

Bank
Banque
Banca

CLER

A man and a woman are standing in a modern office space. The woman is on the left, wearing a black top, black pants, and a colorful scarf. The man is on the right, wearing a black suit jacket, a white shirt, and black pants. They are both smiling. In the background, there are yellow sofas, large windows, and a desk with a computer monitor. The text "Das war 2017" is overlaid on the bottom half of the image in a large, blue, sans-serif font.

Das war 2017

Kurzbericht

Highlights 2017



Cler
Neuer Name
– neue Bank

Markenwechsel erfolgreich umgesetzt: Aus der Bank Coop wurde am 20. Mai 2017 die Bank Cler.



400
Mio. CHF
Anlagelösung

Vermögensverwaltung ab 10 000 CHF beliebt: Per Ende 2017 haben Kundinnen und Kunden seit Lancierung der Anlagelösung im Oktober 2016 rund 400 Mio. CHF investiert, davon 60 Mio. CHF in die nachhaltige Anlagelösung.



12,0
Mrd. CHF
Kundeneinlagen

Rekordhoch: Beträchtliche liquide Mittel von KMU und institutionellen Kunden steigerten die Kundeneinlagen der Bank Cler per Ende 2017 auf 12,0 Mrd. CHF.



+4,5%
Geschäftsertrag

Starke Leistung: Der Geschäftsertrag stieg auf 256,4 Mio. CHF. Dazu beigetragen hat zusätzlich zum Zinsengeschäft auch der um 4,4% gesteigerte Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft.



+3,9%
Hypothekarforderungen

Zuwachsrate über dem Markt: Die Bank Cler baute ihre Marktstellung mit einem Anstieg der Hypothekarforderungen um 555,9 Mio. CHF auf 14,6 Mrd. CHF weiter aus.



104,0%
Refinanzierungsgrad II

Höher denn je: Der Refinanzierungsgrad II als Verhältnis der Publikumsgelder zu den Kundenausleihungen stieg von 102,4% auf 104,0% und damit auf einen neuen Höchstwert.

2017 ist die Bank Cler an den Start gegangen. Die meisten Kundinnen und Kunden haben den Wechsel von der Bank Coop zur Bank Cler mitgemacht. Danke, dass Sie mit uns die Zukunft gestalten! Falls Sie neu bei uns sind: herzlich willkommen. Dies ist der erste Kurzbericht der neuen Bank Cler. Er fasst die wichtigen Ereignisse und Zahlen des Geschäftsjahres 2017 zusammen.



Auf einen Blick

Kapitalstruktur

		2017	2016
Anzahl Aktien	in Stück	16 875 000	16 875 000
Nennwert je Aktie	in CHF	20.00	20.00
Aktienkapital	in 1000 CHF	337 500	337 500

Kursstatistik

		2017	2016
Börsenkurs am Bilanzstichtag	in CHF	42.55	42.00
• Veränderung	in %	1,3	0,2
Höchstkurs	in CHF	47.80	43.10
Tiefstkurs	in CHF	41.10	40.35
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag	in Mio. CHF	718	709

Kennzahlen je Inhaberaktie

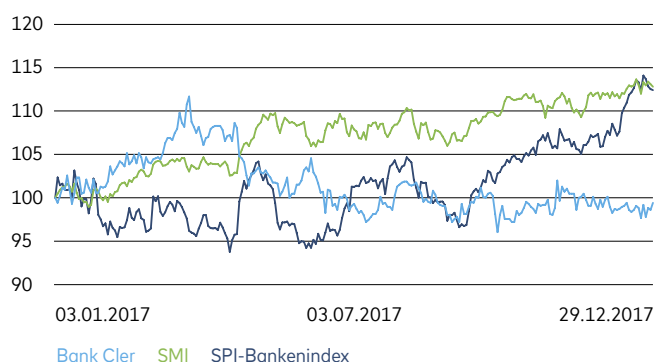
		2017	2016
Dividendenrendite	in %	4,2	4,3
Ausschüttungsquote (Payout-Ratio)	in %	79,3	66,4
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price-Earnings-Ratio)		18,75	15,50
Kurs-Buchwert-Verhältnis (Price-Book-Ratio)		0,61	0,61

Dividende

		2017	2016
Pro Inhaberaktie von 20 CHF nominal			
Dividende brutto	in CHF	1.80	1.80
• abzügl. eidg. Verrechnungssteuer 35 %	in CHF	0.65	0.65
• Dividende netto	in CHF	1.15	1.15
Gutschrift Dividende am		12.04.2018	26.04.2017
Valorennummer Inhaberaktie 1 811 647 (ISIN: CH0018116472)			

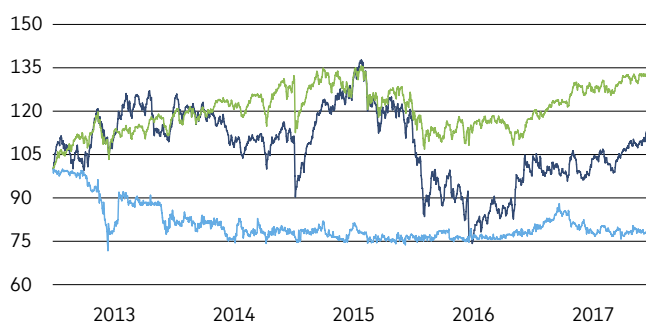
Kursentwicklung 2017 Inhaberaktie Bank Cler AG

indexiert



5-Jahres-Entwicklung Inhaberaktie Bank Cler AG

indexiert



Bilanz

		31.12.2017	31.12.2016
Bilanzsumme	in 1000 CHF	17 507 068	16 877 806
• Veränderung	in %	3,7	1,7
Kundenausleihungen	in 1000 CHF	14 923 066	14 521 294
• davon Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	14 637 652	14 081 710
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	11 967 448	11 881 179
Kundengelder	in 1000 CHF	12 004 777	11 945 723
Ausgewiesene eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	1 179 733	1 166 151

Erfolgsrechnung

		2017	2016
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	in 1000 CHF	186 873	173 762
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	in 1000 CHF	54 763	56 753
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	in 1000 CHF	11 488	11 142
Übriger ordentlicher Erfolg	in 1000 CHF	3 243	3 767
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	256 367	245 424
• Veränderung	in %	4,5	0,8
Geschäftsaufwand	in 1000 CHF	197 969	161 116
• Veränderung	in %	22,9	1,7
Abschreibungen und Rückstellungen	in 1000 CHF	10 041	6 358
Geschäftserfolg	in 1000 CHF	48 357	77 950
• Veränderung	in %	-38,0	0,1
Jahresgewinn	in 1000 CHF	38 296	45 722
• Veränderung	in %	-16,2	2,6

Kennzahlen zur Bilanz

		31.12.2017	31.12.2016
Kundenausleihungen in % der Bilanzsumme	in %	85,2	86,0
Hypothekarforderungen in % der Kundenausleihungen	in %	98,1	97,0
Kundeneinlagen in % der Bilanzsumme	in %	68,4	70,4
Refinanzierungsgrad I (Kundengelder/Kundenausleihungen)	in %	80,4	82,3
Refinanzierungsgrad II (Publikumsgelder/Kundenausleihungen)	in %	104,0	102,4
Eigenkapitalquote	in %	6,9	7,1
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	16,3	16,4
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	16,3	16,4
Gesamtkapitalquote	in %	16,3	16,5
Eigenmittelzielgrösse ¹⁾	in %	12,0	12,0
Leverage Ratio	in %	6,6	6,8
Durchschn. Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR) 4. Quartal	in %	185,0	155,4

Kennzahlen zur Erfolgsrechnung

		2017	2016
Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag) ²⁾	in %	81,3	66,2
Netto-Zinserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	72,9	70,8
Kommissionserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	21,4	23,1
Handelserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	4,5	4,5
Übriger ordentlicher Erfolg in % des Geschäftsertrags	in %	1,3	1,5
Personalaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	40,1	41,4
Sachaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	59,9	58,6

¹⁾ Die Eigenmittelzielgrösse setzt sich zusammen aus den Mindesteigenmitteln von 8% gemäss Artikel 42 ERV sowie einem Kapitalpuffer von 4% für Banken der Kategorie 3 gemäss Finma-Rundschreiben 2011/2.

²⁾ Bruttoertrag (Geschäftsertrag vor Veränderung von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft).

Unsere Vision

Jeden Tag machen
wir den Umgang
mit Geld einfacher.
Damit wir alle mehr
vom Leben haben.
Heute und in Zukunft.



Liebe Leserinnen und Leser

2017 war ein besonderes Jahr für uns. Aus der Bank Coop wurde die Bank Cler – die jüngste Bank der Schweiz mit 90-jähriger Geschichte. Das Jahresergebnis zeigt, dass die Bank Cler im Berichtsjahr deutlich höhere Erträge erwirtschaftete: sowohl im Kerngeschäft – dem Zinsengeschäft – als auch im Wertschriften- und Anlagegeschäft sowie im Handelsgeschäft. Ihre Marktstellung ausbauen konnte die Bank auch mit dem über dem Markt liegenden Zuwachs an Hypothekarforderungen um +3,9% auf 14,6 Mrd. CHF.

Die Bank Cler will weiter wachsen. Um die Ziele der Strategie 2018 bis 2021 zu erreichen, hat der Verwaltungsrat zusammen mit der Geschäftsleitung die Vision sowie fünf strategische Stossrichtungen definiert. Dies in Abstimmung mit der Gesamtstrategie des Konzerns BKB.

Im Juni 2017 hat der Verwaltungsrat die operative Führung der Bank an Sandra Lienhart übertragen. Ich freue mich sehr, dass wir mit Sandra Lienhart eine kompetente und erfahrene Frau an der Spitze unserer Bank haben.

Wir haben uns vorgenommen, Banking einfacher zu machen. Erste Erfolge können wir bereits vorweisen. Im Juli 2017 wurde unsere virtuelle Geschäftsstelle myCler eröffnet, bei der Sie online ein Konto eröffnen, Anlagen tätigen oder mit Beratern in einer sicheren Umgebung chatten können. Mit unserer neuen App Zak – der Bank auf dem Smartphone – wollen wir neue Massstäbe setzen: Bezüglich Einfachheit, Nutzerfreundlichkeit und Services, die über das reine Bankgeschäft hinausgehen. Die Anzahl Bankpakete haben wir reduziert und die Kosten für die Vermögensverwaltungsmandate vereinheitlicht.

Um unsere Kundschaft auf Augenhöhe zu beraten, investieren wir weiter in unser neues Geschäftsstellenkonzept. Dieses neue Konzept wurde erstmals an der Uraniastrasse in Zürich umgesetzt. Das frische, moderne Design und die offene, unkomplizierte Atmosphäre kommen sehr gut an – auch bei der jüngeren Kundschaft. Die starke Zunahme der Kundenfrequenz zeigt, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Unsere Mitarbeitenden haben auch 2017 Enormes geleistet. Mit viel Begeisterung und Engagement haben sie den Start der neuen Marke vorangetrieben. Ich bedanke mich im Namen des Verwaltungsrats bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und freue mich, dass sie unser Leistungsversprechen Tag für Tag erlebbar machen. Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich, dass Sie uns auch mit neuem Namen die Treue halten. Uns liegt viel daran, Ihnen zu beweisen, dass Sie bei uns in guten Händen sind.



Dr. Andreas Sturm
Präsident des Verwaltungsrats

Inhalt

Zur Strategie Die Schweiz braucht eine neue Bank	Seite 6
Zum neuen Namen «Cler heisst klar.»	Seite 10
Zur Gestaltung der Geschäftsstellen Sich wohlfühlen	Seite 12
Zu den Leuchtschriften Gut zu finden	Seite 14
Zum Rebranding Offen sein	Seite 16
Zur digitalen Bank Ort? Egal.	Seite 18
Personalanlass Aufbruchstimmung	Seite 21
Zur Geschäftsentwicklung Kommentar	Seite 22
Zu den Zahlen Jahresrechnung	Seite 24
Zu den Führungsgremien Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	Seite 30
Zu den Löhnen Offenlegung der Vergütungen	Seite 32
Adressen	Seite 34

Weitere Informationen finden Sie im Geschäftsbericht 2017 (in deutscher Sprache) im Internet unter www.cler.ch unter dem Menüpunkt «Bank Cler/Investor Relations».



Dr. Andreas Sturm
Verwaltungsratspräsident
Bank Cler

Andreas Sturm ist Verwaltungsratspräsident der Bank Cler. Sturm lebt in einer langjährigen Lebensgemeinschaft mit seiner Partnerin. Gemeinsam haben sie drei Kinder. Die Leidenschaft der gesamten Familie ist das Reisen. «Am liebsten ausgedehnt und in Gegenden, die als Reisedestinationen nicht top of mind sind. Also gerne etwas ausserhalb der ausgetrampelten Pfade», so Sturm.

Sandra Lienhart
CEO Bank Cler

Sandra Lienhart ist CEO der Bank Cler. Sie ist verwitwet und verbringt ihre Freizeit gerne mit sportlichen Aktivitäten in der Natur und mit Freunden und Familie. Aufgewachsen ist Lienhart in einer Unternehmerfamilie in Winterthur. Sie sagt von sich: «Kundenorientierung und Dienstleistungsverständnis waren Teil unseres Alltags und sind mir in die Wiege gelegt worden. Es ist entscheidend, dass man bereit ist, die Extrameile zu gehen.»

Die Bank Cler ist neu und hat doch eine 90-jährige Geschichte. Verwaltungsratspräsident Andreas Sturm und CEO Sandra Lienhart geben Auskunft über die geschärfte strategische Ausrichtung der Bank. Und verraten, wie das Banking für Kundinnen und Kunden der Bank Cler besonders einfach wird.

Die Schweiz braucht eine neue Bank

Die Bank Cler ist am 20. Mai 2017 mit neuem Namen gestartet. Die Basler Kantonalbank hat zugleich das von der Coop-Gruppe Genossenschaft gehaltene Aktienpaket übernommen. Es gibt zwar viele Banken in der Schweiz. Ein kleiner Player mit einem überschaubaren Geschäftsmodell, einfachen Angeboten, einer starken Kunden- und Serviceorientierung und einem hohen Mass an sozialer Verantwortung trifft den Wunsch vieler Kundinnen und Kunden. Die Bank Cler hat im Jahr 2017 ihr Profil weiter geschärft. Das Angebot wurde vereinfacht und die Weiter-

entwicklung der digitalen Kanäle und Angebote angepackt. Gleichzeitig hat die Bank Cler den Start eingeleitet zur Erneuerung und zum Redesign der Geschäftsstellen unter Berücksichtigung der veränderten Kundenbedürfnisse.

Die starke physische Präsenz in der ganzen Schweiz geht Hand in Hand mit der Digitalisierung des Bankgeschäfts. Das Ziel ist eine deutliche Vereinfachung der Bankgeschäfte und gleichzeitig ein Ausbau der Services, die über das reine Banking hinausgehen.



Andreas Sturm, Sie sind Verwaltungsratspräsident der Bank Cler. Das Geschäftsjahr 2017 ist abgeschlossen. Wie haben Sie den Start der Bank Cler erlebt?

Andreas Sturm: Wir haben in den vergangenen Monaten einiges in die neue Marke, in das neue Geschäftsstellenkonzept und in die Digitalisierung des Bankgeschäfts investiert. All dies sind Investitionen in die Zukunft unserer Bank, einer Bank mit neunzigjähriger Geschichte. Wenn man das aktuelle Umfeld betrachtet – Stichworte wie Digitale Transformation, veränderte Kundenbedürfnisse oder Tiefzinsumfeld – dann bleibt diese Aufgabe auch in den nächsten Jahren herausfordernd und spannend.

Sandra Lienhart, Sie sind neu CEO der Bank Cler und haben davor mehr als zehn Jahre den Vertrieb geleitet. Das Bankwesen kennen Sie von der Pike auf. Wie würden Sie die veränderten Kundenbedürfnisse, die Andreas Sturm anspricht, beschreiben?

Sandra Lienhart: Wir haben festgestellt, dass sich die Schweizerinnen und Schweizer eine Bank wünschen, die ihnen auf Augenhöhe begegnet, also zum Beispiel kein Fachchinesisch mit ihnen spricht. Einfachheit ist entscheidend. Zweiter wichtiger Punkt: Heute haben wir immer ein Smartphone dabei. Man ist jederzeit und überall online. Man kann Preise und Dienstleistungen vergleichen oder sich in den sozialen Medien austauschen. Dem wollen wir mit einer einfachen Bank auf dem Smartphone Rechnung tragen. Mit einer App, die im Alltag unserer Kundinnen und Kunden relevant ist. Die App soll ihnen den Umgang mit Geld vereinfachen und Zusatzangebote enthalten, die über das klassische Bankgeschäft hinausgehen. Unsere Kundinnen und Kunden können in unserer virtuellen Geschäftsstelle myCler ein Konto eröffnen,

ohne dass man eine Geschäftsstelle besuchen oder Unterlagen verschicken muss.

Sie sprechen beide von Digitalisierung. Ist das die neue Strategie ihrer Bank?

Andreas Sturm: Wir wollen uns als digitale Bank mit starker physischer Präsenz in urbanen Zentren positionieren. Dazu gehört auch, dass wir unsere Innovationskraft stärken. Dies machen wir im Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank. Digitalisierung ist selbstverständlich ein Teil davon. Denn sie erlaubt uns, durch innovative Produkte neue Kundengruppen zu erschliessen, das Bankgeschäft einfacher zu machen und von Kundinnen und Kunden gewünschte Mehrwertdienstleistungen einfach und rasch in unser Angebot einzubinden. Unsere Kundinnen und Kunden sollen unsere Bankprodukte verstehen; der Zugang und Umgang mit ihnen soll einfach und komfortabel sein. Und sie sollen wissen, dass wir sie in allen Lebenssituationen in all ihren Finanzangelegenheiten begleiten.

Sandra Lienhart: Natürlich wollen wir weiter wachsen und unseren Marktanteil steigern. Dazu gehört auch, dass wir neue Geschäftsmodelle entwickeln und so auch neue Erträge generieren. Durch vereinfachte Abläufe und Synergien im Konzern werden wir schneller, besser und kosteneffizienter.

Wie verträgt sich die Digitalisierung eigentlich mit der Tatsache, dass die Bank Cler 32 Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz hat? Ist dies nicht ein Widerspruch zu Ihren Plänen?

Sandra Lienhart: Nein, gar nicht. Wir verfolgen ganz gezielt einen dualen Ansatz. Nicht alles, was neu und technisch machbar ist, ist auch in jedem Fall sinnvoll oder wird von unseren Kundinnen und Kunden gewünscht. Der blinde Glaube an die Digitalisierung ist eher gefährlich. Natürlich machen wir alles, damit unsere Kundinnen und Kunden ihre alltagsrelevanten Geschäfte einfach und komfortabel über das Smartphone abwickeln können. Doch der menschliche Austausch lässt sich nicht immer und überall ersetzen. Unser Geschäft hat auch eine emotionale Seite.

Andreas Sturm: Das neue Geschäftsstellenkonzept zeigt, dass wir es ernst meinen mit der Beratung auf Augenhöhe. Wir wollen nahbar sein und ganz bewusst den persönlichen Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden pflegen. Gerade auch in einer immer stärker digitalisierten Welt.

Aus Befragungen weiss man, dass sich immer mehr Leute Unternehmen wünschen, die soziale und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Was bedeutet dieser Wunsch im Zusammenhang mit der Bank Cler konkret?

Andreas Sturm: Bei uns ist Lohn- und Chancengleichheit eine Selbstverständlichkeit. Wir sind eine Arbeitgeberin, die



nicht nur behauptet, die Lohngleichheit einzuhalten, sondern wir lassen dies auch durch eine unabhängige Instanz zertifizieren. Daneben wollen wir die Diversität auf allen Ebenen fördern, bezüglich Geschlecht, Alter oder kulturellem Hintergrund. Nicht nur, aber auch, weil ich überzeugt bin, dass gemischte Teams bessere Resultate bringen. Dass unsere Bank von einer Frau geleitet wird, hat ausschliesslich mit ihrer Erfahrung und Kompetenz zu tun. Aber natürlich freut es mich, eine Frau an der Spitze zu haben, denn das ist auch ein wichtiges Signal nach innen und aussen.

Frau Lienhart, führen Sie denn die Bank Cler anders, als dies ein Mann tun würde?

Sandra Lienhart: Das müssen andere beurteilen. Ich nehme für mich in Anspruch, privat wie geschäftlich werteorientiert zu leben und auch so zu führen. An meinem Beruf fasziniert mich die Zusammenarbeit mit Menschen, seien es Mitarbeitende oder Kunden. Mir sind Respekt, Glaubwürdigkeit, Vertrauen und Transparenz wichtig. Mit dieser Lebensphilosophie bin ich immer gut gefahren.

Sind Sie als CEO zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2017?

Ja, das bin ich. Wir können als neue Bank bereits erste Früchte ernten. Davon zeugen der Volumenzuwachs in der Anlagelösung, die Ertragssteigerung im Zinsengeschäft und nicht zuletzt die positiven Kundenreaktionen auf die digitalen Angebote. Die Bank Cler wird als frisch, dynamisch und offen von unseren Kundinnen und Kunden wahrgenommen. Bei den Mitarbeitenden hat die neue Positionierung eine Aufbruchstimmung ausgelöst, sie stehen voll und ganz hinter unserem Neubeginn. Die gesamte Geschäftsleitung war über 18 Monate in dieses Projekt involviert und hat die Neupositionierung entscheidend

geprägt. Das war Teamwork. Nun geht es darum, das voranzutreiben, was wir uns vorgenommen haben. Ich freue mich darauf, dies zu tun.

Die Strategie der Bank Cler

Kundinnen und Kunden begeistern

Begleitung in allen Lebenssituationen und über alle Kontaktpunkte. Zufriedenheit und folglich die Weiterempfehlungsrates steigern. Die Kundschaft auf Augenhöhe beraten und eine einfache und verständliche Sprache sprechen. Eine Erlebniswelt schaffen und mit individuellem Service die Kundinnen und Kunden begeistern.

Neue Kundengruppen erschliessen

Umfassende, verständliche Bankprodukte zu attraktiven Preisen bieten. Soziale Netzwerke aufbauen und Daten intelligent nutzen, um die Kundenbasis zu erweitern. Neue digitale Angebote schaffen.

Effizienz steigern

Abläufe vereinfachen und automatisieren, Synergien im Konzern nutzen.

Innovationskraft stärken

Neue Ideen und Angebote entwickeln, intern und mit Partnern. Auf Digitalisierung setzen und neue Geschäftsmodelle mit Mehrwertservices erarbeiten, die über das reine Banking hinausgehen.

Nachhaltigkeit fördern

Mitarbeitende und ihr unternehmerisches Handeln fördern. Ethische Qualität und Umweltverträglichkeit der Produkte sicherstellen. Sich sozial engagieren.

Alles über das Nachhaltigkeitsengagement der Bank Cler finden Sie auf der Themenseite im Internet unter www.cler.ch/nachhaltigkeit oder im Nachhaltigkeitsbericht.



Sie hiess Bank Coop und heisst nun Bank Cler. Ein neuer Name, warum?
Lukas Staudenmann von Scholtysik & Partner erzählt, wie es dazu
gekommen ist.

«Cler heisst klar.»

«Eine neue Schweizer Bank macht man nur einmal im Leben. Zum Beispiel der Name: Mehr als 400 Namen haben wir über Wochen hinweg entworfen und verworfen, getestet und geprüft. Bei einem guten Markennamen muss so vieles stimmen: Kurz und einprägsam soll er sein. Wohlklingend und in allen Landessprachen gut auszusprechen, dabei aber noch nirgends verwendet und rechtlich schützbar. Vor allem aber muss er zur Herkunft, zur Haltung und zur Strategie der Bank passen.

Ganz am Anfang sassen wir mit den Verantwortlichen am Tisch und stellten hartnäckig Fragen: Für wen seid ihr da? Was macht ihr besser als andere? Warum vertrauen euch eure Kunden? Was soll sich ändern? Gemeinsam entschlüsselten wir so den «genetischen Fingerabdruck», das, was die Bank ausmacht: genossenschaftliche Herkunft, verantwortungsvolles Handeln, Fokus allein auf die Schweiz und maximale Einfachheit bei Produkten und Dienstleistungen.

Der Name nimmt das auf: «Cler» ist rätoromanisch für «klar, einfach, deutlich», ein Name, wie es ihn nur in der Schweiz geben kann. Hell im Klang, kurz und prägnant. Er lässt sich in allen Landessprachen leicht aussprechen, was für eine schweizweit tätige Bank besonders wichtig ist. Dass er manche an einen Frauennamen erinnert, ist ein willkommener Nebeneffekt.

Der Weg zu einem starken Markennamen ist zäh und Rückschläge gehören dazu, beispielsweise wenn eine gute Idee wegen der Markenrechtsrecherche aufgegeben werden muss. Aber Mut und Ausdauer werden am Ende belohnt: Der Verwaltungsrat musste nicht zweimal überlegen. Einstimmig fiel der Entscheid zugunsten von «Cler» aus.

Trotz des gelungenen Starts im Mai 2017: Die Arbeit fängt erst an. Es sind die Mitarbeitenden, welche die neue Marke Cler mit Leben und mit Bedeutung füllen. Sie sind es, die schliesslich beweisen, dass anständiges Banking frisch und einfach sein kann. Bis sich das überall herumgesprochen hat, braucht es von allen Beteiligten Engagement, Beharrlichkeit und Konsequenz.»

Wer sind unsere Kundinnen und Kunden? Welche Bedürfnisse haben sie? Und mit welchem Angebot kann man dafür sorgen, dass die Kunden das erhalten, was sie sich wünschen? Antworten auf solche Fragen sind in der Marktpositionierung zusammengefasst. Die Marktpositionierung ist ein Kompass, der klärt, vereinfacht und die Richtung eines Unternehmens vorgibt.



Lukas Staudenmann
Scholtysik & Partner

Der studierte Medienwissenschaftler und langjährige Markenmanager Lukas Staudenmann ist Mitinhaber der Branding- und Designagentur Scholtysik & Partner, die das Rebranding von der Bank Coop zur Bank Cler von Anfang an begleitet und realisiert hat. Für ihn ist klar: «Starke Marken müssen mutig sein.»



Eine angenehme Umgebung vereinfacht vieles, zum Beispiel das Gespräch unter Menschen. Die Bank Cler richtet sich neu ein. Stefan Stettler von Mint Architecture sagt, warum.

Sich wohlfühlen

Stefan Stettler, Sie sind Client Director von Mint Architecture. Mint Architecture ist für die Gestaltung der Bank Cler Geschäftsstellen verantwortlich. Was waren Ihre Überlegungen?

Wir alle wissen, dass es mit einer schönen Innengestaltung nicht getan ist. Das Elementare ist die Vision eines Unternehmens, die Marke. Wir sind sehr früh in das Projekt einbezogen worden, im August 2016 schon. Damals stand der Name der neuen Bank noch gar nicht fest, aber die Positionierung war klar. Unser Auftrag war es, die neue Positionierung der Bank Cler, das Branding, dreidimensional erlebbar zu machen.

Wie drückt sich das im Raum aus?

Die frischen Farben sollen wegführen von der klassischen Bankenwelt, weg vom «Nadelstreifen»-Gedanken, weg von der Unnahbarkeit. Wir wollten offene, einladende Räume schaffen mit dem Charakter eines dynamischen Arbeitsumfelds. Räume, von denen sich alle Altersgruppen angesprochen fühlen: jüngere Menschen, Familien und ältere Menschen. Man soll sich da gerne hinsetzen wollen, einen Kaffee trinken oder am Computer arbeiten. Das Herzstück der neuen Geschäftsstellen ist die Eventzone. Die Bank Cler will im Rahmen von Abendveranstaltungen Wissen zu wichtigen Finanz- oder Alltagsthemen vermitteln. In der Eventzone gibt es eine Tribüne, grosse Bildschirme und einen Beamer. Man kann sich ganz unkompliziert zusammensetzen und weitere Stühle an die Eventfläche heranziehen.

Sind bereits alle Geschäftsstellen der Bank Cler umgebaut?

Nein, die Arbeit fängt gerade erst an. Das Rollout wird uns noch mehrere Jahre beschäftigen. Wir haben aber in allen Geschäftsstellen ein Restyling gemacht, damit die frische dynamische Atmosphäre schon jetzt spürbar wird durch die Farben, die Texturen, die Art der Möbel.

Welches war eigentlich die grösste Herausforderung?

Neben dem Design mussten immer auch betriebliche Aspekte beachtet werden. Wie sind die Abläufe beim Bankgeschäft? Welche Produkte werden verkauft? Wie viel Bargeld wird noch bezogen? Wie viele Sitzungszimmer braucht es? Wie sind die Laufwege in den Räumlichkeiten? Das Spannungsfeld zwischen Vertrieb und Marke war eine Herausforderung. Die Diskussionen dazu waren aber spannend und sehr bereichernd.

Die Zukunft kann besichtigt werden. Zum Beispiel an der Uraniastrasse 6 in Zürich: Alle Kundinnen und Kunden der Bank Cler sollen sich gleichermassen wohlfühlen. Darum wurden Zonen mit unterschiedlichen Sitzhöhen geschaffen. Bei den Polstermöbeln wurde ausserdem darauf geachtet, dass man nicht im Möbel «versinkt». Höhere Sitzflächen und ein kurzer Abstand zur Rückenlehne ermöglichen müheloses Aufstehen. Für Kinder, die ihre Eltern begleiten, wurde eine Spielecke eingerichtet.



Stefan Stettler
Mint Architecture

Stefan Stettler ist bei Mint Architecture als Client Director tätig. Seine erste Ausbildung war Dekorationsgestalter, danach studierte er Innenarchitektur. Stettler hat 30 Jahre Erfahrung im Graphic Design und in der Innenarchitektur am Retailmarkt. «Ohne Investitionen», meint Stettler, «ist eine Vorwärtsstrategie nicht möglich.»



Fassaden und Schaufenster: Überall dort leuchtet neu der Name Bank Cler.
André Wohlgemuth von der Firma Neonwidmer AG Werbeanlagen
hat mit seinem Team ganze Arbeit geleistet.

Gut zu finden

André Wohlgemuth ist ein Familienmensch. Wochentags wird es zwar gerne mal sieben Uhr, bis er zu Hause ist. Dann aber ist er ganz für die Familie da. «Früher habe ich Teile hergestellt, die in Maschinen verbaut wurden. Heute kann ich meine Arbeit überall sehen. Wenn ich mit der Familie spazieren gehe, dann fragt mich mein Sohn manchmal: «Papa, habt ihr das gemacht?» Das ist das Schöne an meinem Beruf.»

Gerade eben hat André Wohlgemuth in der ganzen Schweiz leuchtende Zeichen gesetzt. Zusammen mit seinem Team konzipierte, plante und realisierte er die neue Beschriftung der Bank Cler. Eine grosse Aufgabe. Allein schon das Einholen sämtlicher Bewilligungen ist aufwendig. Was erlaubt ist und was nicht, entscheidet nämlich jeder Kanton, jede Gemeinde für sich. «In manchen Fällen entscheidet das Bauinspektorat, in anderen ist es eine Stadtbild-Kommission oder der Denkmalschutz», fasst Wohlgemuth den kleinteiligen Prozess zusammen.

Insgesamt produzierte das Neonwidmer-Team 52 Leuchtschriften, 32 Leuchtschilder, 10 grosse Symbolzeichen sowie rund 90 Folienschriften zur Beschriftung der Schaufenster und für die Hinweise zu Öffnungszeiten oder Parkplätzen. Verblüffend vieles davon wird auch im 21. Jahrhundert von Hand gemacht. So werden die Buchstaben gefräst, von Hand zusammengeschaubt und auf Trägerkonstruktionen vormontiert, damit die eigentliche Montage am Gebäude möglichst rasch erfolgen kann. Gut planen muss man auch die Abnahme der alten Schriften. Diese hinterlassen oft Phantomschatten, sodass die Fassade geputzt oder frisch gestrichen werden muss.

Nach rund acht Wochen Produktionszeit war es so weit: Die Leuchtschriften lagen bereit zum Abtransport in die ganze Schweiz, fein sauberlich verpackt in Plastikfolie. Jetzt bloss kein Kratzer! «Normalerweise», erläutert André Wohlgemuth, «braucht es für ein Rebranding dieser Grössenordnung zwei Wochen. Man muss sich vorstellen, dass die grösste Leuchtschrift am Aeschenplatz in Basel sechs Meter lang ist. Nach drei Tagen waren wir fertig. So etwas geht nur mit einem tollen Team. Ehrlich gesagt: Ein bisschen stolz sind wir schon auf unsere Leistung.»

Ein vierfarbiges Inserat in einer Tageszeitung kostet bis zu 40 000 CHF. Verglichen damit sind Leuchtschriften eine günstige Werbemöglichkeit. Einmal montiert, ist das Logo der Bank Cler weithin sichtbar, viele Jahre lang. Dank der LED-Technik wird heute sehr viel Strom gespart, was zur Kosteneffizienz beiträgt. Die Bank Cler Schriften werden mit 12 Volt angesteuert. Dies entspricht einem Nachttischlämpchen.



André Wohlgemuth
Verkaufsleiter, Neonwidmer AG
Werbeanlagen

André Wohlgemuth ist gelernter Feinmechaniker. Nachdem sein Beruf zunehmend digitalisiert wurde, bildete sich Wohlgemuth zum technischen Kaufmann weiter. Bei der Beschriftung von Fassaden kommt sein technisches Verständnis täglich zum Einsatz. Auch in der Freizeit begeistert sich Wohlgemuth für sein Metier. «Auf Reisen gilt mein erster Blick den Leuchtschriften. Mich interessiert, wie die anderen das machen, die Holländer etwa oder die Engländer. Es ist wirklich so, dass mein Beruf ein wenig mein Hobby geworden ist», meint er.



Die Bank Coop heisst jetzt Bank Cler. Damit Sie das wissen, bezahlen wir 1'337 Franken für dieses Plakat.

Zeit, über Geld zu reden.
Zeit für eine neue Bank.

Bank
Banque
Banca

CLER

Dieses Plakat kostet uns 662 Franken. Doch Ihr Vertrauen können wir uns nicht kaufen, wir wollen es uns verdienen.

Zeit, über Geld zu reden.
Zeit für eine neue Bank.

Bank
Banque
Banca

CLER



Mats Bachmann hat die Entstehung der Bank Cler als Projektleiter mitgestaltet und begleitet. Hier verrät er, warum es Zeit ist für eine neue Bank.

Offen sein

«Als ich Ende 2015 meine neue Funktion als Leiter CEO Office bei der Bank Coop übernommen habe, war eine der ersten Fragen, ob ich das geplante Rebranding-Projekt leiten möchte», erinnert sich Mats Bachmann. «Eine grosse Herausforderung und gleichzeitig eine grosse Chance, die man nur einmal im Leben bekommt.» Eineinhalb Jahre arbeitete der Leiter CEO Office intensiv am umfassenden Rebranding der Bank Cler. Die Aufgabenliste war umfangreich: Mats Bachmann leitete insgesamt 36 Teilprojekte, angefangen von den inhaltlichen Grundlagen der Marke über die Definition der Bildwelt bis zur Initialisierung des neuen Geschäftsstellenkonzepts. «Manches klingt ja zuerst simpel», erzählt Bachmann. «So lautet eines unserer Leistungsversprechen (Einfaches Banking). Wenn man aber anfängt, mehrseitige Formulare verständlich zu formulieren, wird einem klar, wie anspruchsvoll das ist. Dennoch blieben wir dabei. Wir fragen uns heute bei allem: Ist es einfach? Ist es verständlich?»

Auch in der Marketingkommunikation tickt die Bank Cler ein bisschen anders als ihre Mitbewerber. Mit dem Claim «Zeit, über Geld zu reden.» und einer guten Portion Humor setzte sich die Bank Cler über die landestypische Zurückhaltung in Sachen Finanzen hinweg. Mehr noch: Die Bank ging gleich mit gutem Beispiel voran und verriet an jedem Ort, was die Plakatsmiete für die Werbebotschaft konkret gekostet hat. «Wir wünschen uns, dass ungezwungener über Geld gesprochen wird», sagt Bachmann. «Es mag unangenehm sein, Themen wie Erbschaft oder Vorsorge zu besprechen. Aber wer sich frühzeitig darum kümmert, ist einfach im Vorteil», so Bachmann weiter.

Mats Bachmann ist zufrieden mit dem Verlauf des Grossprojektes. Nach der langen Vorbereitungszeit war es ein spezielles Gefühl, so vieles realisiert zu sehen. «Im Mai war auf einmal alles blau», lacht Bachmann. Ausruhen ist aber nicht sein Plan. «Dies ist erst der Anfang. Wir sind nun gefordert, konsequent an der Umsetzung unserer Leistungsversprechen zu arbeiten.»

3

Leistungsversprechen gibt die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden: einfaches Banking, Beratung +1 – d.h. die Extrameile im Umgang mit Kunden – und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung der Bank in allen Belangen.

60%

der Kundinnen und Kunden sind über 50. Die Bank Cler freut sich, dass ihr die meisten Kunden treu geblieben sind.

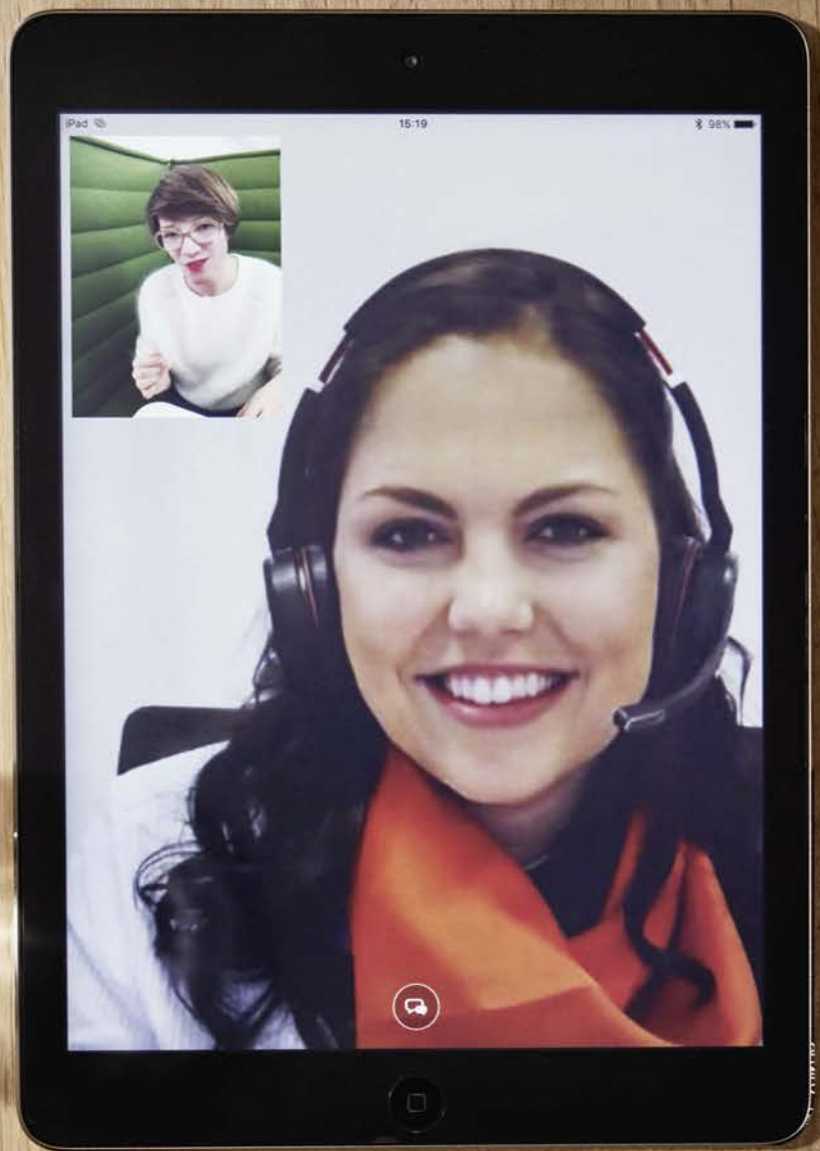
11

Einzelteile umfasst das Corporate Clothing der Bank Cler. So können sich alle Mitarbeitenden, die in den Geschäftsstellen Kunden betreuen, nach ihrem Geschmack kleiden. Es gibt auch Krawatten, aber keinen Krawattenzwang.



Mats Bachmann Ihr
Leiter CEO Office

Mats Bachmann hat Jura studiert. «Ursprünglich wollte ich Sportjurist werden», verrät er. Per Zufall kam er in die Bankenwelt, wo er ein Trainee-Programm durchlief. Berufliche Stationen waren Managementaufgaben im Art Banking einer Grossbank und in der Kommunikationsabteilung der Basler Kantonalbank. Mats Bachmann ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.



Youtube, Facebook, Online-Shopping: Vieles erledigt man heute digital und bequem vom Sofa aus. Die Bank Cler macht mit ihrer App Zak Bankgeschäfte so einfach wie nie.

Ort? Egal.

Der Austausch von Mensch zu Mensch bleibt im Bankgeschäft wichtig. Und doch haben sich die Gewohnheiten stark verändert. Internet und Smartphones machen uns unabhängig – zeitlich und örtlich. Wer abends oder am Wochenende wissen möchte, wie viel Geld auf dem Konto liegt, kann dies heute mit einem raschen Blick aufs Handy tun. Die digitale Welt bietet aber noch weitere Möglichkeiten.

Und diese will sich die Bank Cler nicht entgehen lassen. Deshalb wird konsequent in die Digitalisierung investiert, ohne dabei die Menschen ausser Acht zu lassen. Unnötige Features und überflüssige Angebote soll es bei der Bank Cler nicht geben. Und zwar deshalb, weil die Bank Cler ihre digitalen Services gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt.

Sarah Isenring freut sich. 1.000 sogenannte Beta-Tester hat die Bank Cler für ihre neue App Zak gesucht, um diese für den Marktstart im Februar 2018 fit zu machen. Es hat geklappt. «Wir haben relativ wenig Werbung gemacht und trotzdem war das Interesse gross», erzählt Isenring, die in der Unternehmensentwicklung der Bank Cler arbeitet. Seit März 2017 wird die App bei der Bank Cler entwickelt, sozusagen eine Bank für die Hosentasche. Zak wurde zu 100% auf das Smartphone ausgerichtet und soll alle Basisdienstleistungen in Sachen Finanzen abdecken. Dass die Kontoeröffnung rein digital über das Smartphone abläuft, ist dabei genauso selbstverständlich wie die intuitive Bedienung und eine ansprechende Oberfläche.

Zak gibt den Nutzern Transparenz und Sicherheit im Umgang mit Geld. Anhand von intelligenten Töpfen teilen die Kundinnen und Kunden ihr Budget nach Wunsch auf, so dass man immer genau weiss, wie viel Geld zur Verfügung steht und ob man sich die neuesten Turnschuhe überhaupt leisten kann. Das geht intuitiv und spielerisch. Auch Sparen geht ganz leicht: Dank Zak kann man verschiedene Spartöpfe einrichten und mit der Fingerspitze Geld zur Seite legen, zum Beispiel für eine geplante Reise, das neue iPhone oder die Steuern. Ebenfalls geplant sind Angebote von Partnern, Versicherungen etwa oder Detailhändlern. «Natürlich wissen wir nicht, wie das ankommt. Deshalb haben wir die Kunden bei der Entwicklung auch an Bord. So können wir immer wieder fragen: Wie findet ihr das? Bringt euch das einen Mehrwert? Es kann deshalb gut sein, dass etwas nicht akzeptiert wird. Aber besser, wir machen diese Erfahrung beim Testen. Dann können wir sicher sein, dass unsere App nachher tatsächlich auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten ist», so Isenring.

Zak ist eine App, die für jüngere Menschen zwischen 24 und 30 Jahren konzipiert wurde. Nicht etwa, weil nur diese Zak benutzen sollen. Ganz im Gegenteil. «Jüngere Menschen sind digital affin und in diesem Bereich sehr anspruchsvoll», erklärt Isenring. «Wir gehen davon aus, dass eine App, die dieser Zielgruppe gefällt, auch für alle anderen intuitiv zu bedienen ist.»

«Junge Menschen», weiss Isenring, «haben ein ambivalentes Verhältnis zur Bank. Einerseits wären sie froh, wenn die Bank auf sie zukäme, denn sie wissen ja, dass sie sich z.B. um ihre Vorsorge kümmern müssten. Andererseits mögen sie es nicht, wenn man sie anruft oder ihnen einen langweiligen Brief schreibt. Sogenannte Chatbots sind für sie eine gute Möglichkeit, sich unverbindlich zu informieren und mit der Bank in der Art und Weise Kontakt aufzunehmen, wie sie es auch mit ihren Freunden tun würden. Nämlich per Chat.» Chatbots sind maschinell gesteuerte Gespräche (bot = Roboter). Das System interpretiert den Text einer eingetippten Frage und antwortet darauf. Je mehr Fragen gestellt werden, desto genauer und besser werden die Antworten. Das System lernt mit. Falls der Chatbot keine Antwort weiss, leitet er die Frage weiter an eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter im Beratungszentrum. Die Bank Cler ist eine der ersten Schweizer Banken, die einen Chatbot im Einsatz hat.

Digitale Neuerungen gibt es bei der Bank Cler allerdings auch für das Banking am Computer oder Tablet. Ein Beispiel ist die virtuelle Geschäftsstelle mycler.ch, die gemeinsam mit der Basler Kantonalbank entwickelt wurde. Über myCler kann man bequem online ein Bankkonto eröffnen: Eine Identitätskarte, eine Liveschaltung ins Beratungszentrum der Bank Cler und rund zehn Minuten genügen, um Kunde bei der Bank Cler zu werden. «Die Bank Cler wird im digitalen Bereich Zeichen setzen. Wir gehen neue Wege und verändern die Beziehung zur Bank, so wie wir sie bisher kannten.»

Sarah Isenring Unternehmensentwicklung

Sarah Isenring hat in Zürich Publizistik und Wirtschaft studiert. Die gebürtige Schaffhauserin arbeitete während und nach dem Studium bei einer Bank. Später machte sie ein Zusatzstudium in BWL mit Vertiefung Marketing. Sie arbeitete u.a. an einer Hochschule im Bereich Innovation und kam dabei mit vielen Start-ups in Kontakt. «Mir gefiel, dass man bei der Bank Cler viel mitgestalten kann. Es herrscht Aufbruchstimmung und man fühlt sich fast ein wenig wie in einem Start-up. Wir machen kein Banking von oben herab, sondern für ganz normale Menschen, wie wir es selber auch sind», sagt Isenring.

Linda Bader Beratungszentrum

Linda Bader ist 23 Jahre alt und hat bei der Bank Cler eine 3-jährige KV-Lehre mit Berufsmatura absolviert. Bader arbeitet seit August 2016 im Beratungszentrum der Bank Cler. Da sie telefonisch ständig im Kontakt mit den Kundinnen und Kunden steht, hat Linda Bader viele Rückmeldungen zum Rebranding erhalten, positive wie auch negative. «Ich bin froh, dass wir mit der neuen Positionierung vor allem die Jungen ansprechen, denn das ist genau die Kundengruppe, die uns bis jetzt gefehlt hat. Ich bin sehr gespannt, wie sich die Bank Cler mit ihren neuen Projekten, wie z.B. unserem neuen Mobile-only-Angebot Zak auf dem Markt durchsetzen wird.»



Aufbruchstimmung



Neuer Name, neue Ausrichtung, neues Geschäftsstellenkonzept. Das Rebranding-Projekt hat zu vielen Neuerungen geführt. Deshalb die grosse Frage: Wie reagieren die Mitarbeitenden? Unterstützen sie den Wandel und engagieren sie sich? Spätestens seit dem 12. Mai 2017 ist die Antwort klar. Das Echo der Angestellten ist durchwegs positiv. Sie freuen sich darauf, mit der Bank Cler neue Wege zu gehen. «Bei manchen war sogar Erleichterung darüber zu spüren, dass wir in eine neue Ära starten», so Projektleiter Mats Bachmann. «Denn sind wir ehrlich: Die Bank musste moderner werden.» 460 Mitarbeitende feierten auf einem Schiff auf dem Bodensee den Start der Bank Cler mit einem Fest. Im Rahmen dieser Veranstaltung wurden u.a. die Markeninhalte sowie die vier neuen Fernsehspots präsentiert.

Kommentar zur Geschäftsentwicklung



«2017 war durch unsere
Neupositionierung geprägt.
Mit unserer Kampagne
«Zeit, über Geld zu reden»
waren wir in der ganzen Schweiz
sichtbar. Wir haben in unsere
Geschäftsstellen investiert
und unser digitales Angebot
ausgebaut.»

Sandra Lienhart
CEO Bank Cler

Bank Cler wächst und steigert Erträge

Die Bank Cler erwirtschaftete 2017 deutlich höhere Erträge in ihren Kerngeschäften, dem Zinsen- und Anlagegeschäft. Insgesamt steigerte die Bank den Geschäftsertrag um 4,5% auf 256,4 Mio. CHF. Die Hypothekarforderungen wuchsen bei einer unverändert strengen Risikopolitik mehr als doppelt so stark wie im Vorjahr (+555,9 Mio. CHF). Die Kundeneinlagen erreichten ein Volumen von 12,0 Mrd. CHF. Zwei einmalige Ereignisse führten zum Anstieg des Geschäftsaufwands um 22,9% auf 198,0 Mio. CHF: der Namenswechsel mit der Neupositionierung im Mai und die Stärkung der Pensionskasse im September. Der Jahresgewinn der Bank Cler beträgt 38,3 Mio. CHF (2016: 45,7 Mio. CHF). Die Eigenmittel konnten um weitere 13,6 Mio. CHF gestärkt werden. Der Generalversammlung im April 2018 wird der Verwaltungsrat eine unveränderte Brutto-Dividende von CHF 1.80 pro Aktie beantragen.

Hypothekarwachstum über dem Markt

Stellvertretend für das starke Wachstum im Kerngeschäft der Bank Cler steht der Anstieg der Hypothekarforderungen um 555,9 Mio. CHF (+3,9%). Mit diesem über dem Markt liegenden Zuwachs baut die Bank Cler ihre Marktposition weiter aus. In einem ausgesprochen wettbewerbsintensiven Umfeld hält sie dabei konsequent an ihren strengen Kreditvergaberichtlinien fest. Im Zuge der Neuausrichtung im Firmenkundengeschäft nahmen die kommerziellen Kredite als Teil der Forderungen gegenüber Kunden um 154,2 Mio. CHF ab. Insgesamt erhöhten sich die Kundenausleihungen der Bank Cler auf 14,9 Mrd. CHF per 31.12.2017.

Kundeneinlagen erreichen zwölf Milliarden Franken

Der Bank Cler flossen im Jahr 2017 wiederum beträchtliche Mittel von KMU und institutionellen Kunden in Form von Sicht- und Festgeldern zu. Aufgrund des tiefen Zinsumfelds suchten die Privatkundinnen und Privatkunden Alternativen, um ihre Spargelder ertragsbringender anzulegen. Die Kundeneinlagen erreichten Ende 2017 einen Bestand von 12,0 Mrd. CHF. Um sich vorteilhaft zu refinanzieren, nutzte die Bank Cler die Emissionen der Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute AG und baute ihren Bestand um netto 387,0 Mio. CHF aus. Als weiteres Instrument der Refinanzierung brachte die Bank Cler im November 2017 ihre erste Anleihe unter dem neuen Namen (+204,5 Mio. CHF) auf den Markt – und das mit grossem Erfolg.

Kapitalstarke Bank

Die Bilanzsumme der Bank Cler nahm um 629,3 Mio. CHF auf 17,5 Mrd. CHF per 31.12.2017 zu. Dieses Wachstum war geprägt von höheren Kundenausleihungen. Auch die solide Kapitalausstattung und damit die Risikotragfähigkeit der Bank Cler konnten praktisch auf dem Vorjahresniveau gehalten werden: Die Gesamtkapitalquote betrug Ende 2017 komfortable 16,3% (Vorjahr: 16,5%).

Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft wächst um 7,5%

Ihren wichtigsten Ertragspfeiler, das Zinsengeschäft, stärkte die Bank Cler 2017 durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens im Hypothekengeschäft trotz Margendruck und Negativzinsumfeld. Mit einer optimierten Refinanzierungsstrategie senkte die Bank ihren Zinsaufwand deutlich – und dies bei unveränderten Spargeldkonditionen für die Kunden. Damit konnte sie die rückläufigen Zins- und Diskonterträge sowie die niedrigeren Zinserträge aus Finanzanlagen mehr als ausgleichen. Der Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg um 1,4% auf 174,2 Mio. CHF (2016: 171,8 Mio. CHF). Die Qualität des Kreditportefeuilles der Bank konnte weiter gesteigert werden. Nach Auflösung von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen im Zinsengeschäft im Umfang von 12,7 Mio. CHF (2016: 1,9 Mio. CHF) resultiert ein Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft von 186,9 Mio. CHF (2016: 173,8 Mio. CHF).

Kundenvertrauen in Anlagelösung steigert Kommissionsertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft

Die 2016 lancierte Anlagelösung wurde 2017 durch eine nachhaltige Produktvariante ergänzt. Dass Kundinnen und Kunden bereits ab 10 000 CHF in den Genuss einer professionellen Vermögensverwaltung kommen, fand starken Zuspruch. Per Ende Dezember 2017 waren fast 400 Mio. CHF in der Anlagelösung der Bank Cler investiert. Dank den höheren verwalteten Kundenvermögen und vermehrten Kundentransaktionen konnte die Bank den Kommissionsertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft um 4,4% auf 46,3 Mio. CHF steigern. Rückläufig präsentierte sich das übrige Dienstleistungsgeschäft mit 17,7 Mio. CHF (-14,1%). Grund dafür waren Mindereinnahmen bei den Kartenerträgen. Umgekehrt profitierten die Kundinnen und Kunden von einem kostengünstigen Angebot bei den Bankpaketen. Diese Entwicklungen führten zu einem um 3,5% geringeren Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft von 54,8 Mio. CHF.

Stärkung der Pensionskasse prägt Personalkosten

Die Personalkosten der Bank stiegen 2017 auf 79,5 Mio. CHF (2016: 66,7 Mio. CHF). Grösstenteils geht dies auf einen einmaligen Personalaufwand von 10,3 Mio. CHF zurück. Im September 2017 beschlossen die Basler Kantonalbank und die Bank Cler, ihre gemeinsame Pensionskasse zu stärken.

Marktoffensive erhöht Sachaufwendungen und schafft Wachstums- und Ertragspotenzial

Mit dem Namenswechsel und der Neupositionierung startete die Bank Cler im Mai 2017 eine Marktoffensive. Dazu wurden einzelne Geschäftsstellen bereits komplett umgebaut und neu gestaltet. 2017 waren dies die Geschäftsstellen in Zürich (Uraniastrasse), Lugano Cioccaro, St. Gallen und Bern. Die Geschäftsstellen wirken offen, transparent und ermöglichen der Kundschaft neue Arten der Interaktion mit der Bank. Dieses neue Konzept wurde bereits mit dem German Design Award aus-

gezeichnet. Gleichzeitig mit diesen Investitionen in ihre physische Präsenz trieb die Bank Cler die digitale Transformation voran. Im Juli 2017 wurde die virtuelle Geschäftsstelle myCler und im November 2017 die App Quanto zur Immobilienbewertung lanciert. Parallel entwickelte die Bank mit Berufseinsteigern und Studenten die App Zak, welche die Bank auf dem Smartphone neu definiert. Der Sachaufwand der Bank stieg 2017 um 24,1 Mio. CHF auf 118,5 Mio. CHF. Damit investierte die Bank 2017 gemäss ihrer dualen Strategie in erheblichem Umfang in ihr künftiges Wachstum und neue Ertragschancen. Dabei sind die physischen und digitalen Kanäle gleichermaßen von Bedeutung, da die Bank die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden optimal abdecken möchte.

Ausblick

Stabile Ertragssituation trotz weiterer zukunftsgerichteter Investitionen

Die Bank Cler rechnet 2018 mit einem anhaltenden Tiefzinsumfeld, geprägt von einer unveränderten Negativzinspolitik der Schweizerischen Nationalbank, sowie mit einem eher rückläufigen privaten und gewerblichen Wohnungsbau. Trotz dieses anspruchsvollen Umfelds erwartet die Bank eine stabile Ertragssituation und zählt dabei auf die Ertrags- und Wachstumschancen aus den fortgesetzten zukunftsgerichteten Investitionen. 2018 werden die Geschäftsstellen Sion, Aarau, Locarno, Lugano Cattaneo und La Chaux-de-Fonds umgebaut und das digitale Angebot weiterentwickelt. Mit Zak, der Bank auf dem Smartphone, wird die Bank Cler in den nächsten Wochen erneut in der ganzen Schweiz sichtbar sein – mit Plakaten, TV-Spots, Anzeigen, Bannern und in den sozialen Medien. Im Vergleich zu 2017 rechnet die Bank Cler trotz dieser Investitionen mit einer Entlastung auf der Kostenseite und einem leicht höheren Gewinnniveau. Die an einer langfristigen, nachhaltigen Entwicklung orientierte Dividendenpolitik soll unverändert weitergeführt werden.

Jahresrechnung

Bilanz nach True and Fair View per 31.12.2017

	31.12.2017 in 1000 CHF	31.12.2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	2 008 283	1 945 502	62 781	3,2
Forderungen gegenüber Banken	237 754	107 074	130 680	–
Forderungen gegenüber Kunden	285 414	439 584	–154 170	–35,1
Hypothekarforderungen	14 637 652	14 081 710	555 942	3,9
Handelsgeschäft	434	435	–1	–0,2
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	546	539	7	1,3
Finanzanlagen	131 128	104 718	26 410	25,2
Aktive Rechnungsabgrenzungen	19 957	16 576	3 381	20,4
Beteiligungen	23 180	23 180	–	–
Sachanlagen	106 706	99 480	7 226	7,3
Sonstige Aktiven	56 014	59 008	–2 994	–5,1
Total Aktiven	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total nachrangige Forderungen	–	–	–	–
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	–	–	–	–
	31.12.2017 in 1000 CHF	31.12.2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	658 019	685 600	–27 581	–4,0
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	11 967 448	11 881 179	86 269	0,7
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	166	27	139	–
Kassenobligationen	37 329	64 544	–27 215	–42,2
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	3 520 470	2 929 000	591 470	20,2
Passive Rechnungsabgrenzungen	71 971	87 931	–15 960	–18,2
Sonstige Passiven	20 036	20 652	–616	–3,0
Rückstellungen	21 533	12 365	9 168	74,1
Reserven für allgemeine Bankrisiken	428 320	422 671	5 649	1,3
Gesellschaftskapital	337 500	337 500	–	–
Kapitalreserve	49 932	49 932	–	–
Gewinnreserve	356 048	340 683	15 365	4,5
Eigene Kapitalanteile (Minusposition)	–	–	–	–
Jahresgewinn	38 296	45 722	–7 426	–16,2
Total Passiven	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total nachrangige Verpflichtungen	–	–	–	–
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	–	–	–	–
	31.12.2017 in 1000 CHF	31.12.2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	26 777	25 385	1 392	5,5
Unwiderrufliche Zusagen	375 382	378 335	–2 953	–0,8
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	20 625	20 641	–16	–0,1

Erfolgsrechnung nach True and Fair View 2017

	2017 in 1000 CHF	2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	228 398	244 275	- 15 877	- 6,5
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1 485	2 043	- 558	- 27,3
Zinsaufwand	- 55 725	- 74 492	18 767	- 25,2
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	174 158	171 826	2 332	1,4
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	12 715	1 936	10 779	-
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	186 873	173 762	13 111	7,5

Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	46 314	44 354	1 960	4,4
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 303	2 777	- 474	- 17,1
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	17 670	20 565	- 2 895	- 14,1
Kommissionsaufwand	- 11 524	- 10 943	- 581	5,3
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	54 763	56 753	- 1 990	- 3,5

Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option

	11 488	11 142	346	3,1
--	---------------	---------------	------------	------------

Übriger ordentlicher Erfolg

Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	152	431	- 279	- 64,7
Beteiligungsertrag	1 380	1 130	250	22,1
• davon aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	-	-	-	-
• davon aus übrigen Beteiligungen	1 380	1 130	250	22,1
Liegenschaftenerfolg	506	653	- 147	- 22,5
Anderer ordentlicher Ertrag	1 367	1 576	- 209	- 13,3
Anderer ordentlicher Aufwand	- 162	- 23	- 139	-
Übriger ordentlicher Erfolg	3 243	3 767	- 524	- 13,9

Geschäftsertrag	256 367	245 424	10 943	4,5
------------------------	----------------	----------------	---------------	------------

Geschäftsaufwand

Personalaufwand	- 79 473	- 66 717	- 12 756	19,1
Sachaufwand	- 118 496	- 94 399	- 24 097	25,5
Geschäftsaufwand	- 197 969	- 161 116	- 36 853	22,9
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	- 9 032	- 7 568	- 1 464	19,3
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	- 1 009	1 210	- 2 219	-

Geschäftserfolg	48 357	77 950	- 29 593	- 38,0
------------------------	---------------	---------------	-----------------	---------------

Ausserordentlicher Ertrag	8 534	2 760	5 774	-
Ausserordentlicher Aufwand	- 29	-	- 29	-
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	- 5 649	- 16 700	11 051	- 66,2
Steuern	- 12 917	- 18 288	5 371	- 29,4
Jahresgewinn	38 296	45 722	- 7 426	- 16,2

Einmaliger Personalaufwand für die Bildung von Rückstellungen für Vorsorgeverpflichtungen	- 10 335	-	- 10 335	-
Jahresgewinn (ohne Stärkung PK)	48 631	45 722	2 909	6,4

Nachweis des Eigenkapitals

	Gesellschafts- kapital	Kapital- reserve	Gewinn- reserve	Reserven für allgemeine Bankrisiken	Eigene Kapitalanteile (Minus- position) in 1000 CHF	Jahresgewinn in 1000 CHF	Total Eigenkapital in 1000 CHF
	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF
Eigenkapital am Anfang der Berichtsperiode	337 500	49 932	340 683	422 671	–	45 722	1 196 508
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	–	–	–	–	–	–	–
Erwerb eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–	–
Veräusserung eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–	–
Gewinn (Verlust) aus Veräusserung eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–	–
Dividenden und andere Ausschüttungen	–	–	15 365	–	–	–45 722	–30 357
Andere Zuweisungen (Entnahmen) der Reserven für allgemeine Bankrisiken	–	–	–	5 649	–	–	5 649
Jahresgewinn	–	–	–	–	–	38 296	38 296
Eigenkapital am Ende der Berichtsperiode	337 500	49 932	356 048	428 320	–	38 296	1 210 096

Wesentliche Beteiligte und stimmrechtsgebundene Gruppen von Beteiligten

	31.12.2017 Nominal in 1000 CHF	31.12.2017 Anteil in %	31.12.2016 Nominal in 1000 CHF	31.12.2016 Anteil in %
Mit Stimmrecht				
Stimmrechtsgebundene Gruppe				
• Basler Kantonalbank ¹⁾	255 668	75,8	220 495	65,3
• Coop-Gruppe Genossenschaft ^{1) 2)}	–	–	35 037	10,4
• Eigene Aktien	136	–	202	0,1
Free Float				
• Gewerkschaftsverbände des SGB ³⁾	2 436	0,7	2 436	0,7
• Dritte	79 260	23,5	79 330	23,5
Total Beteiligte	337 500	100,0	337 500	100,0

¹⁾ Qualifizierte Beteiligung und bedeutender Aktionär
(im Sinne von Art. 3 Abs. 2 Bst. C^{bis} BankG).

²⁾ Konsolidiert, exkl. Coop Personalversicherung.

³⁾ Kein Gewerkschaftsverband des SGB hält eine Beteiligung
von 3% oder mehr. Die Gewerkschaftsverbände des SGB sind
untereinander nicht stimmrechtsgebunden.

Die Basler Kantonalbank hat im März 2017 die Anteile der Coop-Gruppe Genossenschaft an der Bank Cler (ehemals Bank Coop AG) vollständig übernommen. Damit hat sich

die stimmrechtsgebundene Gruppe Basler Kantonalbank/ Coop-Gruppe Genossenschaft, wie sie im Vorjahr bestand, aufgelöst.

Bilanz per 31.12.2017 – vor Gewinnverwendung

	31.12.2017 in 1000 CHF	31.12.2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	2 008 283	1 945 502	62 781	3,2
Forderungen gegenüber Banken	237 754	107 074	130 680	–
Forderungen gegenüber Kunden	285 414	439 584	– 154 170	– 35,1
Hypothekarforderungen	14 637 652	14 081 710	555 942	3,9
Handelsgeschäft	434	435	– 1	– 0,2
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	546	539	7	1,3
Finanzanlagen	131 128	104 718	26 410	25,2
Aktive Rechnungsabgrenzungen	19 957	16 576	3 381	20,4
Beteiligungen	23 180	23 180	–	–
Sachanlagen	106 706	99 480	7 226	7,3
Sonstige Aktiven	56 014	59 008	– 2 994	– 5,1
Total Aktiven	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total nachrangige Forderungen	–	–	–	–
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	–	–	–	–
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	658 019	685 600	– 27 581	– 4,0
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	11 967 448	11 881 179	86 269	0,7
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	166	27	139	–
Kassenobligationen	37 329	64 544	– 27 215	– 42,2
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	3 520 470	2 929 000	591 470	20,2
Passive Rechnungsabgrenzungen	71 971	87 931	– 15 960	– 18,2
Sonstige Passiven	20 036	20 652	– 616	– 3,0
Rückstellungen	21 533	12 365	9 168	74,1
Reserven für allgemeine Bankrisiken	413 226	407 577	5 649	1,4
Gesellschaftskapital	337 500	337 500	–	–
Gesetzliche Kapitalreserve	60 549	60 549	–	–
Gesetzliche Gewinnreserve	250 152	248 752	1 400	0,6
Freiwillige Gewinnreserven	107 000	95 000	12 000	12,6
Eigene Kapitalanteile (Minusposition)	–	–	–	–
Gewinnvortrag/Verlustvortrag	3 373	1 408	1 965	–
Jahresgewinn	38 296	45 722	– 7 426	– 16,2
Total Passiven	17 507 068	16 877 806	629 262	3,7
Total nachrangige Verpflichtungen	–	–	–	–
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	–	–	–	–
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	26 777	25 385	1 392	5,5
Unwiderrufliche Zusagen	375 382	378 335	– 2 953	– 0,8
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	20 625	20 641	– 16	– 0,1

Erfolgsrechnung 2017

	2017 in 1000 CHF	2016 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	228 398	244 275	-15 877	-6,5
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1 485	2 043	-558	-27,3
Zinsaufwand	-55 725	-74 492	18 767	-25,2
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	174 158	171 826	2 332	1,4
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	12 715	1 936	10 779	-
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	186 873	173 762	13 111	7,5
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	46 314	44 354	1 960	4,4
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 303	2 777	-474	-17,1
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	17 670	20 565	-2 895	-14,1
Kommissionsaufwand	-11 524	-10 943	-581	5,3
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	54 763	56 753	-1 990	-3,5
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	11 488	11 142	346	3,1
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	152	431	-279	-64,7
Beteiligungsertrag	1 380	1 130	250	22,1
Liegenschaftenerfolg	506	653	-147	-22,5
Anderer ordentlicher Ertrag	1 367	1 576	-209	-13,3
Anderer ordentlicher Aufwand	-162	-23	-139	-
Übriger ordentlicher Erfolg	3 243	3 767	-524	-13,9
Geschäftsertrag	256 367	245 424	10 943	4,5
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	-79 473	-66 717	-12 756	19,1
Sachaufwand	-118 496	-94 399	-24 097	25,5
Geschäftsaufwand	-197 969	-161 116	-36 853	22,9
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-9 032	-7 568	-1 464	19,3
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-1 009	1 210	-2 219	-
Geschäftserfolg	48 357	77 950	-29 593	-38,0
Ausserordentlicher Ertrag	8 534	2 760	5 774	-
Ausserordentlicher Aufwand	-29	-	-29	-
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-5 649	-16 700	11 051	-66,2
Steuern	-12 917	-18 288	5 371	-29,4
Jahresgewinn	38 296	45 722	-7 426	-16,2
Einmaliger Personalaufwand für die Bildung von Rückstellungen für Vorsorgeverpflichtungen	-10 335	-	-10 335	-
Jahresgewinn (ohne Stärkung PK)	48 631	45 722	2 909	6,4

Gewinnverwendung und Dividende

	2017 ¹⁾ in 1000 CHF	2016 ²⁾ in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Jahresgewinn	38 296	45 722	- 7 426	- 16,2
Gewinnvortrag vom Vorjahr	3 373	1 408	1 965	-
Bilanzgewinn	41 669	47 130	- 5 461	- 11,6
Gewinnverwendung				
• Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	1 400	1 400	-	-
• Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven	8 500	12 000	- 3 500	- 29,2
• Ausschüttungen aus dem Bilanzgewinn	30 363	30 357	6	0,0
• Andere Gewinnverwendungen	-	-	-	-
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	1 406	3 373	- 1 967	- 58,3
			2017¹⁾	2016²⁾
Pro Inhaberaktie von 20 CHF nominal				
Dividende brutto		in CHF	1.80	1.80
• abzügl. eidg. Verrechnungssteuer 35%		in CHF	0.65	0.65
• Dividende netto		in CHF	1.15	1.15
Gutschrift Dividende am			12.04.2018	26.04.2017

¹⁾ Antrag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung vom 06.04.2018.

²⁾ Beschluss der Generalversammlung vom 20.04.2017.

Führungsgremien

Zusammensetzung des Verwaltungsrats per 31.12.2017



Dr. Andreas Sturm
Präsident

Schweizer Bürger, geb. 30.01.1964;
Dr. rer. pol., lic. oec. HSG; im
Verwaltungsrat seit 28.04.2014;
Vizepräsident von 13.04.2015
bis 20.04.2017; Präsident seit
20.04.2017



Prof. Dr. Dr. Christian Wunderlin
Vizepräsident

Schweizer Bürger, geb. 17.02.1968;
Prof. Dr. rer. oec., Dr. of Business
Administration, eidg. dipl. Experte
in Rechnungslegung und Control-
ling, eidg. dipl. Wirtschaftsinforma-
tiker, MBA; im Verwaltungsrat seit
13.04.2015; Vizepräsident seit
20.04.2017



Dr. Sebastian Frehner
Mitglied

Schweizer Bürger, geb. 02.09.1973;
Dr. iur., zugelassener Revisor RAB;
im Verwaltungsrat seit 13.04.2015



Jan Goepfert
Mitglied

Schweizer Bürger, geb. 03.11.1958;
lic. iur. und lic. phil., Anwalt;
im Verwaltungsrat seit 15.04.2013



Barbara A. Heller
Mitglied

Schweizer Bürgerin, geb. 21.09.1967;
lic. oec. publ.; im Verwaltungsrat seit
20.04.2017



Christine Keller
Mitglied

Schweizer Bürgerin, geb. 06.10.1959;
lic. iur.; im Verwaltungsrat seit
18.04.2005



Dr. Ralph Lewin
Mitglied

Schweizer Bürger, geb. 21.05.1953;
Dr. rer. pol.; im Verwaltungsrat
seit 25.03.2010; Präsident von
25.03.2010 bis 20.04.2017

Risikoausschuss

Prof. Dr. Dr. Christian Wunderlin, Vorsitz
Barbara A. Heller
Dr. Andreas Sturm

Prüfungsausschuss

Barbara A. Heller, Vorsitz
Jan Goepfert
Dr. Sebastian Frehner

Vergütungs- und Nominationsausschuss

Dr. Ralph Lewin, Vorsitz
Christine Keller
Dr. Andreas Sturm

Detaillierte Angaben zu
Ausbildung und berufli-
chem Hintergrund sind
im Geschäftsbericht 2017
aufgeführt.
Der Geschäftsbericht inkl.
Vergütungsbericht ist
unter www.cler.ch unter
dem Menüpunkt «Bank
Cler/Investor Relations»
abrufbar.

Zusammensetzung der Geschäftsleitung per 31.12.2017



Daniel Rüegger

Mitglied der Geschäftsleitung a.i.
und Leiter Vertrieb a.i.

Schweizer Bürger, geb. 02.11.1960;
Dipl. Verbands-Manager VMI Uni
Fribourg; in der Geschäftsleitung a.i.
seit 23.06.2017

Dr. René Saluz

Mitglied der Geschäftsleitung
und Leiter Finanzen und Risiko

Schweizer Bürger, geb. 01.05.1960;
Dr. oec. HSG; in der Geschäfts-
leitung seit 01.05.2015

Sandra Lienhart

CEO und Leiterin Präsidialbereich

Schweizer Bürgerin, geb. 26.05.1966;
Executive Master of Business
Administration ZFH; in der
Geschäftsleitung seit 01.07.2004

Offenlegung der Vergütungen

Vergütungen und Darlehen an die Mitglieder des Verwaltungsrats

Alle Entschädigungen werden in dem Geschäftsjahr ausgewiesen, dem sie wirtschaftlich zugehören. Im Gesamtbetrag aller Entschädigungen sind die Barentschädigungen, die Sachleistungen sowie die Arbeitgeberbeiträge an die AHV oder ähnliche staatliche Sozialversicherungen

enthalten. Allfällige Zahlungen im Zusammenhang mit Mandatsauflösungen werden in der Periode berücksichtigt, in der die Organfunktion aufgelöst wird.

	Honorare ¹⁾ in CHF	Vergütungen Aktien Bank Cler ²⁾ in CHF	Sachleistungen und weitere Vergütungskomponenten ³⁾ in CHF	Total Brutto- entschädigung in CHF	Sozial- und Vorsorge- leistungen in CHF	Total Personal- aufwand 2017 in CHF	Total Personal- aufwand 2016 in CHF	Sicher- heiten/ Darlehen/ Kredite in CHF
Aktive Mitglieder des Verwaltungsrats								
Sturm Andreas Präsident (seit 20.04.2017)	142 864	5 724	–	148 588	10 617	159 205	65 677	–
Frehner Sebastian Mitglied	51 418	1 908	–	53 326	3 810	57 136	41 146	–
Goepfert Jan Mitglied	59 928	2 512	–	62 440	4 462	66 902	73 716	–
Heller Barbara A. Mitglied (seit 20.04.2017)	58 075	1 336	–	59 411	4 245	63 656	–	–
Keller Christine Mitglied	53 418	1 908	–	55 326	3 953	59 279	41 682	–
Lewin Ralph Mitglied (Präsident bis 20.04.2017)	101 448	4 229	–	105 677	7 014	112 691	195 827	–
Wunderlin Christian ⁴⁾ Mitglied	72 755	3 403	–	76 158	–	76 158	68 768	–
Total Vergütungen 2017 an aktive Mitglieder	539 906	21 020	–	560 926	34 101	595 027	–	–
Ausgeschiedene Mitglieder des Verwaltungsrats								
Conrad Reto ⁵⁾ Mitglied (Austritt: 20.04.2017)	10 949	604	–	11 553	–	11 553	38 384	–
Henn Overbeck Jacqueline Mitglied (Austritt: 20.04.2017)	16 082	795	–	16 877	1 206	18 083	52 538	–
Tanner Martin ⁶⁾ Mitglied (Austritt: 20.04.2017)	11 949	604	–	12 553	–	12 553	38 384	–
Total Vergütungen 2017 an ausgeschiedene Mitglieder	38 980	2 003	–	40 983	1 206	42 189	–	–
Total Vergütungen 2017 an aktive und ausgeschiedene Mitglieder	578 886	23 023	–	601 909	35 307	637 216	–	–
Total Vergütungen 2016	555 500	30 772	–	586 272	29 850	–	616 122	–

¹⁾ Funktionspauschale, Sitzungsgelder und Infrastrukturpauschale für den Präsidenten des Verwaltungsrats. Mit Wirkung ab 21.04.2017 wurde die Infrastrukturpauschale in das Honorar des Präsidenten bzw. der Präsidentin des Verwaltungsrats integriert.

²⁾ Bei der Bank Cler bestehen ausschliesslich Inhaberaktien und keine Wandel- oder Optionsrechte. Der wegen der Haltefrist reduzierte Kaufpreis für die Aktien betrug für das Geschäftsjahr 2017 CHF 31.80.

³⁾ Vergünstigungen aus Personalkonditionen für ausstehende Hypothekendarlehen und Kredite.

⁴⁾ Auszahlung der Gesamtentschädigung erfolgte an DiEnigma AG, Zullwil.

⁵⁾ Auszahlung der Gesamtentschädigung erfolgte an Coop-Gruppe Genossenschaft, Basel.

⁶⁾ Auszahlung der Gesamtentschädigung erfolgte an Unia, Bern.

An die Mitglieder des Verwaltungsrats wurden keine weiteren Vergütungen geleistet und keine nicht marktüblichen Darlehen und Kredite gewährt. Es wurden auch keine nicht marktüblichen Vergütungen oder Darlehen an

Personen ausgerichtet, die einem Mitglied des Verwaltungsrats nahestehen. Es wurden ebenfalls keine Vergütungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats ausgerichtet.

Vergütungen und Darlehen an die Mitglieder der Geschäftsleitung

Alle Entschädigungen werden in dem Geschäftsjahr ausgewiesen, dem sie wirtschaftlich zugehören. Im Gesamtbetrag aller Entschädigungen sind die Barentschädigungen, die Sachleistungen sowie die Arbeitgeberbeiträge an die Personalvorsorgeeinrichtungen und an die AHV oder

ähnliche staatliche Sozialversicherungen enthalten. Allfällige Zahlungen im Zusammenhang mit der Auflösung von Arbeitsverhältnissen werden in der Periode berücksichtigt, in der die Organfunktion aufgelöst wird.

	Lohn fix ¹⁾	Erfolgsabhängige Vergütung			Sachleistungen und weitere Vergütungskomponenten ⁴⁾	Total Brutto-entschädigung	Sozial- und Vorsorgeleistungen Arbeitgeber ⁵⁾	Total Personal-aufwand 2017	Total Personal-aufwand 2016	Sicherheiten/Darlehen/Kredite
		Bar	EP-Cash-Plan ²⁾	Kapitalplan ³⁾						
	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF
Höchstverdienende Person 2017 (Ackermann Hanspeter, CEO) ⁶⁾	454 000	159 405	–	35 595	7 718	656 718	133 521	790 239	887 886	–
Total aktive Mitglieder der GL 2017 (Lienhart Sandra, Ackermann Hanspeter, Saluz René, Rüegger Daniel a.i.)	1 303 900	376 316	113 922	101 762	28 338	1 924 238	344 985	2 269 223	–	762 000
Total GL 2016 (Ackermann Hanspeter, Lienhart Sandra, Saluz René)	1 084 720	293 848	170 082	92 786	13 788	1 655 224	278 067	–	1 933 291	150 000
GL höchster Kredit (Rüegger Daniel)										612 000

¹⁾ Inkl. Konzernleitungsfunktionen und Pauschalspesen.

²⁾ Die erfolgsabhängige Vergütung «EP-Cash-Plan» gilt als aufgeschobene Vergütung (siehe Vergütungsbericht Ziffer 5.3).

³⁾ Ein Teil der erfolgsabhängigen Vergütung wird in Form von arbeitgeberseitigen Einzahlungen in den Sparplan der Pensionskasse (20% der erfolgsabhängigen Vergütung) vergütet.

⁴⁾ Besteht im Wesentlichen aus den Positionen «Fahrzeuge» sowie «Generalabonnement», wobei der Anteil für die private Nutzung als Lohnbestandteil aufgerechnet wird. Im Betrag enthalten sind auch die Vergünstigungen aus Personalkonditionen für ausstehende Hypothekendarlehen und Kredite.

⁵⁾ Beinhaltet auch die Sozialversicherungsleistungen auf den aufgeschobenen Vergütungen aus Vorperioden, die in der Berichtsperiode definitiv überwiesen wurden.

⁶⁾ Das Arbeitsverhältnis mit Hanspeter Ackermann endete am 31.12.2017, die Freistellung erfolgte am 23.06.2017. Auf diesen Zeitpunkt wurde Sandra Lienhart zur neuen CEO der Bank Cler ernannt. Daniel Rüegger, Leiter der Region Nordwestschweiz, rückte als Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung a.i. nach.

An die Mitglieder der Geschäftsleitung wurden keine weiteren Vergütungen geleistet und keine nicht marktüblichen Darlehen und Kredite gewährt. Es wurden auch keine nicht marktüblichen Vergütungen oder Darlehen an

Personen ausgerichtet, die einem Mitglied der Geschäftsleitung nahestehen. Es wurden ebenfalls keine Vergütungen an ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung ausgerichtet.

Adressen

Hauptsitz

Bank Cler AG
Aeschenplatz 3
4002 Basel
061 286 21 21

Beratungcenter

Mo–Fr 8 bis 20 Uhr
0800 88 99 66
info@cler.ch

Geschäftsstellen

5001 **Aarau**
Hintere Vorstadt 8
062 836 40 80

1204 **Genf**
6/8, place Longemalle
022 818 44 44

1951 **Sitten**
46, place du Midi
027 328 15 55

4002 **Basel**
Aeschenplatz 3
061 286 21 21

1003 **Lausanne**
21, rue Saint-Laurent
021 310 34 11

4500 **Solothurn**
Westbahnhofstrasse 1
032 626 50 50

4018 **Basel**
Güterstrasse 190
061 366 58 58

6601 **Locarno**
via Trevani 3
091 759 98 88

3600 **Thun**
Bälliz 59
033 225 36 36

6501 **Bellinzona**
piazza Nosetto 3
091 820 60 20

6900 **Lugano**
viale C. Cattaneo 17A
091 911 31 11

1800 **Vevey**
8, rue du Théâtre
021 925 93 20

3011 **Bern**
Amthausgasse 20
031 327 75 75

6901 **Lugano**
piazza Cioccaro 3
091 936 30 70

8400 **Winterthur**
Bahnhofplatz 12
052 269 12 22

2501 **Biel**
Bahnhofstrasse 33
032 328 81 81

6002 **Luzern**
Morgartenstrasse 5
041 226 46 46

1400 **Yverdon-les-Bains**
4/6, rue du Casino
024 424 13 40

5201 **Brugg**
Neumarkt 2
056 461 74 74

2001 **Neuenburg**
3, rue du Temple-Neuf
032 722 59 59

6304 **Zug**
Alpenstrasse 9
041 727 76 30

2301 **La Chaux-de-Fonds**
30, avenue
Léopold-Robert
032 910 93 93

4603 **Olten**
Kirchgasse 9
062 205 47 47

8001 **Zürich**
Uraniastrasse 6
044 218 63 11

7002 **Chur**
Masanserstrasse 17
081 258 38 48

8645 **Rapperswil-Jona**
Allmeindstrasse 22
055 225 53 10

8050 **Zürich Oerlikon**
Querstrasse 11
044 317 91 91

2800 **Delémont**
10, rue de la Maltière
032 421 42 00

9001 **St. Gallen**
Vadianstrasse 13
071 227 65 65

8055 **Zürich Wiedikon**
Birmensdorferstr. 308
044 454 48 20

1700 **Freiburg**
35, rue de Romont
026 347 45 60

8201 **Schaffhausen**
Vordergasse 54
052 632 32 32

Mehr zur Berichterstattung der Bank Cler



Geschäftsbericht 2017
(in deutscher Sprache)
unter www.cler.ch unter
dem Menüpunkt «Bank
Cler/Investor Relations»



Nachhaltigkeitsbericht 2017
unter www.cler.ch/nachhaltigkeit unter dem Menüpunkt
«Berichterstattung»

Impressum

Herausgeber

Bank Cler AG
CEO Office/Kommunikation
Hauptsitz
Aeschenplatz 3
4002 Basel
www.cler.ch

Konzeption

Bank Cler, Nicole Müller, hilda design matters

Design

hilda design matters

Text

Bank Cler, Nicole Müller

Fotografie

Judith Stalder und André Uster
Pablo Wunsch Blanco (Bilder Verwaltungsrat)

Titelseite

Geraldine Blumenthal, Fachspezialistin Kreditkunden,
und David Soler, Kundenberater Anlagekunden, in der
Geschäftsstelle Zürich-Urania

Druck

Neidhart + Schön Group AG

Copyright

© 2018 Bank Cler AG

Erscheint in deutscher, französischer und
italienischer Sprache.
Massgebend ist die deutsche Fassung.



Was für ein Jahr! 2017 wurde
aus Bank Coop neu Bank Cler.
Einiges hat sich gar nicht geändert.
Zum Beispiel, dass die
Bank Cler eine Schweizer Bank in
Schweizer Hand ist.
Oder dass die Bank – und zwar seit
1927! – vieles für das
Gemeinwohl tut.

Was aber ist neu an der Bank Cler?
Im ersten Kurzbericht zum Geschäfts-
jahr 2017 zeigt die Bank Cler, wie sie
Bankgeschäfte vereinfachen will.
Und zwar von nachhaltig bis digital,
von persönlich bis regional.
Ergänzt wird der Bericht von den
wichtigsten Zahlen zur Geschäfts-
tätigkeit der Bank Cler.

Bank Cler AG
Hauptsitz
Aeschenplatz 3
4002 Basel

0800 88 99 66
info@cler.ch
www.cler.ch