



## Referate

Zürich,  
11. März 2016

Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 11. März 2016

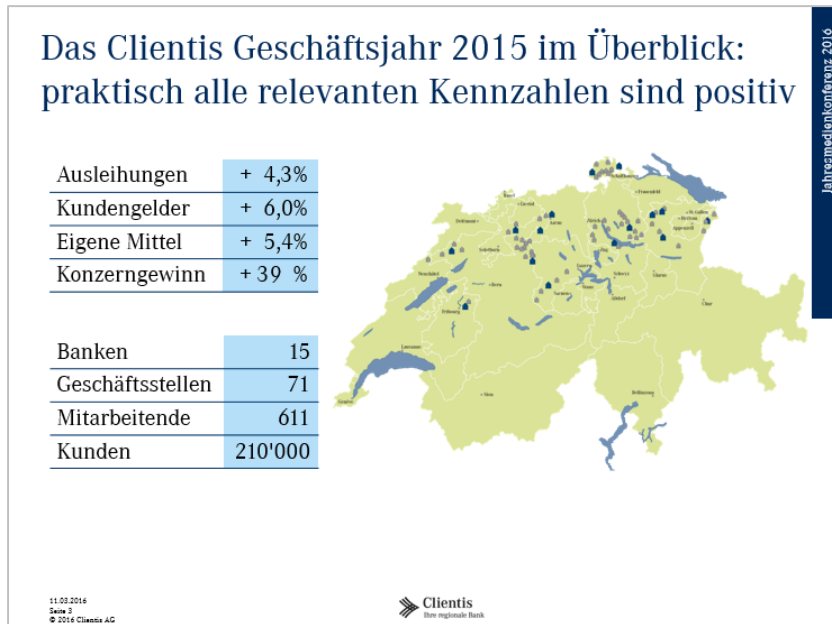
### **Clientis Gruppe steigert Konzerngewinn markant und gewinnt neue Kundenbanken**

Es gilt das gesprochene Wort.



## 1 Sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2015

Roger Auderset, CFO der Clientis AG

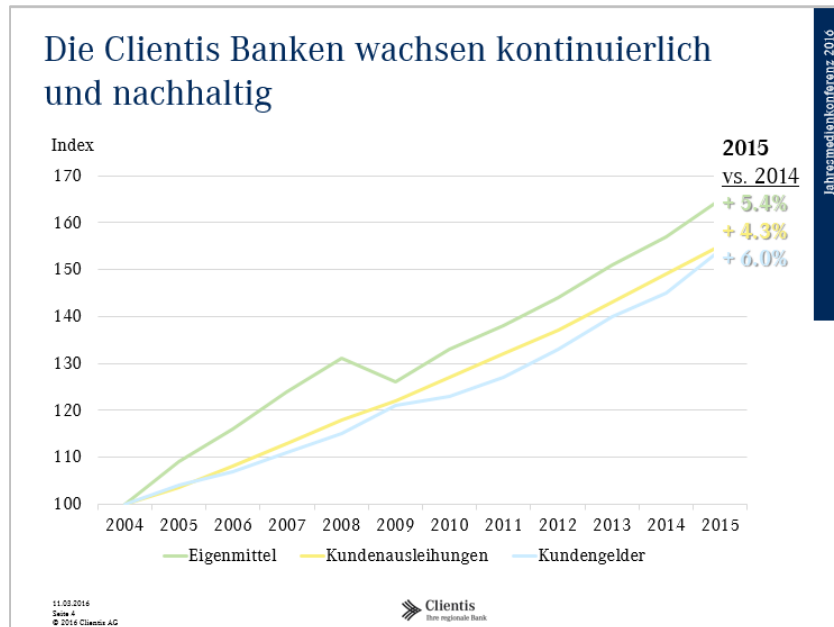


Das Geschäftsjahr 2015 ist für die Clientis Gruppe mit ihren 15 selbständigen Banken sehr erfreulich verlaufen. Sie konnte praktisch alle relevanten Kennzahlen verbessern und so ihr nachhaltiges und solides Wachstum fortsetzen.

Die Clientis Banken haben die **Ausleihungen** an die Kunden und die **Kundengelder** ausgeweitet, wobei die Zuwachsrate bei den Kundengeldern den höchsten Wert in den zwölf Jahren des Bestehens der Gruppe erreicht hat.

Die Banken haben ferner die **eigenen Mittel** erneut gestärkt und den **Konzerngewinn** markant gesteigert.

Sie betreuten in 71 Geschäftsstellen mit rund 600 Mitarbeitenden mehr als 210'000 Kunden.



Die kontinuierliche Entwicklung von 2015 reiht sich in jene der Vorjahre ein, wie unsere Grafik verdeutlicht. Seit der Gründung der Clientis Gruppe sind Ausleihungen, Kundengelder und Eigenmittel mit einer Ausnahme stetig gestiegen. Grössere Ausschläge in den Kurven sind dabei ausgeblieben – auch während der Finanzkrise. Der einzige Rückgang bei den Eigenmitteln im Jahr 2009 war in der Fusion von zwei Clientis Banken begründet.

Im Geschäftsjahr 2015 sind die **Ausleihungen** an die Kunden um CHF 478 Mio. oder 4,3% auf CHF 11,7 Mrd. angestiegen. Davon entfallen 94% auf das eigentliche Kerngeschäft, nämlich **Hypothekendarfinanzierungen**, die um 4,2% angewachsen sind.

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle **Kundengelder**, namentlich Spareinlagen. Den Clientis Banken flossen 2015 neue Kundengelder von netto CHF 549 Mio. zu; der Bestand wuchs so stark an wie noch nie, nämlich um 6,0% auf CHF 9,7 Mrd.

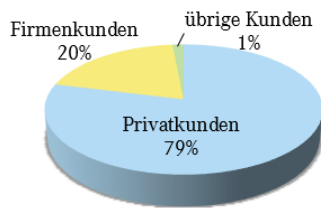
Der im Branchenvergleich bereits hohe **Deckungsgrad** der Ausleihungen durch Kundengelder konnte weiter um 1,4 Prozentpunkte auf 82,7% verbessert werden.

Die konsolidierte **Bilanzsumme** stieg aufgrund des Wachstums im Kundengeschäft und höherer flüssiger Mittel um 8,1% auf CHF 13,5 Mrd. an.

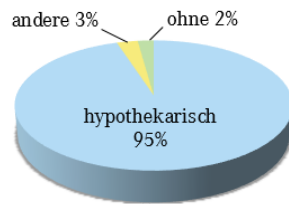


## Das Kreditportfolio bleibt stabil und risikoarm

Ausleihungen 2015  
nach Kundensegmenten



Ausleihungen 2015  
nach Deckungsarten



Jahresmedienkonferenz 2016

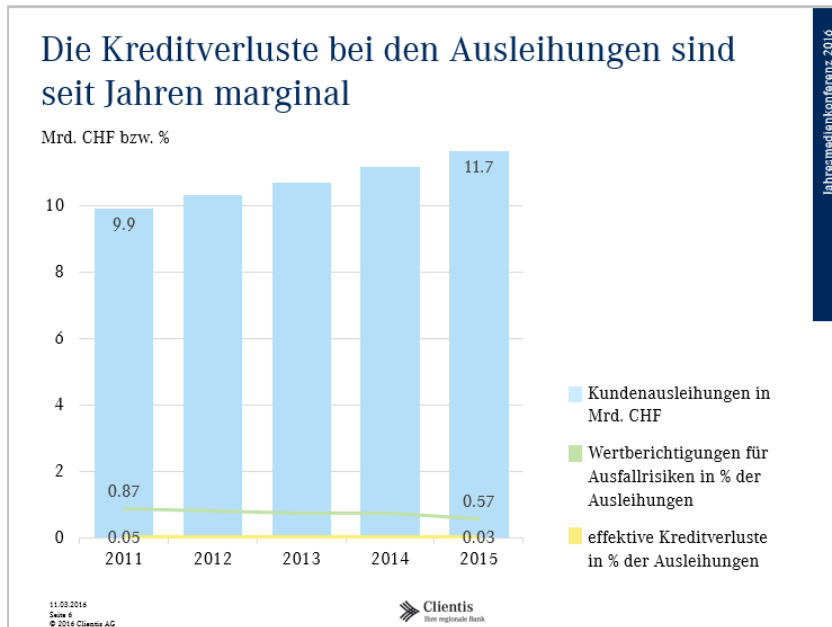
11.03.2016  
Seite 5  
© 2016 Clientis AG

**Clientis**  
Ihre regionale Bank

Die Kennzahlen zeigen es: Die Clientis Banken sind typische Hypothekarinstitute. Die Aufteilung der Ausleihungen nach **Kundensegmenten** ändert sich im Verlauf der Jahre nur geringfügig; das Kreditportfolio ist entsprechend stabil.

Im Geschäftsjahr 2015 wurden vier Fünftel der Ausleihungen an Privatkunden gewährt, während ein Fünftel von Firmen, in den allermeisten Fällen KMU, beansprucht wurde. Auch bei den Firmenkunden sind Hypothekarkredite die klar häufigste Form der Ausleihungen.

Bei der Aufteilung nach **Deckungsarten** zeigt sich, dass 95% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt sind. Dies verdeutlicht, dass das Kreditportfolio sehr gut unterlegt und daher risikoarm ist.

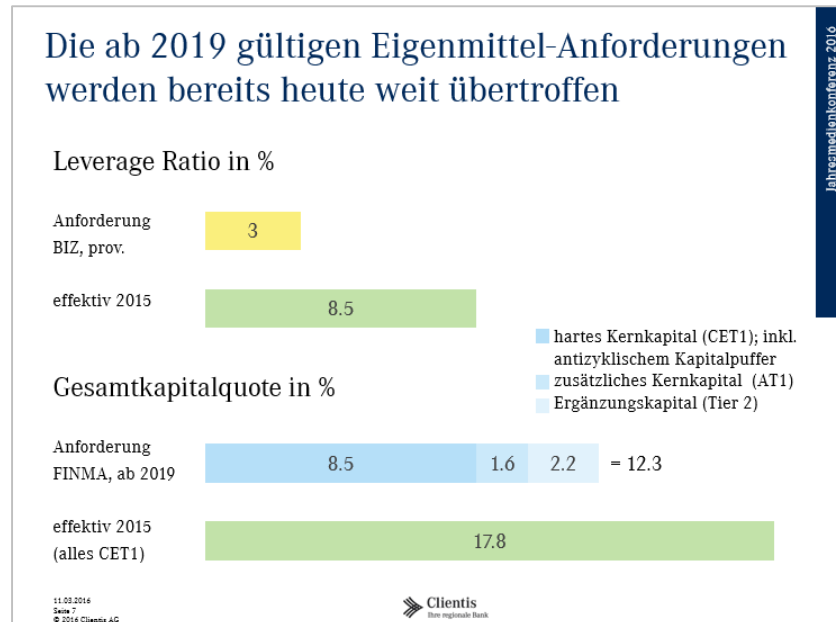


Bei den Clientis Banken gelten seit jeher die Grundsätze «**Sicherheit vor Wachstum**» bzw. «Qualität vor Quantität». Sie vergeben Finanzierungen entsprechend umsichtig – nur nach gründlicher Prüfung und nach klar definierten Grundsätzen. Die Kredite werden dabei praktisch ausschliesslich in den jeweiligen Marktgebieten gewährt, wo die Banken die Kunden kennen und die Risiken abschätzen können.

Die **Wertberichtigungen** für Ausfallrisiken sind entsprechend seit Jahren sehr gering; sie haben in den letzten Jahren sogar abgenommen und betragen im Geschäftsjahr 2015 ein halbes Prozent. Die effektiven **Kreditverluste** beliefen sich sogar nur auf 0,3 Promille und können damit als marginal bezeichnet werden.

Vor dem Hintergrund unserer Grafik relativiert sich für unsere Banken auch die seit Jahren immer wieder dargestellte drohende **Immobilienblase**. Wir gehen davon aus, dass uns die Folgen des Platzens einer allfälligen Blase nicht substanziell treffen würden, zumal unsere Banken nicht in den Hot-Spot-Regionen aktiv sind.

Apropos vorsichtige Kreditvergabe: Die älteste Clientis Bank wendet dieses Prinzip seit nunmehr zwei Jahrhunderten erfolgreich an. Die Clientis Sparcassa 1816 mit Sitz in Wädenswil feiert in diesem Jahr ihr 200-jähriges Bestehen.

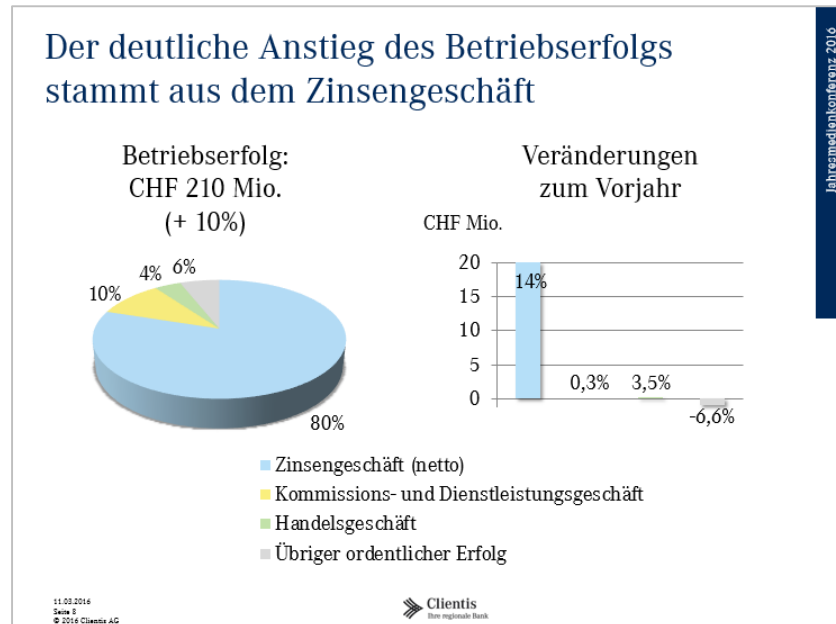


Ich komme zu den **Eigenmitteln**. Die Clientis Gruppe hat ihre traditionell starke Eigenmittelbasis erneut verbessert, und zwar um 5,4% auf CHF 1,19 Mrd.

Die **Leverage Ratio** setzt die ungewichtete Bilanzsumme ins Verhältnis zum regulatorischen Eigenkapital. Sie betrug für die Clientis Gruppe Ende 2015 hohe 8,5% und ist damit fast dreimal so hoch wie die voraussichtliche künftige Anforderung nach «Basel III». Dieser auch im Branchenvergleich gute Wert ist umso höher zu gewichten, als das Clientis Geschäftsmodell – wie soeben aufgezeigt – risikoarm ist.

Die **Gesamtkapitalquote** wurde weiter auf 17,8% (Vorjahr 17,2%) gesteigert. Die Gruppe übertrifft damit die ab 2019 gültigen Eigenmittel-Anforderungen der FINMA von 12,3% bereits jetzt deutlich. Weil die Clientis Gruppe ausschliesslich über «hartes Eigenkapital» verfügt, ist die Gesamtkapitalquote identisch mit der Kernkapitalquote, die als «Tier 1» bezeichnet wird.

Mit Stolz darf ich in diesem Zusammenhang erwähnen, dass die **substanzstärkste Retailbank der Schweiz** nach wie vor eine Clientis Bank ist. Dies zeigt die jüngste Auswertung des zur Hochschule Luzern gehörenden Instituts für Finanzdienstleistungen in Zug. Danach weist die Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen mit 13,9% den höchsten Eigenfinanzierungsgrad unter 90 untersuchten Retailbanken aus. Die Clientis Banken schneiden in diesem Vergleich generell gut ab.



Damit zur Erfolgsrechnung: Der **Betriebserfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft** erhöhte sich deutlich, um 10% auf CHF 210 Mio.

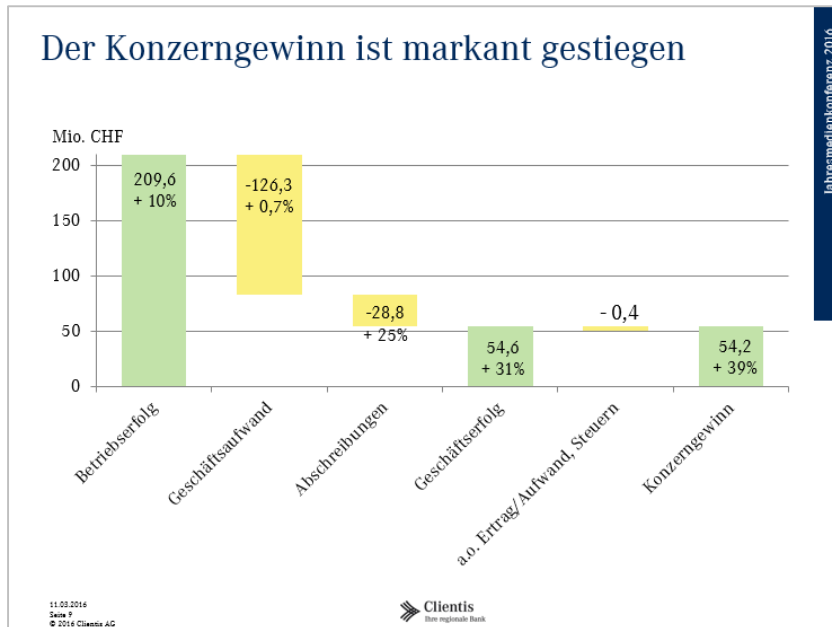
Das **Zinsgeschäft** bleibt mit einem Anteil von 80% am Betriebserfolg der klar wichtigste Ertragspfeiler; in der Grafik ist er blau dargestellt. Während das gelb markierte Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft 10% ausmacht, halten sich die Anteile von Handelsgeschäft und übrigem ordentlichen Erfolg je im einstelligen Prozentbereich.

Wie die Grafik zeigt, ist der höhere Betriebserfolg auf das Zinsgeschäft zurückzuführen. Trotz des Negativzinsumfelds konnten die Clientis Banken den **Netto-Zinserfolg** um CHF 20 Mio. oder 14% auf CHF 167 Mio. steigern. Dazu beigetragen haben vor allem die Volumenausweitung im Hypothekengeschäft und tiefere Refinanzierungskosten. Entsprechend konnte die Bruttozinsmarge unverändert bei 1,20% gehalten werden. Als Gruppenvorteile bewährten sich zudem das aktive Liquiditätsmanagement sowie der zentrale Zugang zum Geld- und Kapitalmarkt. Mit der Umstellung auf die neuen Rechnungslegungs-Vorschriften wurden nicht mehr benötigte Wertberichtigungen von CHF 10 Mio. aufgelöst, was den Netto-Zinserfolg positiv beeinflusste.

Der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft**, der namentlich das Wertschriftengeschäft sowie spezielle Beratungsaktivitäten wie Pensionsplanungen abbildet, nahm um 0,3% auf CHF 22 Mio. zu.

Der Erfolg aus dem **Handelsgeschäft**, das primär das Change- und Devisengeschäft beinhaltet, verbesserte sich um 3,5% auf CHF 7 Mio.

Demgegenüber verringerte sich der **übrige ordentliche Erfolg**, der vorwiegend Liegenschaften und Beteiligungen umfasst, um 6,6% auf CHF 13 Mio.



Während sich der **Betriebserfolg** um 10% erhöhte, nahm der **Geschäftsaufwand** nur marginal um 0,7% auf CHF 126 Mio. zu. Der Geschäftsaufwand im Verhältnis zum Betriebsertrag, die sogenannte **Cost/Income-Ratio**, verbesserte sich entsprechend deutlich auf 60,2%; im Vorjahr hatte der Wert 65,9% betragen.

Die neuen Rechnungslegungs-Vorschriften haben auch neue Gliederungen und Bezeichnungen mit sich gebracht. So sind nun vom Betriebserfolg u.a. auch die **Abschreibungen** auf Sachanlagen und immateriellen Werten abzuziehen. Die gesamte Position beläuft sich auf CHF 29 Mio.; sie ist 25% höher als im Vorjahr. Die Zunahme ist auf die letzte Tranche der IT-Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Wechsel auf die Kernbanken-Software Finnova im Jahr 2011 zurückzuführen. Diese Tranche ist höher als in den Vorjahren.

Der Bruttogewinn wird nicht mehr ausgewiesen. Dafür gibt es neu den **Geschäftserfolg**. Dieser stieg um 31% auf CHF 54,6 Mio.

Jahr für Jahr zahlt Clientis auch Steuern. Der höhere Erfolg hatte 2015 auch höhere **Steuern** zur Folge; diese nahmen um 18% auf CHF 10 Mio. zu.

Nach Steuern sowie ausserordentlichem Ertrag bzw. Aufwand verbesserte sich der **Konzerngewinn** um 39% auf CHF 54,2 Mio. Nach Eliminierung aller einmaligen Sonderfaktoren resultiert ein «bereinigter operativer Konzerngewinn» von CHF 51,9 Mio., was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von 33% entspricht.

Für die Clientis Gruppe ebenfalls erfreulich ist das 2015 von Moody's angehobene **Rating**. Die Agentur bewertet die langfristigen Verbindlichkeiten neu mit «A2» und die kurzfristigen Verbindlichkeiten gar mit der Höchstnote «Prime 1». Das Rating unterstreicht die solide Bonität der Gruppe und ermöglicht ihr einen eigenen Kapitalmarkt-Zugang. Dieser wurde 2015 mit der Emission einer weiteren Anleihe von CHF 105 Mio. mit sieben Jahren Laufzeit und einem Zinssatz von 0,5% genutzt.





## Wie wird der Jahrgang 2016 unseres Bankgeschäfts ausfallen?



11.02.2016  
Seite 10  
© 2016 Clientis AG



Abschliessend komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2016. Für die Clientis Banken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen sind die Entwicklung des Zinsniveaus und die Aussichten im Baugewerbe besonders wichtig.

Die Gruppe geht davon aus, dass sich das Zinsniveau in der Schweiz weiterhin auf dem sehr tiefen Niveau halten und die Bautätigkeit in den jeweiligen Marktgebieten der Banken im Rahmen des Vorjahres bewegen wird.

Trotz grossem Wettbewerb um die Gunst der Kunden sollten die Clientis Banken auch 2016 zusätzliche **Geschäftsvolumen** gewinnen können – dies dank ihrer regionalen Verwurzelung, des grossen Kundenvertrauens und den Anstrengungen im Vertrieb.

Mit Blick auf die **Ertragsaussichten** ist das anhaltend anspruchsvolle Umfeld zu berücksichtigen. Dies betrifft besonders das Tiefzinsniveau und den starken Franken mit den möglichen Auswirkungen auf unsere Firmenkunden. Dank unseres nachhaltigen Wachstums rechnen wir trotzdem damit, den Ertrag auf Vorjahresniveau halten zu können.



## 2 Clientis Leistungen für 27 Regionalbanken

Andreas Buri, CEO der Clientis AG

**Vorteile der Clientis Gruppenzugehörigkeit –  
Prinzip: einmal entwickeln und x-fach ausrollen**

|                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Entlastungen</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Regulierungen und Compliance</li><li>• Risk, Finance- und IT-Management</li></ul>  |
| <b>Ertragssteigerungen</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppenweit ertragsoptimierte Liquiditätshaltung</li><li>• Beratung für Asset &amp; Liability Management</li><li>• Koordinierte Fachführung im Kundensegment Anlagen</li></ul> |
| <b>Kosteneinsparungen</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Skaleneffekte und Volumenbündelung</li><li>• IT-Plattform-Management</li><li>• Service- und Provider-Management</li></ul>  |
| <b>Effizienzgewinne</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Marktbearbeitung mit Dachmarke, Produkt-Innovationen</li><li>• Ausbildung</li><li>• Prozesse und Projekte</li></ul>  |
| <b>Refinanzierung</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kapitalmarktfähigkeit</li><li>• Rating</li></ul>   |
| <b>Sicherheit</b>          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppeninterner Risikoausgleich</li><li>• Haftungskonzept / Solidaritätsnetz</li></ul>   |
| <b>«Best Practice»</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Know-how-Austausch</li><li>• Support, Reportings, Benchmarkings</li></ul>  |

11.02.2016  
Seite 11  
© 2016 Clientis AG

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2016

Die Clientis Gruppe steht mittlerweile in ihrem 13. Geschäftsjahr. Unser schweizweit einzigartiges **Geschäftsmodell** mit der engen Zusammenarbeit in Refinanzierung, Verarbeitung und Marktbearbeitung sowie dem dezentral geführten Vertrieb ist wirtschaftlich nachhaltig, wie Sie den Ausführungen von Roger Auderset entnehmen konnten.

Mit dem erfolgreichen und zukunftsweisenden Geschäftsmodell erzielen die Clientis Banken eine Vielzahl von wesentlichen Vorteilen – dies nach dem Prinzip «einmal analysieren und entwickeln – mehrfach ausrollen». Die wichtigsten Vorteile sehen sie eingeblenDET. Es geht um Entlastungen, Ertragssteigerungen, Kosteneinsparungen, Effizienzgewinne, günstigere Refinanzierung, eine höhere Sicherheit sowie den gegenseitigen Austausch von «Best Practice».

Die Clientis Banken wollen diese grossen Vorteile weiterhin nutzen. Sie haben entsprechend 2015 ihr Commitment zur langfristigen Fortsetzung der **gemeinsamen Zukunft** bekräftigt und das Clientis Vertragswerk entsprechend angepasst.



### Regionalbanken ausserhalb der Clientis Gruppe beziehen vielfältige Leistungen der Clientis AG

|                      |  |  |
|----------------------|--|--|
| Corporate Governance | Legal & Compliance<br>Module 1-6           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Leistungsangebot für Drittbanken in 9 Bereichen</li><li>• 12 Drittbanken nutzen ab 2016 Leistungen in unterschiedlichen Bereichen</li><li>• Bedeutendste Leistung ist neu das IT-Plattform-Management für 10 Drittbanken</li></ul> |
|                      | Risiko-Management<br>Module 1-3            |  |
| Finance              | Asset & Liability Management<br>Module 1-2 |  |
|                      | Gesamtbanksteuerung                        |  |
|                      | Rechnungswesen<br>Module 1-5               |  |
| IT                   | Plattform-Management                       |  |
| Vertrieb             | Vertriebssupport<br>Module 1-3             |  |
|                      | Segmentsführung Anlegen                    |  |
|                      | Fachführung Pensionsplanung                |  |

11.02.2016  
Seite 11  
© 2016 Clientis AG

Clientis  
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2016

Die Clientis AG, das gemeinsame Kompetenz- und Dienstleistungszentrum, erbringt künftig nicht nur Leistungen für die 15 Clientis Banken, sondern auch für elf weitere Regionalbanken ausserhalb der Clientis Gruppe und eine Auslandbank, insgesamt also **27 Banken**. Die 30 Mitarbeitenden der Clientis AG entlasten und unterstützen so rund 800 Mitarbeitende bei den 27 Banken, die zusammen eine Bilanzsumme von mehr als CHF 18 Mrd. aufweisen.

Sie sehen das Clientis Angebot für die Drittbanken aufgeblendet; es umfasst neun Bereiche in den Geschäftsfeldern Corporate Governance, Finance, IT und Vertrieb. Die Banken wählen die für sie passenden Leistungen frei; diese bestehen teilweise aus verschiedenen, ebenso frei wählbaren Modulen. Die Services für die Clientis Banken und die Drittbanken sind identisch.

Die umfangmässig nunmehr bedeutendste Leistung ist das sogenannte **IT-Plattform-Management**. Es wird von zehn Drittbanken beansprucht, die sich so für den Betrieb der IT nachhaltig und umfassend entlasten. Konkret bündelt und koordiniert die Clientis AG die Weiterentwicklung der Kernbanken-Software Finnova gemäss den Anforderungen der Banken. Sie testet und implementiert neue Software-Versionen von Finnova, womit nicht jede Bank diese Arbeiten einzeln vornehmen muss. Einkauf, Vertragsmanagement und Provider-Überwachung erledigt die Clientis AG zentral und kostengünstig.



Von den aktuell **62 Regionalbanken** in der Schweiz sind 51 in Gruppen bzw. Gruppierungen eingebunden. Dabei ist die Zusammenarbeit innerhalb der einzelnen Gruppen unterschiedlich stark ausgeprägt.

Von den 36 RBA-Banken gehören 15 der Clientis Gruppe an. Wie erwähnt, erbringt die Clientis AG künftig das IT-Plattform-Management für 10 weitere Institute. Der Gewinn der sieben zusätzlichen Kundenbanken steht im Zusammenhang mit den 2017 auslaufenden IT-Verträgen innerhalb der RBA-Gruppe.

Die Clientis Gruppe hat sich in der Informatik ab 2018 für eine sogenannte **Multiprovider-Strategie** entschieden. Damit sollen die besonderen Anforderungen, die das Clientis Geschäftsmodell an die **Flexibilität** und die **Qualität** der IT-Dienstleistungen stellt, noch besser erfüllt und gleichzeitig die **IT-Kosten**, der grösste Kostenblock beim Sachaufwand, signifikant gesenkt werden.

Die zehn Institute ausserhalb unserer Gruppe schliessen sich der neuen Clientis IT-Strategie an. Die insgesamt 25 Banken werden in den Jahren 2016 und 2017 ein gemeinsames **Transitionsprojekt** durchführen. Dieses umfasst den Wechsel des IT-Providers für den Rechenzentrums-Betrieb und das Application Management. Ab 2018 werden alle Banken von der neuen Lösung profitieren.

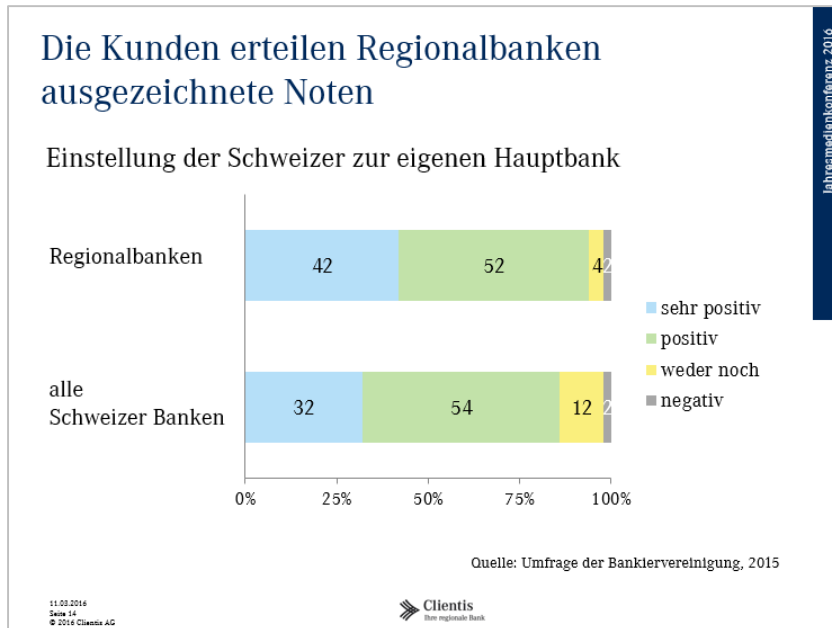
Das von allen 25 Banken genutzte Kernbankensystem Finnova ist von der Änderung nicht betroffen.

Mit der Anpassung ihres Gesellschaftsvertrages und dem Gewinn der zusätzlichen Kundenbanken hat Clientis ihre **Position** unter den Schweizer Regionalbanken **klar gestärkt**.



### 3 Dank Weitblick für Herausforderungen gerüstet

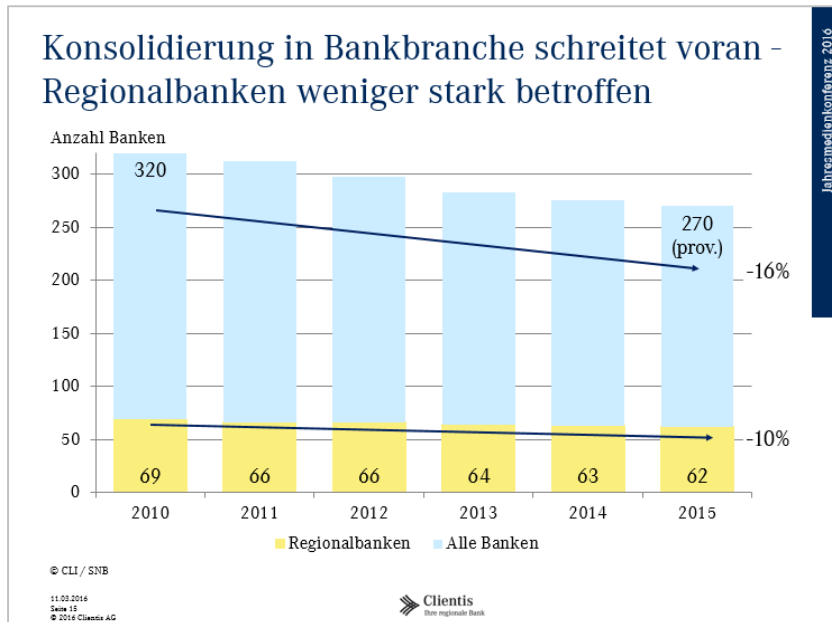
Christian Heydecker, Verwaltungsratspräsident Clientis AG



Ich darf ebenfalls mit einer aus unserer Sicht sehr erfreulichen Feststellung beginnen. Die Regionalbanken, bei denen Clientis bezüglich Anzahl Institute die grösste Gruppe bildet, erhalten von den Bankkunden ausgezeichnete Noten, wie eine repräsentative Umfrage der Schweizerischen Bankiervereinigung im letzten Jahr erneut gezeigt hat.

Über alle Bankengruppen gesehen beurteilten 86% 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 **94%**. Die Regionalbanken weisen zusammen mit Raiffeisen die besten Werte aus und liegen in der Kundenzufriedenheit vor den andern Bankengruppen, nämlich Kantonalbanken, Postfinance und Grossbanken.

Die Erhebung wird seit langer Zeit durchgeführt. Dabei ändern die Zahlen jeweils nur unwesentlich. Dass Kunden eine überdurchschnittlich positive Einstellung zu Regionalbanken haben, ist demnach keine Momentaufnahme, sondern basiert auf langjährigen positiven Geschäftsbeziehungen.



Trotz hoher Kundenzufriedenheit befindet sich die Schweizer Bankbranche im stetigen Wandel. Die sich verändernden Umfeldbedingungen treiben die Konsolidierung voran. Innert fünf Jahren hat die Anzahl Banken gesamthaft um 50 auf rund 270 Institute abgenommen. Mit andern Worten: Jedes sechste Institut ist verschwunden.

Die **Regionalbanken** stellen nach wie vor einen bedeutenden Teil des schweizerischen Bankwesens dar; sie machen knapp ein Viertel des Bestandes aus. Zwar hat auch ihre Zahl abgenommen, der Rückgang ist jedoch weniger ausgeprägt als in der gesamten Branche. Für die kleinere Anzahl Regionalbanken sind zumeist Fusionen untereinander verantwortlich. So ist die Substanz mehrheitlich erhalten geblieben.

Die **Konsolidierung** wird angesichts der weiter zunehmenden Regulierungen, des Wettbewerbsdrucks und des sich ändernden Kundenverhaltens anhalten, darüber ist man sich in der Branche einig. Dabei werden mitunter besonders den Regionalbanken schwierige Zeiten vorausgesagt.

Mich und meine Kollegen in den Führungsgremien unserer Banken vermögen solche Aussagen nicht zu beunruhigen. Gerade als in den Regionen verwurzelte Banken kennen wir unser Marktgebiet und unsere Kunden. Dies ist die wichtigste Basis für **Vertrauen**. Die Clientis Banken gehören zudem zu den am besten kapitalisierten in der Schweiz. Die starke Eigenmittelbasis ist ein Gütesiegel für die **Sicherheit** der Kundengelder. Es gibt nicht wenige Banken, die uns um unsere Substanzstärke beneiden.

Um sich für die Zukunft zu rüsten, gilt es auch für die Clientis Banken, weiterhin **profitabel** zu wachsen. Für Ertragssteigerungen und Kosteneinsparungen haben sie im Gruppenverbund namhafte Vorteile, wie Ihnen Andy Buri erläutert hat.



Dies gilt auch für Projekte. Neben dem bedeutenden IT-Projekt beschäftigen wir uns mit der Frage, wie wir mit der **Digitalisierung** umgehen – ein Begriff, den alle verwenden und alle unterschiedlich interpretieren. Auf unser Geschäft umgemünzt, können wir es vereinfacht wie folgt auf den Punkt bringen: Welchen Anteil unserer künftigen Investitionen wollen wir weiterhin für unsere Geschäftsstellen tätigen und welchen Anteil für die weitere Automatisierung unserer Dienstleistungen? Mit dieser und weiteren Fragen setzen wir uns intensiv auseinander.

Wie die Grafik zeigt, haben die Clientis Banken in den letzten Jahren ihr **Geschäftsstellennetz** erweitert und damit ihre ausgesprochene Kundennähe unterstrichen. In den letzten acht Jahren gab es neun Eröffnungen von Niederlassungen, mehrheitlich in Subzentren. Gleichzeitig wurden vier Geschäftsstellen, vor allem in kleinen Landgemeinden, wegen zu geringer Kundenfrequenzen geschlossen. Eine Geschäftsstelle ist zudem nur noch auf vorgängige Terminvereinbarung mit dem Kunden offen.

Aktuell zählt die Clientis Gruppe 71 Geschäftsstellen. Den Marktentwicklungen werden sich indes auch die Clientis Banken nicht entziehen können. Stand heute werden im Verlauf dieses Jahres zwei kleine Geschäftsstellen, die schon bisher nur noch kurze Öffnungszeiten aufweisen, ihre Schalter schliessen. Parallel dazu werden die digitalen Dienstleistungen im e-Banking inklusive App sowie im Internet weiter ausgebaut.

Um es klar und deutlich zu sagen: Die **Kundenbetreuung** in unseren Geschäftsstellen wird auch künftig die Haupttätigkeit unserer Kundenberater sein. Die Anforderungen an die Kundenberater nehmen dabei weiter zu. Die Clientis Banken haben deshalb gruppenweit die **Zertifizierung** ihrer Mitarbeitenden in Angriff genommen. Damit sollen die Kundenberatung optimiert und die Vertriebsleistung weiter erhöht werden. Dies stellt einen wesentlichen Erfolgsfaktor für unsere Zukunft dar.



Damit komme ich zum **Fazit**. Ich darf feststellen, dass die Clientis Gruppe mit den weitsichtigen internen Vertragsanpassungen und dem Gewinn der neuen Kundenbanken wichtige Pflöcke eingeschlagen hat. Diese geben angesichts der zuweilen rauen Umfeldbedingungen zusätzlichen Halt.

Über Weitblick verfügen auch jene Banken, die erkannt haben, dass **Kooperationen** *das* zukunftsweisende Modell sind. Sie erarbeiten sich damit Wettbewerbsvorteile, indem sie sich von Rückwärtigem entlasten und sich auf ihre Kunden und ihren Markt fokussieren können. Noch wichtiger ist jedoch, dass sie mit diesem Modell den Weg ebnen, um ihre **Selbständigkeit** mit den eigenen Organen und den Entscheidungskompetenzen vor Ort zu behalten. Dies macht ja eine der Hauptstärken von Regionalbanken aus.

Gemeinsam werden wir – die 15 Clientis Banken und die 12 Drittbanken – die auch künftig weiter wachsenden Herausforderungen besser meistern. Ich freue mich über das Erreichte und blicke voller Optimismus und Zuversicht in die Zukunft!