

Lagebericht

Auf einen Blick

Bilanz		31.12.2022	31.12.2021
Bilanzsumme	in 1000 CHF	18 894 128	20 509 898
• Veränderung	in %	-7,9	3,0
Kundenausleihungen	in 1000 CHF	16 489 762	16 017 134
• davon Hypothekarforderungen	in 1000 CHF	16 386 257	15 891 608
Kundeneinlagen	in 1000 CHF	11 962 315	13 314 676
Kundengelder ¹⁾	in 1000 CHF	11 965 466	13 320 846
Ausgewiesene eigene Mittel (inkl. Jahresgewinn)	in 1000 CHF	1 333 499	1 291 257
Ausgewiesene eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	in 1000 CHF	1 303 124	1 260 882

Erfolgsrechnung		2022	2021
Netto-Erfolg aus dem Zinsgeschäft	in 1000 CHF	178 282	181 278
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	in 1000 CHF	55 060	54 344
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	in 1000 CHF	9 466	9 465
Übriger ordentlicher Erfolg	in 1000 CHF	3 657	3 422
Bruttoertrag ²⁾	in 1000 CHF	244 473	244 413
• Veränderung	in %	-	-0,3
Geschäftsertrag	in 1000 CHF	246 465	248 509
• Veränderung	in %	-0,8	1,9
Geschäftsaufwand	in 1000 CHF	150 253	159 211
• Veränderung	in %	-5,6	-5,7
Abschreibungen und Rückstellungen	in 1000 CHF	10 646	9 808
Geschäftserfolg	in 1000 CHF	85 566	79 490
• Veränderung	in %	7,6	15,4
Jahresgewinn	in 1000 CHF	41 002	40 497
• Veränderung	in %	1,2	1,1

Kennzahlen zur Rentabilität		2022	2021
Eigenkapitalrendite (Periodenerfolg vor Reserven/durchschn. Eigenkapital)	in %	5,6	5,5

Kennzahlen zur Bilanz		31.12.2022	31.12.2021
Kundenausleihungen in % der Bilanzsumme	in %	87,3	78,1
Hypothekarforderungen in % der Kundenausleihungen	in %	99,4	99,2
Kundeneinlagen in % der Bilanzsumme	in %	63,3	64,9
Refinanzierungsgrad I (Kundengelder/Kundenausleihungen) ¹⁾	in %	72,6	83,2
Refinanzierungsgrad II (Publikumsgelder/Kundenausleihungen) ³⁾	in %	99,6	110,5
Eigenkapitalquote	in %	7,1	6,3
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	in %	16,9	16,8
Kernkapitalquote (T1-Quote)	in %	18,1	18,0
Gesamtkapitalquote	in %	18,4	18,3
Eigenmittelzielgrösse ⁴⁾	in %	13,8	12,0
Leverage Ratio	in %	7,1	6,5
Durchschn. Quote für die kurzfristige Liquidität (LCR) (4. Quartal)	in %	157,0	158,9
Finanzierungsquote, NSFR	in %	132,3	139,5
RWA-Effizienz ⁵⁾	in %	1,22	1,14

¹⁾ Kundengelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen).

²⁾ Bruttoertrag (Geschäftsertrag vor Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft).

³⁾ Publikumsgelder (Kundeneinlagen, Kassenobligationen, Anleihen und Pfandbriefdarlehen).

⁴⁾ Die Eigenmittelzielgrösse setzt sich zusammen aus den Mindesteigenmitteln von 8% sowie einem Eigenmittelpuffer von 4% für die Banken der Kategorie 3 gemäss Anhang 8 ERV, zuzüglich des antizyklischen Kapitalpuffers (vom Bundesrat am 27.3.2020 aufgrund der Corona-Krise deaktiviert bzw. am 26.1.2022 per 30.9.2022 reaktiviert).

⁵⁾ Operativer Brutto-Erfolg / Summe der risikogewichteten Positionen (RWA).

Auf einen Blick

Kennzahlen zur Erfolgsrechnung

		2022	2021
Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand/Bruttoertrag) ¹⁾	in %	61,5	65,1
Netto-Zinserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	72,3	72,9
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft in % des Geschäftsertrags	in %	22,3	21,9
Handelserfolg in % des Geschäftsertrags	in %	3,8	3,8
Übriger ordentlicher Erfolg in % des Geschäftsertrags	in %	1,6	1,4
Personalaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	36,3	36,8
Sachaufwand in % des Geschäftsaufwands	in %	63,7	63,2

Mitarbeitende

		31.12.2022	31.12.2021
Anzahl Mitarbeitende (Headcount)		383	416
Anzahl Lernende sowie Praktikantinnen und Praktikanten		28	32
Vollzeitäquivalente (FTE) ²⁾		339	370

¹⁾ Bruttoertrag (Geschäftsertrag vor Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsgeschäft).

²⁾ Lernende sowie Praktikantinnen und Praktikanten zu 50% gewichtet.

Vision, Strategie und Positionierung

Der vorliegende Lagebericht stellt den Geschäftsverlauf während und die wirtschaftliche Lage der Bank Cler am Ende des Geschäftsjahres 2022 dar. In der Strategieperiode 2022–2025 behalten die Vision sowie wesentliche Elemente der bisherigen Strategie ihre Gültigkeit. Das Leistungsversprechen wird leicht angepasst weitergeführt: «Einfaches Banking», «Engagierte Beratung» und «Gesellschaftliche Verantwortung» sind die zentralen Markenversprechen der Bank Cler gegenüber allen Anspruchsgruppen.

Die Bank Cler 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. Im Mittelpunkt der neuen Strategieperiode stehen diese Geschäftsfelder, womit das Augenmerk noch stärker auf die Kundinnen und Kunden gerichtet wird.

Zudem fokussiert sich die Bank Cler auf ihre Stärken. Sie setzt auf einfache und modulare Produkte, eine kompetente und kundenorientierte Beratung sowie eine den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden entsprechende Erhöhung des Selbstbedienungsgrades. Darüber hinaus baut die Bank Cler ihre Partnerschaften weiter aus und strebt ein nachhaltiges Produkt- und Dienstleistungsangebot an. Im Mittelpunkt stehen ein positives Kundenerlebnis, das sich durch Einfachheit und eine ganzheitliche Beratung auszeichnet, sowie effiziente Strukturen.

Vision der Bank Cler

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

An der Vision richten sich die Gesamtbankstrategie, die Positionierung der Bank im Markt sowie auch die Strategieziele und die strategischen Stossrichtungen aus. 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 Kundinnen und 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 2022–2025

Für die aktuelle Strategieperiode 2022–2025 hat sich die Bank Cler acht strategische Ziele gesetzt. Zur Erreichung dieser Ziele werden strategisch definierte Vorhaben und Massnahmen umgesetzt.

Unternehmenserfolg sicherstellen

Der Unternehmenserfolg wird in den drei Dimensionen Profitabilität, Stabilität und Bilanzqualität gemessen. Als Messgrössen für den finanziellen Erfolg der Strategie sollen bis ins Jahr 2025 folgende Zielwerte erreicht werden: Die Kosteneffizienz (Cost-Income-Ratio) soll maximal 55% und die Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity) mindestens 6% betragen. Die finanzielle Stabilität soll mit einer Gesamtkapitalquote von über 17% und einer Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio) von über 110% sichergestellt werden. Das Kapital soll risikogerecht und effizient eingesetzt und eine Kapitaleffizienz (Return-on-Risk-weighted Assets) von mindestens 1,25% erreicht werden.

Nachhaltigkeit fördern

Nachhaltigkeit ist und bleibt ein wichtiger Aspekt in der Unternehmensstrategie der Bank Cler. Die Nachhaltigkeit umfasst die Bereiche Ökologie, Ökonomie und Soziales und ist integraler Bestandteil aller Aktivitäten. Die Bank Cler fördert das unternehmerische Handeln und das Know-how der Mitarbeitenden. Sie stellt die ethische Qualität und die Umweltverträglichkeit ihrer Produkte und Dienstleistungen sowie ein hohes Engagement für die Gesellschaft sicher. Weitere Ausführungen über das Nachhaltigkeitsengagement finden sich auf der [Website](#) oder im [Magazin blu](#) der Bank Cler sowie im [Nachhaltigkeitsbericht des Konzerns BKB](#).

Die Bank Cler bietet ihren Kundinnen und Kunden auch eine Palette von nachhaltigen Anlagelösungen an. Diese werden gemäss den strengen, von der Bank selbst 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 2020 die Principles for Res-

Lagebericht

possible Investment (PRI) unterzeichnet. Diese von den Vereinten Nationen unterstützte Initiative soll das verantwortungsvolle Investieren zusätzlich fördern.

360°-Betreuung

Die Bank Cler begleitet ihre Kundinnen und Kunden individuell und bietet einfache, verständliche Produkt- und Serviceangebote an. Aufgrund veränderter Lebens-, Arbeits- und Konsumgewohnheiten der Kundinnen und Kunden besteht eine vermehrte Nachfrage nach digitalen Kanälen und Lösungen. Unterstützend wird Data Analytics als methodisches Vorgehen einbezogen.

Markenpositionierung und -differenzierung verstärken

Die bestehende Marken-DNA soll weiter geschärft werden. Die Bank Cler ist jung, mutig sowie frech und steht für den Claim «Zeit, über Geld zu reden». Sie ist eine Bank, die einfach kommuniziert und ihre Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe berät. Die Bank Cler führt gemeinsam mit unabhängigen Marktforschungsinstituten und mit BAK Economics repräsentative Studien zu Themen wie «Trinkgeld», «Preise für Skiferien», «Einkommensverteilung in der Schweiz» oder «Inflation/Teuerung» durch. Die Publikation der Ergebnisse stösst jeweils auf reges öffentliches Interesse.

Selbstbedienungsgrad über präferierte Kanäle erhöhen

Um den Kundinnen und Kunden mehr Flexibilität zu bieten, erhöht die Bank Cler den Selbstbedienungsgrad. Dadurch macht sie das Banking für ihre Kundinnen und Kunden einerseits einfacher, andererseits gewinnen die Kundenberaterinnen zugleich mehr Zeit für die Kundenbetreuung.

Angebote und Prozesse vereinfachen

Im Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank wird die Prozesseffizienz und -harmonisierung laufend vorangetrieben, um dem Anspruch an einfaches Banking gerecht zu werden. Dabei richten sich die Massnahmen an den Bedürfnissen der Kundschaft aus. Kundinnen und Kunden werden frühzeitig und aktiv in den Prozess zur Produkte- und Dienstleistungsentwicklung miteinbezogen. Nach diesem Ansatz wurde auch die Neobanking-App Zak entwickelt.

Partnerschaften systematisch erschliessen

Die Bank Cler ergänzt ihre Angebote mit Partnern laufend und macht ihre Produkte und Dienstleistungen einem breiteren Kundenkreis zugänglich. Die Neobanking-App Zak ist mit ihrem Ökosystem ein Paradebeispiel für die Zusammenarbeit mit externen Partnern.

Mitarbeitende und Organisation befähigen

Durch eine Lern- und Feedbackkultur fördert die Bank Cler die bank- und bereichsübergreifende Zusammenarbeit und nutzt Synergien. Es stehen verschiedene interne Angebote und Massnahmen zur Verfügung, welche die Aus- und Weiterbildung sowie die Entwicklung der Mitarbeitenden unterstützen.

Leistungsversprechen

Einfaches Banking

In einer immer komplexeren Welt macht die Bank Cler das Bankgeschäft so unkompliziert und angenehm wie möglich. Die Kundinnen und Kunden erhalten rasch und bequem, was sie brauchen. 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 und entwickelt diese kontinuierlich weiter, unter anderem über neue Funktionalitäten. Das Onboarding ist rund um die Uhr möglich.

Engagierte Beratung

Mit einer Beratung auf Augenhöhe und einem individuellen Service will die Bank Cler ihre Kundinnen und Kunden begeistern und gesamtheitlich entlang ihres Lebenszyklus beraten und begleiten. Um die Kundinnen und Kunden bestmöglich zu beraten, wird fortlaufend in die Vertriebskanäle und die Ausbildung der Mitarbeitenden investiert. Die digitalen Kanäle und die Videoberatung werden von Jahr zu Jahr stärker genutzt. Die Bank Cler baut deshalb die Self-Service-Funktionalitäten und damit ihren Omni-Channel-Ansatz aus, um der Kundschaft einen orts- und zeitunabhängigen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Um dem stärkeren Kundenfokus Rechnung zu tragen, wurden 2021 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 Anleihenbank positioniert. Im Rahmen des neuen Betreuungskonzepts wurden auch die Rollenprofile der Mitarbeitenden angepasst und stärker auf die zu betreuenden Zielgruppen ausgerichtet.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die Art, wie die Bank Cler agiert, wird von Respekt gegenüber den Kundinnen und Kunden, den Mitarbeitenden und der Gesellschaft geprägt. Lohn- und Chancengleichheit sowie moderne Arbeitsmodelle zeichnen die Bank aus. Gesellschaftliches, soziales und ökologisches Engagement ist wichtiger Bestandteil der Strategie. Die Bank Cler engagiert sich im musikalischen Bereich, insbesondere in der Talentförderung.

Organigramm

per 31.12.2022



Zusammenarbeit im Konzern BKB

Die Bank Cler erbringt Leistungen an die Basler Kantonalbank in den Bereichen Vertriebsausbildung und Data Analytics. Ihrerseits bezieht die Bank Cler diverse Leistungen aus dem Konzernverbund mit der Basler Kantonalbank. Insbesondere die Bereiche Finanzen und Risiko, Legal und 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](#).

Marktumfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld – Konjunktur

Nachdem 2021 noch die Covid-19-Pandemie das beherrschende Thema gewesen war, hat der Krieg Russlands gegen die Ukraine im letzten Jahr diese Rolle übernommen. Seine indirekten Folgen waren in Form einer Energiekrise und hoher Teuerungsraten in ganz Europa zu spüren. Europäisches Gas kostete an den Rohstoffmärkten zeitweise mehr als das 15-Fache im Vergleich zu früheren Jahren. Das Risiko einer Gasmangellage bis hin zur Rationierung von Energie wurden diskutiert. Trotz gestiegener Risiken für die Konjunktur sahen sich die Notenbanken gezwungen, den hohen Inflationsraten mit einer deutlich restriktiven Geldpolitik entgegenzutreten und die Zinsen markant anzuheben. So erhöhte bspw. die US-Notenbank ihren Leitzins von nahe 0% auf über 4%, die EZB von 0% auf 2,5% und die SNB von -0,75% auf 1%. Die Konjunkturprognosen wurden Schritt für Schritt nach unten angepasst und vor allem in Europa wurde auch die Möglichkeit einer tieferen Rezession nicht mehr ausgeschlossen. Dank steigenden Füllständen der Gasspeicher, einem relativ milden Winter und erkennbaren Sparerfolgen beim Energieverbrauch hellten sich die Erwartungen für die wirtschaftliche Entwicklung wieder auf. Wirtschaftsforschungsinstitute zeigten sich zum Jahreswechsel 2022/2023 verhalten optimistisch für das laufende Jahr. Bei den Teuerungsraten wird insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2023 mit einer Entspannung gerechnet.

Börsenentwicklung

Auch an den Finanzmärkten hat der Krieg in der Ukraine tiefe Spuren hinterlassen. Als Folge der gegen Russland erhobenen internationalen Sanktionen und der explodierenden Energiepreise gaben die Aktienindizes in einigen Ländern und Regionen zeitweise um mehr als 30% nach. Erst im vierten Quartal 2022 kam es wieder zu einer spürbaren Erholung der Aktienkurse. Neben Aktien wiesen auch Obligationen deutliche Kursverluste auf. Der Swiss Bond Index lag zwischenzeitlich mit rund 13% im Minus, die Renditen legten entsprechend kräftig zu. 10-jährige Eidgenossen rentierten z.T. wieder mit mehr als 1,5%. Ursächlich für die – für Schweizer Obligationen – unüblich hohen Verluste waren die anhaltend hohen Inflationsraten infolge der Energiekrise und die restriktive Geldpolitik wichtiger Notenbanken. Die Aussichten für das Jahr 2023 sind verhalten optimistisch. Die Konjunkturaussichten haben sich stabilisiert und bei den Leitzinsen ist ein Ende der Erhöhungen absehbar. Trotz der bestehenden Risiken sind ein durchschnittlich gutes Aktienjahr und eine Beruhigung bei den Teuerungsraten zu erwarten.

Immobilienmarkt

Das Jahr 2022 war auch für die Anlegerinnen und Anleger kotierter Schweizer Immobilienanlagen schwierig. Sowohl Immobilienfonds als auch -aktien haben sich negativ entwickelt. Der Jahresauftakt verlief unterschiedlich. Während Aktien in den ersten vier Monaten zulegen konnten, korrigierten Fonds stetig. Zwischen Mai und September verzeichneten beide Segmente zum Teil recht deutliche Einbussen. Einzig im Juli wurde die Nulllinie überschritten. In den letzten drei Monaten des Jahres konnten sowohl die Immobilienfonds als auch -aktien zulegen: Der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) verzeichnete 2022 ein Minus von über 15%, der Immobilienaktienindex (REAL) konnte sich besser halten, verlor aber dennoch über 9%. Die Aktien folgen technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Die Fonds bauten durch die Kursentwicklung die sehr hohen Aufgelder der vergangenen Jahre komplett ab und sind damit wieder attraktiv bewertet.

Das Umfeld für Immobilien hat sich 2022 graduell verändert. Standen zuvor die hohen Kaufpreise und eine vermutete Blasenbildung im Zentrum der Diskussion, liegt nun der Fokus auf der Inflation und den gestiegenen Zinsen. Diese sollen zum einen die überbordende Nachfrage bremsen. Zum anderen schafft das positive Zinsumfeld wieder Alternativen zu Immobilienanlagen. Bislang blieb die Nachfrage nach Wohneigentum jedoch hoch, die Mieten stabil und die Immobiliengesellschaften melden durchwegs gute Ergebnisse. Damit gelten Immobilien weiterhin als stabile und attraktive Bestandteile eines Portfolios.

Bedeutende Ereignisse

Samuel Meyer wird neuer CEO der Bank Cler

Der Verwaltungsrat hat Samuel Meyer per 1. Mai 2022 zum neuen CEO der Bank Cler ernannt. Die vorherige CEO Mariateresa Vacalli hat sich entschieden, die Bank bzw. den Konzern BKB per Mai 2022 zu verlassen, um eine neue Herausforderung anzunehmen. Samuel Meyer ist seit November 2019 Leiter des Geschäftsbereichs Vertrieb und führt diesen Bereich auch in seiner neuen Funktion als CEO weiter. Damit unterstreicht die Bank die Wichtigkeit von Kundenfokus und Kundennähe in ihrer zukünftigen Positionierung als Vertriebsbank. Neben den Bereichen Vertrieb sowie Finanzen und Risiko wurde ein neuer Geschäftsbereich Marktmanagement geschaffen.

Sarah Braun leitet den neuen Geschäftsbereich Marktmanagement

Der Verwaltungsrat hat Sarah Braun per 1. Juli 2022 zum neuen Mitglied der Geschäftsleitung gewählt. Sie leitet den neu geschaffenen Geschäftsbereich Marktmanagement. Zuvor leitete sie seit 2019 die Vertriebssteuerung und hat entscheidend zur erfolgreichen Neuausrichtung des Vertriebs beigetragen. Der neue Bereich Marktmanagement umfasst die Abteilungen Marketing & Sales, Zak Digital Banking sowie Business Development & Risk. Das Marktmanagement verantwortet diverse Schnittstellen zu Konzernfunktionen sowie die Vertriebsausbildung für den Konzern BKB. Die Hauptaufgabe liegt in der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells als Bank mit physischer und digitaler Kompetenz, der Erhöhung der Markenbekanntheit sowie der Transformation im Rahmen der Strategie 2022+.

Zak-User stehen auf Partnerangebote

Die Anzahl der Zak-Nutzer steigt kontinuierlich an. Ende 2022 zählte die Neobanken-App fast 60 000 aktive Kundinnen und Kunden. Die App wird fortlaufend weiterentwickelt und um neue Funktionalitäten ergänzt. Zudem sind die Partnerschaften 2022 weiter ausgebaut worden.

Im September 2022 hat Zak eine Zusammenarbeit mit der Cashback-Plattform «shopmate» aufgenommen. Cashback bedeutet, dass Zak ihren Kundinnen und Kunden beim Onlineshopping ein Teil des Einkaufsbetrags prozentual oder als fixe Summe wieder auf ihr Zak-Konto vergütet. Es nehmen über 250 Online-Shops teil. Etwa 20% aller Zak-User hat bereits mindestens einmal von einer Partnerschaft profitiert, viele sogar mehrmals.

Nach der erfolgreichen Lancierung von Zak Green Impact im Jahr 2020 wird dieses nachhaltige Engagement auch im dritten Jahr in Folge fortgesetzt. Für jeden Franken, den Zak Plus-Kundinnen und -Kunden mit ihrer Zak Visa Debit-Karte ausgaben, hat die Bank Cler 0,2 Rappen an das Projekt Waldschutz Rimba Raya in Borneo weitergegeben. 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. Insgesamt wurde mit Zak Green Impact per Ende September 2022 eine CO₂-Kompensation von 1 325 Tonnen erzielt – das entspricht erhaltenen Wäldern in einer Grösse von 117 Fussballfeldern.

Erneute Bestätigung des MSCI-ESG-Prädikats AA

Das Bekenntnis zu einer nachhaltigen und verantwortungsbewussten Geschäftspraxis ist Teil der Unternehmensstrategie und hat auch 2022 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 2022 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.

Zudem erhielt die Bank Cler 2022 erneut das Gütezeichen «Certified CO₂ Neutral» von Swiss Climate. Es bestätigt, dass die Bank eine vollständige Treibhausgas-Bilanz erstellt, ihre Emissionen weitreichend senkt und die noch verbleibenden mithilfe eines zertifizierten Klimaschutzprojekts kompensiert.

Bank Cler in Basel mit innovativem Gastrokonzept

Nach einem Jahr Umbauphase eröffnete im Januar 2022 die Geschäftsstelle am Hauptsitz in Basel in neuem Look. Die Kundenzone ist heller, einladender und vielseitiger geworden. Das Konzept in Basel ist einzigartig, indem mit «Die Station» zusätzlich ein eigenständiger Gastrobetrieb in der Geschäftsstelle integriert ist. 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. Die Geschäftsstelle am Hauptsitz in Basel war die letzte der 26 Geschäftsstellen, welche nach dem neuen Design umgestaltet wurde.

Lagebericht

Bargeldbezug noch einfacher

Auf die generell 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 Bank Cler will den Umgang mit Geld einfach machen. Für immer mehr Menschen heisst das, dass sie, wo immer möglich, auf das umständliche Bargeld verzichten wollen. Dennoch ist es auch heute sinnvoll, ein wenig Bargeld im Portemonnaie zu haben. Die Bank Cler hat deshalb 2022 den Bezug von Bargeld vereinfacht und bietet seit August 2022 ein breiteres Angebot für Bargeldbezüge. Die Kundinnen und Kunden der Bank Cler können neu viermal pro Monat kostenlos Schweizer Franken an über 7 000 Bancomaten in der Schweiz oder an bedienten Coop-Supermarkt-Kassen beziehen. Bargeld in Fremdwährung kann auf Bestellung – telefonisch oder am Bank Cler Schalter – schnell und bequem nach Hause geliefert werden.

Die digitalen Kanäle und zusätzliche Self-Service-Funktionalitäten stehen im Fokus der Weiterentwicklung, um den Kundinnen und Kunden den von Ort und Zeit unabhängigen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Studien der Bank Cler zur Bedeutung von Geld

Regelmässig verfasst die Bank Cler zum Markenclaim «Zeit, über Geld zu reden» repräsentative Studien – so auch 2022. Mit dem «Bank Cler Swiss Income Monitor» schafft die Bank mehr Transparenz bei der Entwicklung und 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.

Neues Event- und Sponsoringkonzept

Die Bank Cler fördert junge Talente der Schweizer Musikszene und hat 2022 nochmals den Swiss Music Award als stolze Partnerin unterstützt. Ab 2023 wird die Bank mit dem neuen Sponsoring-Partner Stages4Talents und einer noch breiteren Auswahl an Anlässen in das Eventjahr 2023 starten. Die Zusammenarbeit mit den Swiss Music Awards (SMA) wird auf Ende Jahr beendet. Der Sponsoring-Vertrag mit dem Schweizer Jugend-Sinfonie Orchester (SJSO) wird fortgeführt.

Nachhaltig und energieeffizient umbauen

Als nachhaltige Bank ist der Bank Cler Energieeffizienz auch bei ihren Umbauten sehr wichtig. Jüngste Beispiele im Berichtsjahr sind die Sanierung des Hauptsitzes in Basel sowie des Geschäftsgebäudes in Genf. In Genf wurde das gesamte Gebäude von Grund auf erneuert und erhielt dadurch im November 2022 das Minergie-Zertifikat.

Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle

Auch in der Strategieperiode 2022+ stehen die Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt. Im Rahmen einer konsequenten Strategieumsetzung setzt die Bank Cler auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Konkret fokussiert sie dabei auf die Geschäftsfelder «Privatkunden Schweiz», «Private Banking Schweiz», «Privatkunden Ausland» und «Immobilienkunden Inland». Das durchgehende Kundenerlebnis soll durch einfache und modulare Produkte sowie einfache Prozesse kontinuierlich ausgebaut und weiterentwickelt werden.

Privatkunden Schweiz

Im Privatkundengeschäft Schweiz fokussiert sich die Bank Cler auf die Zielkundengruppen «Junge Paare», «Junge Familien und deren Kinder» sowie «Best Ager». Privatkundinnen und -kunden werden gesamtheitlich gemäss ihren individuellen finanziellen Bedürfnissen entlang aller Lebensphasen auf Augenhöhe beraten. Die gesamtheitliche Beratung stellt die konkrete Lebenssituation und die finanziellen Ziele der Kundin oder des Kunden ins Zentrum und wird durch das digitale Beratungstool «Bank Cler Compass» unterstützt. Es hilft bei der Visualisierung und dokumentiert alle wichtigen Informationen und Entscheide rund um die Basisberatung, Vorsorgeberatung oder Finanzierung.

Weiterhin bietet die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden eine umfassende Produkt- und Dienstleistungspalette in den Bereichen «Bankpakete», «Zahlen und Sparen», «Vorsorgen und Planen», «Finanzieren» sowie «Anlegen» an. Die Anlagelösung der Bank Cler macht die Vorteile der professionellen Vermögensverwaltung auch Kundinnen und Kunden mit kleinerem Vermögen zugänglich.

Private Banking Schweiz

Im Geschäftsfeld Private Banking Schweiz berät die Bank Cler vermögende Privatkundinnen und -kunden mit Domizil Schweiz umfassend. In Ergänzung zum Privatkundengeschäft werden Private-Banking-Kunden durch Fachspezialisten über individualisierte Lösungen ganzheitlich beraten. Im Mittelpunkt stehen nachhaltige Anlageprodukte. 2022 wurde die Bank Cler «Anlagelösung Nachhaltig» mit der Strategie «Aktien» ergänzt. Die Angebotspalette wird kontinuierlich erweitert, denn nachhaltiges Anlegen entspricht einem wachsenden Kundenbedürfnis: Bereits 75% aller Neuanlagen betreffen nachhaltige Anlagestrategien oder Produkte. 2021 hat eine umfassende ESG-Analyse wiederholt gezeigt, dass die nachhaltige Anlagelösung der Bank Cler einen deutlich kleineren CO₂-Fussabdruck aufweist als die traditionelle. Alle Strategievarianten der nachhaltigen Anlagelösungen wurden mit dem Prädikat AA (in einer Skala von CCC bis AAA) nach den Nachhaltigkeitskriterien des MSCI ESG Fund Rating ausgezeichnet. Die Anlagelösungen der Bank Cler gehören damit zu den weltweit führenden nachhaltigen Anlagefonds.

Privatkunden Ausland

Im Rahmen der Strategie 2022+ wurde das Geschäftsfeld Privatkunden Ausland neu geschaffen. Dieses fokussiert auf einen gesamtheitlichen Beratungsansatz im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft. Im Zentrum stehen Grenzgängerinnen und Grenzgänger (mit Arbeitsort Schweiz) aus Deutschland, Frankreich und Italien sowie die vermögende Privatkundschaft aus Deutschland. Die Bank Cler bietet den Privatkunden Ausland Produkte und Dienstleistungen in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen an.

Immobilienkunden Inland

In diesem Geschäftsfeld stehen die Nachhaltigkeit bei Beratung und Angebot im Mittelpunkt. Die Bank Cler bietet ihren Kundinnen und Kunden nachhaltige Lösungen für die Finanzierung von Renditeliegenschaften mit Fokus auf Wohnbaugenossenschaften und Immobiliengesellschaften sowie private Immobilieninvestorinnen und -investoren. Die Bank Cler sieht ihre Kundinnen und Kunden als Partner und kommuniziert auf Augenhöhe. Primär wird das Thema Immobilien abgedeckt. Zugleich positioniert sich die Bank als bevorzugter Partner, um auch alle anderen Themen im Zusammenhang mit dem Lebenszyklus der Immobilienkunden anzusprechen (360-Grad-Betreuungsmodell).

Die Bank Cler bietet ihren Immobilienkundinnen und -kunden im Bereich «Hypotheken» verschiedene Modelle an, darunter die Angebote Festhypothek, Variable Hypothek, SARON-Hypothek und Baukredit. Im Besonderen bietet die Bank auch eine Nachhaltigkeitshypothek an, womit nachhaltige Bauvorhaben, welche die Energieeffizienz des Gebäudes steigern oder die Minergie-Standards einhalten, mit einem Zins von 0,25% pro Jahr vergütet werden.

Zudem lässt sich mit dem «Hypo-Check Bank Cler» ganz einfach online berechnen, ob eine Hypothek finanziell tragbar ist. Diese Dienstleistung bietet die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden seit 2022 kostenlos, gemeinsam mit dem externen Anbieter Oper Credits AG, an.

Strategische Fokussierung

Aufgrund der Fokussierung zieht sich die Bank Cler in der Strategieperiode 2022+ aus dem Geschäft mit institutionellen Anlagekunden, externen Vermögensverwaltern sowie Gross- und Firmenkunden zurück. Diese werden fortan konzernweit zentral durch die Basler Kantonalbank betreut.

Kundenzufriedenheit – Customer Experience

Das Customer and User Experience Management unterstützt die Bank Cler darin, die Kundenbedürfnisse zu erkennen und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

Feedbackmanagement weiter ausgebaut

Im Berichtsjahr 2022 stand die breite Nutzung des Feedbackmanagements im Mittelpunkt, welche mit verschiedenen Massnahmen gefördert wurde. Das strukturierte Sammeln und Auswerten von Kundenfeedbacks – vom mündlichen Lob in der Geschäftsstelle bis zur schriftlichen Kritik per Brief – trägt dazu bei, die Datengrundlage für bank- und konzernweite Verbesserungen zu schaffen. Der Fokus in der Strategieperiode 2022–2025 liegt weiterhin im systematischen Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen, sei es bei Optimierungen oder bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Kundenerfahrungen basierend auf NPS-Cockpit und Reportings messen

Angebot und Prozesse sollen in der Strategieperiode 2022–2025 vereinfacht werden. Der Mehrwert für die Kundinnen und Kunden steht im Fokus. Die Messung der Kundenwahrnehmung erfolgt über Kundenbefragungen mittels Net-Promoter-Score-(NPS)Auswertungen. Der Net Promoter Score (NPS) als Indikator für die Bereitschaft, die Bank weiterzuempfehlen, wird seit 2019 von Mitarbeitenden und Führungskräften genutzt, um Schwachstellen zu erkennen, entsprechend rasch zu handeln sowie Verbesserungen einzuleiten. Die gesteigerte Nutzung der NPS-Cockpits sowie die grafischen Reportings auf Gesamtbank-, Abteilungs- und Teamebene unterstreichen die Wichtigkeit dieser Kundenperspektive. Um die Kundenorientierung weiter zu steigern, werden Kundenfeedbacks, NPS-Auswertungen und weitere Umfragen systematisch analysiert und Verbesserungen abgeleitet. Im Berichtsjahr zeigten die Analyseergebnisse auf, dass die Zusammenarbeit mit der Bank Cler vonseiten Kundinnen und Kunden als einfach empfunden wird.

Sensibilisierung und Schulungen für ein verbessertes Kundenerlebnis

Das Thema Kundenorientierung und Customer Experience Management wird durch das Angebot von Schulungen für Mitarbeitende im Konzern BKB verankert. Die Mitarbeitenden mit direktem Kundenkontakt lernen, wie Kundenorientierung gemessen wird, wie sie selbst mit den Feedbacks arbeiten, Optimierungen ableiten und umsetzen können. Mitarbeitende, welche für Projekte verantwortlich sind oder in Projekten mitarbeiten, lernen die verschiedenen Methoden kennen und nutzen, um Kundenbedürfnisse bei der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen oder auch bei Optimierungen systematisch zu berücksichtigen.

Einbindung von Kundinnen und Kunden liefert unmittelbare Feedbacks

2022 wurden Kundinnen und Kunden in verschiedenen Projekten und Vorhaben eingebunden. Teils wurden Teilnehmende aus dem bankeigenen Kundenzirkel angefragt, teils auch Personen, welche den spezifischen Kriterien entsprechen. Mit Interviews oder Usability Testings konnte die direkte Kundensicht eingebracht werden. Abteilungsübergreifende Customer Journey Workshops zeigten Schwachstellen oder Brüche im bestehenden Kundenerlebnis und Chancen für Vereinfachungen und Optimierungen auf. Die Kundensicht wurde bei vier grösseren Vorhaben respektive Projekten (E-Banking, Bankpakete, Anlagemodul, digitales Hypothema) einbezogen und in Online-Umfragen, Usability Testings, Interviews oder simulierten Beratungssituationen eingebracht. Mitarbeitende wenden in ihrem Alltag auch selbstständig die erlernten Methoden an, um die Kundensicht einzubringen. Im Weiteren werden Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden an Events gesammelt und ausgewertet.

Mitarbeitende

Um ihre Kundinnen und Kunden zu begeistern, ist die Bank Cler auf qualifizierte und motivierte Mitarbeitende angewiesen. Als attraktive Arbeitgeberin mit einer fortschrittlichen und sozialverantwortlichen 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 will die Bank Cler mit der Umsetzung der HR-Strategie 2022–2025 gemeinsam mit der Basler Kantonalbank erreichen. Die Schwerpunkte liegen in der Führungs- und Mitarbeitendenentwicklung, der weiteren Verbesserung der Genderdiversität sowie der nachhaltigen Stärkung der konzernweiten Zusammenarbeit. 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 (HR) gemeinsam mit den Führungskräften verantwortlich.

Ausführungen über die nachhaltig fortschrittliche Personalpolitik der Bank Cler finden sich weiterführend im [Nachhaltigkeitsbericht des Konzerns BKB](#).

Diversity

Die Themen Diversity, Chancengleichheit und Familienfreundlichkeit sind seit über 20 Jahren in der Strategie der Bank Cler verankert. Mehrmals nahm die Bank Cler dabei eine Vorreiterrolle ein. Deshalb gehört es nach wie vor zu den langfristigen Zielen der Bank, dass sie Diversity 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 Salärsystem 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 unabhängig von Hierarchiestufen.

«EqualVoice United 2025» Charta

Für die Bank Cler ist im Speziellen die Gleichberechtigung von Frauen seit über 15 Jahren ein wichtiges Thema. Zahlreiche Massnahmen und Auszeichnungen, angefangen beim Prix Egalité im Jahr 2005 über die Zertifizierung als Familienbewusstes Unternehmen, die Unterzeichnung der sieben Prinzipien von UN Women oder die regelmässig seit 2017 erfolgreichen externen Zertifizierungen zur Einhaltung der Lohngleichheit bestätigen, dass die Bank Cler das Thema Gleichberechtigung von Frauen aktiv vorantreibt. Die Unterzeichnung der «[EqualVoice United 2025» Charta](#) durch die Bank Cler Anfang 2022 ist eine logische Konsequenz, um die Sichtbarkeit von Frauen in der Aussenwahrnehmung zu erhöhen.

Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern

Ein wichtiger Aspekt der Chancengleichheit ist eine faire Vergütung. Die Bank Cler war das erste Schweizer Finanzinstitut, welches am Lohngleichheitsdialog teilgenommen und diesen erfolgreich abgeschlossen hat. Ende 2022 wurde die Lohngleichheit von Frauen und Männern bei der Bank Cler mit dem [Zertifikat Fair-ON Pay+](#) durch ein externes Unternehmen erneut bestätigt. Das Zertifikat bescheinigt, dass die Lohnpolitik der Bank Cler fair ist und sie für gleiche Berufsbilder und Qualifikationen den gleichen Lohn zahlt.

Ein Drittel der Führungspositionen mit Frauen neu zu besetzen

Bei der Bank Cler sind Frauen in den oberen Gremien überdurchschnittlich gut vertreten. Im Verwaltungsrat sind vier von sieben Mitgliedern Frauen. In den Führungsebenen darunter besteht jedoch Nachholbedarf. Deshalb soll bis 2025 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 Genderdiversität zu fördern.

Lagebericht

Mentoring-Programm

Nach der erfolgreichen Pilotierung 2019/2020 wird seit 2021 ein konzernweites Mentoring-Programm im regulären Entwicklungsangebot weitergeführt. An dem einjährigen Programm nehmen 2022/2023 14 Mentees (sechs Frauen, acht Männer) teil.

Peer-Coachings für Führungskräfte

Die 2019 lancierte Initiative «Stronger2gether» soll die Zusammenarbeit im Konzern BKB fördern und verstärken. Sie bildet auch in der aktuellen Strategieperiode das Fundament der Zusammenarbeit. Ein wichtiges Instrument dafür sind die Werte und Führungsleitsätze im Konzern BKB. 2022 wurden konzernweit Peer-Coachings für Führungskräfte fortgeführt. In diesen Trainings reflektierten die Führungskräfte ihre Führungsherausforderungen und erhalten Inputs von ihren Peers. Gleichzeitig wurden die Werte und Führungsleitsätze 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 drei Jahren wurde der Dialog mit den Mitarbeitenden bezüglich Arbeitsbelastung und der 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 befinden sich Themen wie Kinder- und Seniorenbetreuung, Finanzberatung, Work-Life-Balance und Sozialberatung. Dieser Service wurde 2021 mit einem neuen Partner weiterentwickelt und bezüglich Bekanntheit auch im Berichtsjahr weiter optimiert.

Homeoffice und flexible Arbeitsmodelle

Homeoffice ist ein wichtiges Instrument, um die Flexibilität und die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben zu verbessern. Die Bank Cler hat bereits 2019, also vor der Corona-Pandemie, Anstrengungen unternommen, um ihren Mitarbeitenden alle technischen und organisatorischen Voraussetzungen für Homeoffice und flexibles Arbeiten zu bieten. Checklisten und Guidelines stehen den Mitarbeitenden als Hilfsmittel zur Verfügung, um mit den zusätzlichen Herausforderungen im Homeoffice besser umgehen zu können.

In der Strategieperiode 2022+ hat die Bank Cler ihre Arbeitsumgebung und ihre Arbeitsweisen weiterentwickelt. Das Ziel: mehr Raum für teamübergreifende Zusammenarbeit, Austausch, Inspiration und Unterstützung zur Eigeninitiative – gemeinsam für die Kundinnen und Kunden. Seit Ende 2022 können alle Mitarbeitenden flexibel in zur jeweiligen Arbeitssituation passenden Teams ohne fixe Arbeitsplatzzuteilung zusammenarbeiten.

Mitarbeitendenzufriedenheit

Um Erfolge und Verbesserungsbedarf im Bereich Mitarbeitendenzufriedenheit und Arbeitgeberattraktivität zu identifizieren, führt die Bank Cler regelmässig eine Mitarbeitendenbefragung durch. Die Ergebnisse der Befragung von 2022 zeigen eine Mitarbeitendenmotivation von 73 Indexpunkten. Dieser Wert liegt zwei Indexpunkte über der letzten Befragung von 2021 und entspricht, in einem durch eine Neuausrichtung der gesamten Organisation geprägten Jahr, den Erwartungen. Die Beteiligungsquote lag bei 93%.

Die Bank Cler fördert den Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte sind essenziell für die Zukunft der Bank Cler. Auch 2022 hat die Bank in die Ausbildung von jungen Mitarbeitenden investiert. Ende 2022 waren 28 Lernende und Praktikanten sowie drei Trainees bei der Bank Cler angestellt. Im Juli 2022 schlossen sieben Lernende ihre Lehre bei der Bank Cler erfolgreich ab. Zudem haben fünf BEM-Praktikantinnen und -Praktikanten ihren EFZ-Abschluss erlangt.

Durch die tägliche Mitarbeit im Betrieb, das breite interne Schulungsangebot und verschiedene Austauschformate eignen sich die Auszubildenden neben dem Fachwissen auch weitere wichtige Kompetenzen und Fähigkeiten an. Sie übernehmen rasch Verantwortung gegenüber den Kundinnen und Kunden und im Team, planen sowie organisieren ihre Ausbildung selbstständig und entwickeln ihre Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz stets weiter.

Umgang mit Chancen und Risiken: wertorientierte Banksteuerung

Zur Steigerung des nachhaltigen Unternehmenswerts orientiert sich die Bank Cler konsequent am Prinzip der wertorientierten Banksteuerung.

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 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 Erfolg aus dem Handelsgeschäft 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 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

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

Finanzielle Kennzahlen – Strategieperiode 2022–2025

Die Bank Cler ist erfolgreich in die neue Strategieperiode 2022–2025 gestartet. Durch die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation mit einer konsequenten Fokussierung auf die Kernkompetenzen der Bank, um die Kundenbedürfnisse in den Geschäftsfeldern Privatkunden Schweiz und Ausland, Private Banking und Immobilienkunden optimal zu erfassen und zu befriedigen, konnte die Bank ihren Geschäftserfolg im Geschäftsjahr 2022 deutlich um 6,1 Mio. CHF (+7,6%) auf 85,6 Mio. CHF steigern. Dieses gute operative Ergebnis ermöglicht der Bank eine weitere Stärkung der Kapitalbasis durch die Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 31,6 Mio. CHF. Den Jahresgewinn steigerte die Bank Cler auf 41,0 Mio. CHF (+1,2%).

Als Messgrößen für den finanziellen Erfolg der Strategie sollen bis ins Jahr 2025 folgende Zielwerte erreicht werden: Die Kosteneffizienz (Cost-Income-Ratio) soll maximal 55% und die Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity) mindestens 6% betragen. Die finanzielle Stabilität soll mit einer Gesamtkapitalquote von über 17% und einer Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio) von über 110% sichergestellt werden. Das Kapital soll risikogerecht und effizient eingesetzt und eine Kapitaleffizienz (Return-on-Risk-weighted Assets) von mindestens 1,25% erreicht werden.

2022 konnte die Bank Cler die finanziellen Kennzahlen weiter in Richtung der strategischen Zielwerte verbessern:

Messgrösse		2022	2021	2025 (Zielwert)
Kosteneffizienz (Cost-Income-Ratio)	in %	61,5	65,1	< 55,0
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity)	in %	5,6	5,5	> 6,0
Gesamtkapitalquote	in %	18,4	18,3	> 17,0
Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio)	in %	132,3	139,5	>110,0
Kapitaleffizienz (RWA-Effizienz)	in %	1,22	1,14	> 1,25

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der Bank Cler reduziert sich per 31.12.2022 auf 18,9 Mrd. CHF. Die Abnahme in Höhe von 1,6 Mrd. CHF (–7,9%) ist im Wesentlichen auf zwei gegenläufige Entwicklungen infolge Umsetzung der Strategie 2022–2025 zurückzuführen: So konnte die Bank das Volumen im Hypothekengeschäft deutlich und strategiekonform um 0,5 Mrd. CHF (+3,1%) steigern. Gleichzeitig trennt sich die Bank konsequent von nicht mehr strategiekonformen Geschäftsbeziehungen. Der damit verbundene Rückgang bei den Kundeneinlagen trägt neben der im Sommer 2022 von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) vollzogenen Zinswende massgeblich zur Reduktion der Einlagen bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) in Höhe von 2,2 Mrd. CHF (–55,4%) bei.

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen verzeichnen per 31.12.2022 mit 16,5 Mrd. CHF einen neuen Höchststand und eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mrd. CHF (+2,9%). Diese Zunahme ist insbesondere auf die Positionierung und strategische Fokussierung auf das Hypothekengeschäft in den Geschäftsfeldern Immobilienkunden, Privatkunden und Private Banking zurückzuführen. So konnten die Hypothekarforderungen im Segment Wohnliegenschaften deutlich ausgebaut werden. Aufgrund der im Geschäftsjahr 2022 vollzogenen Zinswende ist eine deutliche Verschiebung hin zu SARON-Hypotheken zulasten der im Tiefzinsumfeld beliebten Festhypotheken feststellbar.

Die Bank Cler hält weiterhin 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 und geografisch diversifizierten Kundenausleihungen. Auf dem Kundenausleihungsvolumen von 16,5 Mrd. CHF bestehen Wertberichtigungen für Ausfall- und Länderrisiken in Höhe von 42,1 Mio. CHF, was einer tiefen Quote von 0,3% entspricht. Dieser Betrag beinhaltet die Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken in Höhe von 17,5 Mio. CHF. Dank einer erfolgreichen Bewirtschaftung von gefährdeten Kreditpositionen konnten im Geschäftsjahr 2022 die Wertberichtigungen im Umfang von 2,0 Mio. CHF aufgelöst werden.

Kundeneinlagen und Kundenvermögen

Am 31.12.2022 verwaltete die Bank Cler Kundenvermögen in Höhe von 16,4 Mrd. CHF. Die Abnahme in Höhe von 4,8 Mrd. CHF (-22,7%) ist im Wesentlichen auf zwei Effekte zurückzuführen: Aufgrund der strategischen Positionierung der Bank und des damit verbundenen Rückzugs aus dem Geschäft mit institutionellen Anlagekunden, externen Vermögensverwaltern sowie Gross- und Firmenkunden, die fortan im Konzern BKB zentral betreut werden, ist ein Nettoabfluss an Kundenvermögen (Net New Money) in der Höhe von 2,6 Mrd. CHF zu verzeichnen. Erfreulich ist, dass der Grossteil dieser Kundenvermögen zur Basler Kantonalbank transferiert und somit im Konzern BKB gehalten werden konnte. Zudem weisen die Depotvolumen infolge der schlechten Börsenentwicklung im Geschäftsjahr 2022 eine performancebedingte Werteinbusse von 1,5 Mrd. CHF auf.

Erwähnenswert ist, dass die Bank Cler auch in diesem schwierigen Umfeld mit geopolitischen Spannungen, volatilen Finanzmärkten und Inflationsdruck ihre Anlagekompetenz unter Beweis stellen und damit verbunden die Anzahl der Vermögensverwaltungsmandate (+13,0%) und der Mandate mit der Bank Cler Anlagelösung (+9,6%) deutlich steigern konnte.

Eigenkapital

Per 31.12.2022 betragen die ausgewiesenen eigenen Mittel (nach Gewinnverwendung) der Bank Cler 1 303,1 Mio. CHF. Sie setzen sich aus dem Aktienkapital von 337,5 Mio. CHF, der Kapitalreserve von 60,5 Mio. CHF, der Gewinnreserve von 406,0 Mio. CHF sowie den Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 487,2 Mio. CHF zusammen. Die Zusammensetzung des Eigenkapitals per Bilanzstichtag sowie die Kapitalveränderung im Geschäftsjahr 2022 können dem Nachweis des Eigenkapitals entnommen werden.

Das gute operative Ergebnis erlaubt der Bank eine weitere Stärkung der Kapitalbasis um 42,2 Mio. CHF (+3,3%). Der Vorschlag des Verwaltungsrats an die Generalversammlung zur Gewinnverwendung sieht die Ausrichtung einer im Vergleich zu den Vorjahren unveränderten Dividende in Höhe von 1.80 CHF pro Namenaktie vor.

Geschäftserfolg

Geschäftsertrag

Der Geschäftsertrag liegt mit 246,5 Mio. CHF um 2,0 Mio. CHF (-0,8%) leicht unter dem Wert des Vorjahres. Der operative Geschäftsertrag, d.h. der Bruttoerfolg aus dem Zinsgeschäft, der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, der Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der übrige ordentliche Erfolg haben sich insgesamt stabil entwickelt.

Während der Zins- und Diskontertrag aus dem Kredit- und Einlagengeschäft und der Zinsertrag aus den Finanzanlagen um 3,1 Mio. CHF (+1,5%) auf 208,6 Mio. CHF bzw. um 0,2 Mio. CHF (+34,8%) auf 0,7 Mio. CHF gesteigert werden konnte, führte die im Sommer 2022 eingetretene Zinswende zu einem höheren Zinsaufwand von 33,1 Mio. CHF (+14,6%). Daraus resultiert ein Brutto-Erfolg aus dem Zinsgeschäft in Höhe von 176,3 Mio. CHF, der um 0,9 Mio. CHF (-0,5%) unter dem Wert des Vorjahres liegt.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr um 0,7 Mio. CHF (+1,3%) auf 55,1 Mio. CHF gesteigert werden. Während der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft aufgrund des herausfordernden und von Unsicherheit geprägten Umfelds sowie der negativen Performance an den Märkten mit 44,4 Mio. CHF rund 2,5 Mio. CHF (-5,4%) unter dem Vorjahr zu liegen kommt, hat insbesondere das Kartengeschäft zu einem mit 16,9 Mio. CHF um 3,6 Mio. CHF (+27,1%) höheren Kommissionsertrag aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft geführt.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft, der sich im Wesentlichen aus dem Devisengeschäft der Kundinnen und Kunden ergibt, liegt mit 9,5 Mio. CHF auf dem Niveau des Vorjahres.

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand konnte im Geschäftsjahr 2022 deutlich reduziert werden. Mit 150,3 Mio. CHF liegt dieser um 9,0 Mio. CHF (-5,6%) unter dem Vorjahr.

Der mit 54,5 Mio. CHF um rund 4,1 Mio. CHF (-7,0%) tiefere Personalaufwand ist im Wesentlichen auf die strategische Neuausrichtung der Vertriebsorganisation und den daraus resultierenden noch besseren und gezielteren Einsatz der Mitarbeitenden zur Betreuung und Entwicklung der Zielkundensegmente Privatkunden, Private Banking und Immobilienkunden zurückzuführen. Dadurch erklärt sich die Reduktion der Anzahl an Mitarbeitenden von 370 auf 339 Vollzeitäquivalente per 31.12.2022.

Lagebericht

Der Sachaufwand fällt mit 95,8 Mio. CHF rund 4,9 Mio. CHF (−4,8%) tiefer aus als im Vorjahr. Einfachere und gleichzeitig effizientere Strukturen in der Vertriebsorganisation und dem Geschäftsstellennetz sowie eine fokussierte und kostenbewusste Betriebs- und Investitionsstrategie im Konzern BKB führten zu einer weiteren Reduktion der Kostenbasis. So konnten insbesondere der Aufwand für die Verarbeitung in den Konzerneinheiten und der Raumaufwand deutlich reduziert werden.

Gleichzeitig investiert die Bank Cler auch im Geschäftsjahr 2022 in die Zukunft. So wurden 2022 rund 9,4 Mio. CHF in die Infrastruktur und das hybride Geschäftsmodell (u.a. Geschäftsstellen, Bancomaten, E-Banking und Mobile Banking) investiert. Die Investitionen der Vorjahre führten zu Abschreibungen auf den Sachanlagen in der Höhe von 9,2 Mio. CHF.

Rückstellungen und übrige Wertberichtigungen sowie Verluste wurden im Geschäftsjahr 2022 in Höhe von 1,4 Mio. CHF verbucht. Einerseits wurde die Risikovorsorge für Ausfallrisiken auf gesprochenen Kreditlinien leicht erhöht. Andererseits war auch die Bank Cler von der Zunahme von Sprengungen und Beschädigungen von Bancomaten mit entsprechenden Kostenfolgen betroffen.

Geschäftserfolg und Jahresgewinn

Der Geschäftserfolg als massgebliche Kenngrösse für den operativen Erfolg konnte im Geschäftsjahr um 6,1 Mio. CHF (+7,6%) auf 85,6 Mio. CHF gesteigert werden. Dies ermöglichte eine weitere Stärkung der Innenfinanzierung durch eine Zuweisung zu den Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 31,6 Mio. CHF. Dadurch wird die Kapitalbasis der Bank Cler weiter gestärkt, die Sicherheit und Stabilität der Bank erhöht und die Basis für die strategischen Wachstumsambitionen gelegt.

Der Steueraufwand 2022 fällt mit 13,1 Mio. CHF (+19,0%) deutlich höher aus als im Vorjahr. Dies ist auf die Möglichkeit der steuerlichen Anrechenbarkeit der Risikovorsorge für inhärente Ausfallrisiken bei der erstmaligen Bildung im Vorjahr zurückzuführen. Der Jahresgewinn lag mit 41,0 Mio. CHF rund 0,5 Mio. CHF (+1,2%) über dem Vorjahr.

Ausblick

Die Bank Cler rechnet für 2023 mit einem anhaltend anspruchsvollen geopolitischen und ökonomischen Umfeld. Nach einem schwierigen und ereignisreichen Jahr 2022, das von dem Krieg in der Ukraine, steigenden Energiekosten, galoppierender Inflation, steigenden Zinsen und schwächelnder Konjunktur geprägt war, bleibt die Unsicherheit gross. So fallen auch die breit divergierenden Prognosen verschiedener Experten zu Renditeerwartungen oder zum Wirtschaftswachstum auf. Zudem bietet das positive Zinsumfeld risikosensitiven Kundinnen und Kunden Alternativen zum Wertschriften- und Anlagengeschäft.

Aufgrund der Zinswende und der damit einhergehenden Normalisierung des Einlage- und Hypothekengeschäfts rechnet die Bank Cler mit einem höheren Zinsergebnis. Der Ergebnisbeitrag aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft wird 2023 leicht tiefer erwartet als im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Die Bank Cler wird weiterhin in ihre Mitarbeitenden, aber auch in effiziente, zukunftsfähige und insbesondere bedürfnisorientierte Leistungen und Produkte investieren. Nachdem die Modernisierung des Geschäftsstellennetzes erfolgreich abgeschlossen werden konnte, stehen nun die digitalen Kanäle und zusätzlichen Self-Service-Funktionalitäten im Fokus der Weiterentwicklung. Mit dem Go-live des neuen E- und Mobile Banking wird die Bank Cler 2023 einen weiteren Meilenstein erreichen.

Im Ergebnis ist für 2023 von einem höheren Geschäftserfolg auszugehen, der eine weitere Stärkung der Innenfinanzierung und somit die Umsetzung der Wachstumsambitionen für den weiteren Verlauf der Strategieperiode 2022–2025 sicherstellt.

Gesetzliche und regulatorische Entwicklungen

Bankengesetzgebung

Die Änderungen in der Bankengesetzgebung sind am 1.1.2023 in Kraft getreten.

Die neuen Insolvenzbestimmungen enthalten u.a. Regeln zum Sanierungsplan, zu Kapitalmassnahmen wie die Wandlung von Fremd- in Eigenkapital und zum Wertausgleich. Die Revision betraf auch die Einlagensicherung. Einlagen bis zur Höhe von maximal 100 000 CHF pro Kundin oder Kunde werden im Konkurs einer Bank privilegiert behandelt. Dabei werden alle Inhaberinnen und Inhaber von Gemeinschaftskonten als separate Einleger behandelt. Verfügt eine Bank über genügend liquide Mittel, werden diese Einlagen ausserhalb des ordentlichen Verfahrens zurückerstattet. Reichen die Mittel der Bank nicht aus, kommt wie bis anhin ergänzend die Einlagensicherung zum Tragen. Künftig soll diese aber schneller ausbezahlt werden. Banken müssen zum besseren Schutz der Einlegerinnen und Einleger neu die Hälfte ihrer Beitragsverpflichtungen gegenüber der Einlagensicherung esisuisse durch Hinterlegung von Wertschriften oder Schweizer Franken in bar bei einer Verwahrungsstelle absichern. Die neuen Bestimmungen über die Einlagensicherung haben die Beitragsverpflichtungen bei der Bank Cler um rund 30% erhöht.

Geldwäschereiprävention

Am 1.1.2023 sind das revidierte Geldwäschereigesetz (GwG), die Geldwäschereiverordnung-FINMA und die Geldwäschereiverordnung (GwV) in Kraft getreten. Die wesentlichen Änderungen betreffen die Pflicht zur periodischen Aktualisierung der Kundendokumentation und die Überprüfung der Identität wirtschaftlich Berechtigten durch die Finanzintermediäre sowie die Änderungen im Zusammenhang mit dem Meldewesen. Mit den Anpassungen wird der Stärkung des Schweizer Abwehrdispositivs zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung Rechnung getragen. Die Bank Cler hat Massnahmen definiert und setzt die Anforderungen seit dem 1.1.2023 um.

Datenschutzgesetzgebung

Die neue Datenschutzgesetzgebung wird am 1.9.2023 in Kraft treten und bringt diverse Verschärfungen und neue Strafbarkeitsbestimmungen mit sich. Zudem werden neue Governance-Pflichten eingeführt (Bearbeitungsverzeichnis, Datenschutz-Folgenabschätzungen), die Rechte der betroffenen Personen gestärkt und die Anforderungen an die Sicherheitsorganisation verschärft. Der Abschluss von Verträgen mit Auftragsbearbeitern wird mit weiteren Auflagen verbunden und der Beizug von Subakkordanten strenger geregelt. Die Bank Cler hat frühzeitig mit der Umsetzung der erforderlichen technischen und organisatorischen Massnahmen begonnen, um die Einhaltung der neuen Anforderungen sicherstellen zu können.

Basel III – Update

Die Schweiz setzt aktuell die «finalen Basel-III-Standards» um und hat hierzu 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 operationelle Risiken, Marktrisiken und CVA-Risiken. Um die finalen Basel-III-Standards umzusetzen, wurde in der Schweiz eine nationale Arbeitsgruppe zur Überarbeitung der Eigenmittelverordnung (ERV) einberufen. Die FINMA führte zudem bereits zwei Wirkungsanalysen durch, um quantitative Informationen über die eigenkapitalmässigen Auswirkungen der bevorstehenden nationalen Regulierungen zu erheben. Der Konzern BKB hat an beiden Wirkungsanalysen teilgenommen und evaluiert die Umsetzung im Rahmen eines laufenden Projekts. Die Eigenmittelverordnung des Bundesrates und die zugehörigen FINMA-Verordnungen sollen am 1.7.2024 in Kraft treten.

Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Die Themen Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) haben auch 2022 im Finanzbereich an Relevanz gewonnen. Die Aktivitäten des Bundes, der Aufsichtsbehörde FINMA, der Schweizerischen Bankiervereinigung und weiterer Akteure am Finanzmarkt waren sehr vielfältig.

Die Asset Management Association Switzerland (AMAS) hat im Juni 2022 die neue Selbstregulierung zur Transparenz und Offenlegung bei Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug publiziert. Die Selbstregulierung definiert erstmals verbindliche Vorgaben an die Organisation von Finanzinstituten, die Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug erstellen und verwalten, wie auch an die Informationspflicht bei nachhaltigkeitsbezogenen Produkten. Der Regelungsrahmen ist prinzipienbasiert und tritt am 30.9.2023 in Kraft.

Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) publizierte ihrerseits im Juni 2022 zwei neue Selbstregulierungen mit Mindestvorgaben für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in der Anlage- und Hypothekarberatung. Die Richtlinien regeln den Einbezug von Nachhaltigkeitspräferenzen und -risiken bei der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung sowie beim Anbieten von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz. Beide Selbstregulierungen gelten per 1.1.2023.

Im Dezember 2022 publizierte der Bundesrat den Nachfolgebericht zum Bericht für einen nachhaltigen Finanzplatz Schweiz aus dem Jahr 2021. Darin beschreibt er vier Handlungsfelder und 15 Massnahmen, durch deren Weiterentwicklung der Schweizer Finanzplatz ein weltweit führender Standort für nachhaltige Finanzen werden soll. Die Massnahmen sollen unter anderem für mehr und bessere Nachhaltigkeitsdaten aus der Gesamtwirtschaft sorgen, die Transparenz im Finanzsektor generell erhöhen, Impact Investments und grüne Anleihen fördern und zu Fortschritten bei der Bepreisung von Umweltverschmutzung führen. Zudem hat der Bundesrat das weitere Vorgehen zur Vermeidung von Greenwashing im Finanzmarkt festgelegt. Das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) wurde beauftragt, eine breit abgestützte Arbeitsgruppe (Behörden, Branchenvertreter, Zivilgesellschaft usw.) aufzustellen, um dem Bundesrat bis 30.9.2023 einen effizienten Umsetzungsvorschlag seiner Vorgaben bezüglich Greenwashing-Prävention vorzulegen.

Um die umfassenden und thematisch vielschichtigen (selbst)regulatorischen sowie gesetzlichen Anforderungen im Bereich Sustainable Finance adäquat und effizient adressieren zu können, wurde im Konzern BKB die Stossrichtung Nachhaltigkeit etabliert. Diese koordiniert, priorisiert und steuert betriebliche und projektbasierte Arbeiten rund um das Thema Nachhaltigkeit. Zudem wird der Konzern BKB erstmals für das Jahr 2024 einen Klimabericht publizieren.

Neues FINMA-Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken»

Die FINMA hat am 7.12.2022 das neue Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken» veröffentlicht, das mit Übergangsfristen im Bereich der Resilienz am 1.1.2024 in Kraft treten wird. Es umfasst neben den grundlegenden Anforderungen an das Management operationeller Risiken nun zusätzlich die revidierten Prinzipien zum Umgang mit operationellen Risiken, die neuen Prinzipien zur operationellen Resilienz des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht und integriert die Empfehlungen im Bereich Business Continuity Management der Schweizerischen Bankiervereinigung. Dabei konkretisiert die FINMA ihre Aufsichtspraxis im Zusammenhang mit der Informations- und Kommunikationstechnologie, dem Umgang mit kritischen Daten und den Cyberrisiken.

Bereits auf der Basis des Entwurfs hat der Konzern BKB die Umsetzung frühzeitig gestartet und führt diese fokussiert für eine fristgerechte Umsetzung des FINMA-Rundschreibens 2023/1 weiter.

Geschäftsstellen

per 31.12.2022

Mitte Patrick Geyer	Süd-Ost Daniel Schwyzer	Romandie Christophe Brun
Aarau Patrick Hunkeler	Bellinzona Fabio Battaglioni	Delémont Benjamin Jolissaint
Basel Marc Schäfer	Chur Ariana Gerber	Fribourg Claudio Cuccunato
Bern Claudio Dello Preite	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 Simon Bruttin
	Winterthur Dr. Josef Montanari	Vevey Michael Roulet
	Zug Gregor Kälin	Yverdon- les-Bains Guillaume Isler
	Zürich Samed Bora	

Adressen

Hauptsitz

Bank Cler AG
Aeschenplatz 3
4002 Basel

Beratungszentrum

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**, Amthausstrasse 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