

## Referate

Zürich,  
9. April 2010

**Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 9. April 2010**

### **Clientis Gruppe kann Wachstum in Krisenjahr steigern**

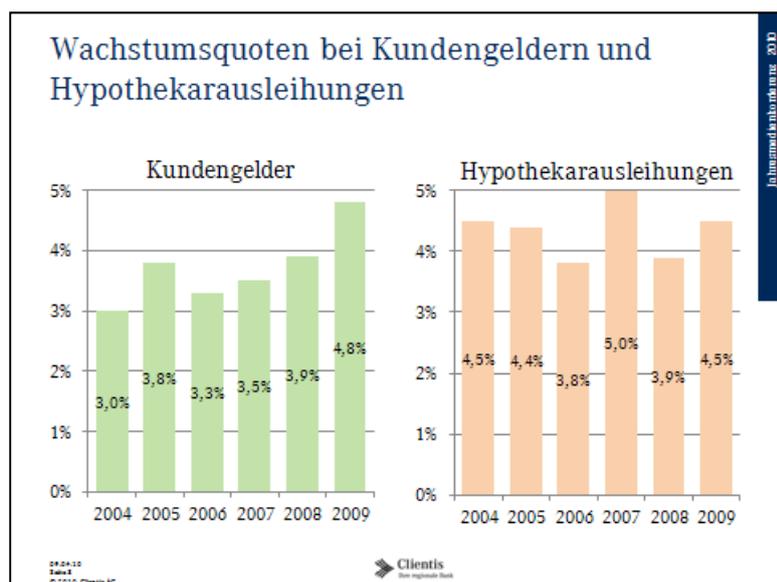
Es gilt das gesprochene Wort.

Clientis AG  
Gurtengasse 6  
Postfach 252  
3000 Bern 7  
Telefon 031 660 46 44  
Fax 031 660 46 55

[info@clientis.ch](mailto:info@clientis.ch)  
[www.clientis.ch](http://www.clientis.ch)

# 1 Solidität, Transparenz, Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit schaffen Vertrauen

Hans-Ulrich Stucki, Direktor Clientis AG



Die 23 Clientis Banken haben sich im Geschäftsjahr 2009 erneut gut behauptet. Trotz Wirtschaftskrise und eines anspruchsvollen Branchenumfelds konnten sie ihr Wachstum weiter erhöhen. Bei den **Kundengeldern** verzeichnete die Clientis Gruppe gar die höchste Steigerungsrate in den sechs Jahren ihres Bestehens, und im Kerngeschäft **Hypothekenausleihungen** konnte sie mit der Egalisierung der zweitgrössten Wachstumsquote ebenfalls einen Spitzenwert erzielen.

Erfreut dürfen wir feststellen, dass sich unsere Ausrichtung auf eine regionale Kundschaft, die Wert auf einfache, verständliche Produkte und auf umfassende, persönliche Beratung legt, bewährt. Als Erfolgsfaktoren werten wir unsere **Solidität, Transparenz, Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit**, welche bei den Kunden Anerkennung finden und Vertrauen schaffen.

Der hohe Druck auf die Zinsmargen und die nach wie vor vorhandene Zurückhaltung der Anleger führten zu einem leichten Rückgang des Gesamtertrags. Der weitere Ausbau und die Erneuerung des Niederlassungsnetzes sowie Vorleistungen für unsere neue Informatikplattform hatten zudem höhere Kosten zur Folge, wodurch die Gewinnzahlen zurückgegangen sind. Die zusätzlichen Aufwendungen betrachten wir jedoch als wichtige Investitionen in die Zukunft unserer Gruppe.

## Folgen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise für Clientis Banken

- Mehr Kundengelder
- Tiefes Zinsniveau
- Kundenpräferenzen:
  - Aktiven: festverzinslich, mittlere bis längere Laufzeiten
  - Passiven: kurzfristig verfügbar
- Verschärfter Wettbewerb im Hypothekengeschäft
- Engere Zinsmarge
- Weitere Konsolidierung bei den Regionalbanken

Informationen zum 30.09.2009

20.04.10  
2009  
© 2010 Clientis AG

Die **Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise**, des beherrschenden Themas im Berichtsjahr, haben auch unsere Banken zu spüren bekommen. Zum einen haben, als Folge des vertrauensbedingten Geldabflusses bei einer Grossbank, zahlreiche Kunden ihre Gelder bei anderen Instituten platziert – auch bei den Clientis Banken. Zum andern hat die Schweizerische Nationalbank der Wirtschaft zusätzliche Liquidität zur Verfügung gestellt, was zu einer markanten Reduktion des Zinsniveaus führte.

Aufgrund dieser Situation bevorzugten die Kunden – in Erwartung wieder steigender Zinsen – auf der Aktivseite vor allem festverzinsliche Kredite und Hypotheken mit mittleren bis längeren Laufzeiten und auf der Passivseite möglichst kurzfristig verfügbare Produkte.

Diese Entwicklungen haben unsere Banken vor grosse Herausforderungen gestellt: Sie konnten zufließende Gelder bei der Nationalbank praktisch nur zum Nulltarif platzieren, die Verzinsung der Kundeneinlagen dagegen lediglich teilweise leicht senken. Diese Situation führte zu einem sich zusehends verschärfenden Wettbewerb im Hypothekarmarkt und damit zu einer spürbaren Verengung der Zinsmarge.

Unter diesen Vorzeichen hat der Druck zur Konsolidierung bei den Regionalbanken angehalten. Die Clientis Sparkasse Zürcher Oberland und die Clientis Sparkasse Küsnacht haben ihre Bankaktivitäten rückwirkend per 1. Januar 2009 zur Clientis Zürcher Regionalbank zusammengeführt. Wie bereits zuvor bekannt, sind zudem im Berichtsjahr vier Institute aus der Clientis Gruppe ausgetreten. Rolf Zaugg wird in seinem Teil darauf zurückkommen.



Im Einklang mit dem Anstieg des Kundengeschäfts haben wir im Berichtsjahr unser Dienstleistungsangebot zielstrebig weiter ausgebaut. So verfügen im Rahmen der 2008 lancierten **Pensionsplanung** mittlerweile alle Clientis Banken über entsprechend ausgebildete Kundenbetreuer. Die steigende Anzahl Beratungen und die gut besuchten Kundenanlässe zu Vorsorgethemen dokumentieren die grosse Nachfrage nach dieser Dienstleistung. Wir sind uns bewusst, dass kurzfristige Erfolge in diesem Geschäftsfeld kaum zu erzielen sind. Dank kontinuierlicher Betreuung und verlässlichen Bankbeziehungen wird der Erfolg für Kunde und Bank aber nicht ausbleiben.

Die Initiativen zum mittelfristigen Ausbau des **Anlagegeschäfts** haben wir planmässig fortgesetzt. Wir verfolgen das Ziel, Clientis als kompetenten Anbieter im Anlage- und Vorsorgebereich zu etablieren. Die anspruchsvollen Finanzmärkte haben Kunden wie Kundenberater im Berichtsjahr zu umsichtigen und zurückhaltenden Investitionsentscheiden bewogen. Die auf langfristige Zusammenarbeit ausgelegte Strategie wird mittelfristig jedoch zu einer Win-Win-Situation für Bank und Kunde führen. Entsprechend werden wir auch im laufenden Jahr unsere Aktivitäten bei der Pensionsplanung und im Anlagegeschäft weiter intensivieren.

Zum Ausbau der Dienstleistungen gehören auch kundennahe **Standorte**. Nachdem die Clientis Banken in den Vorjahren offensiv in neue Standorte investiert hatten, wuchs das Geschäftsstellennetz im Berichtsjahr um eine weitere Einheit: Die Clientis Entlebucher Bank eröffnete eine Filiale in **Malters**. Verschiedene Banken bauten zudem Geschäftsstellen um und richteten sie besser auf die Kundenbedürfnisse aus. Die Erweiterung des Filialnetzes geht weiter; verschiedene Clientis Banken bereiten derzeit die Eröffnung neuer Niederlassungen vor.

Um den steigenden Anforderungen der Kunden auch künftig erfolgreich Rechnung zu tragen, erfordert die **Aus- und Weiterbildung** unserer Mitarbeitenden hohe Aufmerksamkeit. Nachdem in den vergangenen Jahren der Schwerpunkt in der Entwicklung der Verkaufskompetenzen lag, haben wir 2009 mehr Gewicht auf die bankfachliche Weiterbildung gelegt. Diese Anstrengungen werden 2010 intensiviert. Die Investitionen in die Mitarbeitenden sind für uns eine wichtige Grundlage für den künftigen Erfolg.



In der **Marktbearbeitung** konnten wir die Bekanntheit von Clientis weiter ausbauen. Die Dachmarke Clientis unterstützt die Marktaktivitäten unserer Banken massgeblich. Diese profitieren von der Dachmarke und prägen sie durch die Aktivitäten in ihren Regionen massgeblich mit.

Im Berichtsjahr haben wir die Kampagne «**Die Bank an meiner Seite**» weiterentwickelt und neben Plakatwerbung erstmals Fernsehspots eingesetzt. Dieses Medium transportiert Emotionalität ideal und unterstützt den überregionalen Markenausbau.

Seit heute verfügen wir im Übrigen über einen neuen Internetauftritt. Neben der Überarbeitung von Inhalten und Design stellen wir damit für unsere Kunden einen direkteren Zugang zu den Bankdienstleistungen und -produkten sicher.

Seit der Lancierung im Jahr 2004 hat die Dachmarke Clientis kontinuierlich an Profil und Ausstrahlung gewonnen. Sie verfügt heute, nicht zuletzt dank der TV-Werbung, über einen beachtlichen Bekanntheitsgrad, wie unser Brand Monitor aufgezeigt hat.

## Wechsel der IT-Plattform

- Gemeinsamer Wechsel der Clientis Banken von IBIS auf Finnova im Rahmen der RBA-Gruppe
- 2009 Definition von Standards für gemeinsame Produkte und Prozesse zur Erzielung von Synergien  
Kostensenkung in der Verarbeitung
- 2010 umfangreiche Migrationsvorbereitungen und -tests
- 2011 gestaffelte Einführung in vier Wellen

20.04.10  
2007  
© 2010 Clientis AG

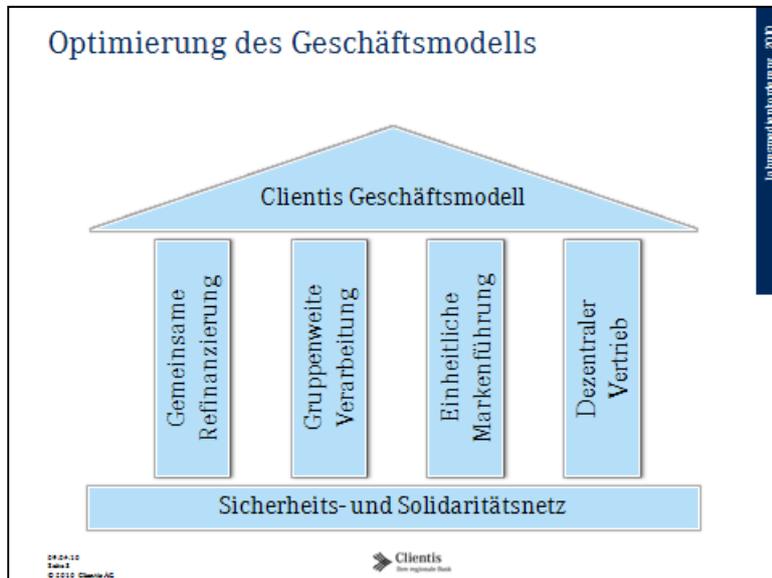
Clientis  
Bankengruppe

Informationen über die RBA

Mit ihrem grössten gemeinsamen Informatikprojekt bereiten die Clientis Banken gegenwärtig den Wechsel von der in die Jahre gekommenen Informatikplattform IBIS auf die Lösung von **Finnova** vor. Die Migration erfolgt im Rahmen der RBA-Gruppe.

2009 haben wir umfangreiche und intensive Vorbereitungsarbeiten durchgeführt. Unter anderem definierten wir gemeinsame Standards für Produkte und Prozesse. Wir versprechen uns davon substanzielle Einsparungen in der gesamten Verarbeitung. Indem sich die Clientis Banken im Projekt mit einer grossen Zahl eigener Spezialisten engagieren, stellen sie sicher, dass die künftige Informatikplattform den Bedürfnissen der Kunden wie der Mitarbeitenden optimal entspricht.

Während im laufenden Jahr die umfangreichen Migrationsvorbereitungen und -tests intensiv weiter vorangetrieben werden, erfolgt im Verlauf des Jahres 2011 der Wechsel auf die Finnova-Lösung, gestaffelt in vier Wellen. Ab dem jeweiligen Einführungszeitpunkt profitieren auch die Kunden unserer Banken von den Vorteilen der modernen und effizienten neuen Bankensoftware. Dank integrierter Abwicklungsprozessen und workflowbasierter Verarbeitung gewinnen die Kundenberater mehr Freiraum für die Betreuung der Kunden.



Der sich verändernde Markt und das Umfeld stellen laufend neue Anforderungen an unsere Banken. Wir nutzen deshalb die Zeit während des Informatik-Grossprojekts auch, um unser bewährtes **Geschäftsmodell** zu optimieren. Aufgrund der positiven Erfahrungen nicht in Frage gestellt sind dabei die vier zentralen Pfeiler

- › gemeinsame Refinanzierung,
- › gruppenweite Verarbeitung,
- › einheitliche Markenführung und
- › dezentraler Vertrieb

sowie das Sicherheits- und Solidaritätsnetz als strategisches Basiselement.

Im Geschäftsjahr 2009 haben wir bezüglich des ersten Pfeilers, der **gemeinsamen Refinanzierung**, eine wichtige Bestätigung erwirkt, die unseren gruppenweiten Zugang zum Kapitalmarkt begünstigt.

**Bestätigung des Ratings**

Moody's bestätigt das Rating für die Clientis Gruppe und bewertet

- die langfristige Schuldnerqualität mit «A3»
- die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit «Prime-1»
- die Finanzkraft mit «C»

Den Ausblick bewertet Moody's als stabil.

Das Rating

- ist ein «Gütesiegel» für die Sicherheit der Kundengelder
- begünstigt den gruppeneigenen Zugang zum Kapitalmarkt

Moody's Rating Aug 2009

2009-10  
2009  
© 2010 Clientis AG

Clientis  
Banking Group

Informationen über die Gruppe 2010

Moody's hat nämlich unsere Kapitalmarktfähigkeit bestätigt, indem die Agentur das seit 2005 bestehende Rating für unsere Gruppe erneuert hat. Unverändert bewertet sie

- › die langfristige Schuldnerqualität mit «**A3**», was auf eine hervorragende Bonität der Gruppe hinweist,
- › die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit «**Prime-1**» und
- › die Finanzkraft mit «**C**».

Laut Moody's basiert das Rating auf unserer Geschäftsstrategie mit

- › der Konzentration auf das lokale Privatkundengeschäft,
- › dem umfassenden gruppeneigenen Sicherheits- und Solidaritätsnetz und
- › der starken Eigenkapitalausstattung.

Den Ausblick für die Clientis Gruppe bewertet Moody's als stabil.

Das Rating strahlt positiv auf das Kundengeschäft aus und ist ein «Gütesiegel» für die Sicherheit der Kundengelder.

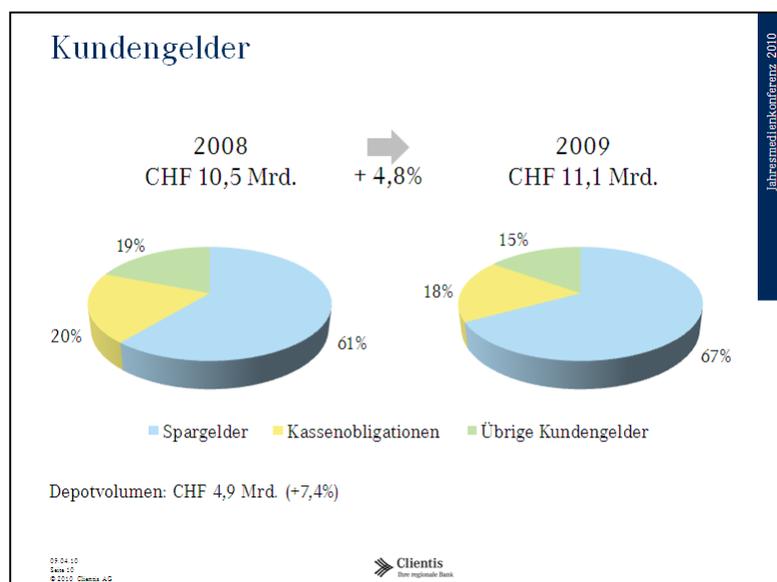
Mit dieser erfreulichen Feststellung darf ich zur Erläuterung der Jahresrechnung überleiten.

## 2 Ausweitung des Kundengeschäfts und hoher Margendruck

Hans-Ulrich Stucki, Direktor Clientis AG

Die Ausweitung des Kundengeschäfts, hoher Margendruck und steigende Kosten haben das Geschäftsjahr 2009 der Clientis Banken gekennzeichnet. Das erneute Wachstum in einem nach wie vor schwierigen Umfeld zeigt, dass die Clientis Kunden die Geschäftsausrichtung unserer Banken schätzen und anerkennen.

Wie erwähnt, ist die Zahl der Clientis Banken im Berichtsjahr durch eine Fusion und vier Austritte von 28 auf 23 gesunken. Um eine Vergleichbarkeit der Jahreszahlen zu gewährleisten, kommentiere ich den Geschäftsverlauf auf Basis der um die Austritte bereinigten Zahlen.

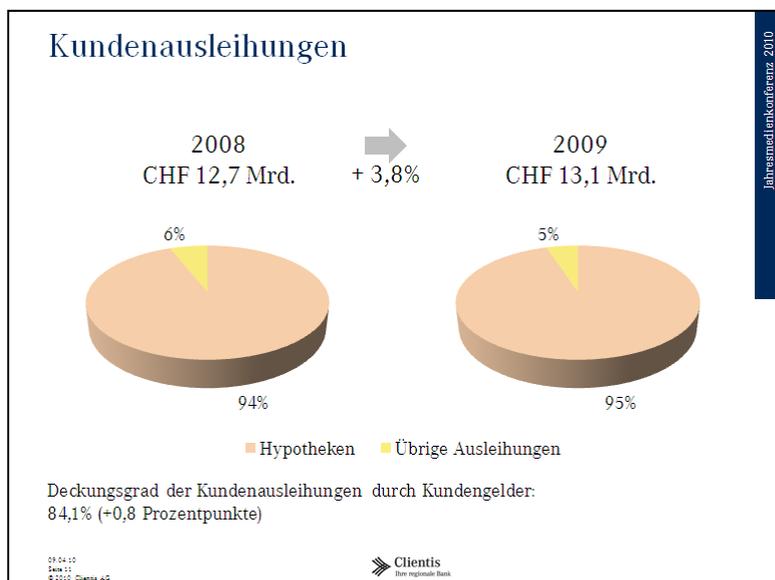


Die **Kundengelder** haben sich um den Rekordwert von CHF 511 Mio. erhöht und erreichten Ende Jahr den Stand von CHF 11,1 Mrd. Die Steigerungsquote von 4,8% ist die grösste seit Bestehen der Clientis Gruppe im Jahr 2004.

Unsere Grafik veranschaulicht, wie sich die Kundengelder im Berichtsjahr im Vergleich zu 2008 entwickelt haben und wie sie sich zusammensetzen. Die Präferenz der Kunden verschob sich 2009 zu möglichst kurzfristig verfügbaren Geldern. Die traditionellen Spar- und Anlagekonten, in der Grafik blau dargestellt, verzeichneten entsprechend den grössten Anstieg, nämlich um 15% auf CHF 7,4 Mrd. Der Anteil der Spareinlagen an den Kundengeldern erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 61% auf 67%.

Die in der Grafik gelb markierten Kassenobligationen sanken dagegen um 6% auf CHF 2,0 Mrd., während es bei den in grün abgebildeten übrigen Verpflichtungen, zu denen Festgelder gehören, einen Rückgang von 16% auf CHF 1,7 Mrd. gab.

Die **Depotvolumen** verzeichneten einen Anstieg um 7,4% auf CHF 4,9 Mrd. Das Plus ist zu einem erheblichen Teil auf die Erholung der Börsenkurse zurückzuführen. Zudem haben unsere gruppenweiten Aktivitäten zur Weiterentwicklung des Anlagegeschäfts erste Früchte getragen.



Dank der ausgezeichneten Kenntnisse der lokalen Märkte ist es unseren Banken bei den **Kundenausleihungen** erneut gelungen, zahlreiche zusätzliche Kundenbeziehungen aufzubauen. Die Ausleihungen konnten um 3,8% oder CHF 481 Mio. auf CHF 13,1 Mrd. gesteigert werden. Der Anstieg aus dem Vorjahr mit ebenfalls 3,8% konnte damit bestätigt werden.

Die Ausweitung der Ausleihungen erfolgte wiederum fast ausschliesslich in den Geschäftsgebieten unserer Banken. Diese führten ihre bewährte umsichtige und risikobewusste Kreditpolitik weiter und verzichteten so bewusst auf einen höheren Anstieg der Finanzierungen.

Bei den stark umkämpften **Hypothekenausleihungen** konnten unsere Banken ihr Geschäft weiter ausbauen. Die Summe stieg um CHF 538 Mio. oder 4,5%; im Vorjahr hatte das Wachstum noch 3,9% betragen. Das Total der Hypothekarforderungen erreichte Ende 2009 CHF 12,5 Mrd. und machte 95% der gesamten Ausleihungen aus. Diese Zahl verdeutlicht die Kompetenz der Clientis Banken als Hypothekarinstitute.

Nachdem bis zum Ende des dritten Quartals 2008 vorwiegend variable Hypotheken in der Gunst der Kunden gestanden hatten, waren nach der massiven Zinssenkung der Nationalbank wieder zusehends Festhypotheken bevorzugt. Dieser Trend hielt im Berichtsjahr an, wobei vor allem mittlere und längere Laufzeiten gefragt waren.

Die **übrigen Forderungen** gegenüber Kunden umfassen Kontokorrentkredite, also Betriebskredite, ferner nicht hypothekarisch gedeckte feste Vorschüsse und Darlehen sowie Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften. Das Volumen sank um 7,8% auf CHF 675 Mio.

Unsere Banken finanzieren die Hypotheken und die übrigen Kundenausleihungen in erster Linie durch traditionelle Kundengelder wie Spareinlagen oder Kassenobligationen. Der hohe **Deckungsgrad** der Kundenausleihungen durch Kundengelder stieg gegenüber dem Vorjahr nochmals um 0,8 Prozentpunkte auf 84,1%.

Bilanzsumme und Eigenmittel			
	2009	2008	Abw.
	Mio. CHF	Mio. CHF	%
Bilanzsumme	15'001	14'520	+ 3,3
Ausgewiesene Eigenmittel *	1'346	1'358	- 0,9
Eigenmittel-Deckungsverhältnis	203%	219 %	- 16 %-Pkt.
Tier-I Quote	16,2%	17,5%	
Leverage Ratio	8,9%	9,3%	

\* Um die Fusion der Clientis Sparkassen Zürcher Oberland und Küsnacht bereinigt, ergibt sich eine Zunahme von 2,7%.

09.04.10  
Seite 11  
© 2010 Clientis AG

Clientis  
Ihre regionale Bank

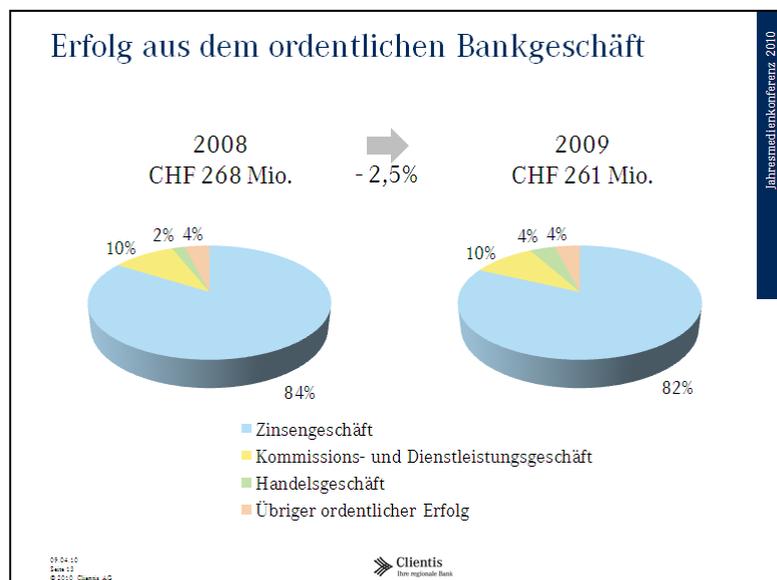
Jahresmedienkonferenz 2010

Das **Bilanzsummenwachstum** bewegt sich mit 3,3% in etwa auf Vorjahresniveau. Die Bilanzsumme der Clientis Gruppe überstieg Ende Jahr knapp CHF 15 Mrd.

Die **Eigenmittelsituation** ist – auch im Branchenvergleich – weiterhin ausgezeichnet. Die Abnahme um 0,9% auf CHF 1,3 Mrd. ist ausschliesslich in der Fusion der beiden Clientis Banken begründet. Bereinigt um diesen Effekt nahm das Eigenkapital unserer Gruppe sogar um weitere 2,7% zu.

Der Fusionseffekt wirkt sich auch auf das Eigenmittel-Deckungsverhältnis aus; es belief sich Ende Jahr auf 203%, nach einem Wert von 219% im Vorjahr. Die nach Bankengesetz erforderlichen Eigenmittel werden damit nach wie vor deutlich übertroffen und dokumentieren die Finanzstärke unserer Gruppe.

Die Tier-I Quote – sie steht für das Kernkapital – beträgt 16,2%. Die Leverage Ratio, also der seit einiger Zeit in der Branche viel diskutierte Anteil der eigenen Mittel an der Bilanzsumme, beläuft sich bei unserem risikoarmen Geschäftsmodell auf 8,9%.



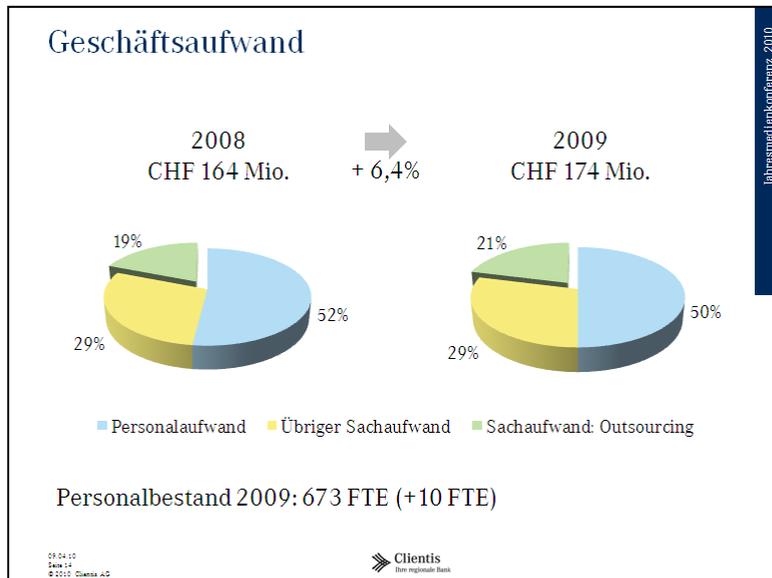
Beim Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft resultierte eine moderate Abnahme von 2,5% auf CHF 261 Mio.

Der mit einem Anteil von 82% am **Gesamtertrag** klar wichtigste Pfeiler war auch 2009 der Erfolg aus dem Zinsengeschäft, in der Grafik blau dargestellt. Während das gelb markierte Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft 10% ausmacht, halten sich die Anteile von Handelsgeschäft und übrigem ordentlichen Erfolg je im einstelligen Prozentbereich.

Im **Zinsengeschäft** verminderte sich der Erfolg um 5,6% auf CHF 214 Mio. Der Rückgang ist, wie erwähnt, mit der Verengung der Marge als Folge des historisch tiefen Zinsniveaus und des härter gewordenen Wettbewerbs zu erklären.

Ebenfalls abgenommen hat der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft**, und zwar um 3,4% auf CHF 26 Mio. Zwar entwickelten sich die Börsenkurse wieder positiv, doch hielten sich nach wie vor viele Anleger mit neuen Investitionen zurück.

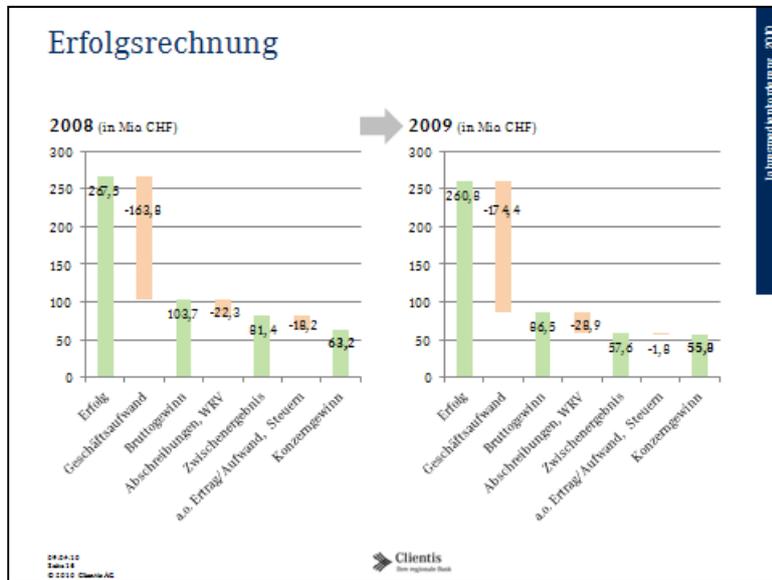
Als Folge von positiven Marktentwicklungen konnte dagegen der Erfolg aus dem **Handelsgeschäft** mehr als verdoppelt werden; er beläuft sich auf CHF 9 Mio. Die Position «**übriger ordentlicher Erfolg**» erhöhte sich um 21% auf CHF 12 Mio.



Der **Geschäftsaufwand** hat mit 6,4% stärker zugenommen als im Vorjahr mit 4,2%. Er belief sich Ende 2009 auf CHF 174 Mio. Dabei hielten sich Personal- und Sachaufwand praktisch die Waage.

Der Personalbestand stieg um 10 auf 673 Vollzeitstellen. Wegen des höheren Bestandes und wegen Lohnerhöhungen nahm der **Personalaufwand** leicht um 2,6% auf CHF 87,5 Mio. zu.

Erneut höher fiel die Steigerung beim **Sachaufwand** aus, nämlich um 10,5% auf CHF 86,9 Mio. Die grösste Veränderung gegenüber dem Vorjahr gab es bei den Outsourcing-Kosten, vor allem für Informatikdienstleistungen. Sie machen fast die Hälfte des Sachaufwands aus. Die Zunahme ergab sich aus dem durch unsere Geschäftsausweitung bedingten höheren Verarbeitungsvolumen und aus einem angepassten Preismodell unseres Providers. Zudem schlugen die Kosten für den bevorstehenden Wechsel auf die Finnova-Plattform zu Buche.



Der geringere Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft und der höhere Geschäftsaufwand führten zu einer Abnahme des Bruttogewinns um 16,6% auf CHF 86.5 Mio. Die Cost/Income Ratio stieg um 5,7 Prozentpunkte auf 66,9%.

Die Abschreibungen auf dem Anlagevermögen nahmen um 19,1% zu und betragen CHF 20,3 Mio. Die Position Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste belief sich auf CHF 8,5 Mio.

Während sich beim ausserordentlichen Ertrag und Aufwand gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Verbesserung ergab, stiegen die Steuern massgeblich an. Gesamthaft stand diese Position mit einem Minus von CHF 1,8 Mio. zu Buche.

Der Konzerngewinn belief sich auf CHF 55,8 Mio., was einem Rückgang von 11,8% entspricht.



Ich komme damit zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2010. Die konjunkturelle Entwicklung ist auch nach den neusten Zahlen und Prognosen nach wie vor schwierig abzuschätzen. Erfreulicherweise sind Anzeichen einer Erholung erkennbar. Hingegen bleibt die Stabilisierung der Finanzmärkte sehr fragil.

Für unsere Bankengruppe von Bedeutung ist, dass die **Zinsmarge** unter Druck bleiben wird, sodass sich das Zinsdifferenzgeschäft als wichtigster Ertragspfeiler kaum deutlich verbessern dürfte. Die Einnahmen aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sind stark abhängig von der Entwicklung der Finanzmärkte und der Rückkehr des Anlagevertrauens unserer Kunden.

Die Kostensituation dürfte wegen des Informatikwechsels weiter angespannt bleiben. Dank des Kundenvertrauens und der Anstrengungen im Vertrieb sind wir überzeugt, dass es uns gelingt, wiederum zusätzliches Geschäftsvolumen zu akquirieren und einen vergleichbaren Bruttogewinn sowie ein Konzernergebnis auf der Höhe des Geschäftsjahres 2009 zu erzielen.

Damit darf ich das Wort unserem Verwaltungsratspräsidenten Rolf Zaugg übergeben.

### 3 Weiteres Wachstum und Ertragsdiversifikation

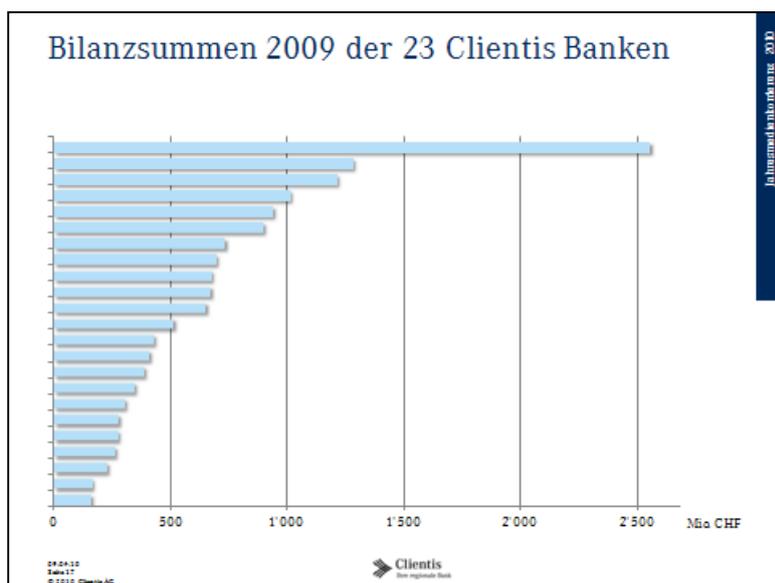
#### Rolf Zaugg, Verwaltungsratspräsident Clientis AG

Der Wettbewerb auf dem schweizerischen Bankenmarkt hat sich seit Beginn der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise verschärft; Hansueli Stucki hat es bereits angesprochen. Vor diesem Hintergrund hatte die Clientis Gruppe in den beiden letzten Jahren mehrere Austritte von Banken zu verkräften.

Für uns bedauerlich ist, wenn wir die lokal verantwortlichen Bankorgane von zukunftsfähigen Lösungen innerhalb unserer Gruppe nicht überzeugen können, und sie es vorziehen, mit einem Verkauf die unternehmerische Verantwortung vollständig abzugeben. Die Clientis Triba Partner Bank im luzernischen Triengen hat uns Ende 2009 mitgeteilt, dass sie per Ende 2010 aus der Clientis Gruppe austreten wird. Wir bedauern den Austritt, weil wir überzeugt sind, dass der Clientis Konzern ein zukunftsfähiges Modell für die erfolgreiche Entwicklung von Regionalbanken ist. Gleichzeitig respektieren wir die unternehmerischen Entscheide der Clientis Banken. Wie bekannt, hatte mit der Clientis Crédit Mutuel de la Vallée mit Sitz im Waadtländer Le Sentier die kleinste Clientis Bank bereits früher den Entscheid getroffen, Ende 2010 aus der Gruppe auszutreten.

Bereits vor Jahresfrist habe ich an dieser Stelle ausgeführt, dass unsere Gruppe trotz der Abgänge **kerngesund, in einer starken Position und zukunftsfähig** ist. Die Wachstumszahlen des Geschäftsjahres 2009 sowie die für die Entwicklung massgebende starke Kapitalkraft bestätigen meine Aussagen. Weiterhin stehen wir auch möglichen Zutritten positiv gegenüber.

Wie wird sich das Bankenumfeld weiterentwickeln? Mit der Ankündigung der Grossbanken, sich wieder vermehrt im Schweizer Markt engagieren zu wollen, wird sich die **Konkurrenzsituation** um die Gunst der Kunden weiter akzentuieren.



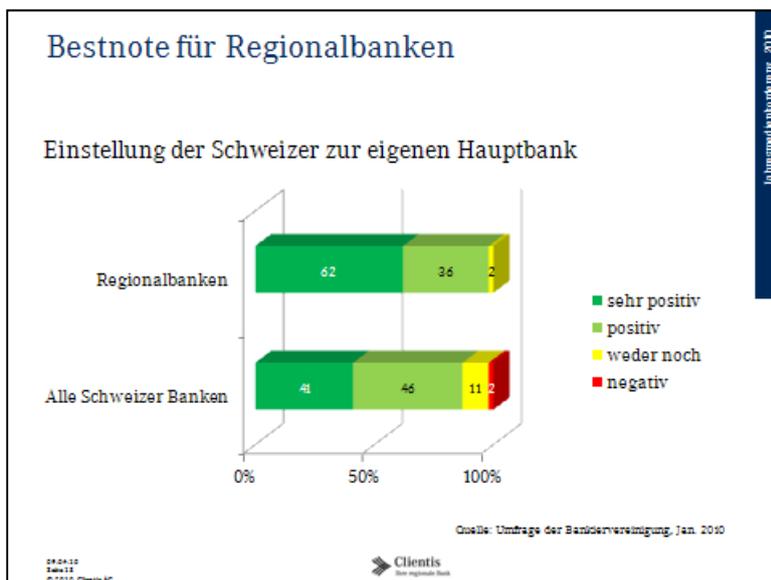
Verschiedentlich ist in diesem Zusammenhang die Befürchtung geäussert worden, dass vor allem kleinere Banken vor einer schwierigen Zukunft stehen könnten. Auch in der Clientis Gruppe hat es verschiedene kleinere Institute, wie unsere Grafik zeigt.

Es ist davon auszugehen, dass die Grossbanken ihre Offensive geografisch nicht primär in jenen häufig ländlich geprägten Gebieten vornehmen werden, in denen die kleineren Clientis Banken verankert sind und wo diese über eine hohe Marktpräsenz verfügen.

Ich rechne daher nicht damit, dass es in unserer Gruppe zu weiteren Abgängen kommen wird. Vielmehr haben die verbleibenden Clientis Banken ihren Willen bekräftigt, die Zukunft gemeinsam zu gestalten und intern näher zusammenzurücken. Es gilt, das grosse Potenzial in unserer Gruppe weiter auszuschöpfen und das Zusammenspiel von zentraler Transaktions- und dezentraler Entscheidungskompetenz weiter zu optimieren. Dazu wollen wir unser Geschäftsmodell und unsere Partnerschaften überprüfen.

Die grösste Herausforderung wird für unsere Banken der Druck auf die Zinsmarge bleiben. Es ist davon auszugehen, dass aufgrund des starken Wettbewerbs die Marge auch bei einem wieder ansteigenden Zinsniveau eng bleiben wird. Um geringere Margen ausgleichen zu können, sind demnach weiterhin **Wachstum und Ertragsdiversifikation** angesagt.

Das Fundament, auf dem die Clientis Banken ihr Wachstum aufbauen können, sind zufriedene Kunden, welche den Instituten das Vertrauen schenken. Diesbezüglich stehen die Karten für die Regionalbanken, bei denen Clientis die zahlenmässig grösste Gruppe darstellt, ausgezeichnet.



Die Schweizerische Bankiervereinigung hat vor Monatsfrist die Ergebnisse der diesjährigen repräsentativen **Umfrage** bekanntgegeben. Über alle Bankengruppen gesehen beurteilten 87% der Kunden die Einstellung zu ihrer Hauptbank als «positiv» oder «sehr positiv».

Bei den Regionalbanken ist der Anteil der zufriedenen und sehr zufriedenen Kunden erfreulicherweise noch deutlich höher; er beträgt stolze **98%**. Die Regionalbanken weisen damit die besten Werte aus und liegen in der Kundenzufriedenheit vor den andern Bankengruppen, nämlich Raiffeisen, den Kantonalbanken, der Postfinance und den Grossbanken.

Die Bankiervereinigung erhebt die Zahlen seit nunmehr zehn Jahren, wobei sich die Werte jeweils nur unwesentlich verändern. Dass die Kunden eine überdurchschnittlich positive Einstellung zu Regionalbanken haben, ist demnach keine Momentaufnahme, sondern basiert auf langjährigen positiven Geschäftsbeziehungen.

Die Umfrage der Bankiervereinigung bestätigte im Übrigen das Ergebnis unseres eigenen Brand Monitors von Ende 2009 bezüglich Kundenzufriedenheit.



Die hohe Kundenzufriedenheit hat verschiedene Gründe; ich kann sie in vier Kapitel einteilen:

- Erstens unsere **regionale Verankerung** mit der ausgesprochenen Kundennähe, den ausgezeichneten Kenntnissen der regionalen Verhältnisse, den kurzen Entscheidungswegen und den Entscheidungszentren vor Ort sowie die Tatsache, dass die Kundengelder in der Region bleiben und dort als Kundenausleihungen eingesetzt werden.
- Zweitens unser **traditionelles Bankgeschäft**. Wir bieten alle Produkte und Dienstleistungen einer modernen «Universalbank» an, wobei durch Spareinlagen finanzierte Hypotheken das Hauptgeschäft bilden. Und vor allem beschränken wir uns auf jene Geschäfte, die wir selber und unsere Kunden verstehen und die von den Kunden gewünscht werden.
- Drittens unsere solide, **nachhaltige Entwicklung** mit einer im Vergleich zu andern Bankengruppen starken Eigenmittelbasis, mit einer vorsichtigen Risikopolitik nach dem Grundsatz «Qualität vor Quantität» und mit einer nicht auf die kurzfristige Gewinnmaximierung ausgerichteten Geschäftspolitik.
- Viertens schliesslich die **Vorteile unserer Clientis Gruppe** mit dem auf das ganze Kundengeschäft ausstrahlenden Rating, mit dem eigenen Kapitalmarktzugang, der die gemeinsame Refinanzierung ermöglicht, mit der Verarbeitung auf Gruppenebene, die dank grosser Volumina Kosten spart, ferner mit der durch die starke Dachmarke möglichen gemeinsamen Marktbearbeitung sowie mit dem eigenen Sicherheits- und Solidaritätsnetz.

All diese Charakteristiken unserer Banken sind zugleich unsere Chancen für die Zukunft. Es gilt nun, diese Chancen weiterhin in Wachstum umzumünzen.



Wir haben den Erfahrungswert, dass – wenn alle Bankengruppen in einer Region vertreten sind – die Regionalbanken einen **Marktanteil von 20 bis 25%** erreichen können. So gibt es Clientis Banken, die in ihrem Kerngebiet noch wachsen können, während andere, die ihr Potenzial nahezu ausgeschöpft haben, ihr Marktgebiet erweitern werden, um auf dem Wachstumspfad zu bleiben.

In den letzten Jahren sind entsprechend zahlreiche neue Clientis Niederlassungen entstanden, und die Erweiterung des Geschäftsstellennetzes hält an:

- So werden in diesem Jahr die Clientis Bank Toggenburg in **Wattwil** und die Clientis Bernerland Bank in **Burgdorf** und **Langenthal** neue Filialen eröffnen.
- Die Clientis Bank Leerau zieht mit ihrer Filiale in **Schöftland** in einen Neubau um, ebenso wie die Clientis Zürcher Regionalbank in **Bubikon**.
- Die Clientis Bank Huttwil wird in **Aarwangen** und **Roggwil** neue Geschäftsräume beziehen.
- Bekannt ist, dass im Frühjahr 2011 die grösste Regionalbank im Wirtschaftsraum Zürich, die Clientis Zürcher Regionalbank, nach **Zürich-Stadelhofen** expandieren wird.

Weil etliche unserer Banken über ihre angestammten Gebiete hinauswachsen, passen sie teilweise ihre Namen an. Als jüngstes Beispiel schlägt der Verwaltungsrat der Clientis Bank Huttwil, die mittlerweile in grossen Teilen des bernischen Landesteils Oberaargau vertreten ist, der Generalversammlung vor, ihren Namen in **Clientis Bank Oberaargau** zu ändern.

Neben der Erweiterung des Vertriebsgebiets sind **Zusammenschlüsse** eine weitere Möglichkeit, um den Markt gestärkt bearbeiten zu können. Innerhalb unserer Gruppe sind in den letzten Jahren solche Lösungen in den Kantonen Aargau, St. Gallen und Zürich bereits erfolgreich realisiert worden. Vor allem dort, wo Banken in benachbarten oder gar in gleichen Gebieten tätig sind, könnten in den nächsten Jahren entsprechende Überlegungen angestellt werden.

Das Wachstum unserer Gruppe wird indes auch künftig vergleichsweise moderat verlaufen, weil wir, wie aufgezeigt, auf riskante Investitionen und hoch rentable Geschäfte verzichten und unsere Aktivitäten vielmehr auch weiterhin auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Unsere umsichtige Politik bei Kreditvergaben

soll zudem auch verhindern, dass unsere Banken in die «Immobilienblase» hineingeraten, vor der die Nationalbank vor Monatsfrist gewarnt hat.

Zu einer gesunden Entwicklung gehört ebenso, dass jede Bank konsequent an ihren **Kosten** arbeitet. Die Situation wird zwar wegen des bevorstehenden Informatikwechsels vorerst angespannt bleiben. Ab 2013 rechnen wir jedoch mit geringeren Betriebskosten und höheren Synergien, die wir dank der neuen Plattform ausschöpfen können.

Ein weiteres Augenmerk gilt der **Ertragsdiversifizierung**. Unsere Erträge sind nach wie vor sehr stark vom Zinsdifferenzgeschäft abhängig. Wie gesehen, machte dieser Anteil im letzten Geschäftsjahr 82% des Gesamtertrags aus. Mit dem Auf- und Ausbau des **Anlagegeschäfts** sind wir daran, ein zweites starkes Ertragsstandbein zu schaffen. Erste Früchte konnten wir, Hansueli Stucki hat es erwähnt, im Berichtsjahr ernten. Für die weiteren Schritte hat die grösste Clientis Bank, die Clientis Zürcher Regionalbank, den Lead übernommen. Sie erbringt verschiedene Dienstleistungen wie Asset Allocation und die Koordination der Ausbildung für die Gruppe. Möglich sind auch andere Modelle, indem einzelne Institute für das Anlagegeschäft individuelle Partnerschaften eingegangen sind.

Unser Ziel ist es, mit unseren Kunden die nachhaltige **Gesamtbankbeziehung** auf- und auszubauen. Gemäss unserer Botschaft «Die Bank an meiner Seite» wollen wir die Kunden über den gesamten Lebenszyklus betreuen.

Wir haben in den letzten Jahren viel erreicht – sehr viel bleibt noch zu tun. Ich freue mich auf ein zwar wiederum anspruchsvolles aber erfolgreiches Geschäftsjahr 2010.

Ihre Fragen

Die Bank an meiner Seite

www.clientis.ch

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresabschlussbericht 2010

09.04.10  
Seite 21  
© 2010 Clientis AG

Clientis  
Ihre regionale Bank