



Referate

Zürich,
6. März 2015

Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 6. März 2015

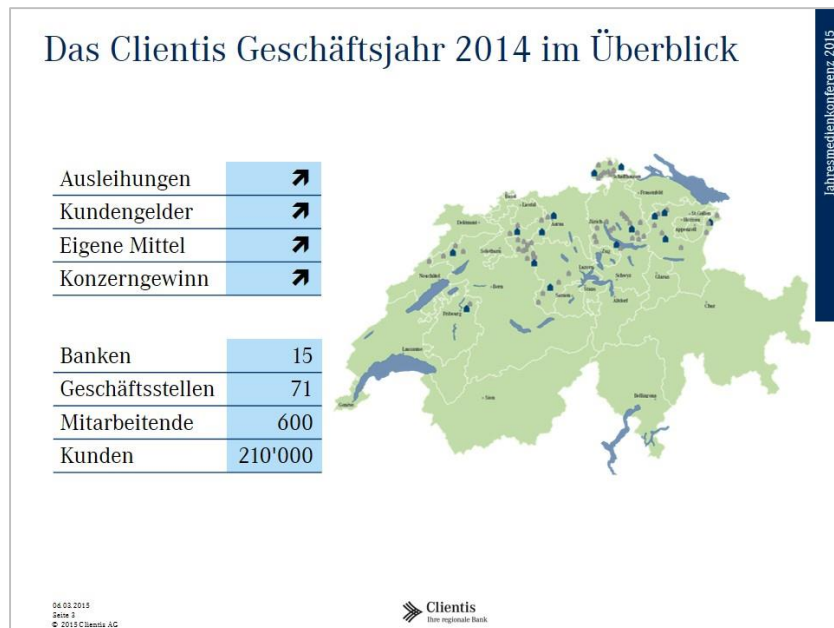
Clientis Gruppe steigert Konzerngewinn und baut Kundengeschäft aus

Es gilt das gesprochene Wort.



1 Wo steht die Clientis Gruppe?

Andreas Buri, CEO der Clientis AG



Der Überblick über das Geschäftsjahr 2014 der Clientis Gruppe präsentiert sich erfreulich. Die Clientis Banken haben ihr kontinuierliches, nachhaltiges und solides Wachstum fortgesetzt. Sie konnten die **Ausleihungen**, die **Kundengelder** sowie die **eigenen Mittel** erneut ausweiten und den **Konzerngewinn** steigern. Bemerkenswert ist, dass die Zuwachsrate bei den Hypothekenausleihungen den höchsten Wert in den elf Jahren des Bestehens der Gruppe erreicht hat.

Die äusseren Faktoren haben sich kaum von den Vorjahren unterschieden. So war das Geschäftsjahr geprägt vom **rekordtiefen Zinsniveau**, verbunden mit einem kompetitiven **Wettbewerb** unter den Banken um die Gunst der Kunden.

Unsere 15 Banken betreuen in 71 Geschäftsstellen mit rund 600 Mitarbeitenden mehr als 210'000 Kunden.

Roger Auderset wird Ihnen die detaillierten Zahlen 2014 in seinem Finanzbericht vorstellen.



Die Clientis AG entlastet Regionalbanken, damit diese sich auf ihren Markt konzentrieren können

Die Clientis AG erfüllt als schlankes Kompetenz- und Dienstleistungszentrum folgende Hauptaufgaben, auch für «Nicht-Clientis Banken»:

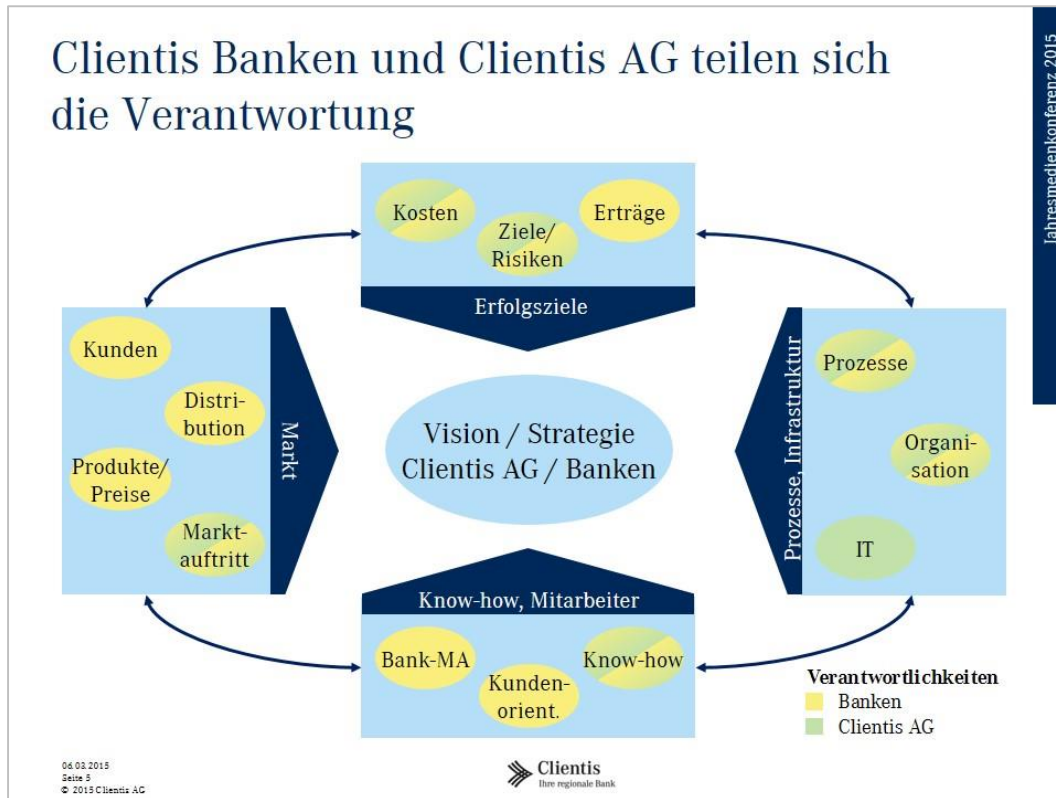


Jahresmedienkonferenz 2015

Die Clientis Gruppe steht mittlerweile in ihrem 12. Geschäftsjahr. Das schweizweit einzigartige **Geschäftsmodell** mit der engen Zusammenarbeit in Refinanzierung, Verarbeitung und Marktbearbeitung sowie dem dezentral geführten Vertrieb hat sich bewährt, wie die Geschäftszahlen über all die Jahre belegen.

Den Clientis Banken steht mit der **Clientis AG** ein gemeinsames Kompetenz- und Dienstleistungszentrum zur Verfügung, das zentrale Services erbringt. Die Banken können sich so entlasten und auf ihr Kerngeschäft, den Markt und die Kunden, konzentrieren. Insgesamt bringt der Clientis Verbund den Banken viele Vorteile, wie Sie dem aufgeblendeten Slide entnehmen können.

Die Aufgaben der Clientis AG haben sich aufgrund des geänderten Umfelds und den Anforderungen der Banken im Verlauf der Jahre stetig geändert. Ihre heutigen Hauptaufgaben in den Bereichen Finance, Operations und Vertriebsupport sind vielfältig. Die 27 Mitarbeitenden der Clientis AG erbringen dabei Leistungen für gegen 600 Mitarbeitende bei den Banken. Lagern wir die 27 Mitarbeitenden auf die Grösse, sprich Bilanzsumme, der einzelnen Banken um, entspricht dies 0,6 Personen für die kleinste Bank bis 7,2 Personen für die grösste Bank. Dies zeigt auf, dass die Clientis AG als schlanke Organisation arbeitet, ganz nach dem Motto «gemeinsam stark und effizient und dennoch selbständig».



Die positive Zusammenarbeit innerhalb der Clientis Gruppe ist auch durch eine klare **«geteilte Verantwortung»** geprägt. Sie sehen die wichtigsten Themen entlang einer vereinfachten Balanced Scorecard dargestellt. Dabei entfallen gewisse Aufgaben ganz in die Verantwortung der Mitgliedbanken oder der Clientis AG, während etliche Aufgaben gemeinsam wahrgenommen werden.

Das Modell ermöglicht auch spezielle Kooperationsformen, bei denen eine Clientis Bank für bestimmte **Fachthemen** den Lead für die ganze Gruppe übernimmt. Dies ist zum Beispiel der Fall beim Anlegen und bei der Pensionsplanung.

Dieses **Selbstverständnis** der Zusammenarbeit konnte im Verlauf der Jahre gefestigt werden und ist heute etabliert.



Wesentlich zum positiven Geschäftsgang im vergangenen Jahr beigetragen haben die weiter greifenden Massnahmen aus der **Clientis Strategie**, die namentlich auf die Ertragssteigerung und Kostenreduktion abzielt.

Abgeleitet aus der Strategie haben Geschäftsleitung und Verwaltungsrat der Clientis AG eine **Roadmap** mit acht Handlungsfeldern definiert:

1. Die weitere Stärkung der Gruppe durch die **Akquisition** zusätzlicher Banken für Dienstleistungen. Aktuell beziehen acht Institute ausserhalb der eigenen Gruppe diverse Leistungen der Clientis AG. Die am meisten angeforderten Services betreffen IT-Management, Legal & Compliance, Anlegen sowie Marketing und Kommunikation.

Neben dem Erbringen von Services steht Clientis auch für neue Mitgliedbanken offen. Ein Beitritt zu Clientis ist für eine kleinere Bank, die ihre Eigenständigkeit behalten will, eine überaus attraktive Lösung anstelle einer Fusion oder eines Verkaufs.

2. Der **Austausch** innerhalb der Gruppe wird weiter intensiviert. Der Know-how-Transfer gewinnt angesichts der laufend steigenden Komplexität an Bedeutung. In unserer Gruppe finden heute in allen Bereichen und auf allen Ebenen zahlreiche Erfahrungsaustausche und Fachtagungen statt. Dort werden untereinander auch «Best-Practice-Lösungen» vermittelt.
3. Der gezielte Einsatz des **Asset & Liability Management** wird für Ertragssteigerungen genutzt. So ist es im vergangenen Geschäftsjahr gelungen, durch die gruppenweit zentrale ALM-Steuerung substanzielle zusätzliche Erträge zu erwirtschaften. Die Banken profitieren auch hier von den Vorteilen der Gruppenzugehörigkeit.



4. Unsere bewährte **Compliance-Abteilung** stellt die Umsetzung der regulatorischen Anforderungen sicher. Angesichts der immer komplexer werdenden Vorschriften funktioniert hierbei das Clientis Prinzip «einmal analysieren und entwickeln – vielfach umsetzen» bestens. Auch in dieser Beziehung können sich die Einzelbanken spürbar entlasten.
5. Die Clientis AG unterstützt die Banken bei der weiteren Steigerung der **Effizienz**. Banken sind namentlich daran, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren. Gruppenweit wird zugleich weiter an der Standardisierung gearbeitet, was sich günstig auf die Kosten auswirkt. Hier haben wir gemeinsam noch Potenzial.
6. Zwei Beispiele aus dem letzten Geschäftsjahr, wie dank **Standardisierung** kostengünstig neue Services implementiert werden können: Um den steigenden Kundenbedürfnissen nach «Dienstleistungen für unterwegs» nachzukommen, wurden der Clientis Internetauftritt für Smartphone- und Tablet-Benutzer grundlegend überarbeitet und für e-Banking-Kunden eine kostenlose Mobile Banking App eingerichtet. Auch dabei galt das Prinzip «einmal konzipieren – kostensparend vielfach ausrollen». Dank dieses Vorgehens betragen beispielsweise die jährlichen Betriebskosten der App für die kleinste Mitgliedbank sehr günstige rund CHF 8'500.
7. Die Reduktion der **IT-Kosten** ist für die Clientis Banken ein zentraler Faktor. Sie machen heute 17% der Gesamtkosten aus. Durch ein intensives Service- und Provider-Management sind die Aufwendungen für den IT-Leistungsbezug im letzten Jahr trotz der Volumenausweitung nicht angestiegen. Hier überprüfen wir derzeit, ob wir noch über den richtigen Setup verfügen und ob uns der heutige Provider das bestmögliche Kosten-/Nutzenverhältnis ermöglicht.
8. Die **Dachmarke** Clientis ist in den Marktgebieten unserer Banken bestens etabliert. Es gilt zum einen, den Brand weiterzuentwickeln und zum andern, den vielfältigen Nutzen, den die Marke Clientis für die Banken bringt, intern wie extern noch konsequenter aufzuzeigen.
9. Die Clientis Banken sind für den **Vertrieb** eigenverantwortlich. Die Clientis AG unterstützt die Banken koordinierend, damit diese den Vertrieb weiter dynamisieren und die Mitarbeitenden laufend weiterbilden können. So verzeichnete die Weiterbildungsoffensive für die Clientis Mitarbeitenden zur Optimierung der Kundenberatung und zur Erhöhung der Vertriebsleistung im letzten Jahr eine Rekordteilnehmerzahl bei den Kursbesuchen. In den nächsten Jahren wird eine gruppenweite Zertifizierung der Clientis Mitarbeitenden realisiert.



Clientis Entscheid zum US-Steuerprogramm im Medienspiegel (Auszug)

Neue Zürcher Zeitung
Clientis nicht im US-Steuerprogramm

finews.ch
US-Steuerprogramm: 15 Banken scheren aus

TAGBLATT
Clientis-Banken haben ein reines Gewissen

Der Bund
Banken Clientis-Gruppe steigt beim US-Steuerprogramm aus

FINANZ und WIRTSCHAFT
Clientis-Banken nehmen nicht am US-Steuerprogramm teil

LE TEMPS
Clientis et Reyl renoncent au programme américain

Tages-Anzeiger
Steuerstreit Privatbanken Reyl und Clientis nicht im US-Steuerprogramm

Zürcher Oberländer
US-STEUERPROGRAMM Clientis-Bank nimmt nicht teil

BZ BERNERZEITUNG
US-STEUERPROGRAMM Clientis-Bank nimmt nicht teil

cash
Clientis Banken lehnen US-Programm ab

Schaffhauser Nachrichten
Clientis Banken nehmen nicht am US-Steuerprogramm teil

04.03.2015 Seite 7 © 2015 Clientis AG

Clientis für Details 14 ausführlichen Fakten reagiert 14. Juli 2015 die Clientis Banken bereits seit 2008 strengt Aufgaben in Umgang mit US-Kunden. (04.03.2015)

Jahresmedienkonferenz 2015



Die grossen Vorteile der Gruppenzugehörigkeit nutzen die Clientis Banken neben dem Tagesgeschäft auch in Projekten und besonderen Situationen. So konnten sich die einzelnen Institute im Prozess der Entscheidungsfindung zum **US-Steuerprogramm** dank gemeinsamer Programmkoordination personell wie finanziell bedeutend entlasten.

Nach dem Prozess, der sich über mehr als ein Jahr hinzog, sind schliesslich alle Clientis Banken zur klaren Überzeugung gelangt, dass sie keine US-Steuer Gesetze verletzt haben. Sie haben daher unisono entschieden, nicht am Programm teilzunehmen.

Die Abklärungen für das US-Programm kosteten die Clientis Banken insgesamt rund CHF 500'000, was im Branchenvergleich äusserst günstig ist.



37 weitere regulatorische Änderungen und neue Vorschriften



04.03.2015
Seite 8
© 2015 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Auch im Inland halten uns verschiedene Reformprojekte des Finanzplatzes sowie regulatorische Anforderungen auf Trab. Derzeit stehen gemäss einer Aufstellung von PWC nicht weniger als **37 weitere Änderungen und neue Vorschriften** an, die wiederum erhebliche und teure Auswirkungen haben werden.

Einen Schwerpunkt bildet dabei das neue Finanzdienstleistungsgesetz **FIDLEG**, das derzeit in der politischen Beratung steht. Der Entwurf, den der Bundesrat in die Vernehmlassung geschickt hat, überschreitet aus Sicht von inlandorientierten Banken schlichtweg die Grenze des Akzeptierbaren. Die vorgesehenen komplizierten Regelungen würden zu einer regelrechten Bürokratisierung unserer Beziehungen zu den Kunden führen und für Kunden sowie Banken hohe Kosten verursachen. Wir hoffen sehr, dass das Parlament das Gesetz in den nächsten Monaten in vernünftige Bahnen lenken wird.

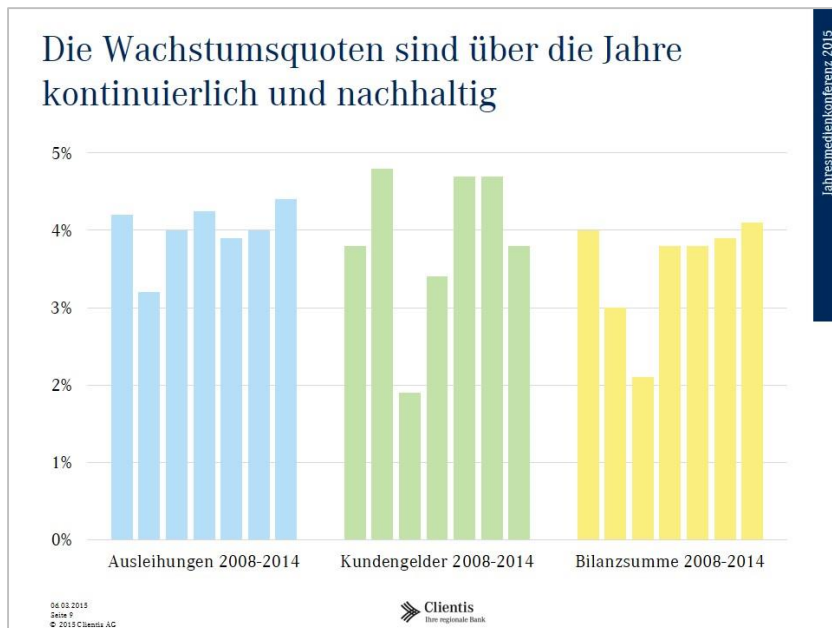
Für uns als Regionalbank ist es ärgerlich, dass die meisten neuen Vorschriften erlassen wurden und werden, weil sich einige wenige Mitbewerber grobe Fehlleistungen, vor allem im internationalen Geschäft, erlaubt haben. Die Folgen haben nun alle Banken und deren Kunden zu tragen, also auch rein inlandorientierte Regionalbanken.

Immerhin sind die Clientis Banken auch bezüglich Legal & Compliance bestens aufgestellt und profitieren vom Prinzip «einmal analysieren – mehrfach kompetent umsetzen».



2 Erfolgreiches Geschäftsjahr 2015

Roger Auderset, CFO der Clientis AG



Gerne kommentiere ich die erfreulichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2014.

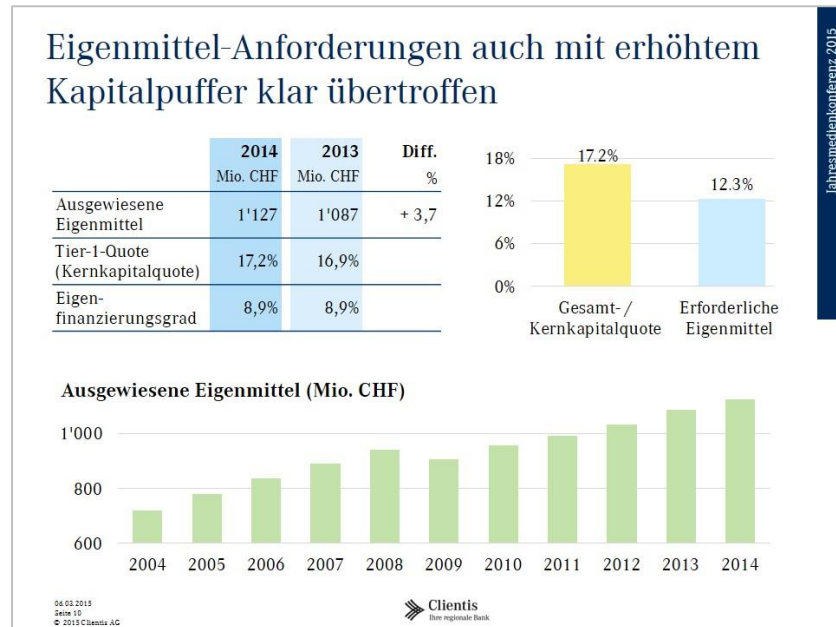
Die **Ausleihungen** an die Kunden sind um CHF 470 Millionen oder 4,4% auf CHF 11,2 Mrd. angestiegen. Davon entfallen 94% auf das eigentliche Kerngeschäft, nämlich **Hypothekarfinanzierungen**, die gar um 4,9% angewachsen sind. Es handelt sich um die höchste Zuwachsrate in den elf Jahren des Bestehens der Clientis Gruppe. Die Ausleihungen erfolgten unverändert konsequent umsichtig und nach dem Grundsatz «Qualität vor Quantität».

Der Anteil der Festhypotheken an den gesamten Hypothekarausleihungen ist von 91% auf rekordhohe 92% angestiegen. 82% der Hypothekarfinanzierungen betreffen Wohnliegenschaften; der durchschnittliche Betrag einer Clientis Hypothek beläuft sich auf CHF rund 410'000.

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle **Kundengelder**, namentlich Spareinlagen. Bei den Kundengeldern sind Netto-Neugelder im Umfang von CHF 332 Mio. oder 3,8% zugeflossen. Das Total der Kundengelder betrug Ende Jahr CHF 9,1 Mrd.

Gleichzeitig zur Zunahme der Kundengelder erhöhten sich die **Depotvolumen** – dank der Vertriebsaktivitäten und der guten Verfassung der Börsen – um 5,1% auf CHF 3,2 Mrd. Bei den Wertschriften entwickelten sich namentlich auch die beiden **Clientis Fonds** sehr positiv; ihre Volumen wuchsen um knapp 50% an. Im Vergleich mit ähnlich gelagerten Fonds erzielten sie eine überdurchschnittlich gute Performance.

Die **Bilanzsumme** nahm um 4.1% auf CHF 12,6 Mrd. zu. Es handelt sich um die höchste Wachstumsrate der letzten sieben Jahre. Insgesamt hat die Bilanzsumme in den elf Jahren des Bestehens der Gruppe um durchschnittlich ein Prozent pro Quartal zugenommen.

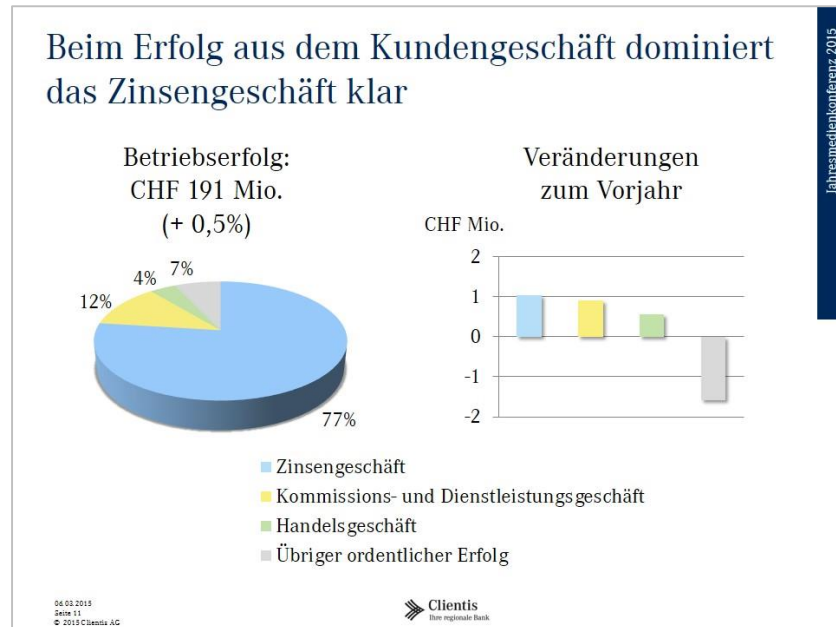


Die traditionell starke **Eigenmittelbasis** wurde weiter verbessert, und zwar um 3,7% auf CHF 1,13 Mrd. Die Ratingagentur Moody's, die ihre A3-Note für unsere langfristige Schuldnerqualität im Berichtsjahr erneut bestätigt hat, bezeichnet unverändert neben der Quantität ebenso die Qualität der Kapitalbasis als hoch.

Die Clientis Gruppe übertrifft die Eigenmittel-Anforderungen auch mit dem per Mitte 2014 auf 2% erhöhten anti-zyklischen Kapitalpuffer auf Wohnbauhypotheken bei weitem. Die erforderlichen Eigenmittel nahmen dadurch auf 12,3% zu. Die **Kernkapitalquote** (Tier 1) beträgt demgegenüber hohe 17,2%, dies sind 0,3 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Unsere Gruppe erfüllt damit auch die künftigen Anforderungen der Eigenmittelverordnung bzw. von «Basel III» deutlich.

Der **Eigenfinanzierungsgrad** (Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme) beträgt unverändert hohe 8,9%. Dieser im Branchenvergleich gute Wert ist umso höher zu gewichten, als das Clientis Geschäftsmodell risikoarm ist.

Mit Stolz darf ich in diesem Zusammenhang erwähnen, dass die **substanzstärkste Retailbank der Schweiz** nach wie vor eine Clientis Bank ist. Gemäss der jüngsten Auswertung des Instituts für Finanzdienstleistungen in Zug weist die Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen mit 14,0% den höchsten Eigenfinanzierungsgrad unter 91 untersuchten Retailbanken aus. Die Clientis Banken schneiden in diesem Vergleich generell gut ab.



Damit zur Erfolgsrechnung: Der **Betriebserfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft** erhöhte sich leicht, um 0,5% auf CHF 191 Mio.

Das Zinsengeschäft bleibt dabei mit einem Anteil von 77% am Gesamtertrag der klar wichtigste Ertragspfeiler; in der Grafik ist er blau dargestellt. Während das gelb markierte Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft 12% ausmacht, halten sich die Anteile von Handelsgeschäft und übrigem ordentlichen Erfolg je im einstelligen Prozentbereich.

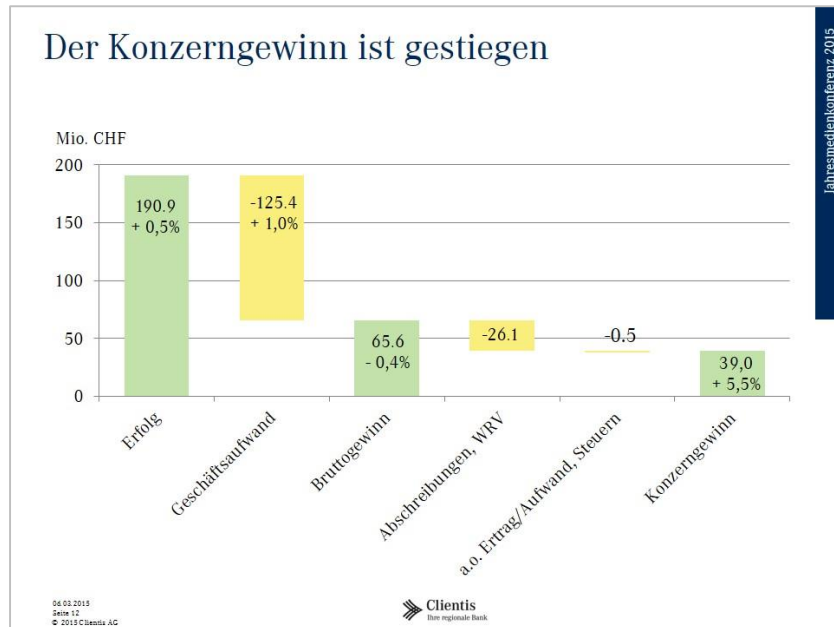
Bei der Umsetzung eines unserer Langfrist-Ziele sind wir weiter vorangekommen, nämlich die **Abhängigkeit vom Zinsdifferenzgeschäft** zu verkleinern. So konnten wir den Anteil des Zinsgeschäfts am Gesamtertrag in den letzten sieben Jahren von 84% auf 77% vermindern.

Im **Zinsengeschäft** nahm der Erfolg 2014 um 0,7% auf CHF 148 Mio. zu. Der Zuwachs resultierte trotz geringerer Zinsmarge aus der Volumenausweitung. Die Bruttozinsspanne hat sich dabei weiter verengt, nämlich von 1,24% im Vorjahr auf 1,20% im Berichtsjahr.

Der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft**, der namentlich das Wertschriftengeschäft sowie spezielle Beratungsaktivitäten wie Pensionsplanungen abbildet, nahm um 4,3% auf CHF 22 Mio. zu.

Der Erfolg aus dem **Handelsgeschäft**, das weitestehend das Change- und Devisengeschäft beinhaltet, verbesserte sich sogar um 8,6% auf CHF 7 Mio.

Demgegenüber verringerte sich der **übrige ordentliche Erfolg**, der vorwiegend Liegenschaften und Beteiligungen umfasst, um 10% auf CHF 14 Mio.



Der **Geschäftsaufwand** erhöhte sich marginal um 1% auf CHF 125 Mio. Dabei blieben die Sachkosten konstant, während die Personalkosten um 1,8% zunahmen.

Der **Bruttogewinn** blieb praktisch konstant bei CHF 66 Mio.

Der Geschäftsaufwand im Verhältnis zum Betriebsertrag, die sogenannte Cost/Income-Ratio, erhöhte sich leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 65,7%.

Nach Abschreibungen, Wertberichtigungen sowie Steuern und ausserordentlichem Ertrag bzw. Aufwand verbesserte sich der **Konzerngewinn** um 5,5% auf CHF 39 Mio.



Wie wird 2015 der Ausbau unseres Bankgeschäfts verlaufen?

Unser Eigenheim. Unsere Bank.

Hypotheken nach Mass!

Clientis
Ihre regionale Bank

04.03.2015
Seite 13
© 2015 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2015

Damit komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2015. Bis am 15. Januar waren sich die Auguren einig, dass sich hierzulande die positive Entwicklung im Rahmen der Vorjahre fortsetzen werde; sie prognostizierten allgemein ein Wachstum von rund 2%. Zur Überraschung aller hat die Nationalbank an besagtem 15. Januar den Mindestkurs zum Euro aufgehoben und Negativzinsen eingeführt.

Die Konjunkturforschungsinstitute haben in der Folge ihre Prognosen für die Schweizer Wirtschaft deutlich nach unten korrigiert. Insgesamt ergibt sich daraus ein recht düsteres Bild mit einer möglichen Rezession und höheren Arbeitslosenzahlen.

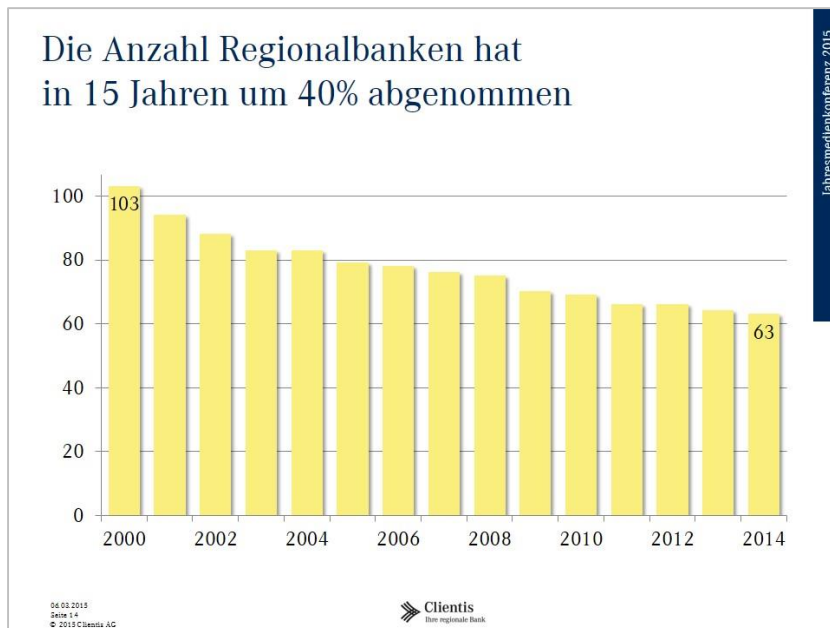
Was bedeutet dies für die Clientis Banken?

- ▶ Zunächst: Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses hat nur einen geringen direkten Einfluss auf die Clientis Banken, da sie nicht wesentlich in Fremdwährungen exponiert sind. Ein lang anhaltendes Tiefzinsniveau, das seit Dezember 2014 sogar mit negativen Leitzinsen untermauert ist, bedeutet für alle Banken ein sehr anspruchsvolles Umfeld im Zinsengeschäft. Ein effizientes Asset & Liability Management, wie es bei Clientis etabliert ist, ist da von grösster Bedeutung.
- ▶ Sodann: Von den Negativzinsen sind die Clientis Banken aus heutiger Sicht nicht direkt betroffen. Ihre konsolidierten Einlagen betragen derzeit nur rund die Hälfte jenes Betrags, ab dem die Nationalbank Negativzinsen erhebt.
- ▶ Schliesslich: Für Retailbanken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen besonders wichtig sind die Entwicklung des Zinsniveaus sowie die Aussichten für Baugewerbe und Immobilienmarkt. Die Auswirkungen der SNB-Entscheide auf die Ertragsentwicklung der Clientis Gruppe können wir heute noch nicht voll abschätzen.



3 Wohin geht die Reise?

Christian Heydecker, Verwaltungsratspräsident Clientis AG



Die Regionalbanken gelten als Wiege des Schweizer Bankwesens, die ältesten Institute sind rund 200-jährig. So wird die Clientis Sparcassa 1816 mit Hauptsitz in Wädenswil im nächsten Jahr ihren 200. Geburtstag feiern können – sie trägt stolz das Gründungsjahr in ihrem Namen.

Die Regionalbanken sind in ihren Marktgebieten tief verankert. Nicht selten ist die Generalversammlung einer Bank der bedeutendste Anlass im Jahresverlauf einer Gemeinde. Bei Clientis Banken nehmen zum Teil weit über 1000 Personen als Aktionäre oder Genossenschafter an diesen Versammlungen teil.

Die Regionalbanken haben entsprechend eine treue Kundschaft, die ihnen in repräsentativen Umfragen regelmässig Bestnoten bezüglich **Zufriedenheit** und **Vertrauen** erteilen. Trotzdem hat die Zahl der Regionalbanken in den letzten Jahren deutlich abgenommen, wie unsere Grafik aufzeigt. Zumeist sind Fusionen untereinander für den Rückgang verantwortlich, sodass die **Substanz** mehrheitlich erhalten geblieben ist.



Die aktuell 63 Regionalbanken in der Schweiz

Jahresmedienkonferenz 2015



So präsentiert sich die Regionalbanken-Landschaft Schweiz aktuell. Von den insgesamt **63 Banken** sind 52 in Gruppen bzw. Gruppierungen eingebunden. Dabei ist die Zusammenarbeit innerhalb der einzelnen Gruppen unterschiedlich eng ausgeprägt.

Von den 36 RBA-Banken gehören 15 der Clientis Gruppe an. Zusätzlich erbringt die Clientis AG das IT-Management für zwei weitere RBA-Banken sowie für eine Auslandbank.

Alle Clientis Banken sind heute RBA-Banken. Die Bedeutung von **RBA** mit ihren Entris-Tochtergesellschaften hat in den letzten Jahren abgenommen. Ihre wichtigsten Funktionen seit der Gründung vor rund 20 Jahren waren der gemeinsame Solidaritätsfonds sowie die gemeinsame IT, die gemeinsame Giroorganisation und die interne Revision für die RBA-Banken.

Mit dem Verkauf des IT-Geschäfts von Entris Banking an Swisscom vor zwei Jahren ist ein wichtiger Pfeiler von RBA weggebrochen. Die RBA-Banken arbeiten daher heute schwergewichtig noch über die Giroorganisation zusammen und lassen die interne Revision von Entris Audit ausführen.

Die Clientis Gruppe ist bestrebt, noch vorhandene Doppelspurigkeiten und Redundanzen mit RBA abzubauen.



Die Hürden für nicht in Gruppierungen eingebundene kleinere Banken werden höher



Jahresmedienkonferenz 2015

Die Konsolidierung in der Schweizer Bankbranche wird aus unserer Sicht anhalten, speziell auch bei den Regionalbanken. Die **Zinsmarge** als mit Abstand wichtigster Ertragspfeiler wird sich weiter verengen, und entsprechend wird der **Wettbewerb** zusehends intensiver. Parallel dazu führen veränderte **Kundenbedürfnisse** für ein breites Serviceangebot über möglichst alle Distributionskanäle sowie der «**Regulierungs-Tsunami**» zu bedeutenden Mehrkosten. Vor allem für kleinere Institute dürften unter diesen Vorzeichen die Hürden, um am Markt bestehen zu können, noch höher werden.

Um profitabel zu bleiben, sind daher einerseits die Stärkung weiterer **Ertragspfeiler** und andererseits **Kosteneinsparungen** gefragt. In beiden Fällen gewinnt die Zusammenarbeit mit andern Instituten oder Regionalbanken-Gruppierungen an Bedeutung. In diesem Umfeld führen Bankverantwortliche heute vermehrt Gespräche über mögliche Kooperationen.



Dank ausgelagerter Leistungen können auch kleinere Banken selbständig bleiben

Zentral erbrachte Leistungen

- Zentraler Einkauf, u.a. IT
- Legal & Compliance
- IT-Management
- Marketing und Kommunikation
- Ausbildung
- Risikokontrolle und IKS
- Asset & Liability Management
- Anlageinstrumente
- Alle Bereiche: Beratung, Support und Reportings



Vorteile für Banken

- Ertragssteigerungen durch gemeinsame Strategie
- Neue Produkte und Leistungen gemäss Anforderungen Banken
- Kosteneinsparungen durch Volumenbündelung
- Regulatorische Entlastungen
- Know-how-Austausch in allen Bereichen («Best Practice»)
- Single Point of Contact gegenüber Outsourcing-Providern

Bei den Zusammenarbeitsformen steht die Auslagerung von Prozessen und Dienstleistungen aus der Wertschöpfungskette im Vordergrund. In Frage kommen praktisch alle Aufgaben, die sich nicht auf die direkte Kundenbetreuung beziehen. Neben **Standardisierungen** und **zentralem Einkauf** gehören dazu namentlich umfassende und nachhaltige Entlastungen im **IT-Management**, ferner kosteneffiziente Lösungen für die immer komplexer werdenden Anforderungen an **Legal & Compliance**, Unterstützung bei **Marketing**, Kommunikation und Ausbildung sowie Controlling- und Reportingaufgaben.

Geeignete Kooperationen erlauben es den Banken, die **Selbständigkeit** mit den eigenen Organen und den Entscheidungskompetenzen zu behalten. Weitsichtig handelnde Verwaltungsräte werden Zusammenarbeitsformen aus einer Position der Stärke anstreben.



Der Clientis Kompass weist den Weg in die gemeinsame Zukunft



04.02.2015
Seite 18
© 2015 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2015

Ich komme zum **Fazit** und stelle fest, dass die Clientis Banken mit ihrer Strategie nicht nur richtig, sondern auch rechtzeitig handelten und damit den Kompass gemeinsam eingestellt haben. Wir haben uns damit einen wichtigen **Vorteil** gegenüber ähnlich gelagerten Mitbewerbern erarbeitet. Die Massnahmen aus der **Strategie** greifen und werden durch **Synergiegewinne** und **Know-how-Austausch** verstärkt.

Nicht geändert haben sich unsere beiden wichtigsten **Erfolgsfaktoren**, nämlich unsere zumeist langjährigen Mitarbeitenden, die 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 hohe zusätzliche Sicherheit.

Trotz aktuell etwas rauem «Seegang» blicken wir optimistisch und zuversichtlich in die Zukunft.