

Lagebericht

Vision, Strategie und Positionierung

Der vorliegende Lagebericht stellt den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage der Bank Cler am Ende des Geschäftsjahres 2020 dar.

Im Rahmen der Strategie 2018 bis 2021 wurden eine Vision, ein Leistungsversprechen sowie fünf strategische Stossrichtungen definiert, mit welchen die Bank Cler ihre Wachstumsziele erreichen will. Mit einfach verständlichen und bedürfnisorientierten Angeboten will die Bank Cler auf den physischen wie auch digitalen Kanälen ihre bestehenden Kundinnen und Kunden begeistern und neue Zielgruppen gewinnen. Mit einem systematischen Innovationsmanagement sollen neue Geschäftsmodelle identifiziert und zusätzliche Ertragsquellen erschlossen werden. Im Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank wird die Bank Cler die Prozesseffizienz und -harmonisierung weiter vorantreiben.

Die Bank Cler will ihren Marktanteil in der Schweiz in den nächsten Jahren erhöhen. Um die Wachstumsziele zu erreichen, verfolgt die Bank Cler einen dualen Marktbearbeitungsansatz: Einerseits wird das traditionelle Bankgeschäft weiterentwickelt und ausgebaut, andererseits investiert die Bank Cler umfassend in die digitale Transformation ihres Geschäfts.

Derzeit wird die Strategie für die kommende Strategieperiode (2022–2025) gemeinsam im Konzernverbund erarbeitet.

Vision der Bank Cler

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

Die Vision dient als Fixstern, an dem sich die Gesamtbankenstrategie, die Positionierung der Bank im Markt, die strategischen Stossrichtungen sowie auch die Strategieziele und die Umsetzungsmassnahmen ausrichten. Sie zielt darauf ab, dass wir Verantwortung für unser Tun übernehmen, und zeigt, dass wir vorausschauend und innovativ sind. Die Eckpfeiler der Vision verdeutlichen, was die Kunden von der Bank erwarten und auch einfordern dürfen. Welchen Stellenwert die Vision bei der Bank Cler hat, verdeutlicht auch unser Markenclaim «Zeit, über Geld zu reden», der sehr nahe an der Vision ausgerichtet ist.

Fünf strategische Stossrichtungen

Kunden begeistern

Die Kundinnen und Kunden der Bank Cler werden eng begleitet, in allen Lebenssituationen und über alle Kontaktpunkte. Die Kunden werden auf Augenhöhe beraten und mit einer einfachen und verständlichen Sprache angesprochen. Die Bank Cler will eine Erlebniswelt für ihre Kundinnen und Kunden schaffen und mit individuellem Service begeistern. Das erreicht sie mit einfachen, verständlichen Produkt-, Dienstleistungs- und Serviceangeboten, egal über welchen Kanal.

Neue Kundengruppen erschliessen

Die Bank Cler bietet umfassende und verständliche Bankprodukte zu attraktiven Preisen. Zusätzlich baut die Bank soziale Netzwerke auf und nutzt vorhandene Daten intelligent, um die Kundenbasis zu erweitern, Mehrgeschäfte zu gewinnen und den Marktanteil zu steigern.

Mit Zak ist es der Bank Cler gelungen, den Standard für Smartphone-Banken in der Schweiz völlig neu zu definieren. Die Bank Cler gilt damit als digitale Vorreiterin im Bankengeschäft. Zak hat nahezu die Schwelle von 40 000 aktiven Kunden überschritten und wird laufend weiterentwickelt. 90% der Zak-Kunden hatten zuvor keine Bankverbindung mit der Bank Cler.

Effizienz steigern

Im Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank wird die Prozesseffizienz und -harmonisierung weiter vorangetrieben. Einfaches Banking soll für die Kundinnen und Kunden durch schlanke Prozesse und konzernweite Nutzung von Synergien im administrativen Bereich unterstützt werden. Zur Umsetzung der Strategie 2018 bis 2021 investiert der Konzern BKB jährlich einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag. Als eine der zehn grössten Schweizer Bankengruppen wird der Konzern BKB dank dieser Investitionen eine bedeutende Rolle im Bereich der neuen Finanztechnologien einnehmen und den Markt aktiv gestalten.

Innovationskraft stärken – digitale Transformation

Die Bank Cler treibt die digitale Transformation weiter voran. In einem umfassenden Ansatz richten sich dabei die Massnahmen auf die Bedürfnisse der bestehenden Kundschaft, auf die künftigen Generationen, auf die Arbeitswelt 4.0, aber auch auf Führung, Kultur und Werte aus. Mit dem Aufbau eines systematischen Innovationsmanagements verfolgt die Bank Cler das Ziel, zu den innovativsten und agilsten Schweizer Finanzdienstleistern zu gehören. Dabei werden die Kunden frühzeitig und aktiv in den Prozess zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen integriert. Nach diesem Ansatz wurde auch Zak – die Bank auf dem Smartphone – entwickelt.

Nachhaltigkeit fördern

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Aspekt in der Unternehmensstrategie der Bank Cler und prägt die Unternehmenskultur. Die Nachhaltigkeit umfasst die Bereiche Ökologie, Ökonomie und Soziales. Die Bank Cler fördert das unternehmerische Handeln und das Know-how der Mitarbeitenden. Sie stellt die ethische Qualität und die Umweltverträglichkeit ihrer Produkte sowie ein hohes Engagement für die Gesellschaft sicher.

Alles über das Nachhaltigkeitsengagement der Bank Cler finden Sie weiter hinten im Teil [«Nachhaltigkeit»](#), auf unserer [Website](#) oder im [Magazin](#) der Bank Cler.

Leistungsversprechen

Einfaches Banking

Die Bank Cler wird ihr traditionelles Bankgeschäft weiterentwickeln und so qualitatives und quantitatives Wachstum erzielen. In einer immer komplexeren Welt macht die Bank Cler das Bankgeschäft so unkompliziert und angenehm wie möglich. Zak, die Bank auf dem Smartphone, ist ein Beweis dafür, wie einfach Banking sein kann.

Beratung+1

Mit einer Beratung auf Augenhöhe und individuellem Service will die Bank Cler ihre Kundinnen und Kunden begeistern. Als sichtbares Zeichen hierfür investiert die Bank Cler weiter in ihr neues Geschäftsstellenkonzept. Die Kundinnen und Kunden schätzen das frische, moderne Design genauso wie die offene, unkomplizierte Atmosphäre in den neuen Geschäftsstellen. Bis Ende 2021 wird der Grossteil der Geschäftsstellen nach dem neuen Konzept fertiggestellt.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die Art, wie die Bank Cler agiert, wird von Respekt gegenüber den Kundinnen und Kunden, den Mitarbeitenden und der Gesellschaft geprägt. Extern zertifizierte Lohngleichheit, Chancengleichheit sowie moderne Arbeitsmodelle zeichnen die Bank Cler aus. Mit neuen Weiterentwicklungsmassnahmen will die Bank Cler ihre Mitarbeitenden verstärkt auf die Chancen und Herausforderungen vorbereiten, die sich aus den Veränderungen durch die zunehmende Digitalisierung der Arbeitswelt ergeben.

Gesellschaftliches und soziales Engagement sind ein wichtiger Bestandteil der Strategie der Bank Cler: Part-

nerschaften mit der [Krebsliga Schweiz](#) und mit dem [Pink Ribbon Charity Walk](#) sind nur Beispiele. Die Bank Cler engagiert sich auch im musikalischen Bereich: Mit dem Sponsoring der [Swiss Music Awards](#) und des [Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchesters](#) trägt die Bank Cler dazu bei, Talente zu fördern.

Bank Cler richtet Vertriebsorganisation ab 2021 noch stärker auf Kunden aus

Bei der Bank Cler steht weiteres Wachstum an oberster Stelle. 90% der Nutzer von Zak sind Neukunden der Bank. Diese positive Entwicklung, welche über die digitale App stattfindet, soll auch über die Geschäftsstellen erfolgen. Dazu wird die Vertriebsorganisation neu ausgerichtet. Im Rahmen der Vertriebsstrategie werden die Themen Wachstum, Kundenbedürfnisse und gesamtheitliche Beratung neu stärker gewichtet. Die Kunden sollen noch stärker im Fokus stehen und die Prozesse, die Organisation, das Führungsverständnis und die Kultur darauf ausgerichtet werden.

Neues Betreuungskonzept für die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse

Um dem stärkeren Kundenfokus Rechnung zu tragen, werden das Betreuungskonzept und die Kundensegmentierung angepasst. So wird gewährleistet, dass Privatkunden, kommerzielle Kunden, institutionelle Kunden und Wohnbaugenossenschaften ganzheitlich und zielbasiert betreut werden. Die Schaffung von regionalen Private-Banking-Einheiten soll zudem dabei unterstützen, die Bank Cler noch stärker als Anlagebank zu positionieren. Im Rahmen des neuen Betreuungskonzepts wurden auch die Rollenprofile der Mitarbeitenden angepasst und stärker auf die zu betreuenden Zielgruppen ausgerichtet.

Neue Organisationsstruktur mit regionalen Marktgebieten

Die Bank Cler deckt mit [31 Geschäftsstellen](#) – organisiert in drei Regionen – alle Sprachregionen der Schweiz ab. Mit der Schaffung von 15 Marktgebieten soll die regionale Abstimmung noch besser ausgestaltet und den regionalen Anforderungen noch besser entsprochen werden. Durch die Bildung von einheitlichen Strukturen kann der Vertrieb zudem effizienter geführt werden. Damit legt die Bank Cler einen wichtigen Grundstein, um das nachhaltige Wachstum voranzutreiben.

Organigramm

per 31.12.2020



Zusammenarbeit im Konzern BKB

Die Bank Cler bezieht diverse Leistungen aus dem Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank. Insbesondere die Bereiche Finanzen & Risiko, Legal & Compliance und Service Center sowie die Abteilungen Human Resources, Customer Experience, Consulting & Procurement, Asset Management, Customer Operation Center, Produkt- & Kanalmanagement und Handel & Kapitalmarkt der Basler Kantonalbank erbringen Leistungen für die Bank Cler. Das Organigramm der Basler Kantonalbank und des Konzerns BKB findet sich Online.

Marktumfeld

Konjunktur

Im vergangenen Jahr wurde einem schmerzhaft bewusst, wie falsch Prognosen – auch der wirtschaftlichen Entwicklung – liegen können. Die Corona-Pandemie und die zu deren Eindämmung ergriffenen Massnahmen stürzten die globale Konjunktur in eine tiefe Rezession. Während einzelne Länder wie China die negativen Folgen rasch abschütteln konnten, kamen vor allem die Industrienationen in Europa stark unter Druck. Insbesondere im 2. Quartal 2020 brach die Wirtschaft in einzelnen Ländern regelrecht ein. Internationale Lieferketten wurden massiv gestört bzw. kamen fast vollständig zum Erliegen. Staaten und Notenbanken sahen sich in der Folge zu einer bislang beispiellosen expansiven Fiskal- und Geldpolitik veranlasst, welche die Märkte massiv mit Liquidität versorgte, die Leitzinsen auf historische Tiefstände drückte und die Ausgaben – und damit auch die Verschuldung der Staaten – massiv erhöhte. Auch zu Beginn des Jahres 2021 wirkten die Corona-Pandemie und die negativen Auswirkungen der Lockdown-Massnahmen fort. Dennoch sind die Aussichten für die Jahre 2021 und 2022 positiv. Die breitere Verfügbarkeit von Impfstoffen sowie die anhaltend expansive Geld- und Fiskalpolitik werden mit hoher Wahrscheinlichkeit für einen deutlichen Wirtschaftsaufschwung in diesem und im kommenden Jahr sorgen. Ob die Wirtschaftsleistung in Europa aber bereits Ende dieses Jahres das Vorkrisenniveau erreichen wird, ist offen.

Börsenentwicklung

Trotz des Einbruchs der globalen Konjunktur kamen die Aktienanleger mit einem blauen Auge davon. Der kurze – aber sehr heftige – Einbruch an den Aktienmärkten wurde erstaunlich rasch zum Grossteil wieder wettgemacht. Einzelne Märkte wie der NASDAQ 100 erreichten bereits nach kurzer Zeit neue Höchststände und schlossen das Jahr mit deutlich überdurchschnittlichen Kursavancen ab. Die meisten europäischen Aktienmärkte übten sich zumindest in Schadensbegrenzung, der Swiss Market Index (SMI) konnte am Ende des Jahres eine leicht positive Wertentwicklung vorweisen. Die Rahmenbedingungen für das Jahr 2021 stellen sich bei den Aktien positiv dar. Die breite Verfügbarkeit von Impfstoffen, tiefe Zinsen und hohe Staatsausgaben versprechen eine

gute Entwicklung der Konjunktur. Sorgen bereiten dagegen die sehr hohen Bewertungen. Da die Aktienkurse bereits sehr hohe Steigerungen bei den Unternehmensgewinnen einkalkulieren, ist aktuell nur mit einem durchschnittlich guten Aktienjahr zu rechnen. Es gilt zudem, die Zinsentwicklung aufmerksam im Blick zu behalten. Auch wenn sich aktuell keine deutlich höheren Zinsen abzeichnen, könnten diese zukünftig wegen steigender Diskontierungsfaktoren den Barwert erwarteter Cash-Flows senken und Druck auf die Bewertungen ausüben.

Immobilienmarkt

Die kotierten Schweizer Immobilienanlagen zeigten 2020 einen turbulenten Verlauf. Auf einen positiven Jahresstart folgte im Frühjahr der krisenbedingte Einbruch. Letztlich konnten sich die Anlagen zum Jahresende deutlich von ihren Jahrestiefs entfernen. Die einzelnen Segmente entwickelten sich dabei jedoch unterschiedlich. Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete ein Plus von beinahe 11%, die Immobilienaktien (REAL) jedoch einen Rückgang um fast 7%. Die Aktien folgten technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Diese liefen 2020 Corona-bedingt zwar deutlich schlechter als Wohnimmobilien. Über einen längeren Horizont erweisen sich jedoch beide Immobiliensegmente als stabile und attraktive Bestandteile im Portfolio.

Generell zeigt sich der Immobilienmarkt stabil: Anstehende Kapitalmarkttransaktionen wurden scheinbar mühelos absorbiert, die Nachfrage bleibt hoch und die Ausschüttungsrenditen von gut 2,5% werden von vielen Anlegern als attraktiv eingeschätzt. Die Mieteinnahmen im Wohnsegment sind bislang stabil und die niedrigen Zinsen führen zu hohen Bewertungen des Bestands. Die Folge dieser positiven Entwicklung sind jedoch die hohen Aufgelder, die der Investor gegenüber den Nettoinventarwerten bezahlen muss. Auch der Immobilienblasenindex der UBS deutet das hohe Preisniveau als potenziell erhebliches Risiko für den Gesamtmarkt an. Den hohen Preisen zum Trotz halten jedoch viele Anleger Immobilien für deutlich attraktiver als die mit negativen Zinsen belasteten Obligationen.

Bedeutende Ereignisse

Pandemie-Situation gut gemeistert

Die besondere Situation mit Lockdowns und verstärktem Homeoffice während der Corona-Pandemie kam für alle unerwartet. Der Konzern BKB und damit auch die Bank Cler waren optimal vorbereitet auf diese Herausforderung und stellte ihre Arbeitsweise von einem Tag auf den anderen um. Dank flächendeckender Ausstattung mit Laptops und ausgezeichneter IT-Infrastruktur konnten die Mitarbeitenden auch von zu Hause aus ihren Aufgaben nachgehen und ihre Arbeit effizient und effektiv fortsetzen. Für die Mitarbeitenden im Kundenkontakt wurde mit Einführung der Videoberatung auch der persönliche Kontakt zur Kundschaft möglich, ohne dass man sich physisch in der Geschäftsstelle treffen musste.

Bank Cler als Stütze während der Corona-Krise

In diesen wirtschaftlich herausfordernden Zeiten steht die Bank Cler ihren KMU-Kunden zur Seite. Unter dem von der Schweizerischen Eidgenossenschaft lancierten KMU-Programm stellte die Bank Cler rasch und unkompliziert Kredite bereit. Per 31.12.2020 führte die Bank 680 COVID-19-Kredit-Positionen unter den verschiedenen Programmen des Bundes mit einem Limitenvolumen in Höhe von 63,7 Mio. CHF in ihren Büchern.

Aber nicht nur unseren KMU-Kunden stand die Bank Cler bei, sie unterstützte auch die eigenen Sponsoring-Partner im sozialen und kulturellen Bereich. Exemplarisch herauszuheben ist das Social-Distance-Konzert, welches die Bank mit dem Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchester (SJSO) umgesetzt hat. Das SJSO vereint Musikerinnen und Musiker aus allen vier Landesteilen der Schweiz. Die Bank Cler unterstützt das SJSO seit 2018 als Hauptsponsorin. Die Jugendlichen zwischen 15 und 25 Jahren gehen zwei Mal im Jahr gemeinsam auf Tournee. 2020 spielten sie Corona-bedingt zum ersten Mal auf einer virtuellen Bühne, jeder für sich in seinem Wohnzimmer und doch digital vereint im Internet. Das Social-Distance-Konzert war ein voller Erfolg: Mit 1,5 Millionen Views in den sozialen Medien wurden alle Erwartungen weit übertroffen.

Weiter unterstützte die Bank Cler auch das Corona-Hilfsprojekt «hamsterli.ch» der Keen Innovation AG, einer Tochter der Basler Kantonalbank. «Hamsterli.ch» bietet kleinen Betrieben die Möglichkeit, auf einfache Art einen digitalen Absatzkanal zu eröffnen, ganz ohne Zwischenhändler. Die Initiative ist auf grossen Zuspruch gestossen.

Zak mit verbessertem Onboarding und weiteren Optimierungen

Die Anzahl der Nutzer von Zak steigt kontinuierlich an. Ende 2020 zählte die Neobanken-App nahezu 40 000 aktive Kunden. Gemäss einer bei den Nutzern durchge-

fürten Umfrage ist Zak für 37% der Teilnehmer das Hauptkonto; über 65% der Befragten nutzen Zak täglich oder mehrmals pro Woche.

Die App wird fortlaufend optimiert und um neue Funktionalitäten ergänzt. Seit Juli 2020 entfällt bei Zak der Bearbeitungszuschlag von 2% auf Zahlungen in Fremdwährungen. Im November wurde der frühere Prozess mit Videoidentifikation von einer selbstgesteuerten Online-Identifikation abgelöst. Die Eröffnung eines Zak-Kontos bei der Bank Cler ist dadurch ab sofort rund um die Uhr und in etwa sieben Minuten möglich. Zudem wurde Ende 2020 Zak Green Impact lanciert. Bei jeder Kartenzahlung durch Zak-Plus-Kunden leistet die Bank Cler einen Beitrag an das Klimaschutz-Projekt «Waldschutz in Oberallmig» im Kanton Schwyz.

Emission nachrangige Additional-Tier-1-Anleihen

Im Oktober platzierte die Bank Cler eine AT1-Anleihe in der Höhe von 90 Mio. CHF. Durch die AT1-Anleihe wurde die Kapitalbasis der Bank weiter ausgebaut, um das angestrebte Wachstum im Kerngeschäft und im Ausbau der digitalen Geschäftsmodelle voranzutreiben. Mit einer Gesamtkapitalquote von 17,6% gehört die Bank Cler zu den gut kapitalisierten Banken in der Schweiz, was auch von der Ratingagentur Standard & Poor's mit einem Rating A-bestätigt wurde.

Veränderung im Verwaltungsrat

Im November hat Barbara Heller ihren Rücktritt aus dem Verwaltungsrat der Bank Cler bekanntgegeben. Sie wurde per 1.4.2021 in das Aufsichtsgremium einer Kantonalbank gewählt. Barbara Heller wurde 2017 in den Verwaltungsrat der Bank Cler gewählt und war zusätzlich Mitglied des Risikoausschusses und Vorsitzende des Prüfungsausschusses. Sie hat während dieser Jahre die erfolgreiche Neupositionierung der Bank Cler aus strategischer Sicht stark mitgeprägt und ihre Funktionen mit grossem Engagement und viel Leidenschaft wahrgenommen.

Nachhaltigkeit im Kerngeschäft

Das Bekenntnis zu einer nachhaltigen Geschäftspraxis ist Teil der Unternehmensstrategie des Konzerns und hat auch 2020 das Kerngeschäft der Bank Cler geprägt. So trägt die Bank Cler mit ihrer Umwelt- und Klimapolitik aktiv zu einer ökologisch, wirtschaftlich und sozial nachhaltigen Entwicklung bei und ist für ihre Klimaneutralität zertifiziert. Die nachhaltigen Anlagelösungen der Bank Cler erhielten 2020 ein Qualitätslabel von MSCI ESG. Diese Ratingagentur zeichnet Anlagen aus, die besonders sozialverträglich und umweltfreundlich sind, Titel von nachhaltigen Unternehmen enthalten und zudem zukunftsfähig und langfristig orientiert sind. Nachhaltige Anlagelösungen bzw. Vermögensverwaltungs-

mandate sind bereits seit 2019 ein Standardangebot der Bank Cler.

Zudem erhielt die Bank Cler 2020 erneut das Gütezeichen «Certified CO₂ NEUTRAL» von Swiss Climate. Es bestätigt, dass die Bank Cler eine vollständige Treibhausbilanz erstellt, ihre Emissionen weitreichend senkt und die noch verbleibenden mithilfe eines zertifizierten Klimaschutzprojekts kompensiert.

Studien der Bank Cler zur Bedeutung von Geld

Regelmässig verfasst die Bank Cler zum Markenclaim «Zeit, über Geld zu reden» Studien – so auch im Jahr 2020. Aus aktuellem Anlass ging die Bank Cler im Mai in einer repräsentativen Studie der Frage nach, wie sich die Corona-Krise in der Schweiz auf die persönlichen Finanzen und den Umgang mit Geld auswirkt.

Im Juni lancierte die Bank Cler den «Bank Cler Swiss Income Monitor». Dabei wurde zusammen mit dem Wirtschaftsforschungsinstitut BAK Economics die Einkommensverteilung der Schweizer Haushalte analysiert und die Frage beantwortet, wie sich das Haushaltseinkommen der Schweizerinnen und Schweizer entwickelt hat.

Was für einen Stellenwert hat Geld in einer Beziehung? Sollen Besserverdienende mehr an gemeinsame Ausgaben beisteuern? Und warum stellen Kinder bei den Finanzen alles auf den Kopf? Um diese Fragen zu beantworten, hat die Bank Cler, zusammen mit dem Marktforschungsinstitut Marketagent eine Studienumfrage lanciert und die Resultate im Dezember 2020 der Öffentlichkeit präsentiert.

Mit der SARON-Hypothek am Puls des Geldmarktes

Der SARON soll bis 2022 den LIBOR als Referenzzins ablösen und basiert auf dem Tagesgeldsatz SARON (Swiss Average Rate Overnight). Am 1. Juli 2020 führte die Bank Cler die SARON-Hypothek als Nachfolgeprodukt der LIBOR-Hypothek ein. Die SARON-Hypothek bietet Kundinnen und Kunden die Möglichkeit einer flexiblen Finanzierung an. Sie ist für Liegenschaftsbesitzer, die am Puls des Geldmarktes sein möchten.

Weitere Umbauten nach neuem Geschäftsstellenkonzept

Der Standort Genf wurde komplett saniert und im Oktober 2020 neu eröffnet. Zudem wurden die Geschäftsstellen Bellinzona, Bern und Schaffhausen umgebaut und bieten nun ein helles, offenes und modernes Ambiente.

Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle

Die vielfältigen finanziellen Bedürfnisse von Privatkunden und Geschäftskunden bedient die Bank Cler mit einem breiten Spektrum an Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen Sparen, Anlegen, Vorsorgen und Finanzieren. In den letzten Jahren hat die Bank vor allem das Angebot an nachhaltigen Anlageprodukten deutlich ausgebaut.

Privatkunden

Privatkunden werden ganzheitlich und umfassend gemäss ihren individuellen finanziellen Bedürfnissen beraten. 2019 hat die Bank Cler dafür einen neuen, zielorientierten Beratungsansatz lanciert. Anders als die klassische Bankberatung, die stark produktorientiert ist, stellt dieser Ansatz die konkrete Lebenssituation und die finanziellen Ziele des Kunden noch stärker ins Zentrum als früher. Diese sogenannte zielbasierte Beratung wird durch das digitale Beratungstool Compass unterstützt. Es hilft bei der Visualisierung und dokumentiert alle wichtigen Informationen und Entscheide. Weiterhin bietet die Bank Cler ihren Kunden verschiedene Bankpakete mit abgestuften Leistungen an. Kunden können zwischen den Varianten Classic, Comfort und Premium auswählen. Gegenüber den jeweiligen Einzelprodukten profitieren sie von günstigeren Paketpreisen. Im 2020 wurde das Angebot für Kooperationspartner grundlegend erneuert.

Neben den Bankpaketen umfasst das Angebot im Bereich «Zahlen und Sparen» auch Konti, Zahlungsverkehr, Karten, Reisezahlungsmittel, Zak, Mobile Payment, E-Banking und Mobile Banking. In den Geschäftsstellen steht den Kunden eine 24-Stunden-Zone zur Verfügung, um einfache Bargeldtransaktionen zu tätigen.

Im Bereich «Vorsorgen und Planen» bietet die Bank Cler ein umfassendes Spektrum von Beratungsdienstleistungen an, etwa zur Finanzplanung oder zu den Themen Steuern, Vorsorge oder Erbschaften.

Im Bereich «Finanzieren» umfasst das Angebot Hypotheken und Lombardkredite. Die Bank Cler hat im Jahr 2020 neu die SARON-Hypotheken eingeführt, um den LIBOR als Referenzzinssatz zu ersetzen. Dank SARON-Hypotheken können Kunden von einem sinkenden Zinsumfeld profitieren und bei steigenden Zinsen das Hypothekarmodell einfach wechseln.

Im Bereich «Anlegen» bietet die Bank Cler abgestufte Leistungspakete für die Anlageberatung sowie vielfältige Anlageprodukte (Anlagefonds, Fondssparkonto, Direktanlagen, Edelmetalle, Festgeldanlagen) an. Im Anlagebereich wählt die Bank Cler die besten Produkte von Drittanbietern gemäss dem Best-in-Class-Ansatz aus. Retrozessionen werden seit 2014 unaufgefordert an die Kundinnen und Kunden weitergeleitet. Mit einem Ver-

mögensverwaltungsmandat können Kunden vom Expertenwissen des Asset Management profitieren und brauchen sich nicht selber um ihre Anlagen zu kümmern. Die Bank Cler Anlagelösung macht die Vorteile der professionellen Vermögensverwaltung auch Kunden mit kleinerem Vermögen zugänglich. Im 2020 reduzierte die Bank Cler den Anlagebetrag sogar auf einen Franken.

Einen Schwerpunkt bilden weiterhin die nachhaltigen Anlageprodukte. Die Palette wird kontinuierlich erweitert, denn nachhaltiges Anlegen entspricht einem wachsenden Bedürfnis der Kunden: Bereits 75% aller Neuanlagen gehen in nachhaltige Anlagestrategien oder Produkte. 2020 hat eine umfassende ESG-Analyse gezeigt, dass die nachhaltige Anlagelösung der Bank Cler einen deutlich kleineren CO₂-Fussabdruck aufweist als die traditionelle. Deutlich besser abgeschnitten hat sie auch bei den Emissionen. Seit 2019 können Kunden auch ihr Guthaben der Säule 3a und der 2. Säule (Freizügigkeitsguthaben) in die nachhaltige Anlagelösung investieren. Seit 2019 bietet die Bank Cler ihren Kunden in der Vermögensverwaltung standardmässig die nachhaltige Variante an, wobei die Kunden weiterhin auch die Möglichkeit haben ein konventionelles Vermögensverwaltungsmandat zu wählen. Die Bank Cler bietet ihren Kunden auch eine Palette von nachhaltigen Anlagefonds an. Diese werden gemäss den strengen, von der Bank selber definierten Nachhaltigkeitskriterien ausgewählt und regelmässig überprüft. Gemäss den Richtlinien zu kontroversen Umwelt- und Sozialthemen schliesst die Bank Cler derzeit rund 450 börsenkotierte Unternehmen aus ihrem Anlageuniversum aus. Weiter hat die Bank Cler 2020 die Principles for Responsible Investment (PRI) unterzeichnet. Diese von den Vereinten Nationen unterstützte Initiative soll das verantwortungsvolle Investieren zusätzlich fördern.

Die Bank Cler verfolgt einen Omnichannel-Ansatz und bietet ihre Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen an. So stehen die physischen Geschäftsstellen den Kunden für die Abwicklung ihrer Bankgeschäfte zur Verfügung. Der Umbau der Geschäftsstellen gemäss dem neuen Filialkonzept wird voraussichtlich im Verlauf von 2021 abgeschlossen. Einen Schwerpunkt bildet im Rahmen der digitalen Transformation der Bank auch der digitale Kanal. Die Bank Cler bietet ihren Privatkunden E-Banking, Mobile Banking sowie Mobile Payment an. 2020 hat die Bank Cler ihr Kundenportal mit einem Finanzassistenten erweitert. Er erstellt Finanzanalysen und hilft bei der Budgetplanung. Das Angebot umfasst aber auch die Smartphone-Bank Zak. Zak wird fortlaufend optimiert und um neue Funktionalitäten ergänzt. Seit Juli 2020 entfällt bei Zak der Bearbeitungszuschlag von 2% auf Zahlungen in Fremdwährungen. Im November wurde der frühere Prozess mit Videoidentifikation von einer selbstgesteuerten Online-Identifikation

abgelöst. Über das digitale Kundenportal können Kunden unter anderem einen Termin vereinbaren oder Dokumente auf einem sicheren Kanal mit der Bank austauschen.

Einen Schwerpunkt bildete 2020 auch die Videoberatung. Um die Kunden eng durch die Corona-Krise zu begleiten, hat die Bank Cler als Alternative zur physischen Beratung in den Geschäftsstellen auch Videoberatungen durchgeführt.

Geschäftskunden

Mit massgeschneiderten Lösungen deckt die Bank Cler die oft komplexen Finanzierungs-, Anlage- und Handelsbedürfnisse der Kunden ab. Das Angebot im Bereich «Zahlen und Sparen» umfasst abgestufte Business-Pakete für KMU-Kunden (Business Classic, Business Comfort, Business Premium). Produkte wie Konti, Zahlungsverkehr, Karten und E-Banking werden auch einzeln angeboten.

Im Bereich «Anlegen und Trading» umfasst das Angebot Anlagelösungen, Anlagen für institutionelle Anleger, nachhaltige Anlagen sowie Marktberichte.

Ein umfassendes Angebot bietet die Bank Cler ihren kommerziellen Kunden auch im Bereich «Finanzieren». Es umfasst Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierungen, Immobilienfinanzierungen, Kautionen und Akkreditive. Eine Spezialität ist der gesamtheitliche Betreuungsansatz, bei dem ein Unternehmer sowohl in Bezug auf seine Firma als auch privat vom gleichen Berater der Bank Cler betreut wird.

KMU werden persönlich und umfassend zu Themen wie Finanzierungsplanung bei Investitionsvorhaben, besondere Finanzierungslösungen für Wachstumsvorhaben oder zur Nachfolgeregelung beraten. Seit jeher gehört die Finanzierung von genossenschaftlichem Wohnungsbau zum Kerngeschäft der Bank Cler.

Kundenzufriedenheit – Customer Experience

Zufriedene Kundinnen und Kunden sind die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg jedes Unternehmens. Die Kundenorientierung ist bei der Bank Cler zentral: «Kunden begeistern» ist eine von fünf Stossrichtungen der Konzernstrategie 2018 bis 2021. Die Bank Cler nutzt ein systematisches Customer Experience Management (CEM), um Kundenbedürfnisse zu erkennen, das Kundenerlebnis zu verbessern und die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern.

Bereits Ende 2018 wurde bei der Bank Cler der Net Promoter Score (NPS) als neuer Key Performance Indicator (KPI) eingeführt. Diese Messgrösse zeigt, wie wahrscheinlich es ist, dass jemand die Bank weiterempfehlen würde. 2019 wurde die Abteilung «Customer Experience Management» aufgebaut, die das CEM konzernweit verantwortet und weiterentwickelt. Das Ziel ist, die ganze Organisation auf eine kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit auszurichten und konzernweit eine kundenorientierte Kultur zu etablieren. Während 2019 die dafür nötigen Analyse- und Steuerungsinstrumente entwickelt wurden, erfolgt 2020 darauf aufbauend die Verankerung in der Organisation.

Feedback-Management auf Kurs: Ticketerfassung um 100% gesteigert

Nur wer die Befindlichkeiten und Bedürfnisse der Kunden genau kennt, kann die Kundenzufriedenheit nachhaltig erhöhen. Doch dafür muss zunächst eine solide Datengrundlage geschaffen werden. Einen Schwerpunkt des CEM bildet deshalb das strukturierte Sammeln und Auswerten von verschiedenen Kundenfeedbacks – vom mündlichen Lob am Schalter bis zur schriftlichen Kritik per Brief. Seit 2019 verfügt die Bank Cler über ein Feedback-Managementsystem, das die Entgegennahme jeglicher Kundenrückmeldungen sowie deren strukturierte und zeitnahe Bearbeitung gestützt auf Tickets erlaubt. 2020 konnten bereits doppelt so viele Tickets erfasst und bearbeitet werden wie im Vorjahr.

Aufbau eines umfassenden NPS-Cockpits und Reportings

Systematisches CEM muss dort ansetzen, wo sich eine rasche Verbesserung und eine maximale Wirkung erzielen lassen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist deshalb die systematische Steuerung. Dafür wurde im Jahr 2020 ein

NPS-Cockpit und -Reporting aufgebaut. Eine grafische Oberfläche liefert verdichtete Informationen über den NPS auf der Stufe der Gesamtbank, der Abteilungen, der Teams sowie der einzelnen Mitarbeitenden. Das Cockpit zeigt den Führungskräften auf, was sie vor Ort im Kontakt mit den Kundinnen und Kunden sofort verbessern können – etwa durch gezieltes Coaching von Beratern. Schliesslich ermöglicht das Cockpit auch Rückschlüsse darüber, was strukturell verbessert werden sollte – beispielsweise durch die Beschleunigung von Prozessen oder die Entwicklung von neuen, kundenfreundlicheren Produkten.

Verbesserungen mittels Customer Journey Mapping

Eine zentrale Methode des CEM ist das Customer Journey Mapping. Es erlaubt die sorgfältige Analyse des Kundenerlebnisses über sämtliche Berührungspunkte. Dafür wird etwa die Nutzung einer bestimmten Dienstleistung in funktionsübergreifenden Workshops konsequent aus dem Blickwinkel der Kunden betrachtet und bewertet. 2020 hat die Bank Cler diverse Customer Journey Workshops zu Themen wie Jugendprogramm, E-Banking Login, Digital Assets, Black-Friday-Aktion «Vorsorge» sowie Erbschaftsfall durchgeführt. Dabei konnten wichtige Erkenntnisse gewonnen, Lösungsideen entwickelt sowie konkrete Arbeitspakete und Verbesserungsmethoden abgeleitet und umgesetzt werden. Für 2021 befinden sich bereits weitere Customer Journey Workshops in der Planung.

Kundenzirkel liefern künftig unmittelbare Feedbacks

Niemand weiss besser über Kundenbedürfnisse und Kundenerlebnisse Bescheid als die Kundinnen und Kunden. Ein wichtiges CEM-Instrument sind deshalb auch sogenannte Kundenzirkel. Das sind Gruppen von Kunden, die regelmässig in Workshops, Usability Testings oder Einzelinterviews befragt werden. Ab November 2020 wurden Kundenzirkel mit jeweils 25 Teilnehmenden aufgebaut und bereits vier Befragungen zu verschiedenen Themen durchgeführt – unter anderem zur Nachhaltigkeit. Die Kundenzirkel ermöglichen es, unmittelbare Kundenfeedbacks zu erhalten. Damit können Produkte, Dienstleistungen und Prozesse validiert und kontinuierlich verbessert werden. Für 2021 sind weitere Befragungen geplant.

Mitarbeitende

Um ihre Kunden zu begeistern, ist die Bank Cler auf qualifizierte und motivierte Mitarbeitende angewiesen. Als attraktive Arbeitgeberin mit einer fortschrittlichen Personalpolitik bietet sie unter anderem flexible Arbeitsmodelle und faire Löhne an. Ebenso wichtig sind aber auch Führungskräfte, welche die Unternehmenswerte vorleben, ihre Teams optimal unterstützen und den Mitarbeitenden Hand bieten für ihre berufliche Entwicklung.

Diese Ziele erreicht die Bank Cler mit der Umsetzung der strategischen HR-Roadmap 2018–2021 gemeinsam mit der Basler Kantonalbank. Die Schwerpunkte liegen bei der Entwicklung und Etablierung der Führungsleitsätze, der Förderung der Entwicklung der Mitarbeitenden sowie dem Aufbau des Talent Development, der Verbesserung der Gender-Diversität und der Schärfung der Arbeitgebermarke.

Strukturierter Entwicklungsdialog eingeführt

Einen Schwerpunkt bildete 2020 die Einführung eines strukturierten Entwicklungsdialogs. Dabei besprechen die Führungskräfte mit jedem Mitarbeitenden regelmässig die aktuelle Jobsituation sowie die gegenseitigen Vorstellungen für die weitere Entwicklung. In die Betrachtung fliessen neben den besonderen Fähigkeiten und möglichen Entwicklungsbereichen auch individuelle beruflichen Ziele ein. Auf der Basis eines transparenten Austauschs zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden werden so die Eckpunkte für die weitere Entwicklung definiert. Daraus werden konkrete Massnahmen im Job abgeleitet sowie Schulungen oder Weiterbildungen aufgegleist. Um den Fortschritt überprüfen zu können, wird der Entwicklungsdialog dokumentiert. 2020 wurden die Rahmenbedingungen für den Entwicklungsdialog definiert, die Führungskräfte geschult und der Dialog in der Organisation eingeführt. In einem Pilotbereich erfolgte die Diskussion von Talenten entlang von Entwicklungskriterien, deren Erkenntnisse in die flächendeckende Umsetzung im Jahr 2021 einfliessen.

Ein Drittel der Führungspositionen mit Frauen besetzen

Bei der Bank Cler sind Frauen in den oberen Gremien überdurchschnittlich gut vertreten. Als CEO steht eine Frau an der Spitze der Bank und im Verwaltungsrat sind vier von sieben Mitgliedern Frauen. In den Führungsebenen darunter besteht jedoch Nachholbedarf. Deshalb sollen in den nächsten drei Jahren mindestens ein Drittel aller neu zu besetzenden Führungspositionen mit Frauen besetzt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden auf verschiedenen Ebenen Massnahmen definiert. Angepasst wurde etwa die Arbeitgebermarke und damit der Auftritt der Bank Cler als Arbeitgeberin. So wurden die Stelleninserate komplett überarbeitet, damit sich Frauen künftig noch stärker angesprochen fühlen. In den Inseraten und auf der Website sollen zudem Themen wie

Kultur und Werte besser vermittelt werden. In Auswahlgremien für neu einzustellende Mitarbeitende muss immer auch eine Frau vertreten sein. Auch in den Kernprozessen Entwicklung, Beförderung und Ernennung wurden spezifische Massnahmen ergriffen, um die Gender-Diversität zu fördern.

Ein wichtiger Aspekt der Chancengleichheit ist eine faire Vergütung. Ende 2020 wurde die Lohngleichheit von Frauen und Männern bei der Bank Cler erneut mit der Logib-Analyse durch eine externe Unternehmung bestätigt und die Bank mit dem Zertifikat Fair-ON Pay+ ausgezeichnet.

Das 2019 als Pilotprojekt lancierte Mentoring-Programm konnte 2020 erfolgreich abgeschlossen und in den Regelbetrieb überführt werden. Rund die Hälfte der Teilnehmenden sind Frauen. Netzwerkanlässe, beispielsweise zum Thema «Mut», sollen ebenfalls dazu beitragen, die Gender-Diversität im Konzern zu verbessern.

Trainings zu Führungsleitsätzen und Werten online durchgeführt

Mit der 2019 lancierten Initiative «Stronger2gether» soll die Zusammenarbeit im Konzern gefördert und verstärkt werden. Ein wichtiges Instrument dafür sind die Werte und Führungsleitsätze, die von den Geschäftsleitungen beider Banken gemeinsam entwickelt wurden. 2020 stand im Zeichen der Verankerung dieser Werte in der Organisation. In Trainings reflektierten die Führungskräfte ihre Rolle und überlegten sich, wie sie die Werte und Führungsleitsätze im Alltag vorleben möchten. Gleichzeitig wurde daran gearbeitet, die Werte auch in wiederkehrenden HR-Prozessen wie der Rekrutierung und der Entwicklung sowie im Rahmen des Beförderungsprozesses besser abzubilden.

Pandemie befeuerte das mobile Arbeiten und neue Arbeitsmodelle

2019 hat der Konzern BKB die organisatorischen und technischen Voraussetzungen für das mobile Arbeiten geschaffen. So wurden etwa alle Mitarbeitenden mit Laptops ausgerüstet. Im von der Corona-Pandemie geprägten Frühling 2020 konnten deshalb rund 700 Mitarbeitende von einem Tag auf den anderen ins Homeoffice wechseln. Die spezielle Situation wurde 2020 auch genutzt, um bereits gestartete Projekte im Bereich «neue Arbeitsformen» voranzutreiben. Im Fokus stand etwa ein Pilotprojekt für neue Zusammenarbeitsflächen im Südpark. Dabei wird untersucht, wie Räume für flexible Formen der Zusammenarbeit geschaffen werden können. Anstatt an fixen Plätzen sollen die Mitarbeitenden künftig flexibel in zur jeweiligen Arbeitssituation passenden Teams zusammenarbeiten können. Langfristig wird im Konzern BKB ein ausgewogener Mix aus Ho-

meoffice und Präsenzarbeit angestrebt, wobei der Fokus im Büro noch stärker auf flexiblen Formen der Zusammenarbeit und einer besseren Nutzung der Flächen liegen soll.

Der Konzern BKB fördert auch weiterhin Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte sind essenziell für die Zukunft der Bank Cler. Auch im Corona-Jahr 2020 hat die Bank in die Ausbildung investiert. Im Sommer 2020 waren 35 Lernende und Praktikanten und 3 Trainees bei der Bank Cler angestellt. Zudem wurde das bestehende Trainee-Programm weiterentwickelt. Es soll in Zukunft noch stärker auf die effektiven Bedürfnisse der Bank

aber auch der Trainees abgestimmt werden und so sicherstellen, dass qualifizierten Trainees ein Entwicklungspfad angeboten werden kann. Neu bieten beide Konzernbanken im Rahmen ihres Ausbildungsprogrammes einen Einsatz in der Lernenden-Factory im Customer Operations Center an. Im zweiten Lehrjahr arbeitet eine Gruppe von rund acht bis zwölf Lernenden zusammen als «Junior-Team» inmitten der übrigen rund 100 Mitarbeitenden. Die Lernenden erhalten so die Möglichkeit, täglich im Betrieb mitzuarbeiten, Verantwortung für das Team zu übernehmen, ihre Ausbildung selbstständig zu planen sowie ihre Methodenkompetenz weiter zu entwickeln.

Wertorientierte Banksteuerung

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswertes orientiert sich die Bank Cler konsequent am Prinzip der wertorientierten Banksteuerung. Mit dem Economic Profit steuert die Bank Cler integriert nach den Dimensionen Wachstum, Kosten und Kapital und verfolgt damit mehrere Ziele. Erstens die Förderung des unternehmerischen Handelns aller Mitarbeitenden durch den Einbezug von Risiken für alle strategischen und operativen Entscheidungen, zweitens die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch Fokussierung des Handelns auf werthaltige und wertsteigernde Geschäftsaktivitäten und drittens die differenzierte Leistungsbeurteilung sowie die Verknüpfung von Leistung und Vergütung.

Allgemeine Grundsätze

Die wertorientierte Banksteuerung mittels Economic Profit als Steuerungsgrösse berücksichtigt neben den Kosten und Erlösen immer auch das Risiko und wirkt sich daher über alle Hierarchiestufen hinweg auf das Denken, Planen und Handeln in der Bank aus. Statt der Erzielung von kurzfristigem Volumenwachstum und einmaligen Erträgen steht die dauerhafte Steigerung des Unternehmenswerts im Vordergrund. Ein nachhaltiger Unternehmenswert für die Kundinnen und Kunden, für die Mitarbeitenden, für die Aktionärin sowie für die Gesellschaft entsteht erst dann, wenn die Erträge sämtliche Aufwendungen und Risikokosten übersteigen.

Dimension Wachstum

Die Dimension Wachstum beinhaltet die Einnahmen aus dem Zinsengeschäft, dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft. Dabei stellt das Zinsdifferenzgeschäft mit einem Anteil von mehr als zwei Dritteln am Geschäftsertrag erwartungsgemäss den Hauptertragspfeiler der Bank Cler dar. Gleichzeitig erfolgt beim Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft ein kontinuierlicher Ausbau als zweites Standbein für die Bank, während sich der Handel ausschliesslich auf Transaktionen in Devisen, Sorten und Edelmetallen mit Kundinnen und Kunden konzentriert.

Dimension Kosten

In der wertorientierten Steuerung setzt sich die Dimension Kosten aus den drei Bestandteilen Personalaufwand, Sachaufwand sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten zusammen. Ein wichtiges Ziel der Bank Cler ist dabei, diese Dimension so effizient wie möglich zu gestalten.

Dimension Kapital

Die Risikokosten setzen sich aus zwei Komponenten zusammen, dem Expected Loss und den Kapitalkosten.

Der Expected Loss misst die hypothetischen Verluste auf einer Position oder einem Portfolio, die innerhalb eines gegebenen Zeitraums zu erwarten sind. Er wird berechnet, indem die potenziellen Verluste mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet werden. Das Mass ist somit prospektiv, jedoch wenig risikosensitiv, da im Normalfall die Eintrittswahrscheinlichkeit mit zunehmender potenzieller Verlusthöhe deutlich abnimmt. Dadurch werden insbesondere Extremrisiken, die nur mit sehr geringer Wahrscheinlichkeit eintreten, nicht angemessen berücksichtigt. Die Kapitalkosten ergeben sich aus dem Produkt des ökonomischen Kapitals und dem Kapitalkostensatz. Das ökonomische Kapital (auch Unexpected Loss) wiederum entspricht demjenigen Kapital, welches gehalten wird, um auch extreme Verlustereignisse bis zu einem gewählten Sicherheitsniveau abzudecken. Es ist unterteilt in verschiedene Risikoarten: Kreditrisiko, Marktrisiko, operationelles Risiko, Liquiditätsrisiko sowie sonstige Risiken. Im [Anhang zur Jahresrechnung](#) wird in den Erläuterungen zum Risikomanagement detailliert auf die einzelnen Risikoarten eingegangen. Für die Bestimmung des ökonomischen Kapitals kommen in der Bank Cler komplexere prospektive Risikomasse zum Einsatz, wie der Value at Risk und der Expected Shortfall. Beide Masse quantifizieren das Risiko für einen vorgegebenen Zeitraum in der Zukunft mithilfe statistischer Methoden. Der Kapitalkostensatz stellt die von den Investoren geforderte Rendite dar und entspricht einer dem Risiko angemessenen Mindestverzinsung des durchschnittlich eingesetzten ökonomischen Kapitals.

Liquidität

Im Zuge der Finanzkrise wurden in der Finanzbranche Mängel in der Liquiditätshaltung von Banken identifiziert. Auf die neuen regulatorischen Anforderungen an die Liquidität reagierte die Bank Cler mit gezielten Steuerungsinstrumenten. Neben den regulatorisch geforderten Liquiditätskennzahlen wie Net Stable Funding Ratio (NSFR), Liquidity Coverage Ratio (LCR) und den Liquidity Monitoring Tools (LMT) berechnet die Bank Cler zusätzliche Sicherheitspuffer und Stressszenarien, um die benötigten Anforderungen jederzeit erfüllen zu können. Mit dem Liquidity Transfer Pricing werden die Liquiditätskosten gemessen und gesteuert.

Investitionspolitik

Investitionen unterliegen strengen Kosten-Nutzen-Kriterien. Investitionsprojekte werden mit einem Business Case nach der Logik des Economic Profit gerechnet und führen so zu langfristig nachhaltigen Investitionen, welche den Wirtschaftlichkeitszielen und der strategischen Ausrichtung der Bank Cler Rechnung tragen.

Geschäftsentwicklung

Kennzahlen

Die Bank Cler erzielte im Geschäftsjahr 2020, das von der Corona-Pandemie, aber auch von einer engen und zukunftsgerichteten Zusammenarbeit im Konzern BKB geprägt war, mit 68,9 Mio. CHF einen Geschäftserfolg, der 14,7 Mio. CHF bzw. 27,1% über dem Vorjahr liegt. Dies ermöglichte der Bank eine weitere Stärkung der Kapitalbasis durch die zusätzliche Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 15,9 Mio. CHF. Im Ergebnis liegt der Jahresgewinn, mit 40,1 Mio. CHF leicht über dem Vorjahr. Aus dem Bilanzgewinn von 41,4 Mio. CHF sollen 30,4 Mio. CHF mittels Dividende ausgerichtet und weitere 9,8 Mio. CHF den Reserven zugewiesen werden.

Der Geschäftsertrag ist geprägt von einem sehr guten Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft, der mit 179,0 Mio. CHF die Werte der Vorjahre deutlich übertrifft. Die Corona-Pandemie hinterliess jedoch auch im Ergebnis der Bank Cler ihre Spuren. So verzeichnete die Bank mit 51,9 Mio. CHF einen Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, der 3,5 Mio. CHF bzw. 6,3% unter dem Wert des Vorjahres liegt. Zurückhaltende Kundenaktivitäten und Unsicherheiten, gepaart mit Turbulenzen und Preiskorrekturen an den Aktienmärkten, führten zu tieferen Erträgen aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft. Zudem sanken die Erträge im Schalter- und Bancomaten-Geschäft als Folge des geringeren Bargeldbedarfs und der tieferen Besuchsfrequenzen in den Geschäftsstellen und an den Bancomaten. Diese Mindererträge konnten auch nicht durch die Ausdehnung des Anlagevolumens in den von den Kunden sehr beliebten traditionellen und nachhaltigen Anlagelösungen kompensiert werden. So übertraf das Depot- und Vorsorgevolumen in den Anlagelösungen per 31.12.2020 mit 1 060,9 Mio. CHF die Schwelle von 1 Mrd. CHF deutlich. Dies entspricht einer Zunahme von 184,8 Mio. CHF bzw. 21,1% im Geschäftsjahr 2020.

Die strategischen Initiativen, welche die Basis für die Wachstumsstrategie der Bank bilden, entfalten weiterhin ihre Wirkung. Mit der Smartphone-Bank Zak gelingt es, neue Kunden über den digitalen Kanal zu gewinnen und zu begeistern. Parallel dazu setzt die Bank ihre duale Strategie mit der Modernisierung weiterer Geschäftsstellen um. Dies ermöglichte der Bank, ihre Kundenbasis im Geschäftsjahr 2020 auf 250 891 Kunden (+1,3%) auszubauen.

Die einfacheren Strukturen, die Nutzung von Skaleneffekten und eine fokussierte und kostenbewusste Betriebs- und Investitionsstrategie im Konzern beginnen, sich auszuzahlen. So wurde der Geschäftsaufwand um 3,5 Mio. CHF bzw. 2,0% auf 168,8 Mio. CHF reduziert. Da der Bruttoertrag im gleichen Zeitraum um 1,8% auf

245,2 Mio. CHF stieg, resultierte eine Cost-Income-Ratio von 68,8% (31.12.2019: 71,5%).

Mit einer Gesamtkapitalquote von 17,6% (31.12.2019: 16,1%) bei einem regulatorischen Erfordernis von 12,0% und einer durchschnittlichen Liquidität Coverage Ratio (LCR) von 183,0% im vierten Quartal 2020 ist die Bank Cler eine sichere und gut kapitalisierte Bank. Die Bank ist gut gewappnet, um den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen, die von der weiteren Entwicklung der Corona-Pandemie und der beschleunigten Digitalisierung geprägt sein werden, zu begegnen. Dies wurde jüngst auch von der Rating Agentur Standard & Poors mit der Zuweisung eines Ratings A- bestätigt.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der Bank Cler wurde per 31.12.2020 auf 19,9 Mrd. CHF gesteigert, was einem Zuwachs von 5,8% entspricht (31.12.2019: 18,8 Mrd. CHF). Das Bilanzwachstum in Höhe von 1,1 Mrd. CHF lässt sich im Wesentlichen auf die höhere Liquiditätshaltung bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) zurückführen, die während des Geschäftsjahres stetig ausgebaut wurde und per 31.12.2020 einen Saldo von 3,2 Mrd. CHF aufwies. Dies ermöglichte der Bank, im Rahmen des Freibetrages für Sichtguthaben bei der SNB Zinsopportunitäten im Interbankengeschäft und im Geschäft mit institutionellen Kunden wahrzunehmen. Auch im Kerngeschäft, der Immobilienfinanzierung, verzeichnete die Bank ein weiteres Wachstum auf beinahe 16,0 Mrd. CHF. Das Wachstum im Aktivgeschäft wurde durch Kundeneinlagen (+0,7 Mrd. CHF) und Anleihen und Pfandbriefdarlehen (+0,1 Mrd. CHF) finanziert. Die Refinanzierung mittels Pfandbriefdarlehen gewinnt weiter an Bedeutung. So hat die Bank ihre strategisch bedeutende Beteiligung an der Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute AG im vergangenen Jahr auf 4,3% erhöht. Mit der Emission einer nachrangigen Additional-Tier-1-Anleihe in der Höhe von 90,0 Mio. CHF im November 2020 konnte die Bank Cler eine weitere Anleihe erfolgreich am Kapitalmarkt platzieren.

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen verzeichneten per 31.12.2020 mit 16,2 Mrd. CHF einen neuen Höchststand. Gegenüber dem Vorjahr nahmen sie um 167,2 Mio. CHF bzw. 1,0% zu. Neben der hohen fachlichen Kompetenz bei komplexen und beratungsintensiven Finanzierungsanfragen punktet die Bank Cler mit zeitnahen und lösungsorientierten Kreditentscheiden.

Entsprechend der strategischen Positionierung wurde das Hypothekengeschäft im Bereich der Wohnimmobilien weiter ausgebaut, was sich in einer Zunahme der Hypothekarforderungen um CHF 186,7 Mio. CHF auf 16,0

Mrd. CHF widerspiegelte. So ist das Wachstum auf Finanzierungen in den Bereichen Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentum und Mehrfamilienhäuser zurückzuführen, während die Ausleihungen im Bereich der Gewerbeliegenschaften einen leichten Rückgang verzeichneten. Aufgrund der anhaltend tiefen Zinsen bevorzugten die Kunden weiterhin Festhypotheken. Auch die per 1.7.2020 eingeführten SARON-Hypotheken, welche die bisherigen LIBOR-Hypotheken ersetzen, verzeichnen per 31.12.2020 bereits ein Volumen von 162,9 Mio. CHF.

Der strategische Entscheid, auf das Hypothekengeschäft und das KMU-Geschäft zu fokussieren, führte zur bewussten weiteren Reduktion des kommerziellen Kreditgeschäfts mit grossen Unternehmen. So verzeichneten die Forderungen gegenüber Kunden im Geschäftsjahr 2020 eine Abnahme um 19,5 Mio. CHF auf 157,9 Mio. CHF. Gleichwohl stand die Bank Cler in diesen wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ihren KMU-Kunden zur Seite und stellte unter dem von der Schweizerischen Eidgenossenschaft lancierten KMU-Programm rasch und unkompliziert Kredite bereit. Per 31.12.2020 führte die Bank 680 COVID-19-Kredit-Positionen unter den verschiedenen Programmen des Bundes mit einem Limitenvolumen in Höhe von 63,7 Mio. CHF und einer Beanspruchung von 29,4 Mio. CHF in ihren Büchern.

Die Bank Cler hält konsequent an den seit vielen Jahren unverändert geltenden strengen Kreditvergaberichtlinien mit konservativen Belehnungsstandards, soliden Tragbarkeitsansprüchen und strengen Amortisationspflichten fest. Als Ergebnis hatte die Bank keinen erheblichen Wertberichtigungsbedarf auf ihr qualitativ einwandfreies Kreditportefeuille. Auf dem Ausleihungsvolumen von 16,2 Mrd. CHF bestehen Wertberichtigungen für Ausfall- und Länderrisiken in Höhe von 37,3 Mio. CHF, was einer tiefen Quote von 0,2% entspricht (31.12.2019: 42,1 Mio. CHF bzw. 0,3%).

Kundeneinlagen und Kundenvermögen

Die Kundeneinlagen wurden im Geschäftsjahr 2020 um 656,1 Mio. CHF auf 13,1 Mrd. CHF (31.12.2019: 12,4 Mrd. CHF) deutlich gesteigert. Dazu trugen insbesondere Zunahmen bei den Sichtgeldern bei, während in anderen Kategorien Abflüsse zu verzeichnen waren. So halten Kunden infolge der Corona-Pandemie höhere Liquiditätsreserven.

Am 31.12.2020 verwaltete die Bank Cler ein Kundenvermögen in Höhe von 20,7 Mrd. CHF (Vorjahr: 19,9 Mrd. CHF). Der Nettozufluss an Kundenvermögen (Net New Money) lag mit 965,2 Mio. CHF deutlich über den 56,2 Mio. CHF des Vorjahres. Der Mittelzufluss stammt primär von Privatkunden. Insgesamt verzeichnete die Bank Zuflüsse in Höhe von 813,3 Mio. CHF bei den Passivgeldern sowie 408,8 Mio. CHF bei den Depotvolumen und Abflüsse in Höhe von 256,9 Mio. CHF bei den Global-Custody-Vermögen. Aufgrund des Ausbruchs der Coro-

na-Pandemie und der damit einhergehenden Kursverluste an den Aktienmärkten mussten zudem Performance-Einbussen verbucht werden, die trotz einer erfreulichen Entwicklung im weiteren Jahresverlauf nicht mehr vollständig kompensiert werden konnten.

Auch im fünften Jahr seit ihrer Lancierung erfreut sich die Anlagelösung der Bank Cler einer hohen Nachfrage. Nachdem der Mindestanlagebetrag im Juni 2020 von 10 000 CHF auf 1 CHF gesenkt wurde, um allen Kunden die Vorteile einer aktiven Vermögensverwaltung zugänglich zu machen, übertrafen die Anlagelösungen im November erstmals die Grenze von 1,0 Mrd. CHF. Das Kapital wird nach dem Best-in-Class-Ansatz in verschiedene Anlagefonds investiert. Die drei Strategien Einkommen, Ausgewogen und Wachstum gibt es auch als nachhaltige Alternative. Per Ende 2020 hatten die Kundinnen und Kunden der Bank Cler bereits 1 060,9 Mio. CHF in die Anlagelösung investiert. Die nachhaltigen Anlagelösungen machen mit 299,1 Mio. CHF einen zunehmenden Anteil von bereits 32,0% aus.

Eigenkapital

Per 31.12.2020 betragen die ausgewiesenen eigenen Mittel der Bank Cler 1 238,7 Mio. CHF (nach Gewinnverwendung). Sie setzen sich aus dem Aktienkapital von 337,5 Mio. CHF, der Kapitalreserve von 49,9 Mio. CHF, der Gewinnreserve von 392,6 Mio. CHF sowie zusätzlichen Reserven für allgemeine Bankrisiken von 458,7 Mio. CHF zusammen. Bei unverändert hohem Investitionsbedarf zur Umsetzung der strategischen Stossrichtungen und gleichbleibender Gewinnverwendung stärkte die Bank die Kapitalbasis aufgrund des guten operativen Ergebnisses mit insgesamt 25,6 Mio. CHF.

Die statutarische Jahresrechnung und der Vorschlag des Verwaltungsrats zur Gewinnverwendung stehen im Internet zur Verfügung.

Geschäftserfolg

Geschäftsertrag

Der Geschäftsertrag übertraf mit 243,8 Mio. CHF den Vorjahreswert um rund 6,1 Mio. CHF bzw. 2,5% und basiert auf einem sehr guten Zinsergebnis. Der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft ist mit 179,0 Mio. CHF und einem Anteil von 73,4% der wichtigste Ertragspfeiler der Bank. Mit einem Anteil von 21,3% leistete der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in Höhe von 51,9 Mio. CHF einen bedeutenden Beitrag zum Geschäftsertrag. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft von 9,2 Mio. CHF und der übrige ordentliche Erfolg mit 3,7 Mio. CHF steuern einen Ergebnisbetrag von 3,8% bzw. 1,5% bei.

Im Kreditgeschäft erzielte die Bank Cler ein sehr ansprechendes Ergebnis. Der Bruttoerfolg aus dem Zinsengeschäft stieg gegenüber dem Vorjahr um 7,9 Mio. CHF bzw. 4,6% auf 180,4 Mio. CHF. Das Ergebnis widerspie-

gelt die konsequente und ertragsorientierte Bewirtschaftung und Refinanzierung des Kreditportfolios. Aufgrund des anhaltenden Tiefzinsumfelds und des intensiven Wettbewerbs innerhalb der Branche, aber auch mit branchenfremden Anbietern, lag der Zins- und Diskontertrag mit CHF 216,1 Mio. CHF trotz leicht höherem Ausleihungsvolumen rund 3,1 Mio. CHF bzw. 1,4% unter dem Ertrag des Vorjahres. Auch die Finanzanlagen, die insbesondere als Liquiditätsreserve gehalten werden, konnten bei Fälligkeit aufgrund des Tiefzinsumfelds nur zu tieferen Renditen erneut angelegt werden. Hingegen profitierte die Bank von einem um 11,4 Mio. CHF bzw. 24,0% tieferen Zinsaufwand. Dieser deutlich tiefere Aufwand resultierte insbesondere aus der aktiven Bewirtschaftung des höheren Freibetrages für Sichtguthaben bei der SNB im Interbankengeschäft und im Geschäft mit institutionellen Gegenparteien, der konsequenten Bewirtschaftung der Passivgelder sowie einer günstigeren Refinanzierung bei Fälligkeiten und erneuter Zeichnung von Pfandbriefdarlehen. Nach Abzug der Wertberichtigungen in Höhe von 1,5 Mio. CHF resultierte ein Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft, der mit CHF 179,0 Mio. CHF rund 9,7 Mio. CHF bzw. 5,7% über dem Vorjahr liegt. Im Geschäftsjahr 2020 mussten zusätzliche Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von 1,5 Mio. CHF auf dem Kreditportfolio gebildet werden. Die Wertberichtigungsquote lag stichtagsbezogen bei 0,2% und somit leicht unter dem Vorjahreswert von 0,3%. Die Quote der Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen im Verhältnis zum Ausleihungsvolumen betrug per 31.12.2020 tiefe 0,2%.

Im Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft hinterliess die Corona-Pandemie ihre Spuren. Mit 51,9 Mio. CHF lag dieser Erfolg rund 3,5 Mio. CHF bzw. 6,3% unter dem Vorjahr. Während die transaktionalen Erträge (u.a. Courtage) im Wertschriften- und Anlagegeschäft infolge der Turbulenzen an den Aktienmärkten im Februar und März 2020 höher ausfielen als budgetiert, führten die mit den Verwerfungen einhergehenden Preiskorrekturen zu deutlich tieferen Gebühreneinnahmen auf dem Bestandesgeschäft (u.a. Depotgebühren). Dies vermochte die erfreuliche Zunahme des Anlagevolumens in der bankeigenen Anlagelösung nicht zu kompensieren. Im Ergebnis lag der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft mit 43,2 Mio. CHF rund 2,0 Mio. CHF bzw. 4,4% unter dem Vorjahr. Der strategische Abbau des kommerziellen Kreditgeschäfts mit grossen Unternehmen führte zu erwarteten tieferen Bereitstellungskommissionen und entsprechend zu einem mit 2,1 Mio. CHF um 0,4 Mio. CHF bzw. 16,4% tieferen Kommissionsertrag aus dem Kreditgeschäft. Die Pandemie führte zu einem geringeren Bargeldbedarf und zu einer eingeschränkten Reisetätigkeit. In der Konsequenz fielen die Erträge aus dem Karten-, Bancomaten- und Schaltergeschäft deutlich tiefer aus als in den Vorjahren. Dies führte zu einem um rund 3,0 Mio. CHF bzw. 17,3% tieferen Kommissionsertrag aus dem übrigen

Dienstleistungsgeschäft von 14,4 Mio. CHF. Aufgrund der deutlich tieferen Kundenaktivitäten und damit tieferen Erträgen aus dem Dienstleistungsgeschäft fiel der Kommissionsaufwand mit 7,8 Mio. CHF (31.12.2019: 9,7 Mio. CHF) ebenfalls tiefer aus.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft lag mit 9,2 Mio. CHF um 0,9 Mio. CHF bzw. 8,8% unter dem Vorjahr. Auch hier gingen die Transaktionen im Dienstleistungsgeschäft infolge der Pandemie zurück. So liegt der Ertrag aus dem Sortenhandel mit 1,1 Mio. CHF rund 0,6 Mio. CHF unter dem Vorjahr.

Der übrige ordentliche Erfolg stieg auf 3,7 Mio. CHF und liegt damit rund 0,7 Mio. CHF bzw. 24,7% über dem Vorjahr. Während der Beteiligungsertrag um 0,1 Mio. CHF und der Liegenschaftserfolg aufgrund des Umbaus des Geschäftsstellennetzes um 0,2 Mio. CHF tiefer ausfielen, erbrachte die Bank als digitales Kompetenzzentrum im Konzern BKB zusätzliche Konzernleistungen in den Bereichen Data Analytics und Digital Assets. Insgesamt erzielte die Bank aus den Konzernleistungen einen Ertrag in Höhe von 1,1 Mio. CHF.

Geschäftsaufwand

Die rückläufige Anzahl an Mitarbeitenden von 442 auf 382 Vollzeitäquivalente per 31.12.2020 ist eine direkte Folge der Bildung von weiteren Kompetenzzentren im Konzern BKB. Im ersten Quartal 2020 wechselten rund 70 Mitarbeitende der Bank Cler zur Basler Kantonalbank, um den neu geschaffenen Kompetenzzentren Customer Operation Center, Legal und Compliance, Gesamtbanksteuerung, Treasury und Credit Recovery beizutreten. Der mit 60,0 Mio. CHF um rund 8,3 Mio. CHF bzw. 12,1% tiefere Personalaufwand ist im Wesentlichen auf die Effekte dieser Reorganisation zurückzuführen. Obwohl die Bank Cler zusätzliche Leistungen von der Basler Kantonalbank bezog, erhöhte sich der Sachaufwand gegenüber der Vorjahresperiode moderat um 4,8 Mio. CHF bzw. 4,6% auf 108,8 Mio. CHF. Tiefere Projektaufwendungen (-29,4%) sowie einfachere Strukturen, die Nutzung von Skaleneffekten und eine fokussierte und kostenbewusste Betriebs- und Investitionsstrategie im Konzern führten zu tieferen Kosten. Zudem wurden die Betriebskosten in einzelnen Bereichen gezielt reduziert (u.a. externe Beratung, Marketingaufwendungen) oder infolge der Corona-Pandemie realisiert (z.B. tiefere Reise- und Repräsentationsspesen). In der Summe resultierte ein Geschäftsaufwand, der mit 168,8 Mio. CHF rund 3,5 Mio. CHF bzw. 2,0% unter dem Vorjahr liegt.

Die Bank Cler investierte weiterhin in die Zukunft. Die Smartphone-Bank Zak, die inzwischen über 40 000 Nutzer verzeichnet, wurde weiterentwickelt und um neue Funktionalitäten ergänzt. Seit Juli 2020 ist das gebührenfreie Bezahlen im Ausland mit Zak möglich. Im November 2020 wurde das Onboarding für neue Kunden

noch einfacher, schneller und kundenfreundlicher gestaltet. Neu können sich Kunden jederzeit, d.h. 24/7, digital registrieren und eine Bankbeziehung eröffnen. Auch die Modernisierung des Geschäftsstellennetzes und die damit verbundene Umsetzung des neuen Betreuungskonzepts schritten weiter voran. So wurden im Geschäftsjahr 2020 rund 11,6 Mio. CHF in Bankgebäude und Sachanlagen investiert. Der Standort Genf wurde komplett saniert und im Oktober 2020 neu eröffnet. Zudem wurden die Geschäftsstellen Bellinzona, Bern und Schaffhausen nach dem neuen Konzept umgebaut. Die Investitionen der Vorjahre führten zu Abschreibungen in der Höhe von 9,7 Mio. CHF

Die Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen (u.a. für Ausfallrisiken, Rechtsfälle und Restrukturierungsmaßnahmen im Zusammenhang mit der Reorganisation im Konzern) konnten reduziert und über die Erfolgsrechnung aufgelöst werden. Dies führte zu einer Entlastung der Erfolgsrechnung in Höhe von insgesamt 3,6 Mio. CHF.

Jahresgewinn

Der Geschäftserfolg in Höhe von 68,9 Mio. CHF (+27,1%) ermöglichte eine Zuweisung zu den Reserven für allgemeine Bankrisiken und damit eine Kapitalstärkung von 15,9 Mio. CHF. Der Steueraufwand 2020 fällt mit 13,2 Mio. CHF aufgrund des deutlich höheren Geschäftserfolgs um 2,8 Mio. CHF bzw. 26,4% höher aus. Der Jahresgewinn lag mit 40,1 Mio. CHF rund 0,2 Mio. CHF bzw. 0,4% über dem Vorjahr.

Ausblick

Die Bank Cler rechnet im Jahr 2021 mit einem anspruchsvollen Umfeld, dessen weitere Entwicklung infolge der Corona-Pandemie nur schwierig zu prognostizieren

ist. Es wird davon ausgegangen, dass sich die Situation bis Ende des Jahres langsam normalisiert.

Der SNB bleibt vor dem Hintergrund der veränderten geldpolitischen Vorzeichen kaum eine Wahl, als an den rekordtiefen Schweizer Leitzinsen festzuhalten. Somit wird auch in den kommenden Jahren mit einem tiefen Zinsniveau gerechnet. Aufgrund des Tiefzinsumfelds ist von einer weiterhin grossen Nachfrage nach Hypothekendarfinanzierungen auszugehen, wobei der intensive Wettbewerb und damit der Margendruck anhalten werden. Aus diesem Grund rechnet die Bank Cler mit einem leicht tieferen Zinsergebnis im Jahr 2021.

Der Ergebnisbeitrag aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft soll 2021 höher ausfallen. Insbesondere der Erfolg aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft soll durch einen weiterhin erfolgreichen Vertrieb der traditionellen und nachhaltigen Anlagelösung der Bank Cler einen massgeblichen und höheren Beitrag leisten.

Im Rahmen der dualen Strategie tätigt die Bank Cler weitere Investitionen in die digitale und in die physische Präsenz. Die vielen positiven Reaktionen der Kundschaft zum neuen Geschäftsstellenkonzept, aber auch zur digitalen Präsenz sowie zum öffentlichen Auftritt bestärken die Bank Cler, den eingeschlagenen Weg weiterzuverfolgen. Im Geschäftsjahr 2021 steht der erfolgreiche Abschluss der Strategieperiode 2018 bis 2021 im Vordergrund. Ein wichtiger Meilenstein hierbei ist die Modernisierung der Geschäftsstelle am Hauptsitz in Basel zur Umsetzung des neuen Betreuungskonzepts.

Zusammenfassend rechnet die Bank Cler für das Geschäftsjahr 2021 mit einem Gewinn auf Vorjahresniveau.

Gesetzliche und regulatorische Entwicklungen

Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) / Geldwäschereiprävention

Seit dem 1.1.2020 gelten die Vereinbarung über die Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB 20) und die revidierte Geldwäschereiverordnung-FINMA (GwV-FINMA). Mit Inkrafttreten der neuen Vorgaben wurden die erkannten Schwachstellen, insbesondere betreffend die Sorgfaltspflichten, auf der Grundlage der Empfehlungen im Länderbericht der Financial Action Task Force (FATF) vom 7.12.2016 behoben. Die Anpassungen sind wesentliche Bausteine, die dem Schweizer Abwehrdispositiv zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung dienen. Im Zentrum der Neuerungen der GwV-FINMA stehen die Abklärung der Gründe für die Verwendung von Sitzgesellschaften, die Erkennung und Beurteilung von komplexen Strukturen sowie deren Verwendungszweck und die Berücksichtigung der FATF-Risikoländerliste für Geschäftsbeziehungen und Transaktionen. Mit der VSB 20 erfolgte insbesondere eine Reduktion der Limite für Kassageschäfte ohne Identifizierungspflicht von 25 000 CHF auf 15 000 CHF, die Erfüllung der Dokumentationspflichten zur Identifizierung des Vertragspartners, die Feststellung des Kontrollinhabers und die Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten nach 30 statt wie bisher 90 Tagen sowie die Gleichstellung der Videoidentifizierung mit der Identifizierung bei persönlicher Vorsprache.

Die Bank Cler hat die notwendigen Vorkehrungen getroffen und die ergänzten bzw. angepassten Bestimmungen fristgerecht umgesetzt.

Datenschutzgesetz

Die Revision des Datenschutzgesetzes (DSG) ist seit dem 25.9.2020 abgeschlossen. Das revidierte DSG soll am 1.1.2022 in Kraft treten. Der Datenschutz wurde gestärkt, um insbesondere den gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen Rechnung zu tragen. Die neuen Vorgaben sehen verschiedene Governance-Pflichten vor (Führen von Datenverarbeitungsverzeichnissen, Durchführung von Datenschutz-Folgenabschätzungen, Meldepflichten bei Datenverlusten und anderen Sicherheitsverstößen usw.). Die Rechte von betroffenen Personen werden zudem ausgebaut. Es wird in Zukunft tendenziell einfacher, die eigenen Daten von einem Unternehmen zu verlangen (z.B. Datenportabilität).

Die Bank Cler hat frühzeitig mit der Umsetzung der erforderlichen technischen und organisatorischen Massnahmen begonnen, um die fristgerechte Umsetzung der neuen Anforderungen sicherzustellen.

Aktionärsrechterichtlinie II (EU) 2017/828

Seit dem 3.9.2020 gelten neue Informations- und Offenlegungspflichten im Zusammenhang mit der Aktionärs-

rechterichtlinie II (EU) 2017/828 der Europäischen Union (Richtlinie). Die Richtlinie bezweckt die Steigerung der Transparenz zwischen Gesellschaften und ihren Anlegern sowie die Förderung einer langfristigen Mitwirkung der Anleger. Zur Erreichung dieser Ziele sieht die Richtlinie die Identifizierung der Anleger, die Übermittlung von Informationen und die Erleichterung der Ausübung namentlich von Aktionärsrechten vor. Betroffen von den Vorschriften sind Wertpapiere, die von Gesellschaften mit Sitz im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ausgegeben werden und zum Handel an einem geregelten Markt zugelassen sind. Im Fokus der Richtlinie stehen Aktien. Einige nationale Umsetzungsgesetze gehen allerdings über die Mindestvorgaben der Richtlinie hinaus und erweitern deren Anwendungsbereich. Daher können z.B. auch Anleihen in den Anwendungsbereich fallen, sofern ein EWR-Mitgliedsstaat diese in das nationale Recht einbindet. Eine Gesellschaft aus dem EWR kann den Anspruch auf Offenlegung ihrer Anleger gegenüber jeder Institution geltend machen, die betroffene Wertpapiere der Gesellschaft verwahrt. Die Richtlinie findet somit auch auf Schweizer Finanzintermediäre wie die Bank Cler Anwendung. Mit der Richtlinie erhalten die Anleger künftig mehr Information von EWR-Unternehmen. Aufgrund der neuen Bestimmungen ist jeder Finanzintermediär verpflichtet, bestimmte Informationen insbesondere zu Aktionärsversammlungen zwischen der Gesellschaft und deren Anlegern auszutauschen. Zudem ist die Anmeldung zu Aktionärsversammlungen auf Wunsch der entsprechenden Anleger zu erleichtern.

Die Bank Cler hat die notwendigen Arbeiten abgeschlossen, um die fristgerechte Umsetzung der neuen Anforderungen sicherzustellen.

Finanzdienstleistungsgesetz und Finanzinstitutsgesetz

Das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und das Finanzinstitutsgesetz (FINIG) traten zusammen mit den Ausführungsverordnungen FIDLEV bzw. FINIV am 1.1.2020 in Kraft. Bezüglich zahlreicher Bestimmungen gelten Übergangsfristen von bis zu zwei Jahren.

Die Kernelemente des FIDLEG sind der Ausbau und die Vereinheitlichung des Kundenschutzes, ein neues Prospektrecht in Bezug auf das Anbieten verschiedener Finanzinstrumente und die Pflicht zur Erstellung sogenannter Basisinformationsblätter für Finanzinstrumente. Die Verhaltenspflichten umfassen namentlich Informationspflichten sowie abhängig von der Art der erbrachten Dienstleistung die neue Pflicht zur Durchführung einer Angemessenheitsprüfung bezogen auf Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Hinblick auf Finanzinstrumente bzw. Finanzdienstleistungen. Diese Pflichten stehen in einer Abhängigkeit zur notwendigen Einstufung der Kunden in verschiedene Kundensegmente.

te. Das FIDLEG beabsichtigt im Weiteren, die Durchsetzung der Rechtsansprüche von Kunden und Kundinnen zu erleichtern. Das FINIG führte zu einer Harmonisierung der Bewilligungsanforderungen für die verschiedenen Kategorien von Finanzinstituten und ermöglicht künftig eine abgestimmte Aufsicht. Neu ist insbesondere die prudentielle Beaufsichtigung von unabhängigen Vermögensverwaltern durch eine von der FINMA genehmigte und überwachte Aufsichtsorganisation.

Die Bank Cler als Finanzdienstleisterin gemäss FIDLEG hat die neuen Bestimmungen zu beachten soweit diese für sie relevant sind und ihre Prozesse und internen Regelwerke anzupassen. Die Anpassungen erfolgen laufend unter Berücksichtigung der einschlägigen Übergangsfristen von bis zu zwei Jahren bis spätestens Ende 2021.

Basel III – Einführung Net Stable Funding Ratio

Im Dezember 2017 veröffentlichte der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) seine finalen Basel-III-Standards, welche zu Anpassungen an der Eigenmittelverordnung (ERV), der Liquiditätsverordnung (LiqV) sowie der nachgelagerten FINMA-Regulierung führen. Die LiqV regelt das Liquiditätsrisikomanagement und -monitoring der Banken. Die Verordnung definiert sowohl die qualitativen wie auch die quantitativen Anforderungen in diesem Bereich und überführt die internationalen Standards des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht ins Schweizer Recht. Nachdem 2014 die Mindestliquiditätsquote (Liquidity Coverage Ratio, LCR) eingeführt wurde, sind nun noch die verbleibenden Vorschriften des Basler Ausschusses – diejenigen zur Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio, NSFR) – umzusetzen. Als Ergänzung zum LCR, die der Stärkung der Resilienz der Banken bei kurzfristigen Liquiditätskrisen dient, bezweckt die NSFR eine langfristig stabile Finanzierung. Am 11.9.2020 hat der Bundesrat entschieden, dass die neuen Bestimmungen zur NSFR am 1.7.2021 in Kraft treten.

Die Bank Cler verfolgt die regulatorischen Anpassungen der Basel-III-Standards intensiv und hat bereits seit einigen Jahren die erforderliche Umsetzung weitestgehend realisiert, sodass in den kommenden Jahren nur noch kleinere Änderungen vorgenommen werden müssen. Die NSFR wird bereits heute monatlich gemessen.

Rechnungslegungsverordnung-FINMA

Per 1.1.2020 traten die neue Rechnungslegungsverordnung-FINMA (ReIV-FINMA) sowie das totalrevidierte Rundschreiben «Rechnungslegung – Banken» in Kraft. Die für die Bank Cler wesentliche Änderung betrifft den Ansatz zur Bildung von Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken aus dem Kreditgeschäft, welcher sich neu an den geltenden internationalen Rechnungslegungsstandards orientiert. Als nicht systemrele-

vante Bank profitiert die Bank Cler von einem einfacheren und prinzipienorientierten Ansatz. Die Bestimmungen zur Bildung von Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken sind spätestens für Abschlüsse der Geschäftsjahre, welche am 1.1.2021 oder später im Laufe des Jahres 2021 beginnen, anzuwenden.

Die Bank Cler nutzt diese Übergangsfrist und setzt die neuen Bestimmungen im laufenden Geschäftsjahr 2021 um. Mit den Umsetzungsarbeiten wurde bereits im Geschäftsjahr 2020 begonnen.

Ablösung LIBOR durch SARON

Die London Interbank Offered Rate (LIBOR) als Referenzzinssatz steht noch bis Ende 2021 zur Verfügung. Die Absetzung ist insbesondere auf frühere Fälle von Marktmanipulation zurückzuführen. Der LIBOR war in der Schweiz ein weit verbreiteter Referenzzinssatz und diente als Grundlage für die Berechnung der Preise verschiedener Finanzinstrumente wie z.B. Hypothekarkredite, Darlehen und Derivate. Von der Nationalen Arbeitsgruppe für Referenzzinssätze in Franken (NAG) wurde nach eingehender Prüfung diverser Optionen der Swiss Average Rate Overnight (SARON) als künftiger Ersatz des CHF-LIBOR empfohlen. Der SARON unterscheidet sich vom CHF-LIBOR, weil er sich auf effektiv getätigte Transaktionen und Preise stützt und somit transparenter in seiner Berechnung ist. Aufgrund der Tatsache, dass der SARON ein täglicher Overnight-Referenzzinssatz ist, werden von der Schweizer Börse SIX für vordefinierte Laufzeiten SARON Compound Rates berechnet und publiziert.

Die Bank Cler hat bereits frühzeitig im Juli 2020 die SARON-Hypothek und den SARON-basierten festen Vorschuss lanciert. Passend dazu standen auch bereits die auf alternativen risikofreien Referenzzinssätzen basierenden Absicherungsinstrumente (Interest Rate Swaps) zur Verfügung.

Verschärfung Selbstregulierung für Wohnrenditeliegenschaften

Per 1.1.2020 traten die teilrevidierten «Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekendarfinanzierungen» und «Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite» der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) in Kraft. Diese sehen bei der Finanzierung von Wohnrenditeliegenschaften neu vor, dass vom Kreditnehmer mindestens ein Viertel des Belehnungswerts als Eigenmittel eingebracht werden muss (bisher zehn Prozent) und dass die Hypothekarschuld neu innerhalb von maximal zehn (bisher fünfzehn) Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswerts der Liegenschaft amortisiert werden muss. Diese Verschärfung der Selbstregulierung soll aufgehoben werden, wenn in der Schweiz die Basel-III-Standards

im Bereich der Renditeobjekte in Kraft gesetzt und angewendet werden.

Die angepasste Selbstregulierung wird von der Bank Cler seit dem 1.1.2020 bei von zur Vermietung finanzierten Wohnobjekten umgesetzt (Neugeschäft und Erhöhungen).

Standort für nachhaltige Finanzdienstleistungen

Der Bundesrat hat 2020 in zwei Berichten die Eckpfeiler für einen führenden Standort für nachhaltige Finanzdienstleistungen und die konkretisierten Vorschläge für einen nachhaltigen Finanzstandort Schweiz präsentiert. Mit fünf konkreten Massnahmen mit Schwerpunkten auf Transparenz und Risikobewertung soll die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes verbessert werden und gleichzeitig soll der Finanzplatz einen effektiven Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Dieser Vorstoss

wurde von massgebenden Verbänden aus der Finanzindustrie wie der SBVg, der Asset Management Association Switzerland und von Swiss Sustainable Finance begrüsst. Auch die FINMA unterstützt den Vorstoss des Bundesrats und kündigte in der Folge an, dass sie die Transparenz bezüglich klimabezogener Finanzrisiken innerhalb der Finanzbranche erhöhen möchte. Systemrelevante Banken und Versicherungen müssten die Öffentlichkeit angemessen über ihre Risiken informieren und dazu gehörten auch die finanziellen Folgen des Klimawandels. Aus diesem Grund plant die Behörde Anpassungen in ihrem Rundschreiben «Offenlegung – Banken».

Die nationalen und internationalen Bestrebungen und Initiativen decken sich mit den Grundsätzen und den Zielen der Nachhaltigkeitsstrategie der Bank Cler und der 2019 im Konzern BKB formulierten Umwelt- und Klimapolitik.

Geschäftsstellen

per 31.12.2020

| | | | | |
|--|--|----------------------------------|--|---|
| Nordwestschweiz Daniel Rügger | Zürich/Ostschweiz Julie Bernet | Mittelland Peter Hofer | Romandie Christophe Brun | Ticino Matteo Bonetti |
| Basel Daniel Rügger | Zürich Julie Bernet | Bern Peter Hofer | Lausanne Christophe Brun | Lugano Matteo Bonetti |
| Basel Gundeldingen Peter-Andreas Hurni | Rapperswil-Jona vakant | Biel Josef Walser | Fribourg Claudio Cuccunato | Lugano Cioccaro Mauro Camozzi |
| Delémont Benjamin Jolissaint | Zürich Oerlikon Samed Bora | Solothurn Daniel Wälti | Genève Thierry Jaquier | Bellinzona Fabio Battaglioni |
| Brugg vakant | Schaffhausen Dr. Josef Montanari | Luzern Hubert Renggli | La Chaux-de-Fonds Pierre-André Stoudmann | Locarno Andrea Maggini |
| Aarau Claudio Dello Preite | St. Gallen Heinz Kuhn | Zug Gregor Kälin | Neuchâtel Massimo Longino | |
| Olten Fabian Meyer | Chur Reto Kühnis | Thun Stefan Briggen | Yverdon-les-Bains Guillaume Isler | |
| | Winterthur Ralph Rüegg | | Sion Christian Mayor | |
| | | | Vevey Angelo Vitillo | |

Adressen

Hauptsitz

Bank Cler AG
Aeschenplatz 3
4002 Basel

Beratungszentrum

Mo–Fr, 8 bis 20 Uhr
0800 88 99 66
www.cler.ch/kontakt

Geschäftsstellen

5001 **Aarau**, Kasinostrasse 17
4002 **Basel**, Aeschenplatz 3
4053 **Basel Gundeldingen**, Güterstrasse 190
6501 **Bellinzona**, Piazza Nosetto 3
3011 **Bern**, Amthausstrasse 20
2501 **Biel**, Bahnhofstrasse 33
5201 **Brugg**, Neumarkt 2
7000 **Chur**, Masanserstrasse 17
2800 **Delémont**, 10, Rue de la Maltière
1700 **Fribourg**, 35, Rue de Romont
1204 **Genève**, 6–8, Place Longemalle
2301 **La Chaux-de-Fonds**, 30, Avenue Léopold-Robert
1003 **Lausanne**, 21, Rue Saint-Laurent
6600 **Locarno**, Piazza Grande 5
6900 **Lugano**, Via Emilio Bossi 1
6901 **Lugano Cioccaro**, Piazza Cioccaro 3
6002 **Luzern**, Morgartenstrasse 5
2001 **Neuchâtel**, 3, Rue du Temple-Neuf
4603 **Olten**, Kirchgasse 9
8645 **Rapperswil-Jona**, Allmeindstrasse 22
9001 **St. Gallen**, Vadianstrasse 13
8201 **Schaffhausen**, Vordergasse 54
1951 **Sion**, 46, Place du Midi
4500 **Solothurn**, Westbahnhofstrasse 1
3600 **Thun**, Bälliz 59
1800 **Vevey**, 8, Rue du Théâtre
8400 **Winterthur**, Bahnhofplatz 12
1400 **Yverdon-les-Bains**, 4–6, Rue du Casino
6302 **Zug**, Alpenstrasse 9
8001 **Zürich**, Uraniastrasse 6
8050 **Zürich Oerlikon**, Querstrasse 11