

Bank
Banque
Banca

CLER

Il nostro 2018

Sintesi della relazione sulla gestione

In sintesi

Struttura del capitale

		2018	2017
Numero di azioni		16 875 000	16 875 000
Valore nominale per azione	in CHF	20.00	20.00
Capitale azionario	in 1000 CHF	337 500	337 500

Quotazione di borsa

		2018	2017
Quotazione al giorno di chiusura del bilancio	in CHF	52.00	42.55
• Variazione	in %	22,2	1,3
Quotazione massima	in CHF	54.00	47.80
Quotazione minima	in CHF	41.40	41.10
Capitalizzazione borsistica al giorno di chiusura del bilancio	in mio. di CHF	878	718

Indici per azione al portatore

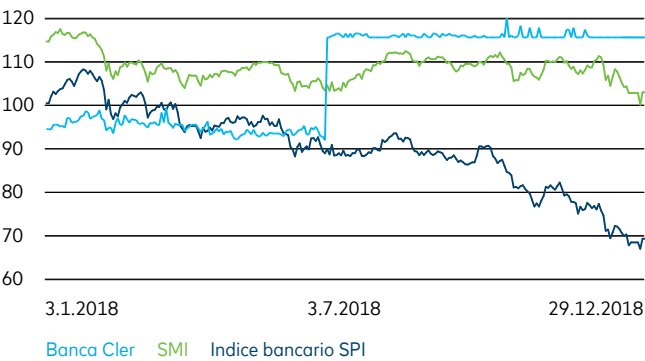
		2018	2017
Rendimento del dividendo	in %	3,5	4,2
Quota di ripartizione (payout ratio)	in %	76,3	79,3
Rapporto corso-utile (price-earning ratio)		22,05	18,75
Rapporto corso-valore contabile (price-book ratio)		0,73	0,61

Dividendo

		2018	2017
Per azione al portatore di 20 CHF nominale			
Dividendo lordo	in CHF	1.80	1.80
• dedotta l'imposta preventiva federale del 35%	in CHF	0.65	0.65
• Dividendo netto	in CHF	1.15	1.15
Numero di valore azione al portatore: 1 811 647 (ISIN: CH0018116472)			

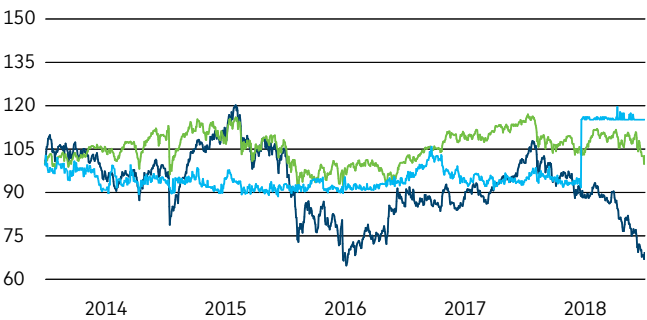
Evoluzione del corso dell'azione al portatore Banca Cler SA 2018

Dati indicizzati



Evoluzione su cinque anni dell'azione al portatore Banca Cler SA

Dati indicizzati



Fonte: Bloomberg

Bilancio

		31.12.2018	31.12.2017
Somma di bilancio	in 1000 CHF	17 900 140	17 507 068
• Variazione	in %	2,2	3,7
Prestiti alla clientela	in 1000 CHF	15 455 757	14 923 066
• di cui crediti ipotecari	in 1000 CHF	15 210 794	14 637 652
Depositi della clientela	in 1000 CHF	12 093 265	11 967 448
Fondi della clientela ¹⁾	in 1000 CHF	12 116 293	12 004 777
Fondi propri palesi (dopo l'impiego dell'utile)	in 1000 CHF	1 199 685	1 179 733

Conto economico

		2018	2017
Risultato netto da operazioni su interessi	in 1000 CHF	175 655	186 873
Risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio	in 1000 CHF	55 057	54 763
Risultato da attività di negoziazione e dall'opzione fair value	in 1000 CHF	10 657	11 488
Altri risultati ordinari	in 1000 CHF	4 947	3 243
Proventi lordi ²⁾	in 1000 CHF	246 706	243 652
• Variazione	in %	1,3	0,1
Proventi d'esercizio	in 1000 CHF	246 316	256 367
• Variazione	in %	-3,9	4,5
Costi d'esercizio	in 1000 CHF	175 246	197 969
• Variazione	in %	-11,5	22,9
Ammortamenti e accantonamenti	in 1000 CHF	11 069	10 041
Risultato d'esercizio	in 1000 CHF	60 001	48 357
• Variazione	in %	24,1	-38,0
Utile dell'esercizio	in 1000 CHF	39 800	38 296
• Variazione	in %	3,9	-16,2

Indici relativi al bilancio

		31.12.2018	31.12.2017
Prestiti alla clientela in % della somma di bilancio	in %	86,3	85,2
Crediti ipotecari in % dei prestiti alla clientela	in %	98,4	98,1
Depositi della clientela in % della somma di bilancio	in %	67,6	68,4
Grado di rifinanziamento I (fondi della clientela/prestiti alla clientela)	in %	78,4	80,4
Grado di rifinanziamento II (depositi del pubblico/prestiti alla clientela)	in %	103,0	104,0
Quota dei fondi propri	in %	6,9	6,9
Coefficiente Common Equity Tier I (coefficiente CET1)	in %	16,2	16,3
Coefficiente Tier I (coefficiente T1)	in %	16,2	16,3
Coefficiente capitale complessivo	in %	16,3	16,3
Obiettivo di fondi propri ³⁾	in %	12,0	12,0
Leverage ratio	in %	6,6	6,6
Quota media per la liquidità a breve termine (LCR) 4° trimestre	in %	163,1	185,0

Indici relativi al conto economico

		2018	2017
Coste-income ratio (costi d'esercizio/proventi lordi) ²⁾	in %	71,0	81,3
Risultato netto da operazioni su interessi in % dei proventi d'esercizio	in %	71,3	72,9
Risultato da operazioni in commissione in % dei proventi d'esercizio	in %	22,4	21,4
Proventi da negoziazione in % dei proventi d'esercizio	in %	4,3	4,5
Altri risultati ordinari in % dei proventi d'esercizio	in %	2,0	1,3
Costi per il personale in % dei costi d'esercizio	in %	39,0	40,1
Altri costi d'esercizio in % dei costi d'esercizio	in %	61,0	59,9

¹⁾ Fondi della clientela (depositi della clientela, obbligazioni di cassa).

²⁾ Proventi lordi (proventi d'esercizio prima della variazione di rettifiche di valore per rischi di perdita e perdite da operazioni su interessi).

³⁾ L'obiettivo di fondi propri è composto da fondi propri minimi dell'8% conformemente all'art. 42 OFoP nonché da un margine di capitale del 4% per banche rientranti nella categoria 3 conformemente alla circolare FINMA 2011/2.

Highlight 2018



Grande successo per Zak

Zak è molto apprezzata: con la prima banca sullo smartphone della Svizzera, la Banca Cler ha assunto il ruolo di precursore in campo digitale. Zak ha avuto un'importante risonanza nei media e registra una crescita costante di utenti, di cui il 90% sono nuovi clienti.



600 mio. di CHF per la Soluzione d'investimento

Gestione patrimoniale a partire da 10 000 CHF tuttora molto richiesta: nell'attuale contesto di interessi bassi, i clienti ritengono la Soluzione d'investimento Banca Cler una valida alternativa d'investimento. Nel corso dell'anno il volume è progredito da circa 400 mio. di CHF a oltre 600 mio. di CHF al 31.12.2018.



4 nuove succursali nel nuovo design

Moderne, fresche e simpatiche: così si presentano ora le succursali della Banca Cler. Nel 2018 sono state ristrutturate secondo il nuovo concetto quelle di Sion, Lugano, Locarno e Aarau.



60,0 mio. di CHF è il risultato d'esercizio

Incremento del 24,1%: nel 2018 la Banca Cler ha messo a segno un risultato d'esercizio notevolmente migliore pari a 60,0 mio. di CHF.



+3,9% di crediti ipotecari

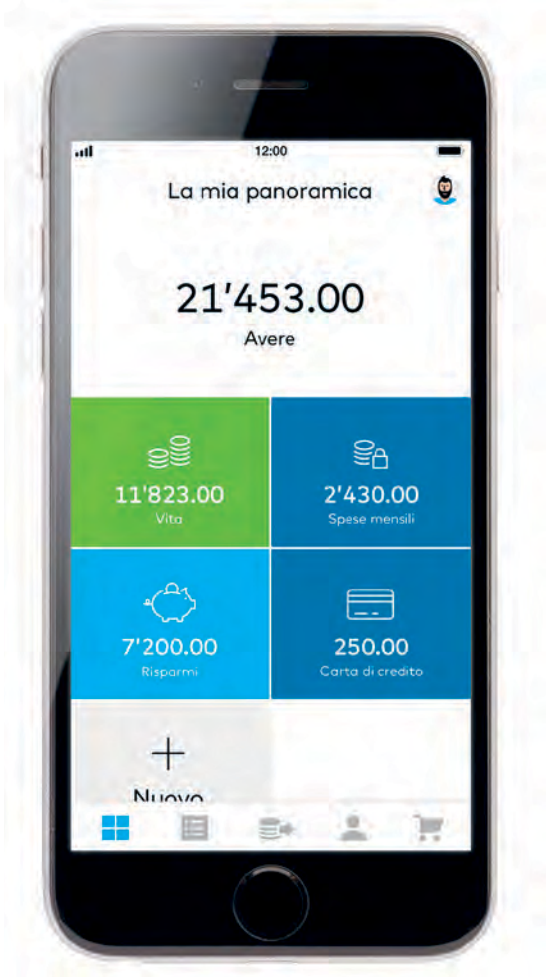
Ipotecche per un valore di oltre 15 mia. di CHF: con 573,1 mio. di CHF di crediti ipotecari in più, il portafoglio della Banca Cler, geograficamente ben diversificato, è aumentato del 3,9%. E ciò senza prescindere dalle rigorose direttive in materia di concessione di crediti.



12,1 mia. di CHF di depositi della clientela

Crescita considerevole: al 31.12.2018 i depositi della clientela presso la Banca Cler hanno raggiunto i 12,1 mia. di CHF (+1,1%). Ciò dimostra che sia la clientela privata che le PMI e i clienti istituzionali reputano la Banca Cler un istituto sicuro e affidabile.

La digitalizzazione trasforma la vita di tutti noi, e pertanto anche la Banca Cler non può esimersi dal percorrere nuove strade in questa direzione. La sintesi della relazione sulla gestione di quest'anno è dedicata a questo importante tema e mette in luce le modalità con cui il nostro istituto affronta le sfide della trasformazione digitale.



Digitale ma anche personale.

Servono entrambi gli approcci, ne siamo convinti. Per questo investiamo sia nella digitalizzazione che nelle nostre succursali.



Care lettrici, cari lettori,

il 2018, che ci siamo appena lasciati alle spalle, è stato il primo anno completo di attività per la Banca Cler. Il risultato annuale rispecchia i traguardi che la nuova banca ha saputo raggiungere: con un incremento del 24,1%, abbiamo messo a segno un risultato d'esercizio notevolmente migliore pari a 60,0 mio. di CHF, i crediti ipotecari sono progrediti del 3,9% attestandosi a oltre 15 mia. di CHF e i depositi della clientela hanno registrato un ulteriore aumento salendo a 12,1 mia. di CHF.

La trasformazione digitale ha per noi la massima priorità, pertanto la sintesi della relazione sulla gestione 2018 è dedicata proprio a questo argomento.

La Banca Cler si propone come banca digitale con una forte presenza fisica nei centri urbani. È questa duplice strategia a differenziarci in maniera sostanziale dalle banche puramente digitali, in quanto i nostri collaboratori sono sempre a disposizione per assistere i clienti di persona nelle succursali.

Il cuore pulsante della nostra strategia di digitalizzazione è Zak, la banca sullo smartphone. Dal suo lancio, a inizio 2018, ha conquistato molti nuovi clienti. L'applicazione è in costante ampliamento: ne sono un esempio le promoZak, che riservano ai clienti offerte speciali estremamente allettanti dei nostri partner.

Nel 2018 abbiamo ristrutturato altre succursali secondo il nostro nuovo stile: l'obiettivo è mettere a disposizione dei clienti un ambiente aperto, con varie aree in cui si possono offrire servizi di consulenza – dal contesto informale della zona bistrò, mentre si sorseggia un caffè, alla discrezione di una saletta riservata.

Per noi è importante che il nostro impegno sia tangibile e dia buoni frutti. Dal 2018 il nostro sguardo abbraccia anche il mondo della musica, un'arte che – proprio come la Banca Cler – unisce, abbattendo le barriere tra le generazioni e le diverse regioni della Svizzera. In questo ambito siamo presenti come sponsor degli Swiss Music Awards e dell'Orchestra Sinfonica Svizzera della Gioventù, contribuendo così a coltivare giovani talenti.

A giugno 2018 la Basler Kantonalbank ha reso nota la sua intenzione di aumentare al 100% la partecipazione nella Banca Cler. Agli azionisti è stata presentata un'offerta per tutte le azioni al portatore della Banca Cler SA detenute dal pubblico. A ottobre 2018 tale offerta ha permesso di raggiungere una quota di partecipazione pari ad oltre il 98%. Desidero ringraziare di cuore tutti gli azionisti che per molti anni hanno accompagnato lo sviluppo del nostro istituto.

A rendere unica la Banca Cler sono soprattutto i nostri collaboratori, che giorno dopo giorno attuano e concretizzano la nostra promessa di prestazione. A nome del Consiglio di amministrazione voglio ringraziarli tutti per il loro grande e instancabile impegno.

Infine, il mio grazie va anche a voi, stimate clienti, stimati clienti, per il sostegno e la fiducia che ci accordate.

Vi auguro una buona lettura.



Dr. Andreas Sturm
Presidente del Consiglio
di amministrazione

Indice

Il trend della digitalizzazione Go digital or go down	Pagina 6
Strategia di digitalizzazione Precursori in campo digitale	Pagina 10
Zak, la banca sullo smartphone La banca tascabile	Pagina 12
I nostri utenti Zak È così che vogliamo Zak	Pagina 14
I nostri partner di sviluppo Insieme abbiamo dato vita a Zak	Pagina 16
Futuro comune La Basler Kantonalbank acquisisce la Banca Cler	Pagina 18
Altri temi Altre news interessanti	Pagina 19
Il nostro impegno SJSO e Swiss Music Awards	Pagina 21
L'andamento degli affari Commento	Pagina 22
Le cifre Conto annuale	Pagina 24
Gli organi direttivi Consiglio di amministrazione e Direzione generale	Pagina 30
I salari Pubblicazione delle remunerazioni	Pagina 32
Indirizzi	Pagina 34

Maggiori informazioni sono contenute nella relazione sulla gestione 2018 (in lingua tedesca), disponibile al sito www.cler.ch alla voce «Banca Cler/Relazioni con gli investitori».



Il trend della digitalizzazione

«La trasformazione digitale implica un cambiamento radicale, per ogni industria e ogni azienda.»



Karolin Frankenberger

è nata in Germania nel 1976 e nel 2000 si è laureata in Business Administration all'Università cattolica di Eichstätt-Ingolstadt. Dopo il dottorato conseguito nel 2004 all'Università di San Gallo, ha svolto attività di consulenza presso la McKinsey & Company e nel 2011 è ritornata all'università come Post-Doc Researcher. Dal 2018 è professoressa

ordinaria all'Istituto di economia aziendale presso la School of Management nonché direttrice accademica dell'Executive MBA all'Executive School of Management, Technology and Law presso l'Università di San Gallo. Le sue ricerche si concentrano sul tema «business model innovation» e sulla trasformazione digitale delle imprese.

Digitalizzare significa spezzare le catene del valore e ripensare gli attuali modelli di business. Lo sostiene Karolin Frankenberger, professoressa all'Istituto di economia aziendale e direttrice del programma Executive MBA all'Università di San Gallo.

Professoressa Frankenberger, cosa si intende per digitalizzazione?

Anzitutto vorrei mettere in chiaro cosa non è la digitalizzazione. Non è la semplice trasformazione digitale di un prodotto o un processo. È molto di più, ma ancora oggi parecchie aziende non lo capiscono.

Cosa significa quindi digitalizzazione?

La digitalizzazione implica un profondo cambiamento nelle catene del valore esistenti nelle imprese, nelle industrie e nell'intera economia. La questione centrale è capire quali attori assumeranno in futuro le varie funzioni. I modelli di business tradizionali subiscono spesso modifiche radicali, e questa trasformazione – insieme alle innovazioni – rappresenta anche il fulcro delle mie ricerche scientifiche.

Può farci un esempio di questo cambiamento?

Prendiamo l'industria della musica, che per anni si è occupata di incidere melodie su supporti audio che venivano poi distribuiti ai clienti finali da intermediari. A un certo punto la musica è stata digitalizzata. Dapprima si è pensato di vendere semplicemente i contenuti audio come download, ma poi con Spotify e altri fornitori analoghi esterni al settore la musica è divenuta accessibile in modalità flat, su abbonamento. Oggi sono questi fornitori di servizi in streaming a determinare le modalità di fruizione della musica. Il modello di business è totalmente diverso e i vecchi attori che dominavano la scena sono quasi del tutto spariti.

Quindi è una questione di tecnologia?

La tecnologia è solo il mezzo per raggiungere lo scopo, ciò che rende possibili nuovi modelli di business. Le blockchain, l'intelligenza artificiale (AI) o l'Internet delle cose (IoT) vanno visti quindi come strumenti che consentono di spezzare le catene del valore e sviluppare nuovi modelli commerciali.

E chi è interessato dalla digitalizzazione?

La digitalizzazione riguarda ciascuno di noi. Alcune industrie sono già avanti, mentre altre sono ancora agli inizi. Ma nessuno può dichiararsi estraneo alla digitalizzazione. Le imprese che non si confrontano con questo tema falliranno nel giro dei prossimi 5–10 anni.

Perché questa sfida devono affrontarla proprio le banche?

Le nuove tecnologie cambiano il comportamento dei clienti. Per i giovani di oggi, ad esempio, è normale effettuare operazioni bancarie ovunque si trovino o pagare alla cassa del supermercato con lo smartphone. Le banche, nella loro attività core, sono sempre più spesso pressate dalla concorrenza delle cosiddette FinTech e potrebbero addirittura diventare superflue.

Un mondo senza banche?

Non è così impensabile. Le operazioni creditizie, ad esempio, potrebbero svolgersi attraverso una piattaforma. Da un lato le persone che investono, dall'altro quelle che hanno bisogno di denaro. Nel mezzo, algoritmi che imparano da sé per determinare i rating e calcolare i tassi d'interesse. Per i piccoli crediti esistono già piattaforme simili, e nel medio termine verranno sviluppate anche per i crediti alle PMI.

Ma questa è un'utopia...

Absolutamente no. Prendiamo Uber o Airbnb. Non si possono ancora prevedere gli effetti che queste piattaforme avranno nel lungo termine sul settore dei trasporti e quello alberghiero, ma tra pochi anni esse potrebbero imporsi in questi mercati come fornitori esterni al settore e stravolgere i modelli di business attuali. Perché un fenomeno del genere non potrebbe verificarsi anche per le operazioni creditizie o il traffico dei pagamenti?





Cosa dovrebbero fare quindi le banche?

Le banche devono chiedersi come possono posizionarsi in questo nuovo mondo e creare valore anche in presenza di una piattaforma dominante. Come si può configurare un modello in cui il cliente, malgrado la piattaforma, necessita ancora di una banca? O in che modo una banca può diventare essa stessa una piattaforma dominante, sapendo peraltro che in realtà solo una può affermarsi in questa funzione? Per rispondere a queste domande, occorre ragionare ancora di più dal punto di vista dei clienti. Solo se conosco le loro esigenze, saprò come adeguare il modello di business.

Al giorno d'oggi si parla molto di ecosistemi. Perché sono così importanti?

Se si vuole cambiare radicalmente l'esperienza dei clienti in un settore, occorre collaborare con altri attori. I «customer journey» sono attualmente così complessi e intrecciati che richiedono l'interazione tra più soggetti e il superamento dei classici confini aziendali. Negli ecosistemi si interfacciano numerosi attori: imprese tecnologiche, fornitori di prodotti finanziari, forse anche banche, o forse no.

Le banche sono quindi sotto pressione...

Le banche devono riflettere su come possono modificare i propri modelli di business attraverso le nuove tecnologie. Già tra cinque anni si vedrà chi si è messo in discussione e chi no. La velocità con cui viene messo in atto il cambiamento è davvero elevata.

C'è qualcosa che le banche hanno in più rispetto alle FinTech?

Certamente. Le banche hanno una storia, sono istituti consolidatisi nel corso degli anni e vantano marchi forti nonché molta esperienza nel proprio settore. E il fattore forse più importante è che dispongono di una base clienti e tengono sotto controllo le relazioni d'affari. Se riescono a fondere tutti questi aspetti con le nuove tecnologie e a far confluire il tutto verso un nuovo modello di business, il risultato sarà una combinazione imbattibile.

E in che modo le banche attuano la trasformazione digitale?

Bisogna proseguire su due strade parallele: da un lato portare avanti le transazioni classiche e dall'altro sviluppare le novità. A tal fine è bene creare piccoli ed efficienti team di progetto, a cui concedere il necessario margine di manovra. Non è opportuno testare i nuovi prodotti o servizi fino a raggiungere la perfezione, meglio renderli semplicemente disponibili. Sarà poi la rapida reazione dei clienti a indicare cosa funziona e cosa no.

Quali sono i vantaggi di questo modo di procedere?

È quasi come avere una start-up all'interno della propria azienda. Così si possono integrare nella struttura esistente nuovi modi di pensare e una nuova cultura. In questo modo il cambiamento viene gestito al meglio, perché i cicli d'innovazione oggi sono molto più brevi rispetto al passato. ●

Glossario

La **blockchain** è una banca dati memorizzata presso ciascun utente della rete, nella quale non è più possibile modificare le registrazioni già effettuate. La tecnologia della banca dati decentralizzata è nota soprattutto come supporto per le criptovalute (ad es. bitcoin).

Con l'espressione **«Internet delle cose»** (Internet of Things, IoT) si identifica il collegamento alla Rete di oggetti che non sono computer. È possibile ad esempio dotare un macchinario di sensori e controllarlo attraverso Internet.

L'intelligenza artificiale (Artificial Intelligence, AI) è una tecnologia finalizzata all'automatizzazione di comportamenti intelligenti. Un chatbot, ad esempio, sa capire la domanda posta da una persona e rispondere adeguatamente.

Per **ecosistemi** si intende la collaborazione tra diversi attori al di là dei classici confini aziendali o addirittura settoriali. Più attori sono coinvolti in un «ecosistema», maggiore è l'utilità per i clienti.

Sandra Lienhart, presidente della Direzione generale della Banca Cler, fa un primo bilancio estremamente positivo a un anno dall'introduzione del nuovo marchio.

«Precursori digitali in un anno.»



Sandra Lienhart, CEO

Signora Lienhart, un anno fa dalla Banca Coop è nata la Banca Cler. Che bilancio traccia in sintesi?

Positivo sotto ogni aspetto. Oggi la Banca Cler viene percepita come istituto innovativo e moderno. Nel 2018 la nostra notorietà è notevolmente aumentata. Ci siamo affermati con successo come banca digitale con una forte presenza fisica sul territorio. Grazie a Zak, la banca sullo smartphone, abbiamo acquisito molti nuovi clienti, soprattutto giovani, e abbiamo compiuto un primo grande passo nel mondo digitale.

Il nuovo marchio ha quindi avuto successo?

Certamente. La ventata di freschezza che pervade tutta la banca è tangibile anche semplicemente entrando in una nostra succursale. Tutto è moderno, accogliente e gradevole. Tra i collaboratori c'è un clima di fermento carico di positività e aspettative. Sono orgogliosi di lavorare in questo nuovo contesto.

Con quale frequenza si reca di persona nelle succursali?

In linea di principio, vorrei fare visita a ciascuna delle nostre succursali una volta all'anno. Quando ero responsabile Distribuzione riuscivo a farlo, ma ora come presidente della Direzione generale ho naturalmente meno tempo a disposizione. Nel 2018 sono stata in circa due terzi delle succursali e mi sono anche confrontata con molti clienti.

Che feedback ha ricevuto?

È stata molto apprezzata la struttura aperta e trasparente delle succursali. Ad esempio la possibilità di svolgere un colloquio di consulenza anche nell'atmosfera informale della nostra lounge. Ci siamo fatti ambasciatori di una gestione semplice e spigliata del denaro, ed è questo che ci differenzia dalle banche concorrenti.

Quindi «missione compiuta»?

Direi piuttosto che siamo sulla buona strada, perché non abbiamo ancora raggiunto l'obiettivo. Dobbiamo accrescere ulteriormente la nostra notorietà e continuare a lavorare sodo giorno dopo giorno per tenere fede alla nostra promessa di prestazione proponendoci come «banca semplice». Ma il cammino intrapreso è quello giusto!

Con Zak nel 2018 avete lanciato la prima banca svizzera sviluppata al 100% per la generazione smartphone. Un bel colpo! Come mai è riuscito proprio alla piccola Banca Cler?

A prima vista può sorprendere, ma con un'analisi più attenta ci si accorge che è una conseguenza logica. L'introduzione del nuovo marchio ci ha dato la straordinaria possibilità di sperimentare qualcosa di completamente nuovo. Zak è però anche il frutto della nostra strategia di digitalizzazione e di un attento esame delle esigenze dei clienti.

Cosa significa questo in concreto?

Abbiamo coinvolto fin dall'inizio nel processo di sviluppo il gruppo target interrogandolo sulle sue aspettative verso una banca digitale. Insieme a questi millennial abituati a Internet nonché con il supporto di partner esperti, abbiamo sviluppato e messo sul mercato Zak nel tempo record di 11 mesi.

Come ci siete riusciti in così poco tempo?

Non ci siamo fatti prendere dal perfezionismo, qualità a cui spesso si aspira nel nostro settore. Ad esempio, abbiamo adottato una metodologia di progettazione agile, non focalizzata a sviluppare un prodotto impeccabile in ogni minimo dettaglio, ma tesa a lanciare il più in fretta possibile sul mercato una soluzione che garantisse le funzionalità principali e rappresentasse una base solida per l'ulteriore sviluppo. Siamo riusciti nel nostro intento. Zak ha innescato un cambiamento culturale tra i collaboratori e ha dato un nuovo slancio alla banca.

Qual è stata la reazione dei media e dell'opinione pubblica?

Zak ha suscitato una clamorosa eco mediatica. All'improvviso, la piccola Banca Cler è stata additata come «precursore in campo digitale», e questo ci ha fatto capire che eravamo andati nella giusta direzione. Ai «Constantinus Awards» austriaci Zak ha conquistato il 3° posto nella categoria «Mobile Apps». Questi riscontri e i premi ricevuti ci rendono orgogliosi e ci spronano a fare ancora meglio. L'aspetto più importante, comunque, è che grazie a Zak abbiamo acquisito molti nuovi clienti. L'obiettivo che ci siamo posti per il 2018 è già stato raggiunto a novembre.

Quali altri passi avete compiuto in ambito digitale nel 2018?

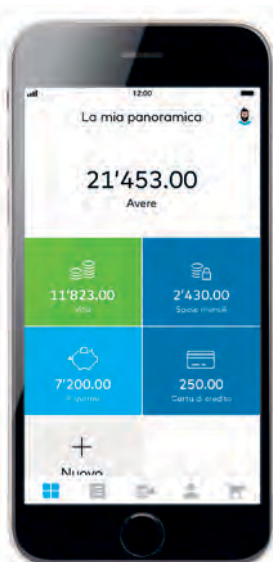
Abbiamo inaugurato la nostra succursale virtuale myCler. Si tratta di una piattaforma digitale in cui i clienti possono aprire un conto, ordinare un pacchetto di prodotti, sottoscrivere una Soluzione d'investimento o fissare un appuntamento senza bisogno di supporti cartacei, e il tutto in qualsiasi momento e ovunque si trovino.

Avete lanciato anche l'app Quanto. Di cosa si tratta?

Con Quanto è possibile determinare in modo ludico il valore di stima di un immobile, ad esempio la casa o l'appartamento dei propri sogni, semplicemente fotografandolo con l'app. In questo modo accresciamo tra i clienti la notorietà della nostra esperienza e competenza nell'ambito delle operazioni ipotecarie.

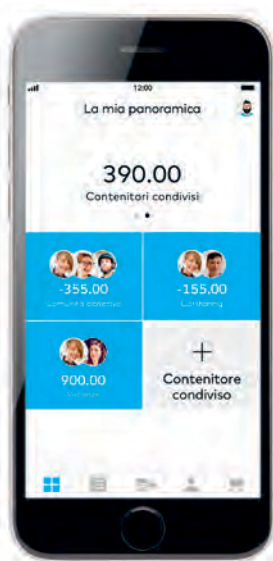
Quali sono i principali obiettivi del 2019?

Vogliamo far crescere ulteriormente la nostra attività core legata alle ipoteche e agli investimenti, e proseguiremo nel rinnovo delle nostre succursali e nella digitalizzazione. Zak deve «maturare» fino ad affermarsi come relazione bancaria principale con ancora più servizi negli ambiti risparmio, investimenti e previdenza. E naturalmente giorno dopo giorno faremo del nostro meglio per offrire ai clienti una banca semplice, sia nelle succursali che sullo smartphone. ●



Panoramica completa a colpo d'occhio

Zak offre una panoramica completa sul saldo del conto, le spese ricorrenti e i vari contenitori di risparmio. Così si vede a colpo d'occhio in qualsiasi momento quanto denaro si ha a disposizione.



Contenitori condivisi

Che si tratti della spesa settimanale per la comunità abitativa, dei biglietti del cinema o della cena al ristorante: grazie ai contenitori condivisi è facilissimo suddividere le spese tra vari utenti Zak ed effettuare i relativi conteggi.

Tutte le operazioni bancarie sullo smartphone

Bonifici e versamenti possono essere effettuati comodamente, in qualsiasi momento e ovunque ci si trovi, con lo smartphone. Non occorre accedere all'E-Banking o recarsi in succursale.



Offerte allettanti dei partner

Un ampio ventaglio di offerte di partner esterni rende Zak ancora più interessante. È possibile ad esempio stipulare un'assicurazione direttamente dall'app. L'offerta dei partner viene costantemente ampliata.



Un'intera banca in tasca

Zak è la prima banca digitale svizzera sviluppata al 100% per lo smartphone. L'intuitiva app è anche il motore della trasformazione digitale avviata dalla Banca Cler.

«Vogliamo offrire più di un semplice E-Banking sullo smartphone»: con queste parole Patrick Kissel, il responsabile di progetto di Zak, descrive l'obiettivo del suo team. E di fatto Zak è diventata molto di più. È la prima banca svizzera sviluppata al 100% per lo smartphone.

Un altro grande vantaggio è la possibilità di aprire il conto direttamente dall'app. Con Zak i clienti possono gestire le proprie finanze con lo smartphone in qualsiasi momento e ovunque essi si trovino. Possono effettuare bonifici e versamenti. E se hanno domande, possono rivolgersi a un chatbot. Infine Zak propone anche interessanti offerte di partner che vanno ben oltre le classiche operazioni bancarie, come ad esempio la stipula di un'assicurazione. Un'altra novità: con le promoZak gli utenti possono approfittare di allettanti offerte di partner esterni limitate nella durata e nella quantità. E nella versione più semplice Zak è gratuita.

Nello sviluppare Zak la Banca Cler ha ascoltato attentamente le aspettative dei clienti nei confronti di una banca digitale: «Abbiamo sviluppato Zak avviando un intenso dialogo con i cosiddetti millennial, ossia giovani dotati di spirito critico che sono cresciuti con Internet e hanno pretese completamente diverse verso i servizi bancari. Abbiamo così dato vita a un'app molto semplice e intuitiva, alla portata sia dei giovani laureati e dei lavoratori a inizio carriera sia delle persone più mature», spiega Kissel.

Semplificare la gestione del denaro

Zak intende semplificare il più possibile ai clienti la gestione quotidiana del denaro offrendo a colpo d'occhio una panoramica completa del budget. In qualsiasi momento è possibile verificare il saldo del conto e le spese ricorrenti, nonché vedere quanto denaro si ha a disposizione. Vi sono poi molte altre funzioni utili, come la possibilità di impostare tutti i contenitori di risparmio desiderati, ad esempio per mettere da parte i soldi per le

vacanze in Spagna o per il nuovo divano. Grazie ai contenitori condivisi, poi, è facilissimo anche suddividere la spesa settimanale per la comunità abitativa tra vari amici ed effettuare i relativi conteggi.

Un modello di business completamente nuovo

Zak è il cuore pulsante della strategia di digitalizzazione della Banca Cler. «Vogliamo essere una banca digitale con una forte presenza fisica sul territorio», spiega Matthias Häne, responsabile del servizio Strategia & trasformazione digitale della Banca Cler. Per lui Zak è la prova che questo piano funziona. Zak non è semplicemente un prodotto, bensì un modello di business lungimirante e la base per il futuro digitale della Banca Cler.

Zak ha innescato nel nostro istituto un cambiamento culturale radicale. La banca sullo smartphone è stata sviluppata e messa sul mercato nel tempo record di soli 11 mesi. «Una tale rapidità non è la norma nel settore bancario. Parallelamente allo sviluppo di Zak abbiamo quindi dovuto diffondere nell'organizzazione un modo di pensare e lavorare agile», precisa Häne.

Zak viene costantemente perfezionata

Zak ha suscitato, fin dal suo lancio a marzo 2018, un grande interesse. «Il numero di utenti continua a salire», afferma il responsabile di progetto Kissel. Ora si tratta di perfezionare e migliorare costantemente Zak: «L'app deve diventare la relazione bancaria principale dei clienti», dichiara Kissel.

Anche Matthias Häne guarda con ottimismo al futuro: «Benché abbia debuttato sul mercato solo pochi mesi fa, Zak è già riuscita a dare un'impronta nuova all'immagine della Banca Cler. L'app non solo incarna il nuovo spirito dell'istituto, ma è anche il motore che guida la nostra trasformazione digitale e ci prepara al futuro.» ●



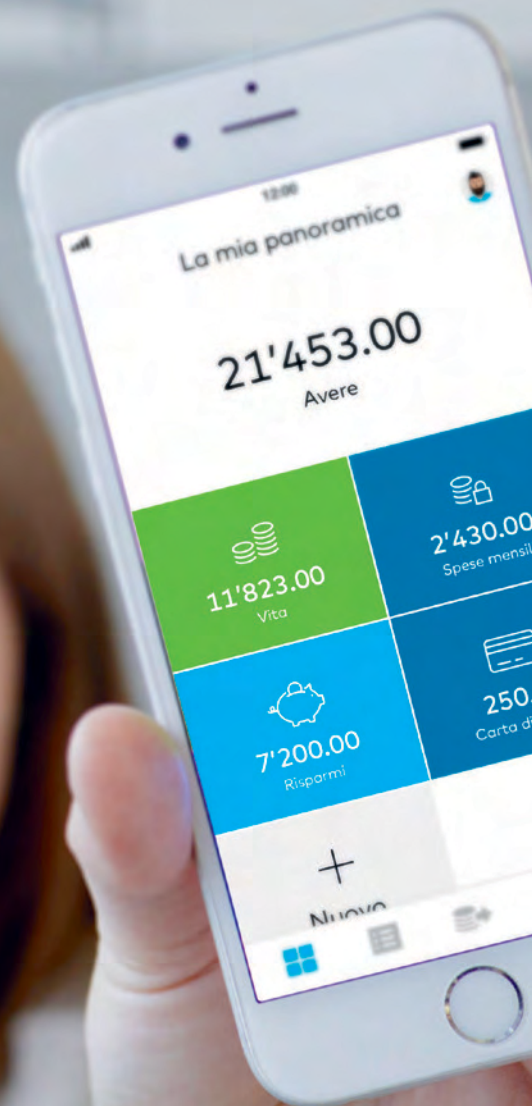
Patrick Kissel (a sinistra)
e Matthias Häne

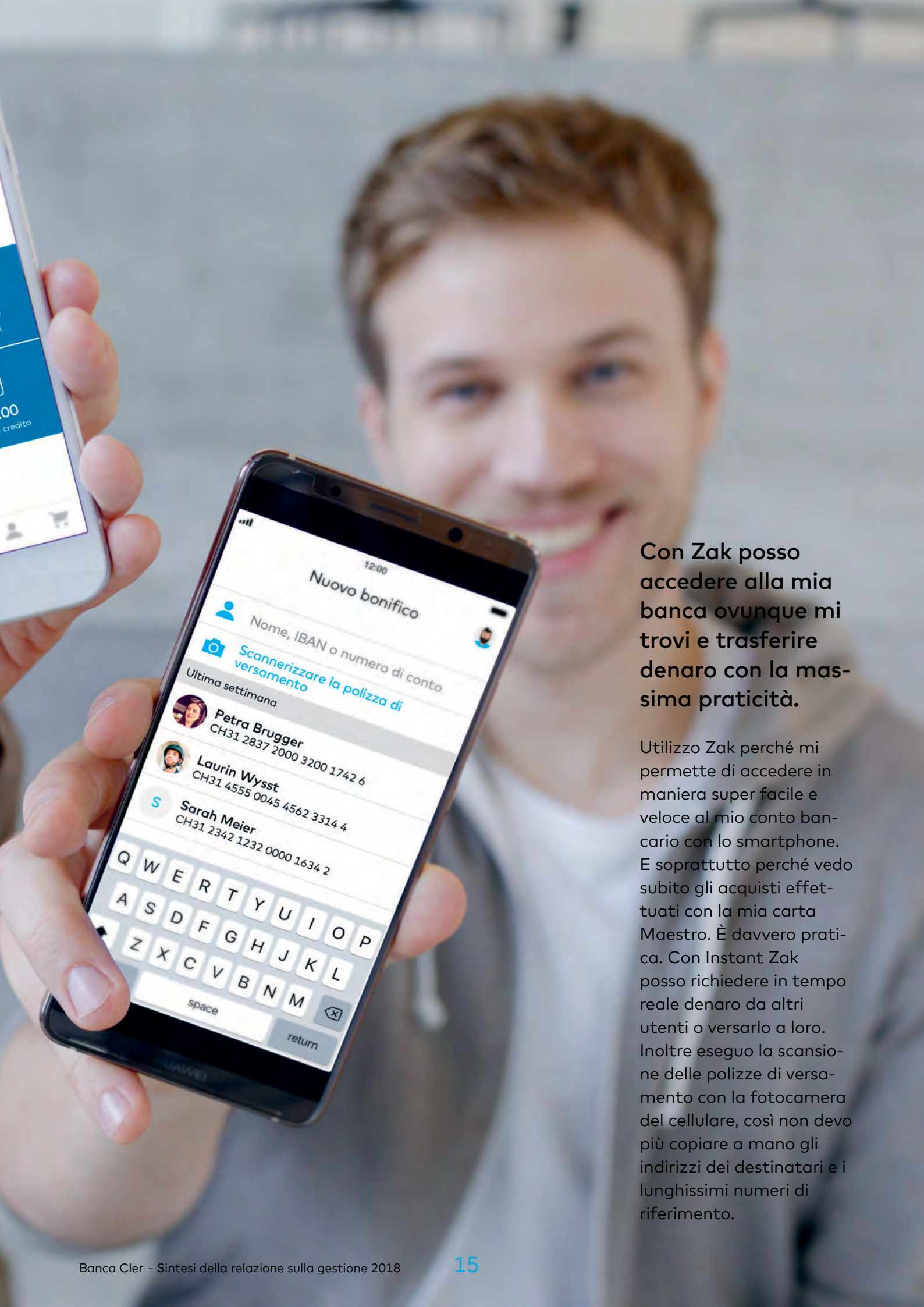
Due utenti Zak (Anne Rickelt, dottoranda all'Università di San Gallo, e Pascal Scherrer, redattore online di Watson) ci spiegano cosa apprezzano in particolare dell'app e perché la vogliono proprio così.

È così che vogliamo Zak!

Il top sono i contenitori di risparmio: mi consentono di fare ordine nelle mie finanze e di tenere sempre sotto controllo i miei obiettivi di risparmio.

Con i contenitori posso risparmiare denaro per diversi scopi, senza dover detenere più conti. In questo modo posso tenere sotto controllo le mie finanze. Zak mi consente di gestire con semplicità il mio budget tra i diversi contenitori e di spostare denaro da un contenitore all'altro con uno swipe. Se voglio mettere da parte un certo importo per accrescere i miei risparmi, Zak esegue automaticamente questa operazione per me, così so sempre quanto posso ancora spendere. Altrimenti con Zak Deal posso convertire gli accrediti sul mio conto in buoni di importo superiore nei migliori negozi online.





Con Zak posso accedere alla mia banca ovunque mi trovi e trasferire denaro con la massima praticità.

Utilizzo Zak perché mi permette di accedere in maniera super facile e veloce al mio conto bancario con lo smartphone. E soprattutto perché vedo subito gli acquisti effettuati con la mia carta Maestro. È davvero pratica. Con Instant Zak posso richiedere in tempo reale denaro da altri utenti o versarlo a loro. Inoltre eseguo la scansione delle polizze di versamento con la fotocamera del cellulare, così non devo più copiare a mano gli indirizzi dei destinatari e i lunghissimi numeri di riferimento.

Un team di progetto della Banca Cler, in collaborazione con la Basler Kantonalbank e altri partner esterni, ha sviluppato la prima banca digitale svizzera nel tempo record di 11 mesi.

«Insieme abbiamo dato vita a Zak.»

Zak è semplice e intuitiva, ma naturalmente va fatta conoscere al pubblico. A tal fine sono state attuate numerose misure, tra cui manifesti, inserzioni, pubblicità online e intriganti video su YouTube con più di 500 000 visualizzazioni. Anche i media si sono interessati a Zak. Dopotutto si tratta della prima banca svizzera sullo smartphone, e questo ha contribuito a renderla nota. L'opera di pubblicizzazione ha coinvolto anche le succursali, dove si sono organizzati eventi e sono state allestite postazioni per testare l'app. Un team apposito ha fatto visita alle varie succursali per illustrarne nel dettaglio il funzionamento ai consulenti. Il grado di notorietà di Zak è stato ulteriormente incrementato grazie al passaparola tra amici, parenti e conoscenti. Perché chi utilizza Zak, poi, la consiglia anche ad altri. Questo è uno dei fattori di successo dell'app, che vanta un tasso di passaparola di oltre il 50%. Un risultato davvero degno di nota.

Zak è una coproduzione del gruppo BKB con un team di esperti esterni. Senza la stretta collaborazione all'interno del gruppo e i processi ben oliati dei partner esterni, non sarebbe stato possibile sviluppare l'app in così poco tempo. La casa madre, la Basler Kantonalbank, mette a disposizione il suo know-how in campo IT e in materia di specifiche dei prodotti, e integra i processi nel panorama IT del gruppo. Zak conta anche sul supporto di specialisti in sicurezza e in altre funzioni di controllo. Grazie alla stretta collaborazione interdisciplinare nel gruppo, le conoscenze bancarie specifiche si fondono con il know-how sui modelli di business digitali. Una perfetta simbiosi tra varie unità, tutte caratterizzate dalla medesima ambizione: rafforzare ulteriormente il posizionamento dell'istituto come precursore in campo digitale tra le banche svizzere.



Jörg Schönhärl
Horváth & Partners

Nell'ambito di Zak abbiamo operato come impresa generale, ossia come «One Stop Shop», e abbiamo dato un grande contributo allo sviluppo del modello di business e delle caratteristiche del prodotto. Inoltre abbiamo ampliato l'ecosistema intorno all'app con offerte di partner esterni.



Stefan Erschwender
LHBS

Il nostro obiettivo con Zak era di mettere al centro il cliente senza accettare compromessi e di sviluppare prodotti e servizi in base alle sue esigenze. I continui sondaggi e test di mercato da noi condotti hanno fornito importanti input all'intero team di progetto.



Christian Berger
Finno Consult

Per Zak avevamo il compito di sviluppare l'esperienza utente e di renderla sperimentabile mediante prototipo. In tale contesto era importante per noi la focalizzazione sull'essenziale. E così deve continuare a essere: Zak viene costantemente perfezionata, ma rimane il più semplice e intuitiva possibile.



Dr. Joachim Degel
BGK

Ci siamo occupati dello sviluppo tecnico e dell'integrazione di Zak nel complesso scenario IT bancario. La creazione di un ecosistema digitale della Banca Cler è resa possibile unicamente da un pregio tecnico, ossia la semplicità e la versatilità del prodotto stesso.

La Basler Kantonalbank acquisisce in toto la Banca Cler

A giugno 2018 la Basler Kantonalbank ha annunciato di voler acquisire al 100% la Banca Cler. Il processo che ha portato all'acquisizione definitiva è durato poco meno di un anno. Di seguito riportiamo le principali domande e risposte al riguardo.

Come si è giunti all'acquisizione?

Già nel 1999 la Basler Kantonalbank aveva acquisito una partecipazione di maggioranza in quella che poi si sarebbe chiamata Banca Coop. Quando, nel 2017, Coop ha venduto alla BKB le proprie quote, l'istituto ha cambiato nome ed è nata la Banca Cler. Nel 2018 la Basler Kantonalbank ha sottoposto un'offerta agli azionisti pubblici restanti e successivamente ha acquisito le quote della Banca Cler.

Qual è la motivazione alla base di questa decisione della Basler Kantonalbank?

Nella strategia definita per il triennio 2018–2021, la Basler Kantonalbank si è posta obiettivi di crescita ambiziosi. I confini cantonali rappresentano tuttavia un ostacolo per l'istituto. Con il marchio nazionale Banca Cler, la Basler Kantonalbank può crescere su tutto il territorio svizzero approfittando della forte presenza in tutte le regioni linguistiche con 31 succursali. La Banca Cler rappresenta quindi per la Basler Kantonalbank un sostegno essenziale per il raggiungimento degli obiettivi strategici.

Quali sono i vantaggi per la Basler Kantonalbank?

L'acquisizione della Banca Cler rafforza la casa madre e consente di sfruttare in vari ambiti sinergie vantaggiose sul fronte dei costi. Grandi investimenti come quelli resi necessari dalla digitalizzazione possono essere affrontati congiuntamente. Entrambe le banche approfittano inoltre di un proficuo trasferimento di conoscenze. Il modello di business equilibrato della Banca Cler contribuisce anche a ridurre i rischi, in particolare nell'ambito delle operazioni ipotecarie grazie alla diversificazione geografica. In questo modo cresce la redditività di entrambe le banche.

Quali sono i vantaggi per la Banca Cler?

Insieme le due banche possono dare ancora maggiore slancio agli investimenti attuali e futuri nella digitalizzazione. L'esempio più calzante è Zak. L'innovativa e intuitiva app è stata sviluppata in soli 11 mesi e rappresenta la prima banca svizzera esclusivamente sullo smartphone. La Banca Cler vuole posizionarsi come banca digitale con una forte presenza fisica sul territorio, e quindi investe anche nel rinnovo delle succursali.

Cosa significa questo per i clienti della Banca Cler?

Anche dopo l'acquisizione, la Banca Cler rimane una banca autonoma, con una propria immagine di mercato. Le succursali rimangono invariate, come anche i conti, le ipoteche e le Soluzioni d'investimento. Per i clienti della Banca Cler non cambia nulla. L'acquisizione apporta però vantaggi in termini di efficienza perché alcune attività di entrambe le banche possono essere accorpate. Ciò fa sì che la Banca Cler possa continuare a offrire i propri servizi a condizioni concorrenziali. A tutto vantaggio dei clienti.

La Soluzione d'investimento è al passo con i tempi



Per una consulenza competente in materia di investimenti non conta il patrimonio, ma la scelta della banca giusta. Lo sanno anche i clienti della Banca Cler: a fine 2018 gli averi impegnati nella Soluzione d'investimento ammontavano a oltre 600 mio. di CHF, di cui quasi un quarto in investimenti sostenibili. La Banca Cler offre una consulenza da pari a pari. Già a partire da un capitale d'investimento di 10 000 CHF è possibile beneficiare dei vantaggi di una gestione patrimoniale attiva. A seconda delle aspettative di rendimento e dei rischi a cui ci si vuole esporre, sono disponibili tre Soluzioni d'investimento tradizionali e tre orientate allo sviluppo sostenibile.

Più succursali uniformate al nuovo design



Il design delle nuove succursali della Banca Cler trasmette un'idea di apertura, freschezza e cordialità. Nel 2018 è stata la volta delle sedi di Sion, Lugano, Locarno e Aarau: in alcuni casi sono state rimodernate, in altri ci siamo trasferiti in un'ubicazione più favorevole. Dalla struttura delle succursali emerge chiaramente l'intento di rendere le operazioni bancarie il più possibile semplici e comode. Il nuovo design degli uffici bancari, che mette al primo posto i clienti, contribuisce a creare un'atmosfera rilassata. I colloqui di consulenza possono svolgersi senza troppe formalità al bancone, oppure nella comoda lounge, al grande tavolo o nella discrezione di una saletta riservata. Sebbene il canale digitale divenga sempre più importante, le succursali continuano a occupare un ruolo di primo piano per soddisfare le più svariate esigenze dei clienti.

Uniti contro il cancro del seno



Lo scorso ottobre la Banca Cler ha lanciato su tutto il territorio svizzero un'appariscente campagna contro il tumore al seno: attraverso eventi organizzati in tutte le regioni e altre misure ha voluto richiamare l'attenzione su questo mese speciale per la prevenzione, incentivare le donazioni e sensibilizzare la popolazione riguardo al legame tra denaro e lotta contro il cancro. La Banca Cler si impegna già da molti anni a sostenere la lotta contro questa patologia. Non solo è la banca di fiducia e partner della Lega svizzera contro il cancro, ma sostiene anche il «Pink Ribbon Charity Walk», un evento che vuole favorire la vicinanza alle donne colpite dalla malattia.

I clienti sono soddisfatti



I clienti della Banca Cler sono molto soddisfatti e lieti di consigliare la loro banca ad altri. A questa conclusione si è giunti con il sondaggio semestrale condotto tra i clienti dell'istituto, anche quelli appena acquisiti. In tale contesto è inoltre emerso che la Banca Cler viene percepita come sicura e affidabile. Dopo il cambio di marchio, l'istituto è riuscito ad accrescere notevolmente il proprio grado di notorietà. La clientela ha valutato come molto positiva anche la possibilità di eseguire le operazioni bancarie in tutta semplicità e comodità 24 ore su 24. La Banca Cler continuerà quindi ad ampliare con coerenza la propria offerta digitale.



SJSO

L'Orchestra Sinfonica Svizzera della Gioventù (SJSO) è un'orchestra molto speciale: riunisce infatti giovani musicisti talentuosi provenienti da tutto il Paese, che intrecciano le loro abilità per dare vita a un ensemble armonico. Dalla primavera del 2018, la Banca Cler sostiene in veste di sponsor principale questa straordinaria orchestra.

Nella SJSO i circa 100 musicisti, di età compresa tra 15 e 25 anni, acquisiscono preziose esperienze e allacciano contatti. Due volte l'anno, in occasione delle tournée, tengono 6-7 concerti in tutta la Svizzera incantando il pubblico con impegnative opere di musica classica di tutte le epoche. La SJSO funge anche da trampolino di lancio per carriere a livello nazionale e internazionale: molti suoi ex membri suonano oggi in rinomate orchestre professionali. Visto il plurilinguismo che la caratterizza, la SJSO contribuisce al contempo a costruire un ponte tra le varie culture.

La Banca Cler considera la promozione dei talenti come una parte importante della propria responsabilità sociale. Sponsorizzando la SJSO, favorisce il perfezionamento musicale di giovani artisti talentuosi e incentiva l'istruzione e la cultura in Svizzera.



Swiss Music Awards

Gli Swiss Music Awards (SMA) rappresentano il più rinomato premio musicale della Svizzera. Dal 2018 la Banca Cler si impegna come sponsor di questo popolare evento promuovendo così giovani talenti della scena musicale elvetica.

Gli SMA vengono conferiti ogni anno ai musicisti nazionali e internazionali di maggior successo, per onorare il lavoro svolto. Al tempo stesso questa cerimonia, tenutasi la prima volta nel 2008, rappresenta la principale vetrina della Svizzera per il genere pop e rock, in quanto offre agli artisti emergenti la straordinaria possibilità di esibirsi di fronte al grande pubblico. Questo appuntamento all'insegna del glamour, che viene fra l'altro trasmesso dalla televisione svizzera in prima serata, mira a far risaltare la varietà del panorama musicale del nostro Paese.

Gli SMA hanno molti punti in comune con il nuovo marchio della Banca Cler e le consentono di avvicinare il pubblico con un approccio emozionale. Con questa sponsorizzazione la Banca Cler sottolinea il proprio legame con la Svizzera e offre un importante contributo alla ricchezza del panorama musicale elvetico.

Un risultato davvero notevole

Il Dr. René Saluz, membro della Direzione generale e responsabile del dipartimento Finanze e rischio della Banca Cler, ci parla del risultato operativo relativo al 2018.

Signor Saluz, può farci una breve sintesi del risultato operativo della Banca Cler per il 2018?

Siamo molto soddisfatti. Con un aumento dei proventi d'esercizio su base operativa e una riduzione dei costi d'esercizio, nel 2018 abbiamo conseguito un risultato pari a 60 mio. di CHF, quindi ben superiore rispetto al 2017 (+24,1%). E se si considera il contesto tutt'altro che semplice, la soddisfazione aumenta.

Quali fattori esterni hanno influito sul risultato?

Come tutte le banche, da diversi anni dobbiamo fare i conti con tassi molto bassi, se non negativi, che ci mettono a dura prova. I margini nelle operazioni su interessi sono decisamente risicati.

Com'è stato l'andamento delle operazioni ipotecarie?

Nel 2018 i crediti ipotecari della Banca Cler sono aumentati di 573,1 mio. di CHF (+3,9%). Ci eravamo prefissi un obiettivo inferiore e siamo andati decisamente oltre. Nelle varie regioni del Paese siamo cresciuti parecchio, seppur con ritmi differenti.

Oggi, quindi, siete più «generosi» nella concessione di ipoteche rispetto al passato?

No, quanto alle nostre severe direttive in materia di concessione di crediti, in vigore da anni, siamo intransigenti. Se un'operazione non rientra nei nostri parametri sui rischi, la evitiamo. Il nostro portafoglio ipotecario, peraltro, è geograficamente ben diversificato. Pertanto, siamo esposti a un rischio moderato nelle regioni interessate da un aumento degli immobili sfitti o in quelle zone in cui diversi esperti mettono in guardia da una bolla immobiliare.

Come vanno i depositi della clientela?

Anche nel 2018 l'entità dei nuovi fondi versati nel nostro istituto è stata ragguardevole. Al 31 dicembre 2018, i depositi della clientela ammontavano a 12,1 mia. di CHF. Oggi i clienti risparmiano meno e preferiscono depositare il denaro su un conto privato piuttosto che su un conto di risparmio, per poterne disporre in ogni momento. Anche la nostra Soluzione d'investimento, accessibile già da 10 000 CHF, risulta apprezzata: attualmente si attesta su un volume pari a oltre 600 mio. di CHF. Nel 2018, abbiamo anche ampliato la gamma dei prodotti previdenziali: anche qui ora proponiamo una Soluzione d'investimento tradizionale e la variante «Sviluppo sostenibile».

Parliamo ora dei singoli proventi. Cosa ci dice delle operazioni su interessi nel dettaglio?

Le operazioni su interessi sono la nostra principale fonte di reddito. Malgrado il contesto ancora negativo, il risultato lordo da operazioni su interessi è aumentato di



«Il nuovo concetto di succursale è stato ben accolto dalla clientela, che ci visita più spesso.»

Dr. René Saluz,
membro della Direzione generale e
responsabile del dipartimento Finanze e rischio

1,9 mio. di CHF, anche grazie alla crescita delle operazioni ipotecarie. Parallelamente siamo riusciti a rifinanziarci attraverso mutui presso centrali d'emissione di obbligazioni fondiarie a condizioni vantaggiose e a ridurre i costi sostenuti per tutelare il bilancio della banca contro i rischi di variazione dei tassi. Così facendo, gli oneri per interessi sono notevolmente diminuiti, permettendoci di compensare il calo dei proventi da interessi e realizzare un risultato positivo.

Ma questa situazione non durerà in eterno...

È vero. Ad un certo punto si raggiunge il limite e non ci si può rifinanziare a condizioni più convenienti. Il fatto che, malgrado le difficoltà, il risultato lordo da operazioni su interessi sia aumentato dell'1,1% rispetto al 2017 è quindi un bel traguardo.

Cosa ci dice delle operazioni in commissione?

Le operazioni in commissione e da prestazioni di servizio evidenziano un risultato solido. I proventi da commissioni sulle attività di negoziazione titoli e d'investimento sono diminuiti di 2,5 mio. rispetto al 2017, passando a 43,8 mio. di CHF. Il conflitto commerciale USA-Cina, la situazione politica europea e la Brexit hanno scombussolato i mercati finanziari. A causa delle turbolenze nelle borse e dei corsi azionari in calo, i clienti hanno effettuato meno transazioni in titoli. Nel contempo, però, gli oneri per commissioni sono diminuiti di 2,0 mio. di CHF (-17,4%), per cui abbiamo compensato in parte la situazione. Nelle altre operazioni da prestazioni di servizio abbiamo conseguito un risultato di poco superiore (+0,7 mio. di CHF), dovuto in primis ai maggiori introiti legati alle carte. Nel complesso, le operazioni in commissione e da prestazioni di servizio superano di 0,3 mio. di CHF il risultato del 2017 (+0,5%).

Qual è stato l'andamento dei costi per il personale della Banca Cler nel 2018?

I costi per il personale, pari a 68,4 mio. di CHF, sono di poco inferiori a quelli del 2017 (69,2 mio. di CHF), questo senza considerare un conferimento una tantum di 10,3 mio. di CHF alla cassa pensioni, volto a rafforzarne la situazione. Il calo è legato al fatto che in alcune unità le posizioni vacanti sono state occupate da specialisti qualificati solo nella seconda metà del 2018.

Cosa ci dice degli altri costi d'esercizio?

Gli altri costi d'esercizio, pari a 106,9 mio. di CHF, sono diminuiti parecchio rispetto all'anno precedente (quasi del 10%). Il calo è dovuto al fatto che nel 2017 avevamo sostenuto spese ingenti per il cambio di nome e il riposizionamento della banca. Anche nel 2018, però, abbiamo continuato a investire nella ristrutturazione delle succursali e nella trasformazione digitale.

A che punto è la ristrutturazione delle succursali?

Nel 2018 abbiamo riaperto le sedi di Sion, Aarau, Lugano e Locarno, appena ristrutturate. Il nuovo concetto di

succursale è stato ben accolto dalla clientela, che ci visita più spesso.

Qual è stato il principale determinante di costo nell'ambito della digitalizzazione?

Vogliamo essere una banca digitale con una forte presenza fisica sul territorio. È una strategia che richiede investimenti. Con Zak abbiamo dato vita alla prima banca svizzera sullo smartphone, affermandoci come precursore nel campo della digitalizzazione. Grazie a Zak, nel 2018 abbiamo acquisito molti nuovi clienti. Naturalmente questo progetto, nella fase iniziale, comporta cospicui investimenti, ma nel medio termine ci ripagherà, ne siamo certi.

Qual è la situazione della Banca Cler sul fronte della capitalizzazione e della sicurezza?

La Banca Cler rimane una banca sicura. Attualmente il coefficiente di capitale complessivo si aggira intorno al 16,3%, quindi ben al di sopra del minimo prescritto dall'ente di regolamentazione. In quanto banca retail classica, la nostra attività è inoltre molto solida e a basso rischio.

Le chiederei, infine, di formulare una breve previsione per il 2019.

Credo che il 2019 sarà un anno alquanto difficile. La politica degli interessi negativi attuata dalla Banca nazionale svizzera ormai già da quattro anni ci induce a pensare che il livello dei tassi rimarrà basso. Il mercato immobiliare è stretto nella morsa della concorrenza, in quanto si tenta di recuperare il margine d'interesse in calo attraverso un incremento dei volumi. Quindi, anche nel settore ipotecario la situazione non sarà semplice.

E dove investirà la Banca Cler nel 2019?

Investiremo nel futuro «fisico» e digitale dell'istituto. Ristruttureremo le succursali di Friburgo e Neuchâtel, adeguandole al nuovo design, e arricchiremo Zak con nuove e interessanti funzioni. Vogliamo che ogni giorno gli utenti si convincano di aver fatto la scelta giusta.

Conto annuale

Bilancio secondo il principio del true and fair view al 31.12.2018

	31.12.2018 in 1000 CHF	31.12.2017 in 1000 CHF	Variazione in cifre assolute	Variazione in %
Attivi				
Liquidità	1 829 470	2 008 283	-178 813	-8,9
Crediti nei confronti di banche	253 928	237 754	16 174	6,8
Crediti nei confronti della clientela	244 963	285 414	-40 451	-14,2
Crediti ipotecari	15 210 794	14 637 652	573 142	3,9
Attività di negoziazione	238	434	-196	-45,2
Valori di sostituzione positivi di strumenti finanziari derivati	374	546	-172	-31,5
Immobilizzazioni finanziarie	151 975	131 128	20 847	15,9
Ratei e risconti	22 962	19 957	3 005	15,1
Partecipazioni	23 180	23 180	-	-
Immobilizzazioni materiali	97 017	106 706	-9 689	-9,1
Altri attivi	65 239	56 014	9 225	16,5
Totale attivi	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Totale dei crediti postergati	-	-	-	-
• di cui con obbligo di conversione e/o rinuncia al credito	-	-	-	-
Passivi				
Impegni nei confronti di banche	653 240	658 019	-4 779	-0,7
Impegni risultanti da depositi della clientela	12 093 265	11 967 448	125 817	1,1
Valori di sostituzione negativi di strumenti finanziari derivati	80	166	-86	-51,8
Obbligazioni di cassa	23 028	37 329	-14 301	-38,3
Mutui presso centrali d'emissione di obbligazioni fondiarie e prestiti	3 803 809	3 520 470	283 339	8,0
Ratei e risconti	69 863	71 971	-2 108	-2,9
Altri passivi	15 513	20 036	-4 523	-22,6
Accantonamenti	11 282	21 533	-10 251	-47,6
Riserve per rischi bancari generali	438 847	428 320	10 527	2,5
Capitale sociale	337 500	337 500	-	-
Riserva da capitale	49 932	49 932	-	-
Riserva da utili	363 981	356 048	7 933	2,2
Utile dell'esercizio	39 800	38 296	1 504	3,9
Totale passivi	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Totale degli impegni postergati	-	-	-	-
• di cui con obbligo di conversione e/o rinuncia al credito	-	-	-	-
Operazioni fuori bilancio				
Impegni eventuali	29 724	26 777	2 947	11,0
Impegni irrevocabili	348 289	375 382	-27 093	-7,2
Impegni di pagamento e di versamento suppletivo	20 625	20 625	-	-

Conto economico secondo il principio del true and fair view 2018

	2018 in 1000 CHF	2017 in 1000 CHF	Variazione in cifre assolute	Variazione in %
Risultato da operazioni su interessi				
Proventi da interessi e sconti	223 404	228 398	-4 994	-2,2
Proventi da interessi e dividendi da immobilizzazioni finanziarie	992	1 485	-493	-33,2
Oneri per interessi	-48 351	-55 725	7 374	-13,2
Risultato lordo da operazioni su interessi	176 045	174 158	1 887	1,1
Variazioni di rettifiche di valore per rischi di perdita e perdite da operazioni su interessi	-390	12 715	-13 105	-
Risultato netto da operazioni su interessi	175 655	186 873	-11 218	-6,0
Risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio				
Proventi da commissioni sulle attività di negoziazione titoli e d'investimento	43 797	46 314	-2 517	-5,4
Proventi da commissioni su operazioni di credito	2 382	2 303	79	3,4
Proventi da commissioni sulle altre prestazioni di servizio	18 395	17 670	725	4,1
Oneri per commissioni	-9 517	-11 524	2 007	-17,4
Risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio	55 057	54 763	294	0,5
Risultato da attività di negoziazione e dall'opzione fair value	10 657	11 488	-831	-7,2
Altri risultati ordinari				
Risultato da alienazioni di immobilizzazioni finanziarie	666	152	514	-
Proventi da partecipazioni	2 360	1 380	980	71,0
• di cui da partecipazioni valutate secondo il metodo dell'equivalenza (equity method)	-	-	-	-
• di cui da altre partecipazioni	2 360	1 380	980	71,0
Risultato da immobili	389	506	-117	-23,1
Altri proventi ordinari	1 632	1 367	265	19,4
Altri oneri ordinari	-100	-162	62	-38,3
Altri risultati ordinari	4 947	3 243	1 704	52,5
Proventi d'esercizio	246 316	256 367	-10 051	-3,9
Costi d'esercizio				
Costi per il personale	-68 376	-79 473	11 097	-14,0
Altri costi d'esercizio	-106 870	-118 496	11 626	-9,8
Costi d'esercizio	-175 246	-197 969	22 723	-11,5
Rettifiche di valore su partecipazioni nonché ammortamenti su immobilizzazioni materiali e valori immateriali	-10 763	-9 032	-1 731	19,2
Variazioni di accantonamenti e altre rettifiche di valore nonché perdite	-306	-1 009	703	-69,7
Risultato d'esercizio	60 001	48 357	11 644	24,1
Ricavi straordinari	2 400	8 534	-6 134	-71,9
Costi straordinari	-	-29	29	-100,0
Variazioni di riserve per rischi bancari generali	-10 527	-5 649	-4 878	86,4
Imposte	-12 074	-12 917	843	-6,5
Utile dell'esercizio	39 800	38 296	1 504	3,9

Attestazione del capitale proprio

	Capitale sociale in 1000 CHF	Riserva da capitale in 1000 CHF	Riserva da utili in 1000 CHF	Riserve per rischi bancari generali in 1000 CHF	Utile dell'esercizio in 1000 CHF	Totale capitale proprio in 1000 CHF
Capitale proprio all'inizio del periodo in rassegna	337 500	49 932	356 048	428 320	38 296	1 210 096
Aumento/Diminuzione di capitale	–	–	–	–	–	–
Acquisizione di proprie quote di capitale	–	–	–	–	–	–
Alienazione di proprie quote di capitale	–	–	–	–	–	–
Utile (Perdita) da alienazione di proprie quote di capitale	–	–	–	–	–	–
Dividendi e altre distribuzioni	–	–	7 933	–	– 38 296	– 30 363
Altre assegnazioni alle/Altri prelievi dalle riserve per rischi bancari generali	–	–	–	10 527	–	10 527
Utile dell'esercizio	–	–	–	–	39 800	39 800
Capitale proprio al termine del periodo in rassegna	337 500	49 932	363 981	438 847	39 800	1 230 060

Bilancio al 31.12.2018 — prima dell'impiego dell'utile

	31.12.2018 in 1000 CHF	31.12.2017 in 1000 CHF	Variazione in cifre assolute	Variazione in %
Attivi				
Liquidità	1 829 470	2 008 283	-178 813	-8,9
Crediti nei confronti di banche	253 928	237 754	16 174	6,8
Crediti nei confronti della clientela	244 963	285 414	-40 451	-14,2
Crediti ipotecari	15 210 794	14 637 652	573 142	3,9
Attività di negoziazione	238	434	-196	-45,2
Valori di sostituzione positivi di strumenti finanziari derivati	374	546	-172	-31,5
Immobilizzazioni finanziarie	151 975	131 128	20 847	15,9
Ratei e risconti	22 962	19 957	3 005	15,1
Partecipazioni	23 180	23 180	-	-
Immobilizzazioni materiali	97 017	106 706	-9 689	-9,1
Altri attivi	65 239	56 014	9 225	16,5
Totale attivi	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Totale dei crediti postergati	-	-	-	-
• di cui con obbligo di conversione e/o rinuncia al credito	-	-	-	-
Passivi				
Impegni nei confronti di banche	653 240	658 019	-4 779	-0,7
Impegni risultanti da depositi della clientela	12 093 265	11 967 448	125 817	1,1
Valori di sostituzione negativi di strumenti finanziari derivati	80	166	-86	-51,8
Obbligazioni di cassa	23 028	37 329	-14 301	-38,3
Mutui presso centrali d'emissione di obbligazioni fondiarie e prestiti	3 803 809	3 520 470	283 339	8,0
Ratei e risconti	69 863	71 971	-2 108	-2,9
Altri passivi	15 513	20 036	-4 523	-22,6
Accantonamenti	11 282	21 533	-10 251	-47,6
Riserve per rischi bancari generali	423 754	413 226	10 528	2,5
Capitale sociale	337 500	337 500	-	-
Riserva legale da capitale	60 549	60 549	-	-
Riserva legale da utili	251 551	250 152	1 399	0,6
Riserve facoltative da utili	115 500	107 000	8 500	7,9
Utile riportato/perdita riportata	1 406	3 373	-1 967	-58,3
Utile dell'esercizio	39 800	38 296	1 504	3,9
Totale passivi	17 900 140	17 507 068	393 072	2,2
Totale degli impegni postergati	-	-	-	-
• di cui con obbligo di conversione e/o rinuncia al credito	-	-	-	-
Operazioni fuori bilancio				
Impegni eventuali	29 724	26 777	2 947	11,0
Impegni irrevocabili	348 289	375 382	-27 093	-7,2
Impegni di pagamento e di versamento suppletivo	20 625	20 625	-	-

Conto economico 2018

	2018 in 1000 CHF	2017 in 1000 CHF	Variazione in cifre assolute	Variazione in %
Risultato da operazioni su interessi				
Proventi da interessi e sconti	223 404	228 398	-4 994	-2,2
Proventi da interessi e dividendi da immobilizzazioni finanziarie	992	1 485	-493	-33,2
Oneri per interessi	-48 351	-55 725	7 374	-13,2
Risultato lordo da operazioni su interessi	176 045	174 158	1 887	1,1
Variazioni di rettifiche di valore per rischi di perdita e perdite da operazioni su interessi	-390	12 715	-13 105	-
Risultato netto da operazioni su interessi	175 655	186 873	-11 218	-6,0
Risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio				
Proventi da commissioni sulle attività di negoziazione titoli e d'investimento	43 797	46 314	-2 517	-5,4
Proventi da commissioni su operazioni di credito	2 382	2 303	79	3,4
Proventi da commissioni sulle altre prestazioni di servizio	18 395	17 670	725	4,1
Oneri per commissioni	-9 517	-11 524	2 007	-17,4
Risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio	55 057	54 763	294	0,5
Risultato da attività di negoziazione e dall'opzione fair value	10 657	11 488	-831	-7,2
Altri risultati ordinari				
Risultato da alienazioni di immobilizzazioni finanziarie	666	152	514	-
Proventi da partecipazioni	2 360	1 380	980	71,0
Risultato da immobili	389	506	-117	-23,1
Altri proventi ordinari	1 632	1 367	265	19,4
Altri oneri ordinari	-100	-162	62	-38,3
Altri risultati ordinari	4 947	3 243	1 704	52,5
Proventi d'esercizio	246 316	256 367	-10 051	-3,9
Costi d'esercizio				
Costi per il personale	-68 376	-79 473	11 097	-14,0
Altri costi d'esercizio	-106 870	-118 496	11 626	-9,8
Costi d'esercizio	-175 246	-197 969	22 723	-11,5
Rettifiche di valore su partecipazioni nonché ammortamenti su immobilizzazioni materiali e valori immateriali	-10 763	-9 032	-1 731	19,2
Variazioni di accantonamenti e altre rettifiche di valore nonché perdite	-306	-1 009	703	-69,7
Risultato d'esercizio	60 001	48 357	11 644	24,1
Ricavi straordinari	2 400	8 534	-6 134	-71,9
Costi straordinari	-	-29	29	-100,0
Variazioni di riserve per rischi bancari generali	-10 527	-5 649	-4 878	86,4
Imposte	-12 074	-12 917	843	-6,5
Utile dell'esercizio	39 800	38 296	1 504	3,9

Impiego dell'utile e dividendo

	2018¹⁾ in 1000 CHF	2017²⁾ in 1000 CHF	Variazione in cifre assolute	Variazione in %
Utile dell'esercizio	39 800	38 296	1 504	3,9
Utile riportato dall'esercizio precedente	1 406	3 373	-1 967	-58,3
Utile di bilancio	41 206	41 669	-463	-1,1
Impiego dell'utile				
• Assegnazione a riserva legale da utili	1 400	1 400	-	-
• Assegnazione a riserve facoltative da utili	8 200	8 500	-300	-3,5
• Distribuzioni dall'utile di bilancio	30 375	30 363	12	0,0
Utile riportato a nuovo	1 231	1 406	-175	-12,4
			2018¹⁾	2017²⁾
Per azione al portatore di 20 CHF nominale				
Dividendo lordo	in CHF		1.80	1.80
• dedotta l'imposta preventiva del 35%	in CHF		0.65	0.65
• Dividendo netto	in CHF		1.15	1.15

¹⁾ Proposta del Consiglio di amministrazione all'Assemblea generale ordinaria 2019.

²⁾ Delibera dell'Assemblea generale del 6.4.2018.

Organi direttivi

Composizione del Consiglio di amministrazione al 31.12.2018



Dr. Andreas Sturm
Presidente

Cittadino svizzero, nato il 30.1.1964;
dr. rer. pol., lic. oec. HSG;
nel CdA dal 28.4.2014;
vicepresidente dal 13.4.2015 al
20.4.2017;
presidente dal 20.4.2017



Prof. Dr. Dr. Christian Wunderlin
Vicepresidente

Cittadino svizzero, nato il 17.2.1968;
prof. dr. rer. oec., dr. of Business
Administration, esperto in finanza
e controlling con diploma federale,
informatico di gestione con diplo-
ma federale, MBA;
nel CdA dal 13.4.2015;
vicepresidente dal 20.4.2017



Barbara A. Heller
Membro

Cittadina svizzera, nata il 21.9.1967;
lic. oec. publ.;
nel CdA dal 20.4.2017



Dr. Ralph Lewin
Membro

Cittadino svizzero, nato il 21.5.1953;
dr. rer. pol.;
nel CdA dal 25.3.2010;
presidente dal 25.3.2010 al
20.4.2017



Christine Keller
Membro

Cittadina svizzera, nata il 6.10.1959;
lic. iur.;
nel CdA dal 18.4.2005



Dr. Sebastian Frehner
Membro

Cittadino svizzero, nato il 2.9.1973;
dr. iur., revisore abilitato ASR;
nel CdA dal 13.4.2015



Andreea Prange
Membro

Cittadina tedesca e rumena, nata il
24.3.1978; economista;
nel CdA dal 6.4.2018

Comitato dei rischi

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

Comitato di verifica

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

Comitato di remunerazione e di nomina

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

Informazioni più detta-
gliate sulla formazione e
la carriera sono riportate
nella relazione sulla
gestione 2018
(in lingua tedesca).
Quest'ultima e la relazio-
ne sulle remunerazioni
sono consultabili al sito
www.cler.ch alla voce
«Banca Cler/Relazioni
con gli investitori».

Organi direttivi

Composizione della Direzione generale al 31.12.2018



Dr. René Saluz

Membro della Direzione generale
e responsabile del dipartimento
Finanze e rischio

Cittadino svizzero, nato l'1.5.1960;
dr. oec. HSG;
nella Direzione generale
dall'1.5.2015



Sandra Lienhart

Presidente della Direzione generale
e responsabile del dipartimento
Presidenza

Cittadina svizzera, nata il 26.5.1966;
Executive Master of Business
Administration ZFH;
nella Direzione generale
dall'1.7.2004



Peter Schnellmann

Membro della Direzione generale
e responsabile del dipartimento
Distribuzione

Cittadino svizzero, nato il 20.11.1973;
Bachelor Business Administration,
European Business School, Zurigo,
responsabile vendite con diploma
federale; nella Direzione generale
dall'1.5.2018

Pubblicazione delle remunerazioni

Rimunerazioni e prestiti ai membri del Consiglio di amministrazione

Tutte le indennità vengono prese in considerazione nell'esercizio al quale appartengono economicamente. Nell'importo totale di tutte le indennità sono inclusi gli indennizzi in contanti, le prestazioni in natura e i contributi del datore di lavoro all'AVS o ad assicurazioni sociali

statali simili. Eventuali futuri pagamenti in relazione alla risoluzione di un mandato vanno presi in considerazione nel periodo in cui viene soppressa la funzione in seno a un organo.

	Onorari ¹⁾ in CHF	Rimunerazioni al posto di azioni Banca Cler ²⁾ in CHF	Prestazioni in natura e altre componenti di remunerazione ³⁾ in CHF	Totale indennità lorda in CHF	Prestazioni sociali e di previdenza in CHF	Totale 2018 in CHF	Totale 2017 in CHF	Garanzie/prestiti/crediti in CHF
Membri attivi del CdA								
Sturm Andreas Presidente	182 821	7 452	4 206	194 478	13 914	208 393	159 205	–
Frehner Sebastian Membro	54 000	2 484	1 549	58 033	4 260	62 292	57 136	–
Heller Barbara Anna ⁴⁾ Membro	91 000	2 484	484	93 968	6 754	100 721	63 656	–
Keller Christine Membro	54 000	2 484	2 048	58 532	4 331	62 863	59 279	–
Lewin Ralph Membro	57 158	2 484	8 316	67 958	4 205	72 162	112 691	–
Prange Andreea Membro dal 6.4.2018	39 723	1 822	–	41 545	2 970	44 515	–	–
Wunderlin Christian ^{5) 6)} Vicepresidente	98 000	4 140	2 948	105 088	420	105 508	76 158	–
Totale remunerazioni 2018 ai membri attivi	576 701	23 350	19 550	619 601	36 853	656 454	528 125	–
Membri dimissionari del CdA								
Goepfert Jan Membro (fino al 6.4.2018)	14 388	662	3 565	18 616	1 585	20 201	66 902	–
Totale remunerazioni 2018 ai membri dimissionari	14 388	662	3 565	18 616	1 585	20 201	66 902	–
Totale remunerazioni 2018 ai membri attivi e dimissionari	591 089	24 012	23 115	638 216	38 438	676 655	–	–
Totale remunerazioni 2017	578 886	23 023	–	601 909	35 307	–	637 216	–

¹⁾ Indennità di base e indennità forfetarie.

²⁾ Controvalore delle azioni al corso di fine giornata il giorno dell'annuncio dell'offerta pubblica di acquisto della BKB di CHF 41.40.

³⁾ Agevolazione conforme alle condizioni per il personale in relazione a prestiti ipotecari e crediti in essere nonché prestazioni con valore monetario derivanti dall'annullamento dei periodi di blocco per le azioni bloccate.

⁴⁾ Nell'onorario è compresa la remunerazione in qualità di membro del comitato ad hoc in relazione all'offerta pubblica di acquisto della BKB pari a 10 000 CHF.

⁵⁾ La remunerazione globale viene rimessa a DiEnigma AG, Zullwil.

⁶⁾ Nell'onorario è compresa la remunerazione in qualità di presidente del comitato ad hoc in relazione all'offerta pubblica di acquisto della BKB pari a 22 000 CHF.

Ai membri del Consiglio di amministrazione non è stata versata alcuna remunerazione supplementare e non è stato concesso alcun prestito o credito non conforme al mercato. Neanche alle persone loro vicine sono stati accordati

prestiti o remunerazioni non conformi al mercato. Non sono state versate remunerazioni neppure agli ex membri del Consiglio di amministrazione.

Rimunerazioni e prestiti ai membri della Direzione generale

Tutte le indennità vengono prese in considerazione nell'esercizio al quale appartengono economicamente. Nell'importo totale di tutte le indennità sono inclusi gli indennizzi in contanti, le prestazioni in natura e i contributi del datore di lavoro a favore degli istituti di previdenza

per il personale e all'AVS o ad assicurazioni sociali statali simili. Eventuali futuri pagamenti in relazione alla risoluzione di un rapporto di lavoro vanno presi in considerazione nel periodo in cui viene soppressa la funzione in seno a un organo.

	Salario fisso ¹⁾	Rimunerazione variabile in funzione del risultato			Prestazioni in natura e altre componenti di remunerazione ⁴⁾	Totale indennità lorda	Prestazioni sociali e di previdenza datore di lavoro ⁵⁾	Totale 2018	Totale 2017	Garanzie/prestiti/crediti ⁶⁾
		In contanti	EP-Cash-Plan ²⁾	Piano di capitale ³⁾						
	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF	in CHF
Persona con il salario più elevato 2018 (Sandra Lienhart, CEO)	454 000	160 967	116 562	55 506	26 597	813 633	122 390	936 022		–
Totale membri attivi della DG 2018 (Sandra Lienhart, René Saluz, Daniel Rüegger a.i. [fino al 30.4.2018], Peter Schnellmann [dall'1.5.2018])	1 058 334	320 756	184 351	99 082	43 683	1 706 205	275 099	1 981 304	–	762 000
Persona con il salario più elevato 2017 (Hanspeter Ackermann, CEO)	454 000	159 405	–	35 595	7 718	756 718	133 521		790 239	
Totale membri attivi della DG 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
Credito più elevato DG 2018 (Daniel Rüegger a.i.)										612 000
Credito più elevato DG 2017 (Daniel Rüegger a.i.)										612 000

¹⁾ Incluse le funzioni di direzione del gruppo e le spese forfetarie.

²⁾ La remunerazione variabile in funzione del risultato «EP-Cash-Plan» è considerata come remunerazione differita (cfr. relazione sulle remunerazioni cifra 5.3).

³⁾ Una parte della remunerazione variabile in funzione del risultato viene corrisposta sotto forma di versamenti da parte del datore di lavoro nel piano di risparmio della Cassa pensioni (20% delle componenti di remunerazione variabili in funzione del risultato «In contanti» e «EP-Cash-Plan»).

⁴⁾ Si tratta essenzialmente delle posizioni «Vettura di servizio» e «Abbonamento generale», in cui la quota destinata all'utilizzo per scopi privati viene calcolata come parte integrante del salario. Nell'importo sono comprese anche le agevolazioni conformi alle condizioni per il personale in relazione a prestiti ipotecari e crediti in essere nonché le prestazioni con valore monetario derivanti dall'annullamento dei periodi di blocco per le azioni bloccate.

⁵⁾ La posizione comprende anche le prestazioni di assicurazioni sociali sulle remunerazioni differite relative a periodi precedenti che sono state definitivamente versate nel periodo in rassegna.

⁶⁾ La posizione comprende anche i crediti concessi dalla Basler Kantonalbank.

Ai membri della Direzione generale non è stata versata alcuna remunerazione supplementare e non è stato concesso alcun prestito o credito non conforme al mercato. Neanche alle persone loro vicine sono stati accordati

prestiti o remunerazioni non conformi al mercato. Non sono state versate remunerazioni neppure agli ex membri della Direzione generale.

Indrizzi

Sede principale

Banca Cler SA
Aeschenplatz 3
4002 Basilea
061 286 21 21

Centro di consulenza

Lu-ve dalle ore 8.00 alle ore 20.00
0800 88 99 66
info@cler.ch

Succursali

5001 Aarau Kasinostrasse 17 062 836 40 80	2301 La Chaux-de-Fonds Avenue Léopold-Robert 30 032 910 93 93	1951 Sion Place du Midi 46 027 328 15 55
4002 Basilea Aeschenplatz 3 061 286 21 21	6600 Locarno Piazza Grande 5 091 759 98 88	4500 Soletta Westbahnhofstrasse 1 032 626 50 50
4053 Basilea Gundeldingen Güterstrasse 190 061 366 58 58	1003 Losanna Rue Saint-Laurent 21 021 310 34 11	3600 Thun Bälliz 59 033 225 36 36
6501 Bellinzona Piazza Nosetto 3 091 820 60 20	6002 Lucerna Morgartenstrasse 5 041 226 46 46	1800 Vevey Rue du Théâtre 8 021 925 93 20
3011 Berna Amthausgasse 20 031 327 75 75	6900 Lugano Via Emilio Bossi 1 091 911 31 11	8400 Winterthur Bahnhofplatz 12 052 269 12 22
2501 Bienne Bahnhofstrasse 33 032 328 81 81	6901 Lugano Cioccaro Piazza Cioccaro 3 091 936 30 70	1400 Yverdon-les-Bains Rue du Casino 4/6 024 424 13 40
5201 Brugg Neumarkt 2 056 461 74 74	2001 Neuchâtel Rue du Temple-Neuf 3 032 722 59 59	6302 Zugo Alpenstrasse 9 041 727 76 30
7000 Coira Masanserstrasse 17 081 258 38 48	4601 Olten Kirchgasse 9 062 205 47 47	8001 Zurigo Uraniastasse 6 044 218 63 11
2800 Delémont Rue de la Maltière 10 032 421 42 00	8645 Rapperswil-Jona Allmeindstrasse 22 055 225 53 10	8050 Zurigo Oerlikon Querstrasse 11 044 317 91 91
1700 Friburgo Rue de Romont 35 026 347 45 60	9001 San Gallo Vadianstrasse 13 071 227 65 65	
1204 Ginevra Place Longemalle 6/8 022 818 44 44	8201 Sciaffusa Vordergasse 54 052 632 32 32	

Maggiori informazioni sulla rendicontazione della Banca Cler



Relazione sulla gestione 2018 (in lingua tedesca) al sito www.cler.ch alla voce «Banca Cler/Relazioni con gli investitori»



Rapporto sullo sviluppo sostenibile 2018 alla pagina www.cler.ch/sviluppo-sostenibile alla voce «Rapporto»

Impressum

Editore

Banca Cler SA
CEO Office/Comunicazione
Sede principale
Aeschenplatz 3
4002 Basilea
www.cler.ch

Concetto

Banca Cler, hilda design matters

Design

hilda design matters

Testo

Banca Cler, inhalte.ch

Fotografia

Marc Wetli

Copertina

I clienti Zak Anne Rickelt
e Pascal Scherrer

Stampa

Neidhart + Schön Group SA

Copyright

© 2019 Banca Cler SA

Viene pubblicata in italiano, francese e tedesco.
Fa fede la versione tedesca.

Banca Cler SA
Sede principale
Aeschenplatz 3
4002 Basilea

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