

Bank
Banque
Banca

CLER

Das war 2018

Kurzbericht

Auf einen Blick

Kapitalstruktur

		2018	2017
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

		2018	2017
Börsenkurs am Bilanzstichtag	in CHF	52.00	42.55
• Veränderung	in %	22,2	1,3
Höchstkurs	in CHF	54.00	47.80
Tiefstkurs	in CHF	41.40	41.10
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag	in Mio. CHF	878	718

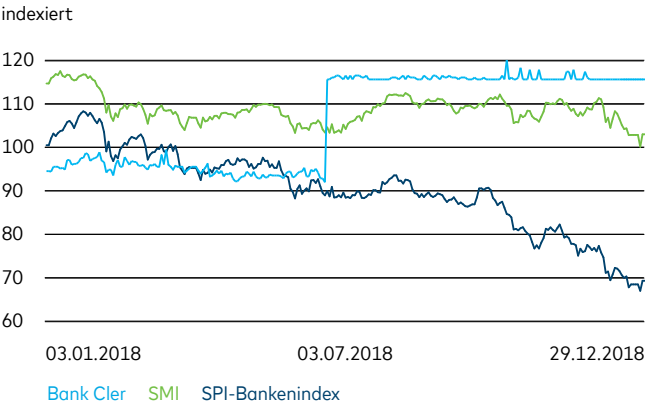
Kennzahlen je Inhaberaktie

		2018	2017
Dividendenrendite	in %	3,5	4,2
Ausschüttungsquote (Pay-out-Ratio)	in %	76,3	79,3
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price-Earnings-Ratio)		22,05	18,75
Kurs-Buchwert-Verhältnis (Price-Book-Ratio)		0,73	0,61

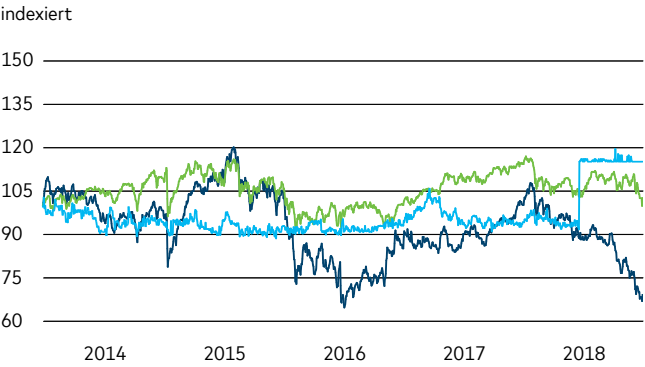
Dividende

		2018	2017
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
Valorennummer Inhaberaktie 1 811 647 (ISIN: CH0018116472)			

Kursentwicklung 2018 Inhaberaktie Bank Cler AG



5-Jahres-Entwicklung Inhaberaktie Bank Cler AG



Quelle: Bloomberg

Bilanz		31.12.2018	31.12.2017
Bilanzsumme	in 1000 CHF	17 900 140	17 507 068
• Veränderung	in %	2,2	3,7
Kundenausleihungen	in 1000 CHF	15 455 757	14 923 066
• davon Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	15 210 794	14 637 652
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	12 093 265	11 967 448
Kundengelder ¹⁾	in 1000 CHF	12 116 293	12 004 777
Ausgewiesene eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	1 199 685	1 179 733

Erfolgsrechnung		2018	2017
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	in 1000 CHF	175 655	186 873
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	in 1000 CHF	55 057	54 763
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	in 1000 CHF	10 657	11 488
Übriger ordentlicher Erfolg	in 1000 CHF	4 947	3 243
Bruttoertrag ²⁾	in 1000 CHF	246 706	243 652
• Veränderung	in %	1,3	0,1
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	246 316	256 367
• Veränderung	in %	-3,9	4,5
Geschäftsaufwand	in 1000 CHF	175 246	197 969
• Veränderung	in %	-11,5	22,9
Abschreibungen und Rückstellungen	in 1000 CHF	11 069	10 041
Geschäftserfolg	in 1000 CHF	60 001	48 357
• Veränderung	in %	24,1	-38,0
Jahresgewinn	in 1000 CHF	39 800	38 296
• Veränderung	in %	3,9	-16,2

Kennzahlen zur Bilanz		31.12.2018	31.12.2017
Kundenausleihungen in % der Bilanzsumme	in %	86,3	85,2
Hypothekarforderungen in % der Kundenausleihungen	in %	98,4	98,1
Kundeneinlagen in % der Bilanzsumme	in %	67,6	68,4
Refinanzierungsgrad I (Kundengelder/Kundenausleihungen)	in %	78,4	80,4
Refinanzierungsgrad II (Publikumsgelder/Kundenausleihungen)	in %	103,0	104,0
Eigenkapitalquote	in %	6,9	6,9
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	16,2	16,3
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	16,2	16,3
Gesamtkapitalquote	in %	16,3	16,3
Eigenmittelzielgrösse ³⁾	in %	12,0	12,0
Leverage Ratio	in %	6,6	6,6
Durchschn. Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR) 4. Quartal	in %	163,1	185,0

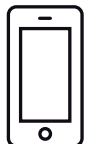
Kennzahlen zur Erfolgsrechnung		2018	2017
Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag) ²⁾	in %	71,0	81,3
Netto-Zinserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	71,3	72,9
Kommissionserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	22,4	21,4
Handelserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	4,3	4,5
Übriger ordentlicher Erfolg in % des Geschäftsertrags	in %	2,0	1,3
Personalaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	39,0	40,1
Sachaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	61,0	59,9

¹⁾ Kundengelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen).

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

³⁾ 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.

Highlights 2018



Erfolgreicher Start von Zak

Zak ist beliebt: Mit der ersten Smartphone-Bank der Schweiz ist die Bank Cler zum digitalen Vorreiter geworden. Zak hat viel positives Medienecho ausgelöst und verzeichnet einen kontinuierlichen Zuwachs an Nutzern. 90% sind Neukunden.



600 Mio. CHF Anlagelösung

Vermögensverwaltung ab 10 000 CHF weiterhin hoch im Kurs: Kundinnen und Kunden nutzen die Bank Cler Anlagelösung als attraktive Alternative für Anlagen im Tiefzinsumfeld. Das Volumen stieg innert Jahresfrist von knapp 400 Mio. CHF auf über 600 Mio. CHF per Ende 2018.



4 neu gestaltete Geschäftsstellen

Offen, frisch und freundlich: So präsentieren sich die neu designten Geschäftsstellen der Bank Cler. 2018 wurden die Standorte Sion, Lugano, Locarno und Aarau nach dem neuen Konzept gestaltet.



60,0 Mio. CHF Geschäftserfolg

Zunahme um +24,1%: Die Bank Cler erzielte 2018 einen markant besseren Geschäftserfolg von 60,0 Mio. CHF.



+3,9% Hypothekarforderungen

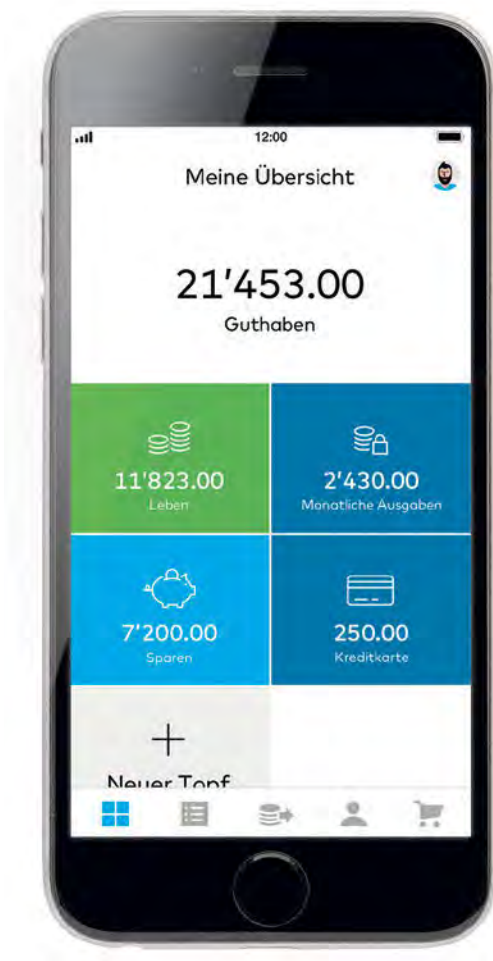
Hypotheken über 15 Mrd. CHF: Mit zusätzlichen Hypothekarforderungen von 573,1 Mio. CHF wuchs das geografisch sehr gut diversifizierte Portfolio der Bank Cler um +3,9%. Und dies ohne ihre strengen Kreditvergaberichtlinien zu lockern.



12,1 Mrd. CHF Kundeneinlagen

Markante Steigerung: Die Kundeneinlagen erreichten Ende 2018 bei der Bank Cler 12,1 Mrd. CHF (+1,1%). Das zeigt, dass sowohl Privatkunden als auch KMU und institutionelle Kunden die Bank Cler als sicher und vertrauenswürdig einstufen.

Die Digitalisierung verändert das Leben von uns allen. Dass wir deshalb auch bei der Bank Cler neue Wege einschlagen, ist eine logische Konsequenz. Diesem wichtigen Thema ist unser diesjähriger Kurzbericht gewidmet. Er gibt Ihnen spannende Einblicke, wie wir bei der Bank Cler die Herausforderungen der digitalen Transformation anpacken.



Digital und persönlich.

Es braucht beides. Davon sind wir überzeugt. Deshalb investieren wir sowohl in die Digitalisierung als auch in unsere Geschäftsstellen.



Liebe Leserinnen und Leser

Unser erstes vollständiges Jahr als Bank Cler liegt hinter uns. Das Jahresergebnis widerspiegelt, was wir 2018 als neue Bank geleistet haben: Wir haben einen um 24,1% markant verbesserten Geschäftserfolg von 60,0 Mio. CHF erzielt. Die Hypothekarforderungen stiegen um 3,9% auf über 15 Mrd. CHF. Auch die Kundeneinlagen erhöhten sich weiter auf 12,1 Mrd. CHF.

Die digitale Transformation hat für uns höchste Priorität. Unser diesjähriger Kurzbericht ist deshalb diesem Thema gewidmet.

Die Bank Cler positioniert sich als digitale Bank mit starker physischer Präsenz in urbanen Zentren. Diese duale Strategie unterscheidet uns grundlegend von rein digitalen Banken. Denn unsere Mitarbeitenden sind in den Geschäftsstellen immer auch persönlich für unsere Kundinnen und Kunden da.

Das Herzstück unserer Digitalisierungsstrategie ist Zak – die Bank auf dem Smartphone. Seit dem Start Anfang 2018 konnten wir viele neue Kundinnen und Kunden für Zak gewinnen. Seither haben wir Zak laufend ausgebaut. So zum Beispiel mit «Zaktionen»: Zak-Kunden können von äusserst attraktiven Spezialangeboten unserer Partner profitieren.

Im Jahr 2018 haben wir weitere Geschäftsstellen nach dem neuen Konzept umgebaut. In einem offenen Ambiente stehen unseren Kundinnen und Kunden verschiedene Beratungszonen zur Verfügung – unkompliziert bei einem Kaffee am Bistrotisch oder in der Diskretion eines Beratungszimmers.

Ein sichtbares und wirkungsvolles Engagement ist uns wichtig. Seit diesem Jahr engagieren wir uns auch im musikalischen Bereich.

Wie die Bank Cler verbindet auch die Musik Generationen und Sprachregionen. Mit unserem Sponsoring der Swiss Music Awards und des Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchesters fördern wir junge Talente.

Im Juni 2018 hat die Basler Kantonalbank ihre Absicht erklärt, die Beteiligung an der Bank Cler auf 100% zu erhöhen. Den Aktionärinnen und Aktionären wurde ein Angebot für alle im Publikum befindlichen Inhaberaktien der Bank Cler AG unterbreitet. Das Angebot konnte im Oktober 2018 mit einer Beteiligungsquote von über 98 Prozent vollzogen werden. Einen ganz besonderen Dank möchte ich allen Aktionärinnen und Aktionären aussprechen, welche die Entwicklung unserer Bank während vieler Jahre begleitet haben.

Was die Bank Cler einzigartig macht, sind unsere Mitarbeitenden. Sie sind es, die unser Leistungsversprechen täglich leben und mit Inhalt füllen. Im Namen des Verwaltungsrats danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz und ihr grosses Engagement.

Ein herzliches Dankeschön gilt aber auch Ihnen, geschätzte Kundinnen und Kunden. Danke, dass Sie uns Ihr Vertrauen schenken und dass wir auf Sie zählen dürfen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.



Dr. Andreas Sturm
Präsident des Verwaltungsrats

Inhalt

Trend Digitalisierung Go digital or go down	Seite 6
Digitalisierungsstrategie Zum digitalen Vorreiter	Seite 10
Smartphone-Bank Zak Bank für die Hosentasche	Seite 12
Unsere Zak-Nutzer So wollen wir Zak	Seite 14
Unsere Entwicklungspartner Zusammen haben wir Zak gemacht	Seite 16
Gemeinsame Zukunft Basler Kantonalbank übernimmt Bank Cler	Seite 18
Weitere Themen Was sonst noch lief	Seite 19
Unsere Engagements SJSO und Swiss Music Awards	Seite 21
Zur Geschäftsentwicklung Kommentar	Seite 22
Die Zahlen Jahresrechnung	Seite 24
Unsere Führungsgremien Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	Seite 30
Zu den Löhnen Offenlegung der Vergütungen	Seite 32
Adressen	Seite 34

Weitere Informationen finden Sie im Geschäftsbericht 2018 (in deutscher Sprache) im Internet unter www.cler.ch unter dem Menüpunkt «Bank Cler/Investor Relations».



«Digitale Transformation bedeutet radikale Veränderung: für jede Industrie und jedes Unternehmen.»



Karolin Frankenger

wurde 1976 in Deutschland geboren und erhielt 2000 ihr Diplom in Business Administration an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt. Nachdem sie 2004 an der Universität St. Gallen promoviert hatte, wechselte sie in die Beratung zu McKinsey & Company und kehrte 2011 als Postdoc-Researcher an die Universität zurück.

Seit 2018 ist sie Ordinaria am Institut für Betriebswirtschaft an der School of Management sowie akademische Direktorin des Executive MBA an der Executive School of Management, Technology and Law an der Universität St. Gallen. Ihr Forschungsschwerpunkt ist das Thema Business Model Innovation und die digitale Transformation von Unternehmen.

Digitalisierung heisst, Wertschöpfungsketten aufzubrechen und bisherige Geschäftsmodelle zu überdenken, sagt Karolin Frankenger, Professorin am Institut für Betriebswirtschaft und Direktorin des Executive-MBA-Programms an der Universität St. Gallen.

Frau Professor Frankenger, was versteht man unter Digitalisierung?

Ich möchte zunächst festhalten, was Digitalisierung nicht ist. Digitalisierung bedeutet nicht einfach, einen Prozess oder ein Produkt digital zu machen. Nein, Digitalisierung bedeutet viel mehr und das verstehen viele Firmen nicht.

Was heisst Digitalisierung dann?

Digitalisierung bedeutet eine tiefgreifende Veränderung bestehender Wertschöpfungsketten im Unternehmen, in Industrien und in der gesamten Wirtschaft. Eine zentrale Frage lautet: Welche Akteure übernehmen künftig welche Funktion? Die traditionellen Geschäftsmodelle verändern sich oft radikal. Fragestellungen, bei denen es um die Innovationen und die Transformation von bestehenden Geschäftsmodellen geht, bilden auch den Schwerpunkt meiner wissenschaftlichen Forschung.

Können Sie uns ein Beispiel für eine solche Veränderung nennen?

Nehmen Sie die Musikindustrie. Während Jahren hat sie gut davon gelebt, Musik auf einen Tonträger zu speichern und über Zwischenhändler an den Endkunden zu vertreiben. Dann wurde die Musik digitalisiert. Zuerst dachte die Industrie, sie könne Musik einfach als Download verkaufen. Dann drängten mit Spotify und Co. branchenfremde Anbieter in den Markt, die Musik über eine Flatrate im Abonnement zugänglich machten. Diese Streaming-Anbieter bestimmen heute, wie wir Musik konsumieren. Das Geschäftsmodell ist ein völlig anderes und die alten dominanten Akteure sind quasi von der Bildfläche verschwunden.

Dann geht es bei Digitalisierung um Technologie?

Technologie ist nur das Mittel zum Zweck. Sie ist der «Enabler», der neue Geschäftsmodelle möglich macht. Man muss Blockchain, künstliche Intelligenz (KI) oder das Internet der Dinge (IoT) deshalb als Werkzeuge betrachten, mit denen sich Wertschöpfungsketten aufbrechen und neue Geschäftsmodelle entwickeln lassen.

Und wen betrifft die Digitalisierung?

Digitalisierung betrifft alle und jeden. Manche Industrien sind schon weiter, andere befinden sich noch am Anfang. Aber niemand kann sagen, dass ihn die Digitalisierung nichts angeht. Unternehmen, die sich nicht mit dem Thema beschäftigen, werden in fünf oder zehn Jahren nicht mehr existieren.

Warum müssen sich gerade die Banken der Herausforderung stellen?

Neue Technologien verändern das Kundenverhalten. So ist es für die junge Generation heute normal, mit dem Smartphone von unterwegs Bankgeschäfte zu erledigen oder im Supermarkt an der Kasse zu bezahlen. Die Banken werden in ihrem Stammgeschäft immer häufiger von Technologiefirmen bedrängt. Die sogenannten Fintechs graben ihnen das Geschäft ab. Das könnte sogar so weit gehen, dass die Banken einst überflüssig werden.

Eine Welt ohne Banken?

So unvorstellbar ist das nicht. Nehmen Sie das Kreditgeschäft. Das könnte doch auch über eine Plattform laufen. Auf der einen Seite Menschen, die Geld liefern, auf der anderen jene, die Geld brauchen. Dazwischen lernfähige Algorithmen, um die Ratings zu bestimmen und die Zinssätze zu berechnen. Für Kleinkredite gibt es bereits solche Plattformen. Das wird mittelfristig auch KMU-Kredite erfassen.

Das ist doch noch Zukunftsmusik ...

Überhaupt nicht. Nehmen Sie Uber oder Airbnb. Es ist noch gar nicht absehbar, welche Auswirkungen solche Plattformen langfristig auf das Transportgewerbe oder die Hotellerie haben werden. Aber in wenigen Jahren konnten sie sich als branchenfremde Anbieter in diesen Märkten etablieren und die bisherigen Geschäftsmodelle auf den Kopf stellen. Warum sollte so etwas nicht auch im Kreditgeschäft oder beim Zahlungsverkehr passieren?





Was sollten die Banken also tun?

Die Banken müssen sich fragen, wie sie sich in einer neuen Welt positionieren können. Wie können sie auch in einer Welt mit einer dominanten Plattform Werte schaffen? Wie kann ein Modell aussehen, dass der Kunde trotz Plattform noch eine Bank braucht? Oder wie kann eine Bank selbst zu einer dominanten Plattform werden? Allerdings werden nicht alle Banken der dominante Plattformprovider sein. Um diese Fragen zu beantworten, müssen die Banken noch viel stärker vom Kunden aus denken. Erst wenn ich weiss, was meine Kunden wollen, kann ich das Geschäftsmodell anpassen.

Man redet heute viel über Ökosysteme.

Warum sind sie so wichtig?

Wenn man die Kundenerfahrung in einer Industrie grundlegend verändern will, muss man mit anderen Akteuren zusammenarbeiten. Die «Customer Journeys» sind heute so komplex und vernetzt, dass man das nicht alleine schafft. Die klassischen Unternehmensgrenzen werden aufgebrochen. In Ökosystemen wird es eine Vielzahl von Akteuren geben. Technologiefirmen, Anbieter von Finanzprodukten, vielleicht auch Banken, vielleicht auch nicht.

Die Banken sind also gefordert ...

Die Banken müssen sich überlegen, wie sie mit neuen Technologien ihre Geschäftsmodelle verändern können. Bereits in fünf Jahren wird sich zeigen, wer seine Hausaufgaben gemacht hat. Die Geschwindigkeit der Veränderung ist einfach enorm hoch.

Gibt es etwas, was die Banken den Fintechs voraus haben?

Auf jeden Fall. Banken haben eine Geschichte. Sie sind historisch gewachsene Institute. Sie haben starke Marken. Sie haben viel Erfahrung in ihrem Geschäft. Und der vielleicht wichtigste Faktor ist, dass sie einen Kundenstamm haben. Sie kontrollieren die Kundenbeziehung. Wenn sie es schaffen, all diese Aspekte mit neuen Technologien zu unterlegen und in ein neues Geschäftsmodell zu überführen, dann gibt das eine unschlagbare Kombination.

Und wie schaffen Banken die digitale Transformation?

An der digitalen Transformation muss man parallel arbeiten. Man muss auf der einen Seite das klassische Geschäft weiterlaufen lassen und gleichzeitig das neue entwickeln. Dafür empfiehlt es sich, kleine schlagkräftige Projektteams aufzubauen und ihnen den nötigen Freiraum zu geben. Neue Produkte oder Services sollte man auch nicht bis zur Perfektion durchtesten, sondern einfach mal damit live gehen. Die Reaktionen der Kunden zeigen sehr schnell, ob etwas funktioniert oder nicht.

Was sind die Vorteile dieses Vorgehens?

Es ist fast so, als hätte man ein Start-up innerhalb seines Unternehmens. So kann man neue Denkweisen und eine neue Kultur in die bestehenden Strukturen einbringen. Damit kann man die Veränderung am besten bewältigen, denn die Innovationszyklen sind heute viel kürzer als früher. ●

Glossar

Blockchain ist eine Datenbank, die bei jedem Netzwerkteilnehmer abgelegt ist und in der einmal gemachte Einträge nicht mehr verändert werden können. Bekannt wurde die dezentrale Datenbanktechnologie vor allem als Trägermedium für Kryptowährungen wie Bitcoin.

Mit dem **Internet der Dinge** (Internet of Things, IoT) bezeichnet man die Vernetzung von Gegenständen, die nicht Computer sind. Man kann beispielsweise Maschinen mit Sensoren ausstatten und über das Internet ansteuern.

Künstliche Intelligenz (Artificial Intelligence, AI) ist eine Technologie für die Automatisierung von intelligentem Verhalten. Ein Chatbot etwa kann die Frage eines Menschen verstehen und darauf eine passende Antwort geben.

Als **Ökosysteme** bezeichnet man die Zusammenarbeit von verschiedenen Akteuren über die klassischen Unternehmens- und sogar Branchengrenzen hinaus. Je mehr Akteure in einem solchen «Ecosystem» versammelt sind, desto höher ist der Nutzen für die Kunden.

Sandra Lienhart, die Vorsitzende der Geschäftsleitung der Bank Cler, zieht ein Jahr nach der Einführung der neuen Marke eine durchwegs positive erste Bilanz.

«Zum digitalen Vorreiter in einem Jahr.»



Sandra Lienhart, CEO

Frau Lienhart, vor einem Jahr wurde aus der Bank Coop die Bank Cler. Wie fällt ihre Kurzbilanz aus?

In jeder Hinsicht positiv. Die Bank Cler wird heute als eine innovative und moderne Bank wahrgenommen. Unsere Bekanntheit ist im vergangenen Jahr deutlich gestiegen. Wir haben uns erfolgreich als digitale Bank mit starker physischer Präsenz positioniert. Mit der Smartphone-Bank Zak konnten wir viele neue und vor allem junge Kundinnen und Kunden dazugewinnen und einen ersten grossen Schritt in die digitale Welt machen.

Die neue Marke ist also eine Erfolgsgeschichte?

Auf jeden Fall. Der frische Wind, der durch die Bank weht, wird schon beim Betreten einer Geschäftsstelle spürbar. Alles ist modern, einladend und freundlich. Es herrscht eine freudige und erwartungsvolle Aufbruchsstimmung bei unseren Mitarbeitenden. Sie sind stolz darauf, in diesem neuen Ambiente zu arbeiten.

Wie oft machen Sie sich selbst in den Geschäftsstellen ein Bild?

Grundsätzlich möchte ich einmal pro Jahr jede unserer Geschäftsstellen persönlich besuchen. Als Leiterin Vertrieb ist mir das auch gelungen. Als Vorsitzende der Geschäftsleitung ist es terminlich natürlich schwieriger. 2018 habe ich aber rund zwei Drittel der Geschäftsstellen besucht und mich auch mit vielen Kundinnen und Kunden ausgetauscht.

Wie waren deren Rückmeldungen?

Die offene und transparente Gestaltung der Geschäftsstellen kommt sehr gut an. Etwa die Möglichkeit, dass man ein Beratungsgespräch auch einmal in der ungezwungenen Atmosphäre unserer Lounge führen kann. Wir haben uns einen ungezwungenen und einfachen Umgang mit Geld auf die Fahne geschrieben. Das ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal der Bank gegenüber unseren Mitbewerbern.

Also «Mission Accomplished»?

Ich würde eher sagen «on track». Denn wir sind noch nicht am Ziel. Wir müssen unsere Bekanntheit weiter steigern. Und wir müssen weiterhin jeden Tag hart arbeiten, um unser Leistungsversprechen vom einfachen Banking einzulösen. Aber der eingeschlagene Weg stimmt ganz sicher.

Mit Zak haben Sie 2018 die erste von Grund auf für die Generation Smartphone entwickelte Bank der Schweiz lanciert. Warum ist dieser grosse Wurf ausgerechnet der kleinen Bank Cler gelungen?

Auf den ersten Blick mag das erstaunen. Bei einer näheren Betrachtung ist es aber logisch. Die Einführung der neuen Marke hat uns die einzigartige Möglichkeit gegeben, etwas völlig Neues zu versuchen. Zak war aber auch die Folge der konsequenten Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie. Dazu kommt, dass wir strikt von den Bedürfnissen der Kundschaft her gedacht haben.

Was heisst das konkret?

Wir haben die anvisierte Zielgruppe von Anfang an in den Entwicklungsprozess miteinbezogen und gefragt, was sie von einer digitalen Bank erwarten. Gemeinsam mit diesen internetaffinen «Millennials» sowie mit der Unterstützung von erfahrenen Partnern haben wir Zak in einer Rekordzeit von elf Monaten entwickelt und auf den Markt gebracht.

Wie haben Sie das in so kurzer Zeit geschafft?

Dafür mussten wir uns vom Perfektionismus verabschieden, wie er in unserer Branche oft anzutreffen ist. Wir haben beispielsweise eine sogenannte agile Projektmethodik gewählt. Es ging nicht darum, ein bis ins letzte Detail ausgereiftes Produkt zu entwickeln. Vielmehr wollten wir so schnell wie möglich mit einer Lösung am Markt sein, welche die wichtigste Funktionalität abdeckt und eine solide Basis für den weiteren Ausbau bietet. Das ist uns gelungen. Zak hat einen Kulturwandel bei den Mitarbeitenden angestoßen und Pfiff in die Bank gebracht.

Wie waren die Reaktionen der Medien und der Öffentlichkeit?

Das Medienecho auf Zak war überwältigend. Plötzlich hat man uns, die kleine Bank Cler, als «digitalen Vorreiter» bezeichnet. Das hat uns gezeigt, dass wir etwas richtig gemacht haben. Beim österreichischen «Constantinus Award» hat Zak in der Kategorie «Mobile Apps» den dritten Platz belegt. Ein solches Medienecho und solche Preise machen uns stolz und spornen uns an. Vor allem aber konnten wir mit der Smartphone-Bank Zak viele Neukundinnen und Neukunden gewinnen. Das Ziel, das wir uns für 2018 gesetzt haben, konnten wir schon im November erreichen.

Was haben Sie 2018 sonst noch unternommen in Sachen Digitalisierung?

Wir haben unsere virtuelle Geschäftsstelle MyCler eröffnet. Das ist eine digitale Plattform, auf der Kundinnen und Kunden zeit- und ortsunabhängig etwa papierlos ein Konto eröffnen, ein Produktpaket bestellen, eine Anlagelösung abschliessen oder einen Termin vereinbaren können.

Sie haben auch die App Quanto lanciert. Was ist das?

Mit Quanto kann man auf eine spielerische Art und Weise den Schätzwert einer Liegenschaft bestimmen. Dazu fotografiert man einfach sein Traumhaus oder seine Traumwohnung mit der App. Damit machen wir unsere Erfahrung und Kompetenz im Hypothekengeschäft bei der Kundschaft noch bekannter.

Und welche Ziele stehen 2019 im Vordergrund?

Wir wollen in unserem Kerngeschäft mit Hypotheken und Anlagen weiterwachsen. Und wir werden weiterhin in die Erneuerung unserer Geschäftsstellen und in die Digitalisierung investieren. Zak soll erwachsen werden und mit noch mehr Bankdienstleistungen aus Bereichen wie Sparen, Anlegen und Vorsorgen zur Hauptbankbeziehung werden. Und natürlich werden wir täglich alles geben, um unseren Kundinnen und Kunden einfaches Banking zu bieten – in der Geschäftsstelle und auf dem Smartphone. ●



Komplette Übersicht auf einen Blick

Zak bietet eine komplette Übersicht über den Kontostand, die regelmässigen Ausgaben und die verschiedenen Spartöpfe. So sieht man jederzeit auf einen Blick, wie viel Geld man gerade zur Verfügung hat.

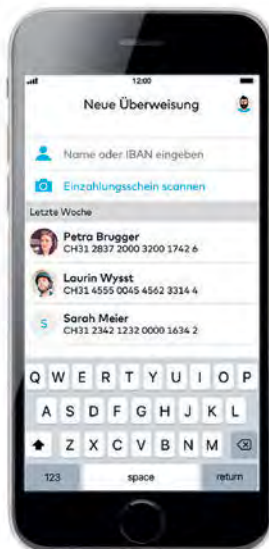


Gemeinsame Töpfe anlegen

Dank gemeinsamer Töpfe können Ausgaben ganz einfach auf mehrere Zak-Nutzer verteilt und abgerechnet werden – etwa der Wocheneinkauf für die Wohngemeinschaft, die Kosten fürs Kino oder das Abendessen im Restaurant.

Alle Bankgeschäfte auf dem Smartphone

Überweisungen oder Einzahlungen lassen sich überall und jederzeit bequem mit dem Smartphone abwickeln. Man muss sich nicht ins E-Banking einloggen oder in die Geschäftsstelle gehen.



Attraktive Angebote von Partnern

Vielfältige Angebote von externen Partnern machen Zak noch attraktiver. So lässt sich beispielsweise aus der App heraus eine Versicherung abschliessen. Das Angebot von Partnern wird ständig erweitert.



Eine komplette Bank für die Hosentasche

Zak ist die erste digitale Bank der Schweiz, die von Grund auf für das Smartphone entwickelt wurde. Die intuitive App ist auch der Motor für die digitale Transformation der Bank Cler.

«Wir wollen mehr bieten als einfach nur E-Banking auf dem Smartphone», beschreibt Patrick Kissel, der Projektleiter von Zak, den Anspruch seines Teams. Und tatsächlich: Zak ist viel mehr geworden. Zak ist die erste Bank der Schweiz, die von Grund auf für Smartphones entwickelt wurde.

Ein weiteres grosses Plus der App: Das Konto kann direkt aus der App heraus eröffnet werden. Mit Zak können Kundinnen und Kunden ihre Finanzen jederzeit und überall mit dem Smartphone verwalten. Sie können Überweisungen tätigen oder Einzahlungen erledigen. Und falls sie Fragen haben, können sie diese einem Chatbot stellen. Schliesslich beinhaltet Zak auch attraktive Angebote von Partnern, die über das klassische Banking hinausgehen – etwa den Abschluss einer Versicherung. Ein weiteres Novum: Mit «Zaktionen» können die Nutzerinnen und Nutzer von attraktiven, zeitlich und mengenmässig begrenzten Angeboten der externen Partner profitieren. Und in der einfachsten Version ist Zak kostenlos.

Bei der Entwicklung von Zak hat die Bank Cler genau hingehört, was die Kundschaft von einer digitalen Bank erwartet: «Wir haben Zak in einem intensiven Austausch mit sogenannten Millennials entwickelt – mit kritischen jungen Menschen, die mit dem Internet aufgewachsen sind und völlig andere Ansprüche an eine Banklösung haben. So ist eine sehr einfache und intuitive Benutzerführung entstanden. Diese erleichtert aber nicht nur Studienabgängern und Berufseinsteigern die Nutzung von Zak. Auch ältere Menschen finden sich in der App mühelos zurecht», erklärt Kissel.

Den Umgang mit Geld einfacher machen

Zak will Kundinnen und Kunden den täglichen Umgang mit ihrem Geld so einfach wie möglich machen und bietet deshalb auf einen Blick eine komplette Budgetübersicht. Man ist jederzeit über den Kontostand und die regelmässigen Ausgaben im Bild und weiss genau,

wie viel Geld man zur Verfügung hat. Dazu kommen viele weitere nützliche Funktionen. So können etwa beliebig viele Spartöpfe angelegt werden, um Geld für die Sommerferien in Spanien oder das neue Sofa auf die Seite zu legen. Dank gemeinsamer Töpfe lässt sich auch der Wocheneinkauf für die Wohngemeinschaft ganz einfach auf mehrere Freunde verteilen und abrechnen.

Ein völlig neues Geschäftsmodell

Zak ist das Herzstück der Digitalisierungsstrategie der Bank Cler. «Wir wollen eine digitale Bank mit starker physischer Präsenz sein», erklärt Matthias Häne, der Leiter Strategie und digitale Transformation der Bank Cler. Für ihn ist Zak der Beweis dafür, dass dieser Plan funktioniert. Zak ist nicht einfach ein Produkt, sondern ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell und die Basis für die digitale Zukunft der Bank Cler.

Zak hat in der Bank Cler einen fundamentalen Kulturwandel angestoßen. Die Smartphone-Bank wurde in einer Rekordzeit von nur elf Monaten entwickelt und auf den Markt gebracht. «Eine solche Schnelligkeit ist man im Bankgeschäft nicht gewohnt. Parallel zur Entwicklung von Zak mussten wir deshalb auch eine agile Denk- und Arbeitsweise in der Organisation etablieren», präzisiert Häne.

Zak wird laufend weiterentwickelt

Das Interesse an Zak ist seit der Lancierung im März 2018 gross. «Die Nutzerzahlen steigen kontinuierlich», hält Projektleiter Kissel fest. Nun gehe es darum, Zak weiter zu entwickeln und stetig zu verbessern: «Die App soll zur Hauptbankbeziehung der Kundinnen und Kunden werden», so Kissel.

Auch Matthias Häne blickt optimistisch in die Zukunft: «Obwohl Zak erst vor wenigen Monaten auf den Markt kam, prägt die digitale Bank schon heute das Bild der Bank Cler. Die App verkörpert aber nicht nur den neuen Geist der Bank. Sie ist auch der Motor, der unsere digitale Transformation antreibt und uns fit macht für die digitale Zukunft.»



Patrick Kissel (links) und Matthias Häne

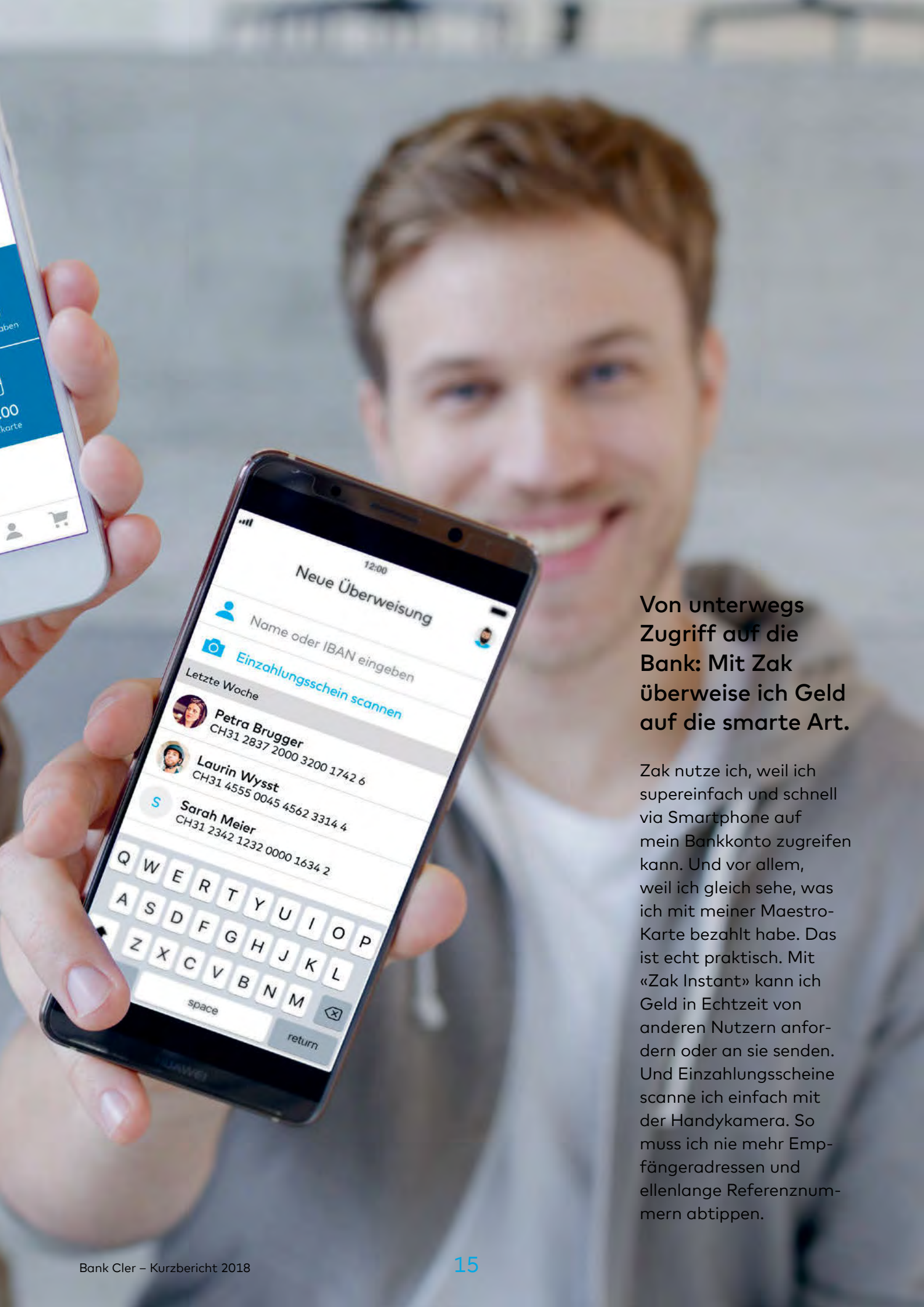
Die Zak-Kundin Anne Rickelt, Doktorandin an der Universität St. Gallen, und der Zak-Kunde Pascal Scherrer, Online-Redaktor bei Watson, sagen uns, was sie an Zak so sehr mögen und warum sie Zak genau so wollen.

So wollen wir Zak!

Mein Highlight sind die Spartöpfe: Damit habe ich Ordnung in meinen Finanzen und meine Sparziele ständig im Blick.

Mit den Töpfen kann ich Geld für unterschiedliche Ziele ansparen, ohne umständlich mehrere Konten führen zu müssen. Eine gute Sache, die mir hilft, den Überblick zu behalten. Zak erlaubt mir, mein Budget ganz easy zwischen den einzelnen Töpfen zu verwalten und mit einem Swipe Geld von Topf zu Topf zu bewegen. Wenn ich zum Sparen einen bestimmten Betrag auf die Seite legen möchte, dann macht Zak für mich automatisch die Zuteilung und ich weiss immer, wie viel ich momentan noch ausgeben kann. Wenn ich will, kann ich meine Kontogutschriften dank den «Zak Deals» in höherwertige Gutscheine bei den besten Onlineshops umwandeln.





**Von unterwegs
Zugriff auf die
Bank: Mit Zak
überweise ich Geld
auf die smarte Art.**

Zak nutze ich, weil ich supereinfach und schnell via Smartphone auf mein Bankkonto zugreifen kann. Und vor allem, weil ich gleich sehe, was ich mit meiner Maestro-Karte bezahlt habe. Das ist echt praktisch. Mit «Zak Instant» kann ich Geld in Echtzeit von anderen Nutzern anfordern oder an sie senden. Und Einzahlungsscheine scanne ich einfach mit der Handykamera. So muss ich nie mehr Empfängeradressen und ellenlange Referenznummern abtippen.

Ein Projektteam der Bank Cler hat gemeinsam
mit der Basler Kantonalbank und externen Partnern
in einer Rekordzeit von elf Monaten
die erste Digitalbank der Schweiz gebaut.

«Zusammen haben wir Zak gemacht.»

Zak ist einfach und selbsterklärend. Aber, man muss natürlich wissen, dass es Zak gibt. Es wurden zahlreiche Massnahmen umgesetzt, um Zak bekannt zu machen: Plakate, Inserate, Online-Ads, coole YouTube-Videos mit mehr als 500 000 Views – um nur ein paar Beispiele zu nennen. Auch die Medien haben sich für Zak interessiert. Schliesslich ist Zak die erste Smartphone-Bank der Schweiz. Das hat geholfen, Zak bekannt zu machen. Unterstützt wurde die Bekanntmachung aber auch durch die Geschäftsstellen. Es wurden Events durchgeführt, Zak-Stationen zum Testen in den Geschäftsstellen aufgestellt, ein Zak-Team war auf Tour und hat den Kundenberatern die Nutzung der App im Detail vorgestellt. Dass Zak anschliessend im Freundes-, Verwandten- und Bekanntenkreis weiterempfohlen wurde, hat Zak einen zusätzlichen Schub gegeben. Denn wer Zak nutzt, empfiehlt Zak weiter. Das ist einer der Erfolgsfaktoren der App. Zak hat eine Weiterempfehlungsrate von über 50%. Eine Zahl, die sich sehen lassen kann.

Zak ist eine Gemeinschaftsproduktion des Konzerns BKB mit einem externen Expertenteam. Ohne die enge Zusammenarbeit im Konzern und den eingespielten Prozessen der externen Partner wäre die Entwicklung von Zak in einem solch rasanten Tempo nicht möglich gewesen. Das Mutterhaus Basler Kantonalbank stellt seine Expertise zu den Produktspezifikationen und der IT zur Verfügung und bettet die Prozesse in die konzernseitige IT-Landschaft ein. Unterstützt wird Zak auch durch Spezialisten aus der Security und anderen Kontrollfunktionen. Durch die enge interdisziplinäre Zusammenarbeit im Konzern verbindet sich Bankfachwissen mit dem Know-how rund um digitale Geschäftsmodelle. Eine perfekte Symbiose verschiedener Einheiten, die sich vor allem durch eines auszeichnet: die Ambition, die digitale Vorreiterrolle unter den Schweizer Banken weiter auszubauen.



Jörg Schönhärl
Horváth & Partners

Bei Zak haben wir als Generalunternehmer im Sinne eines «One-Stop-Shop» fungiert und waren massgeblich in der Entwicklung des Geschäftsmodells und der Produkt-Features beteiligt. Zudem haben wir das Ökosystem rund um die App mit Angeboten von externen Partnern mitentwickelt.



Stefan Erschwender
LHBS

Unser Anspruch bei Zak war es, den Kunden kompromisslos in den Mittelpunkt zu stellen und basierend auf seinen Bedürfnissen Produkte und Services zu entwickeln. Laufende Umfragen und Markttests waren die Impulsgeber für das ganze Projektteam.



Christian Berger
Finno Consult

Unsere Aufgabe bei Zak bestand darin, das Nutzererlebnis zu entwickeln und mittels Prototyp erlebbar zu machen. Dabei war für uns die Reduktion auf das Wesentliche zentral. Und das soll auch so bleiben: Zak wird laufend weiterentwickelt, bleibt aber so einfach und selbst-erklärend wie möglich.



Dr. Joachim Degel
BGK

Wir haben uns um die technische Entwicklung und die Integration von Zak in die bestehende und komplexe Banken-IT gekümmert. Dabei sind die Einfachheit und die Offenheit der Anbindung das technische Highlight, welche die Schaffung eines digitalen Ökosystems der Bank Cler erst möglich machen.

Die Basler Kantonalbank übernimmt die Bank Cler vollständig

Im Juni 2018 hat die Basler Kantonalbank angekündigt, die Bank Cler zu 100% übernehmen zu wollen. Der Prozess bis zur definitiven Übernahme dauerte etwas weniger als ein Jahr. Hier sind die wichtigsten Fragen und Antworten zur Übernahme.

Wie kam es zur Übernahme?

Bereits im Jahr 1999 übernahm die Basler Kantonalbank eine Mehrheitsbeteiligung an der späteren Bank Coop. Als Coop dann 2017 seine Anteile an die Basler Kantonalbank verkaufte, wurde die Bank in Bank Cler umbenannt. 2018 hat die Basler Kantonalbank den verbleibenden Publikumsaktionären ein Kaufangebot unterbreitet und anschliessend die Anteile der Bank Cler übernommen.

Was ist die Motivation der Basler Kantonalbank?

In der Strategie 2018 bis 2021 hat sich die Basler Kantonalbank ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Die Kantongrenze stellt für sie jedoch eine Wachstumsschranke dar. Mit der nationalen Marke Bank Cler kann die Basler Kantonalbank schweizweit wachsen. Sie profitiert von einer starken Präsenz mit 31 Geschäftsstellen in allen Sprachregionen. Die Bank Cler stellt für die Basler Kantonalbank deshalb eine wesentliche Stütze zur Erreichung der Strategieziele dar.

Warum ist das gut für die Basler Kantonalbank?

Die Übernahme der Bank Cler stärkt das Stammhaus. So können in verschiedenen Bereichen kostenseitige Synergien genutzt werden. Grosse Investitionen, wie sie beispielsweise aufgrund der Digitalisierung entstehen, können gemeinsam gestemmt werden. Beide Banken profitieren zudem vom Wissenstransfer. Das ausgewogene Geschäftsmodell der Bank Cler mindert auch das Risiko, insbesondere durch die geografische Diversifikation im Hypothekengeschäft. Dadurch wird die Rentabilität bei der Banken gesteigert.

Warum ist das gut für die Bank Cler?

Gemeinsam können die beiden Banken die aktuellen und zukünftigen Investitionen in die Digitalisierung noch entschiedener vorantreiben. Das beste Beispiel dafür ist Zak. Die innovative und benutzerfreundliche App wurde in nur elf Monaten entwickelt und ist die erste reine Smartphone-Bank der Schweiz. Die Bank Cler will eine digitale Bank mit starker physischer Präsenz sein. Deshalb investiert sie auch in die Erneuerung der Geschäftsstellen.

Was bedeutet das für die Kundinnen und Kunden der Bank Cler?

Die Bank Cler bleibt auch nach der Übernahme eine eigenständige Bank mit eigenem Markenauftritt. Die Geschäftsstellen bleiben gleich. Kontos, Hypotheken, Anlagelösung – alles bleibt gleich. Für die Kundinnen und Kunden der Bank Cler ändert sich nichts. Die Übernahme bringt jedoch Effizienzgewinne, weil sich bestimmte Tätigkeiten für beide Banken bündeln lassen. Dies trägt dazu bei, dass die Bank Cler ihre Dienstleistungen auch künftig zu wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten kann. Davon profitieren die Kundinnen und Kunden.

Anlagelösung trifft den Nerv der Zeit



Kompetente Anlagenberatung ist keine Frage der Vermögensgrösse, sondern der richtigen Bank. Das wissen auch die Kundinnen und Kunden der Bank Cler: Sie haben per Ende 2018 über 600 Mio. CHF in deren Anlagelösung investiert, davon fast ein Viertel in nachhaltige Geldanlagen. Die Bank Cler bietet eine Anlageberatung auf Augenhöhe. Bereits ab einem Anlagebetrag von 10 000 CHF können die Vorteile einer aktiven Vermögensverwaltung genutzt werden. Je nach Renditeerwartung und Risikogrenze stehen je drei traditionelle und nachhaltige Anlagelösungen zur Verfügung.

Mehr Geschäftsstellen in neuem Design



Offen, frisch und freundlich – so präsentieren sich die neuen Geschäftsstellen der Bank Cler. 2018 wurden die Standorte Sion, Lugano Locarno und Aarau umgebaut und teilweise ein attraktiverer Standort bezogen. Die Geschäftsstellen widerspiegeln den Anspruch, Bankgeschäfte so einfach und bequem wie möglich zu machen. Das neue Filialdesign schafft eine entspannte Erlebniswelt. Die Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt. Beratungsgespräche finden unkompliziert an der Theke, bequem in der Lounge, am grossen Tisch oder diskret im Sitzungszimmer statt. Obwohl der digitale Kanal an Bedeutung gewinnt, bleiben die Geschäftsstellen auch in Zukunft wichtig, um die unterschiedlichsten Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zu erfüllen.

Gemeinsam gegen Brustkrebs



Im vergangenen Herbst hat sich die Bank Cler gesamtschweizerisch mit einer auffälligen Kampagne gegen den Brustkrebs engagiert: Mit Events in allen Regionen und weiteren Massnahmen machte sie auf den Brustkrebsmonat Oktober 2018 aufmerksam, animierte zum Spenden und sensibilisierte für den Zusammenhang von Geld und dem Kampf gegen den Krebs. Die Bank Cler setzt sich bereits seit vielen Jahren für den Kampf gegen Krebs ein. So ist sie nicht nur Hausbank und Partnerin der Krebsliga Schweiz. Sie unterstützt zusätzlich auch den Event «Pink Ribbon Charity Walk», der die Solidarität mit den von Brustkrebs betroffenen Frauen fördert.

Kundinnen und Kunden sind zufrieden



Die Kundinnen und Kunden der Bank Cler sind sehr zufrieden und empfehlen ihre Bank auch gerne weiter. Zu diesem Schluss kommt die halbjährliche Umfrage unter neuen und bestehenden Kundinnen und Kunden der Bank. Die Erhebung zeigt auch, dass die Bank Cler als sicher und vertrauenswürdig wahrgenommen wird. Zudem konnte sie ihre Bekanntheit nach dem Markenwechsel noch einmal deutlich steigern. Sehr gut bewertet wurde von der Kundschaft auch die Möglichkeit, Bankgeschäfte einfach und rund um die Uhr abwickeln zu können. Die Bank Cler wird deshalb ihr digitales Angebot konsequent weiter ausbauen.



SJSO

Das Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchester (SJSO) ist ein Orchester der ganz besonderen Art: Hier treffen hoch talentierte junge Musikerinnen und Musiker aus allen vier Landesteilen der Schweiz aufeinander, um zu einem harmonischen Ensemble zusammenzuwachsen. Seit dem Frühjahr 2018 unterstützt die Bank Cler dieses einzigartige Orchester als Hauptsponsorin.

Die bis zu 100 Musikerinnen und Musiker im Alter zwischen 15 und 25 Jahren sammeln im SJSO wertvolle Erfahrungen und knüpfen Kontakte. Zweimal im Jahr gehen sie auf Tournee. In jeweils sechs bis sieben Konzerten führen sie in der ganzen Schweiz anspruchsvolle Werke aus allen Epochen der klassischen Musik auf. Mittlerweile gilt das SJSO als Sprungbrett für nationale und auch internationale Profi-Musikkarrieren – viele der ehemaligen Mitglieder sind heute in renommierten Berufsorchestern engagiert. Durch die Mehrsprachigkeit ist das SJSO gleichzeitig ein Brückenbauer zwischen den Kulturkreisen.

Die Bank Cler sieht die Talentförderung als wichtigen Teil ihrer gesellschaftlichen Verantwortung. Mit ihrem Sponsoring des SJSO bringt die Bank begabte junge Künstlerinnen und Künstler in ihrer Entwicklung voran und unterstützt das schweizerische Kultur- und Bildungswesen.



Swiss Music Awards

Die Swiss Music Awards (SMA) sind der bedeutendste Musikpreis der Schweiz. Seit 2018 engagiert sich die Bank Cler als Sponsorin der populären Preisverleihung und fördert damit junge Talente der Schweizer Musikszene.

Mit den SMA werden jedes Jahr die erfolgreichsten nationalen und internationalen Musikerinnen und Musiker ausgezeichnet und ihr Schaffen damit geehrt. Gleichzeitig gilt der 2008 ins Leben gerufene Award als die grösste Talentplattform der Schweiz in der Sparte Rock und Pop. Er bietet Newcomern die einmalige Chance, sich auf der grossen Bühne einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. In einer Show mit viel Glanz und Glamour, die unter anderem vom Schweizer Fernsehen im Hauptabendprogramm übertragen wird, feiert der Award die künstlerische Vielfalt der hiesigen Musikszene.

Die SMA passen ideal zur neuen Marke der Bank Cler und ermöglichen es ihr, das Publikum auf emotionale Art und Weise zu erreichen. Mit ihrem Sponsoring unterstreicht die Bank ihre Verbundenheit zur Schweiz und leistet einen wichtigen Beitrag an eine vielfältige und einheimische Musikszene.

Ein wirklich gutes Ergebnis

Dr. René Saluz, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Finanzen und Risiko der Bank Cler, erklärt im Gespräch das operative Ergebnis für das Jahr 2018.

Herr Saluz, können Sie uns das operative Ergebnis der Bank Cler im Geschäftsjahr 2018 ganz kurz zusammenfassen?

René Saluz: Wir sind mit dem Resultat sehr zufrieden. Bei einem höheren operativen Geschäftsertrag und einem tieferen Geschäftsaufwand konnten wir im Jahr 2018 einen markant höheren Geschäftserfolg von 60,0 Mio. CHF erwirtschaften. Dieser liegt hohe 24,1% über dem Vorjahr. Wenn man das herausfordernde Umfeld berücksichtigt, ist das umso erfreulicher.

Welche externen Faktoren haben das Ergebnis beeinflusst?

Saluz: Wie alle Banken bewegen wir uns seit mehreren Jahren in einem Umfeld mit sehr tiefen oder negativen Zinsen. Dieses Negativzinsumfeld macht uns zu schaffen. Die Margen im Zinsengeschäft sind massiv unter Druck.

Wie hat sich das Hypothekengeschäft entwickelt?

Saluz: Die Hypothekarforderungen der Bank Cler sind 2018 um 573,1 Mio. CHF (+3,9%) angestiegen. Wir gingen von einem tieferen Ziel aus und liegen jetzt deutlich darüber. In den verschiedenen Regionen der Schweiz sind wir unterschiedlich stark gewachsen.

Sind Sie denn heute grosszügiger bei der Vergabe von Hypotheken als früher?

Saluz: Nein. Wir machen unverändert keine Abstriche bei unseren strengen und seit vielen Jahren geltenden Kreditvergabeleitlinien. Wenn ein Geschäft unseren Risikoüberlegungen nicht standhält, schliessen wir es nicht ab. Wir verfügen zudem über ein geografisch sehr gut diversifiziertes Hypothekarportfolio. Deshalb haben wir auch ein moderates Risiko in denjenigen Regionen, die von zunehmenden Leerständen bei den Mietwohnungen betroffen sind – oder in denjenigen Gegenden, wo verschiedene Experten vor einer Immobilienblase warnen.

Wie sieht es bei den Kundeneinlagen aus?

Saluz: Auch 2018 sind uns beträchtliche neue Mittel zugeflossen. Die Kundeneinlagen haben per 31. Dezember 2018 einen Bestand von 12,1 Mrd. CHF erreicht. Wir beobachten, dass Kunden heute weniger sparen. Sie deponieren ihr Geld lieber auf einem Privatkonto als auf einem Sparkonto, weil sie jederzeit darüber verfügen möchten. Beliebt ist auch unsere Anlagelösung, die bereits ab 10'000 CHF erhältlich ist. Dort stehen wir aktuell bei einem Volumen von über 600 Mio. CHF. Die Kunden profitierten im letzten Jahr auch von einem Ausbau der Produktpalette im Vorsorgebereich, wo neu ebenfalls



«Das neue Geschäftsstellenkonzept kommt bei unserer Kundschaft sehr gut an und führt zu höheren Frequenzen an unseren Standorten.»

Dr. René Saluz
Mitglied der Geschäftsleitung
und Leiter Finanzen und Risiko

eine traditionelle und eine nachhaltige Anlagelösung zur Verfügung stehen.

Reden wir nun über die einzelnen Ertragspfeiler. Wie hat sich das Zinsengeschäft im Detail entwickelt?

Saluz: Das Zinsengeschäft ist unser wichtigster Ertragspfeiler. Trotz anhaltendem Negativzinsumfeld konnten wir den Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 1,9 Mio. CHF steigern. Dazu beigetragen hat das erfreuliche Wachstum im Hypothekengeschäft. Gleichzeitig konnten wir uns mit attraktiven Pfandbriefdarlehen zu günstigen Konditionen refinanzieren und auch die Kosten zur Absicherung der Bankbilanz gegen Zinsänderungsrisiken senken. Weil dadurch der Zinsaufwand stärker gesunken ist, konnten wir die sinkenden Zinserträge kompensieren und ein positives Ergebnis erwirtschaften.

Aber ewig kann das so nicht weitergehen ...

Saluz: Das stimmt. Irgendwann ist die Zitrone ausgepresst und man kann sich nicht mehr billiger refinanzieren. Dass wir in diesem schwierigen Umfeld unseren Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft gegenüber 2017 um 1,1% steigern konnten, ist deshalb eine wirklich beeindruckende Leistung.

Wie lief es im Kommissionsgeschäft?

Saluz: Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft weisen wir ein solides Resultat aus. Der Kommissionsertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft ist gegenüber dem Vorjahr um 2,5 Mio. CHF auf 43,8 Mio. CHF gesunken. Der Handelskonflikt zwischen den USA und China, die politische Lage in Europa oder der drohende Brexit haben die Finanzmärkte arg in Mitleidenschaft gezogen. Die Turbulenzen an den Börsen und die sinkenden Aktienkurse hatten zur Folge, dass unsere Kundinnen und Kunden weniger Wertschriftentransaktionen getätigt haben. Gleichzeitig ist allerdings auch der Kommissionsaufwand um 2,0 Mio. CHF (-17,4%) tiefer ausgefallen, womit wir dies teilweise kompensieren konnten. Im übrigen Dienstleistungsgeschäft haben wir ein leicht höheres Ergebnis von +0,7 Mio. CHF erzielt, was hauptsächlich mit Mehreinnahmen bei den Kartenerträgen zusammenhängt. Gesamthaft übertrifft das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft das Vorjahresergebnis mit 0,3 Mio. CHF leicht (+0,5%).

Wie haben sich 2018 die Personalkosten der Bank Cler entwickelt?

Saluz: Die Personalkosten lagen mit 68,4 Mio. CHF leicht unter dem Niveau des Vorjahres mit 69,2 Mio. CHF, dies ohne die Berücksichtigung einer einmaligen Zuweisung von 10,3 Mio. CHF an die Pensionskasse zu deren Stärkung. Das hängt primär damit zusammen, dass wir in einigen Einheiten die offenen Stellen erst im zweiten Halbjahr 2018 mit qualifizierten Spezialisten besetzen konnten.

Können Sie uns etwas zu den Sachaufwendungen sagen?

Saluz: Die Sachaufwendungen sind mit 106,9 Mio. CHF um fast 10% und damit markant tiefer als im Vorjahr ausgefallen. Das liegt daran, dass wir 2017 grosse Aufwendungen für den Namenswechsel und die Neupositionierung der Bank hatten. Wir haben aber auch 2018 weiter in den Umbau unserer Geschäftsstellen und in die digitale Transformation investiert.

Wie sind Sie mit dem Umbau der Geschäftsstellen vorangekommen?

Saluz: 2018 konnten wir neu umgebaute Geschäftsstellen in Sion, Aarau, Lugano und Locarno eröffnen. Das neue Geschäftsstellenkonzept kommt bei unserer Kundschaft sehr gut an und führt zu höheren Frequenzen an unseren Standorten.

Welches war der grösste Kostentreiber im Bereich Digitalisierung?

Saluz: Wir wollen eine digitale Bank mit einer starken physischen Präsenz sein. Die Umsetzung dieser Strategie kostet. Mit Zak ist es uns gelungen, den Standard für eine Smartphone-Bank in der Schweiz völlig neu zu definieren, und die Bank Cler gilt damit als Vorreiterin in der Digitalisierung. Wir konnten dank Zak im Jahr 2018 viele Neukundinnen und Neukunden gewinnen. Natürlich ist dieses Projekt in der Anfangsphase mit hohen Investitionen verbunden. Aber mittelfristig wird sich das rechnen. Davon sind wir überzeugt.

Wie steht es um die Kapitalisierung und die Sicherheit der Bank Cler?

Saluz: Die Bank Cler ist unverändert eine sichere Bank. Unsere Gesamtkapitalquote liegt derzeit bei 16,3% und damit deutlich über dem vom Regulator vorgeschriebenen Minimum. Als klassische Retailbank ist unser Geschäft zudem äusserst risikoarm und solide.

Wagen Sie zum Schluss noch einen kurzen Ausblick auf 2019.

Saluz: Ich gehe davon aus, dass 2019 ein äusserst schwieriges Jahr wird. Einerseits rechnen wir aufgrund der Negativzinspolitik der Schweizerischen Nationalbank, die bereits ins fünfte Jahr geht, mit einem anhaltenden Tiefzinsumfeld. Auf dem Immobilienmarkt beobachten wir auch einen starken Konkurrenzdruck, indem versucht wird, die sinkende Zinsmarge durch Zusatzvolumen aufzufangen. Es wird also auch im Hypothekengeschäft nicht einfacher.

Und wo wird die Bank Cler 2019 investieren?

Saluz: Wir investieren konsequent in die physische und digitale Zukunft der Bank Cler. Wir werden unsere Geschäftsstellen in Freiburg und Neuenburg umbauen und im neuen Design wiedereröffnen. Und schliesslich werden wir Zak um spannende neue Funktionen erweitern. Wir wollen die Nutzer jeden Tag überzeugen, dass sie die richtige Wahl getroffen haben.

Jahresrechnung

Bilanz nach True and Fair View per 31.12.2018

	31.12.2018 in 1000 CHF	31.12.2017 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	1 829 470	2 008 283	-178 813	-8,9
Forderungen gegenüber Banken	253 928	237 754	16 174	6,8
Forderungen gegenüber Kunden	244 963	285 414	-40 451	-14,2
Hypothekarforderungen	15 210 794	14 637 652	573 142	3,9
Handelsgeschäft	238	434	-196	-45,2
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	374	546	-172	-31,5
Finanzanlagen	151 975	131 128	20 847	15,9
Aktive Rechnungsabgrenzungen	22 962	19 957	3 005	15,1
Beteiligungen	23 180	23 180	-	-
Sachanlagen	97 017	106 706	-9 689	-9,1
Sonstige Aktiven	65 239	56 014	9 225	16,5
Total Aktiven	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Total nachrangige Forderungen	-	-	-	-
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	-	-	-	-
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	653 240	658 019	-4 779	-0,7
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	12 093 265	11 967 448	125 817	1,1
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	80	166	-86	-51,8
Kassenobligationen	23 028	37 329	-14 301	-38,3
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	3 803 809	3 520 470	283 339	8,0
Passive Rechnungsabgrenzungen	69 863	71 971	-2 108	-2,9
Sonstige Passiven	15 513	20 036	-4 523	-22,6
Rückstellungen	11 282	21 533	-10 251	-47,6
Reserven für allgemeine Bankrisiken	438 847	428 320	10 527	2,5
Gesellschaftskapital	337 500	337 500	-	-
Kapitalreserve	49 932	49 932	-	-
Gewinnreserve	363 981	356 048	7 933	2,2
Jahresgewinn	39 800	38 296	1 504	3,9
Total Passiven	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Total nachrangige Verpflichtungen	-	-	-	-
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	-	-	-	-
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	29 724	26 777	2 947	11,0
Unwiderrufliche Zusagen	348 289	375 382	-27 093	-7,2
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	20 625	20 625	-	-

Erfolgsrechnung nach True and Fair View 2018

	2018 in 1000 CHF	2017 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	223 404	228 398	- 4 994	- 2,2
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	992	1 485	- 493	- 33,2
Zinsaufwand	- 48 351	- 55 725	7 374	- 13,2
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	176 045	174 158	1 887	1,1
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	- 390	12 715	- 13 105	-
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	175 655	186 873	- 11 218	- 6,0

Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	43 797	46 314	- 2 517	- 5,4
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 382	2 303	79	3,4
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	18 395	17 670	725	4,1
Kommissionsaufwand	- 9 517	- 11 524	2 007	- 17,4
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	55 057	54 763	294	0,5

Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option

	10 657	11 488	- 831	- 7,2
--	---------------	---------------	--------------	--------------

Übriger ordentlicher Erfolg

Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	666	152	514	-
Beteiligungsertrag	2 360	1 380	980	71,0
• davon aus nach Equity-Methode erfassten Beteiligungen	-	-	-	-
• davon aus übrigen Beteiligungen	2 360	1 380	980	71,0
Liegenschaftenerfolg	389	506	- 117	- 23,1
Anderer ordentlicher Ertrag	1 632	1 367	265	19,4
Anderer ordentlicher Aufwand	- 100	- 162	62	- 38,3
Übriger ordentlicher Erfolg	4 947	3 243	1 704	52,5

Geschäftsertrag	246 316	256 367	- 10 051	- 3,9
------------------------	----------------	----------------	-----------------	--------------

Geschäftsaufwand

Personalaufwand	- 68 376	- 79 473	11 097	- 14,0
Sachaufwand	- 106 870	- 118 496	11 626	- 9,8
Geschäftsaufwand	- 175 246	- 197 969	22 723	- 11,5

Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	- 10 763	- 9 032	- 1 731	19,2
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	- 306	- 1 009	703	- 69,7

Geschäftserfolg	60 001	48 357	11 644	24,1
------------------------	---------------	---------------	---------------	-------------

Ausserordentlicher Ertrag	2 400	8 534	- 6 134	- 71,9
Ausserordentlicher Aufwand	-	- 29	29	- 100,0
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	- 10 527	- 5 649	- 4 878	86,4
Steuern	- 12 074	- 12 917	843	- 6,5
Jahresgewinn	39 800	38 296	1 504	3,9

Nachweis des Eigenkapitals

	Gesellschafts- kapital	Kapital- reserve	Gewinn- reserve	Reserven für allgemeine Bankrisiken	Jahresgewinn	Total Eigenkapital
	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	356 048	428 320	38 296	1 210 096
Kapitalerhöhung/-herabsetzung	–	–	–	–	–	–
Erwerb eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–
Veräusserung eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–
Gewinn (Verlust) aus Veräusserung eigener Kapitalanteile	–	–	–	–	–	–
Dividenden und andere Ausschüttungen	–	–	7 933	–	– 38 296	– 30 363
Andere Zuweisungen (Entnahmen) der Reserven für allgemeine Bankrisiken	–	–	–	10 527	–	10 527
Jahresgewinn	–	–	–	–	39 800	39 800
Eigenkapital am Ende der Berichtsperiode	337 500	49 932	363 981	438 847	39 800	1 230 060

Bilanz per 31.12.2018 — vor Gewinnverwendung

	31.12.2018 in 1000 CHF	31.12.2017 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Aktiven				
Flüssige Mittel	1 829 470	2 008 283	-178 813	-8,9
Forderungen gegenüber Banken	253 928	237 754	16 174	6,8
Forderungen gegenüber Kunden	244 963	285 414	-40 451	-14,2
Hypothekarforderungen	15 210 794	14 637 652	573 142	3,9
Handelsgeschäft	238	434	-196	-45,2
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	374	546	-172	-31,5
Finanzanlagen	151 975	131 128	20 847	15,9
Aktive Rechnungsabgrenzungen	22 962	19 957	3 005	15,1
Beteiligungen	23 180	23 180	-	-
Sachanlagen	97 017	106 706	-9 689	-9,1
Sonstige Aktiven	65 239	56 014	9 225	16,5
Total Aktiven	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Total nachrangige Forderungen	-	-	-	-
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	-	-	-	-
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	653 240	658 019	-4 779	-0,7
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	12 093 265	11 967 448	125 817	1,1
Negative Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	80	166	-86	-51,8
Kassenobligationen	23 028	37 329	-14 301	-38,3
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	3 803 809	3 520 470	283 339	8,0
Passive Rechnungsabgrenzungen	69 863	71 971	-2 108	-2,9
Sonstige Passiven	15 513	20 036	-4 523	-22,6
Rückstellungen	11 282	21 533	-10 251	-47,6
Reserven für allgemeine Bankrisiken	423 754	413 226	10 528	2,5
Gesellschaftskapital	337 500	337 500	-	-
Gesetzliche Kapitalreserve	60 549	60 549	-	-
Gesetzliche Gewinnreserve	251 551	250 152	1 399	0,6
Freiwillige Gewinnreserven	115 500	107 000	8 500	7,9
Gewinnvortrag/Verlustvortrag	1 406	3 373	-1 967	-58,3
Jahresgewinn	39 800	38 296	1 504	3,9
Total Passiven	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Total nachrangige Verpflichtungen	-	-	-	-
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	-	-	-	-
Ausserbilanzgeschäfte				
Eventualverpflichtungen	29 724	26 777	2 947	11,0
Unwiderrufliche Zusagen	348 289	375 382	-27 093	-7,2
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	20 625	20 625	-	-

Erfolgsrechnung 2018

	2018 in 1000 CHF	2017 in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Erfolg aus dem Zinsengeschäft				
Zins- und Diskontertrag	223 404	228 398	-4 994	-2,2
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	992	1 485	-493	-33,2
Zinsaufwand	-48 351	-55 725	7 374	-13,2
Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	176 045	174 158	1 887	1,1
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-390	12 715	-13 105	-
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	175 655	186 873	-11 218	-6,0
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft				
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	43 797	46 314	-2 517	-5,4
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 382	2 303	79	3,4
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	18 395	17 670	725	4,1
Kommissionsaufwand	-9 517	-11 524	2 007	-17,4
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	55 057	54 763	294	0,5
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	10 657	11 488	-831	-7,2
Übriger ordentlicher Erfolg				
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	666	152	514	-
Beteiligungsertrag	2 360	1 380	980	71,0
Liegenschaftenerfolg	389	506	-117	-23,1
Anderer ordentlicher Ertrag	1 632	1 367	265	19,4
Anderer ordentlicher Aufwand	-100	-162	62	-38,3
Übriger ordentlicher Erfolg	4 947	3 243	1 704	52,5
Geschäftsertrag	246 316	256 367	-10 051	-3,9
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	-68 376	-79 473	11 097	-14,0
Sachaufwand	-106 870	-118 496	11 626	-9,8
Geschäftsaufwand	-175 246	-197 969	22 723	-11,5
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-10 763	-9 032	-1 731	19,2
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-306	-1 009	703	-69,7
Geschäftserfolg	60 001	48 357	11 644	24,1
Ausserordentlicher Ertrag	2 400	8 534	-6 134	-71,9
Ausserordentlicher Aufwand	-	-29	29	-100,0
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-10 527	-5 649	-4 878	86,4
Steuern	-12 074	-12 917	843	-6,5
Jahresgewinn	39 800	38 296	1 504	3,9

Gewinnverwendung und Dividende

	2018 ¹⁾ in 1000 CHF	2017 ²⁾ in 1000 CHF	Veränderung absolut	Veränderung in %
Jahresgewinn	39 800	38 296	1 504	3,9
Gewinnvortrag vom Vorjahr	1 406	3 373	-1 967	-58,3
Bilanzgewinn	41 206	41 669	-463	-1,1
Gewinnverwendung				
• Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	1 400	1 400	-	-
• Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven	8 200	8 500	-300	-3,5
• Ausschüttungen aus dem Bilanzgewinn	30 375	30 363	12	0,0
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	1 231	1 406	-175	-12,4
			2018 ¹⁾	2017 ²⁾
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

¹⁾ Antrag des Verwaltungsrates an die ordentliche Generalversammlung 2019.

²⁾ Beschluss der Generalversammlung vom 6. April 2018.

Führungsgremien

Zusammensetzung des Verwaltungsrats per 31.12.2018



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 Controlling, eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker, MBA; im Verwaltungsrat seit 13.04.2015; Vizepräsident seit 20.04.2017



Barbara A. Heller
Mitglied

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



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



Christine Keller
Mitglied

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



Dr. Sebastian Frehner
Mitglied

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



Andreea Prange
Mitglied

Deutsche und rumänische Bürgerin, geb. 24.03.1978; Ökonomin; im Verwaltungsrat seit 06.04.2018

Risikoausschuss

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

Prüfungsausschuss

Barbara A. Heller, Vorsitz
Christine Keller
Dr. Sebastian Frehner

Vergütungs- und Nominationsausschuss

Dr. Andreas Sturm, Vorsitz
Andreea Prange
Dr. Ralph Lewin

Detaillierte Angaben zu Ausbildung und beruflichem Hintergrund sind im Geschäftsbericht 2018 aufgeführt. Der Geschäftsbericht inkl. Vergütungsbericht ist unter www.cler.ch unter dem Menüpunkt «Bank Cler/Investor Relations» abrufbar.

Führungsgremien

Zusammensetzung der Geschäftsleitung per 31.12.2018



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

Vorsitzende der Geschäftsleitung
und Leiterin Präsidialbereich

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



Peter Schnellmann

Mitglied der Geschäftsleitung und
Leiter Vertrieb

Schweizer Bürger, geb. 20.11.1973;
Bachelor Business Administration,
European Business School, Zürich,
eidg. dipl. Verkaufsleiter;
in der Geschäftsleitung seit
01.05.2018

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 anstelle Aktien Bank Cler ²⁾ in CHF	Sachleistun- gen und wei- tere Vergü- tungskompo- nenten ³⁾ in CHF	Total Brutto- entschä- digung in CHF	Sozial- und Vorsorge- leistungen in CHF	Total 2018 in CHF	Total 2017 in CHF	Sicher- heiten/ Darlehen/ Kredite in CHF
Aktive Mitglieder des Verwaltungsrats								
Sturm Andreas Präsident	182 821	7 452	4 206	194 478	13 914	208 393	159 205	–
Frehner Sebastian Mitglied	54 000	2 484	1 549	58 033	4 260	62 292	57 136	–
Heller Barbara Anna ⁴⁾ Mitglied	91 000	2 484	484	93 968	6 754	100 721	63 656	–
Keller Christine Mitglied	54 000	2 484	2 048	58 532	4 331	62 863	59 279	–
Lewin Ralph Mitglied	57 158	2 484	8 316	67 958	4 205	72 162	112 691	–
Prange Andreea Mitglied seit 06.04.2018	39 723	1 822	–	41 545	2 970	44 515	–	–
Wunderlin Christian ^{5) 6)} Vizepräsident	98 000	4 140	2 948	105 088	420	105 508	76 158	–
Total Vergütungen 2018 an aktive Mitglieder	576 701	23 350	19 550	619 601	36 853	656 454	528 125	–
Ausgeschiedene Mitglieder des Verwaltungsrats								
Goepfert Jan Mitglied (bis 06.04.2018)	14 388	662	3 565	18 616	1 585	20 201	66 902	–
Total Vergütungen 2018 an ausgeschiedene Mitglieder	14 388	662	3 565	18 616	1 585	20 201	66 902	–
Total Vergütungen 2018 an aktive und ausgeschiedene Mitglieder	591 089	24 012	23 115	638 216	38 438	676 655	–	–
Total Vergütungen 2017	578 886	23 023	–	601 909	35 307	–	637 216	–

¹⁾ Grundentschädigung und Funktionspauschalen.

²⁾ Gegenwert der Aktien zum Tagesendkurs am Tage der Vorankündigung des öffentlichen Übernahmeangebots der BKB von CHF 41.40.

³⁾ Vergünstigung aus Personalkonditionen für ausstehende Hypothekendarlehen und Kredite sowie die geldwerten Leistungen aus der Aufhebung der Sperrfristen für die gesperrten Aktien.

⁴⁾ Im Honorar eingeschlossen ist die Vergütung als Mitglied des Ad hoc-Ausschusses im Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot der BKB von 10 000 CHF.

⁵⁾ Auszahlung der Gesamtentschädigung erfolgt an DiEnigma AG, Zullwil.

⁶⁾ Im Honorar eingeschlossen ist die Vergütung als Vorsitzender des Ad hoc-Ausschusses im Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot der BKB von 22 000 CHF.

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 Verwal-

tungsrats 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 Barentscheidungen, 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 Bruttoentschädigung	Sozial- und Vorsorgeleistungen Arbeitgeber ⁵⁾	Total 2018	Total 2017	Sicherheiten/Darlehen/Kredite ⁶⁾
		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 2018 (Sandra Lienhart, CEO)	454 000	160 967	116 562	55 506	26 597	813 633	122 390	936 022		–
Total aktive Mitglieder der Geschäftsleitung 2018 (Sandra Lienhart, René Saluz, Daniel Rüegger a.i. [bis 30.04.2018], Peter Schnellmann [seit 01.05.2018])	1 058 334	320 756	184 351	99 082	43 683	1 706 205	275 099	1 981 304	–	762 000
Höchstverdienende Person 2017 (Hanspeter Ackermann, CEO)	454 000	159 405	–	35 595	7 718	756 718	133 521		790 239	
Total aktive Mitglieder der Geschäftsleitung 2017 (Hanspeter Ackermann, Sandra Lienhart, René Saluz, Daniel Rüegger a.i.)	1 303 900	376 316	113 922	101 762	28 338	1 924 238	344 985	–	2 269 223	762 000
GL höchster Kredit 2018 (Daniel Rüegger a.i.)										612 000
GL höchster Kredit 2017 (Daniel Rüegger a.i.)										612 000

¹⁾ Inkl. Konzernleitungsfunktionen und Pauschalspesen.

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

³⁾ Ein Teil der erfolgsabhängigen Vergütung wird in Form von arbeitgeberseitigen Einzahlungen in den Sparplan der Pensionskasse (20% der erfolgsabhängigen Vergütungskomponenten «Bar» und «EP-Cash-Plan») 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 sowie die geldwerten Leistungen aus der Aufhebung der Sperrfristen für die gesperrten Aktien.

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

⁶⁾ Die Position beinhaltet auch von der Basler Kantonalbank gewährte Kredite.

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 Kasinostrasse 17 062 836 40 80	2301	La Chaux-de-Fonds 30, avenue Léopold-Robert 032 910 93 93	1951	Sion 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
4053	Basel Gundeldingen Güterstrasse 190 061 366 58 58	6600	Locarno piazza Grande 5 091 759 98 88	3600	Thun Bälliz 59 033 225 36 36
6501	Bellinzona piazza Nosetto 3 091 820 60 20	6900	Lugano via Emilio Bossi 1 091 911 31 11	1800	Vevey 8, rue du Théâtre 021 925 93 20
3011	Bern Amthausgasse 20 031 327 75 75	6901	Lugano Cioccaro 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	Neuchâtel 3, rue du Temple-Neuf 032 722 59 59	6302	Zug Alpenstrasse 9 041 727 76 30
7000	Chur Masanserstrasse 17 081 258 38 48	4601	Olten Kirchgasse 9 062 205 47 47	8001	Zürich Uraniastrasse 6 044 218 63 11
2800	Delémont 10, rue de la Maltière 032 421 42 00	8645	Rapperswil-Jona Allmeindstrasse 22 055 225 53 10	8050	Zürich Oerlikon Querstrasse 11 044 317 91 91
1700	Fribourg 35, rue de Romont 026 347 45 60	9001	St. Gallen Vadianstrasse 13 071 227 65 65		
1204	Genève 6/8, place Longemalle 022 818 44 44	8201	Schaffhausen Vordergasse 54 052 632 32 32		

Mehr zur Berichterstattung der Bank Cler



Geschäftsbericht 2018
(in deutscher Sprache)
unter www.cler.ch unter
dem Menüpunkt «Bank
Cler/Investor Relations»



Nachhaltigkeitsbericht 2018
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, hilda design matters

Design

hilda design matters

Text

Bank Cler, inhalte.ch

Fotografie

Marc Wetli

Titelseite

Die Zak-Kundin Anne Rickelt
und der Zak-Kunde Pascal Scherrer

Druck

Neidhart + Schön Group AG

Copyright

© 2019 Bank Cler AG

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

Bank Cler AG
Hauptsitz
Aeschenplatz 3
4002 Basel

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