sich gut. Clientis verfügt über ein Geschäftsmodell, das zukunftsweisend ist und sich auch im internationalen Vergleich sehen lassen kann. Wir haben viele Dienstleistungen, die im Hintergrund erbracht werden - die Tätigkeiten im so genannten Back- und Middle-office - gebündelt und an kompetente Partner ausgelagert. So sparen wir Kosten, werden effizienter und können uns ganz auf die Beratung und den Vertrieb konzentrieren. Dadurch sind wir in der Lage, flexibel auf Marktherausforderungen und Kundenbedürfnisse zu reagieren, was unser oberstes Ziel ist.

Die ersten drei Jahre von Clientis muten mich wie eine Skitour an: Diese Zeit war sehr herausfordernd, einerseits anstrengend, andererseits mit viel Genugtuung und Befriedigung verbunden. Kein Weg ist vorgespurt, wir müssen ihn selber finden und gemeinsam begehen. Langfristig erfolgreich sind wir mit Clientis nur, wenn wir uns aufeinander und auf unsere Kompetenzen verlassen können. Voraussetzung für den Erfolg ist der unbedingte Willen, das ins Auge gefasste Ziel zu erreichen.

Nach drei Jahren haben wir wichtige Etappenziele erreicht - und können den Ausblick geniessen, um auf das erwähnte Bild mit der Skitour zurückzukommen. Für uns heisst das, dass wir heute das Potenzial, welches in der Clientis Gruppe steckt, deutlich abschätzen können. Wir werden unsere Zukunftsperspektiven aktiv mitgestalten und unsere Chancen wahrnehmen und ergreifen. Ich freue mich darauf.

30.03.2007