

Bank
Banque
Banca

CLER

Que retenir de 2018?

Rapport succinct

En bref

Structure du capital

| | | 2018 | 2017 |
|----------------------------|-------------|------------|------------|
| Nombre d'actions | | 16 875 000 | 16 875 000 |
| Valeur nominale par action | en CHF | 20,00 | 20,00 |
| Capital-actions | en 1000 CHF | 337 500 | 337 500 |

Cours boursier

| | | 2018 | 2017 |
|---|--------------------|-------|-------|
| Cours boursier à la date du bilan | en CHF | 52,00 | 42,55 |
| • Variation | en % | 22,2 | 1,3 |
| Cours le plus haut | en CHF | 54,00 | 47,80 |
| Cours le plus bas | en CHF | 41,40 | 41,10 |
| Capitalisation boursière à la date du bilan | en millions de CHF | 878 | 718 |

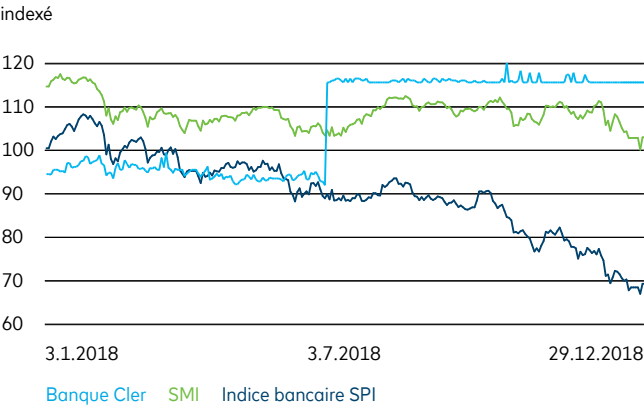
Chiffres clés par action au porteur

| | | 2018 | 2017 |
|---|------|-------|-------|
| Rendement du dividende | en % | 3,5 | 4,2 |
| Taux de distribution (payout-ratio) | en % | 76,3 | 79,3 |
| Rapport cours/bénéfice (price-earnings-ratio) | | 22,05 | 18,75 |
| Rapport cours/valeur comptable (price-book-ratio) | | 0,73 | 0,61 |

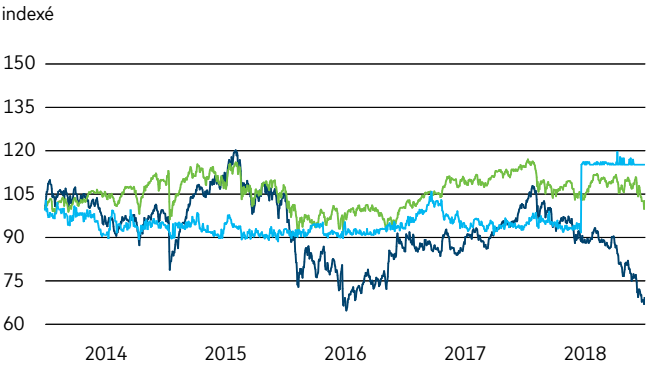
Dividende

| | | 2018 | 2017 |
|---|--------|------|------|
| Par action au porteur à la valeur nominale de 20 CHF | | | |
| Dividende brut | en CHF | 1,80 | 1,80 |
| • moins impôt anticipé fédéral de 35% | en CHF | 0,65 | 0,65 |
| • dividende net | en CHF | 1,15 | 1,15 |
| N° de valeur de l'action au porteur: 1 811 647 (ISIN: CH0018116472) | | | |

Évolution en 2018 de l'action au porteur Banque Cler SA



Évolution sur 5 ans de l'action au porteur Banque Cler SA



Source: Bloomberg

Bilan

| | | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|--|-------------|------------|------------|
| Somme du bilan | en 1000 CHF | 17 900 140 | 17 507 068 |
| • Variation | en % | 2,2 | 3,7 |
| Prêts à la clientèle | en 1000 CHF | 15 455 757 | 14 923 066 |
| • dont créances hypothécaires | en 1000 CHF | 15 210 794 | 14 637 652 |
| Dépôts de la clientèle | en 1000 CHF | 12 093 265 | 11 967 448 |
| Fonds de la clientèle ¹⁾ | en 1000 CHF | 12 116 293 | 12 004 777 |
| Fonds propres déclarés (après répartition du bénéfice) | en 1000 CHF | 1 199 685 | 1 179 733 |

Compte de résultat

| | | 2018 | 2017 |
|--|-------------|---------|---------|
| Résultat net des opérations d'intérêts | en 1000 CHF | 175 655 | 186 873 |
| Résultat des opérations de commissions et des prestations de service | en 1000 CHF | 55 057 | 54 763 |
| Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur | en 1000 CHF | 10 657 | 11 488 |
| Autres résultats ordinaires | en 1000 CHF | 4 947 | 3 243 |
| Produit brut ²⁾ | en 1000 CHF | 246 706 | 243 652 |
| • Variation | en % | 1,3 | 0,1 |
| Produit d'exploitation | en 1000 CHF | 246 316 | 256 367 |
| • Variation | en % | -3,9 | 4,5 |
| Charges d'exploitation | en 1000 CHF | 175 246 | 197 969 |
| • Variation | en % | -11,5 | 22,9 |
| Amortissements et provisions | en 1000 CHF | 11 069 | 10 041 |
| Résultat opérationnel | en 1000 CHF | 60 001 | 48 357 |
| • Variation | en % | 24,1 | -38,0 |
| Bénéfice annuel | en 1000 CHF | 39 800 | 38 296 |
| • Variation | en % | 3,9 | -16,2 |

Chiffres clés du bilan

| | | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|---|------|------------|------------|
| Prêts à la clientèle en % de la somme du bilan | en % | 86,3 | 85,2 |
| Créances hypothécaires en % des prêts à la clientèle | en % | 98,4 | 98,1 |
| Dépôts de la clientèle en % de la somme du bilan | en % | 67,6 | 68,4 |
| Taux de refinancement I (fonds de la clientèle/prêts à la clientèle) | en % | 78,4 | 80,4 |
| Taux de refinancement II (fonds du public/prêts à la clientèle) | en % | 103,0 | 104,0 |
| Ratio de couverture | en % | 6,9 | 6,9 |
| Ratio des fonds propres de base durs (ratio CET1) | en % | 16,2 | 16,3 |
| Ratio des fonds propres de base (ratio T1) | en % | 16,2 | 16,3 |
| Total capital ratio | en % | 16,3 | 16,3 |
| Objectif de fonds propres ³⁾ | en % | 12,0 | 12,0 |
| Leverage ratio | en % | 6,6 | 6,6 |
| Ratio moyen de liquidités à court terme (LCR), 4 ^e trimestre | en % | 163,1 | 185,0 |

Chiffres clés du compte de résultat

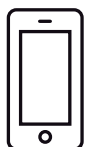
| | | 2018 | 2017 |
|---|------|------|------|
| Cost-income-ratio (charges d'exploitation/produit brut) ²⁾ | en % | 71,0 | 81,3 |
| Résultat net des opérations d'intérêts en % du produit d'exploitation | en % | 71,3 | 72,9 |
| Résultat des opérations de commissions en % du produit d'exploitation | en % | 22,4 | 21,4 |
| Résultat du négoce en % du produit d'exploitation | en % | 4,3 | 4,5 |
| Autres résultats ordinaires en % du produit d'exploitation | en % | 2,0 | 1,3 |
| Charges de personnel en % des charges d'exploitation | en % | 39,0 | 40,1 |
| Autres charges d'exploitation en % des charges d'exploitation | en % | 61,0 | 59,9 |

¹⁾ Fonds de la clientèle (dépôts de la clientèle, obligations de caisse).

²⁾ Produit brut (produit d'exploitation avant variation des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêt).

³⁾ L'objectif de fonds propres se compose des fonds propres minimaux de 8%, conf. à l'art. 42 OFR, ainsi que d'un volant de fonds propres de 4% pour les banques de la catégorie 3 conf. à la circulaire FINMA 2011/2.

Chiffres clés 2018



Lancement réussi de Zak

Zak est apprécié: grâce à la première banque sur smartphone de Suisse, la Banque Cler est devenue un précurseur en matière numérique. Zak a suscité un écho très positif dans les médias et le nombre d'utilisateurs ne cesse de croître. 90% d'entre eux sont des nouveaux clients.



600 millions de CHF Solution de placement

La gestion de fortune à partir de 10000 CHF demeure très prisée: la clientèle opte pour la Solution de placement Banque Cler en tant qu'alternative attrayante pour les placements dans un environnement de taux bas. Le volume de souscriptions est passé en l'espace d'un an de 400 millions de CHF à plus de 600 millions de CHF fin 2018.



4 transformations de succursales

Ouverture, fraîcheur et convivialité: c'est le mot d'ordre des succursales au nouveau design de la Banque Cler. En 2018, les sites de Sion, Lugano, Locarno et Aarau ont été rénovés d'après le nouveau concept.



60,0 millions de CHF Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel 2018 de la Banque Cler s'établit à 60 millions de CHF, soit une progression significative de 24,1%.



+3,9% Créances hypothécaires

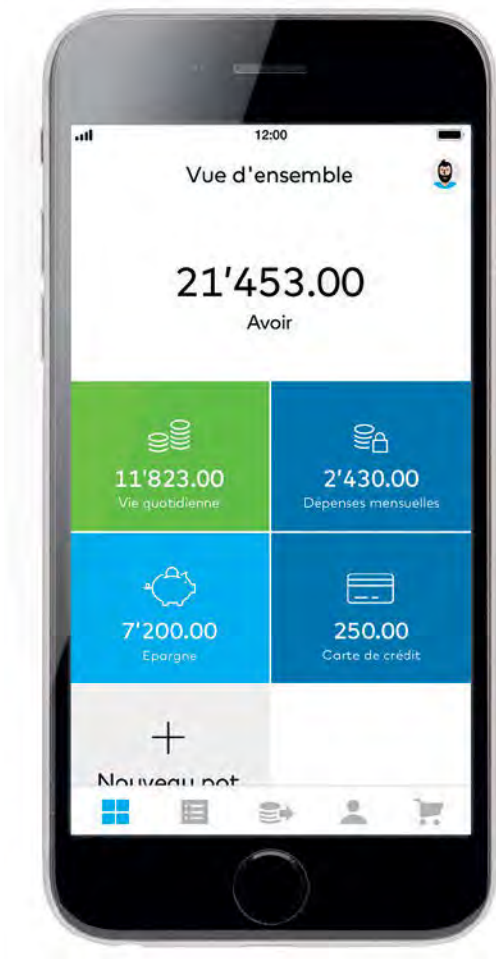
Plus de 15 milliards de CHF d'hypothèques: avec des créances hypothécaires supplémentaires de 573,1 millions de CHF, le portefeuille hypothécaire, très bien réparti géographiquement, de la Banque Cler a enregistré une progression de 3,9% et cela sans avoir eu à assouplir ses directives très strictes en matière d'octroi de crédit.



12,1 milliards de CHF Dépôts de la clientèle

Augmentation notable: en 2018, les dépôts de la clientèle à la Banque Cler ont atteint 12,1 milliards de CHF (+1,1%). Ce chiffre montre que non seulement la clientèle privée, mais également les PME et les clients institutionnels jugent notre établissement sûr et digne de confiance.

La numérisation a des répercussions sur la vie de chacun d'entre nous. La Banque Cler se devait donc elle aussi de s'engager dans cette voie. C'est à ce thème essentiel que nous consacrons cette année notre rapport succinct, qui vous permettra d'en savoir plus sur les défis que nous relevons dans ce domaine.



Contact personnel et canal numérique.

Nous sommes convaincus qu'il faut les deux. C'est la raison pour laquelle nous investissons à la fois dans le numérique et les succursales.



Chères lectrices, chers lecteurs,

Notre première année complète en tant que Banque Cler vient de s'écouler. Le résultat annuel reflète ce que nous avons accompli en 2018: nous avons enregistré un résultat opérationnel de 60,0 millions de CHF, soit une progression marquée: + 24,1%. Les créances hypothécaires affichent une croissance de 3,9% à plus de 15 milliards de CHF. Les dépôts de la clientèle ont continué leur progression à 12,1 milliards de CHF.

Le présent rapport succinct accorde une large place à la transformation numérique, qui constitue un thème prioritaire à nos yeux.

La Banque Cler se positionne comme une banque numérique très présente physiquement dans les centres urbains. Par cette stratégie duale, elle se distingue nettement des banques qui misent uniquement sur le numérique: en effet, nos collaborateurs sont toujours là pour accueillir personnellement les clients dans nos succursales.

Zak, la banque sur smartphone, est au cœur de notre stratégie de développement du numérique. Depuis son lancement début 2018, cette offre, qui a séduit un grand nombre de clients, a été progressivement développée. Les promoZak, par exemple, permettent à présent aux clients Zak de bénéficier d'offres spéciales, extrêmement avantageuses, proposées par nos partenaires.

En 2018, nous avons par ailleurs poursuivi la rénovation des succursales selon notre nouveau concept. Nos clients peuvent ainsi être conseillés dans une atmosphère détendue, autour d'un café dans notre coin bar, ou dans une pièce séparée garantissant une parfaite discrétion. Nous accordons une grande importance à un engagement visible et efficace. Depuis cette année, nous sommes également

actifs dans le domaine musical car, tout comme la Banque Cler, la musique tisse des liens entre les générations et entre les régions linguistiques. En sponsorisant les Swiss Music Awards et l'Orchestre Symphonique Suisse des Jeunes, nous promouvons les jeunes talents. La Basler Kantonalbank a annoncé en juin 2018 son intention de détenir 100% des parts de la Banque Cler. Les actionnaires se sont donc vu soumettre une offre de rachat de l'intégralité des actions au porteur Banque Cler SA en circulation. Cette procédure s'est achevée en octobre 2018, avec un taux de participation supérieur à 98%. Je tiens à remercier tout particulièrement l'ensemble de nos actionnaires qui ont accompagné notre établissement durant toutes ces années.

Si la Banque Cler se démarque de ses concurrents, c'est grâce à ses collaborateurs, qui concrétisent et incarnent au quotidien notre promesse de prestations. Au nom du Conseil d'administration, j'aimerais les remercier pour leur engagement sans faille.

Mais c'est aussi vous, chères clients, chers clients, que je remercie du fond du cœur pour votre confiance et votre fidélité.

Bonne lecture!



Andreas Sturm
Président du Conseil d'administration

Sommaire

| | |
|--|---------|
| Cap sur le numérique Go digital or go down | Page 6 |
| Stratégie de développement du numérique Un pionnier en matière de numérisation | Page 10 |
| Zak, la banque sur smartphone La banque dans la poche du pantalon | Page 12 |
| Utilisateurs de Zak Ce que nous attendons de Zak | Page 14 |
| Partenaires de développement Nous avons ensemble donné vie à Zak | Page 16 |
| Un avenir commun La BKB détient désormais l'intégralité de la Banque Cler | Page 18 |
| Autres thèmes À part ça | Page 19 |
| Nos engagements OSSJ et Swiss Music Awards | Page 21 |
| À propos de l'évolution de notre activité Commentaire | Page 22 |
| Quelques chiffres Comptes annuels | Page 24 |
| Nos organes de direction Conseil d'administration et Direction générale | Page 30 |
| À propos des salaires Communication des rémunérations | Page 32 |
| Adresses | Page 34 |

Vous trouverez de plus amples informations dans le rapport de gestion 2018 (en allemand), disponible sur notre site internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/Investisseurs».



«La transformation numérique contraint l'ensemble des secteurs et des entreprises à procéder à des changements radicaux.»



Karolin Frankenberger

Née en Allemagne en 1976, elle a obtenu en 2000 un diplôme en Business Administration à l'Université catholique d'Eichstätt-Ingolstadt. En 2004, à l'issue de ses études à l'Université de Saint-Gall, elle a rejoint l'entreprise de conseil McKinsey & Company, avant de retourner à l'université en 2011 pour se consacrer à des recherches postdoctorales.

Depuis 2018, elle est professeur ordinaire à l'Institut für Betriebswirtschaft de la School of Management et directrice académique de l'Executive MBA à l'Executive School of Management, Technology and Law de l'Université de Saint-Gall. Ses domaines de prédilection sont l'innovation en matière de modèles commerciaux ainsi que la transformation numérique des entreprises.

La numérisation implique de s'affranchir des chaînes de création de valeur et de repenser les modèles commerciaux, comme nous l'explique Karolin Frankenger, professeur à l'Institut für Betriebswirtschaft et directrice du programme Executive MBA à l'Université de Saint-Gall.

Madame Frankenger, qu'est-ce au juste que la numérisation?

J'aimerais tout d'abord dire ce qu'elle n'est pas: il ne s'agit pas du simple fait de rendre un processus ou un produit disponible sous forme numérique. La numérisation représente bien plus, et c'est ce que beaucoup d'entreprises ne comprennent pas.

En quoi consiste-t-elle, alors?

Elle implique de remanier en profondeur les chaînes de création de valeur des entreprises, des secteurs et de l'économie dans son ensemble. Il convient notamment de se demander quelle fonction chacun des acteurs occupera à l'avenir. Les modèles commerciaux classiques évoluent souvent de façon radicale. Mes travaux de recherche sont principalement consacrés aux innovations et à la transformation des structures actuelles.

Auriez-vous un exemple à nous citer?

Prenons l'industrie musicale. Pendant longtemps, on a enregistré les œuvres sur un support qui était vendu aux clients finaux dans des commerces. Lorsqu'on a commencé à numériser la musique, les principaux acteurs ont d'abord pensé qu'ils n'auraient qu'à proposer les morceaux en téléchargement. Jusqu'à ce que des prestataires extérieurs au marché tels que Spotify proposent un accès à des millions de titres sous la forme d'un abonnement. Ils ont exercé une grande influence sur la façon dont nous écoutons de la musique aujourd'hui. Il s'agit d'un modèle commercial totalement différent de ce que l'on connaissait auparavant, si bien que ceux qui dominaient jadis le marché ont quasiment disparu.

La numérisation est donc étroitement liée aux technologies?

Les technologies sont seulement des moyens d'atteindre ses objectifs. Elles servent de base à l'élaboration de nouveaux modèles commerciaux. La blockchain, l'intelligence artificielle ou encore l'internet des objets ne constituent donc que des outils permettant de s'affranchir des chaînes de création de valeur et de développer de nouveaux modèles commerciaux.

Qui est concerné par la numérisation?

Tout le monde. Certains secteurs le sont déjà depuis longtemps, tandis que d'autres commencent tout juste à l'être. Une chose est sûre: personne n'y échappera. Les entreprises qui refusent de s'intéresser à la question auront mis la clé sous la porte d'ici à cinq ou dix ans.

En quoi les banques sont-elles particulièrement touchées?

Les nouvelles technologies entraînent une évolution du comportement des clients. Les jeunes d'aujourd'hui dégainent tout naturellement leur smartphone pour effectuer des opérations bancaires ou régler des achats au supermarché. Les entreprises technologiques, et notamment les fintech, empiètent de plus en plus sur le terrain des banques, à tel point que ces dernières pourraient, un jour, devenir superflues.

Un monde sans banques? Vraiment?

Un tel scénario est tout à fait plausible. Les opérations de crédit, par exemple, peuvent très bien être exécutées par le biais d'une plateforme mettant en relation les prêteurs et les personnes qui ont besoin d'argent. Des algorithmes intelligents permettent alors d'attribuer automatiquement une notation à chacun et de déterminer le taux d'intérêt. De telles plateformes existent déjà pour les crédits de faible montant. À moyen terme, il devrait en être de même pour ceux octroyés aux PME.

Nous n'en sommes pas encore là...

Bien sûr que si! Regardez Uber ou Airbnb. Personne ne peut prédire les conséquences que ces plateformes auront à long terme sur les transports et l'hôtellerie. Quelques années leur ont suffi pour devenir des acteurs majeurs de ces marchés (auxquels elles étaient totalement extérieures) et pour remettre en ques-





tion les modèles commerciaux qui prévalaient jusque-là. Pourquoi ne se passerait-il pas la même chose avec les activités de crédit ou le trafic des paiements?

Que peuvent faire les banques?

Elles doivent réfléchir à leur positionnement dans ce nouveau contexte. Comment générer de la valeur ajoutée dans un secteur dominé par une seule plateforme? Quel modèle appliquer pour que les clients aient malgré tout encore besoin d'une banque? Et si celle-ci mettait elle-même en place une telle plateforme? Il est cependant évident que toutes les banques ne pourront pas dominer le marché. Pour répondre à ces questions, il faut se mettre encore davantage à la place des clients. Une adaptation du modèle commercial n'est possible que si l'on connaît leurs attentes.

On parle beaucoup des écosystèmes.

Pourquoi sont-ils si importants?

Une collaboration entre les acteurs est indispensable pour repenser l'expérience client dans un secteur. Ce processus est trop complexe pour que l'on puisse y parvenir seul. Il s'agit de supprimer les frontières entre les entreprises. Les écosystèmes rassembleront un grand nombre d'acteurs: des entreprises technologiques, des prestataires financiers et – peut-être – des banques.

Il convient donc d'agir?

Les banques doivent se demander comment elles peuvent modifier leur modèle commercial grâce aux nouvelles technologies. Celles qui ne le font pas seront en difficulté dans cinq ans à peine. Les évolutions vont à une vitesse vertigineuse.

Qu'est-ce que les banques ont que les fintech n'ont pas?

Une histoire. Les banques font partie du paysage et disposent de marques fortes ainsi que d'une grande expérience dans leur domaine. Et surtout, elles possèdent une base de clients avec lesquels elles entretiennent une relation qu'elles maîtrisent. Si elles réussissent à combiner cela avec les nouvelles technologies et à élaborer un nouveau modèle commercial, elles seront imbattables.

Comment concrétiser la transformation numérique?

Il faut poursuivre ses activités classiques tout en en concevant de nouvelles. Pour ce faire, il est recommandé de constituer des équipes de projet de taille réduite mais disposant d'une marge de manœuvre suffisante. Par ailleurs, il ne s'agit pas de tester les nouveaux produits et services jusqu'à ce qu'ils soient parfaits, mais de les confronter à la pratique. Les réactions des clients montrent très rapidement si cela fonctionne.

Quels avantages y a-t-il à procéder ainsi?

C'est un peu comme si on disposait d'une start-up dans l'entreprise. Cela fait naître de nouveaux points de vue et une nouvelle culture, ce qui permet de gérer les changements de façon optimale, car les cycles d'innovation sont bien plus courts qu'auparavant. ●

Glossaire

On entend par **blockchain** une base de données décentralisée, enregistrée auprès de chaque membre du réseau et dont le contenu ne peut pas être modifié. Cette technologie est surtout connue pour servir de base aux cryptomonnaies telles que le bitcoin.

L'**internet des objets** (Internet of Things, IoT) désigne les objets connectés autres que les ordinateurs. Il peut s'agir de machines dotées de capteurs, qui se commandent via internet.

L'**intelligence artificielle** (Artificial Intelligence, AI) consiste en une automatisation de comportements complexes, par ex. sous la forme d'un robot capable de répondre correctement à une question posée par un être humain.

On entend par **écosystème** une collaboration entre différentes entités allant au-delà du cadre classique des entreprises ou des secteurs. Plus l'écosystème rassemble d'acteurs, plus il profite au client.

Sandra Lienhart, présidente de la Direction générale de la Banque Cler, tire un bilan extrêmement positif de l'année qui a suivi l'introduction de la nouvelle marque.

«Un précurseur au bout d'un an seulement.»



Madame Lienhart, cela fait à présent un an que la Banque Coop a cédé la place à la Banque Cler. Êtes-vous satisfaite de la situation actuelle?

Tous les voyants sont au vert. Notre banque est aujourd'hui perçue comme un établissement innovant et moderne, et nous avons nettement gagné en notoriété l'année dernière. Nous sommes parvenus à nous positionner comme une banque numérique très présente physiquement. Grâce à Zak, la banque sur smartphone, nous avons en outre pu acquérir un grand nombre de clients (majoritairement des jeunes) et faire un grand pas en avant sur la voie du numérique.

Peut-on parler de «success story»?

Tout à fait. Il suffit d'entrer dans l'une de nos succursales pour sentir un vent de renouveau: tout y est moderne, accueillant et agréable. Nos collaborateurs sont enthousiastes et confiants en l'avenir. Ils sont fiers de travailler dans ce nouvel environnement.

Vous rendez-vous souvent dans les succursales?

J'aimerais aller dans chacune d'entre elles une fois par an. J'y parvenais lorsque j'étais responsable Distribution, mais c'est plus difficilement compatible avec mon agenda de présidente de la Direction générale. En 2018, j'en ai visité environ deux tiers, et je me suis entretenue avec de nombreux clients.

Que vous ont-ils dit?

Ils apprécient beaucoup l'aménagement ouvert et transparent des succursales, et notamment la possibilité de s'entretenir avec un conseiller dans une atmosphère détendue comme celle de notre lounge. Nous nous sommes engagés à parler d'argent de façon simple et décontractée. C'est un aspect important qui nous permet de nous démarquer de nos concurrents.

Sandra Lienhart, CEO

Peut-on dire que notre mission est accomplie?

Nous sommes sur la bonne voie, mais nous n'avons pas encore atteint notre but. Nous devons gagner davantage en notoriété et continuer de travailler dur chaque jour pour tenir notre promesse de simplicité.

En 2018, l'établissement a lancé Zak, la toute première solution bancaire suisse entièrement pensée pour la «génération smartphone». Comment une petite banque a-t-elle réussi un si gros coup?

Cela peut effectivement étonner au premier abord, mais si on observe les choses de plus près, c'est tout à fait logique. L'introduction de la nouvelle marque a constitué une occasion unique de tester une parfaite nouveauté. Zak résulte cependant aussi d'une mise en œuvre systématique de notre stratégie. À cela s'ajoute le fait que nous nous sommes concentrés sur les besoins de la clientèle.

C'est-à-dire?

Nous avons dès le début impliqué la génération Y, notre groupe cible, dans le processus de développement, et avons demandé à ces clients très à l'aise avec internet ce qu'ils attendaient d'une banque numérique. Grâce aux informations qu'ils nous ont livrées et au soutien de partenaires expérimentés, il ne nous a fallu qu'onze mois pour développer et lancer Zak.

Comment avez-vous fait pour mettre aussi peu de temps?

Nous avons dû renoncer au perfectionnisme auquel nous sommes habitués au sein de notre secteur et opter pour une méthodologie de projet «agile»: l'objectif n'était pas de développer un produit parfaitement abouti, mais de commercialiser aussi rapidement que possible une solution proposant les principales fonctionnalités souhaitées et constituant une base solide en vue d'un développement futur. Et nous y sommes parvenus. Zak a permis d'initier un changement de culture chez nos collaborateurs et de donner un nouvel élan à la banque.

Comment ont réagi les médias et l'opinion publique?

Zak a trouvé un écho très favorable dans les médias, qui ont soudainement qualifié notre petite banque de précurseur en matière de numérique. La preuve que nous avons vu juste! En Autriche, Zak s'est également classée troisième aux «Constantinus Awards», dans la catégorie «Mobile Apps». Nous sommes fiers d'avoir rencontré un tel succès, qui nous a motivés. Mais Zak, la banque sur smartphone nous a surtout permis d'acquérir de nombreux nouveaux clients. L'objectif que nous nous étions fixé pour 2018 a été atteint dès novembre.

Avez-vous mené à bien d'autres projets dans le domaine du numérique en 2018?

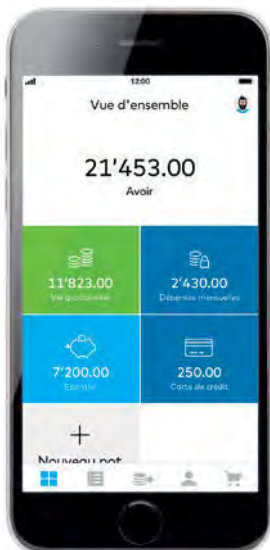
Nous avons lancé la succursale virtuelle «myCler», une plateforme numérique grâce à laquelle nos clients peuvent ouvrir un compte, commander un pack de produits, souscrire une Solution de placement ou convenir d'un rendez-vous, et ce, à tout moment et depuis n'importe où.

Vous avez également lancé l'appli Quanto. En quoi consiste-t-elle?

Elle permet d'estimer de façon ludique la valeur d'un bien-fonds à partir de photos de la maison ou de l'appartement prises via l'appli. Le but est de faire davantage connaître notre expérience et notre compétence en matière d'hypothèques.

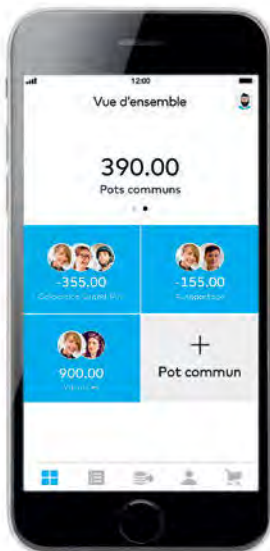
Quels sont les principaux objectifs de la banque pour 2019?

Nous voulons progresser encore dans notre cœur de métier grâce aux hypothèques et aux placements. Nous continuerons par ailleurs d'investir dans la rénovation de nos succursales et la numérisation. Le développement de Zak se poursuivra; l'intégration d'autres prestations dans les domaines de l'épargne, des placements et de la prévoyance vise à encourager les utilisateurs de Zak à faire de nous leur banque principale. En outre, nous mettrons bien entendu tout en œuvre pour rendre les opérations bancaires aussi simples que possible, que ce soit dans nos succursales ou depuis un smartphone. ●



Tout savoir en un clin d'œil

Zak vous offre une vue d'ensemble du solde de votre compte, de vos dépenses régulières et de vos pots d'épargne. Vous savez ainsi très rapidement de quelle somme vous disposez.



Création de pots communs

Ces pots permettent de partager facilement les dépenses communes à plusieurs utilisateurs de Zak (par ex. les courses hebdomadaires de la colocation, une soirée au cinéma ou un souper au restaurant), et de régler ses dettes dans ce cadre.

Toutes les opérations bancaires sur un smartphone

Vous pouvez réaliser des virements ou versements à tout moment et depuis n'importe où. Nul besoin de se connecter à l'E-Banking ni de se rendre dans une succursale.



Des offres avantageuses

Diverses prestations de partenaires externes telles que la souscription d'une assurance directement dans l'appli rendent Zak encore plus attrayant. La liste de ces offres ne cesse de s'allonger.



Une banque qui tient dans la poche du pantalon

Zak est la première appli d'une banque suisse à avoir été développée à 100% pour les smartphones. Intuitive, elle constitue le fer de lance de la transformation numérique à la Banque Cler.

«Nous souhaitons proposer bien plus qu'un E-Banking sur smartphone», explique Patrick Kissel, responsable du projet Zak. Et effectivement, son équipe y est parvenue. Zak est la première banque de Suisse à avoir été développée à 100% pour les smartphones.

L'appli présente un autre avantage de taille: elle permet d'ouvrir directement un compte. Les clients peuvent ainsi gérer leurs finances partout et à tout moment par le biais de leur smartphone, procéder à des virements ou à des versements, et poser des questions à l'assistant personnel intégré. Ils bénéficient en outre d'offres de partenaires avantageuses qui ne se limitent pas aux prestations bancaires classiques – la souscription d'une assurance, par exemple. Autre nouveauté: grâce aux «promoZak», ils peuvent profiter d'offres externes attrayantes, disponibles en quantité limitée et seulement pour une durée définie. Pour couronner le tout, la version de base de l'appli est gratuite.

Dans le cadre du développement de Zak, la Banque Cler a bien pris note des attentes des futurs utilisateurs: «Nous avons beaucoup échangé avec des clients issus de la génération Y; dotés d'esprit critique, ils ont grandi avec internet et ont des exigences bien spécifiques envers les solutions bancaires. Rien d'étonnant donc à ce que l'utilisation de l'appli soit extrêmement simple et intuitive. Ainsi, les jeunes mais aussi les moins jeunes s'y sentent rapidement à l'aise.», explique Pascal Kissel.

Simplifier le rapport de nos clients à l'argent

L'objectif de Zak étant de faciliter au maximum la gestion quotidienne des finances, l'appli permet d'obtenir très rapidement une vue d'ensemble de son budget. Il est ainsi à tout moment possible de connaître le solde de son compte et d'identifier ses dépenses régulières. À cela s'ajoutent de nombreuses autres fonc-

tions utiles, comme la création d'un nombre illimité de pots d'épargne, par ex. dans la perspective de vacances en Espagne ou de l'achat d'un nouveau canapé. Les pots communs permettent quant à eux de partager très facilement des dépenses telles que les courses hebdomadaires de la colocation, et de régler ses dettes dans ce cadre.

Un modèle commercial complètement nouveau

Zak est au cœur de la stratégie de l'établissement. «Nous avons pour ambition d'être une banque numérique très présente physiquement», souligne Matthias Häne, responsable de la stratégie et de la transformation numérique à la Banque Cler. À ses yeux, le succès de cette offre prouve que l'établissement est sur la bonne voie. Il s'agit non pas d'un simple produit, mais d'un modèle commercial prometteur qui pose les bases de l'avenir numérique de la banque, au sein de laquelle il a permis d'initier un changement de culture fondamental. Le développement et la commercialisation de Zak n'ont pris que onze mois. «Dans le secteur bancaire, on n'est pas habitué à agir aussi vite. Nous avons donc dû instaurer en parallèle un mode de raisonnement et de travail agile», précise Matthias Häne.

Un développement continu

Depuis son lancement en mars 2018, Zak connaît une forte demande. «Le nombre d'utilisateurs ne cesse de croître, explique Patrick Kissel. Il s'agit à présent de poursuivre le développement de l'appli et de l'améliorer. Nous aimerions que les utilisateurs de Zak fassent de nous leur banque principale.»

Matthias Häne est lui aussi optimiste: «Zak n'existe que depuis quelques mois, mais elle est d'ores et déjà une pièce maîtresse de la banque. Non seulement elle incarne notre stratégie, mais elle constitue également le moteur de notre transformation numérique, qui nous prépare à l'avenir.» ●



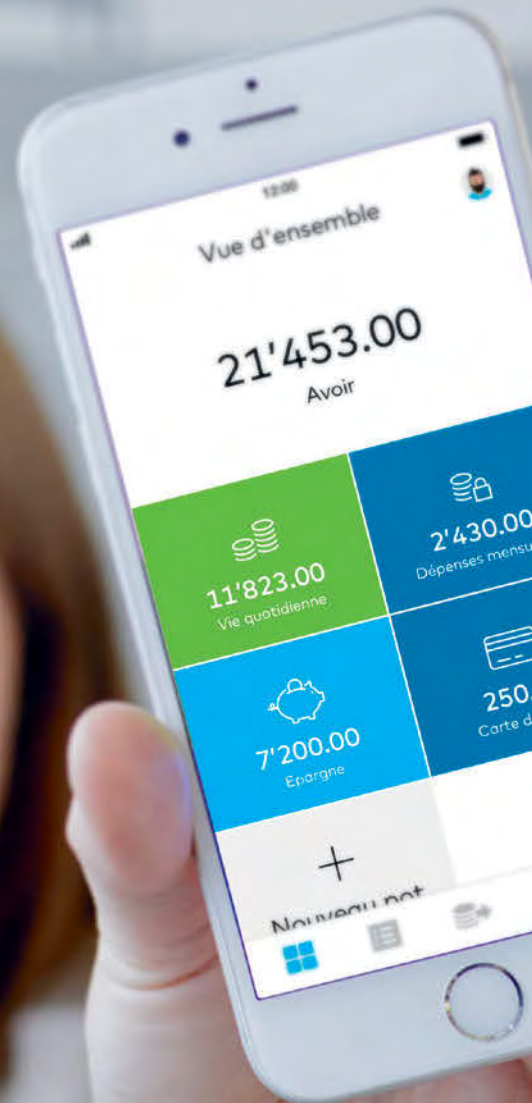
Patrick Kissel (à gauche)
et Matthias Häne

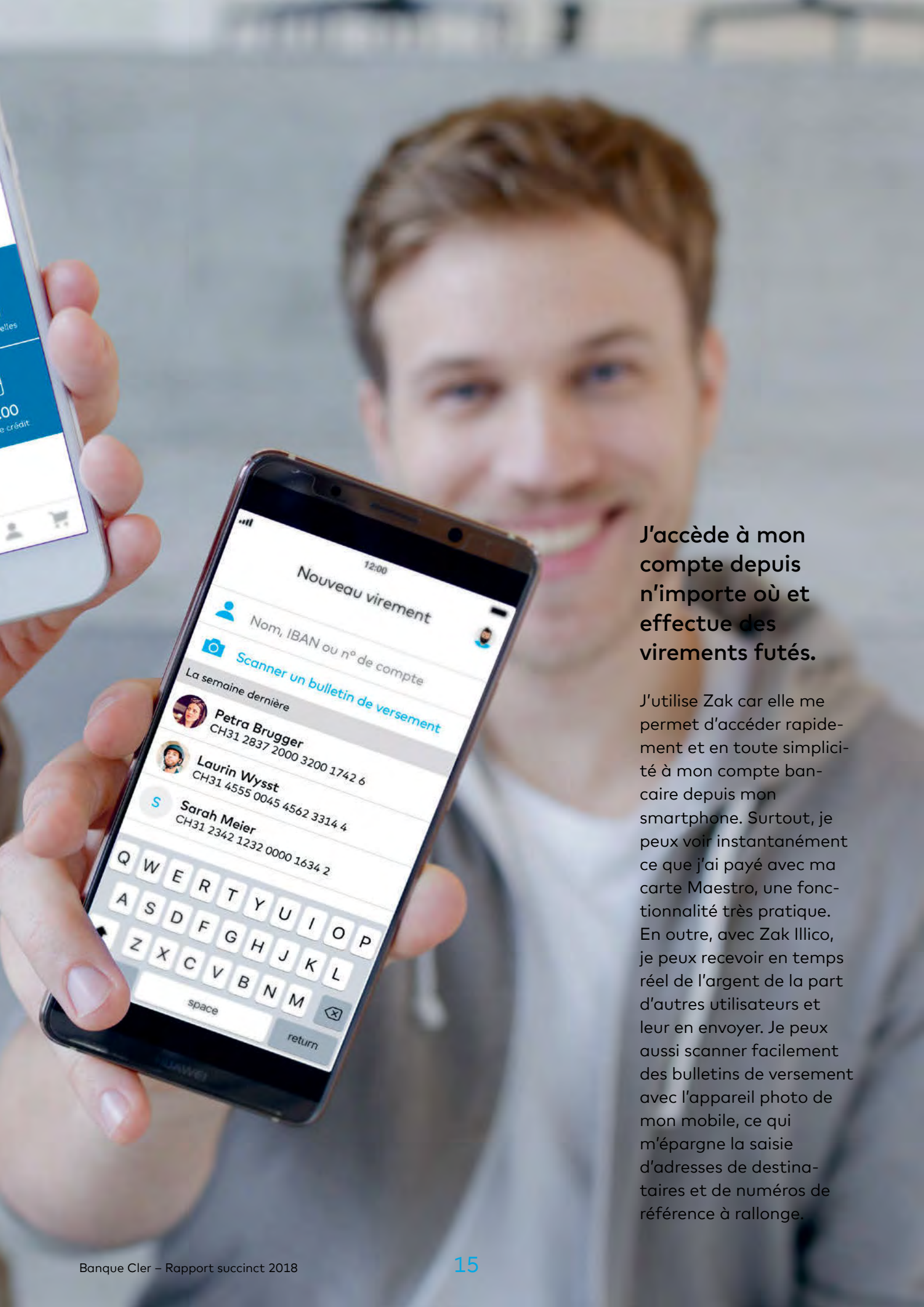
Anne Rickelt, doctorante à l'Université de Saint-Gall, et Pascal Scherrer, rédacteur sur le site d'information Watson, utilisent tous les deux Zak. Ils nous expliquent ce qu'ils apprécient particulièrement et en quoi l'appli répond à leurs attentes.

Ce que nous attendons de Zak!

J'aime beaucoup les pots d'épargne: ils me permettent de structurer mon budget et de voir le degré de réalisation de mes objectifs.

Je peux épargner dans divers buts sans devoir ouvrir plusieurs comptes, et conserve ainsi une vue d'ensemble. Grâce à Zak, je gère très facilement mon budget en transférant de l'argent entre les différents pots par simple glisser-déposer. À ma demande, Zak peut mettre chaque mois un certain montant de côté. Je sais donc à tout moment combien je peux encore dépenser. Grâce à Zak Deals, je peux aussi convertir des sommes créditées en bons d'une valeur supérieure auprès de boutiques en ligne renommées.





J'accède à mon compte depuis n'importe où et effectue des virements futés.

J'utilise Zak car elle me permet d'accéder rapidement et en toute simplicité à mon compte bancaire depuis mon smartphone. Surtout, je peux voir instantanément ce que j'ai payé avec ma carte Maestro, une fonctionnalité très pratique. En outre, avec Zak Illico, je peux recevoir en temps réel de l'argent de la part d'autres utilisateurs et leur en envoyer. Je peux aussi scanner facilement des bulletins de versement avec l'appareil photo de mon mobile, ce qui m'épargne la saisie d'adresses de destinataires et de numéros de référence à rallonge.

Conjointement avec la Basler Kantonalbank et des partenaires externes, une équipe de projet de la Banque Cler a créé en onze mois seulement la première banque numérique de Suisse.

«Ensemble, nous avons donné vie à Zak.»

L'utilisation de Zak est simple et intuitive. Pour en profiter, il faut toutefois savoir qu'elle existe. De nombreuses mesures ont donc été mises en œuvre pour la faire connaître: affiches, publicités en ligne et dans la presse, vidéos YouTube (visionnées plus de 500 000 fois)... Les médias se sont eux aussi intéressés à la première banque sur smartphone de Suisse, ce qui a contribué à accroître sa notoriété. Les succursales y ont également participé en organisant des manifestations et en accueillant des stations de test. Une «équipe Zak» a effectué une tournée, et les conseillers ont présenté en détail l'appli aux clients. Le fait que ces derniers aient parlé de Zak à leurs proches, amis et connaissances lui a donné un élan supplémentaire. En effet, son succès s'explique aussi par un taux de recommandation supérieur à 50%. Un chiffre qui parle de lui-même!

Zak est le fruit d'une coopération entre le groupe BKB et une équipe d'experts externes. Le développement de Zak n'aurait pas pu se faire aussi rapidement sans le travail collectif au sein du groupe ni les processus parfaitement huilés des partenaires. La Basler Kantonalbank a mis à la disposition de la Banque Cler son expertise en matière d'informatique et de spécifications produit, et intégré ces processus à l'architecture informatique du groupe. Des spécialistes de la sécurité ainsi que des collaborateurs exerçant des fonctions de contrôle ont également été impliqués. Une étroite collaboration interdisciplinaire au sein du groupe a permis de mutualiser les connaissances bancaires et le savoir-faire en matière de modèles commerciaux numériques. Tous les acteurs concernés étaient en parfaite symbiose, mus par l'ambition de jouer un rôle de précurseur numérique parmi les banques suisses.



Jörg Schönhärl
Horváth & Partners

Nous avons fait office d'«entreprise générale» et avons donc grandement participé à l'élaboration du modèle commercial et des fonctionnalités du produit. Nous avons en outre contribué à mettre sur pied l'écosystème de l'appli, notamment les offres de partenaires externes.



Stefan Erschwender
LHBS

Notre but était de placer quoi qu'il arrive le client au centre de nos préoccupations et de développer des produits et services en fonction de ses besoins. La réalisation régulière de sondages et de tests de marché a montré à l'équipe de projet la direction à suivre.



Christian Berger
Finno Consult

Notre rôle consistait à définir l'expérience utilisateur et à la concrétiser via un prototype. Nous nous sommes attachés à ne conserver que l'essentiel. Et cela ne changera pas: Zak sera progressivement développée, mais restera aussi simple et intuitive que possible.



Joachim Degel
BGK

Nous avons été chargés du développement technique de Zak et de son intégration à l'architecture informatique du groupe, qui est particulièrement complexe. Une grande simplicité et une facilité de raccordement étaient indispensables à la constitution d'un écosystème numérique autour de la Banque Cler.

La BKB détient désormais l'intégralité de la Banque Cler

La Basler Kantonalbank (BKB) a annoncé en juin 2018 son intention de détenir 100% des actions de la Banque Cler. Le processus de rachat a duré un peu moins d'un an. Voici les réponses aux principales questions que vous êtes susceptible de vous poser.

Comment en est-on arrivé là?

La BKB a acquis en 1999 une participation majoritaire dans ce qui était alors la Banque Coop. Lorsque Coop a vendu ses parts à la BKB en 2017, l'établissement a pris le nom de Banque Cler. La BKB a soumis en 2018 une offre de rachat aux autres actionnaires, qui lui a permis d'obtenir les parts restantes de l'établissement.

Quelles sont les motivations de la BKB?

Dans le cadre de sa stratégie 2018 – 2021, la BKB s'est fixé des objectifs de croissance ambitieux. Les frontières du canton constituent toutefois un frein en la matière. C'est pourquoi, adossée à la marque nationale Banque Cler, elle souhaite parvenir à ses fins par l'intermédiaire de cette dernière qui, grâce à ses 31 succursales, jouit d'une forte présence physique dans toutes les régions linguistiques. La Banque Cler constitue donc un élément essentiel de la réalisation des objectifs stratégiques de la BKB.

Pourquoi est-ce une bonne chose pour la BKB?

Ce rachat la renforce en lui permettant d'exploiter des synergies dans différents domaines, et ainsi de réaliser des économies. Les deux banques peuvent à présent procéder ensemble à des investissements importants, par ex. dans le numérique. Elles profitent en outre d'un transfert de connaissances. Le modèle commercial équilibré de la Banque Cler réduit par ailleurs les risques, notamment grâce à une diversification géographique des activités hypothécaires. Cela accroît la rentabilité des deux banques.

Pourquoi est-ce une bonne chose pour la Banque Cler?

Ensemble, les deux banques peuvent investir davantage dans la numérisation, aujourd'hui comme à l'avenir. Zak en est le parfait exemple: développée en onze mois seulement, cette appli innovante et facile à utiliser est la toute première banque sur smartphone de Suisse. La Banque Cler a pour ambition d'être une banque numérique très présente physiquement, et investit par conséquent aussi dans la rénovation de ses succursales.

Quelles en sont les répercussions pour les clients de la Banque Cler?

Malgré ce rachat, la Banque Cler reste une banque autonome, avec sa propre marque. Cette transaction n'a aucune influence sur les succursales, les comptes, les hypothèques ni la Solution de placement. Rien ne change pour les clients de la Banque Cler. Ce rachat permet toutefois des gains d'efficacité, car certaines activités peuvent à présent être regroupées. La Banque Cler peut ainsi continuer de fournir des prestations compétitives, ce qui profite aux clients.

La Solution de placement répond à un besoin actuel



Il n'est pas nécessaire de rouler sur l'or pour bénéficier d'un conseil en placement compétent, il faut juste choisir la bonne banque. La clientèle de la Banque Cler en est parfaitement consciente: fin 2018, plus de 600 millions de CHF avaient été investis dans la Solution de placement de l'établissement, dont près d'un quart dans des placements financiers durables. La Banque Cler prodigue des conseils d'égal à égal. Un avoir de 10 000 CHF suffit pour bénéficier des avantages d'une gestion de fortune active. Selon leurs attentes en matière de rendement et leur propension à prendre des risques, les clients choisissent entre six stratégies (trois classiques et trois durables).

La rénovation des succursales se poursuit



Modernes, ouvertes et agréables: c'est ainsi que l'on peut qualifier les nouvelles succursales de la Banque Cler. Celles de Sion, Lugano, Locarno et Aarau ont été rénovées en 2018, certaines déménageant dans un quartier plus attrayant. Ces nouveaux locaux reflètent le souhait de l'établissement de simplifier au maximum les opérations bancaires. Leur nouveau design favorise la détente et place les clients au centre de l'attention. Les entretiens de conseil peuvent être réalisés en toute décontraction dans le coin bar, dans le lounge ou à la grande table, ou en toute discrétion dans une salle séparée. Bien que le canal numérique ne cesse de gagner en importance, les succursales restent essentielles pour répondre aux différents besoins des clients.

Unis contre le cancer du sein



L'automne dernier, la Banque Cler s'est engagée en faveur de la lutte contre le cancer du sein par le biais d'une campagne qui incluait la tenue de manifestations dans chacune des régions du pays ainsi que d'autres mesures visant à attirer l'attention de la population sur le mois dédié à cette maladie (octobre), à l'inciter à faire des dons et à la sensibiliser aux liens entre argent et lutte contre le cancer. La banque s'implique depuis longtemps dans ce domaine. Non seulement elle est la banque attitrée et le partenaire stratégique de la Ligue suisse contre le cancer, mais elle soutient en outre la Pink Ribbon Charity Walk, une marche de solidarité avec les femmes souffrant d'un cancer du sein.

Des clients satisfaits



La dernière enquête semestrielle a montré que la clientèle (nouvelle et existante) était très satisfaite de la Banque Cler, la recommandait volontiers et la considérait comme sûre et digne de confiance. En outre, l'établissement a de nouveau fortement gagné en notoriété après son changement de nom. Les clients apprécient surtout la possibilité d'effectuer leurs opérations bancaires en toute simplicité, à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit. La Banque Cler continuera par conséquent d'élargir son offre numérique.



OSSJ

L'Orchestre Symphonique Suisse des Jeunes (OSSJ) n'est pas une formation comme les autres: cet ensemble harmonique se compose de jeunes musiciens hautement talentueux venus de tout le pays. La Banque Cler est depuis le printemps dernier le sponsor principal de cet orchestre unique.

Près d'une centaine de jeunes âgés de 15 à 25 ans y accumulent de précieuses expériences tout en tissant des liens. Lors des 6 à 7 concerts qu'ils donnent dans toute la Suisse durant chacune de leurs tournées semestrielles, ils reprennent des œuvres de musique classique exigeantes datant de toutes les époques. Cette formation constitue un tremplin vers une carrière nationale ou internationale, comme le prouve le fait que nombre de ses anciens membres jouent aujourd'hui dans des orchestres professionnels de renom. Le multilinguisme au sein de l'OSSJ permet également d'établir des ponts avec les autres cultures.

La promotion des talents est un aspect essentiel de la responsabilité sociale de la Banque Cler. Par son soutien à l'OSSJ, l'établissement encourage le développement de jeunes artistes doués tout en favorisant la culture et la formation en Suisse.



Swiss Music Awards

Les Swiss Music Awards constituent la plus grande cérémonie de remise de prix musicaux du pays. La Banque Cler sponsorise cet événement populaire depuis 2018 et promeut ainsi les jeunes musiciens.

Les Swiss Music Awards récompensent chaque année les meilleurs artistes nationaux et internationaux ainsi que leurs œuvres. Cette manifestation, qui a vu le jour en 2008, est la principale plateforme de promotion des talents dans les domaines du rock et de la pop en Suisse. Elle offre aux jeunes pousses l'occasion unique de monter sur la grande scène, et ainsi de se faire connaître d'un large public. Retransmis à la télévision à une heure de grande écoute, ce show mêlant paillettes et glamour célèbre la diversité du paysage musical helvétique.

Il correspond donc parfaitement à la philosophie de la Banque Cler et permet à celle-ci de toucher une vaste audience via un événement qui fait appel aux émotions. Par le biais de ce sponsoring, la banque montre son attachement à la Suisse et encourage la diversité de sa scène musicale.

Un résultat vraiment satisfaisant



«Le nouveau concept de succursales convient parfaitement à notre clientèle et a engendré une hausse de la fréquentation.»

René Saluz,
membre de la Direction générale et
responsable Finances et risques

René Saluz, membre de la Direction générale et responsable Finances et risques à la Banque Cler, répond à nos questions sur le résultat opérationnel 2018.

Monsieur Saluz, pouvez-vous nous présenter très brièvement le résultat opérationnel de la Banque Cler pour l'exercice 2018?

Nous sommes très satisfaits de notre performance. La hausse de notre produit d'exploitation et la baisse des charges d'exploitation nous ont permis d'obtenir un résultat opérationnel en nette progression, de 60,0 millions de CHF, soit une amélioration de 24,1% par rapport à l'année précédente. Ce bilan est d'autant plus réjouissant que l'environnement actuel est particulièrement exigeant.

Quels facteurs externes ont exercé une influence sur le résultat?

Comme toutes les banques, nous évoluons depuis plusieurs années dans un contexte marqué par des taux d'intérêt très bas, voire négatifs. Cette situation nous malmène. Les marges dans les opérations d'intérêts sont soumises à une forte pression.

Comment ont évolué les activités hypothécaires?

Les créances hypothécaires de la Banque Cler se sont hissées en 2018 à 573,1 millions de CHF (+3,9%). Nous avions tablé sur un chiffre inférieur, que nous avons nettement dépassé à l'heure actuelle. Nous avons plus progressé que le marché suisse, même si la croissance varie selon les régions.

Faites-vous preuve d'une plus grande «largesse» lors de l'attribution d'hypothèques?

Non. Nous respectons toujours scrupuleusement nos directives strictes en matière d'octroi de crédit, en vigueur depuis de nombreuses années. Ainsi, nous ne concluons pas d'opération risquée à nos yeux. Nous disposons en outre d'un portefeuille hypothécaire très bien diversifié sur le plan géographique. C'est pourquoi nous encourons un risque modéré dans les régions où le marché locatif est sujet à un taux de vacance en hausse ou dans les zones pour lesquelles les experts mettent en garde contre une bulle immobilière.

Qu'en est-il des dépôts de la clientèle?

Nous avons pu compter, en 2018 également, sur un afflux de sommes considérables. Ainsi, le volume des dépôts de la clientèle s'est établi à 12,1 milliards de CHF au 31 décembre 2018. La propension à l'épargne des clients est toutefois en recul. Ceux-ci préfèrent déposer leurs liquidités sur un compte privé plutôt que sur un compte d'épargne, car ils peuvent de cette manière disposer de cet argent en tout temps. Notre Solution de placement, accessible à partir de 10 000 CHF, est aussi très appréciée. Elle totalise actuellement un volume de plus de 600 millions de CHF. L'an dernier, les clients ont également bénéficié de l'extension de la palette de produits dans le domaine de la prévoyance, qui inclut désormais une Solution de placement traditionnelle et une autre durable.

Parlons maintenant des différentes sources de revenus. Comment ont évolué les opérations d'intérêts?

Ces opérations sont notre principale source de revenus. Malgré la persistance des taux d'intérêts négatifs, nous avons réussi à relever de 1,9 million de CHF le résultat brut des opérations d'intérêts. La croissance encourageante des activités hypothécaires y a contribué. Parallèlement, nous sommes parvenus à nous refinancer à des conditions avantageuses au moyen de prêts attractifs de centrales d'émission de lettres de gage et à réduire les coûts relatifs à la protection du bilan bancaire contre les risques de variation des taux. En raison de la diminution plus marquée de ce fait de la charge d'intérêts, nous avons pu compenser la baisse des produits des intérêts et réaliser un résultat positif.

Mais cela ne peut pas durer éternellement...

C'est vrai. Cette source se tarira à un moment donné, et il ne sera alors plus possible de se refinancer à des prix aussi bas. C'est la raison pour laquelle la hausse de 1,1% de notre résultat brut des opérations d'intérêts par rapport à 2017 constitue, dans cet environnement difficile, une performance remarquable.

Que dire des opérations de commissions?

Le résultat des opérations de commissions et des prestations de service est solide. Le produit des commissions sur les titres et les opérations de placement a baissé de 2,5 millions de CHF par rapport à l'année précédente, à 43,8 millions de CHF. Le conflit commercial entre les États-Unis et la Chine, la situation politique en Europe ou encore la menace du Brexit ont lourdement pesé sur les marchés financiers. Les turbulences boursières et la chute des actions ont entraîné un recul des transactions sur titres de la part de nos clients. Toutefois, dans le même temps, les charges de commissions ont diminué de 2,0 millions de CHF (-17,4%), ce qui nous a permis de compenser partiellement cette perte. S'agissant des autres prestations de service, le bilan est un peu meilleur (+0,7 million de CHF), principalement grâce aux recettes supplémentaires liées au produit des cartes. Globalement, le résultat des opérations de commissions et des prestations de service est en légère hausse (0,3 million de CHF) par rapport à l'année précédente (+0,5%).

Comment les frais de personnel ont-ils évolué en 2018 au sein de la Banque Cler?

Avec 68,4 millions de CHF, les frais de personnel se situent légèrement en dessous du niveau de l'année précédente (69,2 millions de CHF), un chiffre qui ne prend pas en considération le versement unique de 10,3 millions de CHF à la caisse de pension en vue de la renforcer. Cela s'explique principalement par le fait que nous n'avons pu pourvoir qu'au deuxième semestre 2018 les postes vacants dans certaines unités requérant des spécialistes qualifiés.

Pouvez-vous nous dire un mot sur les frais matériels?

Les frais matériels, qui s'élèvent à 106,9 millions de CHF, ont enregistré une importante baisse: près de 10% par rapport à l'année précédente. Cet écart est facile à com-

prendre: en 2017, le changement de nom et le nouveau positionnement de la banque avaient occasionné de lourdes dépenses. Cependant, nous avons continué en 2018 à investir dans le réaménagement de nos succursales et dans la transformation numérique.

Comment avancent les travaux de rénovation?

En 2018, nous avons pu rouvrir les sites rénovés de Sion, Aarau, Lugano et Locarno. Le nouveau concept de succursales convient parfaitement à notre clientèle et a engendré une hausse de la fréquentation.

Quel est le principal facteur de coûts dans le domaine de la numérisation?

Nous entendons nous positionner comme une banque numérique assortie d'une forte présence physique. Or la mise en œuvre de cette stratégie a un coût. Zak nous a permis de redéfinir complètement la banque sur smartphone en Suisse, et ainsi de hisser la Banque Cler au rang de pionnière en matière de numérisation. Grâce à ce modèle innovant, nous avons su attirer de nombreux nouveaux clients en 2018. Bien évidemment, ce projet a engendré des investissements conséquents dans sa phase de démarrage. Mais les efforts consentis en vaudront la peine à moyen terme. Nous en sommes convaincus.

Quid de la capitalisation et de la sécurité de la Banque Cler?

La Banque Cler demeure un établissement fiable et sûr. Notre total capital ratio s'élève actuellement à environ 16,3%, ce qui est nettement supérieur au minimum prescrit par la loi. Notre activité en tant que banque de détail classique se caractérise en outre par sa grande solidité et un risque extrêmement faible.

En conclusion, pourriez-vous esquisser les perspectives pour 2019?

Je pars du principe que cette année sera extrêmement difficile. Nous tablons d'une part sur une persistance de la faiblesse des taux, compte tenu de la politique de taux négatifs menée par la Banque nationale suisse depuis quatre ans déjà. D'autre part, nous observons une forte pression concurrentielle sur le marché immobilier, où l'on essaie de compenser la baisse des marges des intérêts par une hausse des volumes. En ce qui concerne les activités hypothécaires, la situation ne sera pas aisée non plus.

Dans quels domaines la Banque Cler investira-t-elle en 2019?

Nous investissons résolument dans notre avenir physique et numérique. Nos succursales de Fribourg et de Neuchâtel seront réaménagées et rouvriront avec notre nouvelle identité visuelle. Par ailleurs, Zak sera dotée d'autres fonctionnalités intéressantes. Nous entendons convaincre chaque jour ses utilisateurs qu'ils ont fait le bon choix!

Comptes annuels

Bilan selon le principe True and Fair View au 31.12.2018

| | 31.12.2018 en 1000 CHF | 31.12.2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------------------------|-------------------|
| Actifs | | | | |
| Liquidités | 1 829 470 | 2 008 283 | -178 813 | -8,9 |
| Créances sur les banques | 253 928 | 237 754 | 16 174 | 6,8 |
| Créances sur la clientèle | 244 963 | 285 414 | -40 451 | -14,2 |
| Créances hypothécaires | 15 210 794 | 14 637 652 | 573 142 | 3,9 |
| Opérations de négoce | 238 | 434 | -196 | -45,2 |
| Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés | 374 | 546 | -172 | -31,5 |
| Immobilisations financières | 151 975 | 131 128 | 20 847 | 15,9 |
| Comptes de régularisation actifs | 22 962 | 19 957 | 3 005 | 15,1 |
| Participations | 23 180 | 23 180 | - | - |
| Immobilisations corporelles | 97 017 | 106 706 | -9 689 | -9,1 |
| Autres actifs | 65 239 | 56 014 | 9 225 | 16,5 |
| Total des actifs | 17 900 140 | 17 507 068 | 393 072 | 2,2 |
| Total des créances subordonnées | - | - | - | - |
| • dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance | - | - | - | - |
| | | | | |
| | 31.12.2018 en 1000 CHF | 31.12.2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
| Passifs | | | | |
| Engagements envers les banques | 653 240 | 658 019 | -4 779 | -0,7 |
| Engagements résultant des dépôts de la clientèle | 12 093 265 | 11 967 448 | 125 817 | 1,1 |
| Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés | 80 | 166 | -86 | -51,8 |
| Obligations de caisse | 23 028 | 37 329 | -14 301 | -38,3 |
| Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage | 3 803 809 | 3 520 470 | 283 339 | 8,0 |
| Comptes de régularisation passifs | 69 863 | 71 971 | -2 108 | -2,9 |
| Autres passifs | 15 513 | 20 036 | -4 523 | -22,6 |
| Provisions | 11 282 | 21 533 | -10 251 | -47,6 |
| Réserves pour risques bancaires généraux | 438 847 | 428 320 | 10 527 | 2,5 |
| Capital social | 337 500 | 337 500 | - | - |
| Réserve issue du capital | 49 932 | 49 932 | - | - |
| Réserve issue du bénéfice | 363 981 | 356 048 | 7 933 | 2,2 |
| Bénéfice annuel | 39 800 | 38 296 | 1 504 | 3,9 |
| Total des passifs | 17 900 140 | 17 507 068 | 393 072 | 2,2 |
| Total des engagements subordonnés | - | - | - | - |
| • dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance | - | - | - | - |
| | | | | |
| | 31.12.2018 en 1000 CHF | 31.12.2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
| Opérations hors bilan | | | | |
| Engagements conditionnels | 29 724 | 26 777 | 2 947 | 11,0 |
| Engagements irrévocables | 348 289 | 375 382 | -27 093 | -7,2 |
| Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires | 20 625 | 20 625 | - | - |

Compte de résultat 2018 selon le principe True and Fair View

| | 2018 en 1000 CHF | 2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
|---|---------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------|
| Résultat des opérations d'intérêts | | | | |
| Produit des intérêts et des escomptes | 223 404 | 228 398 | - 4 994 | - 2,2 |
| Produit des intérêts et des dividendes des immobilisations financières | 992 | 1 485 | - 493 | - 33,2 |
| Charge d'intérêts | - 48 351 | - 55 725 | 7 374 | - 13,2 |
| Résultat brut des opérations d'intérêts | 176 045 | 174 158 | 1 887 | 1,1 |
| Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts | - 390 | 12 715 | - 13 105 | - |
| Résultat net des opérations d'intérêts | 175 655 | 186 873 | - 11 218 | - 6,0 |
| Résultat des opérations de commissions et des prestations de service | | | | |
| Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement | 43 797 | 46 314 | - 2 517 | - 5,4 |
| Produit des commissions sur les opérations de crédit | 2 382 | 2 303 | 79 | 3,4 |
| Produit des commissions sur les autres prestations de service | 18 395 | 17 670 | 725 | 4,1 |
| Charges de commissions | - 9 517 | - 11 524 | 2 007 | - 17,4 |
| Résultat des opérations de commissions et des prestations de service | 55 057 | 54 763 | 294 | 0,5 |
| Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur | 10 657 | 11 488 | - 831 | - 7,2 |
| Autres résultats ordinaires | | | | |
| Résultat des aliénations d'immobilisations financières | 666 | 152 | 514 | - |
| Produit des participations | 2 360 | 1 380 | 980 | 71,0 |
| • dont produit des participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence | - | - | - | - |
| • dont produit des autres participations | 2 360 | 1 380 | 980 | 71,0 |
| Résultat des immeubles | 389 | 506 | - 117 | - 23,1 |
| Autres produits ordinaires | 1 632 | 1 367 | 265 | 19,4 |
| Autres charges ordinaires | - 100 | - 162 | 62 | - 38,3 |
| Autres résultats ordinaires | 4 947 | 3 243 | 1 704 | 52,5 |
| Produit d'exploitation | 246 316 | 256 367 | - 10 051 | - 3,9 |
| Charges d'exploitation | | | | |
| Charges de personnel | - 68 376 | - 79 473 | 11 097 | - 14,0 |
| Autres charges d'exploitation | - 106 870 | - 118 496 | 11 626 | - 9,8 |
| Charges d'exploitation | - 175 246 | - 197 969 | 22 723 | - 11,5 |
| Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles | - 10 763 | - 9 032 | - 1 731 | 19,2 |
| Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes | - 306 | - 1 009 | 703 | - 69,7 |
| Résultat opérationnel | 60 001 | 48 357 | 11 644 | 24,1 |
| Produits extraordinaires | 2 400 | 8 534 | - 6 134 | - 71,9 |
| Charges extraordinaires | - | - 29 | 29 | - 100,0 |
| Variations des réserves pour risques bancaires généraux | - 10 527 | - 5 649 | - 4 878 | 86,4 |
| Impôts | - 12 074 | - 12 917 | 843 | - 6,5 |
| Bénéfices annuel | 39 800 | 38 296 | 1 504 | 3,9 |

Justification des capitaux propres

| | Capital social | Réserve en capital | Réserve en bénéfice | Réserves pour risques bancaires généraux | Bénéfice annuel | Total capitaux propres |
|---|----------------|-----------------------|------------------------|--|--------------------|------------------------------|
| | en 1000 CHF | en 1000 CHF | en 1000 CHF | en 1000 CHF | en 1000 CHF | en 1000 CHF |
| Capitaux propres au début de la période de référence | 337 500 | 49 932 | 356 048 | 428 320 | 38 296 | 1 210 096 |
| Augmentation/réduction du capital | – | – | – | – | – | – |
| Acquisition de propres parts au capital | – | – | – | – | – | – |
| Aliénation de propres parts au capital | – | – | – | – | – | – |
| Bénéfice (perte) résultant de l'aliénation de propres parts au capital | – | – | – | – | – | – |
| Dividendes et autres distributions | – | – | 7 933 | – | – 38 296 | – 30 363 |
| Autres dotations (prélèvements) affectant les réserves pour risques bancaires généraux | – | – | – | 10 527 | – | 10 527 |
| Bénéfice annuel | – | – | – | – | 39 800 | 39 800 |
| Capitaux propres à la fin de la période de référence | 337 500 | 49 932 | 363 981 | 438 847 | 39 800 | 1 230 060 |

Bilan au 31.12.2018 — avant répartition du bénéfice

| | 31.12.2018 en 1000 CHF | 31.12.2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------------------------|-------------------|
| Actifs | | | | |
| Liquidités | 1 829 470 | 2 008 283 | -178 813 | -8,9 |
| Créances sur les banques | 253 928 | 237 754 | 16 174 | 6,8 |
| Créances sur la clientèle | 244 963 | 285 414 | -40 451 | -14,2 |
| Créances hypothécaires | 15 210 794 | 14 637 652 | 573 142 | 3,9 |
| Opérations de négoce | 238 | 434 | -196 | -45,2 |
| Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés | 374 | 546 | -172 | -31,5 |
| Immobilisations financières | 151 975 | 131 128 | 20 847 | 15,9 |
| Comptes de régularisation actifs | 22 962 | 19 957 | 3 005 | 15,1 |
| Participations | 23 180 | 23 180 | - | - |
| Immobilisations corporelles | 97 017 | 106 706 | -9 689 | -9,1 |
| Autres actifs | 65 239 | 56 014 | 9 225 | 16,5 |
| Total des actifs | 17 900 140 | 17 507 068 | 393 072 | 2,2 |
| Total des créances subordonnées | - | - | - | - |
| • dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance | - | - | - | - |
| Passifs | | | | |
| Engagements envers les banques | 653 240 | 658 019 | -4 779 | -0,7 |
| Engagements résultant des dépôts de la clientèle | 12 093 265 | 11 967 448 | 125 817 | 1,1 |
| Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés | 80 | 166 | -86 | -51,8 |
| Obligations de caisse | 23 028 | 37 329 | -14 301 | -38,3 |
| Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage | 3 803 809 | 3 520 470 | 283 339 | 8,0 |
| Comptes de régularisation passifs | 69 863 | 71 971 | -2 108 | -2,9 |
| Autres passifs | 15 513 | 20 036 | -4 523 | -22,6 |
| Provisions | 11 282 | 21 533 | -10 251 | -47,6 |
| Réserves pour risques bancaires généraux | 423 754 | 413 226 | 10 528 | 2,5 |
| Capital social | 337 500 | 337 500 | - | - |
| Réserve légale issue du capital | 60 549 | 60 549 | - | - |
| Réserve légale issue du bénéfice | 251 551 | 250 152 | 1 399 | 0,6 |
| Réserves facultatives issues du bénéfice | 115 500 | 107 000 | 8 500 | 7,9 |
| Bénéfice reporté/perte reportée | 1 406 | 3 373 | -1 967 | -58,3 |
| Bénéfice annuel | 39 800 | 38 296 | 1 504 | 3,9 |
| Total des passifs | 17 900 140 | 17 507 068 | 393 072 | 2,2 |
| Total des engagements subordonnés | - | - | - | - |
| • dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance | - | - | - | - |
| Opérations hors bilan | | | | |
| Engagements conditionnels | 29 724 | 26 777 | 2 947 | 11,0 |
| Engagements irrévocables | 348 289 | 375 382 | -27 093 | -7,2 |
| Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires | 20 625 | 20 625 | - | - |

Compte de résultat 2018

| | 2018 en 1000 CHF | 2017 en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
|---|---------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------|
| Résultat des opérations d'intérêts | | | | |
| Produit des intérêts et des escomptes | 223 404 | 228 398 | - 4 994 | - 2,2 |
| Produit des intérêts et des dividendes des immobilisations financières | 992 | 1 485 | - 493 | - 33,2 |
| Charge d'intérêts | - 48 351 | - 55 725 | 7 374 | - 13,2 |
| Résultat brut des opérations d'intérêts | 176 045 | 174 158 | 1 887 | 1,1 |
| Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts | - 390 | 12 715 | - 13 105 | - |
| Résultat net des opérations d'intérêts | 175 655 | 186 873 | - 11 218 | - 6,0 |
| Résultat des opérations de commissions et de prestations de services | | | | |
| Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement | 43 797 | 46 314 | - 2 517 | - 5,4 |
| Produit des commissions sur les opérations de crédit | 2 382 | 2 303 | 79 | 3,4 |
| Produit des commissions sur les autres prestations de service | 18 395 | 17 670 | 725 | 4,1 |
| Charges de commissions | - 9 517 | - 11 524 | 2 007 | - 17,4 |
| Résultat des opérations de commissions et des prestations de service | 55 057 | 54 763 | 294 | 0,5 |
| Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur | 10 657 | 11 488 | - 831 | - 7,2 |
| Autres résultats ordinaires | | | | |
| Résultat des aliénations d'immobilisations financières | 666 | 152 | 514 | - |
| Produit des participations | 2 360 | 1 380 | 980 | 71,0 |
| Résultat des immeubles | 389 | 506 | - 117 | - 23,1 |
| Autres produits ordinaires | 1 632 | 1 367 | 265 | 19,4 |
| Autres charges ordinaires | - 100 | - 162 | 62 | - 38,3 |
| Autres résultats ordinaires | 4 947 | 3 243 | 1 704 | 52,5 |
| Produit d'exploitation | 246 316 | 256 367 | - 10 051 | - 3,9 |
| Charges d'exploitation | | | | |
| Charges de personnel | - 68 376 | - 79 473 | 11 097 | - 14,0 |
| Autres charges d'exploitation | - 106 870 | - 118 496 | 11 626 | - 9,8 |
| Charges d'exploitation | - 175 246 | - 197 969 | 22 723 | - 11,5 |
| Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles | - 10 763 | - 9 032 | - 1 731 | 19,2 |
| Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes | - 306 | - 1 009 | 703 | - 69,7 |
| Résultat opérationnel | 60 001 | 48 357 | 11 644 | 24,1 |
| Produits extraordinaires | 2 400 | 8 534 | - 6 134 | - 71,9 |
| Charges extraordinaires | - | - 29 | 29 | - 100,0 |
| Variations des réserves pour risques bancaires généraux | - 10 527 | - 5 649 | - 4 878 | 86,4 |
| Impôts | - 12 074 | - 12 917 | 843 | - 6,5 |
| Bénéfice annuel | 39 800 | 38 296 | 1 504 | 3,9 |

Répartition du bénéfice et dividende

| | 2018 ¹⁾ en 1000 CHF | 2017 ²⁾ en 1000 CHF | Variation en données absolues | Variation en % |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| Bénéfice de l'exercice | 39 800 | 38 296 | 1 504 | 3,9 |
| Bénéfice reporté de l'exercice précédent | 1 406 | 3 373 | -1 967 | -58,3 |
| Bénéfice au bilan | 41 206 | 41 669 | -463 | -1,1 |
| Répartition du bénéfice | | | | |
| • Attribution à la réserve légale issue du bénéfice | 1 400 | 1 400 | - | - |
| • Attribution aux réserves facultatives issues du bénéfice | 8 200 | 8 500 | -300 | -3,5 |
| • Distributions au moyen du bénéfice au bilan | 30 375 | 30 363 | 12 | 0,0 |
| Bénéfice reporté à nouveau | 1 231 | 1 406 | -175 | -12,4 |
| | | | 2018¹⁾ | 2017²⁾ |
| Par action au porteur à la valeur nominale de CHF 20.— | | | | |
| Dividende brut | en CHF | | 1,80 | 1,80 |
| • moins impôt fédéral anticipé de 35% | en CHF | | 0,65 | 0,65 |
| • Dividende net | en CHF | | 1,15 | 1,15 |

¹⁾ Proposition du Conseil d'administration à l'Assemblée générale ordinaire 2019.

²⁾ Décision de l'Assemblée générale du 6.4.2018.

Organes de direction

Composition du Conseil d'administration au 31.12.2018



Andreas Sturm
Président

Citoyen suisse, né le 30.1.1964; docteur en sciences politiques; licencié en économie HSG; au CA depuis le 28.4.2014; vice-président du 13.4.2015 au 20.4.2017; président depuis le 20.4.2017



Christian Wunderlin
Vice-président

Citoyen suisse, né le 17.2.1968; professeur et docteur en sciences économiques, docteur en Business Administration, expert fédéral en comptabilité et controlling, informaticien de gestion diplômé, MBA; au CA depuis le 13.4.2015; vice-président depuis le 20.4.2017



Barbara A. Heller
Membre

Citoyenne suisse, née le 21.9.1967; licenciée en gestion d'entreprise; au CA depuis le 20.4.2017



Ralph Lewin
Membre

Citoyen suisse, né le 21.5.1953; docteur en sciences politiques; au CA depuis le 25.3.2010; président du 25.3.2010 au 20.4.2017



Christine Keller
Membre

Citoyenne suisse, née le 6.10.1959; licenciée en droit; au CA depuis le 18.4.2005



Sebastian Frehner
Membre

Citoyen suisse, né le 2.9.1973; docteur en droit, réviseur agréé ASR; au CA depuis le 13.4.2015



Andreea Prange
Membre

Citoyenne allemande et roumaine, née le 24.3.1978; économiste; au CA depuis le 6.4.2018

Comité des risques

Christian Wunderlin, président
Barbara A. Heller
Andreas Sturm

Comité d'audit

Barbara A. Heller, présidente
Christine Keller
Sebastian Frehner

Comité de rémunération et de nomination

Andreas Sturm, président
Andreea Prange
Ralph Lewin

Des informations détaillées sur la formation et la carrière professionnelle de chacun figurent dans le rapport de gestion 2018 (en allemand). Le rapport de gestion (rapport de rémunération inclus) peut être consulté sur le site internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/ Investisseurs».

Organes de direction

Composition de la Direction générale au 31.12.2018



René Saluz

Membre de la Direction générale
et responsable du département
Finances et risques

Citoyen suisse, né le 1.5.1960;
docteur en sciences économiques
HSG; à la Direction générale depuis
le 1.5.2015



Sandra Lienhart

CEO et responsable du département
Présidence

Citoyenne suisse, née le 26.5.1966;
Executive Master of Business
Administration ZFH;
à la Direction générale depuis le
1.7.2004



Peter Schnellmann

Membre de la Direction générale
et responsable du département
Distribution

Citoyen suisse, né le 20.11.1973;
Bachelor Business Administration,
European Business School, Zurich;
diplôme fédéral de chef de vente;
à la Direction générale depuis le
1.5.2018

Publication des rémunérations

Rémunération des membres du Conseil d'administration et octroi de prêts à ces derniers

Toutes les rémunérations sont comptabilisées durant l'exercice auquel elles se rapportent. Le montant global des rémunérations comprend les rémunérations en espèces, les prestations en nature tout comme les cotisations de l'employeur à l'AVS ou à des assurances sociales étatiques

similaires. Les éventuels paiements en lien avec la dissolution d'un mandat sont à prendre en considération dans la période durant laquelle la fonction au sein de l'organe a été abandonnée.

| | Honoraires ¹⁾ | Rémunérations au lieu d'actions Banque Cler ²⁾ | Prestations en nature et autres composantes de rémunération ³⁾ | Rémunération brute totale | Dépenses en faveur des assurances sociales et institutions de prévoyance en CHF | Total 2018 | Total 2017 | Sécurités/ prêts/ crédits |
|--|--------------------------|---|---|------------------------------|--|----------------|----------------|---------------------------------|
| | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF |
| Membres actifs du Conseil d'administration | | | | | | | | |
| Sturm Andreas Président | 182 821 | 7 452 | 4 206 | 194 478 | 13 914 | 208 393 | 159 205 | – |
| Frehner Sebastian Membre | 54 000 | 2 484 | 1 549 | 58 033 | 4 260 | 62 292 | 57 136 | – |
| Heller Barbara Anna ⁴⁾ Membre | 91 000 | 2 484 | 484 | 93 968 | 6 754 | 100 721 | 63 656 | – |
| Keller Christine Membre | 54 000 | 2 484 | 2 048 | 58 532 | 4 331 | 62 863 | 59 279 | – |
| Lewin Ralph Membre | 57 158 | 2 484 | 8 316 | 67 958 | 4 205 | 72 162 | 112 691 | – |
| Prange Andreea Membre depuis le 6.4.2018 | 39 723 | 1 822 | – | 41 545 | 2 970 | 44 515 | – | – |
| Wunderlin Christian ^{5) 6)} Vice-président | 98 000 | 4 140 | 2 948 | 105 088 | 420 | 105 508 | 76 158 | – |
| Total rémunérations 2018 des membres actifs | 576 701 | 23 350 | 19 550 | 619 601 | 36 853 | 656 454 | 528 125 | – |
| Membres sortants du Conseil d'administration | | | | | | | | |
| Goepfert Jan Membre (jusqu'au 6.4.2018) | 14 388 | 662 | 3 565 | 18 616 | 1 585 | 20 201 | 66 902 | – |
| Total rémunérations 2018 des membres sortants | 14 388 | 662 | 3 565 | 18 616 | 1 585 | 20 201 | 66 902 | – |
| Total rémunérations 2018 des membres actifs et sortants | 591 089 | 24 012 | 23 115 | 638 216 | 38 438 | 676 655 | – | – |
| Total rémunérations 2017 | 578 886 | 23 023 | – | 601 909 | 35 307 | – | 637 216 | – |

¹⁾ Indemnité de base et forfait pour l'exercice de la fonction.

²⁾ Contre-valeur des actions au cours de clôture du jour de la communication préliminaire de l'offre publique d'acquisition de la BKB de 41,40 CHF.

³⁾ Rabais obtenus dans le cadre des conditions applicables au personnel pour les encours de prêts hypothécaires et de crédits ainsi que les prestations pécuniaires découlant de l'annulation des délais de blocage des actions.

⁴⁾ Les honoraires comprennent la rémunération de 10 000 CHF à titre de membre du comité ad hoc en relation avec l'offre publique d'acquisition de la BKB.

⁵⁾ Versement de l'indemnité globale à DiEnigma AG, Zullwil.

⁶⁾ Les honoraires comprennent la rémunération de 22 000 CHF à titre de président du comité ad hoc en relation avec l'offre publique d'acquisition de la BKB.

Aucune rémunération supplémentaire n'a été versée aux membres du Conseil d'administration et aucun prêt ou crédit non conforme au marché ne leur a été octroyé. Aucun prêt ou crédit non conforme au marché n'a pas non

plus été octroyé à des personnes leur étant proches. Aucune rémunération n'a été versée à d'anciens membres du Conseil d'administration.

Rémunération des membres de la Direction générale et octroi de prêts à ces derniers

Toutes les rémunérations sont comptabilisées durant l'exercice auquel elles se rapportent. Le montant global comprend les rémunérations en espèces, les prestations en nature tout comme les cotisations de l'employeur à l'AVS ou à des assurances sociales étatiques similaires. Les

éventuels paiements liés à la dissolution de contrats de travail sont à prendre en considération pour la période durant laquelle la fonction au sein de l'organe a été abandonnée.

| | Rémunération subordonnée aux résultats | | | | Prestations en nature et autres composantes de rémunération ⁴⁾ | Rémunération brute totale | Dépenses en faveur des assurances sociales et institutions de prévoyance de l'employeur ⁵⁾ | Total 2018 | Total 2017 | Sécurités/prêts/crédits ⁶⁾ |
|--|--|----------------|----------------------------|-------------------------------|---|---------------------------|---|------------------|------------|---------------------------------------|
| | Salaire fixe ¹⁾ | En espèces | EP-Cash-Plan ²⁾ | Plan de capital ³⁾ | | | | | | |
| | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF | en CHF |
| Personne percevant la rémunération la plus élevée en 2018 (Sandra Lienhart, CEO) | 454 000 | 160 967 | 116 562 | 55 506 | 26 597 | 813 633 | 122 390 | 936 022 | | – |
| Total des membres actifs de la DG en 2018 (Sandra Lienhart, René Saluz, Daniel Rüegger p.i. [jusqu'au 30.4.2018], Peter Schnellmann [depuis le 1.5.2018]) | 1 058 334 | 320 756 | 184 351 | 99 082 | 43 683 | 1 706 205 | 275 099 | 1 981 304 | – | 762 000 |
| Personne percevant la rémunération la plus élevée en 2017 (Hanspeter Ackermann, CEO) | 454 000 | 159 405 | – | 35 595 | 7 718 | 756 718 | 133 521 | | 790 239 | |
| Total des membres actifs de la DG en 2017 (Hanspeter Ackermann, Sandra Lienhart, René Saluz, Daniel Rüegger p.i.) | 1 303 900 | 376 316 | 113 922 | 101 762 | 28 338 | 1 924 238 | 344 985 | – | 2 269 223 | 762 000 |
| Crédit le plus élevé DG 2018 (Daniel Rüegger p.i.) | | | | | | | | | | 612 000 |
| Crédit le plus élevé DG 2017 (Daniel Rüegger p.i.) | | | | | | | | | | 612 000 |

¹⁾ Y compris fonctions de direction du groupe et frais forfaitaires.

²⁾ La rémunération subordonnée aux résultats «EP-Cash-Plan» est considérée comme une rémunération différée (voir ch. 5.3 du rapport de rémunération).

³⁾ La part de la rémunération subordonnée aux résultats est versée sous forme de paiement dans le plan d'épargne de la caisse de pension par l'employeur (20% de la rémunération subordonnée aux résultats «Espèces» et «EP-Cash-Plan»).

⁴⁾ Composé essentiellement des postes «Véhicules» ainsi que «Abonnement général». La part destinée à l'utilisation privée est décomptée comme élément du salaire. Le montant comprend également les rabais obtenus dans le cadre des conditions applicables au personnel pour les encours de prêts hypothécaires et de crédits ainsi que les prestations pécuniaires découlant de l'annulation des délais de blocage des actions.

⁵⁾ Comprend également les prestations d'assurance sociale sur les rémunérations différées des périodes précédentes, qui ont été définitivement transférées durant la période sous revue.

⁶⁾ La position comprend également les crédits octroyés par la Basler Kantonalbank.

Aucune rémunération supplémentaire n'a été versée aux membres de la Direction générale et aucun prêt ou crédit non conforme au marché ne leur a été octroyé. Aucun prêt ou crédit non conforme au marché n'a non plus été

octroyé à des personnes leur étant proches. Aucune rémunération n'a été versée à d'anciens membres de la Direction générale.

Adresses

Siège principal

Banque Cler SA
Aeschenplatz 3
4002 Bâle
061 286 21 21

Centre de conseil

Lu-ve, 8h00 à 20h00
0800 88 99 66
info@cler.ch

Succursales

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 **Bâle**
Aeschenplatz 3
061 286 21 21

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

4500 **Soleure**
Westbahnhofstrasse 1
032 626 50 50

4053 **Bâle Gundeldingen**
Güterstrasse 190
061 366 58 58

6600 **Locarno**
Piazza Grande 5
091 759 98 88

3600 **Thoune**
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 **Berne**
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 **Bienne**
33, rue de la Gare
032 328 81 81

6002 **Lucerne**
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 **Zoug**
Alpenstrasse 9
041 727 76 30

7000 **Coire**
Masanserstrasse 17
081 258 38 48

4601 **Olten**
Kirchgasse 9
062 205 47 47

8001 **Zurich**
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 **Zurich Oerlikon**
Querstrasse 11
044 317 91 91

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

9001 **Saint-Gall**
Vadianstrasse 13
071 227 65 65

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

8201 **Schaffhouse**
Vordergasse 54
052 632 32 32

Plus d'informations sur le reporting de la Banque Cler



Rapport de gestion 2018 (en allemand) disponible sur le site internet www.cler.ch, à la rubrique «Banque Cler/Investisseurs».



Rapport sur le développement durable disponible à l'adresse www.cler.ch/developpement-durable, à la rubrique «Rapport».

Impressum

Éditeur

Banque Cler SA
CEO office/Communication
Siège principal
Aeschenplatz 3
4002 Bâle
www.cler.ch

Conception

Banque Cler, hilda design matters

Design

hilda design matters

Texte

Banque Cler, inhalte.ch

Photographies

Marc Wetli

Couverture

Les clients Zak Anne Rickelt
et Pascal Scherrer

Impression

Neidhart + Schön Group SA

Copyright

© 2019 Banque Cler SA

Paraît en français, allemand et italien.
La version allemande fait foi.

Banque Cler SA
Siège principal
Aeschenplatz 3
4002 Bâle

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