

Lagebericht

Vision, Strategie und Positionierung

Der vorliegende Lagebericht stellt den Geschäftsverlauf während und die wirtschaftliche Lage der Bank Cler am Ende des Geschäftsjahres 2021 dar. Zu Beginn der letzten Strategieperiode wurden eine Vision, das Leistungsversprechen sowie fünf strategische Stossrichtungen definiert. Diese sollten das weitere Wachstum der Bank Cler vorantreiben.

Die neue Strategieperiode 2022–2025 übernimmt die bestehende Vision sowie einzelne Schwerpunkte der vorangegangenen Strategie. Das Leistungsversprechen wird leicht angepasst.

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 Gesamtbankstrategie, die Positionierung der Bank im Markt, die strategischen Stossrichtungen sowie auch die Strategieziele und die Massnahmen ausrichten. Sie zielt darauf ab, dass die Bank Cler Verantwortung für ihr Handeln übernimmt, und zeigt, dass sie vorausschauend und innovativ ist. Die Eckpfeiler der Vision verdeutlichen, was die Kunden von der Bank erwarten und einfordern dürfen. Welchen Stellenwert die Vision bei der Bank Cler hat, verdeutlicht auch ihr Markenclaim «Zeit, über Geld zu reden», der sehr nahe an der Vision ausgerichtet ist.

Strategieperiode bis 2021

Kunden begeistern

Die Bank Cler begleitet ihre Kundinnen und Kunden individuell über einfache, verständliche Produkt- und Serviceangebote. Aufgrund veränderter Lebens-, Arbeits- und Konsumgewohnheiten der Kundinnen und Kunden und der vermehrten Nachfrage nach digitalen Kanälen wurde der Selbstbedienungsgrad vieler Dienstleistungen erhöht.

Neue Kundengruppen erschliessen

Mit Zak ist es der Bank Cler in den letzten Jahren gelungen, den Standard für Neobanking-Apps in der Schweiz völlig neu zu definieren. Zak zählte Ende 2021 deutlich über 45 000 aktive Kunden und wird laufend weiterentwickelt. 90% der Zak-User hatten zuvor keine Bankverbindung mit der Bank Cler.

Effizienz steigern

Im Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank werden die Prozesseffizienz und -harmonisierung laufend vorangetrieben. Einfaches Banking wird für die Kundinnen und Kunden durch schlanke Prozesse und konzernweite Synergien im administrativen Bereich unterstützt. Zur Umsetzung der Strategie 2018 bis 2021 hat der Konzern BKB jährlich einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag investiert. Als eine der zehn grössten Schweizer Bankengruppen nimmt der Konzern BKB dank dieser Investitionen eine bedeutende Rolle im Bereich der neuen Finanztechnologien ein und hat in den letzten Jahren Trends im Bankenmarkt gesetzt.

Innovationskraft stärken – digitale Transformation

Die Bank Cler treibt die digitale Transformation weiter voran. In einem umfassenden Ansatz richten sich die Massnahmen dabei auf die Bedürfnisse der bestehenden Kundschaft, auf die künftigen Generationen, auf die Arbeitswelt 4.0, aber auch auf Führung, Kultur und Werte aus. Dabei werden die Kunden frühzeitig und aktiv in den Prozess zur Produkte- und Dienstleistungsentwicklung integriert. Nach diesem Ansatz wurde auch die Neobanking-App Zak entwickelt.

Nachhaltigkeit fördern

Nachhaltigkeit ist und bleibt 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 die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Sie stellt die ethische Qualität und die Umweltverträglichkeit ihrer Produkte sowie ein hohes Engagement für die Gesellschaft sicher.

Weitere Ausführungen über das Nachhaltigkeitsengagement finden sich im Teil «Nachhaltigkeit», auf der Website oder im Magazin der Bank Cler.

Ausblick Strategieperiode 2022–2025

Die Strategie für die Jahre 2022 bis 2025 wurde gemeinsam mit der Basler Kantonalbank für den Konzern BKB erarbeitet. Die Bank Cler wird ihre Stärken weiter ausbauen und setzt auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Sie fokussiert dabei auf das Privatkundengeschäft, das Private Banking und das Geschäft mit Immobilienkunden in der ganzen Schweiz. Konkret angestrebt werden einfache und modulare Produkte, eine kompetente und kundenorientierte Beratung sowie eine den Bedürfnissen der Kunden entsprechende Erhöhung des Selbstbedienungsgrades bei Produkten und Dienstleistungen. Im Weiteren setzt die Bank Cler auf den Ausbau von Partnerschaften und auf ein nachhaltiges Produkt- und Dienstleistungsangebot.

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. Die Neobanking-App Zak ist ein Beweis dafür, wie einfach Banking sein kann. Die Bank Cler stellt die App bereits seit mehreren Jahren für die alltagsrelevanten Bankdienstleistungen zur Verfügung. Das Onboarding ist rund um die Uhr möglich.

Beratung+1

Mit einer Beratung auf Augenhöhe und individuellem Service will die Bank Cler ihre Kundinnen und Kunden begeistern. Dafür investiert die Bank Cler in die Zukunft der Finanzberatung und das Kundenerlebnis. Die Modernisierung des Geschäftsstellennetzes und die Umsetzung des neuen Betreuungskonzepts wurden mit dem Umbau der Kundenzone am Hauptsitz in Basel Anfang 2022 erfolgreich abgeschlossen.

Die Kundinnen und Kunden schätzen das frische, moderne Design genauso wie die angenehme Atmosphäre in den modernisierten Kundenzonen.

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.

Gesellschaftliches und soziales Engagement sind ein wichtiger Bestandteil der Strategie der Bank Cler: Partnerschaften mit der Krebsliga Schweiz und mit dem Pink Ribbon Charity Walk sind nur Beispiele, welche 2021 umgesetzt wurden. 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.

Neuausrichtung der Vertriebsorganisation

Bei der Bank Cler steht profitables und nachhaltiges Wachstum an oberster Stelle. 90% der Nutzer der Neobanking-App Zak sind Neukunden der Bank. Auch über die Geschäftsstellen werden neue Kundinnen und Kunden gewonnen. Die neu ausgerichtete Vertriebsorganisation fokussiert die Kundenbedürfnisse und eine ganzheitliche Beratung, womit das Wachstum zusätzlich unterstützt wird. Die Prozesse, die Organisation, das Führungsverständnis und die Kultur zielen darauf ab, die Kundschaft noch stärker zu begeistern.

Neue Organisationsstruktur mit regionalen Marktgebieten

Die Bank Cler deckt 2021 mit 27 Geschäftsstellen – organisiert in drei Regionen – die ganze Schweiz ab. Das sind vier Geschäftsstellen weniger als im Vorjahr, um der Marktentwicklung gerecht zu werden. Mit der Etablierung von 15 Marktgebieten wird die regionale Abstimmung noch besser ausgestaltet und den regionalen Anforderungen noch besser entsprochen. Durch die Bildung von einheitlichen Strukturen kann der Vertrieb zudem effizienter geführt werden. Damit legt die Bank Cler einen wichtigen Grundstein, um das nachhaltige und profitable Wachstum voranzutreiben.

Individuelle Kundenberatung und Self-Service-Möglichkeiten

Um die Kundinnen und Kunden bestmöglich zu beraten, wird fortlaufend in die Vertriebskanäle und die Ausbildung der Mitarbeitenden der Bank investiert. Neben den Geschäftsstellen werden die digitalen Kanäle und die Videoberatung stärker genutzt als in den Vorjahren. Die Bank Cler baut deshalb die Self-Service-Funktionalitäten und damit ihren Omni-Channel-Ansatz aus, um den Kundinnen und Kunden einen orts- und zeitunabhängigen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Um dem stärkeren Kundenfokus Rechnung zu tragen, wurden das Betreuungskonzept und die Kundensegmentierung angepasst. So wird gewährleistet, dass Privatkunden und Immobilienkunden ganzheitlich und zielbasiert betreut werden. Mit der Schaffung von regionalen Private-Banking-Einheiten wird die Bank Cler noch stärker als Anlagebank positioniert. Im Rahmen des neuen Betreuungskonzepts wurden auch die Rollenprofile der Mitarbeitenden angepasst und stärker auf die zu betreuenden Zielgruppen ausgerichtet.

Organigramm

per 31.12.2021



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, Consulting & Procurement, Customer Operation Center, Beratung & Lösungen, Produkt- & Kanalmanagement, Asset Management und Handel der Basler Kantonalbank erbringen Leistungen für die Bank Cler. Hier findet sich das [Organigramm der Basler Kantonalbank und des Konzerns BKB](#)

Marktumfeld¹⁾

Auch im vergangenen Jahr war die Corona-Pandemie ein beherrschendes Thema. Während die recht rasche Verfügbarkeit von Impfstoffen eine Normalisierung des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens versprach, machten immer neue Corona-Wellen, das Auftreten von Virusvarianten und eine nachlassende Impfbereitschaft die Hoffnungen auf ein Ende der Pandemie zumindest teilweise zunichte. Ende 2021 mussten einige Länder die Massnahmen gegen die Corona-Krise gar wieder drastisch verschärfen. Trotz aller Widrigkeiten war die Konjunkturentwicklung auch dank der expansiven Geld- und Fiskalpolitik im Jahr 2021 positiv. Die Lage auf den Arbeitsmärkten entspannte sich, die Arbeitslosenquoten gaben deutlich nach. Einen Wermutstropfen stellte dagegen die in einigen Ländern und Regionen stark gestiegene Inflation dar. Ursächlich für die hohen Preissteigerungsraten waren unter anderem Basiseffekte bei Energie- und Rohstoffpreisen sowie gestörte Lieferketten in Kombination mit einer im Vergleich zum vorhandenen Angebot (Produktion und Lagerbestände) stark gestiegenen Nachfrage. Die hohen Inflationsraten werden im Jahr 2022 Bestand haben. Der Krieg von Russland gegen die Ukraine hat die Energiepreise nochmals deutlich steigen lassen. Entsprechend ist erst für 2023 mit einer Entspannung bei den Teuerungsraten zu rechnen. Die Prognosen für die Konjunktur wurden nach unten angepasst. Am stärksten fielen die Revisionen für Europa aus. Dennoch wird auch hier nach wie vor mit einer soliden Entwicklung der Wirtschaft gerechnet.

Börsenentwicklung

An den Finanzmärkten hat die Corona-Pandemie kaum negative Spuren hinterlassen. Aktienindizes wiesen in einigen Ländern und Regionen zweistellige Steigerungsraten auf und erreichten neue Hochs, Energie- und Rohstoffpreise legten kräftig zu. Die Renditen in den Industrienationen stiegen dagegen trotz teils hoher Inflationsraten nur leicht an. In Deutschland und der Schweiz wiesen 10-jährige Staatsanleihen auch Ende 2021 negative Verfallsrenditen auf. Für das kommende Jahr 2022 rechnet die Bank Cler mit einem durchschnittlich guten Aktienjahr. Die Bewertungen und auch die Margen waren Anfang des Jahres vergleichsweise hoch und haben kaum Spielraum für einen erneut überdurchschnittlichen Anstieg der Aktienindizes gelassen. Die von der US-Fed in Aussicht gestellten drei Leitzinserhöhungen adressieren die Inflationsthematik in den USA, ohne zu stark negativ zu wirken. Seitens EZB und SNB zeichnet sich dagegen für das Jahr 2022 keine Erhöhung der Leitzinsen ab. Positiv sind die Prognosen für die Weltwirtschaft. Das nominale Bruttoinlandsprodukt dürfte global um rund 8% zulegen, was als Indikator für die Umsatzentwicklung der Unternehmen dienen kann. Dennoch ist nicht auszuschliessen, dass geopolitische Risiken oder der Krieg gegen die Ukraine die Börsen stärker belasten.

Immobilienmarkt

Das Jahr 2021 war für die Anleger kotierter Schweizer Immobilienanlagen sehr erfreulich. Der Jahresbeginn verlief zunächst verhalten mit einer Seitwärtsbewegung im ersten Quartal. In der Jahresmitte konnten sowohl Aktien als auch Fonds deutlich zulegen, um dann in einem deutlich schwankungsstärkeren Jahresende auszuklingen. Insgesamt haben sich Fonds und auch Aktien positiv entwickelt. Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete ein Plus von über 7%, der Immobilienaktienindex (REAL) immerhin noch einen Zuwachs von über 4%. Die Aktien folgen technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Das vergangene Jahr war im Immobilienbereich geprägt von der Diskussion über die hohen Kaufpreise und den sich daraus ergebenden Risiken für Markt und Hypotheken. Ob eine Immobilienblase vorliegt, wird kontrovers diskutiert. Auch die Bank Cler erkennt gute Gründe für die Marktbewegungen und geht aktuell noch nicht von einer Immobilienblase aus. Die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt hoch, die Ausschüttungsrenditen von Immobilien sind attraktiv, die Mieten stabil und die Renditen der Schweizer Obligationen sind tief. Die im Jahr 2021 aufgekommenen Inflationsdebatten begünstigen zudem Immobilien als Sachwerte. Den hohen Preisen zum Trotz halten jedoch viele Anleger Immobilien für deutlich attraktiver als Obligationen. Alle anstehenden Kapitalmarkttransaktionen wurden scheinbar mühelos absorbiert. Generell gelten Immobilien weiterhin als stabile und attraktive Bestandteile eines Portfolios.

¹⁾ Stand 21.3.2022.

Bedeutende Ereignisse

Nachhaltiges und profitables Wachstum: Bank Cler definiert Strategie bis 2025

2021 konnte die Konzernstrategie 2018–2021 erfolgreich beendet werden. Die Bank Cler hat gemeinsam mit ihrem Mutterhaus, der Basler Kantonalbank, die Strategie bis 2025 definiert. Die Bank Cler wird ihre Stärken weiter ausbauen und setzt auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Sie fokussiert dabei auf das Privatkundengeschäft, das Private Banking und das Geschäft mit Immobilienkunden in der ganzen Schweiz. Konkret angestrebt werden einfache und modulare Produkte, eine kompetente und kundenorientierte Beratung sowie eine den Bedürfnissen der Kunden entsprechende Erhöhung des Selbstbedienungsgrades bei Produkten und Dienstleistungen. Im Weiteren setzt die Bank Cler auf den Ausbau von Partnerschaften und auf ein nachhaltiges Produkt- und Dienstleistungsangebot.

Pandemie-Situation gut gemeistert

Auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie forderte die besondere Situation mit Lockdowns und verstärktem Home-office den Konzern BKB und damit auch die Bank Cler weiterhin. Dank einer flächendeckenden Ausstattung mit Laptops und ausgezeichneter IT-Infrastruktur konnten die Mitarbeitenden auch von zu Hause aus ihren Aufgaben nachgehen und ihre Arbeit effizient, effektiv und sicher fortsetzen. Das Thema Cyber Risk wurde durch die IT zu jeder Zeit sichergestellt. Für die Mitarbeitenden im Kundenkontakt war über die Videoberatung der persönliche Kontakt zur Kundschaft möglich, ohne dass man sich physisch in der Geschäftsstelle treffen musste.

Zak baut Partnerangebote aus

Die Anzahl der Zak-Nutzer steigt kontinuierlich an. Ende 2021 zählte die Neobanken-App deutlich über 45 000 aktive Kunden. Die App wird fortlaufend optimiert und um neue Funktionalitäten ergänzt. Zudem sind die Partnerschaften 2021 weiter ausgebaut worden. Ende 2021 hat Zak von Generali Versicherungen einen attraktiven Zuwachs erhalten: mit LINGS, einer Versicherung auf Tagesbasis. Etwa 20% aller Zak-User hat bereits mindestens ein Mal von einer Partnerschaft profitiert, viele sogar mehrmals.

Nach der erfolgreichen Lancierung von Zak Green Impact im Jahr 2020 wird dieses nachhaltige Engagement 2021 fortgesetzt. Für jeden Franken, den Zak Plus-Kunden mit ihrer Zak Visa Debit-Karte ausgeben, gibt die Bank Cler 0,2 Rappen an das Projekt Waldschutz Rimba Raya in Borneo weiter. Die Bank Cler bewahrt so Torfmoorwald vor der Umwandlung in Palmölplantagen und sichert den Erhalt des Lebensraums von gefährdeten Arten wie dem Borneo-Orang-Utan.

Nachhaltigkeit im Kerngeschäft

Das Bekenntnis zu einer nachhaltigen und verantwortungsbewussten Geschäftspraxis ist Teil der Unternehmensstrategie und hat auch 2021 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 2021 erneut ein Qualitätslabel von MSCI ESG mit dem Prädikat AA. 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. Vermögensverwaltungsmandate sind bereits seit 2019 ein Standardangebot der Bank Cler.

Zudem erhielt die Bank Cler 2021 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» repräsentative Studien – so auch 2021. Mit dem «Bank Cler Swiss Income Monitor» schafft die Bank Cler mehr Transparenz bei der Entwicklung und der Verteilung von Löhnen und Einkommen in der Schweiz. Dabei wird zusammen mit dem Wirtschaftsforschungsinstitut BAK Economics die Einkommensverteilung der Schweizer Haushalte analysiert und die Frage beantwortet, wie sich das Haushaltseinkommen der Schweizerinnen und Schweizer über die Jahre entwickelt hat. Die Publikation der Ergebnisse stösst auf reges öffentliches Interesse.

Abschluss Umbauten nach neuem Geschäftsstellenkonzept

Seit 2017 wurden schweizweit alle Geschäftsstellen der Bank Cler nach dem neuen Design gestaltet. Als letztes Projekt wurde der Hauptsitz in Basel umgebaut und im Januar 2022 wiedereröffnet. Hier wird eine Kundenzone mit ei-

nem innovativen Gastro-Konzept kombiniert. Die neue Umgebung passt ideal zum Image der Bank Cler, die ihren Kundinnen und Kunden die Bankgeschäfte so unkompliziert und angenehm wie möglich machen will.

Veränderung im Verwaltungsrat

Barbara A. Heller ist per 29.3.2021 aus dem Verwaltungsrat der Bank Cler zurückgetreten. Neu in den Verwaltungsrat wurde Cornelia Gehrig (ab 29.3.2021) gewählt. Cornelia Gehrig war bis Ende April 2021 CFO der international tätigen Bystronic Group. Sie verfügt über eine langjährige Erfahrung als Verwaltungsrätin mehrerer Unternehmen und ist dort insbesondere für die Themenfelder Audit & Risk Committee verantwortlich. Sie übernimmt als Nachfolgerin von Barbara A. Heller beide Mandate als Mitglied des Risikoausschusses und Vorsitzende des Prüfungsausschusses.

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.

Neben den Bankpaketen umfasst das Angebot im Bereich «Zahlen und Sparen» auch Konti, Zahlungsverkehr, Karten, Reisezahlungsmittel, Zak, Mobile Payment, E-Banking und Mobile Banking. 2021 hat die Bank Cler die Visa Debit-Karte eingeführt. Mit ihr können die Kundinnen und Kunden Bargeld beziehen, bargeldlos einkaufen und online bezahlen, überall dort, wo Visa akzeptiert ist. Die Beträge werden direkt vom Kundenkonto abgebucht. Die Visa Debit-Karte kann bei allen gängigen Mobile-Payment-Diensten hinterlegt werden. Zudem bietet sie attraktive Versicherungsleistungen.

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-Hypothek 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 Anlageberatungspakete (Consult, Excellence und Excellence Plus) sowie vielfältige Anlageprodukte wie Bank Cler Easy-Trading (Eignerlösung), Fondssparkonto, Anlagefonds, Direktanlagen, Edelmetalle und Weiteres) an. Die Bank Cler wählt 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 Vermögensverwaltungsmandat können Kunden vom Expertenwissen des Asset Management profitieren und brauchen sich nicht selber um ihre Anlagen zu kümmern. 2021 wurde die neue Mandatsstrategie Fokus Dividenden Schweiz eingeführt. Die Bank Cler Anlagelösung macht die Vorteile der professionellen Vermögensverwaltung auch Kunden mit kleinerem Vermögen zugänglich.

Einen Schwerpunkt bilden weiterhin die nachhaltigen Anlageprodukte. Die Angebotspalette wird kontinuierlich erweitert, denn nachhaltiges Anlegen entspricht einem wachsenden Kundenbedürfnis: Bereits 75% aller Neuanlagen gehen in nachhaltige Anlagestrategien. 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. Ebenso seit 2019 bietet die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden in der Vermögensverwaltung standardmässig die nachhaltige Variante an, wobei die Kunden weiterhin die Möglichkeit haben, ein konventionelles Vermögensverwaltungsmandat zu wählen. Zudem können die Kundinnen und Kunden aus einer Palette von nachhaltigen Anlagefonds auswählen. 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 börsennotierte 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 Omni-Channel-Ansatz und bietet ihre Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen an. So stehen den Kunden einerseits die physischen Geschäftsstellen für die Abwicklung ihrer Bankgeschäfte

Lagebericht

zur Verfügung. Andererseits bildet auch der digitale Kanal einen Schwerpunkt im Rahmen der digitalen Transformation der Bank. So bietet die Bank Cler ihren Privatkunden E-Banking, Mobile Banking sowie Mobile Payment an. Das Angebot umfasst aber auch die Neobanking-App Zak. Zak wird fortlaufend optimiert und um neue Funktionalitäten ergänzt. Über das digitale Kundenportal können Kundinnen und Kunden unter anderem einen Termin vereinbaren, Dokumente auf einem sicheren Kanal mit der Bank austauschen oder, seit 2021 neu, ihre Wohnadresse und ihre Kontaktdaten (E-Mail-Adressen/Mobilenummer) direkt selbst mutieren respektive erfassen und löschen. Seit letztem Jahr profitieren die Kunden zudem von dem erweiterten Leistungsumfang der neuen Plattform «Marktinformationen».

Einen Schwerpunkt bildete 2021 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 die Videoberatung eingeführt, die auch in Zukunft den Kundinnen und Kunden zur Verfügung stehen soll.

Geschäftskunden

Die Bank Cler bietet im Berichtsjahr auch Dienstleistungen für kommerzielle Kunden an. Im Rahmen der kommenden Strategieperiode 2022+ setzt die Bank Cler auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Sie fokussiert dabei künftig unter anderem auf das Geschäft mit Immobilienkunden in der ganzen Schweiz, welches das Geschäftskundengeschäft ablöst.

Kundenzufriedenheit – Customer Experience

Die Kundenorientierung ist für die Bank Cler zentral: «Kunden begeistern» ist seit mehreren Jahren in der Konzernstrategie verankert.

Nach Einführung des Net Promoter Score (NPS) in den Vorjahren, als Indikator für die Bereitschaft, die Bank weiterzempfehlen, wurde 2021 der Fokus auf die Etablierung der kundenorientierten Kultur sowie der erhöhten Nutzung der vorhandenen Analyse- und Steuerungsinstrumente gelegt.

Umfassendes NPS-Cockpit und Reportings

Die systematische Nutzung des NPS-Cockpits und die grafischen Reportings auf Gesamtbank-, Abteilungs- und Teamebene sowie die unterstützenden Schulungen ermöglichen es den Mitarbeitenden und Führungskräften, Schwachstellen zu erkennen, rasch zu handeln und Verbesserungen herbeizuführen.

Feedback-Management auf Kurs

Das strukturierte Sammeln und Auswerten von Kundenfeedbacks – vom mündlichen Lob am Schalter bis zur schriftlichen Kritik per Brief – trägt weiterhin dazu bei, die Datengrundlage für Verbesserungen zu schaffen.

Verbesserungen mittels Customer Experience Management

Um bei der Bank Cler das Customer Experience Management weiter zu verankern, wurden neue Schulungen für Mitarbeitende erarbeitet. Die Mitarbeitenden im direkten Kundenkontakt lernen im Modul «Kundenorientierung im Konzern» wie Kundenorientierung gemessen wird, wie sie selbst mit den Feedbacks arbeiten, Optimierungen ableiten und umsetzen können. Mitarbeitende, die für Projekte verantwortlich sind oder in Projekten mitarbeiten, werden zu verschiedenen Methoden geschult, um Kundenbedürfnisse bei der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen oder auch bei Optimierungen systematisch zu berücksichtigen.

Kundenzirkel liefern unmittelbare Feedbacks

Ein weiteres Element, Kunden in die Angebotsentwicklung einzubeziehen, ist der Kundenzirkel. Interviews oder Usability Testings bringen die direkte Kundensicht ein und Customer Journey Workshops kommen zum Einsatz, um den ganzheitlichen Prozess aufzuzeigen. Die Teilnehmenden der Kundenzirkel wurden bei acht grösseren Vorhaben und Projekten einbezogen und konnten in unterschiedlichen Onlineumfragen, Usability Testings, Interviews oder simulierten Beratungssituationen die Kundensicht einbringen. Ergänzend wurden auch Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden an physischen und digitalen Events gesammelt und studentische Arbeiten in Auftrag gegeben, beispielsweise Projekt- und Bachelorarbeiten zum Thema Nachhaltigkeit bei Bankprodukten.

Verbessertes Kundenerlebnis im Fokus

Bei der Erarbeitung der neuen Strategieperiode 2022+ stand das Kundenerlebnis im Fokus. Eine erste Massnahme war die Zusammenführung der Gruppen Customer Experience mit User Experience und Zielkundenmanagement, um die Verbesserung des Kundenerlebnisses aus einer Abteilung voranzutreiben. Somit sind die Weichen für die neue Strategieperiode mit nochmals verstärkter Kundenorientierung sowohl an der Front als auch in der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen gestellt.

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, leistungsgerechte, faire Löhne sowie Chancengleichheit und Entwicklungsmöglichkeiten auf allen Ebenen. Ebenso wichtig sind aber auch Führungskräfte, welche die Unternehmenswerte vorleben, ihre Teams optimal unterstützen und den Mitarbeitenden für ihre berufliche Entwicklung Hand bieten.

Diese Ziele erreicht die Bank Cler mit der Umsetzung der strategischen HR-Roadmap 2018–2021 gemeinsam mit der Basler Kantonalbank. Die Schwerpunkte lagen bei der Entwicklung und der 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.

Die Bank Cler führt regelmässig Mitarbeitendenbefragungen durch und fördert bankinterne Netzwerke. Die strategische Verantwortung für die Personalpolitik liegt beim Verwaltungsrat Bank Cler und bei der Geschäftsleitung. Für die operative Umsetzung der HR-Strategie ist die Abteilung Human Resources verantwortlich.

Diversity

Es gehört zu den langfristigen Zielen der Bank, dass sie die Diversität, insbesondere die Chancengleichheit von Mann und Frau, fördert. Die Weisung «Diversity oder Schutz der persönlichen Integrität am Arbeitsplatz» regelt die Aufgaben nach Stufen und die Verhaltensanforderungen an die Mitarbeitenden. Die Chancengleichheit ist verankert in den Anstellungsbedingungen, die den Handlungs- und Orientierungsrahmen vorgeben. Alle Funktionen stehen Frauen und Männern offen, und das Salärssystem ist geschlechtsneutral ausgestaltet. Es berücksichtigt neben der Komplexität der Aufgaben und dem Verantwortungsbereich auch die Erfahrung der Mitarbeitenden. Zudem engagiert sich die Bank Cler mit Netzwerkveranstaltungen unter dem Format «Expedition Diversity» zu verschiedenen Themen für die Chancengleichheit und die Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden auf allen Hierarchiestufen.

Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern

Ein wichtiger Aspekt der Chancengleichheit ist eine faire Vergütung. Ende 2020 wurde die Lohngleichheit von Frauen und Männern bei der Bank Cler mit der Logib-Analyse durch eine externe Unternehmung bestätigt und die Bank mit dem Zertifikat Fair-ON-Pay+ ausgezeichnet. Das für vier Jahre gültige Zertifikat bestätigt, dass die Lohnpolitik der Bank Cler fair ist und sie für gleiche Berufsbilder und Qualifikationen den gleichen Lohn bezahlt.

Mehr Frauen in Führungspositionen

Bei der Bank Cler sind Frauen in den oberen Gremien überdurchschnittlich gut vertreten. An der Spitze in der Geschäftsleitung steht eine Frau und im Verwaltungsrat sind vier von sieben Mitgliedern Frauen. In den Führungsebenen darunter besteht jedoch Nachholbedarf. Deshalb soll in den nächsten zwei 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. Ebenso wurden in den Kernprozessen Entwicklung, Beförderung und Ernennung spezifische Massnahmen ergriffen, um die Gender-Diversität zu fördern.

Konzernweites Mentoring-Programm

Nach der erfolgreichen Pilotierung 2019/2020 zur Unterstützung der beruflichen Weiterentwicklung wird seit 2021 ein konzernweites Mentoring-Programm im regulären Entwicklungsangebot weitergeführt. An dem einjährigen Programm nehmen 2021/2022 18 Mentees (acht Frauen, zehn Männer) teil. Netzwerkanlässe, beispielsweise zum Thema «Mut» oder «Stärken stärken», sollen ebenfalls dazu beitragen, die Gender-Diversität im Konzern zu verbessern.

Strategie-Kick-off mit allen Führungskräften im Konzern

2021 wurden die Führungskräfte im Rahmen eines Kick-offs auf die neue Strategieperiode 2022+ vorbereitet. Dabei standen die Vermittlung der Kernbotschaften der neuen Strategie und die Rolle jeder Führungskraft in der Strategieumsetzung im Fokus. Die 2019 lancierte Initiative «Stronger2gether» soll die Zusammenarbeit im Konzern fördern und verstärken. Sie bildet auch in der neuen Strategieperiode das Fundament der Zusammenarbeit. Ein wichti-

Lagebericht

ges Instrument dafür sind die Werte und Führungsleitsätze im Konzern. 2021 wurden im Konzern Peer-Coachings für Führungskräfte eingeführt. In diesen Trainings reflektieren die Führungskräfte ihre Führungsherausforderungen und erhalten Inputs von ihren Peers. Gleichzeitig wurden die Werte auch in wiederkehrenden HR-Prozessen wie Performance Management oder im Rahmen des Beförderungsprozesses weiter integriert.

Work-Life-Balance

Die Bank Cler bietet verschiedene flexible Arbeitszeitmodelle wie Gleitzeit und Homeoffice. In den vergangenen zwei Jahren wurde der Dialog mit den Mitarbeitenden bezüglich Arbeitsbelastung und damit verbundenen gesundheitlichen Risiken verstärkt. Nebst breit angelegten Informations- und Sensibilisierungskampagnen bietet die Bank Cler ihren Mitarbeitenden kostenlose Beratung. Die Mitarbeitenden können in schwierigen Zeiten unabhängige und kostenlose Beratung in unterschiedlichen Bereichen beanspruchen. Darunter Themen wie Kinder- und Seniorenbetreuung, Finanzberatung, Work-Life-Balance und Sozialberatung. Dieser Service wurde 2021 mit einem neuen Partner weiterentwickelt und bezüglich Bekanntheit optimiert.

Homeoffice und neue Arbeitsmodelle

Homeoffice ist ein wichtiges Instrument, um die Flexibilität und die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben zu verbessern. Die Anstrengungen der Bank Cler seit 2019, ihren Mitarbeitenden Homeoffice mit den technischen und organisatorischen Voraussetzungen zu ermöglichen, haben sich während der Corona-Pandemie ausgezahlt. Auch zukünftig werden die Möglichkeiten für Homeoffice und flexibles Arbeiten weitergeführt. Checklisten und Guidelines stehen den Mitarbeitenden als Hilfsmittel zur Verfügung, um mit den zusätzlichen Herausforderungen im Homeoffice besser umgehen zu können.

Im Rahmen eines Pilotprojekts für neue Zusammenarbeitsflächen wurde untersucht, wie Räume für flexible Formen der Zusammenarbeit geschaffen werden können. Ab 2022 sollen alle Mitarbeitenden flexibel in zur jeweiligen Arbeitssituation passenden Teams zusammenarbeiten können. Die fixe Arbeitsplatzzuteilung wird aufgehoben.

Mitarbeitendenzufriedenheit

Um Erfolge und Verbesserungsbedarf im Bereich Mitarbeitendenzufriedenheit und Arbeitgeberattraktivität zu identifizieren, führt die Bank Cler regelmässig eine Mitarbeitendenbefragung durch. Die Ergebnisse der Befragung zeigen eine Mitarbeitendenmotivation von 71 Indexpunkten. Dieser Wert ist dahingehend positiv, da insbesondere da auch die Vertriebsstrukturen im Berichtsjahr neu organisiert wurden. Die Beteiligungsquote von 91% zeigt, dass sich die Mitarbeitenden der Bank Cler mit ihrer Arbeitgeberin identifizieren und auseinandersetzen. Die nächste Erhebung findet 2022 statt.

Die Bank Cler fördert den Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte sind essenziell für die Zukunft der Bank Cler. Auch 2021 wurde viel in die Ausbildung investiert. Im Sommer 2021 waren 31 Lernende und Praktikanten sowie drei Trainees bei der Bank Cler angestellt. Zudem wurde das bestehende Trainee-Programm weiterentwickelt. In Zukunft sollen die effektiven Bedürfnisse der Trainees und der Bank noch besser abgestimmt werden, um sicherzustellen, dass qualifizierten Trainees ein Entwicklungspfad angeboten werden kann. Beide Banken im Konzern BKB bieten 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 weiterzuentwickeln. Aufgrund der anhaltenden Corona-Situation waren auch 2021 weniger Lernende gleichzeitig vor Ort im Einsatz als ursprünglich angedacht.

Umgang mit Chancen und Risiken: Wertorientierte Banksteuerung

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswerts 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. Die Kostendimension hat sich 2021 um weitere 2% verbessert.

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

Die Liquidität wird bei der Bank Cler gezielt gesteuert. 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 jederzeit über die erforderliche Liquidität zu verfügen. 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 steigerte 2021 ihren Geschäftserfolg um 15,4% auf 79,5 Mio. CHF und setzte ihren Erfolgskurs fort. Ermöglicht wurde dieses gute Ergebnis durch ein Wachstum im Anlagegeschäft, tiefere Refinanzierungskosten und einen deutlich tieferen Geschäftsaufwand. Die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation mit einer stärkeren Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse und einer ganzheitlichen Beratung entfaltet ihre Wirkung.

Dieses gute operative Ergebnis ermöglicht der Bank eine weitere Stärkung der Kapitalbasis durch die Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 29,4 Mio. CHF. Den Jahresgewinn steigerte die Bank Cler auf 40,5 Mio. CHF (+1,1%).

Der Geschäftsertrag ist geprägt von einem guten Zinsergebnis und einem deutlich höheren Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft in Höhe von 181,3 Mio. CHF übertrifft den Vorjahreswert um 2,3 Mio. CHF bzw. 1,3%. Auch der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, der 2,4 Mio. CHF bzw. 4,6% über dem Wert des Vorjahres liegt, bestätigt die zunehmende Positionierung der Bank als Anlagebank: So nähert sich das Depot- und Vorsorgevolumen in den Anlagelösungen per 31.12.2021 mit 1 439,7 Mio. CHF der Schwelle von 1,5 Mrd. CHF. Dies entspricht einer Zunahme von 378,8 Mio. CHF bzw. 35,7% im Geschäftsjahr 2021. Auf die weiterhin tieferen Erträge im Schalter- und Bancomaten-Geschäft, die auch – aber nicht ausschliesslich – auf die Corona-Pandemie zurückzuführen sind, hat die Bank Cler frühzeitig reagiert, indem sie seit 2018 sukzessive auf schalterlose Geschäftsstellen umgestellt und die Anzahl Bancomaten reduziert hat.

Die strategischen Initiativen, welche die Basis für die Wachstumsstrategie 2018–2021 der Bank bildeten, entfalten weiterhin ihre Wirkung. Mit der Neobanking-App Zak gelingt es, neue Kunden über den digitalen Kanal zu gewinnen. Parallel dazu setzt die Bank ihre duale Strategie mit dem erfolgreichen Abschluss der Modernisierung aller 27 Geschäftsstellen um. Dies ermöglichte der Bank, ihre Kundenbasis im Geschäftsjahr 2021 auf 255 453 Kunden (+1,8%) auszubauen.

Die einfacheren Strukturen, die Nutzung von Skaleneffekten und eine fokussierte und kostenbewusste Betriebs- und Investitionsstrategie sowohl im Konzern als insbesondere auch bei der Bank Cler beginnen, sich auszuzahlen. So wurde der Geschäftsaufwand um 9,6 Mio. CHF bzw. 5,7% auf 159,2 Mio. CHF reduziert, was zu einer Verbesserung der Cost-Income-Ratio auf 65,1% führt (31.12.2020: 68,8%).

Mit einer Gesamtkapitalquote von 18,3% (31.12.2020: 17,6%) bei einem regulatorischen Erfordernis von 12,0% und einer durchschnittlichen Liquidity Coverage Ratio (LCR) von 158,9% im vierten Quartal 2021 ist die Bank Cler eine sichere und gut kapitalisierte Bank. Die Bank ist gut gewappnet, um aktuellen und zukünftigen Herausforderungen, die vor allem von der beschleunigten Digitalisierung ausgehen, zu begegnen. Dies wurde auch von der Ratingagentur Standard & Poors mit der Zuweisung eines Ratings von A– bestätigt.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der Bank Cler erhöhte sich per 31.12.2021 auf 20,5 Mrd. CHF, was einem Zuwachs von 3,0% entspricht (31.12.2020: 19,9 Mrd. CHF). Das Bilanzwachstum in Höhe von 0,6 Mrd. CHF lässt sich im Wesentlichen auf die Haltung höherer Liquidität bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) zurückführen, die während des Geschäftsjahres stetig ausgebaut wurde und per 31.12.2021 einen Saldo von 4,0 Mrd. CHF aufweist. Dies ermöglichte der Bank, im Rahmen des Freibetrages für Sichtguthaben bei der SNB Zinsopportunitäten im Interbankengeschäft und im Geschäft mit institutionellen Gegenparteien wahrzunehmen. Dieses Wachstum ist auf höhere Kundeneinlagen (+0,2 Mrd. CHF), Anleihen und Pfandbriefdarlehen (+0,1 Mrd. CHF) und das Interbankengeschäft (+0,2 Mrd. CHF) zurückzuführen. Dadurch erhöhte sich der Refinanzierungsgrad durch Publikums Gelder im Geschäftsjahr 2021 von 107,4% auf 110,5%.

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen verzeichnen per 31.12.2021 mit 16,0 Mrd. CHF einen leichten Rückgang. Gegenüber dem Höchstwert per 31.12.2020 nahmen sie um 0,1 Mrd. CHF bzw. 0,8% ab.

Im September 2021 wurde die Strategie 2022+ kommuniziert. Aufgrund der Fokussierung auf die Geschäftsfelder Immobilienkunden, Privatkunden und Private Banking löst sich die Bank seit dem Sommer 2021 bewusst von bestimmten Kundensegmenten. So liegen die Hypothekarforderungen mit 15,9 Mrd. CHF rund 0,1 Mrd. CHF bzw. 0,6%

Lagebericht

unter dem Vorjahr. Entsprechend der strategischen Positionierung konnten die Hypothekarforderungen im Segment Wohnliegenschaften ausgebaut werden, während in den übrigen Segmenten Büro- und Geschäftshäuser, Gewerbe und Industrie ein Rückgang zu verzeichnen ist. Aufgrund der anhaltend tiefen Zinsen bevorzugten die Kunden weiterhin Festhypotheken.

Die Bank Cler hält konsequent an den seit vielen Jahren unverändert geltenden strengen Kreditvergaberichtlinien mit angemessenen Belehnungsstandards, soliden Tragbarkeitsansprüchen und Amortisationspflichten fest. Als Ergebnis hat die Bank keinen wesentlichen Wertberichtigungsbedarf auf ihren qualitativ einwandfreien Kundenausleihungen. Auf dem Kreditvolumen von 16,0 Mrd. CHF bestehen Wertberichtigungen für Ausfall- und Länderrisiken in Höhe von 49,5 Mio. CHF, was einer tiefen Quote von 0,3% entspricht. Dieser Betrag beinhaltet die im Geschäftsjahr 2021, aufgrund der geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, neu und zusätzlich gebildeten Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken in Höhe von 17,7 Mio. CHF.

Kundeneinlagen und Kundenvermögen

Die Kundeneinlagen konnten im Geschäftsjahr 2021 um 238,5 Mio. CHF auf 13,3 Mrd. CHF (31.12.2020: 13,1 Mrd. CHF) gesteigert werden. Dazu trugen insbesondere Zunahmen bei den Anlage- und Privatkonten bei, während in anderen Kategorien Abflüsse zu verzeichnen waren.

Am 31.12.2021 verwaltete die Bank Cler Kundenvermögen in Höhe von 21,2 Mrd. CHF (31.12.2020: 20,7 Mrd. CHF). Der Nettoabfluss an Kundenvermögen (Net New Money) zeigt mit -133,6 Mio. CHF erste Effekte der Strategieumsetzung: Da das Geschäft der Institutionellen Kunden zukünftig von der Basler Kantonalbank aus betrieben wird, konnten im 4. Quartal 2021 Depot- und Global-Custody-Volumen von über 0,6 Mrd. CHF erfolgreich konzernintern zum Mutterhaus transferiert werden. Unter Berücksichtigung dieser Abflüsse ist die Entwicklung der Depotvolumen mit einer Zunahme von 149,7 Mio. CHF beachtlich. So ist die Nachfrage nach der mehrfach ausgezeichneten Anlagelösung der Bank Cler weiterhin hoch. Nachdem der Mindestanlagebetrag bereits im Sommer 2020 von 10 000 CHF auf 1 CHF gesenkt wurde, um allen Kunden die Vorteile einer aktiven Vermögensverwaltung zugänglich zu machen, liegt das Depot- und Vorsorgevolumen in der Anlagelösung per 31.12.2021 bei über 1,4 Mrd. CHF, was einer Zunahme von 380,4 Mio. CHF bzw. 35,8% entspricht. 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 2021 beträgt der Anteil der nachhaltigen Anlagelösungen mit 642,3 Mio. CHF bereits 44,5% (31.12.2020: 35,1%).

Eigenkapital

Per 31.12.2021 betragen die ausgewiesenen eigenen Mittel der Bank Cler 1 260,9 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 402,8 Mio. CHF sowie zusätzlichen Reserven für allgemeine Bankrisiken von 470,7 Mio. CHF zusammen. Das gute operative Ergebnis erlaubt der Bank bei gleichbleibender Gewinnverwendung eine weitere Stärkung der Kapitalbasis um 22,2 Mio. CHF.

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

Geschäftserfolg

Geschäftsertrag

Der Geschäftsertrag übertraf mit 248,5 Mio. CHF den Vorjahreswert um rund 4,8 Mio. CHF bzw. 1,9% und basiert auf einem leicht höheren Zinsergebnis und einem deutlich höheren Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Der Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft bleibt mit 181,3 Mio. CHF und einem Anteil von 72,9% der wichtigste Ertragspfeiler der Bank. Mit einem Anteil von 21,9% leistete der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in Höhe von 54,3 Mio. CHF einen bedeutenden und im Vorjahresvergleich wiederum einen leicht höheren Beitrag zum Geschäftsertrag. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft von 9,5 Mio. CHF und der übrige ordentliche Erfolg mit 3,4 Mio. CHF steuern einen Ergebnisbetrag von 3,8% bzw. 1,4% bei.

Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg gegenüber dem Vorjahr um 2,3 Mio. CHF bzw. 1,3% auf 181,3 Mio. CHF. Das Ergebnis widerspiegelt 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 205,5 Mio. CHF rund 10,6 Mio. CHF bzw. 4,9% unter dem Ertrag des Vorjahres. Hingegen profitierte die Bank von einem um 7,4 Mio. CHF bzw. 20,3% 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. Durch die aktive und zugleich konsequente Begleitung von Kundenausleihungen mit erhöhtem Ausfallrisiko konnte die Bank im Geschäftsjahr netto rund 4,1 Mio. CHF an Wertberichtigungen für zuvor als gefährdet eingestufte Kreditpositionen zugunsten des Zinsergebnisses auflösen. Die Quote der Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen im Verhältnis zum Ausleihungsvolumen beträgt per 31.12.2021 tiefe 0,2%.

Im Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sticht der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft mit 46,9 Mio. CHF bzw. 8,6% über dem Vorjahr heraus. Dies ist ein Ergebnis der kunden- und bedürfnisorientierten Positionierung der Bank im Anlagegeschäft. So konnten der Ertrag aus der Anlagelösung der Bank Cler und die Erträge aus nachfrageorientierten strukturierten Produkten deutlich ausgebaut werden. Das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in die Anlagekompetenz der Bank Cler und die positive Entwicklung der Märkte im Geschäftsjahr 2021 widerspiegeln sich auch in den deutlich höheren Erträgen aus Bestandeskommissionen, wie den Einnahmen aus Depotgebühren. Nachdem der strategische Abbau des kommerziellen Kreditgeschäfts mit Gross- und Firmenkunden in den Vorjahren weitestgehend umgesetzt werden konnte, hat sich der Kommissionsertrag aus dem Kreditgeschäft auf einem Niveau von 2,0 Mio. CHF bzw. 3,5% unter dem Vorjahr stabil entwickelt. Die Entwicklung der tieferen Erträge aus dem Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft hat sich auch im Geschäftsjahr fortgesetzt. Mit 13,3 Mio. CHF fällt dieser um 1,1 Mio. CHF bzw. 7,8% niedriger aus, als im Vorjahr. Der anhaltend tiefere Bargeldbedarf und die damit verbundenen weniger hohen Erträge aus dem Schalter- und Bancomaten-Geschäft sind hier die wesentlichen Treiber. Der Kommissionsaufwand hat sich mit 7,9 Mio. CHF bzw. 1,3% über dem Vorjahreswert weitestgehend stabil entwickelt.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft liegt mit 9,5 Mio. CHF um 0,3 Mio. CHF bzw. 3,4% leicht über dem Vorjahr. Dies ist insbesondere auf höhere Erträge aus dem Devisenhandel infolge der wiederum zunehmenden Reisetätigkeit der Kundinnen und Kunden im zweiten Jahr der Corona-Pandemie zurückzuführen.

Der übrige ordentliche Erfolg fällt mit 3,4 Mio. CHF um 0,3 Mio. CHF bzw. 7,5% tiefer aus als im Vorjahr. Der Rückgang ist insbesondere auf einen um 0,4 Mio. CHF tieferen Ertrag aus der Beteiligung an die Viseca Payment Services AG zurückzuführen. Dies als Folge der aufgrund der Pandemie deutlich tieferen Dividendenzahlung im Jahr 2021. Zudem hat die Bank Cler infolge der Fokussierung auf die eigenen Vertriebsaktivitäten die Leistungserbringung an den Konzern reduziert, was sich in einem um 0,9 Mio. CHF tieferen anderen ordentlichen Ertrag widerspiegelt. Einen positiven Ergebnisbeitrag hat der um 0,5 Mio. CHF höhere Liegenschaftserfolg von 0,6 Mio. CHF geleistet. Dies ist eine Folge der strategiekonformen Reduktion und der erfolgreichen Vermietung von Büroflächen an attraktiven Lagen in bankeigenen Liegenschaften

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand konnte im Geschäftsjahr 2021 deutlich reduziert werden. Mit 159,2 Mio. CHF liegt dieser um 9,6 Mio. CHF bzw. 5,7% unter dem Vorjahr.

Der mit 58,6 Mio. CHF um rund 1,4 Mio. CHF bzw. 2,4% tiefere Personalaufwand ist im Wesentlichen auf erste Effekte der Neuausrichtung des Vertriebs und den damit verbundenen noch besseren und gezielteren Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bank Cler zur Betreuung und Entwicklung der Zielkundensegmente Privatkunden, Private Banking und Immobilienkunden zurückzuführen. Dadurch erklärt sich die Reduktion der Anzahl an Mitarbeitenden von 382 auf 370 Vollzeitäquivalente per 31.12.2021.

Der Sachaufwand fällt mit 100,6 Mio. CHF rund 8,2 Mio. CHF bzw. 7,5% tiefer aus als im Vorjahr. Tiefere Projektaufwendungen (-28,3%) sowie einfachere Strukturen, der Ausbau von Skaleneffekten und eine fokussierte und kostenbewusste Betriebs- und Investitionsstrategie im Konzern führten zu einer weiteren Reduktion der Kostenbasis (u.a. Informatikaufwand, Aufwand für externe Beratung, Marketingaufwand).

Gleichzeitig investiert die Bank Cler auch im Geschäftsjahr 2021 in die Zukunft. So wurden im Geschäftsjahr 2021 rund 10,3 Mio. CHF in Bankgebäude und Sachanlagen investiert. Die Geschäftsstellen Biel, La Chaux-de-Fonds, Neuenburg, Solothurn, Yverdon und Zug wurden nach dem neuen Konzept umgebaut. Zudem wurden die Räumlichkeiten der Geschäftsstelle am Hauptsitz in Basel neu konzipiert und mit einem Gastro-Konzept kombiniert. Mit der Eröffnung der neuen Geschäftsstelle am Hauptsitz in Basel im Januar 2022 konnte somit die Umstellung auf das schalterlose Beratungskonzept an allen Standorten der Bank erfolgreich abgeschlossen werden. Die Investitionen der Vorjahre führten zu Abschreibungen auf den Sachanlagen in der Höhe von 9,7 Mio. CHF.

Lagebericht

Zur Stärkung der dualen Strategie wurde aber auch in die Mitarbeitenden, die Beratungsprozesse und die digitalen Kanäle investiert. Im Jahr 2021 konnte das neue Beratungstool «Bank Cler Compass» mit diversen Modulen wie Basisberatung, Vorsorgeberatung oder Finanzierung in Betrieb genommen werden. Auch wurde die Neobanking-App Zak, die Ende 2021 deutlich über 45 000 Nutzer verzeichnet, weiterentwickelt und erste Investitionen zur Einführung einer neuen E-Banking- und Mobile-Banking-Infrastruktur im Jahr 2023 getätigt.

Rückstellungen, übrige Wertberichtigungen oder ausserordentliche Aufwendungen zulasten der Erfolgsrechnung mussten im Geschäftsjahr 2021 nicht verbucht werden. Hingegen konnte aus der Veräusserung der ehemaligen Geschäftsstelle im Gundeldingerquartier in Basel sowie aus dem Verkauf von nicht mehr eingesetztem Mobiliar ein ausserordentlicher Erfolg in Höhe von 1,4 Mio. CHF realisiert werden.

Jahresgewinn

Der Geschäftserfolg in Höhe von 79,5 Mio. CHF (+15,4%) ermöglichte eine Zuweisung zu den Reserven für allgemeine Bankrisiken von 29,4 Mio. CHF. Der Steueraufwand 2021 fällt mit 11,0 Mio. CHF aufgrund der steuerlichen Anrechenbarkeit der Risikovorsorge für Ausfallrisiken trotz des deutlich höheren Geschäftserfolgs um 2,2 Mio. CHF bzw. 16,6% tiefer aus. Der Jahresgewinn lag mit 40,5 Mio. CHF rund 0,4 Mio. CHF bzw. 1,1% über dem Vorjahr.

Ausblick

Die Bank Cler rechnet für 2022 mit einem anhaltend anspruchsvollen geopolitischen und ökonomischen Umfeld. Insbesondere durch die aktuelle Ukraine-Krise können sich bedeutende Auswirkungen auch auf Schweizer Unternehmen und Ihre Beschäftigten ergeben. Auf Basis der vorliegenden Informationen wird aktuell jedoch von keinem wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis im Geschäftsjahr 2022 ausgegangen. Zudem bleibt der SNB vor dem Hintergrund der veränderten geldpolitischen Vorzeichen kaum eine Wahl, als an den tiefen Schweizer Leitzinsen festzuhalten.

Der Konkurrenz- und Margendruck auf den Konditionen im Hypothekengeschäft wird weiter zunehmen und die Digitalisierung des Geschäfts voranschreiten. Trotz dieser weiteren Zunahme des Margendrucks rechnet die Bank Cler aufgrund der neuen Vertriebsstrukturen sowie der Fokussierung auf die Kernkompetenzen bei der Beratung im Bereich der Wohnbaufinanzierung mit einem Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft auf Höhe des Zinsergebnisses 2021.

Der Ergebnisbeitrag aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft soll 2022 weiter zunehmen. Insbesondere der Erfolg aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft soll durch einen weiterhin erfolgreichen Vertrieb der traditionellen und der nachhaltigen Anlagelösungen der Bank Cler einen massgeblichen und höheren Beitrag leisten. Die neuen Vertriebsstrukturen in den Geschäftsfeldern Privatkunden und Private Banking sollen den hierfür notwendigen Wachstumsbeitrag in Depotvolumen bzw. Delegationslösungen beisteuern. Zudem werden zunehmende Erträge aus der Finanzplanung erwartet.

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 auch in der Strategieperiode 2022–2025 weiterzuverfolgen. So investiert die Bank Cler weiterhin in effiziente, zukunftsfähige und insbesondere bedürfnisorientierte Leistungen und Produkte. Nachdem die Modernisierung des Geschäftsstellennetzes erfolgreich abgeschlossen werden konnte, stehen nun die digitalen Kanäle und zusätzliche Self-Service-Funktionalitäten im Fokus der Weiterentwicklung, um den Kundinnen und Kunden den von Ort und Zeit unabhängigen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen zu ermöglichen und diesen auszubauen. Dies ist auch eine Anforderung, um die angestrebten Wachstumsziele zu erreichen und die Kostenbasis weiter zu reduzieren.

Zusammenfassend rechnet die Bank Cler für das Geschäftsjahr 2022 mit einem Gewinn auf Vorjahresniveau.

Gesetzliche und regulatorische Entwicklungen

Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) / Geldwäschereiprävention

Im Jahr 2022 wird das revidierte Geldwäschereigesetz (GwG) in Kraft treten. Hintergrund der Revision ist hauptsächlich die Umsetzung der aktuellen Empfehlungen der Financial Action Task Force (FATF), um auch künftig den internationalen Standards zu entsprechen. Die wichtigsten Änderungen für Finanzintermediäre betreffen die Überprüfung der Identität der wirtschaftlich berechtigten Person, die Aktualisierung der Kundendaten und die Änderungen im Zusammenhang mit dem Meldewesen. Das revidierte GwG wird u.a. zu Anpassungen bei der Geldwäschereiverordnung (GwV) führen. Zu diesem Zweck wurde die Vernehmlassung zur Änderung der GwV im Oktober 2021 eröffnet. Deren Inkraftsetzung wird ebenfalls für das Jahr 2022 erwartet.

Die Bank Cler hat die notwendigen Vorkehrungen getroffen, um eine fristgerechte Umsetzung der neuen bzw. zusätzlichen Anforderungen sicherzustellen.

Datenschutzgesetzgebung

Die Revision des Datenschutzgesetzes (DSG) ist seit dem 25.9.2020 abgeschlossen. Das Ziel ist im Wesentlichen die Stärkung der Rechte der betroffenen Personen und eine gewisse Angleichung an die EU-Gesetzgebung. Damit das Datenschutzgesetz in Kraft treten kann, ist zunächst noch die Verordnung fertigzustellen. Aufgrund der in der Vernehmlassung vom Juni 2021 von unterschiedlichsten Stellen geäußerten Kritik zur Verordnung (u.a. die fehlende gesetzliche Grundlage bei einigen Bestimmungen und die zu detaillierten Regelungen, die der Vielfalt der Bearbeitungstätigkeiten nicht genügend Rechnung tragen) ist von Verzögerungen auszugehen. Ein Inkrafttreten des Gesetzes vor Ende 2022 wird derzeit nicht erwartet.

Die Bank Cler hat frühzeitig mit der Umsetzung der erforderlichen technischen und organisatorischen Massnahmen begonnen, um die Einhaltung der neuen Anforderungen sicherstellen zu können.

Ablösung LIBOR durch SARON

Der London Interbank Offered Rate (LIBOR) als Referenzzinssatz wurde durch den Swiss Average Rate Overnight (SARON) abgelöst. Die Absetzung ist insbesondere auf frühere Fälle von Marktmanipulation zurückzuführen. 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.

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. 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. Sie hat hierfür diverse Prozesse und internen Regelwerke angepasst, um allen Anforderungen fristgerecht bis zum Ende der Übergangsfrist per 1.1.2022 gerecht zu werden.

Basel III – Update

Die Schweiz setzt aktuell die «finalen Basel-III-Standards» um und hat hierzu am 5.4.2019 die Vernehmlassung zu einer Änderung der Eigenmittelverordnung (ERV) eröffnet. Dieses letzte Paket zielt in erster Linie darauf ab, die Glaubwürdigkeit bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiven (RWA) wiederherzustellen und die Vergleichbarkeit der Kapitalquoten der Banken zu verbessern. Dabei handelt es sich um geänderte Bestimmungen der Eigenmittelanforderungen für Kredit- und Marktrisiken, für operationelle Risiken und Credit-Valuation-Adjustment-Risiken (CVA-Risiken). Um die finalen Basel-III-Standards umzusetzen, wurde in der Schweiz zur Überarbeitung der Eigenmittelverordnung eine nationale Arbeitsgruppe eingerichtet. Die FINMA führte zudem bereits zwei Wirkungsanalysen durch, um quantitative Informationen über die eigenkapitalmässigen Auswirkungen der bevorstehenden nationalen Regulierungen zu erheben. Die Umsetzung der neuen Eigenmittelverordnung ist per 1.1.2023 vorgesehen.

Der Konzern BKB hat an beiden Wirkungsanalysen teilgenommen und evaluiert die Umsetzung im Rahmen eines laufenden Projektes.

Rechnungslegungsverordnung-FINMA

Per 1.1.2020 traten die neue Rechnungslegungsverordnung-FINMA (ReIV-FINMA) sowie das totalrevidierte Rundschreiben 2020/1 «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 systemrelevante 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 hat diese Übergangsfrist genutzt und setzt die neuen Bestimmungen seit dem 1.1.2021 um.

Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Die Themen Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) haben auch 2021 im Finanzbereich weiter massiv an Relevanz gewonnen. Die Aktivitäten des Bundes wie auch der Aufsichtsbehörde FINMA und weiterer Akteure am Finanzmarkt zum Thema Nachhaltigkeit waren sehr vielfältig.

Der Bundesrat hat 2021 über verschiedene Massnahmen in Bezug auf einen klimafreundlichen Finanzplatz informiert. Er empfiehlt den Finanzmarktakteuren, mithilfe von vergleichbaren und aussagekräftigen Klimaverträglichkeitsindikatoren Transparenz bei allen Finanzprodukten und Kundenportfolios zu schaffen. So hat der Bundesrat im August 2021 Eckwerte zur künftigen verbindlichen Klimaberichterstattung von grossen Schweizer Unternehmen beschlossen. Die Empfehlungen der Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) sollen nicht nur für die Finanzindustrie, sondern für alle grossen Schweizer Unternehmen verbindlich werden. Der Finanzbranche legt er zudem nahe, internationalen «Netto-Null-Allianzen» beizutreten und dahingehende Branchenvereinbarungen anzustreben. Auch der Bundesrat hat die Gefahr von Greenwashing erkannt und empfiehlt, zur Verhinderung von Greenwashing einheitliche Definitionen von Nachhaltigkeitswirkungen zu fördern. Im Weiteren wird das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) beauftragt, in Zusammenarbeit mit dem Eidgenössischen Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) bis Ende 2022 darzulegen, inwiefern die Finanzbranche die Empfehlungen umgesetzt hat, und bei Bedarf Vorschläge für Massnahmen zu unterbreiten. Schliesslich soll das EFD zusammen mit dem UVEK und der FINMA bis Ende 2022 vorschlagen, wie das Finanzmarktrecht – insbesondere bezüglich Transparenz – allenfalls angepasst werden kann, um Greenwashing zu vermeiden.

Im Nachgang zur öffentlichen Anhörung hat die Aufsichtsbehörde FINMA das Rundschreiben 2016/1 «Offenlegung Banken», mit Wirkung per 1.7.2021, bezüglich ihrer Aufsichtspraxis im Bereich der Offenlegung von klimabezogenen Finanzrisiken für die Banken der Kategorien 1 und 2 konkretisiert und ergänzt. Dies ist ein wichtiger Schritt hin zu einer angemessenen Identifizierung, Messung und Steuerung dieser Risiken. Die Bank Cler ist nicht im Geltungsbereich, beobachtet jedoch die aktuelle Entwicklung aufmerksam. Zusätzlich hat die FINMA mit Aufsichtsmitteilung 5/2021 am 3.11.2021 zum Thema Prävention und Bekämpfung von Greenwashing zum Schutz der Anleger- und Kundschaft auf dieses wichtige Thema hingewiesen, damit die Anleger- und Kundschaft nicht über die vermeintliche Nachhaltigkeit von Produkten und Finanzdienstleistungen getäuscht werden.

Die Asset Management Association Switzerland (AMAS) und Swiss Sustainable Finance (SSF) haben am 26.11.2021 Empfehlungen zu Mindestanforderungen für nachhaltige Anlageprodukte für die Asset-Management-Industrie publiziert. Die Empfehlungen konzentrieren sich auf die von der Fonds- und Asset-Management-Branche entwickelten und von Finanzdienstleistern an Anlegende verkauften nachhaltigen Produkte.

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) publizierte ihrerseits eine Studie, in der der Investitions- und Finanzierungsbedarf für eine klimaneutrale Schweiz bis 2050 analysiert wurde. Darin legte sie dar, dass die Finanzindustrie bis zu 80% des resultierten Investitionsbedarfs über klassische Finanzierungsinstrumente aufbringen könne. Damit knüpfte die SBVg an ihren strategischen Positionsbezug von 2020 an, bei dem sie postulierte, dass der Schweizer Finanzplatz eine internationale Führungsrolle im Bereich Sustainable Finance einnehmen müsse.

Vor diesem Hintergrund werden die im In- und Ausland zunehmenden regulatorischen Aktivitäten zu Sustainable Finance sowie das Thema Greenwashing in der Finanzbranche innerhalb der Fachbereiche im Konzern BKB verstärkt adressiert. Der Verwaltungsrat und der Beirat Nachhaltigkeit setzen sich regelmässig mit dem Thema auseinander.

Geschäftsstellen

per 31.12.2021

Mitte Daniel Rüegger	Süd-Ost Julie Bernet	Romandie Christophe Brun
Aarau Claudio Dello Preite	Bellinzona Fabio Battaglioni	Delémont Benjamin Jolissaint
Basel Daniel Rüegger	Chur Reto Kühnis	Fribourg Claudio Cuccunato
Bern Jürg Umhang	Locarno Andrea Maggini	Genève Thierry Jaquier
Biel Marco Holzer	Lugano Matteo Bonetti	Lausanne Christophe Brun
Olten Fabian Meyer	Luzern Hubert Renggli	La Chaux- de-Fonds Nathalie Gigandet- Perriard
Solothurn Daniel Wälti	St. Gallen Heinz Kuhn	Neuchâtel Nathalie Gigandet- Perriard
Thun Stefan Briggen	Schaffhausen Dr. Josef Montanari	Sion Sortino Salvatore
	Winterthur Dr. Josef Montanari	Vevey Angelo Vitillo
	Zug Gregor Kälin	Yverdon- les-Bains Guillaume Isler
	Zürich Julie Bernet	
	Zürich Oerlikon Samed Bora	

Adressen

Hauptsitz

Bank Cler AG
Aeschenplatz 3
4002 Basel

Beratungcenter

Mo–Fr, 8 bis 18 Uhr
0800 88 99 66
www.cler.ch/kontakt

Geschäftsstellen

5001 **Aarau**, Kasinostrasse 17
4002 **Basel**, Aeschenplatz 3
6501 **Bellinzona**, Piazza Nosetto 3
3011 **Bern**, Amthaushasse 20
2501 **Biel**, Bahnhofstrasse 33
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
6002 **Luzern**, Morgartenstrasse 5
2001 **Neuchâtel**, 3, Rue du Temple-Neuf
4603 **Olten**, Kirchgasse 9
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