

Referate

Bern,
1. April 2005

Clientis Jahresmedienkonferenz vom 1. April 2005 Das erste Jahr Clientis: ein erfolgreicher Start

Clientis AG
Bahnhofplatz 10A
Postfach 5319
3001 Bern

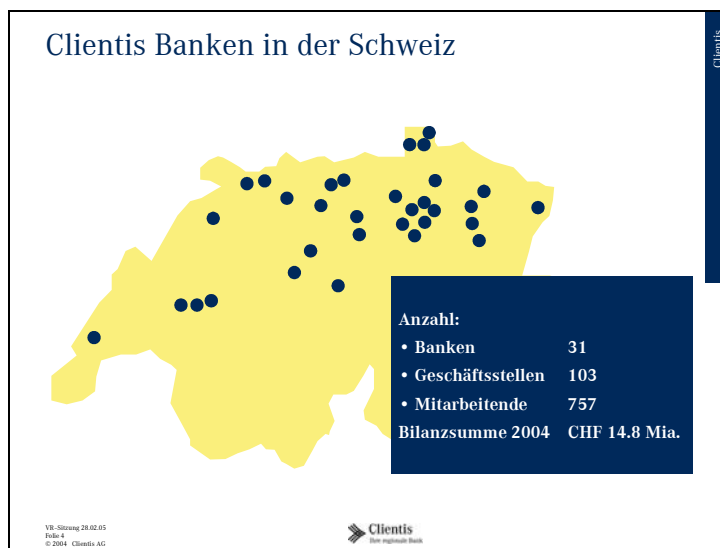
Telefon 031 660 46 44
Fax 031 660 46 55

info@clientis.ch
www.clientis.ch

1 Das erste Jahr der Clientis Gruppe: ein erfolgreicher Start (Rolf Zaugg)

Sehr geehrte Damen und Herren

Vor wenig mehr als einem Jahr, im Januar 2004, haben wir über den operativen Start der Clientis Gruppe orientiert. Unter der Zielsetzung **Clientis - unser Name ist Programm** haben 31 erfolgreiche Regionalbanken innerhalb der RBA-Gruppe ihre Kräfte gebündelt und sind mit der Dachmarke Clientis als neue Kraft im inländischen Bankenmarkt in Erscheinung getreten.



Warum haben wir diesen Aufbruch gewagt?

Unser Marktumfeld verändert sich rasant. Die aus zunehmender Regulierungsdichte resultierenden Aufgaben und der Investitionsdruck im IT-Bereich nehmen ständig zu und dürften in Zukunft noch weiter wachsen. Gleichzeitig steigen die Kundenansprüche hinsichtlich Produkte- und Beratungsqualität. Die Banken sind zudem mit verschärftem Wettbewerb und abnehmender Kundenloyalität konfrontiert. All diese Tendenzen fordern uns stark. Erfolgreich im Markt wird längerfristig sein, wer ein günstiges Verhältnis von Kosten und Ertrag erarbeiten kann. Für uns heisst das: Wir müssen das Potenzial, das sich aus der Zusammenarbeit ergibt, konsequent und optimal nutzen. Die Bildung der Clientis Gruppe ist unsere Antwort auf all die unterschiedlichen Herausforderungen im Umfeld und im Markt.


Die **gemeinsame Strategie** in der Clientis Gruppe berücksichtigt die künftigen Entwicklungen des Retail-Marktes sowie die Voraussetzungen und Bedürfnisse der Clientis Banken.

Strategische Zielsetzungen der Clientis Gruppe

- Stärken des Marktauftrittes und Marketings
 - Kundenorientierung
 - Synergien in der Marktbearbeitung

- Direkten Zugang zum Kapitalmarkt realisieren

- Erzielen von Kostenvorteilen durch:
 - Zusammenfassung von logistischen Aufgaben
 - Entlastung von Regulierungsaufgaben

Medienanforderung 01.04.05
Seite 2
© 2004 Clientis AG

Die Clientis Banken konzentrieren sich verstärkt auf Ihre Kernkompetenz, die Kundenberatung. Sie stärken ihre Kundenorientierung und erzielen dank dem gemeinsamen Marktauftritt Synergien in der Marktbearbeitung. In den übrigen Bereichen entlasten sie sich durch die Zusammenfassung von logistischen Leistungen. So erreichen die Clientis Banken vorteilhafte Bedingungen für ihr Kostenmanagement. Clientis ist überregional präsent und regional mit selbständigen Banken gut verankert. Clientis erhöht durch ein wirksames Sicherheitsnetz die Solidität der mitwirkenden Banken und die Stabilität der gesamten Gruppe. So bieten die Clientis Banken ihren Kunden, den regional agierenden Privatpersonen, KMU und Institutionen, Produkte und Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen.

Daraus ergeben sich für die Clientis Gruppe die folgenden strategischen Ziele:

- Stärken des Marktauftritts und des Marketings
 - Kundenorientierung
 - Synergien in der Marktbearbeitung
- Einen direkten Zugang zum Kapitalmarkt realisieren
- Kostenvorteile erzielen durch:
 - Zusammenfassen von logistischen Aufgaben (Back-Office-Funktionen)
 - Entlasten von Regulierungsaufgaben

Wo stehen wir jetzt, ein Jahr nach unserem Start?

Der Auftakt ist gelungen: Operativ ist die Clientis Gruppe mit dem gemeinsamen Marktauftritt seither erfolgreich. Die Anfang 2004 lancierte Einführungskampagne erzielte eine grosse Breitenwirkung, die Überführung der regionalen Banknamen unter das Clientis Dach wurde im Markt gut aufgenommen.



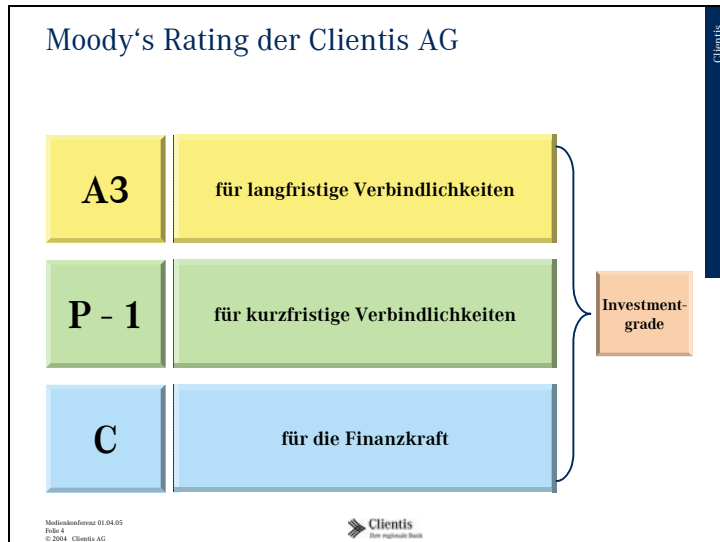
Der gemeinsame Marktauftritt hat die Marktposition unserer Banken in ihren regionalen Kernmärkten weiter gestärkt. Im Durchschnitt ist jeder vierte Einwohner der in den Kerngebieten lebenden Bevölkerung Kunde einer Clientis Bank. Damit nehmen die Institute vor Ort eine starke Stellung ein.

Die 31 Clientis Banken halten zusammen die Clientis AG, das gemeinsame Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum. Sie ist die zentrale Drehscheibe der Clientis Banken beim Erbringen der verschiedenen Leistungen und hat die Erreichung der 3 erwähnten strategischen Zielsetzungen der Clientis Gruppe zu unterstützen.

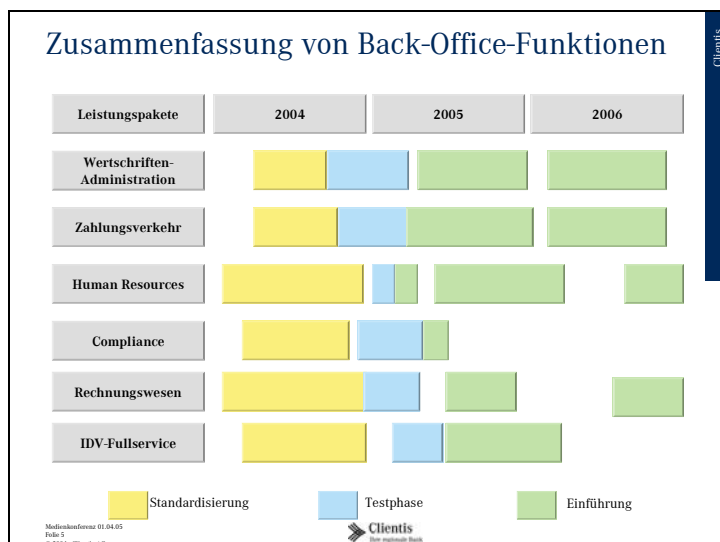
Die Stärkung des Marktauftritts und die Unterstützung der Kundenorientierung habe ich vorhin bereits erwähnt. Im Weiteren muss sie den Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen und sie soll durch Standardisierung und Volumenbündelung substantielle Vorteile schaffen.

Zugang zu Kapitalmarkt - Clientis AG mit Bankstatus und Rating

Die Clientis AG hat im vergangenen Jahr von der Eidgenössischen Bankenkommission die Bewilligung zum Bankbetrieb erhalten. Diese Bewilligung ist für die gesamte Clientis Gruppe von grosser Bedeutung, denn sie erlaubt es, den Aufbau der gemeinsamen Refinanzierung voranzutreiben.



Zudem hat die renommierte Rating-Agentur Moody's die langfristige Schuldnerqualität der Clientis AG mit A3 eingestuft, was auf die sehr gute Bonität des Vertragskonzerns hinweist. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind mit Prime-1 und die Finanzkraft mit C eingestuft worden. Das Rating, das den Gang an den Kapitalmarkt begünstigt, kann auch gegenüber den übrigen Fremdkapitalgebern und Kunden als Gütesiegel für die Sicherheit unserer Passiven ins Feld geführt werden. Auf dieses Rating sind wir stolz, es unterstreicht unsere bisherige Arbeit und bestärkt uns in unserer Zielsetzung. Damit ist ein zentraler Aspekt unserer Zukunftsstrategie erreicht. Vor dem Hintergrund des gemeinsamen Sicherheitsnetzes hat die Clientis AG gute Voraussetzungen, um am Kapitalmarkt aktiv zu werden und so den Clientis Banken künftig zusätzliche Refinanzierungsquellen zu erschliessen.



Standardisierung und Volumenbündelung: Voraussetzungen für ein optimales Kostenmanagement

Wie erwähnt bündeln die Clientis Banken die Back- und Middle-Office-Tätigkeiten über die Clientis AG zu Dienstleistungspaketen. Die Clientis AG lässt nun diese Dienstleistungspakete von Sourcing-Partnern – das sind überwiegend Gesellschaften der RBA-Holding – bearbeiten. Durch diese zentrale Verarbeitung werden Skaleneffekte erzielt und die Qualität der Abwicklung gesteigert. Im vergangenen Jahr sind die Gebiete Wertschriftenadministration, Zahlungsverkehr, Human Resources, Compliance, Rechnungswesen

und IDV-Service (Individuelle Datenverarbeitung) für die Auslagerung an die Sourcing-Partner vorbereitet worden. Die entsprechenden Projekte befinden sich nun in der Umsetzung und sollen bis 2007 gruppenweit abgeschlossen sein.

Insgesamt sind wir auf Kurs. Unsere Ziele haben wir im vergangenen Jahr vollumfänglich erreicht. Die positive Wirkung der Synergien in Verarbeitung und Marktbearbeitung werden in den Jahresrechnungen sukzessive spürbar.

2 Konsolidierte Jahresrechnung 2004 der Clientis Gruppe (Hans-Ulrich Stucki)

Als Vertragskonzern legen wir für das Jahr 2004 erstmals eine konsolidierte Jahresrechnung vor. Diese Konsolidierung ist eine der Voraussetzungen, um gemeinsam am Kapitalmarkt auftreten zu können. Um es gleich vorweg zu nehmen: Das erste operative Geschäftsjahr der Clientis Gruppe ist geglückt. Das vergangene Geschäftsjahr steht ganz im Zeichen des neuen Marktauftritts und der Umsetzung des Clientis Geschäftsmodells. Ungeachtet der in diesem Zusammenhang getätigten Vorinvestitionen und dem bescheidenen wirtschaftlichen Umfeld übertreffen wir die Erwartungen mit einem erfreulichen Jahresergebnis. Wir haben den Konzerngewinn um 10.7% auf 63,2 Mio. Franken steigern können. Die Clientis Banken behaupten sich als wichtige Kraft in den regionalen Märkten.

Gerne stelle ich Ihnen nun die wichtigsten Eckwerte im Detail vor:

Eckwerte Konzernabschluss Clientis 2004 (1)			
	2004	2003	Abw.
Bilanzsumme	14.8 Mrd.	14.5 Mrd.	+ 2.7 %
Kundenausleihungen	13.0 Mrd.	12.6 Mrd.	+ 3.7 %
davon Hypothekendarlehen	12.2 Mrd.	11.6 Mrd.	+ 4.5 %
Kundengelder	11.0 Mrd.	10.6 Mrd.	+ 3.0 %
davon Spareinlagen	7.9 Mrd.	7.8 Mrd.	+ 1.9 %
Kundendeckungsgrad	84.2 %	84.8 %	
Ausgewiesene Eigenmittel	1.3 Mrd.	1.2 Mrd.	+ 5.5 %
Eigenmitteldeckungsverhältnis	185.9 %		

Medienreferenz 01.04.05
F04.4
© 2004 Clientis AG

Clientis
Bankengruppe

Die Bilanzsumme wurde um 2.7 % auf 14.8 Mia. Franken gesteigert. Uns freut insbesondere die Zunahme der Kundenausleihungen sowie die ausgezeichnete Eigenmittelsituation.

Das Wachstum der Kundenausleihungen um 469 Mio. Franken, oder 3.7%, ist vor allem auf die Zunahme der Hypothekendarlehen zurückzuführen. Der Trend zum Immobilienbesitz in der Schweiz hält an. Das Hypothekengeschäft gewinnt dadurch weiter an Attraktivität, was sich in einem zunehmenden Konkurrenzdruck unter den Anbietern niederschlägt. Trotzdem konnten die Clientis Banken die Hypothekendarlehen um 4.5% auf 12.2 Mia. Franken ausweiten. Die Prüfungen der Revisionsstellen zeigen, dass dabei keine Kompromisse bei den strikten Kriterien der Kreditvergabe eingegangen wurden. Das erfreuliche Wachstum spiegelt das Vertrauen der Kundschaft in unsere Produkte und Dienstleistungen. Es belegt damit die Kompetenz der Clientis Banken als ausgesprochene Retailbanken.

Da sich die Hoffnungen auf eine stärkere Börse im vergangenen Jahr nur teilweise erfüllten, blieben viele Anleger vorsichtig. Dies führte zu einer anhaltenden Nachfrage nach risikoarmen klassischen Sparformen. Trotz tiefer Zinsen, jedoch bei gleichzeitig moderater Inflation, werden Anlagen auf Sparkonti und in Kassenobligationen nach wie vor als attraktiv beurteilt. Die zunehmende Liquiditätshaltung widerspiegelt indes auch die Strategie unserer Kunden, die unter den gegebenen Bedingungen gerne kurzfristig über

ihre Anlagen verfügen möchten. Die Kundengelder der Clientis Banken steigen im 2004 um 3% auf 11.0 Mia. Franken. Die Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform verzeichnen dabei eine Zunahme von 1.9% auf 7.9 Mia. Franken.

Als Regionalbanken mit Schwerpunkt im Hypothekengeschäft finanzieren die Clientis Banken ihre Kreditausleihungen in erster Linie über die Kundengelder. Im Berichtsjahr ist das Wachstum im Kreditgeschäft leicht stärker ausgefallen als der Zufluss bei den Passivgeldern. Der Deckungsgrad der Kreditausleihungen durch Kundengelder bleibt nahezu unverändert bei 84.2%. Der Aufbau des gemeinsamen Zugangs zum Kapitalmarkt durch die Clientis AG wird den Clientis Banken in Zukunft zusätzliche Kanäle für die Refinanzierung öffnen.

Wachstum setzt eine solide Eigenmittelbasis voraus. Die Clientis Banken haben diesbezüglich sehr gute Voraussetzungen. Hier zeigt sich die Solidität der Clientis Gruppe. Das ausgewiesene Eigenkapital erhöht sich im vergangenen Jahr um 5.5 % auf 1.29 Mia. Franken. Damit übertreffen die Clientis Banken die bankengesetzlich erforderlichen Eigenmittel um 85.9%.

Eckwerte Konzernabschluss Clientis 2004 (2)		Clientis	
	2004	2003	Abw.
Erfolg Zinsgeschäft	248.2 Mio.	241.1 Mio.	+ 3.0 %
Erfolg Kommissions- und DL-Geschäft	25.4 Mio.	24.7 Mio.	+ 2.9 %
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	7.2 Mio.	7.9 Mio.	- 9.8 %
Übriger ordentlicher Erfolg	11.3 Mio.	12.5 Mio.	- 9.3 %
Erfolg aus ordentlichem Bankgeschäft	292.1 Mio.	286.2 Mio.	+ 2.1 %
Personalaufwand	89.5 Mio.	88.2 Mio.	+ 1.5 %
Sachaufwand	80.2 Mio.	74.1 Mio.	+ 8.2 %
Bruttogewinn	122.4 Mio.	123.9 Mio.	- 1.2 %

Medienkonferenz 03.04.05
Seite 7
© 2004 Clientis AG

Clientis
Net-Regionalbank

Das Zinsgeschäft – unser Kerngeschäft – beweist Kontinuität. Der Erfolg daraus nimmt im Berichtsjahr um 3% zu. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf das Wachstum im Hypothekengeschäft zurückzuführen. Mit 248,2 Mio. Franken und einem Anteil von 85% am Gesamtertrag ist das Zinsgeschäft die wichtigste Ertragsquelle der Clientis Gruppe.

In ähnlichem Ausmass, nämlich um 2.9 % auf 25,4 Mio. Franken erhöht sich der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Die übrigen Ertragspositionen sind relativ unbedeutend und haben sich nicht gleich positiv entwickelt. Der Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft nahm insgesamt um 2.1% auf 292,1 Mio. Franken zu.

Ungeachtet des deutlich höheren Verarbeitungsvolumens im Kundengeschäft reduzieren die Clientis Banken ihre Verarbeitungskosten um 4.8%. Die umfangreichen Investitionen in Standardisierungsvorhaben und den Aufbau von gemeinsamen Prozessen im Rahmen unseres Geschäftsmodells zeigen somit erste positive Wirkung. Der Personalbestand bleibt praktisch unverändert und beträgt – umgerechnet auf Vollzeitstellen – 757 Mitarbeitende. Der Personalaufwand erreicht 89,5 Mio. Franken, was einer Zunahme von 1.5% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Im Berichtsjahr führen die Umstellung auf die gemeinsame Dachmarke Clientis sowie ein stärkeres Engagement in der Marktbearbeitung zu einem Anstieg der Marketingausgaben. Die höheren Kosten für die

Weiterentwicklung der Informatik und die erwähnten Aufwendungen für Projekte der Clientis Gruppe liessen den Sachaufwand gegenüber dem Vorjahr um 8.2% auf 80,2 Mio. Franken ansteigen. Durch den insgesamt höheren Geschäftsaufwand resultiert ein Bruttogewinn von 122,4 Mio. Franken, was gegenüber dem Vorjahr praktisch Gleichstand bedeutet.

Eckwerte Konzernabschluss Clientis 2004 (3)			
	2004	2003	Abw.
Bruttogewinn	122.4 Mio.	123.9 Mio.	- 1.2 %
Abschreibungen	16.1 Mio.	17.5 Mio.	- 8.0 %
WB, Rückstellungen, Verluste	20.0 Mio.	26.6 Mio.	-24.9 %
Zwischenergebnis	86.3 Mio.	79.8 Mio.	+ 8.1 %
Ausserordentlicher Ertrag	11.1 Mio.	9.4 Mio.	+18.1 %
Ausserordentlicher Aufwand	-17.3 Mio.	-15.0 Mio.	+15.3 %
Steuern	-16.9 Mio.	-17.0 Mio.	- 0.6 %
Konzerngewinn	63.2 Mio.	57.1 Mio.	+ 10.7 %
Cost / Income Ratio	58.1 %	56.7 %	

Medienkonform 01.04.05
Seite 8
© 2004 Clientis AG

Der Konzerngewinn übertrifft das Vorjahresergebnis dank geringeren Abschreibungen und Wertberichtigungen (infolge eines konsequent betriebenen Risikomanagements) um 10.7% und liegt bei 63,2 Mio. Franken.

Der Cost/Income-Ratio - Geschäftsaufwand in Prozent des Betriebsertrages - beträgt 58.1% und ist angesichts der derzeitigen Aufbaukosten für das Clientis Geschäftsmodell zielkonform. Von diesen Aufbaukosten versprechen wir uns einen namhaften Erfolgsbeitrag in der Zukunft.

Erlauben Sie mir einen Blick ins laufende Geschäftsjahr:

Für das Geschäftsjahr 2005 rechnen wir im Kundengeschäft weiterhin mit einer positiven Entwicklung. Die Umschichtungen von variablen in festverzinsliche Hypotheken dürften anhalten, wodurch die Zinsmarge weiter unter Druck bleibt. Trotzdem erwarten wir beim Erfolg aus dem Zinsengeschäft eine leichte Steigerung gegenüber dem Jahresergebnis 2004. Die Erträge aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft dürften auf der Höhe des Ergebnisses 2004 gehalten werden.

Die geplanten Investitionen in den Informatikbereich, die Intensivierung der Marktbearbeitung und die Sourcing-Projekte der Clientis Gruppe werden den Geschäftsaufwand weiter beeinflussen. Insgesamt erwarten wir für 2005 ein Jahresergebnis etwa in Vorjahreshöhe.

3 Ziele und Herausforderungen im laufenden Jahr (Jean-Baptiste Beuret)

Zielsetzungen

Im vergangenen Jahr haben wir eine gute Basis gelegt. Jetzt geht es darum, auf dieser Grundlage aufzubauen und die strategischen Ziele der Clientis Gruppe konsequent anzustreben.

Die Clientis Gruppe will Marktanteile gewinnen, indem sie ihr Wachstumspotenzial voll ausschöpft und die Marktdurchdringung bei bestehenden Kunden verstärkt. Für den Erfolg ist die konsequente Orientierung auf den Vertrieb entscheidend.

Die Clientis AG fördert deshalb die Vertriebsorientierung der Gruppe, indem sie die Clientis Banken wirkungsvoll von Back-Office-Aufgaben entlastet. Eine eigentliche Verkaufskultur kann nur entstehen, wenn es uns gelingt, eine klare Trennung von Front- und Back-Office-Tätigkeiten vorzunehmen. Mit der Planung des Sourcings wurde dazu im vergangenen Jahr die Basis gelegt. Die Massnahmen werden im laufenden und kommenden Geschäftsjahr sukzessive realisiert. Ein enges Controlling stellt sicher, dass wir dabei auf Kurs bleiben.

Die Fokussierung auf die Vertriebstätigkeit bedingt einen umfassenden Veränderungsprozess, der eingebettet ist in eine anspruchsvolle Wettbewerbssituation. Zur Unterstützung dieses Prozesses werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch gruppenweite Aus- und Weiterbildungen unterstützt. Nicht die Produkte und Dienstleistungen machen den Unterschied, sondern die Art und Weise, wie wir die Kundenbeziehungen gestalten. Dabei kommt unseren Mitarbeitenden die entscheidende Rolle zu. Dies verlangt von den Beteiligten grosses Engagement.



Die Clientis Gruppe wird ihre Marktanstrengungen weiter intensivieren. Dazu wird sie von der Clientis AG mit Marketingkampagnen systematisch unterstützt. Die Clientis Banken profitieren so von den Vorteilen und Synergien der gemeinsamen Marktbearbeitung. Daneben machen die vielfältigen lokalen Engagements im Kultur-, Sport- und Event-Bereich die regionale Verbundenheit der Clientis Banken deutlich sichtbar.

Wesentlich für das Clientis Geschäftsmodell ist auch der direkte Zugang zum Kapitalmarkt über die Clientis AG. Wir haben bereits darauf hingewiesen. Nachdem die Clientis AG im vergangenen Jahr mit der Bankbewilligung und vor kurzem mit dem Rating gute Voraussetzungen geschaffen hat, geht es im laufenden Jahr darum, den sich daraus ergebenden Handlungsspielraum erstmals zu nutzen. Dazu werden die Clientis Banken ihre Finanzanlagen sukzessive bei der Clientis AG zusammenfassen. So können wir einen gemeinsamen Pool von Finanzanlagen bilden, die als Colateral bei der Liquiditätsbeschaffung dienen. Wir erzielen so eine besser Ausgangslage bei der Liquiditätsbewirtschaftung. Zudem wird die Refinanzierungstätigkeit für die Clientis Banken ausgebaut. Massgebend für den Umfang und die zeitliche Realisierung werden die Refinanzierungsbedürfnisse der Clientis Banken sein.

Herausforderungen

Aufgrund dieser Zielsetzungen ergeben sich für uns im kommenden Jahr vor allem zwei zentrale Herausforderungen:

Wie wir alle wissen, ist das wirtschaftliche Umfeld schwierig und die Entwicklung in der Branche von vielen Faktoren bestimmt, die wir nicht beeinflussen können. Darum setzen wir auf die Clientis Gruppe. Längerfristig ist **ein günstiges Kosten/Ertrags-Verhältnis** wettbewerbsentscheidend. Die Nutzung der vorhandenen Potenziale, die sich aus der Zusammenarbeit in der Gruppe ergeben, ist für die Clientis Gruppe ein entscheidender Erfolgsfaktor. Spätestens ab 2007 wird sich das Geschäftsmodell positiv in der Erfolgsrechnung der Gruppe niederschlagen.

Wir übersetzen unsere Strategien in den Bankenalltag und richten unsere Energien auf den Kunden aus. Dies verlangt von uns allen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Clientis Banken, eine **konsequente Kundenorientierung**. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist einer der Erfolgsfaktoren der Clientis Banken im Wettbewerb. Im täglichen Geschäft, bei jedem Kundenkontakt, wollen wir das Vertrauen unserer Kunden neu gewinnen. So können wir Clientis als attraktiven Partner im Schweizer Bankenmarkt etablieren. Denn Unabhängigkeit und lokale Verbundenheit sind auch in Zukunft gefragt. Kunden schätzen die langjährigen, persönlichen Beziehungen und die Nähe, welche die Clientis Banken bieten. Diese Bindungen werden wir weiter vertiefen und neue dazu gewinnen.

4 Strategische Würdigung und Abschluss (Rolf Zaugg)

Basis des Clientis Konzepts sind die in den Regionen verankerten Banken mit Kontinuität in der Kundenbetreuung, hoher Beratungskompetenz und ausgezeichneter Servicequalität. Kein Abbau, sondern vielmehr eine Verstärkung der lokalen Engagements ist das Ziel.

Im Verbund werden die Clientis Banken das Angebot und die Qualität ihrer Beratungs- und Produktleistungen laufend ausbauen. Mit einer verstärkten Marktdurchdringung bei der bestehenden Kundschaft und der lokalen Gewinnung von Neukunden sollen die Marktanteile erhöht werden. Gezielt sprechen wir Kunden an, die hohen Wert auf bekannte und überschaubare Verhältnisse legen und die die schnellen und unkomplizierten Entscheidungen einer regional verankerten Führung schätzen.

In wenigen Branchen ist das Sicherheitsbedürfnis der Kunden so stark ausgeprägt wie in der Bankenwelt. Clientis baut auch darum auf ein engmaschiges Sicherheits- und Solidaritätsnetz. Die Clientis AG garantiert darin alle Verbindlichkeiten der Clientis Banken und kann ihrerseits auf den Beistand aller Clientis Banken zählen. Auf diese Weise ist das Risiko gruppenweit verteilt. Dadurch wird das heute schon hohe Vertrauen der Kunden und Eigenkapitalgeber in die Clientis Banken weiter verstärkt.

Das Sicherheits- und Solidaritätsnetz ist Basis und Voraussetzung, damit Clientis als starker Eigenmittelverbund auf dem Finanzmarkt auftreten kann. Im täglichen Geschäft bildet neben der guten Kundenkenntnis und der fokussierten Geschäftstätigkeit der Clientis Banken die gemeinsame Risiko-, Finanz- und Kreditpolitik die Grundlage zur nachhaltigen Gewinnsicherung. Angesichts der Solidaritätswirkungen in der Clientis Gruppe gelten für die Clientis Banken strenge Mitgliedschaftsbedingungen, die von der Clientis AG laufend überwacht werden. So werden die Interessen der Eigenkapitalgeber, Kunden und Mitarbeitenden auf lange Sicht berücksichtigt.

Die Clientis Gruppe gehört zur RBA, der Gruppe der Regionalbanken. Die Clientis Gruppe bündelt ihre Verarbeitungsvolumen, um so innerhalb der RBA-Gruppe von Skaleneffekten profitieren zu können. Clientis versteht sich in jeder Hinsicht als offene und transparente Plattform innerhalb der RBA-Gruppe und leistet einen Beitrag zur positiven Weiterentwicklung der RBA-Banken.

Vor gut einem Jahr - am Anfang unserer operativen Tätigkeit - haben wir unsere Pläne und Ideen zur neuen Clientis Gruppe präsentiert. Damals freuten wir uns, aufzubrechen und Clientis in die Tat umzusetzen. Mit dem gleichen Elan wie im Januar 2004 starten wir jetzt ins zweite Clientis Jahr. Der innovative Clientis Vertragskonzern, der auf gemeinsamen Überzeugungen basiert, ist für uns der richtige Weg.