



## Referate

Zürich,  
7. März 2014

Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 7. März 2014

### **Clientis Banken mit weiterem Wachstum und grundsoliden Eigenmitteln**

Es gilt das gesprochene Wort.

## 1 Kontinuierliches Wachstum fortgesetzt

Roger Auderset, CEO a.i. der Clientis AG



Die Banken der Clientis Gruppe haben im Geschäftsjahr 2013 ihr solides und kontinuierliches Wachstum fortgesetzt. Sie konnten die **Ausleihungen**, die **Kundengelder** und die **eigenen Mittel** erneut ausweiten. Das Ergebnis ist wegen Sondereffekten tiefer als im Vorjahr ausgefallen.

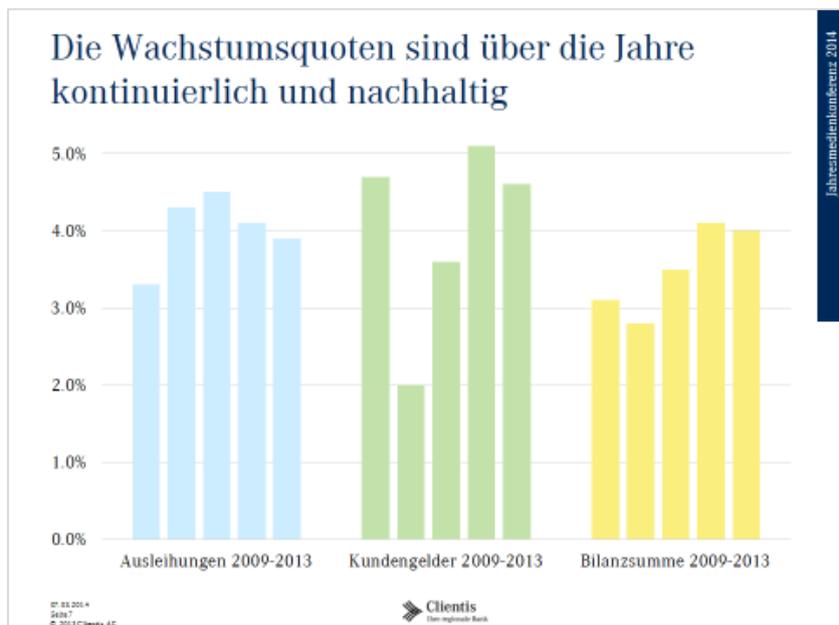
Die äusseren Faktoren haben sich kaum von den Vorjahren unterschieden. So war das Geschäftsjahr geprägt vom **grossen Wettbewerb** unter den Banken um die Gunst der Kunden und vom **tiefen Zinsniveau**. Hinzu kamen hohe Aufwendungen für neue **staatliche Bestimmungen**.

Wie bereits seit 2012 bekannt, sind 2013 drei Institute aus der Gruppe ausgetreten. Die Zahl der Clientis Institute hat im Berichtsjahr auf 17 abgenommen. Um eine Vergleichbarkeit der Jahreszahlen zu gewährleisten, kommentiere ich sie auf Basis der um die Austritte bereinigten Zahlen.

Die 17 Banken betreuten in 73 Geschäftsstellen mit mehr als 600 Mitarbeitenden rund 230'000 Kunden. Dabei gab es auch im letzten Jahr eine neue Geschäftsstelle. Die Clientis Bank Oberaargau eröffnete sie in **Herzogenbuchsee**.

Zur Pflege der Kundennähe sind zudem die Vorbereitungen für zwei zusätzliche Standorte im Gang, nämlich

- gegen Ende dieses Jahres durch die Clientis Bank Küttigen-Erlinsbach im solothurnischen **Lostorf** und
- im nächsten Jahr durch die Clientis Zürcher Regionalbank in der drittgrössten Stadt im Kanton Zürich, nämlich in **Uster**.



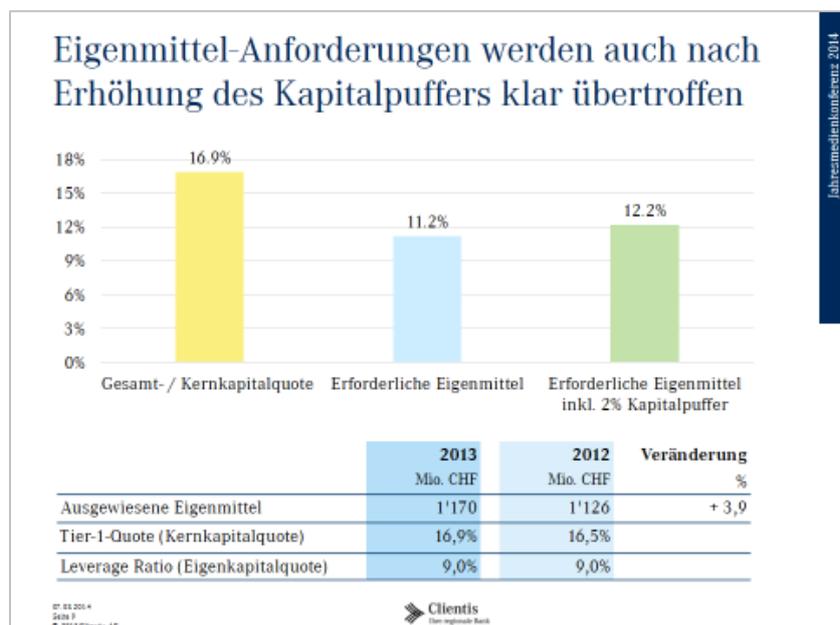
Das über die Jahre kontinuierliche Wachstum hat auch 2013 angehalten:

- So stiegen die **Ausleihungen** an die Kunden um CHF 434 Millionen oder 3,9% auf CHF 11,5 Mrd. Davon entfallen 94% auf Hypothekendarlehen, die gar um 4,4% angewachsen sind.

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle Kundengelder wie Spareinlagen und Kassenobligationen. Der **Deckungsgrad** der Kundenausleihungen durch Kundengelder betrug hohe 81,6%. Er hat sich gegenüber dem Vorjahr um weitere 0,5 Prozentpunkte verbessert.

Um den verbleibenden Refinanzierungsbedarf auf der Aktivseite zu decken, kann die Clientis AG ihren Banken dank des eigenen Zugangs zum Kapitalmarkt Gelder zu attraktiven Konditionen anbieten. Im Berichtsjahr wurde eine **Clientis Anleihe** von CHF 110 Millionen mit Laufzeit von fünf Jahren und einem Coupon von 1% ausgegeben. Sie wurde von den Investoren mit einem Spread zur SWAP-Mitte von 57 Basispunkten sehr gut aufgenommen. Clientis profitierte dabei vom vorteilhaften Marktumfeld mit historisch tiefen Zinsen und einer starken Investorennachfrage nach inländischen Emittenten.

- Bei den **Kundengeldern** sind den Clientis Banken Neugelder im Umfang von CHF 412 Mio. oder 4,6% zugeflossen. Das Total der Kundengelder betrug Ende Jahr CHF 9,4 Mrd.
- Die **Bilanzsumme** wuchs um 4.0% auf CHF 12,9 Mrd. Es handelt sich um das zweithöchste Wachstum der letzten fünf Jahre. Insgesamt hat die Bilanzsumme der 17 Banken in den zehn Jahren des Bestehens der Gruppe um 43% zugenommen – dies entspricht einem Prozent pro Quartal.

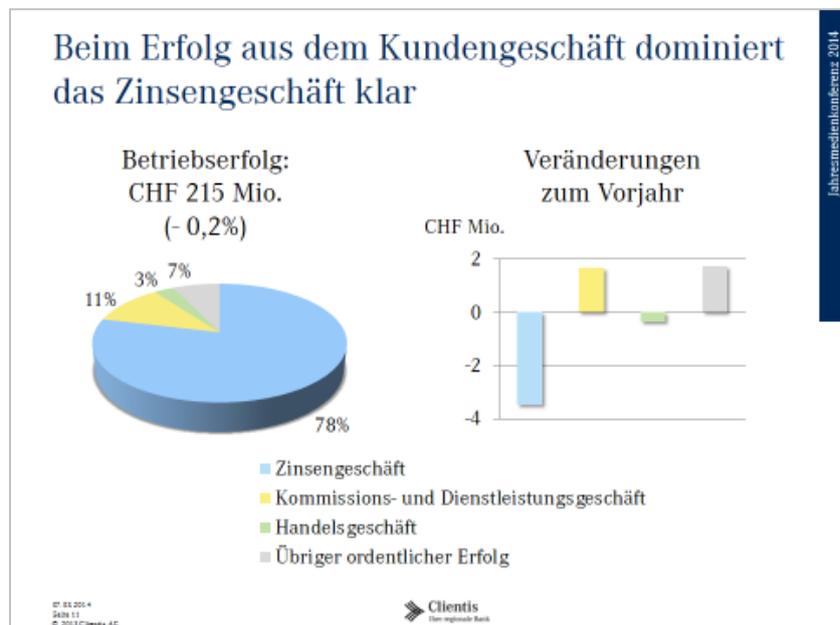


Die **Eigenmittelsituation** präsentiert sich weiterhin ausgezeichnet. Die Clientis Gruppe erfüllt die höheren Eigenmittel-Anforderungen auch mit dem vom Bundesrat beschlossenen antizyklischen Kapitalpuffer bei weitem. Dies gilt für den im Herbst 2013 in Kraft gesetzten Satz von 1% als auch für den ab 30.6.2014 geltenden Satz von 2%.

Gemäss FINMA gelten für die Clientis Banken die Eigenmittelanforderungen auf Gruppenstufe. Die ausgewiesenen Eigenmittel stiegen 2013 um 3,9% auf CHF 1.2 Mrd., was einer Gesamtkapitalquote von 16,9% entspricht. Durch die Erhöhung des Kapitalpuffers auf 2% per Mitte 2014 steigen die erforderlichen Eigenmittel auf 12,2%.

Weil die Clientis Gruppe ausschliesslich über «hartes» Eigenkapital verfügt, ist die Gesamtkapitalquote identisch mit der Kernkapitalquote, die als «Tier 1» bezeichnet wird.

Als 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 2013 konstant bei 9,0%. Dieser im Branchenvergleich gute Wert ist umso höher zu gewichten, als das Clientis Geschäftsmodell risikoarm ist.



Damit zur Erfolgsrechnung: Der **Betriebserfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft** war mit CHF 215 Mio. stabil.

Dabei bleibt das Zinsgeschäft mit einem Anteil von 78% 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.

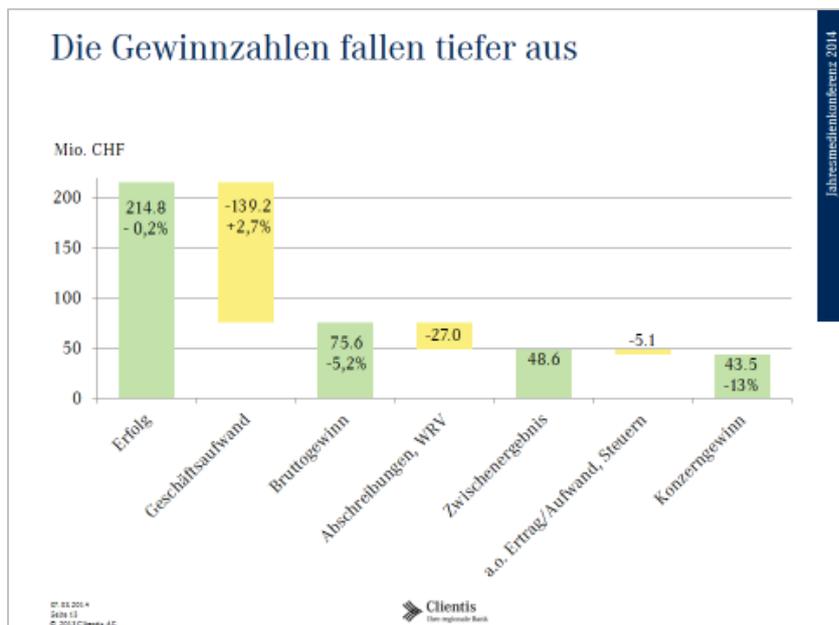
Bei der Umsetzung eines unserer langfristigen Ziele sind wir weiter vorangekommen, nämlich unsere sehr grosse **Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft** zu verkleinern. So konnten wir den Anteil des Zinsgeschäfts am Gesamtertrag in den letzten sechs Jahren von 84% auf 78% vermindern.

Im **Zinsgeschäft** nahm der Erfolg 2013 um 2,0% auf CHF 168 Mio. ab. Die Reduktion resultierte trotz Volumenausweitung aus der erneut geringeren Bruttozinsspanne. Diese hat sich von 1,32% im Vorjahr auf 1,25% im Berichtsjahr verengt.

Das Zinsniveau hat sich zwar 2013 wieder leicht erhöht, unter anderem bedingt durch die Einführung des Kapitalpuffers. Wir gehen davon aus, dass sich eine Neuhypothek im Markt pro Prozent Kapitalpuffer um 10 bis 15 Basispunkte verteuert. Der Faktor wird von jeder Bank individuell festgelegt und hängt u.a. von der Konkurrenzsituation und der Kundenbeziehung ab – z.B. ob die Finanzierung 2/3 oder 80% beträgt. Für die Banken sorgt der hohe Druck der Mitbewerber dafür, dass die Zinsmarge weiterhin eng bleiben wird.

Erfreulich fiel demgegenüber der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft** aus, der 2013 um 7,4% auf CHF 24 Mio. zunahm. Die Steigerung ist mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahr und widerspiegelt die positiven Entwicklungen an den Märkten und das entsprechend anziehende Wertschriftengeschäft.

Während das **Handelsgeschäft** leicht rückläufig war, konnte der **übrige ordentliche Erfolg**, der namentlich Liegenschaften und Beteiligungen umfasst, um 12% auf CHF 16 Mio. gesteigert werden.



Der **Geschäftsaufwand** erhöhte sich um 2,7% auf CHF 139 Mio. Dabei blieben die Personalkosten mit einem Plus von 0,2% praktisch konstant. Demgegenüber nahmen die Sachkosten um 5,8% zu, hauptsächlich wegen Mehrausgaben für die IT und die Umsetzung neuer regulatorischer Anforderungen.

Der gehaltene Gesamterfolg und der höhere Geschäftsaufwand führten zu einem kleineren **Bruttogewinn**. Trotz des Rückgangs um 5,2% auf CHF 75,6 Mio. handelt es sich um den zweithöchsten Bruttogewinn der letzten fünf Jahre.

Der Geschäftsaufwand im Verhältnis zum Betriebsertrag, die sogenannte Cost/Income-Ratio, erhöhte sich um 1,8 Prozentpunkte auf 64,8 Prozent. Zuvor war die Quote drei Mal in Folge gesunken. Mittelfristig bleibt es unser Ziel, die Quote auf unter 60% zu senken.

Beim ausserordentliche Ertrag fiel eine im Vorjahr verbuchte einmalige Vergütung von RBA im Berichtsjahr weg. Dieser Sondereffekt hat wesentlich dazu beigetragen, dass sich der **Konzerngewinn** um 13% auf CHF 43,5 Mio. verringerte.

Wie wird 2014 der Ausbau unseres Bankgeschäfts verlaufen?



Unser Haus. Unsere Bank.

Hypotheken nach Mass!

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresmitteilung 2014

© 2014  
2008 13  
© 2013 Clientis AG

Damit komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2014. Die Ökonomen gingen Anfang Jahr für die Schweiz von einem weiter beschleunigten Wachstum aus. Für die Retailbanken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen besonders wichtig sind die Aussichten im **Baugewerbe**. Diese waren – wenn auch gegenüber den Vorjahren etwas abgeschwächt – nach wie vor gut.

Ziemlich einig waren sich die Auguren, dass der Aufwärtstrend am Schweizer **Aktienmarkt** weiter anhalten dürfte, wenn auch nicht mehr in dem Ausmass wie in den beiden letzten Jahren.

Mittlerweile hat die Schweizer Bevölkerung die Masseneinwanderungs-Initiative gutgeheissen. Ob und in welchem Umfang sich das Resultat bereits auf das laufende Wirtschaftsjahr auswirken wird, ist einen Monat nach der Abstimmung noch nicht abzuschätzen.

Unbesehen davon dürften die **Clientis Banken** dank des grossen Kundenvertrauens und zusätzlicher Vertriebsaktivitäten wiederum zusätzliche Geschäftsvolumen akquirieren. Die weitere Umsetzung der neuen Strategie, auf die Rolf Zaugg gleich zu sprechen kommen wird, soll sich sowohl auf das Wachstum als auch auf den Ertrag auswirken. Die Clientis Gruppe erwartet deshalb für das laufende Jahr ein verbessertes Resultat.

## 2 Die Weichen für die Zukunft rechtzeitig und richtig gestellt

Rolf Zaugg, Verwaltungsratspräsident Clientis AG



Die Prozesse und Massnahmen aus der Strategieumsetzung greifen

Clientis Fonds  
Gezielt anlegen

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2014

www.clientis.ch/fonds

© 2013 Clientis AG

Die verminderten Gewinnzahlen im Geschäftsjahr 2013 belegen, dass die Clientis Banken 2012 richtig gehandelt haben, als sie sich für ihre neue strategische Ausrichtung entschieden haben. Angesichts des anhaltenden Drucks auf die Zinsmarge und somit den Hauptertragspfeiler aller Retailbanken, zielt die Strategie darauf ab, in verschiedenen Geschäftsfeldern die Erträge zu steigern und die Kosten zu senken. Die Ergebnisse sollen sich in den nächsten Jahren in den Kennzahlen widerspiegeln.

Die Umsetzung der Prozesse und Massnahmen kommen gut voran; hier einige Beispiele zur Ertragssteigerung:

- Im Bereich Anlegen wurden unter anderem eigene **Clientis Strategiefonds** erfolgreich lanciert und das Online-Informationsangebot ausgebaut.
- Zur Vertiefung der Kundenbeziehungen haben Swisscom und Clientis eine auf **iPad** basierende neuartige **Kundenberatung** für Finanzierungen und Anlageberatungen entwickelt. Die in der schweizerischen Bankbranche einzigartige Lösung ermöglicht ein ortunabhängiges «Beratungserlebnis» für die Kunden, und zwar, ganz iPad-like, mit Grafiken und Touchscreen.
- Die Möglichkeiten zur **Online-Bestellung** von Produkten und Dienstleistungen wurden wesentlich ausgebaut.
- Für **Firmenkunden** wird die neue Dienstleistung **Unternehmensnachfolge** angeboten.
- Was für einzelne Clientis Banken kaum möglich wäre, können wir als Gruppe realisieren: Wir beteiligen uns an **Konsortialfinanzierungen**.

Das zweite Hauptaugenmerk der Strategie gilt den **Kosten**. Im Zentrum stehen Massnahmen zur Senkung der IT-Betriebskosten und zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Die Banken tragen mit laufenden Effizienzsteigerungen, wie sie zu den ständigen Management-Aufgaben jedes Unternehmens gehören, ebenfalls zur Kostenreduktion bei.

Zur Strategie gehört ferner, dass die Clientis AG ihre Leistungen auch für Regionalbanken ausserhalb der eigenen Gruppe erbringt. Bisher beziehen sieben Institute Services in den Bereichen IT, Compliance, Anlegen bzw. Vertrieb. Die Akquisition wird weiter ausgebaut.



Das US-Steuerprogramm bindet  
unverhältnismässig grosse Ressourcen

Banken der Clientis-Gruppe nehmen nicht in  
Kategorie 2 am US-Programm teil

«Der Zusatzaufwand ist enorm»  
Region: Der US-Steuerstreit beschäftigt auch die Clientis EB-Entlebucher Bank

Clientis-Banken  
bleiben gelassen

Die kleinen Banken baden aus,  
was die grossen angerichtet haben

Clientis-Banken sehen sich  
frei von US-Steuersündern

Jahresabschlussbericht 2014

© 2014  
2008 15  
© 2013 Clientis AG



Gemäss unserer Strategie wollen wir uns noch vermehrt um unsere Kunden kümmern. Gebremst werden wir dabei von der steigenden Flut an neuen **Vorschriften und Regulatorien**. Deren Umsetzung absorbieren auch bei unseren Banken beträchtliche Arbeitskapazitäten und verursachen unverhältnismässig hohe Kosten.

Als Beispiel erwähne ich das **US-Steuerprogramm**. Es war ursprünglich für Banken vorgesehen, die das Geschäft mit US-Kunden systematisch betrieben und Kunden aktiv angeworben haben. Clientis Banken haben dagegen kaum je Geschäftsbeziehungen mit US-Kunden unterhalten und sich aus Schweizer Sicht auch keine strafrechtlich relevanten Verfehlungen geleistet. Wenn unsere Banken überhaupt Kunden mit US-Bezug haben, sind es Doppelbürger oder Auslandschweizer. Doch auch die Clientis Banken sind im Rahmen des US-Programms verpflichtet, ihren Kundenstamm zu analysieren, das Geschäft mit US-Kunden zu dokumentieren und zu entscheiden, ob sie sich für das Programm anmelden.

Einen ersten Beschluss haben wir gefällt, indem wir nicht in der Kategorie 2 des US-Programms teilnehmen. Banken in dieser Kategorie machen ein Schuldeingeständnis und müssen ihre Vergangenheit zusammen mit den amerikanischen Behörden bereinigen, was hohe bis sehr Bussen nach sich ziehen kann.

Wir müssen nun den US-Behörden bis Ende Oktober dieses Jahres melden, ob wir am Programm in den Kategorien 3 oder 4 teilnehmen.

- In der Kategorie 3 müssen die Banken belegen, dass sie kein US-Recht verletzt haben. Dies hat ebenfalls hohe Kosten für aufwendig zu erstellende Testate von Revisionsgesellschaften zur Folge.
- Die Kategorie 4 betrifft Regionalbanken, die nur über einen geringen Anteil an Kunden ausserhalb der Schweiz und der EU verfügen. Für die Clientis Institute steht denn auch eine Teilnahme in der Kategorie 4 im Vordergrund.

Die Clientis Banken profitieren übrigens auch im US-Steuerprogramm von der Mitgliedschaft im Verbund. Die Compliance der Clientis AG steuert und strukturiert den Prozess, was die einzelnen Banken entlastet. Dies gilt ebenso für die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen.



Damit von der internationalen Bühne zurück zu unserer Organisation, genauer zum **Personellen** in der Clientis AG. Wie mitgeteilt, ist Hans-Ulrich Stucki als Vorsitzender der **Geschäftsleitung** im Februar nach über zehn Jahren ausgetreten, um sich beruflich neu zu orientieren. Hans-Ulrich Stucki hat die Gründung der Clientis Gruppe und die wirtschaftlich erfolgreiche Entwicklung der Clientis Banken während eines Dezenniums massgeblich mitgeprägt. Wir sind ihm dafür zu grossem Dank verpflichtet.

Bis seine Nachfolge bestimmt ist, hat sein Stellvertreter Roger Auderset interimistisch den Vorsitz der Geschäftsleitung inne. Roger Auderset ist seit der Gründung der Clientis Gruppe als Finanzchef Mitglied der Geschäftsleitung der Clientis AG. Die Evaluation für die definitive Nachfolge läuft. Zum heutigen Zeitpunkt lässt sich noch nicht sagen, wann der Prozess abgeschlossen sein wird.

Zu Veränderungen wird es auch an der Spitze des **Verwaltungsrats** kommen. Sie steht im Zusammenhang mit der Überwachung der Clientis Banken, welche die FINMA im Berichtsjahr an die Clientis AG übertragen hat. Die neue sogenannte konsolidierte Überwachung entlastet die Banken in wesentlichen Punkten. Stichworte sind Eigenmittel-, Risiko- und Liquiditätsvorschriften, Kapital- und Liquiditätsplanung sowie Haftungskonzept.

Die konsolidierte Überwachung sieht auch eine konsequente Trennung von strategischen und operativen Aufgaben vor. Dies hat Auswirkungen auf den neunköpfigen Verwaltungsrat, dem bisher drei Bankleiter angehörten. Diese werden bis 2016 durch Verwaltungsratsvertreter von Clientis Banken ersetzt.

Nachdem im letzten Jahr mit Hansjörg Diller von der Clientis BS Bank Schaffhausen der erste der drei Bankleiter ausgeschieden ist, werde ich auf die diesjährige Generalversammlung im Mai zurücktreten und mich voll auf meine Tätigkeit an der Spitze der Clientis Zürcher Regionalbank konzentrieren. Der letzte im Verwaltungsrat verbleibende Bankleiter, Heinz Trösch von der Clientis Bank Oberaargau, wird sodann bis in zwei Jahren ersetzt.

Als mein Nachfolger für das Präsidium nominiert ist Christian Heydecker. Er ist Verwaltungsratspräsident der Clientis BS Bank Schaffhausen und bisheriges Mitglied des Verwaltungsrats der Clientis AG. Beruflich arbeitet er als selbständiger Rechtsanwalt in Schaffhausen.

Mit der neuen Strategie haben wir die Weichen rechtzeitig und richtig gestellt



Unsere Wertsteigerung. Unsere Bank.

Gratis Anlage-Check!

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresmitteilung 2014

© 2014  
2008 03  
© 2013 Clientis AG

Clientis  
Ihre regionale Bank

Ich komme zum Fazit und stelle fest, dass die Clientis Banken nicht nur richtig, sondern auch rechtzeitig gehandelt haben, als sie vor zwei Jahren ihre neue Strategie verabschiedeten. Wir haben uns damit einen Vorteil gegenüber ähnlich gelagerten Mitbewerbern erarbeitet. Die Massnahmen aus der Strategie sind in Umsetzung und greifen – dies soll ab diesem Jahr auch in den Kennzahlen der Fall sein. Die Massnahmen werden durch Synergiegewinne und Know-how-Austausch verstärkt.

Nicht geändert haben sich unsere beiden wichtigsten Erfolgsfaktoren, nämlich unsere zumeist langjährigen Mitarbeitenden, welche ihr Geschäft und ihre Kunden bestens kennen, und vor allem unsere Kunden, die uns ein hohes Vertrauen und eine hohe Glaubwürdigkeit attestieren. Besonders schätzen sie das seriöse, überschaubare Bankgeschäft sowie unser nachhaltiges, solides und nicht der kurzfristigen Gewinnmaximierung verpflichtetes Geschäft. Die überdurchschnittliche Eigenkapitaldecke schafft zusätzliche Sicherheit.

Wir haben somit die Weichen richtig gestellt. Mein Amt als Verwaltungsratspräsident werde ich entsprechend guten Gewissens meinem Nachfolger übergeben dürfen.