



Referate

Zürich,
8. März 2013

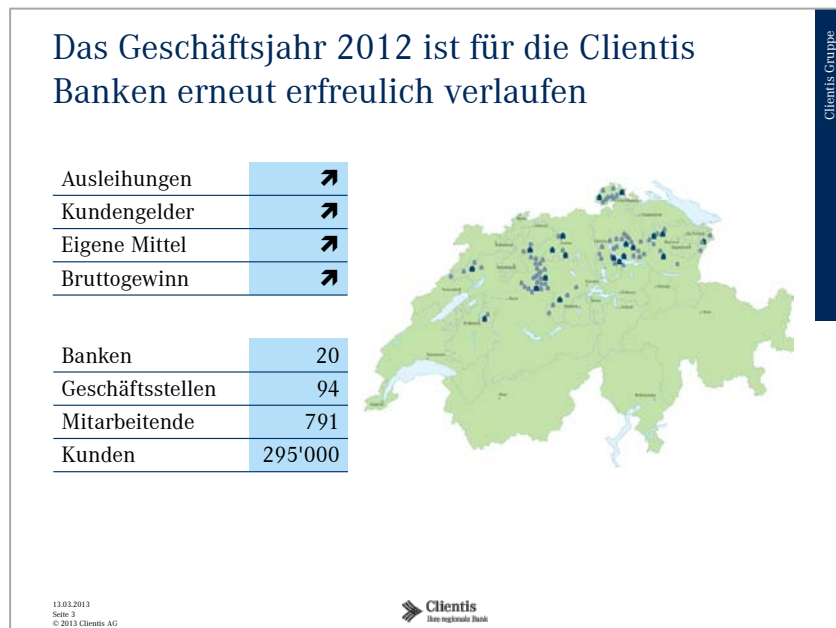
Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 8. März 2013

Clientis Gruppe wächst weiter solid und nachhaltig

Es gilt das gesprochene Wort.

1 Erneut eine erfreuliche Entwicklung

Hans-Ulrich Stucki, Vorsitzender der Geschäftsleitung Clientis AG



Die Wirtschaft in der Schweiz hat sich 2012 zum zweiten Mal in Folge abgeschwächt, blieb aber im schwierigen internationalen Umfeld recht robust. Für unsere Clientis Banken ist das Geschäftsjahr einmal mehr erfreulich verlaufen.

Auf einen Blick: Die Clientis Banken konnten die **Ausleihungen**, die **Kundengelder**, die **eigenen Mittel** sowie den **Bruttogewinn** als wichtigste Erfolgskennzahl erneut steigern und damit das nachhaltige Wachstum fortsetzen.

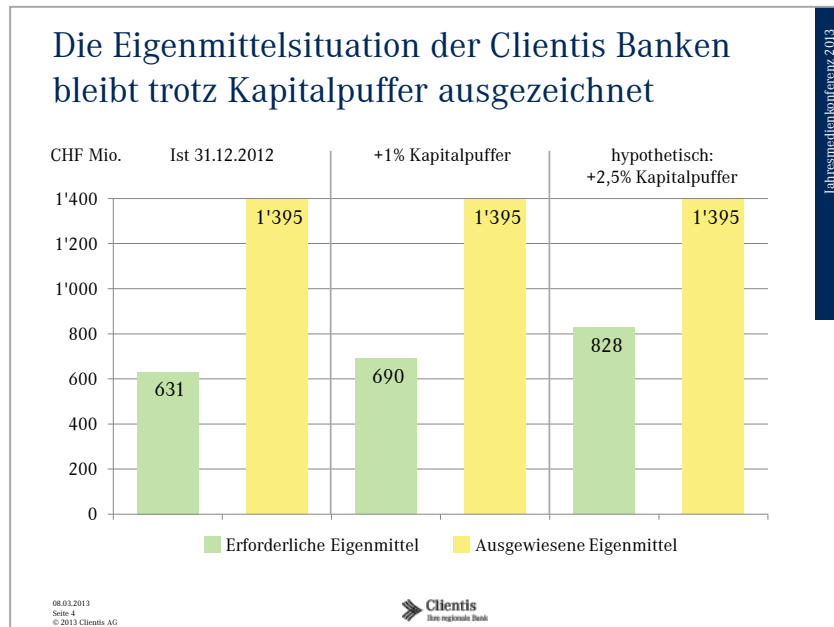
Die äusseren Faktoren im Geschäftsjahr 2012 unterschieden sich kaum von den Vorjahren. Entsprechend war es vor allem geprägt vom **grossen Wettbewerb** unter den Banken um die Gunst der Kunden sowie vom **tiefen Zinsniveau**.

Clientis betreute 2012 mit 20 Banken, 94 Geschäftsstellen und gegen 800 Mitarbeitenden nahezu 300'000 Kunden. Dabei ist es unseren Banken gelungen, wiederum rund 5'000 neue Kundenbeziehungen aufzubauen.

Nachdem die Institute im Rahmen ihrer erfolgreichen Wachstumsstrategie in den letzten Jahren zahlreiche neue Geschäftsstellen eröffnet haben, sind die Vorbereitungen für zwei zusätzliche Standorte im Gang, nämlich

- ▶ Mitte dieses Jahres durch die Clientis Bank Oberaargau in **Herzogenbuchsee** und
- ▶ im nächsten Jahr durch die Clientis Bank Küttigen-Erlinsbach im solothurnischen **Lostorf**.

Roger Auderset wird Ihnen die detaillierten Zahlen in seinem Finanzbericht vorstellen. Zwei Themen mit besonderem Aktualitätsbezug will ich vorweg beleuchten.



Einiges zu reden gegeben hat in den letzten Wochen der vom Bundesrat per 30. September 2013 beschlossene **Kapitalpuffer**. Danach müssen die Banken in der Schweiz für einen Teil ihrer Hypothekarkredite, nämlich für das Segment der mit inländischen Wohnliegenschaften gesicherten Kredite, 1% mehr Eigenkapital halten als gesetzlich vorgeschrieben.

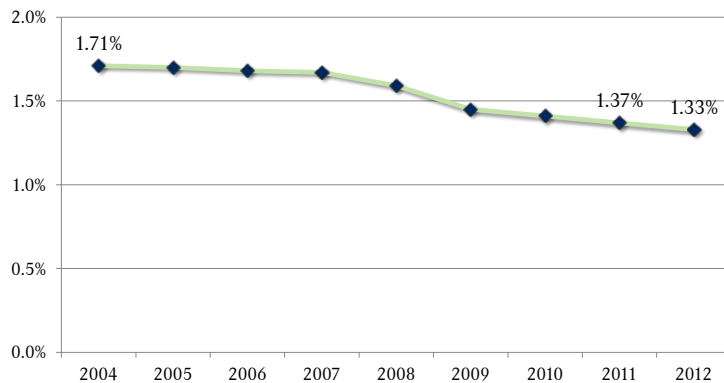
Für Clientis gelten die Eigenmittelanforderungen auf Gruppenstufe. Dank der auch im Branchenvergleich überdurchschnittlich dotierten Eigenmittel übertreffen unsere Banken die Kapitalpuffer-Anforderungen bei weitem.

Bei erforderlichen Eigenmitteln von CHF 631 Mio. standen Ende des Berichtsjahres ausgewiesene Eigenmittel von CHF 1,4 Mrd. zur Verfügung. Die Aktivierung des Kapitalpuffers bedeutet für die Clientis Gruppe einen Anstieg der erforderlichen Eigenmittel auf CHF 690 Mio.

Selbst im hypothetischen Fall, dass der Kapitalpuffer auf 2,5% angehoben würde, würden die ausgewiesenen Eigenmittel die erforderlichen Mittel immer noch komfortabel übertreffen.

Ob die Kapitalpuffer-Aktion den gewünschten Effekt haben wird, muss sich weisen. Aus Clientis Sicht bedeutet sie vor allem eine weitere administrative Belastung, um nicht das Wort Bürokratieaufwand zu verwenden.

Kann der Rückgang der Bruttozinsspanne gestoppt werden?



Jahresmedienkontferenz 2013

 08.03.2013
 Seite 3
 © 2013 Clientis AG


Clientis
 Ihre regionale Bank

Ein anderer viel diskutierter Punkt betrifft die **Zinsmarge**. Sie ist für Retailbanken der nach wie vor wichtigste Ertragspfeiler. Bei unseren Banken steuert sie vier Fünftel zum Gesamtertrag bei. Wie die Grafik zeigt, hat sich die Bruttozinsspanne in den letzten Jahren zusehends verengt. Das tiefe Zinsniveau und der hohe Wettbewerbsdruck sind die Hauptgründe hierfür.

Konkret reduzierte sich die Bruttozinsspanne von 1,37% im Vorjahr auf 1,33% im Berichtsjahr, wobei sie auf den jährlichen Durchschnittswerten der Bilanzsummen gerechnet ist.

In den letzten Wochen hat sich das Zinsniveau nun erstmals seit langer Zeit wieder leicht erhöht. Dies führte, wie auch die Medien publiziert haben, namentlich zu wieder **leicht steigenden Zinsen** für Neuhypotheken. Wie nachhaltig der Zinsanstieg ist, lässt sich heute nicht voraussagen. Als unwahrscheinlich erachte ich es jedoch, dass die Zinsmarge deutlich ansteigen wird. Der hohe Druck der Mitbewerber wird dafür sorgen, dass sie eng bleiben wird.

Damit wir unsere hohe Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft vermindern können, haben wir unser Leistungsangebot erweitert, um Mehrerträge in verschiedenen Geschäftsfeldern zu erzielen. Seit letztem Sommer setzen wir die entsprechenden Massnahmen um. Rolf Zaugg wird in seiner Standortbestimmung darauf zurückkommen.

Kombinierte Kampagnen, klarer Fokus im Internet und neues «Beratungserlebnis»



08.03.2013
 Seite 5
 © 2013 Clientis AG

Clientis
 Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2013

Im Marketing verzeichneten wir 2012 zwei massgebliche Neuerungen.

Zum einen haben unsere gruppenweiten **Kampagnen** neue, frische Sujets erhalten. Zugleich generierten wir einen Zusatznutzen, indem wir die bisherigen Imagekomponenten erstmals mit Produktelementen kombinierten und für die Themen Anlegen und Hypotheken ausrollten. Damit konnten wir die Marktbearbeitungsaktivitäten der Kundenberater noch gezielter unterstützen. Die Kampagnen führen wir in diesem Jahr fort.

Der zweite Schwerpunkt bildete die grundlegende Überarbeitung des Clientis **Internetauftritts**. Vor dem Hintergrund, dass sich heute 60% der Kunden im Internet informieren, bevor sie sich für ein Finanzprodukt entscheiden, messen wir diesem Relaunch eine hohe Bedeutung bei.

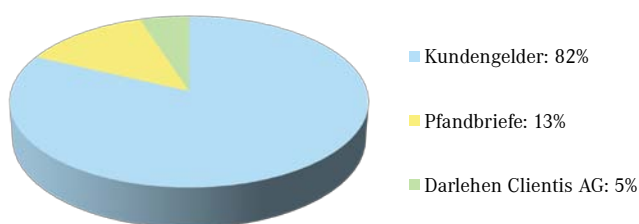
Die augenfälligste Änderung ist die klare Fokussierung auf die massgeblichen Zielgruppen. Vertreter der Clientis Banken kristallisierten die vier Geschäftsbereiche Hypotheken, Konten, KMU sowie Anlegen als wichtigste heraus.

Weitere wesentliche Neuerungen betreffen die direktere Besucherführung und ein zeitgemässes Layout mit grösseren Schriften. Der Internetauftritt der Clientis Banken und der Clientis AG umfasst gesamthaft rund verschiedene 3'000 Seiten.

Im Verlauf dieses Jahres werden wir bei Kundengesprächen eine massgebliche Neuerung einführen. Anstelle von Papierstapeln kommen **i-Pads** zum Einsatz, auf denen neben dem Abruf von Informationen auch Online-Berechnungen durchgeführt werden können. In einem ersten Schritt wird dieses – ich wage einmal zu sagen – «neuartige Beratungserlebnis» für die Immobilienfinanzierung und für die Anlageberatung eingesetzt. Wir versprechen uns vom neuen Instrument eine weitere Optimierung der Kundenberatung.

Die Emission einer neuen Clientis Anleihe wird geprüft

Deckung der Ausleihungen 2012:



Jahresmedienkonferenz 2013

08.03.2013
Seite 7
© 2013 Clientis AG

 **Clientis**
Ihre regionale Bank

Unsere starke Dachmarke Clientis unterstützt uns nicht nur in der Marktbearbeitung und in der Kommunikation wesentlich. Sie wird uns auch zugutekommen, falls wir demnächst eine neue Anleihe emittieren. Es wäre die **zweite Anleihe** der Clientis Gruppe.

Die erste im Umfang von CHF 100 Mio. und einer Laufzeit von sieben Jahren haben wir 2006 ausgegeben. Damit realisierten wir den eigenen Zugang zum Kapitalmarkt, erschlossen uns einen neuen Investorenkreis und verbreiterten unsere Refinanzierungsbasis.

Um die Ausleihungen zu finanzieren, standen unseren Banken ansonsten dank des in den letzten Jahren anhaltend tiefen Zinsniveaus genügend Kundengelder zur Verfügung, die sie mit Pfandbriefdarlehen und Darlehen der Clientis AG ergänzten. 2012 konnten unsere Banken – Sie sehen es anhand der Grafik – mehr als vier Fünftel der Ausleihungen durch Kundengelder decken. Dies ist ein im Branchenvergleich hoher Wert.

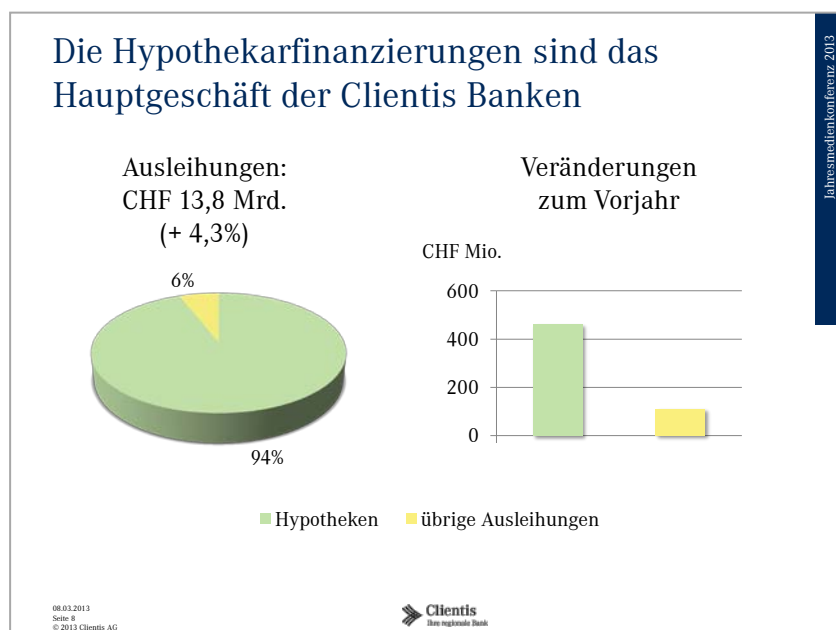
Weil die bisherige Clientis Anleihe im Mai 2013 zur Rückzahlung fällig wird, prüfen wir die Emission einer neuen Anleihe vor. Laufzeit und Konditionen stehen noch nicht fest.

Wird die neue Anleihe emittiert, wird sich das positive **Rating** von Moody's günstig auf den Zinssatz auswirken. Die Agentur bestätigte im letzten Sommer die seit 2005 bestehende Einstufung für die Clientis Gruppe erneut. Sie bewertet die langfristige Schuldnerqualität, die wichtigste Ratingnote, unverändert mit «A3», was unsere vorzügliche Bonität hervorhebt. Den Ausblick beurteilt Moody's weiterhin als stabil.

Das Rating verschafft uns nicht nur bei der Refinanzierung einen wesentlichen Vorteil, sondern strahlt positiv auf das gesamte Kundengeschäft aus, trägt zur zusätzlichen Vertrauensbildung bei und ist ein «Gütesiegel» für die Sicherheit der Kundengelder.

2 Kundengeschäft, Eigenmittel und Bruttogewinn erneut gesteigert

Roger Auderset, CFO Clientis AG



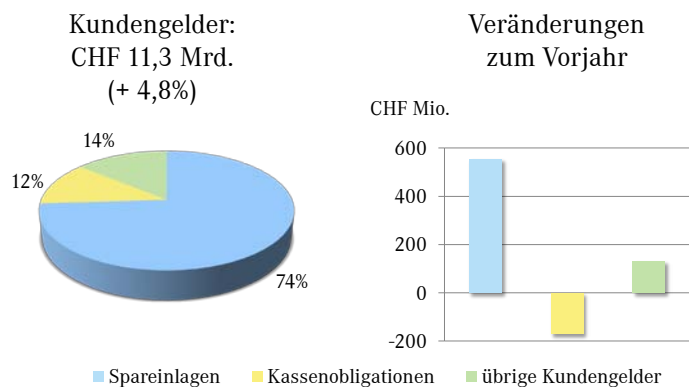
Hansueli Stucki hat die positive Geschäftsentwicklung einleitend angesprochen. Hier nun die konkreten Zahlen dazu.

Die **Ausleihungen** an die Kunden haben um CHF 464 Millionen oder 4,3% zugenommen und beliefen sich auf 13,8 Milliarden. Die Clientis Banken beschränken ihre Ausleihungen praktisch ausschliesslich auf ihre jeweiligen Geschäftsgebiete, also dort, wo sie die Kunden kennen und die Risiken abschätzen können.

Das eigentliche Hauptgeschäft bilden traditionellerweise die **Hypothesen** für Privat- und Firmenkunden; ihr Anteil an den Ausleihungen beträgt 94%. Aufgrund der umsichtigen Risikopolitik und dem bewährten Grundsatz "**Qualität vor Quantität**" verzichten unsere Banken erneut bewusst auf einen höheren Anstieg der Finanzierungen. Daher sehen wir aus heutiger Sicht auch nach wie vor **kaum Gefahr**, dass uns eine allfällige Immobilienblase treffen würde.

Wegen des tiefen Zinsniveaus hielt die Nachfrage nach **Festhypothesen** unvermindert an. Gefragt waren vor allem mittlere und längere Laufzeiten. Der Anteil der Festhypothesen an den Hypothekendarfinanzierungen erhöhte sich im Berichtsjahr weiter leicht von 76% auf 77%.

Die Kundengelder verlagern sich weiter zu kurzfristig verfügbaren Einlagen



13.03.2013
Seite 31
© 2013 Clientis AG

 Clientis
Ihre regionale Bank

Clientis Gruppe

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle Kundengelder wie Spareinlagen und Kassenobligationen. Der **Deckungsgrad** der Kundenausleihungen durch Kundengelder betrug, wie aufgezeigt, 82%. Er hat sich gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte verbessert.

Bei den **Kundengeldern** verzeichneten wir mit einem Plus von 4,8% die zweithöchste Wachstumsrate in den neun Jahren des Bestehens der Gruppe. Den Banken sind Neugelder im Umfang von CHF 516 Mio. zugeflossen, was wir als grossen Vertrauensbeweis werten. Das Total der Kundengelder betrug Ende Jahr CHF 11,3 Mrd.

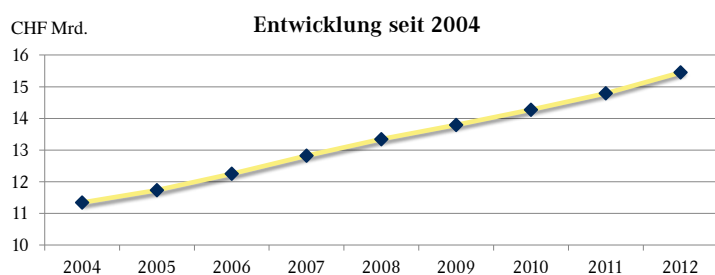
Unsere Grafik veranschaulicht die Zusammensetzung und die Entwicklung der Kundengelder. Die Präferenz der Kunden verschob sich 2012 abermals zu kurzfristig verfügbaren Geldern. Die traditionellen Einlagen in Form von Spar- und Anlagekonten, in der Grafik blau dargestellt, verzeichneten entsprechend den grössten Anstieg, nämlich um 7% auf CHF 8,4 Mrd. Ihr Anteil an den gesamten Kundengeldern erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals leicht von 73% auf 74%.

Der Bestand der in der Grafik gelb markierten Kassenobligationen nahm dagegen um weitere 12% auf CHF 1,3 Mrd. ab, während die grün abgebildeten übrigen Verpflichtungen, zu denen Kontokorrente, Festgelder und Metallkonten gehören, namentlich wegen der Kontokorrent-Bestände um 9% auf CHF 1,6 Mrd. zulegten.

Die **Depotvolumen** verzeichneten einen Rückgang um 2,7% auf CHF 3,9 Mrd. Mit den erstarkten Börsen erwarten wir für das laufende Jahr wieder steigende Depotbestände.

Die Bilanzsumme wächst seit 2004 kontinuierlich um durchschnittlich 1% pro Quartal

	2012 Mio. CHF	2011 Mio. CHF	Veränderung %
Bilanzsumme	15'446	14'793	+ 4,4



08.03.2013
Seite 12
© 2013 Clientis AG

 Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2013

Das **Bilanzsummenwachstum** überstieg mit 4,4% die Quoten der vier Vorjahre. Die Bilanzsumme der Clientis Gruppe erhöhte sich per Ende Jahr auf CHF 15,4 Mrd.

Die Entwicklung der Bilanzsumme in den neun Jahren des Bestehens der Gruppe zeigt einen gleichmässigen, stetigen und daher nachhaltigen Zuwachs. Die jährlichen Steigerungsraten bewegen sich innerhalb einer Spanne zwischen 3,4% und 4,7%. Insgesamt hat die Bilanzsumme der 20 Banken seit Bildung der Gruppe um 36% zugenommen – dies entspricht einem Prozent pro Quartal.

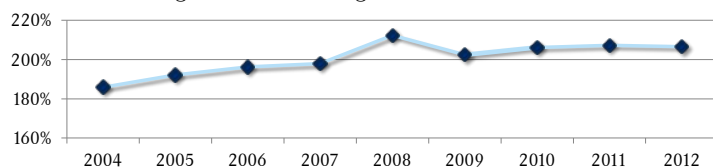
Bezüglich **Bilanzsummen der Banken** weist unsere Gruppe nun eine fünfte "Milliardärin" auf. Nach den Clientis Instituten Zürcher Regionalbank, Bernerland Bank, Sparcassa 1816 und Bank Oberaargau überschritt im Geschäftsjahr 2012 auch die Bilanzsumme der Clientis BS Bank Schaffhausen die Milliardengrenze.

Die Eigenmittel sind quantitativ und qualitativ hoch

	2012 Mio. CHF	2011 Mio. CHF	Veränderung %
Ausgewiesene Eigenmittel	1'395	1'347	+ 3,6
Eigenmittel-Deckungsverhältnis	207%	207%	
Tier-1-Quote (Kernkapitalquote)	16,5%	16,6%	
Leverage Ratio (Anteil Eigenkapital an Bilanzsumme)	9,0%	9,0%	

Jahresmedienkonferenz 2013

Eigenmittel-Deckungsverhältnis seit 2004



08.03.2013
Seite 11
© 2013 Clientis AG



Die **Eigenmittelsituation** präsentiert sich, wie angesprochen, weiterhin ausgezeichnet. Die ausgewiesenen Eigenmittel konnten um weitere 3,6% auf CHF 1,4 Mrd. gestärkt werden. Das Eigenmittel-Deckungsverhältnis beträgt unverändert 207%.

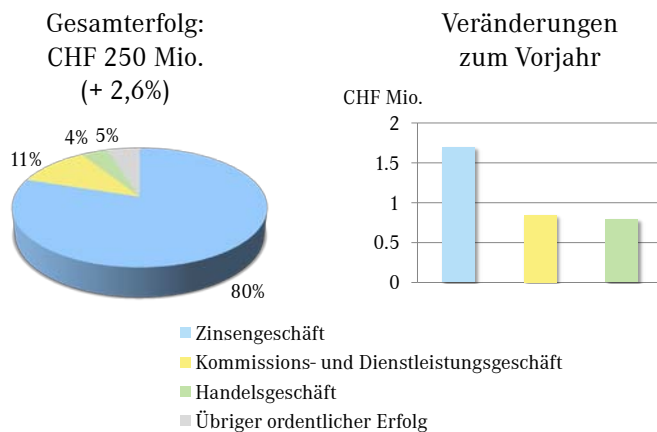
Die **Tier-1-Quote** – sie steht für das Kernkapital im Verhältnis zu den risikogewichteten Positionen – liegt bei 16,5%. Die Clientis Gruppe übertrifft damit auch die künftigen Anforderungen der Eigenmittelverordnung bzw. von «Basel III» bei weitem. Die Tier-1-Quote muss im laufenden Jahr mindestens 4,5% und im nächsten Jahr 6% betragen.

Als wesentlich aussagekräftiger als Tier-1 bezeichnen internationale Experten die **Leverage Ratio**, also der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme. Diese Kennzahl blieb bei der Clientis Gruppe 2012 konstant bei 9,0%. Dieser im Branchenvergleich gute Wert ist umso höher zu gewichten, als das Clientis Geschäftsmodell risikoarm ist.

Die Ratingagentur Moody's bezeichnet neben der Quantität auch die **Qualität** der Clientis Kapitalbasis als hoch. Es handelt sich um «hartes» Eigenkapital, das vollumfänglich vorhanden ist und nicht durch aufwendige Massnahmen erst noch bereitgestellt werden muss.

Das Institut für Finanzdienstleistungen in Zug hat im letzten Jahr die Leverage Ratios von 90 Schweizer Retailbanken ausgewertet. Dabei schnitten die Clientis Banken generell sehr gut ab, und mit der Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen wird die Tabelle von einem Clientis Institut angeführt. Die Leverage Ratio der Clientis Gruppe war insgesamt rund doppelt so hoch wie bei den Grossbanken und die Hälfte höher als bei Raiffeisen.

Beim Erfolg aus dem Kundengeschäft dominiert das Zinsengeschäft klar



08.03.2013
Seite 12
© 2013 Clientis AG

 Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2013

Damit kommen wir zur Erfolgsrechnung: Beim **Erfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft** resultierte eine Zunahme von 2,6% auf CHF 250 Mio. Zur Steigerung haben wiederum alle Erfolgskomponenten beigetragen.

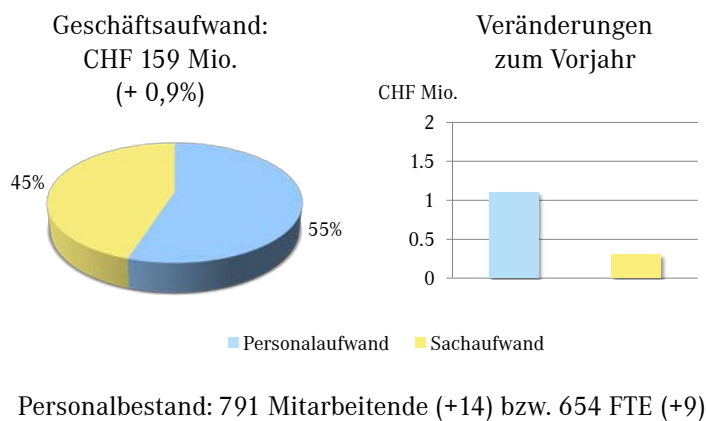
Wie aufgezeigt, bleibt das Zinsengeschäft mit einem Anteil von 80% am Gesamtertrag der klar wichtigste Ertragspfeiler; in der Grafik ist er blau dargestellt. Während das gelb markierte Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft 11% ausmacht, halten sich die Anteile von Handelsgeschäft und übrigem ordentlichen Erfolg je im einstelligen Prozentbereich.

Im **Zinsengeschäft** nahm der Erfolg um 0,8% auf CHF 201 Mio. zu. Die Steigerung konnte – trotz der geringeren Bruttozinsspanne – dank der Volumenausweitung erreicht werden. Erfreulich ist, dass die Steigerungsquote doppelt so hoch wie im Vorjahr ausfiel.

Nach der Stagnation im Vorjahr stieg der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** um 3,2% auf CHF 27 Mio. Wegen des weiterhin tiefen Zinsniveaus hielten die meisten Kunden in Erwartung wieder steigender Zinssätze ihre Gelder statt in Wertschriften auf den Konten parkiert.

Die wieder anziehenden Börsen schlugen sich auf den Erfolg aus dem **Handelsgeschäft** nieder. Er konnte um 10% auf CHF 8,8 Millionen gesteigert werden.

Die Erhöhung beim Geschäftsaufwand ist geringer als die Ertragsteigerungen



Jahresmedienkonferenz 2013

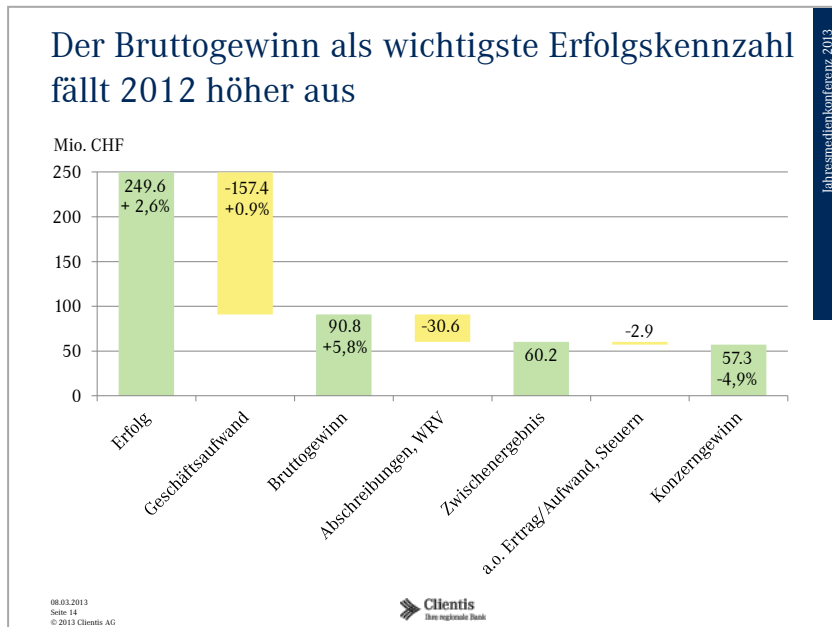
08.03.2013
Seite 12
© 2013 Clientis AG

 Clientis
Ihre regionale Bank

Der **Geschäftsaufwand** hat leicht zugenommen, und zwar um 0,9% auf CHF 159 Mio.

Wegen des höheren Personalbestands und Lohnanpassungen stieg der **Personalaufwand** um 1,3% auf CHF 88 Mio. Die Clientis Banken stellten 2012 erneut 14 zusätzliche Mitarbeitende an bzw. schufen 9 neue Vollzeitstellen. Die neuen Mitarbeitenden sind vorwiegend in der Kundenbetreuung tätig. Die Zahl der Mitarbeitenden erhöhte sich auf 791, jene der Vollzeitstellen auf 654.

Der **Sachaufwand** nahm um 0,4% auf CHF 71 Mio. zu. Knapp die Hälfte des Sachaufwands entfällt auf die Informatik.



Der **Bruttogewinn** ist bei Retailbanken die aussagekräftigste Erfolgskennzahl. Bei der Clientis Gruppe erhöhte er sich weiter um 5,8% auf CHF 90,8 Mio.

Die **Cost/Income Ratio**, also der Geschäftsaufwand im Verhältnis zum Betriebsertrag, verbesserte sich um weitere 1,1 Prozentpunkte auf 63,6%. Es ist dritte Verbesserung in Folge. Mittelfristig bleibt es unser Ziel, die Quote auf unter 60% zu senken.

Nach der Informatikmigration in den beiden Vorjahren fallen die entsprechenden **Abschreibungen** nun für alle Banken an. Entsprechend erhöhte sich die Position um 49% auf CHF 17,7 Mio. Die Informatikabschreibungen werden über fünf Jahre verteilt.

Die Position Rückstellungen, Wertberichtigungen und Verluste konnte dagegen dank der ausgewogenen und weitsichtigen Risikopolitik der Clientis Banken verringert werden, und zwar um 21% auf CHF 2,9 Mio.

Nach ausserordentlichem Ertrag und Aufwand und nach Steuern beläuft sich der **Konzerngewinn** auf CHF 57,3 Mio., was einer Reduktion von 4,9% entspricht.

Wie steil wird der Aufstieg 2013?



08.03.2013
Seite 17
© 2013 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2012

Damit komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2013. Er wird begleitet von einem Sujet unserer gruppenweiten Imagekampagne. Es bezieht sich auf die Leidenschaft, die bei den Clientis Kundenberatern Voraussetzung ist, damit sie ihre Kunden in allen finanziellen Angelegenheiten engagiert betreuen.

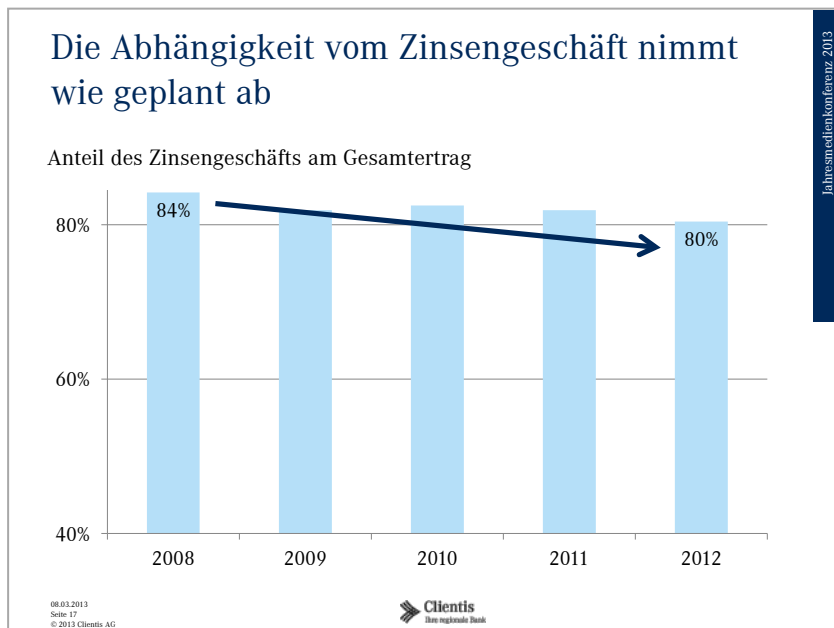
Die Konjunktur­experten gehen für 2013 für die Schweiz von einem leicht beschleunigten Wachstum aus. Für die Retailbanken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen besonders wichtig sind die Aussichten im **Baugewerbe**. Diese sind – wenn auch gegenüber den Vorjahren etwas abgeschwächt – nach wie vor gut.

Ziemlich einig sind sich die Auguren, dass der Aufwärtstrend an den **Märkten** anhalten dürfte, obwohl wegen der nach wie vor schwelenden Schuldenkrisen in Europa und den USA die Gefahr von deutlichen Rückschlägen hoch bleibt. Hält die aufgehellte Stimmung an, werden die Investoren ihre liquiden Mittel wieder vermehrt in Wertschriften anlegen. Dies hemmt zwar zum einen das Wachstum bei den Passiven, führt aber zum andern zu höheren Erträgen im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft.

Die **Clientis Banken** dürften dank des grossen Kundenvertrauens und der Anstrengungen im Vertrieb wiederum zusätzliche Geschäftsvolumen akquirieren. Positiv auswirken dürfte sich der Umstand, dass sich die Margenverengung nicht mehr im bisherigen Ausmass fortzusetzen scheint. Daher erwartet die Clientis Gruppe für das laufende Jahr ein **Ergebnis in der Höhe von 2012**.

3 Die Weichen für die Zukunft gestellt

Rolf Zaugg, Verwaltungsratspräsident Clientis AG



Eines unserer langfristigen Ziele ist es, die nach wie vor sehr grosse **Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft** zu verkleinern. Auf dem Weg dorthin machen wir Fortschritte. So konnten wir den Anteil des Zinsengeschäfts am Gesamtertrag in den letzten fünf Jahren von 84% auf 80% vermindern.

Den grössten Hebel, um unsere Ertragsanteile zu verschieben, halten wir nicht in unseren eigenen Händen. Er wird vielmehr von internationalen Akteuren betätigt. So führten in den Vorjahren die massiv geöffneten Geldschleusen durch zahlreiche Nationalbanken zu einem international anhaltend extrem tiefen Zinsniveau. Dieses beeinflusst unsere Zinsmarge direkt und nachhaltig. Demgegenüber dürfen wir davon ausgehen, dass unsere Kunden aufgrund der global anziehenden Aktienmärkte wieder vermehrt in Wertpapiere investieren werden. Wie Roger Auderset soeben dargelegt hat, wirkt sich dies positiv auf unseren Ertrag im **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** aus, wodurch sich dessen Anteil am Gesamtertrag von derzeit 11% erhöhen dürfte.

Sie sehen: Auch unsere Regionalbankengruppe ist Teil der globalisierten Welt. Selbstverständlich haben wir jedoch mehrere wichtige Hebel unter unserer eigenen Kontrolle, und diese betätigen wir auch.

Die neue Clientis Strategie wird seit Mitte 2012 erfolgreich umgesetzt

- **Erträge steigern** durch zusätzliche Aktivitäten in den Geschäftsfeldern Anlegen und Vorsorgen sowie Privat- und Firmenkunden
- **Kosten senken**, u.a. mit IT-Koordination (Gruppenrabatte), konsolidierter Überwachung durch die FINMA und Effizienzsteigerungen der Banken
- **Leistungen erbringen** auf neuer IT-Plattform für weitere Regionalbanken ausserhalb der eigenen Gruppe

Jahresmedienkonferenz 2013

08.03.2013
Seite 17
© 2013 Clientis AG

 **Clientis**
Ihre regionale Bank

An unserer Bilanzmedienkonferenz vor einem Jahr habe ich auf unsere neue Strategie hingewiesen, die wir gemeinsam mit den Banken entwickelt haben. Sie zielt in erster Linie darauf ab, jene Hebel zu betätigen, welche die Erträge steigern und Kosten sparen. Seit Mitte letzten Jahres wird die Strategie umgesetzt.

Die Aktivitäten zur **Ertragssteigerung** betreffen neben dem Kerngeschäft Hypothekendarfinanzierungen vor allem die Geschäftsfelder Anlegen und Vorsorgen sowie Privat- und Firmenkunden. Damit werden die Kundenbeziehungen weiter vertieft.

Am weitesten fortgeschritten ist die Stärkung des **Anlagegeschäfts**, bei dem die Banken mit einer Palette von Instrumenten und Hilfsmitteln unterstützt werden. Wenn sich nun auch das Umfeld bzw. die Märkte erholen, können wir in diesem Geschäftsfeld durchstarten.

Zu den Massnahmen in Umsetzung gehören ebenso der weitere Ausbau der **Vertriebskompetenz** und der **Pensionsplanung** sowie neue Leistungen im **Firmenkundengeschäft**. Zur besseren Ausschöpfung der Kundenpotenziale werden die Kundenberater im Umgang mit dem neuen Customer Relationship Management Tool geschult.

Erste **Erfolge** der neuen Aktivitäten haben sich eingestellt und motivieren, die Umsetzung intensiv weiter voranzutreiben.

Neben der Ertragssteigerung gilt unser Augenmerk den **Kosten**. Der grösste Hebel besteht bei den Informatikausgaben, welche die grösste Position bei den Sachkosten ausmachen. Hier können wir mit der gruppenweiten Koordination der Informatikleistungen auf der Finnova-Plattform und der Clientis Modellbank weitere Synergien erzielen, unter anderem in Form von Gruppenrabatten.

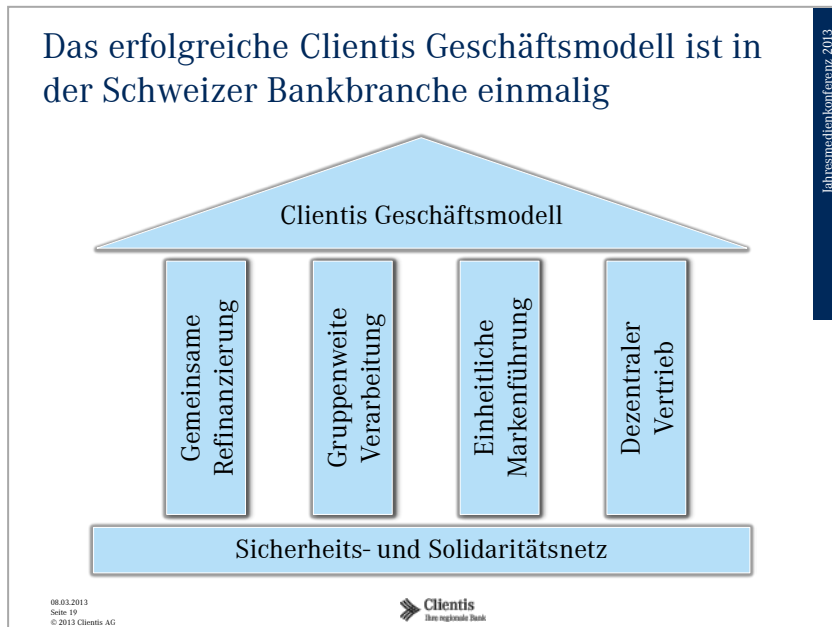
Bei den Banken tragen laufende **Effizienzsteigerungen**, wie sie zu den üblichen Management-Aufgaben gehören, ebenfalls zur Kostenoptimierung bei.

Wie Hansueli Stucki ausgeführt hat, **überwacht** die **FINMA** die Clientis Banken seit Anfang 2013 auf **Gruppenebene** und nicht mehr einzeln. Dies hat für die Institute weitere deutliche Einsparungen zur Folge, nachdem es uns gelungen ist, die Revisionskosten in den letzten sieben Jahren bereits um ein Viertel zu reduzieren.

Mit dem Abschluss der Migrationsarbeiten auf die neue Informatikplattform ist Clientis seit Anfang 2012 bereit, Leistungen auch für **Regionalbanken ausserhalb der Gruppe** zu erbringen. Mit einer Bank konnte im Berichtsjahr eine entsprechende Vereinbarung getroffen werden, seit Anfang 2013 bezieht ein zweites Institut Clientis Leistungen.

Die neue Strategie wird von 15 Clientis Banken seit Mitte 2012 umgesetzt. Sie können sich mit dem zukunftsgerichteten Modell und dem gemeinsamen Vorgehen weiterhin nachhaltig entwickeln, die Gruppenvorteile voll nutzen und in den nächsten Jahren die **Ernte ihrer Investitionen** einfahren.

Wie bereits informiert, treten fünf Banken, welche die neue Ausrichtung nicht befürworten, bis 1.1.2014 aus der Gruppe aus. Davon sind zwei Banken bereits auf Beginn dieses Jahres ausgeschieden. Durch die Austritte wird die Gruppe zwar kleiner aber homogener, was erlaubt, die zahlreichen Gruppenvorteile konsequent zu nützen. Auch Moody's gewinnt den Austritten von Clientis Banken einen positiven Aspekt ab: Die Agentur bestätigte in ihrem im August 2012 veröffentlichten Report die bereits früher gemachte Aussage, wonach die vorübergehend negativen Auswirkungen des Ausscheidens durch die längerfristigen Vorzüge eines stärkeren **Gruppenzusammenhalts** mehr als ausgeglichen werden dürften.



Unsere neue Strategie baut auf unserem bestehenden **Geschäftsmodell** auf, das in der Schweizer Bankenbranche einmalig und – wie die Zahlenreihen aufzeigen – wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich ist. Die Clientis Banken bleiben mit der eigenen Rechtsform – nämlich Aktiengesellschaft, Genossenschaft oder Gemeindeinstitut – und mit den verantwortlichen Organen vor Ort selbständig, arbeiten aber in der Refinanzierung, in der Verarbeitung und in der Marktbearbeitung zusammen. Sie profitieren von Synergienutzen und vom gruppeninternen Know-how-Austausch.

Basis des Geschäftsmodells bildet das gemeinsame Sicherheits- und Solidaritätsnetz. Damit könnte eine Bank, falls sie in Schwierigkeiten geraten sollte, im Verbund aufgefangen werden. Das Netz gibt den Kunden der Clientis Banken zusätzliche Sicherheit.

Im Zusammenhang mit der konsolidierten Überwachung haben wir in Absprache mit der FINMA auch das **Haftungskonzept** neu konzipiert. Hintergrund hierfür ist die Tatsache, dass sich die Rahmenbedingungen im Verlauf der Jahre geändert haben. Dazu gehören namentlich die Grössenunterschiede in der Gruppe, indem die grösste Bank mittlerweile rund 12-mal so gross ist wie die kleinste. Das neue Haftungskonzept reduziert das Risiko für die einzelnen Banken, ohne die Gläubiger schlechter zu stellen. Die Einführung ist im laufenden Jahr geplant.

Die Clientis Banken sind für die Zukunft bestens aufgestellt



Jahresmedienkonferenz 2013

08.03.2013
Seite 22
© 2013 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Ich komme damit zum Fazit und darf feststellen, dass wir in den letzten Jahren enorm viel gearbeitet und in die **Zukunft** der Gruppe investiert haben. Heute sind wir **bestens aufgestellt**, um die Herausforderungen angehen und bewältigen zu können. Wir verfügen über sich stets weiterentwickelnde Mitarbeitende, über eine moderne Informatik als eigentlicher Motor des Bankgeschäfts und über die nötigen Instrumente zur Steuerung unseres Geschäfts.

Und als wesentlichsten Faktor haben wir sehr zufriedene Kunden, die uns ein hohes Vertrauen und ein hohe Glaubwürdigkeit attestieren. Besonders schätzen sie das seriöse, überschaubare Bankgeschäft und unser nicht der kurzfristigen Gewinnmaximierung verpflichtetes Geschäft.

Auf dieser ausgezeichneten Ausgangslage werden wir die positiven Zahlenreihen in Bilanz und Erfolgsrechnung fortsetzen. Zusätzlich unterstützt werden wir dabei vom sich aufhellenden wirtschaftlichen Umfeld.

Ich freue mich auf die bevorstehenden interessanten Aufgaben!