



Referate

Zürich,
8. März 2017

Jahresmedienkonferenz der Clientis AG vom 8. März 2017

Clientis Gruppe nach wie vor sehr erfolgreich unterwegs

Agenda

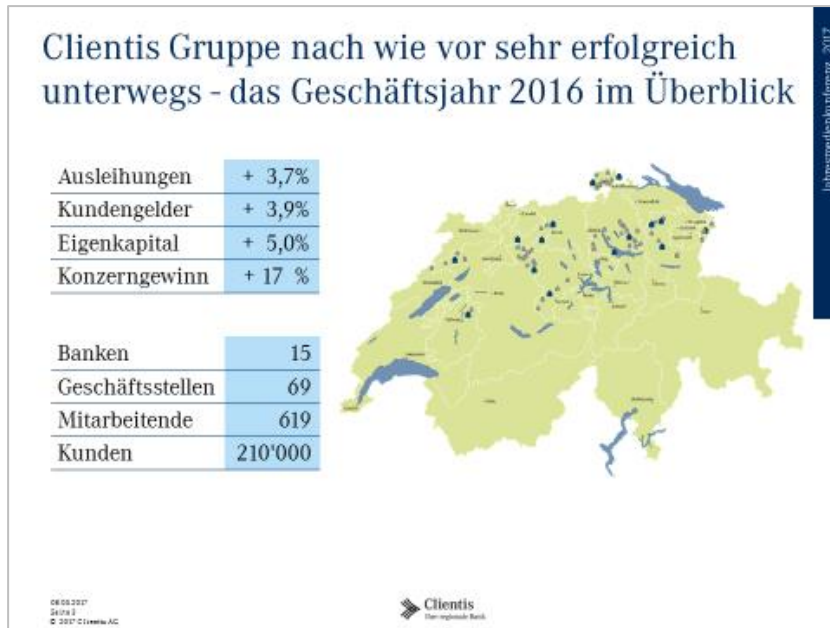
1	Finanzbericht	Roger Auderset CFO Clientis AG	Seite 2
2	Standortbestimmung	Andreas Buri CEO Clientis AG	Seite 13
3	Ausblick	Christian Heydecker Verwaltungsratspräsident Clientis AG	Seite 21
4	Fragen und Diskussion		

Es gilt das gesprochene Wort.



1 Finanzbericht

Roger Auderset, CFO der Clientis AG



Das Geschäftsjahr 2016 ist für die Clientis Gruppe mit ihren 15 selbständigen Regionalbanken sehr erfreulich verlaufen. Sie konnte das **Kundengeschäft**, das **Eigenkapital** und den **Konzerngewinn** erneut steigern – letzteren sogar deutlich.

Die Clientis Banken haben die **Ausleihungen** an die Kunden und die **Kundengelder** ausgeweitet. Dabei überschritten die Kundengelder die Schwelle von CHF 10 Mrd.

Die Clientis Banken betreuen in 69 Geschäftsstellen mit mehr als 600 Mitarbeitenden in gut 500 Vollzeitstellen über 210'000 Kunden.

Wie die Steigerung des Konzerngewinns vermuten lässt, haben verschiedene Clientis Banken im vergangenen Jahr Rekordergebnisse erzielt.

Für unsere Gruppe setzt sich damit eine Reihe von erfolgreichen Geschäftsjahren fort.



Die kontinuierliche Entwicklung von 2016 reiht sich in jene der Vorjahre ein, wie unsere Grafik verdeutlicht. Seit dem ersten Marktauftritt der Clientis Gruppe von 2004 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.

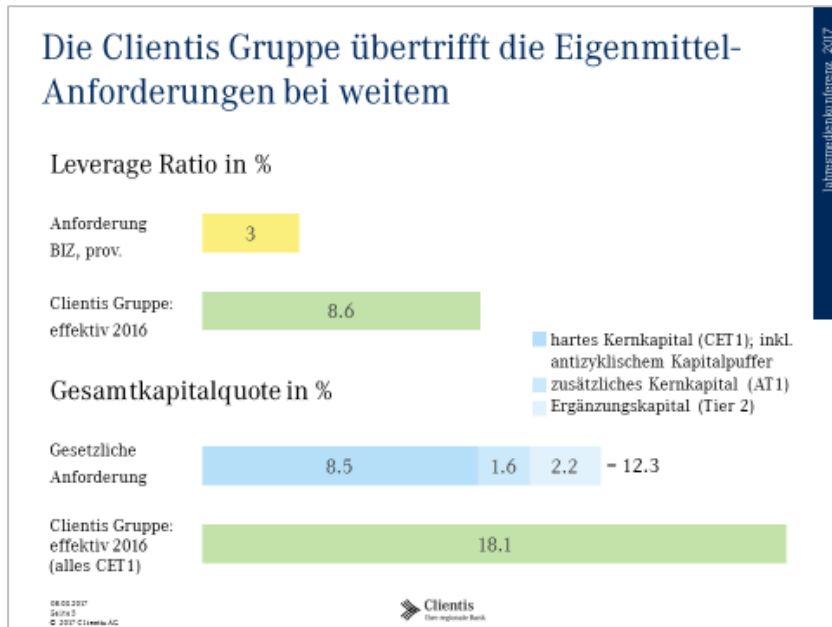
Im Geschäftsjahr 2016 sind die **Ausleihungen** an die Kunden um CHF 435 Mio. oder 3,7% auf CHF 12,1 Mrd. angestiegen. Davon entfallen 94% auf das eigentliche Kerngeschäft, nämlich **Hypothekendarfinanzierungen**, die um 3,6% angewachsen sind. Die Zunahme bei den Clientis Banken lag dabei über dem Gesamtmarkt.

Unsere Banken finanzieren die Ausleihungen in erster Linie durch traditionelle **Kundengelder**, namentlich Spareinlagen. Den Clientis Banken flossen 2016 neue Kundengelder von netto CHF 373 Mio. zu; der Bestand wuchs um 3,9% auf CHF 10,0 Mrd. an.

Der im Branchenvergleich bereits hohe **Deckungsgrad** der Ausleihungen durch Kundengelder konnte weiter um 0,1 Prozentpunkte auf 82,8% verbessert werden.

Die konsolidierte **Bilanzsumme** stieg aufgrund des Wachstums im Kundengeschäft und höherer flüssiger Mittel um 4,2% auf CHF 14,0 Mrd. an. Das langjährige durchschnittliche Bilanzwachstum von 1% pro Quartal wurde damit auch 2016 erreicht.

Die Clientis Gruppe hat ihre traditionell starke **Eigenkapitalbasis** erneut verbessert, und zwar um 5,0% auf CHF 1,25 Mrd.



Unser Eigenkapital stelle ich in Relation zu den **Eigenmittel-Anforderungen**.

Die **Leverage Ratio** setzt die ungewichtete Bilanzsumme ins Verhältnis zum regulatorischen Eigenkapital. Sie betrug für die Clientis Gruppe Ende 2016 hohe 8,6% 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 risikoarm ist; ich werde darauf zurückkommen.

Die **Gesamtkapitalquote** wurde weiter auf 18,1% (Vorjahr 17,8%) gesteigert. Sie übertrifft damit die gesetzlichen Anforderungen von 12,3% 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 14,2% erneut den höchsten Eigenfinanzierungsgrad unter den knapp 90 untersuchten Retailbanken aus. Die Clientis Banken schneiden in diesem Vergleich generell gut ab.



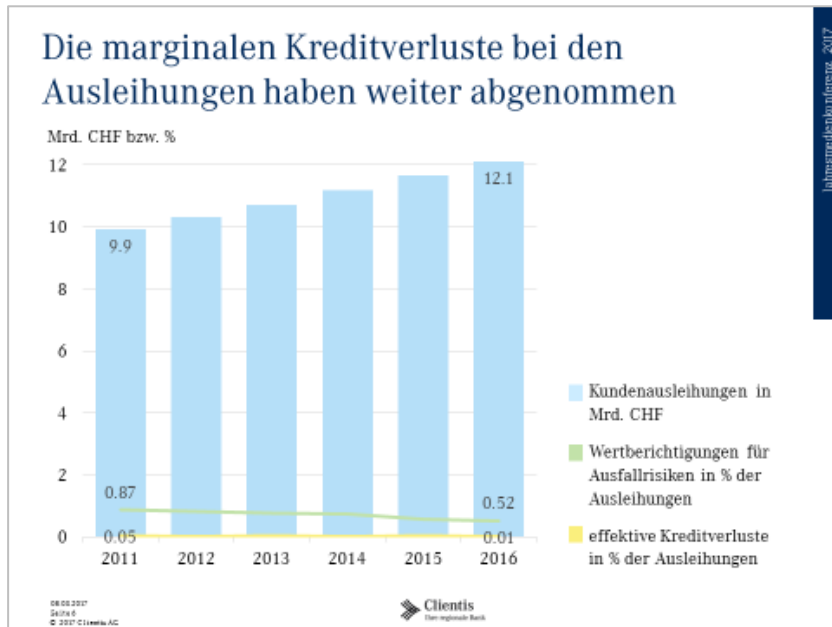
Die Kennzahlen zeigen es: Die Clientis Banken sind weitgehend Hypothekarinstitute. Die Aufteilung der Ausleihungen nach **Kundensegmenten** ändert sich im Verlauf der Jahre nur geringfügig; das Kreditportfolio ist entsprechend stabil und gut diversifiziert.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden fast 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.

Die Aufteilung nach **Deckungsarten** zeigt, dass 95% der Ausleihungen hypothekarisch gedeckt sind. Dies verdeutlicht, dass das Kreditportfolio weiterhin sehr gut unterlegt und daher relativ risikoarm ist. Dieser Sachverhalt wird auch von der Rating-Agentur Moody's bescheinigt.

Pro Privat-Schuldner beträgt der Hypothekarbetrag in unserer Gruppe im Durchschnitt rund CHF 425'000.

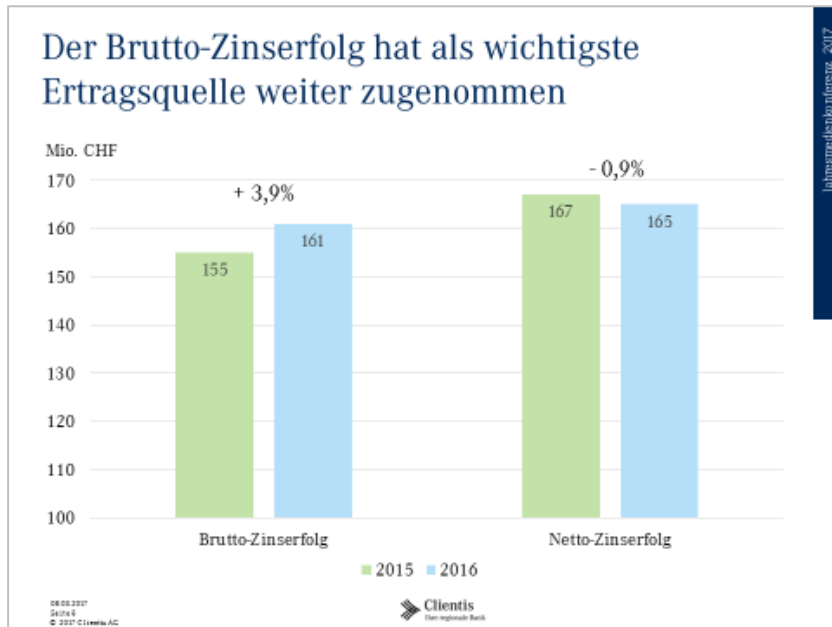
Das gesamte Hypothekarportfolio weist eine durchschnittliche Restlaufzeit von knapp 5 Jahren auf.



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, konservativen Grundsätzen. Die Kredite werden praktisch ausschliesslich in den jeweiligen Marktgebieten gewährt, wo die Banken die Kunden kennen und die Risiken gut abschätzen können.

Die **Wertberichtigungen** für Ausfallrisiken sind entsprechend seit Jahren sehr gering; sie haben in den letzten Jahren sogar abgenommen und betragen im Geschäftsjahr 2016 ein halbes Prozent. Die effektiven **Kreditverluste** beliefen sich sogar nur auf 0,1 Promille und können damit als marginal bezeichnet werden.

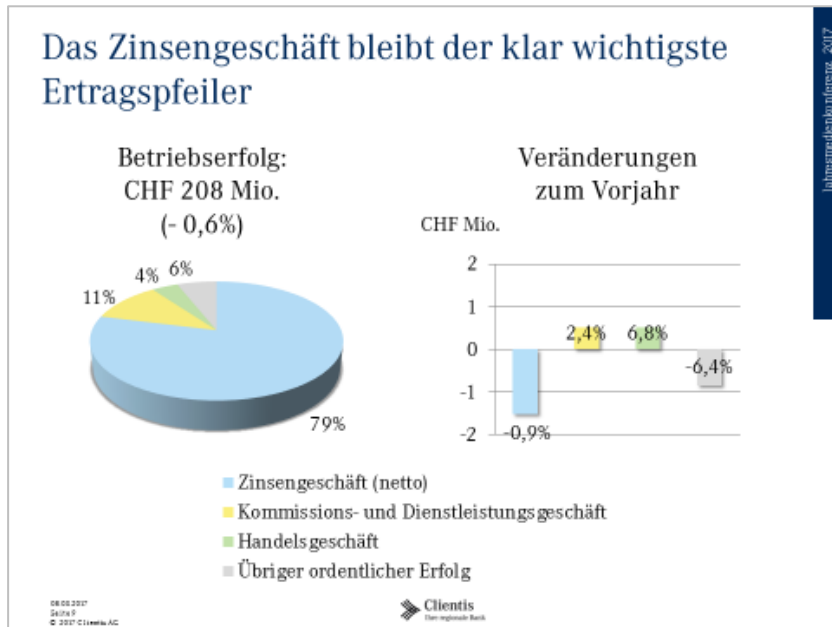
Vor dem Hintergrund unserer Grafik relativiert sich für unsere Banken auch die seit Jahren immer wieder dargestellte drohende **Immobilienblase**. Wir gehen davon aus, dass uns die Folgen des Platzens einer allfälligen Blase nicht substanziell treffen würden, zumal unsere Banken nicht in den sogenannten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



Mit den neuen Rechnungslegungsvorschriften für Banken werden seit 2015 sowohl der Brutto- als auch der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft ausgewiesen. Der Bruttoerfolg ist aussagekräftig bezüglich des direkten Zinsengeschäfts mit den Kunden, während der Nettoerfolg zusätzlich die Veränderungen von Wertberichtigungen einschliesst.

Die Clientis Banken steigerten 2016 den **Brutto-Zinserfolg** um 3,9% auf CHF 161 Mio. Dabei konnten sie ihre Zinsmarge knapp halten; diese ging um 2 Basispunkte auf 1,18% zurück. Die Zunahme ist vor allem auf die Volumenausweitung zurückzuführen. Dazu beigetragen hat ferner das gruppenweite professionelle Asset and Liability Management. Die Steigerung ist umso bemerkenswerter, als das Zinsniveau im Jahresverlauf weiter leicht gesunken ist und sich der Druck auf die Zinsmarge im hart umworbene Markt weiter zugespitzt hat. Dies auch, weil neue Wettbewerber wie Versicherungen, Pensionskassen und Kreditvermittler auf den Hypothekemarkt drängen.

Im Gegensatz zum Brutto-Zinserfolg ist der **Netto-Zinserfolg** 2016 um 0,9% auf 165 Mio. gesunken. Der Grund sind die in geringerem Ausmass als im Vorjahr aufgelösten nicht mehr benötigten Wertberichtigungen. Es konnten jedoch auch im Jahr 2016 mehr als CHF 4 Mio. an Wertberichtigungen mehr aufgelöst werden als neu gebildet wurden.



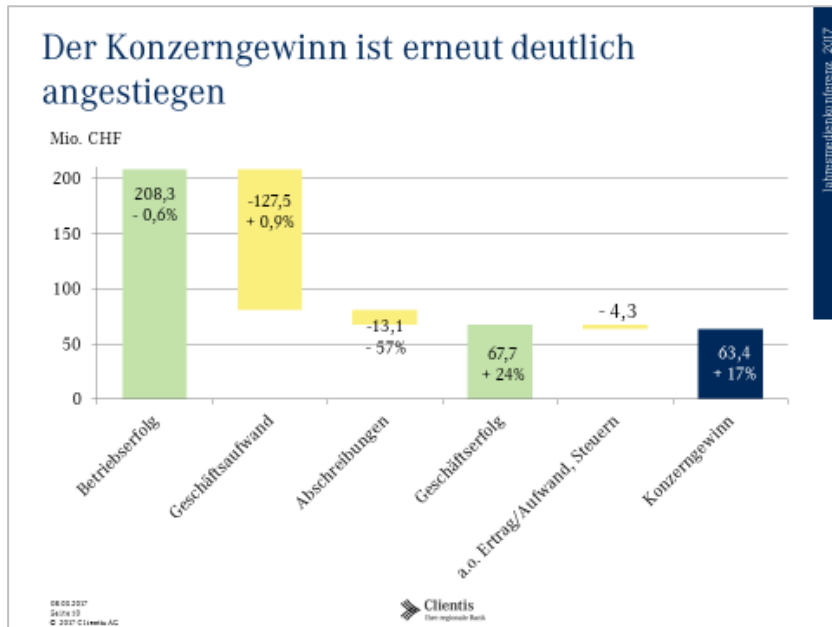
Damit zur Erfolgsrechnung: Der **Betriebserfolg aus dem ordentlichen Bankgeschäft** blieb mit CHF 208 Mio. nur unwesentlich unter dem Vorjahresergebnis.

Das **Zinsgeschäft** bleibt mit einem Anteil von 79% am Betriebserfolg 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.

Der Erfolg aus dem **Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft**, der namentlich das Wertschriftengeschäft sowie spezielle Beratungsaktivitäten wie Pensionsplanungen abbildet, nahm um 2,4% auf CHF 22,6 Mio. zu.

Der Erfolg aus dem **Handelsgeschäft**, das primär das Change- und Devisengeschäft beinhaltet, verbesserte sich um 6,8% auf CHF 8,0 Mio.

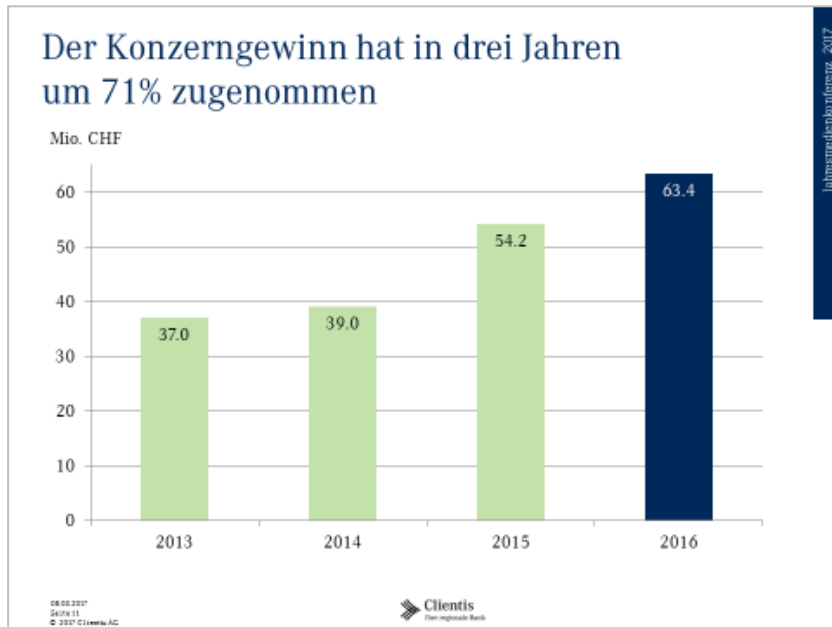
Demgegenüber verringerte sich der **übrige ordentliche Erfolg**, der vorwiegend Liegenschaften und Beteiligungen umfasst, um 6,4% auf CHF 12,3 Mio.



Während sich der **Betriebserfolg** um 0,6% reduzierte, nahm der **Geschäftsaufwand** um 0,9% auf CHF 127 Mio. zu. Dabei steht einem leicht tieferen Sachaufwand – bedingt unter anderem durch eine strikte Kostenkontrolle – ein höherer Personalaufwand gegenüber. Die Zahl der Beschäftigten in den 69 Geschäftsstellen stieg um acht auf 509 Vollzeitstellen, die sich 619 Mitarbeitende teilten. Der Personalaufwuchs, der gegenläufig zum Branchentrend ist, resultierte hauptsächlich aus dem Geschäftswachstum sowie zwischenzeitlichen Doppelbesetzungen.

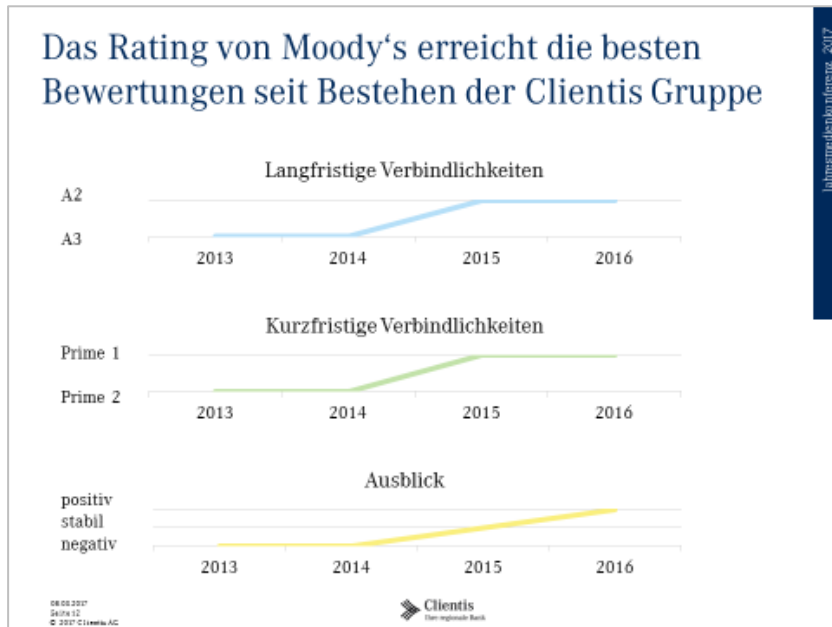
Der **Geschäftserfolg** verbesserte sich um 24% auf CHF 68 Mio. Grund ist die im Vorjahr abgeschriebene letzte Tranche für den 2011 erfolgten Wechsel auf die Kernbanken-Software Finnova, die nun nicht mehr anfiel. Die Clientis Gruppe wendete 2016 für Steuern mehr als CHF 14 Mio. auf, ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 46%.

Nach Steuern sowie ausserordentlichem Ertrag bzw. Aufwand verbesserte sich der **Konzerngewinn** um 17% auf CHF 63 Mio.



Die Entwicklung des Konzerngewinns freut uns ganz besonders. Er hat innerhalb der letzten drei Jahren kumuliert um 71% zugenommen.

Daraus lässt sich ablesen, dass die Clientis Banken sehr solide arbeiten und dass das Clientis Geschäftsmodell wirtschaftlich erfolgreich ist. Die Entwicklung darf sich auch im Branchenumfeld sehen lassen.



Neben den Zahlen ist für unsere Gruppe auch die Verbesserung des Rating-Ausblicks durch Moody's erfreulich. Die Agentur hat ihn 2016 von «stabil» auf «positiv» angehoben.

Unverändert bewertete sie die langfristigen Verbindlichkeiten mit «A2» und die kurzfristigen Verbindlichkeiten gar mit der Höchstnote «Prime 1».

Das seit 2005 bestehende Rating hat damit die besten Bewertungen erreicht.

Das Rating unterstreicht die solide Bonität der Gruppe. Es ermöglicht ihr einen eigenen Zugang zum Kapitalmarkt mit entsprechend günstigen Refinanzierungsquellen. Derzeit sind zwei Anleihen emittiert, die der Refinanzierung von Hypotheken dienen.



Mit welchem Fahrtwind haben wir 2017 zu rechnen?

Unsere Freiheit. Unsere Bank.



Clientis
Ihre regionale Bank

© 08.05.2017
24/04/12
© 2007 Clientis AG

Jahresanmeldesplankonferenz 2017

Abschliessend komme ich zum **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr 2017. Für die Clientis Banken mit ihrem Kerngeschäft Immobilienfinanzierungen sind die Entwicklung des Zinsniveaus und die Aussichten im Baugewerbe besonders wichtig.

Wir gehen davon aus, dass sich die Zinsen in der Schweiz weiterhin auf dem sehr tiefen Niveau halten werden und die Bautätigkeit in den jeweiligen Marktgebieten der Banken im Rahmen des Vorjahres bewegen wird.

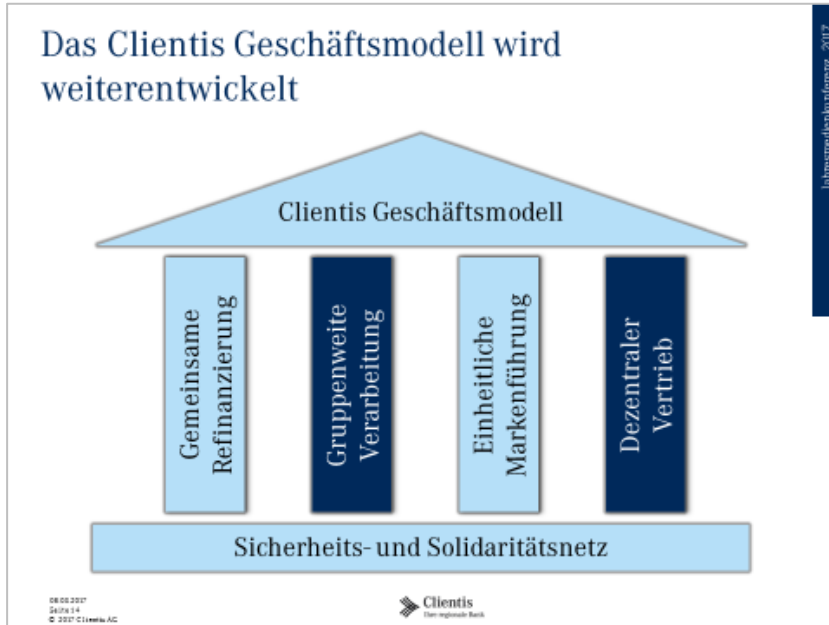
Trotz grossem Wettbewerb um die Gunst der Kunden sollten die Clientis Banken auch 2017 zusätzliche **Geschäftsvolumen** gewinnen können – dies dank ihrer regionalen Verwurzelung, des grossen Kundenvertrauens und den Anstrengungen im Vertrieb.

Mit Blick auf die **Ertragsaussichten** sind die politischen und wirtschaftlichen Unsicherheitsfaktoren sowie das anhaltend anspruchsvolle Umfeld zu berücksichtigen. Dank unseres nachhaltigen Wachstums rechnen wir trotzdem damit, den Ertrag auf Vorjahresniveau halten zu können.



2 Standortbestimmung

Andreas Buri, CEO der Clientis AG



Die Clientis Gruppe steht mittlerweile in ihrem 14. Geschäftsjahr. Unser schweizweit einzigartiges **Geschäftsmodell** mit der engen Zusammenarbeit in Refinanzierung, Verarbeitung, Regulatorien und Marktbearbeitung sowie dem dezentral geführten Vertrieb ist wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich, wie Sie den Ausführungen von Roger Auderset entnehmen konnten.

Ohne an den bewährten Pfeilern rütteln zu wollen gilt es, das Geschäftsmodell an die Entwicklungen des Marktes anzupassen. Ich gebe Ihnen dafür Beispiele bezüglich der beiden Pfeiler «gruppenweiten Verarbeitung» und «dezentraler Vertrieb».

Zunächst zum **Vertrieb**. Wollen unsere Banken angesichts der hohen Anforderungen weiterhin erfolgreich bleiben, bedarf es unter anderem der weiteren qualitativen Kundenpflege und -gewinnung. Heute sind die Clientis Banken für viele Kunden Zweitbank. Ziel ist es, die bestehenden Beziehungen im Sinne von Potenzialausschöpfung, dem sogenannten «Share of Wallet», in Hauptbankbeziehungen zu überführen. Dabei wollen wir nicht einfach Immobilienfinanzierungen tätigen, sondern die Beratungskompetenz auch für umfassende Finanzplanungen einsetzen. Mit dem hervorragenden Image, das unsere Banken bei den Kunden genießen, ist dafür eine ausgezeichnete Grundlage gelegt.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen der Kunden an die Beratung; die Kunden sind mit Internet und weiteren Online-Medien immer besser informiert. Hier gilt es, unsere rund 600 Mitarbeitenden fit zu halten und weiterzubilden.



Mehrere Clientis Banken haben die ersten 250 Mitarbeitenden zertifiziert



Jahresabschlusskonferenz 2017

08.05.2017
2017/15
© 2017 Clientis AG



Mehrere Clientis Banken haben entsprechend 2016 die gruppenweite **Zertifizierung** ihrer Mitarbeitenden abgeschlossen; die ersten 250 unter ihnen erhielten ihr Diplom. Bei verschiedenen Banken absolvierten auch die Geschäftsleitungsmitglieder das Programm erfolgreich. Die Zertifizierung zielt auf die Optimierung der Beratung in den verschiedenen Kundensegmenten und auf die Erhöhung der Vertriebsleistung ab.

Zur Vorbereitung auf die anforderungsreichen Prüfungen absolvieren die Mitarbeitenden Kundenberatungs-Trainings sowie eine Online-Lernphase für die Fach- und die Beratungskompetenz. Nach der mehrmonatigen Vorbereitungsphase folgt ein schriftlicher Fachtest und eine mündliche Praxisprüfung durch externe Experten.

Als Zwischenbilanz dürfen wir den Clientis Mitarbeitenden ein sehr gutes Zeugnis ausstellen; wir freuen uns über die positive Bilanz. Die Mitarbeitenden haben den Nachweis erbracht, dass sie sowohl fachlich als auch in der Beratung die anspruchsvollen und stetig höheren Anforderungen erfüllen. Die externen Prüfungsexperten attestieren unseren Mitarbeitenden eine hohe Qualität, die zum Teil gar höher sei als jene von Mitbewerbern.

Das Zertifizierungs-Programm läuft in den nächsten Jahren weiter.



Damit zum zweiten Pfeiler im Geschäftsmodell, den wir näher beleuchten wollen, nämlich die **gruppenweite Verarbeitung**.

Wir stehen in der zweiten Hälfte der Projektarbeiten für den Wechsel von **Rechenzentrumsbetrieb** und **Application Management** von Swisscom zu Inventx. Die Arbeiten sind auf Kurs, der Wechsel erfolgt per 1. Januar 2018.

Auf der bei Inventx neu gebauten Clientis Plattform wird das Kundengeschäft der Banken abgewickelt; es umfasst das Kernbankensystem Finnova und 35 Umsysteme.

Mit dem Providerwechsel für diesen bedeutenden Teil der gesamten IT-Leistungen setzt die Clientis Gruppe ihre sogenannte **IT-Multiproviderstrategie** um. Damit sollen die steigenden Anforderungen an die Flexibilität und die Qualität der IT-Dienstleistungen noch besser erfüllt und gleichzeitig die IT-Kosten, der grösste Kostenblock beim Sachaufwand, signifikant gesenkt werden.

Der neue Provider **Inventx** ist ein hochspezialisiertes, flexibles und kundennahes IT-Unternehmen, das sich ausschliesslich auf den Betrieb von Bank-IT fokussiert.

Swisscom wird auch weiterhin Leistungen für unsere Banken erbringen, so die individuelle Datenverarbeitung an den Arbeitsplätzen, die Netzwerke sowie die Verarbeitung von Zahlungsverkehr und Wertschriftenadministration.

Finnova selber ist vom Providerwechsel nicht betroffen. Für die Clientis Gruppe ergeben sich dadurch weitere bedeutende Vorteile. Sie verfügt ab 2018 mit Finnova über direkte Verträge, statt wie bisher via Swisscom. Dadurch wird Clientis neu in den Finnova-Expertenpanels vertreten sein und kann Anforderungen an die Weiterentwicklung des Kernbankensystems direkt einbringen.



IT-Strategie mit 25 Banken

Jahresabschlusskonferenz 2017

➤ Clientis Bank im Thal	➤ Clientis Bank Köttigen-Erlinsbach	➤ Clientis Bank Oberaargau	➤ Clientis Bank Oberuzwil
➤ Clientis Bank Thur	➤ Clientis Bank Toggenburg	➤ Clientis Biene Bank im Rheintal	➤ Clientis BS Bank Schaffhausen
➤ Clientis Caisse d'Epargne CEC	➤ Clientis EB Entlebucher Bank	➤ Clientis Sparcassa 1816	➤ Clientis Sparkasse Oftringen
➤ Clientis Sparkasse Sense	➤ Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen	➤ Clientis Zürcher Regionalbank	

Bank in Zuzwil **biz** bankLeerau Leerau Bank, seit 1816 BANK ZIMMERBERG **CEDC BANQUE**

ERSPARNISKASSE AFFOLTERN BE EMMENTAL **ERSPARNISKASSE SCHAFFHAUSEN** Die Bank seit 1870 **LSI** Leihkasse Stammheim **regiobank** MÄNNEDORF

Zürcher Landbank **HYPOTHEK**

08.05.2017 14:04:17 © 2017 Clientis AG

Clientis Ihre regionale Bank

Neben den 15 Clientis Banken beteiligen sich bekanntlich 10 weitere Regionalbanken, für welche die Clientis AG das IT-Plattform-Management betreibt, am Projekt. Dank der konsolidierten Bilanzsumme von rund CHF 20 Mrd. profitieren alle **25 Banken** von positiven Skaleneffekten bei den Kosten.

Die Bankkunden selber werden vom Wechsel nichts merken.



Die Stossrichtungen der Digitalisierung in der Clientis Gruppe

- Beraterunterstützung Finanzieren
- Beraterunterstützung Anlegen und Vorsorgen
- Ausbau e-Banking und Mobile Banking App
- Digitalisierung Hypothekergeschäft
- Digitalisierungsaspekt Filialen
- Aufbau e-Marketing/ Web-Kundenportal
- Ausbau Kunden-e-Dossier

08.05.2017
24.04.17
© 2017 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresabschlusskennzahlen 2017

Die **Digitalisierung** im Bankgeschäft hat bereits vor längerer Zeit eingesetzt – auch bei den Clientis Banken. So nutzen ein Grossteil der Kunden seit vielen Jahren zum Einkaufen Debit- bzw. Kreditkarten, zusehends mehr mit der praktischen Kontaktlos-Funktion, sowie für die Bankgeschäfte das e-Banking und heute vermehrt auch die Mobile Banking App.

Das Thema Digitalisierung gewinnt zusehends an Dynamik, indem das klassische Bankgeschäft und besonders die Erträge unter Druck stehen. Die Kundenbedürfnisse in Richtung digitale Angebote und damit die Bedeutung des Filialgeschäfts verändern sich.

Branchenfremde Unternehmen wie IT-Giganten und Versicherungen mischen das Geschäft zusätzlich auf. In der schweizerischen Bankbranche sind daher viele Aktivitäten mit zahlreichen Digitalisierungs-Innovationen im Gange.

Im Zuge dieser Entwicklungen hat Clientis ihre Digitalisierungsstrategie erarbeitet. Sie umfasst verschiedene Handlungsfelder, aus denen künftig unter anderem weitere **digitale Prozesse und Produkte** lanciert werden.

Die Digitalisierung dient ebenso der gruppenweiten Prozess-Automatisierung und -Standardisierung, was sich in einer höheren **Effizienz und Flexibilität** niederschlagen wird – Stichwort ist hier zum Beispiel das digitale Kundendossier.

Investitionen in die Digitalisierung sind zentraler Bestandteil der künftigen Geschäftsstrategie der Clientis Banken. Die Erträge sollen kanalübergreifend durch digitale Angebote gesteigert werden, die es ermöglichen, Kunden zu halten und zu akquirieren. Dabei nutzen wir Chancen und übernehmen Innovationen zeitnah, wenn diese zur Stärkung unserer Position beitragen. Damit verfolgen wir einen «situativen Early-Follower-Ansatz».

Das Thema wird in unserer Gruppe mit hoher Priorität weiterbearbeitet.



Die Clientis Banken bleiben trotz Digitalisierung persönlich und kundennah...



Jahresmedienkonferenz 2017

08.05.2017
24.07.19
© 2017 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Vor allem ältere Kunden werden sich fragen, ob die Clientis Banken, wie zahlreiche andere Institute, nun eine Geschäftsstelle nach der andern schliessen werden. Für die nächste Zeit sind keine Schliessungen bekannt.

Die 15 Clientis Banken verfügen über **69 Geschäftsstellen** und werden auch künftig kundennah in den Marktgebieten mit Filialen präsent sein. Verschiedene unserer Banken investieren nach wie vor in ihre Geschäftsstellen. So hat, wie Sie auf dem Bild sehen, die Clientis Bank Thur im letzten Jahr in Unterwasser einen Neubau eröffnet. Verschiedene andere Clientis Banken haben ebenfalls bedeutende Bauprojekte durchgeführt oder geplant.

Das veränderte Kundenverhalten macht sich jedoch bei der Art der Modernisierungen bemerkbar. Es gibt weniger Schalter, dafür mehr Beratungsräume. Denn schweizweit stellen die Banken fest, dass die Kunden einerseits mehr Bedarf nach vertieften Beratungen haben. Andererseits benützen die Kunden für ihre Transaktionen immer häufiger das e-Banking, Bancomaten, Karten oder das Smartphone. Das klassische, transaktionsorientierte Schaltergeschäft ist daher seit Jahren rückläufig.

Bei einzelnen Geschäftsstellen haben Clientis Banken einen Formatwechsel realisiert. Neben einer 24-Stunden-Automatenzone wurden die Filialen zu reinen **Beratungsstandorten** oder sogar zum gemeinsamen Beratungszentrum mit Drittanbietern (Treuhandbüro und Rechtsanwälte) umgewandelt. Beratungen werden auch ausserhalb der herkömmlichen Schalteröffnungszeiten angeboten, insbesondere am Abend. Für die Gespräche vereinbaren Kunde und Berater vorgängig einen Termin.



...und gewinnen Kunden wegen
Geschäftsstellen-Schliessungen anderer Banken



Ist Ihre Bank weg?
**Wir sind und
bleiben hier.**

Seit 141 Jahren Ihr Finanzpartner
in der Region.

Wiesentalstrasse 11
9242 Oberuzwil
Tel. 071 955 03 03
www.oberuzwil.clientis.ch

Mühlehof/Bahnhofstrasse 82
9240 Uzwil
Tel. 071 955 02 90
www.beratungszentrum-uzwil.ch

 **Clientis**
Bank Oberuzwil

 **Clientis**
Ihre regionale Bank.

08.05.2017
24.04.17
© 2017 Clientis AG

Jahresanmeldesplandierung 2017

Trotz Bautätigkeit bei Clientis Banken ist es ein Fakt: Die Anzahl Banken in der Schweiz ist seit Jahren rückläufig, und innerhalb der Banken nimmt die Anzahl Geschäftsstellen ab.

Auch in verschiedenen Clientis Marktgebieten haben Mitbewerber Filialen geschlossen. Einige Clientis Banken haben dies zum Anlass genommen, um mit gezielter Werbung die Kunden zu einem Wechsel der Bankbeziehung zu ermuntern. In vielen Fällen ist dies erfolgreich gelungen – und auch diese Massnahmen haben ihren Teil zum erfolgreichen Geschäftsjahr beigetragen.



3 Ausblick

Christian Heydecker, Verwaltungsratspräsident Clientis AG

Die aktuell 62 Regionalbanken in der Schweiz

RBA (36+1)

Clientis (15)

- Clientis Bank im Thal
- Clientis Bank Küttigen-Erlinsbach
- Clientis Bank Oberaargau
- Clientis Bank Oberuzwil
- Clientis Bank Thur
- Clientis Bank Toggenburg
- Clientis Biene Bank im Rheintal
- Clientis BS Bank Schaffhausen
- Clientis Caisse d'Epargne CEC
- Clientis EB Entlebucher Bank
- Clientis Sparcassa 1816
- Clientis Sparkasse Oftringen
- Clientis Sparkasse Sense
- Clientis Spar- und Leihkasse Thayngen
- Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis IT-PM (9+1) *

- Ersparniskasse Schaffhausen
- Regiobank Männedorf
- Bank in Zuzwil
- Bank Leerau
- Bank Zimmerberg
- Caisse d'Epargne de Cossonay
- Ersparniskasse Affoltern i.E.
- Leihkasse Stammheim
- Zürcher Landbank
- + Hypo Landesbank Vorarlberg (Schweiz); Auslandsbank

* IT-PM: Banken betreiben das IT-Plattform-Management via Clientis AG

Esprit (13)

- Acrevis Bank
- AEK Bank 1826
- Alpha Rheintal Bank
- Bank EEK
- Bank EKI
- Bank Gantrisch
- Bank Thalwil
- BBO Bank Brienz Oberhasli
- Bezirks-Sparkasse Dielsdorf
- Ersparniskasse Rteggisberg
- Regiobank Solothurn
- Spar- und Leihkasse Bucheggberg
- Spar- und Leihkasse Frutigen

Ungebunden (11)

- Bank Sparhafen Zürich
- DC Bank, Deposito-Cassa der Stadt Bern
- Caisse d'Epargne d'Aubonne
- Caisse d'Epargne de Nyon
- Caisse d'Epargne et de Crédit Mutuel de Chermignon
- Caisse d'Epargne Riviera
- Ersparniskasse Speicher
- Hypothekarbank Lenzburg
- Spar + Leihkasse Gürbetal
- Spar- und Leihkasse Leuk und Umgebung
- Spar- und Leihkasse Wynigen

In Konzerne eingebunden (2)

- Baloise Bank SoBa
- Neue Aargauer Bank (CS)

Valiant (1)

- Valiant Bank

Valiant-Partnerbanken (2)

- Crédit Mutuel de la Vallée
- Triba Partner Bank

Spirit (9)

- Bank BSU
- Bernerland Bank
- Bürgerliche Ersparniskasse Bern
- GRB Glarner Regionalbank
- Lienhardt & Partner Privatbank Zürich
- SB Saanen Bank
- Spar + Leihkasse Münsingen
- Spar + Leihkasse Riggisberg
- Sparkasse Schwyz

Stand: März 2017, © SNB / CLI

08.03.2017
Seite 20
© 2017 Clientis AG

Clientis
Ihre regionale Bank

Jahresmedienkonferenz 2017

Bankanalysten sagen den Regionalbanken seit Jahren eine schwierige Zukunft voraus. Die Gründe haben wir bereits gehört: Ertragsdruck, Wettbewerb, Regulierung und Digitalisierung.

Trotz der Prophezeiungen: Im Geschäftsjahr 2016 ist die Regionalbankenszene stabil geblieben. Unverändert sind 51 der insgesamt **62 Banken** 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. Zudem erbringt die Clientis AG, wie Sie vernommen haben, das IT-Plattform-Management für 10 weitere Banken.

Wir haben Sie an unserer Medienkonferenz im letzten Jahr darüber informiert, dass die Clientis AG als Dienstleister für Regionalbanken Services für insgesamt 27 Institute erbringt; mittlerweile sind es **28 Banken**. Die 30 Mitarbeitenden der Clientis AG entlasten und unterstützen so rund 800 Mitarbeitende bei den 15 Clientis Banken und 13 weiteren Instituten.

Regionalbanken ausserhalb unserer Gruppe können neben der IT weitere modulare Leistungen der Clientis AG in den Bereichen Compliance, Treasury/Asset and Liability Management, Risk Management, Anlegen und Vertrieb beziehen. Insgesamt stehen 23 Module aus neun Dienstleistung-Paketen bereit. Die Anzahl der genutzten



Module ist 2016 erneut angestiegen. Die Clientis AG hat so ihre Position als Dienstleister für selbständige Regionalbanken weiter gestärkt.

Durch die Zusammenarbeit profitieren die Banken ihrerseits von professioneller Analyse und Implementierung, von Synergien und Kostenentlastungen. Intensiviert worden ist der immer wichtiger werdende Know-how-Austausch in komplexen Fachthemen, was von den Clientis Banken und den weiteren Instituten sehr geschätzt wird.



Dass die Regionalbanken in der heutigen Zeit nach wie vor eine wichtige Stellung einnehmen, mag der Blick auf diese Grafik verdeutlichen. Bei den 15 Clientis Banken handelt es sich um neun Aktionärs- und fünf Genossenschaften und ein Gemeindeinstitut.

Das bezüglich Trägerschaft grösste Institut unserer Gruppe ist die Clientis Bank Oberaargau mit über 5'500 Aktionären. An die Generalversammlungen der Clientis Banken pilgern teilweise weit über 1'000 Personen. In einigen Gemeinden bildet die Generalversammlung der grösste gesellschaftliche Anlass im Jahr überhaupt.

Die Verbundenheit von Kunden mit ihrer Clientis Bank ist dank der lokalen Präsenz höher als bei andern Instituten. Und das bedeutet für uns eine besondere Verpflichtung.



Fazit: Clientis blickt auf ein Rekord-Geschäftsjahr zurück und kann darauf aufbauen

Unser Vermögen. Unsere Bank.

clientis.ch/verlegen

Clientis
Ihre regionale Bank

08.05.2017
24.07.22
© 2017 Clientis AG

Jahresabschlusskonzern 2017

Damit komme ich zum **Fazit**. Wenn ich die Ausführungen von Roger Auderset und Andy Buri rekapituliere, stelle ich fest:

- › Unsere Gruppe hat den **Konzerngewinn** nochmals deutlich gesteigert. Die Serie guter Ergebnisse wird damit fortgesetzt.
- › Unsere Banken **wachsen** kontinuierlich, nachhaltig und rentabel. Sie sind kerngesund und grundsolid.
- › Unsere Gruppe verfügt über das beste **Rating** seit Bestehen.
- › Unseren Mitarbeitern wird eine hohe **Qualität** attestiert, die teilweise über jener von Mitbewerbern ist.
- › Die Clientis AG erbringt abermals mehr professionelle Leistungen für **Drittbanken**.
- › Unsere Gruppe ist mit zukunftsweisenden **Projekten** gut unterwegs. Im Fokus stehen die Vertriebsdynamisierung, das IT-Multiprovider-Projekt und die Digitalisierung.

Zusammenfassend blickt die Clientis Gruppe in der heutigen Zusammensetzung auf ein **Rekord-Geschäftsjahr** zurück! Ich freue mich sehr über das Erreichte.

Darauf lässt sich mit der nötigen Agilität eine weiterhin erfolgreiche Zukunft bauen. Für die kommenden und sich stetig verändernden Herausforderungen sind wir bestens gerüstet. So blicke ich weiterhin mit grossem Optimismus und voller Zuversicht vorwärts!