

Lagebericht

Vision, Strategie und Positionierung

Der vorliegende Lagebericht stellt den Geschäftsverlauf während und die wirtschaftliche Lage der Bank Cler am Ende des Geschäftsjahres 2023 dar. In der aktuellen Strategieperiode bis 2025 sind die bestehende Vision sowie wesentliche Elemente der bisherigen Strategie weiterhin gültig. Die zentralen Markenversprechen der Bank Cler: «Einfaches Banking», «Engagierte Beratung» und «Gesellschaftliche Verantwortung» sind mit dem Versprechen «Stabilität und Sicherheit» ergänzt worden. Das Profil und die Positionierung sind geschärft:

«Die Bank Cler ist die frische, smarte und schweizweit tätige Retail- und Immobilienbank mit einer hohen Beratungskompetenz und einem Neobanking-Angebot.»

Die Bank Cler setzt auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Die Kombination aus Geschäftsstellen und dem Neobanking-Angebot von Zak macht das Geschäftsmodell der Bank Cler einzigartig. Nutzerinnen und Nutzer von Zak profitieren in besonderem Masse, da sie nicht nur Zugang zu den Geschäftsstellen der Bank Cler haben, sondern auch zu sämtlichen Angeboten und Dienstleistungen sowie zu einer persönlichen Beratung. Gleichzeitig können klassische Kundinnen und Kunden der Bank Cler das attraktive Angebot der Neobanking-App nutzen.

Folgende Geschäftsfelder stellt die Bank Cler in den Mittelpunkt: «Privatkunden Schweiz», «Privatkunden Crossborder», «Private Banking Schweiz» und «Immobilienkunden Inland».

Die Bank Cler fokussiert sich gezielt auf ihre Stärken. Sie macht das Bankgeschäft einfach und verständlich und setzt auf eine kompetente und kundenorientierte Beratung sowie einen den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden entsprechenden Selbstbedienungsgrad.

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 Cler im Markt sowie auch die strategischen Ziele und 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 Cler 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 bis 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:

- Kosteneffizienz (Cost-Income-Ratio) maximal 55% (2023: 59,9%);
- Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity) mindestens 6% (31.12.2023: 5,8%);
- Gesamtkapitalquote über 17% (31.12.2023: 18,3%);
- Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio) über 110% (31.12.2023: 126,3%);
- Kapitaleffizienz (Risk-weighted-Assets-Effizienz) mindestens 1,25% (31.12.2023: 1,28%).

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.

Im Berichtsjahr wurden verschiedene Massnahmen zur Energieeinsparung weitergeführt, die es der Bank Cler zudem ermöglichen, besser auf eine allfällige Energiemangelange zu reagieren:

- Räume werden erst ab einer Raumtemperatur von 26 °C gekühlt (bisher ab 23 °C) beziehungsweise technische Nebenräume erst ab einer Raumtemperatur von 28 °C gekühlt;
- Räume werden erst ab einer Raumtemperatur von 20 °C beheizt (bisher ab 23 °C);
- Beleuchtung in den Geschäftsstellen und an den Verwaltungsstandorten wird nach 20 Uhr ausgeschaltet (Ausnahme: 24h-Bancomatenzonen).

Nachhaltige Anlagelösungen

Die Bank Cler bietet ihren Kundinnen und Kunden eine Palette von nachhaltigen Anlagelösungen unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien (ESG – Environmental – Social – Governance, zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) an. Der durch Nachhaltigkeitsentwicklungen (Klimawandel, demografische Entwicklung usw.) getriebene gesellschaftliche Wandel und die Veränderung der Wirtschaftsstrukturen können durch die Berücksichtigung von ESG-Kriterien adressiert und abgebildet werden.

Mit dem ESG-Anlageansatz investieren die Kundinnen und Kunden der Bank Cler in Unternehmen, die wirtschaftliche Ziele verfolgen, während zugleich auch ökologische, soziale und ethische Aspekte mitberücksichtigt werden. Unternehmen, welche sich nachweislich Verfehlungen respektive Verstösse in den Bereichen Korruption, Geldwäscherei und UN-Menschenrechtskonvention haben zuschulden kommen lassen, werden ausgeschlossen. Ebenso gilt dies für Sektoren und Unternehmen, die mehr als 5% ihres Umsatzes in besonders strittigen Geschäftsfeldern erwirtschaften (Pornografie-, Rüstungs-, Alkohol- und Tabakindustrie etc.) oder kontroverse Geschäftspraktiken verfolgen.

Ökologisch im Betrieb

2023 erhielt die Bank Cler zum sechsten Mal das höchste Gütezeichen von Swiss Climate. Das Label erhalten Unternehmen, welche eine vollständige Treibhausbilanz erstellen, ihre Emissionsziele erreichen und für die verbleibenden Restemissionen Zertifikate erwerben.

Nachhaltigkeitshypothek

Im Besonderen bietet die Bank Cler auch eine Nachhaltigkeitshypothek an, womit nachhaltige Bauvorhaben, welche die Energieeffizienz des Gebäudes steigern oder die Minergie-Standards einhalten, mit einer Zinsvergünstigung von 0,25% pro Jahr unterstützt werden.

Weitere Ausführungen über das Nachhaltigkeitsengagement finden sich auf der Website oder im Magazin blu der Bank Cler sowie vor allem im Nachhaltigkeitsbericht des Konzerns BKB.

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 ist weiter geschärft worden. Die Bank Cler versteht sich als schweizweit tätige Retail- und Immobilienbank mit einer hohen Beratungskompetenz und einem Neobanking-Angebot. Die Markenattribute «frisch, smart und schweizerisch» sind dabei von zentraler Bedeutung.

Die Bank Cler ist eine Bank, die einfach kommuniziert und ihre Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe berät. Sie 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.

Lagebericht

Selbstbedienungsgrad über präferierte Kanäle erhöhen

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

Im Berichtsjahr wurde das Digital Banking um den Chatbot Claire erweitert. Über 42 000 Kundinnen und Kunden haben sich mit dem Chatbot virtuell Rat geholt.

Zudem können neu Fremdwährungen online bestellt werden.

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.

Partnerschaften systematisch erschliessen

Die Bank Cler ergänzt ihre Angebote laufend mit neuen Partnern 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. Erwähnenswert ist die Partnerschaft mit dem House of Insurtech (HITS), über dessen Plattform «LINGS» die Zak-Userinnen und -User Versicherungen für Gegenstände auf Tagesbasis abschliessen können.

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. Unter anderem durch die Initiative «Wirkungsorientiertes Arbeiten» (WOA), eine agile Methode, arbeiten Mitarbeitende in interdisziplinären Teams zusammen. Erwähnenswert ist auch die Reihe «Expedition Diversity», bei der Mitarbeitende seit April 2021 von externen Fachpersonen zu Themen wie Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Vertrauen im Team, Diversität, oder Vielfalt im Denken, informiert, gestärkt und weiterentwickelt werden.

Leistungsversprechen

Einfaches Banking

In einer immer komplexeren Welt macht die Bank Cler das Bankgeschäft so einfach und verständlich wie möglich und befähigt alle zu einem effizienten Umgang mit Geld. Die Kundinnen und Kunden erhalten rasch und bequem, was sie brauchen. Bester Beweis für einfaches Banking ist das Neobanking-Angebot Zak. Neukundinnen und Neukunden können das Onboarding für die Kontoeröffnung rund um die Uhr selbstständig durchführen. Sie erhalten ein Konto und eine Debitkarte gratis, können über die App vorsorgen und zahlreiche weitere Angebote und Dienstleistungen nutzen. Zudem können Zak-Kundinnen und -Kunden die Geschäftsstellen der Bank Cler nutzen und haben Zugang zu den gesamten Angeboten und Dienstleistungen inklusive der persönlichen Beratung der Bank Cler.

Finanzwissen vermittelt die Bank Cler z.B. in einfacher Sprache mit aktuellem Bezug, «Was Inflation für dich bedeutet», und durch die Einordnung von Mythen, «Anlegen lohnt sich nur, wer 100 Jahre Geduld hat».

Engagierte Beratung

Die Bank Cler berät die Kundinnen und Kunden in allen Lebensphasen – gesamtheitlich, zielbasiert und individuell. Im Beratungsgespräch werden die persönlichen Lebensziele mit den Kundinnen und Kunden besprochen und visualisiert, um anschliessend die bestmöglichen Lösungen zu finden, mit welchen die Ziele und Wünsche erreicht werden können. Damit eine hohe Beratungsqualität sichergestellt werden kann, wurde unter anderem das «Befähigungs- und Verkaufstraining» für die Mitarbeitenden weitergeführt. Die Ausbildung baut auf bereits bestehenden Schulungen auf.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die gesellschaftliche Verantwortung nimmt die Bank Cler über ihre Nachhaltigkeitsstrategie wahr. Aufgrund der genossenschaftlichen Wurzeln liegt das soziale, nachhaltige Engagement bereits in den «Genen».

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 Cler aus. Gesellschaftliches, soziales und ökologisches Engagement ist ein wichtiges Element der Strategie.

Auch der Zugang einer breiten Bevölkerung zu einer professionellen Vermögensverwaltung bereits ab 1 CHF ist ein Bestandteil der gesellschaftlichen Verantwortung.

Stabilität und Sicherheit

Als Tochter einer Kantonalbank mit einer fast 100-jährigen Tradition stellt die Bank Cler die Themen Stabilität und Sicherheit mit einem fokussierten und risikoarmen Geschäftsmodell (kein Eigenhandel, kein Investment Banking) sowie mit der starken Gesamtkapitalquote unter Beweis.

Im Konzernverbund wird viel in die Weiterentwicklung der physischen und digitalen Kanäle sowie ins Beratungserlebnis investiert. Dank konzernübergreifendem Asset Management profitieren die Kundinnen und Kunden direkt von einer ausgewiesenen Expertise im Anlagebereich.

Die Bank Cler investiert gemeinsam mit der Basler Kantonalbank in die Informationssicherheit. Personal, Prozesse und Technologien werden in regelmässigen Abständen unabhängig überprüft. Die Mitarbeitenden werden laufend über die Sicherheit im Konzern geschult (z.B. Umgang mit mobilen Daten, Cyber Security etc.).

Marktumfeld

Konjunktur

Das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld blieb im Berichtsjahr schwierig. Neben den geopolitischen Faktoren – den Kriegen in der Ukraine und im Nahen Osten – waren auch die konjunkturellen Rahmenbedingungen herausfordernd. Selbst Chinas Wirtschaft konnte die Wachstumsraten nicht erreichen, weil die Immobilienkrise und die wachsenden Probleme im Zusammenhang mit der alternden Bevölkerung zu einer zunehmenden Belastung für die Wirtschaft werden. In den westlichen Industrienationen haben sich die Finanzierungsbedingungen infolge der restriktiven Geldpolitik der Notenbanken verschärft, was in Kombination mit den Nachwirkungen der Energiekrise in einigen europäischen Ländern zu leicht negativen Wachstumsraten führte. Im Unterscheid zu Europa konnte in den USA eine Rezession vermieden werden. Die Wahrscheinlichkeit wird als hoch angesehen, dass der US-Wirtschaft ein «Soft Landing» gelingt.

Die von den USA ausgehende konjunkturelle Dynamik hat sich in den letzten Monaten positiv auf die globale Wirtschaft ausgewirkt. Zudem sind die Inflationsraten nach dem raschen Anstieg bis Ende 2022 bereits wieder gesunken. Dies infolge einer restriktiven Geldpolitik der Notenbanken sowie wieder funktionierenden Lieferketten und den Basiseffekten bei Rohstoff- und Energiepreisen. Vor dem Hintergrund der rückläufigen Teuerungsraten und der schwachen Konjunkturaussichten werden für 2024 bereits wieder sinkende Leitzinsen erwartet.

Börsenentwicklung

Trotz des herausfordernden konjunkturellen und geopolitischen Umfelds ging das Jahr 2023 an den Finanzmärkten positiv zu Ende. Einzelne Aktienmärkte markierten sogar neue Höchststände und auch bei den Obligationen waren dank sinkenden Renditen Kursgewinne zu verzeichnen. Umgerechnet in Schweizer Franken waren die Gewinne dabei nicht ganz so hoch wie in Lokalwährungen. So war das vergangene Jahr auch durch eine Aufwertung des Frankens gegenüber dem US-Dollar und dem Euro geprägt. Der Euro notierte im letzten Jahr meistens unter der Parität und wurde während der letzten Handelstage gar unter 93 Rappen je Euro gehandelt.

In der ersten Hälfte des Berichtsjahres sorgten die Übernahme der CS durch die UBS sowie drei Konkurse von mittelgrossen US-Banken für temporäre Unsicherheiten und Kurseinbussen. Auch der Krieg im Gazastreifen führte zumindest kurzfristig zu einiger Unruhe an den Märkten. Dank deutlich sinkenden Inflationsraten und dem absehbaren Ende der Leitzinserhöhungen erholten sich die Kurse relativ rasch wieder. In der Schweiz legte der SPI innert Jahresfrist um 6% zu und Schweizer Obligationen wiesen eine Rendite von über 7% aus (gemessen am Swiss Bond Index). Die Chancen für eine positive Weiterentwicklung im Jahr 2024 werden als intakt angesehen.

Immobilienmarkt

Das Jahr 2023 war für Anlegerinnen und Anleger kotierter Schweizer Immobilienanlagen erfreulich. Sowohl Immobilienfonds als auch -aktien haben sich positiv entwickelt. Während sich bei den Immobilienaktien bereits bis zur Jahresmitte ein gutes Jahr abzeichnete, konnten die Fonds erst in den letzten beiden Monaten des Jahres zulegen. In der Summe verzeichnete der Schweizer Immobilienfondsindex (SWIIT) 2023 einen Zuwachs von 5%, der Immobilienaktienindex (REAL) stieg um etwas mehr als 10%. Die Aktien folgen technisch dem volatilen Gesamtmarkt und haben fundamental einen höheren Anteil an Gewerbeimmobilien im Bestand. Die Fonds sind im Durchschnitt nicht überteuert.

Faktoren, wie die hohe Inflation und eine schwächelnde Wirtschaft, hätten leicht das Angebot oder die Nachfrage nach Wohn- und Büroraum verwerfen können. Der Zinsanstieg verteuerte zudem die Finanzierung von Immobilien und sorgte durch attraktivere Renditen von Obligationen für eine Alternative zu Immobilien. Letztlich zeigte sich der Markt für Immobilienanlagen jedoch robuster als gedacht. Die Nachfrage nach Wohnraum ist weiterhin hoch, Fonds berichten von steigenden Substanzwerten, stabilen Mieterträgen und sinkenden Leerständen. Damit gelten Immobilien weiterhin als stabile und attraktive Bestandteile eines Portfolios.

Organigramm

per 31.12.2023



Zusammenarbeit im Konzern BKB

Die Bank Cler erbringt Leistungen an die Basler Kantonalbank in den Bereichen Vertriebsausbildung, Data Analytics und Sprachservice. 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 Services, 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.

Bedeutende Ereignisse

Neues Digital Banking

Im Berichtsjahr wurde eine neue umfangreichere und komplexere Digital-Banking-Plattform aufgeschaltet. Diese Migration war sehr komplex und führte zu einigen Schwierigkeiten. Trotzdem konnte der Grossteil der Kundinnen und Kunden das neue Digital Banking von Beginn an problemlos nutzen. Seitdem sind zahlreiche Optimierungen und Anpassungen – auch aufgrund von Rückmeldungen seitens Kundschaft – vorgenommen worden. Die Plattform ist jetzt übersichtlicher, einfacher und intuitiver und bietet den Kundinnen und Kunden zu jeder Tageszeit noch mehr Möglichkeiten. Mit der Erweiterung von Self-Service-Funktionen kommt die Bank Cler dem Kundenwunsch nach mehr Flexibilität und schnellen, einfachen Lösungen nach.

Platz 1 für das Asset Management des Konzerns BKB

Das Asset Management des Konzerns BKB betreut Vermögensverwaltungsmandate von über 7 Mrd. CHF für private und institutionelle Kundinnen und Kunden sowie für die Anlagefonds der Basler Kantonalbank und der Bank Cler. Sie betreibt ein umfassendes Research auf makroökonomischer Ebene, im Zinsbereich (Obligationen) sowie auf Ebene von Einzeltiteln (Aktien). Die Erkenntnisse aus dem Research teilt das Asset Management laufend mit den Kundenberaterinnen und -beratern der Basler Kantonalbank und der Bank Cler und bildet damit die Grundlage für eine professionelle Anlageberatung unserer Kundinnen und Kunden. Der Konzern BKB hat von Citywire die Auszeichnung für das beste Asset Management in der Kategorie «Aktien Schweiz» erhalten. Citywire ist ein renommiertes, unabhängiges Unternehmen, das sich auf Fondsanalyse und Fondsanlageberatung spezialisiert hat. Für eine Gruppenauszeichnung, wie sie der Konzern BKB erhalten hat, müssen sich die jeweiligen Fondsgruppen der Citywire Group Ratings-Methode unterziehen, um sich mit anderen Top-Talenten im gleichen Anlagesektor zu messen. Von 66 Fondsgruppen im Bereich «Aktien Schweiz» erhielten 2023 rund ein Drittel eine positive Bewertung für ihr Asset Management, die besten fünf wurden für den Gruppenpreis nominiert. Gewonnen hat der Konzern BKB.

Platz 2 für die Bank Cler beim Rating «Top Banken 2024 für Privatkunden»

In der im November 2023 publizierten Bankenstudie «Top Banken 2024» von «Handelszeitung», «PME» und «Statista» hat die Bank Cler im Bereich Privatkunden Platz 2 erreicht. Mehr als 2 800 Schweizerinnen und Schweizer wurden für das Ranking befragt – unter anderem zu Zufriedenheit und Weiterempfehlungsbereitschaft. Der daraus abgeleitete Gesamt-Score bestimmte, wer es in die Ränge schafft. Aber nicht nur bei den Privatkunden, sondern auch in anderen Kategorien hat die Bank Cler gute Ergebnisse erzielt: z.B. 1. Platz als Top Bank für Privatkunden im Espace Mittelland und 2. Platz als Top Bank für Privatkunden überregional.

Zak Green Impact

Seit der Einführung von Zak Green Impact im Jahr 2021 konnte die Bank Cler Grosses bewirken. Bis Mitte 2023 wurden über 2 000 Tonnen CO₂ kompensiert – das entspricht 975 Economy-Class-Flügen von Zürich nach New York und zurück. Bei dieser Initiative geht es aber nicht nur darum, Bäume zu pflanzen. Jedes Jahr sucht die Bank Cler neue Projekte, die nicht nur dem Klima, sondern auch der lokalen Wirtschaft und der Gesellschaft zugutekommen. Die Zak-Kundinnen und -Kunden stimmen dann über die Projekte ab und entscheiden, welches Klimaschutzprojekt im nächsten Jahr unterstützt werden soll. Für das Jahr 2023 haben sich Zak-Kundinnen und -Kunden dafür entschieden, die nachhaltige Landwirtschaft in der Schweiz und in Deutschland durch den Aufbau von Humusschichten auf landwirtschaftlich genutzten Flächen zu unterstützen. Mit jedem Franken, den die Zak Plus-Kundinnen und -Kunden mit ihrer Zak Visa Debitkarte ausgeben, fliessen 0,2 Rappen in das Klimaschutzprojekt.

Nachhaltige Anlagelösungen erhalten MSCI-ESG-Prädikat AA

Das Bekenntnis zu einer nachhaltigen und verantwortungsbewussten Geschäftspraxis ist Teil der Unternehmensstrategie und hat auch 2023 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. Die nachhaltigen Anlagelösungen der Bank Cler erhielten 2023 erneut das MSCI-ESG-Rating AA. Die MSCI-ESG-Ratingagentur bemisst die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens gegen langfristige, branchenrelevante ESG-Risiken (Environment, Social und Governance). Unternehmen werden von AAA bis CCC für ihre ESG-Performance bewertet. Wobei AAA die höchste Auszeichnung ist.

Nachhaltige Anlagelösungen bzw. Vermögensverwaltungsmandate sind bereits seit 2019 ein Standardangebot der Bank Cler.

Studien der Bank Cler zur Bedeutung von Geld

Regelmässig verfasst die Bank Cler zum Markenclaim «Zeit, über Geld zu reden» repräsentative Studien – so auch 2023. 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.

Produkte, Dienstleistungen und Absatzkanäle

Auch in der Strategieperiode 2022+ stehen die Kundinnen und Kunden der Bank Cler im Mittelpunkt. Im Rahmen einer konsequenten Strategieumsetzung setzt die Bank Cler auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum im Kerngeschäft. Konkret fokussiert sie sich dabei auf die Geschäftsfelder «Privatkunden Schweiz», «Privatkunden Crossborder», «Private Banking Schweiz» und «Immobilienkunden Inland». Das durchgehende Kundenerlebnis wird weiter verbessert und die Bank Cler konzentriert sich in den Beratungsgesprächen auf die Lebenssituation sowie die Ziele und Wünsche der Kundinnen und Kunden. Die Prozesse werden kontinuierlich ausgebaut und weiterentwickelt.

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. Um gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden die für sie bestmöglichen Lösungen zu finden, nutzen die Kundenberaterinnen den «Bank Cler Compass». Dieser digitale Beratungsansatz visualisiert die Ziele der Kundin resp. des Kunden anschaulich und zeigt auf, welche Produkte und Dienstleistungen für das Erreichen der individuellen Ziele am besten geeignet sind. Dadurch wird eine qualitativ hochwertige, kompetente Beratung sichergestellt, welche ein positives Kundenerlebnis bietet. 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.

Mit dem Neobanking-Angebot «Zak» erreicht die Bank Cler eine komplementäre Kundenzielgruppe, die besonderen Wert darauf legt, ihre alltäglichen Bankgeschäfte auf dem Smartphone zu erledigen und Partnerangebote sowie Funktionen die über das klassische Bankangebot hinaus gehen, zu schätzen weiss. Zusammen mit Zak positioniert sich die Bank Cler als frische, smarte und schweizweit tätige Retail- und Immobilienbank mit einer hohen Beratungs-kompetenz und einem Neobanking-Angebot.

Private Banking Schweiz

Im Geschäftsfeld Private Banking Schweiz berät die Bank Cler vermögende Privatkundinnen und -kunden mit Domizil in der Schweiz umfassend. Sie ist die zuverlässige Partnerin für komplexe und nicht standardisierte Finanzanliegen. Die persönlichen Ziele, Bedürfnisse und Vorstellungen der Kundinnen und Kunden bilden die Basis für eine ganzheitliche und massgeschneiderte Bankberatung. Dabei ermöglicht die Bank Cler auch den Zugang zu eigenen Expertinnen und Experten aus den Bereichen Finanz-, Vorsorge- und Erbschaftsberatung sowie Portfoliomanagement. Im Mittelpunkt der Beratung stehen die Vermögensverwaltung mit den nachhaltigen Anlageprodukten der Bank Cler, die Eigenheimfinanzierung sowie auch die Finanzierung von privat gehaltenen Renditeliegenschaften.

Privatkunden Crossborder

Im Rahmen der Strategie 2022+ wurde das Geschäftsfeld Privatkunden Crossborder neu geschaffen. Dieses fokussiert sich 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 Privatkundinnen und -kunden Crossborder Produkte und Dienstleistungen in den Themenfeldern Zahlen, Sparen und Anlegen an.

Immobilienkunden Inland

Mit dem Gruppenbetreuungsansatz spricht die Bank Cler ihre Zielkundinnen und -kunden in diesem Geschäftsfeld über eine einzige Ansprechperson an. Dies ermöglicht ein besseres Verständnis aller Bedürfnisse der Immobilienkunden und stärkt Nähe, Vertrauen und Loyalität. Die Bank Cler bietet ihrer Kundschaft Lösungen für die Finanzierung von Renditeliegenschaften mit Fokus auf Wohnbaugenossenschaften und Immobiliengesellschaften sowie private Immobilieninvestorinnen und -investoren. Sie sieht ihre Kundinnen und Kunden als Partnerinnen und Partner und kommuniziert auf Augenhöhe. In erster Linie wird das Thema Immobilien abgedeckt. Gleichzeitig positioniert sich die Bank Cler als bevorzugte Partnerin für alle weiteren Themen rund um den Lebenszyklus der Immobilienkundin resp. des Immobilienkunden (360-Grad-Betreuungsmodell). Ergänzend zum Privatkundengeschäft werden Immobilienkundinnen und -kunden durch Spezialistinnen und Spezialisten mit individuellen Lösungen ganzheitlich beraten. Die Bank Cler bietet ihren Immobilienkundinnen und -kunden im Bereich «Hypotheken» verschiedene Modelle an, darunter die Angebote Festhypothek, Variable Hypothek, SARON-Hypothek und Baukredit.

Kundenzufriedenheit – Customer Experience

Die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden ist ein zentrales Anliegen der Bank Cler. Das Customer und User Experience Management unterstützt die Bank Cler dabei, die Kundenbedürfnisse zu erkennen und Kundeninteraktionen so zu gestalten, dass die Erwartungen der Kundinnen und Kunden erfüllt oder sogar übertroffen werden – mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit zu steigern und damit die Kundenbindung zu festigen.

Kundenfeedbacks ernst nehmen

Das Jahr 2023 stellte die Bank Cler und vor allem auch die Kundinnen und Kunden vor einige Veränderungen. Die grösste Veränderung war die Migration auf das neue Digital Banking. Da es sich um den Wechsel auf eine neue Plattform handelte, waren die Herausforderungen entsprechend gross. Die Migration verlief erfolgreich, der Gross-
teil der Kundinnen und Kunden konnte das neue Digital Banking von Anfang an problemlos nutzen.

Gerade aufgrund der vielen hilfreichen Kundenfeedbacks – vom mündlichen Lob bis hin zu E-Mails mit Verbesserungsvorschlägen – war die systematische Auswertung und Aufbereitung der Kundenrückmeldungen besonders wichtig. So konnten rasch Optimierungsvorschläge in die Weiterentwicklung eingebracht und von den Teams umgesetzt werden.

Der NPS als Messgrösse der Weiterempfehlungsbereitschaft

Seit 2019 wird der Net Promoter Score (NPS) bei der Bank Cler als Mass für die Kundenwahrnehmung über Kundenbefragungen erhoben und dient als Indikator für die Weiterempfehlungsbereitschaft. Dabei werden die verschiedenen Berührungspunkte der Kundinnen und Kunden mit der Bank Cler systematisch abgefragt, und die Auswertungen werden von den Mitarbeitenden und Führungskräften genutzt, um Schwachstellen zu erkennen, entsprechend rasch zu handeln und Verbesserungen einzuleiten. Zusätzlich liefern Befragungen zur wahrgenommenen Einfachheit bei Bankgeschäften mit der Bank Cler Hinweise darauf, welche Massnahmen prioritär angegangen werden sollten, um das Kundenerlebnis weiter zu verbessern.

Mitarbeitende

Um ihre Kundinnen und Kunden zu begeistern, ist die Bank Cler auf qualifizierte und engagierte Mitarbeitende angewiesen. Als attraktive Arbeitgeberin mit einer fortschrittlichen und sozialverantwortlichen Personalpolitik bietet sie unter anderem flexible Arbeitsmodelle, leistungsgerechte und faire Löhne sowie Chancengleichheit und Entwicklungsmöglichkeiten auf allen Ebenen. Ebenso wichtig sind jedoch auch Führungskräfte, welche die Unternehmenswerte vorleben, ihre Teams optimal unterstützen und den Mitarbeitenden für ihre berufliche Entwicklung Hilfestellung bieten.

Diese Ziele will die Bank Cler mit der Umsetzung der HR-Strategie bis 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 bank- und konzerninterne Netzwerke. Die strategische Verantwortung für die Personalpolitik liegt beim Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung der Bank Cler. 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 Cler, dass sie Diversity fördert. Die Weisung «Diversity und 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. Die Bank Cler bekennt sich zum Prinzip «gleicher Lohn für gleichwertige Arbeit». Entsprechend wird die leistungsgerechte Vergütung unabhängig vom Geschlecht regelmässig überprüft und sichergestellt. Das Vergütungssystem berücksichtigt neben der Komplexität der Aufgaben und dem Verantwortungsbereich auch die Erfahrung der Mitarbeitenden. Zudem fördert die Bank Cler mit Netzwerkveranstaltungen unter dem Format «Expedition Diversity» den Austausch und ein besseres Verständnis von Chancengleichheit und Gleichbehandlung.

«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 zählt zu den weiteren Schritten, 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. Seit vier Jahren wird die Einhaltung der Lohngleichheit gemäss den Vorgaben des Bundes regelmässig von einer unabhängigen Zertifizierungsstelle geprüft. Im Jahr 2020 wurde die Bank Cler von der SGS (Société Générale de Surveillance SA) mit dem Zertifikat «Fair-ON Pay+» ausgezeichnet. Im Herbst 2022 wurde das Zertifikat bis 2024 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 der Geschäftsleitung ist eine von drei Personen eine Frau. In den Führungsebenen darunter besteht allerdings weiterhin 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.

Die Stelleninserate sowie der Auftritt der Bank Cler als Arbeitgeberin in ihrer Darstellung und Formulierung sind heute so gestaltet, dass sie Frauen stärker ansprechen sollen und auch die Werte sowie die Kultur der Bank Cler über die verschiedenen Kommunikationskanäle besser vermittelt werden. In Auswahlgremien für neu einzustellende Führungskräfte muss immer auch mindestens eine Frau vertreten sein.

Ebenso wurden in den Kernprozessen Entwicklung, Beförderung und Ernennung spezifische Massnahmen ergriffen, um die Genderdiversität zu fördern.

Partnerschaft mit Athletes Network

Die Bank Cler hat 2023 eine dreijährige Partnerschaft mit Athletes Network abgeschlossen. Athletes Network ist ein Schweizer Job-Netzwerk für aktive sowie ehemalige Athletinnen und Athleten und zählt über 2 500 Spitzensportlerinnen und Spitzensportler. Dank des Athletes Network bekommt die Bank Cler Zugang zu einem Pool von potenziellen Mitarbeitenden, nimmt ihre gesellschaftliche Verantwortung wahr und fördert die Diversität. Das Netzwerk ermöglicht es zudem von wertvollen Erfahrungen der Spitzensportlerinnen und Spitzensportlern zu profitieren und diese in den Berufsalltag zu integrieren.

Mentoring-Programm

Im Jahr 2023 haben an dem jährlich startenden Mentoring-Programm 16 Mentees (11 Frauen, 5 Männer) teilgenommen. Ein Mentor resp. eine Mentorin begleitet hier jeweils eine weniger erfahrene Person in spezifischen Entwicklungsfragen und steht ihr mit Rat und Tat zur Seite. Das Angebot richtet sich an Mitarbeitende mit hoher Leistung und hohem Potenzial und spricht auch speziell Frauen an.

Peer-Coachings für Führungskräfte

Die 2019 lancierte Initiative «Stronger2gether» fördert und verstärkt die Zusammenarbeit im Konzern BKB. Sie bildet auch in der aktuellen Strategieperiode das Fundament der Zusammenarbeit. Ein wichtiges Instrument dafür sind die Werte und Führungsleitsätze im Konzern BKB. Im Jahr 2023 wurden konzernweit Peer-Coachings für Führungskräfte fortgeführt. In diesen Trainings reflektierten die Führungskräfte ihre Führungsherausforderungen und erhielten Inputs von ihren Peers. Gleichzeitig wurden die Werte und Führungsleitsätze in wiederkehrenden HR-Prozessen wie Performance Management oder im Rahmen des Beförderungsprozesses weiter integriert. Im Herbst 2023 haben sich zudem sämtliche Führungskräfte der Bank Cler an einem externen, zweitägigen Leadership-Event intensiv mit den Themen Strategie und Führung auseinandergesetzt und ihre eigene Rolle als Leader in der Umsetzung der Strategie diskutiert und reflektiert.

Work-Life-Balance

Die Bank Cler bietet verschiedene flexible Arbeitszeitmodelle, die Möglichkeit für unbezahlten Urlaub 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 externe Beratung in unterschiedlichen Bereichen. Darunter befinden sich Themen wie Kinder- und Seniorenbetreuung, Finanzberatung, Work-Life-Balance und Sozialberatung.

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 vor der Corona-Pandemie alle technischen und organisatorischen Voraussetzungen für Homeoffice und flexibles Arbeiten geschaffen. 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.

Mitarbeitendenmotivation

Um Erfolge und Verbesserungsbedarf im Bereich Mitarbeitendenmotivation und Arbeitgeberattraktivität zu identifizieren, führt die Bank Cler regelmässig eine Mitarbeitendenbefragung durch. Die Ergebnisse der Befragung von 2022 zeigen eine Mitarbeitendenmotivation von 73 Indexpunkten bei einer ausserordentlich hohen Beteiligungsquote von 93%. Dieser Wert liegt zwei Indexpunkte über der letzten Befragung von 2021. Mit diesem Wert liegt die Bank Cler gut im Median des externen Benchmarks (Banken und Versicherungen in der Schweiz). Im Anschluss an die Befragung wird jeweils der Dialog mit den Mitarbeitenden gesucht, um Optimierungsmassnahmen zu identifizieren und so die Motivation der Mitarbeitenden laufend zu verbessern. Die nächste Mitarbeitendenbefragung wird im Jahr 2024 durchgeführt.

Die Bank Cler fördert den Nachwuchs

Gut ausgebildete Fachkräfte sind essenziell für die Zukunft der Bank Cler. Auch 2023 hat die Bank Cler in die Ausbildung von jungen Mitarbeitenden investiert. Ende 2023 waren 29 Lernende und Praktikantinnen und Praktikanten sowie drei Trainees bei der Bank Cler angestellt. Im Juli 2023 schlossen vier Lernende ihre Lehre bei der Bank Cler erfolgreich ab. Zudem haben fünf Praktikantinnen und Praktikanten ihr 18-monatiges BEM-Praktikum erfolgreich absolviert. Die KV-Lernenden starteten ihre Lehre als erster Jahrgang nach der neuen Bildungsverordnung im kaufmännischen Beruf. Entsprechend wurden die Praxisausbilderinnen und -ausbilder vorgängig intensiv auf die neuen Ausbildungsinhalte und Umsetzungsinstrumente geschult.

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

Allgemeine Grundsätze

Die wertorientierte Banksteuerung mit dem Economic Profit als Steuerungsgrösse berücksichtigt neben den Kosten und Erträgen stets auch das Risiko und prägt damit das Denken, Planen und Handeln in der Bank Cler auf allen Hierarchieebenen. Statt der Erzielung von kurzfristigem Volumenwachstum und einmaligen Erträgen steht die dauerhafte Steigerung des Unternehmenswertes im Vordergrund. Ein nachhaltiger Unternehmenswert für Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Aktionärin und die Gesellschaft entsteht erst dann, wenn die Erträge alle Aufwendungen und Risikokosten übersteigen.

Dimension Wachstum

Die Dimension Wachstum umfasst die Einnahmen aus dem Zinsengeschäft, dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft sowie dem Handelsgeschäft. Dabei bildet das Zinsdifferenzgeschäft mit einem Anteil von über zwei Dritteln am Geschäftsertrag den Hauptertragspfeiler der Bank Cler. Daneben werden die Kommissionserträge aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft als zweites Standbein für die Bank Cler kontinuierlich ausgebaut, während sich der Erfolg aus dem Handelsgeschäft ausschliesslich auf das Kundengeschäft mittels Transaktionen in Devisen, Sorten und Edelmetallen konzentriert.

Dimension Kosten

Die Dimension Kosten setzt sich in der wertorientierten Steuerung aus den drei Komponenten Personalaufwand, Sachaufwand sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten zusammen. Ein wichtiges Ziel der Bank Cler ist es, 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 bestimmten Zeitraums erwartet werden. 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 Risikomessgrössen zum Einsatz, wie der Value at Risk und der Expected Shortfall. Beide Messgrössen quantifizieren das Risiko für einen vorgegebenen Zeitraum in der Zukunft mithilfe statistischer Methoden. Der Kapitalkostensatz stellt die von den Investorinnen und 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 bewirtschaftet. 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, die den Rentabilitätszielen und der strategischen Ausrichtung der Bank Cler Rechnung tragen.

Geschäftsentwicklung

Finanzielle Kennzahlen – Strategieperiode 2022–2025

Die Bank Cler setzt die definierte Strategie für die Geschäftsjahre 2022–2025 weiterhin erfolgreich um. Die Vertriebsorganisation wurde neu ausgerichtet und die Bank Cler fokussiert sich auf die Bedürfnisse der Geschäftsfelder Privatkunden Schweiz und Crossborder, Private Banking und Immobilienkunden. Durch die konsequente Fokussierung auf die Kernkompetenzen, konnte die Bank Cler ihren Geschäftserfolg im Geschäftsjahr 2023 deutlich um 7,3 Mio. CHF (+8,5%) auf 92,9 Mio. CHF steigern. Dieses gute operative Ergebnis ermöglicht der Bank Cler eine weitere Stärkung der Kapitalbasis durch die Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 34,1 Mio. CHF. Den Jahresgewinn steigerte die Bank Cler auf 43,1 Mio. CHF (+5,1%).

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 (Risk-weighted Assets-Effizienz) von mindestens 1,25% erreicht werden.

Im Jahr 2023 konnte die Bank Cler die finanziellen Kennzahlen weiter in Richtung der strategischen Zielwerte verbessern:

Messgrösse		2023	2022	2025 (Zielwert)
Kosteneffizienz (Cost-Income-Ratio)	in %	59,9	61,5	< 55,0
Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity)	in %	5,8	5,6	> 6,0
Gesamtkapitalquote	in %	18,3	18,4	> 17,0
Finanzierungsquote (Net Stable Funding Ratio)	in %	126,3	132,3	> 110,0
Kapitaleffizienz (RWA-Effizienz)	in %	1,28	1,22	> 1,25

Vermögens- und Finanzlage

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der Bank Cler erhöht sich per 31.12.2023 auf 19,6 Mrd. CHF. Die Zunahme in Höhe von 0,7 Mrd. CHF (+3,6%) ist im Wesentlichen auf das Wachstum im Hypothekengeschäft um 0,5 Mrd. CHF (+2,9%) zurückzuführen. Zudem bietet die Bank Cler ihren Kundinnen und Kunden attraktive Zinskonditionen, was sich in einem deutlichen Wachstum bei den Kassenobligationen und Privatplatzierungen, als Teil der Anleihen und Pfandbriefdarlehen von 0,5 Mrd. CHF (+10,7%) niederschlägt. Gleichzeitig trennt sich die Bank Cler weiterhin konsequent von nicht mehr strategiekonformen Geschäftsbeziehungen. Der damit verbundene Rückgang bei den Kundeneinlagen im vergangenen Jahr konnte durch das Wachstum bei den Spareinlagen nicht vollständig kompensiert werden, was zu einer Abnahme bei den Verpflichtungen aus Kundeneinlagen von 0,2 Mrd. CHF führte.

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen verzeichnen per 31.12.2023 mit 16,9 Mrd. CHF einen neuen Höchststand und eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mrd. CHF (+2,8%). Dies ist insbesondere auf das Wachstum im Hypothekengeschäft zurückzuführen, bei welchem der Fokus auf den Geschäftsfeldern Immobilienkunden, Privatkunden Schweiz und Crossborder sowie Private Banking liegt. So konnten die Hypothekarforderungen im Segment Wohnliegenschaften deutlich ausgebaut werden. Aufgrund der im Geschäftsjahr 2022 vollzogenen Zinswende ist weiterhin eine deutliche Verschiebung hin zu SARON-Hypotheken feststellbar, wobei aufgrund der Zinsentwicklung im längerfristigen Bereich gegen Ende 2023 Festhypotheken wieder stärker nachgefragt wurden.

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 Cler keinen wesentlichen Wertberichtigungsbedarf auf ihren qualitativ einwandfreien und geografisch diversifizierten Kundenausleihungen. Auf dem Kundenausleihungsvolumen von 16,9 Mrd. CHF bestehen Wertberichtigungen für Ausfallrisiken in Höhe von 38,8 Mio. CHF, was einer tiefen Quote von 0,2% entspricht. Dieser Betrag beinhaltet die Wertberichtigungen für inhärente Ausfallrisiken in Höhe von 17,0 Mio. CHF. Dank einer erfolgreichen Bewirtschaftung von gefährdeten Kreditpositionen konnten im Berichtsjahr 2023 die Wertberichtigungen in der Höhe von 2,8 Mio. CHF aufgelöst werden.

Kundeneinlagen und Kundenvermögen

Am 31.12.2023 verwaltete die Bank Cler Kundenvermögen in Höhe von 16,1 Mrd. CHF. Die Abnahme in Höhe von 0,3 Mrd. CHF (–1,7%) ist im Wesentlichen auf die strategische Positionierung der Bank Cler und den damit verbundenen Rückzug aus dem Geschäft mit institutionellen Anlagekunden, externen Vermögensverwaltern sowie Gross- und Firmenkunden zurückzuführen, die fortan im Konzern BKB zentral betreut werden. Dies führt zu einem Nettoabfluss an Kundenvermögen (Net New Money) in der Höhe von 0,5 Mrd. CHF. Erfreulich ist, dass der Grossteil dieser Kundenvermögen zur Basler Kantonalbank transferiert und somit im Konzern BKB gehalten werden kann. Dieser Abfluss an Kundenvermögen konnte durch im Berichtsjahr 2023 neu akquirierte Einlagen und Depotvolumen nicht kompensiert werden.

Erwähnenswert ist, dass es der Bank Cler auch in einem schwierigen Umfeld mit geopolitischen Spannungen, volatilen Finanzmärkten und Inflationsdruck gelungen ist, ihre Anlagekompetenz unter Beweis zu stellen und damit verbunden die Anzahl der Vermögensverwaltungsmandate (+8,6%) und der Mandate mit der Bank Cler Anlagelösung (+2,1%) steigern konnte.

Eigenkapital

Per 31.12.2023 betrugen die ausgewiesenen eigenen Mittel der Bank Cler (nach Gewinnverwendung) 1,3 Mrd. CHF. Sie setzen sich aus dem Aktienkapital von 337,5 Mio. CHF, der Kapitalreserve von 60,5 Mio. CHF, der Gewinnreserve von 430,6 Mio. CHF (Summe aus der gesetzlichen, der freiwilligen und dem Gewinnvortrag) sowie den Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 521,3 Mio. CHF zusammen. Die Zusammensetzung des Eigenkapitals per Bilanzstichtag sowie die Kapitalveränderung im Berichtsjahr 2023 können dem Nachweis des Eigenkapitals entnommen werden.

Das gute operative Ergebnis erlaubt der Bank Cler eine weitere Stärkung der Kapitalbasis um 46,8 Mio. CHF (+3,6%). 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 256,4 Mio. CHF um 9,9 Mio. CHF (+4,0%) über dem Wert des Vorjahres.

Das günstige und deutlich höhere Zinsniveau wirkte sich positiv auf das Zinsergebnis der Bank Cler aus. So konnten der Zins- und Diskontertrag aus dem Kredit- und Einlagengeschäft und der Zinsertrag aus den Finanzanlagen um 97,9 Mio. CHF (+46,9%) auf 306,6 Mio. CHF bzw. um 1,2 Mio. CHF auf 1,9 Mio. CHF gesteigert werden. Gleichzeitig führte die attraktive Verzinsung von Kundeneinlagen und Kassenobligationen sowie höhere Refinanzierungskosten am Geldmarkt zu einer Zunahme des Zinsaufwands um 81,2 Mio. CHF auf 114,3 Mio. CHF.

Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft ist mit 47,6 Mio. CHF um 7,5 Mio. CHF (–13,6%) tiefer als im Vorjahr. Der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft verzeichnet einen Rückgang um 5,3 Mio. CHF (–12,0%) auf 39,0 Mio. CHF. Dies ist insbesondere auf den Rückzug aus dem Geschäft mit institutionellen Anlagekunden und externen Vermögensverwaltern zurückzuführen. Zudem bietet das positive Zinsumfeld risikosensitiven Kundinnen und Kunden attraktive Sparlösungen als Alternativen zum Wertschriften- und Anlagegeschäft. Der Kommissionsertrag aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft liegt mit 13,6 Mio. CHF rund 3,3 Mio. CHF (–19,5%) unter dem Vorjahr. Hierfür sind insbesondere zwei Einmaleffekte verantwortlich, die im Vorjahr zu einem positiven Ergebnisbeitrag geführt haben. Zum einen die Einführung der Visa Debit-Karten im Kommissionsertrag aus dem übrigen Dienstleistungsgeschäft und im Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft zum anderen der Kundentransfer von institutionellen Anlagekunden zur Basler Kantonalbank.

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft, der sich im Wesentlichen aus dem Devisengeschäft der Kundinnen und Kunden ergibt, liegt mit 9,1 Mio. CHF (–3,9%) leicht tiefer als im Vorjahr.

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand hat sich im Berichtsjahr 2023 um 2,4 Mio. CHF (+1,6%) auf 152,7 Mio. CHF leicht erhöht.

Der Personalaufwand hat sich aufgrund der im Geschäftsjahr 2022 abgeschlossenen Neuausrichtung der Vertriebsorganisation weitestgehend stabil entwickelt und liegt mit 53,9 Mio. CHF um 0,6 Mio. CHF (–1,1%) unter dem Vorjahr. Die Anzahl an Mitarbeitenden hat sich stichtagsbezogen von 339 auf 348 (+9) Vollzeitäquivalente per 31.12.2023 erhöht.

Der Sachaufwand liegt mit 98,8 Mio. CHF rund 3,0 Mio. CHF (+3,1%) über dem Wert des Vorjahres. So hat die Bank Cler im Berichtsjahr 2023 insbesondere strategische Vorhaben in den Bereichen Beratungsprozess, digitale Kanäle, Self-Service-Funktionalitäten und Informationssicherheit (Cyber Security) umgesetzt. Die Investitionen zur Umsetzung der Strategie 2022–2025 sowie Ersatzinvestitionen führten im Berichtsjahr 2023 zu Abschreibungen auf den Sachanlagen in der Höhe von 11,1 Mio. CHF.

Rückstellungen und übrige Wertberichtigungen sowie Verluste musste die Bank Cler im Berichtsjahr 2023 keine bilden. Insgesamt resultierte eine Auflösung der nicht mehr benötigten Risikovorsorge in Höhe von 0,3 Mio. CHF zugunsten der Erfolgsrechnung.

Geschäftserfolg und Jahresgewinn

Der Geschäftserfolg als massgebliche Kenngrösse für die operative Leistung konnte im Berichtsjahr um 7,3 Mio. CHF (+8,5%) auf 92,9 Mio. CHF gesteigert werden. Dies ermöglichte eine weitere Stärkung der Innenfinanzierung durch eine Zuweisung zu den Reserven für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 34,1 Mio. CHF. Dadurch wird die Kapitalbasis der Bank Cler weiter gestärkt, die Sicherheit und Stabilität der Bank Cler erhöht und die Basis für die strategischen Wachstumsambitionen gelegt.

Der Jahresgewinn liegt mit 43,1 Mio. CHF rund 2,1 Mio. CHF (+5,1%) über dem Vorjahr.

Ausblick

Die Bank Cler rechnet für 2024 mit einem anhaltend anspruchsvollen geopolitischen und ökonomischen Umfeld. Nach einem schwierigen und ereignisreichen Jahr 2023, das vom Krieg in der Ukraine, hohen Energiekosten, Inflation, steigenden Zinsen und einem starken Schweizer Franken geprägt war, bleibt die Unsicherheit gross.

Aufgrund der im Jahr 2022 eingetretenen Zinswende sowie den aktuellen Zinserwartungen für das Jahr 2024 rechnet die Bank Cler mit einem Zinsergebnis auf dem Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres. Dies gilt auch für den Ergebnisbeitrag aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, für den 2024 eine stabile Entwicklung erwartet wird.

Die Bank Cler wird weiterhin in ihre Mitarbeitenden, aber auch in effiziente und insbesondere bedürfnisorientierte Leistungen und Produkte investieren. Nach der Modernisierung und Optimierung des Geschäftsstellennetzes stehen aktuell die digitalen Kanäle und zusätzlichen Self-Service-Funktionalitäten im Fokus der Weiterentwicklung. Zudem investiert die Bank Cler in eine sichere und zukunftsfähige IT-Infrastruktur.

Im Ergebnis ist für 2024 von einem tieferen Geschäftserfolg bei gleichbleibendem Gewinn auszugehen.

Gesetzliche und regulatorische Entwicklungen

Bankengesetzgebung

Per 1.1.2023 sind Änderungen in der Bankengesetzgebung (Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen sowie Bankenverordnung) in Kraft getreten. Diese umfassen unter anderem neue Insolvenzbestimmungen mit Regeln zum Sanierungsplan, zu Kapitalmassnahmen wie die Wandlung von Fremd- in Eigenkapital und zum Wertausgleich. Auch die Einlagensicherung wurde verbessert: Wie bis anhin werden Einlagen bis zur Höhe von maximal 100 000 CHF pro Kundin oder Kunde im Konkurs einer Bank privilegiert behandelt. Inhaberinnen und Inhaber von Gemeinschaftskonten gelten neu als separate Einleger. Aufgrund zwingender Vorkehrungen sollen die gesicherten Einlagen künftig schneller ausbezahlt werden können. Die neuen Bestimmungen über die Einlagensicherung haben die Beitragsverpflichtungen bei der Bank Cler um rund 30% erhöht. Schliesslich werden die Verwahrungsstellen von Bucheffekten neu verpflichtet, Eigen- und Kundenbestände getrennt zu führen und bei Auslandsbezug gewisse Schutzmassnahmen zu treffen. Kundinnen und Kunden werden zudem besser über diese Vorgänge informiert.

Geldwäschereiprävention

Am 1.1.2023 sind das revidierte Geldwäschereigesetz (GwG), die Geldwäschereiverordnung (GwV) und die Geldwäschereiverordnung-FINMA in Kraft getreten. Die wesentlichen Änderungen betreffen die Pflicht zur periodischen Aktualisierung der Kundendokumentation und die Überprüfung der Identität des wirtschaftlichen Berechtigten durch die Finanzintermediäre sowie die Änderungen im Zusammenhang mit dem Meldewesen an die Meldestelle für Geldwäscherei. Die Bank Cler hat Massnahmen definiert und setzt die Anforderungen seit dem 1.1.2023 um.

Datenschutzgesetzgebung

Die Bank Cler pflegt einen sorgsamsten Umgang mit den Daten der Kundinnen und Kunden sowie der Mitarbeitenden. Die Datenschutzerklärung gilt für alle Bereiche der Bank Cler und ist im Web der Bank Cler einsehbar.

Das neue Datenschutzgesetz ist am 1.9.2023 in Kraft getreten und brachte diverse Anpassungen und neue Strafbarkeitsbestimmungen mit sich. Zudem wurden 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 Auftragsbearbeitenden wurde mit weiteren Auflagen verbunden und der Beizug von Subakkordanten strenger geregelt.

Die Bank Cler hat im Rahmen eines Projektes frühzeitig mit der Umsetzung der neuen Vorgaben begonnen und hat gleichzeitig Prozessoptimierungen realisiert. Alle Mitarbeitenden wurden vor dem Inkrafttreten des neuen Datenschutzgesetzes mittels Web-based Trainings geschult. Daneben wurden ausgewählte Gruppen von Mitarbeitenden durch zusätzliche Präsenz- und Online-Schulungen auf die neuen gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sensibilisiert.

Basel III – Update

Die Schweiz setzt aktuell die finalen «Basel-III-Standards» um. Zu diesem Zweck hat der Bundesrat die notwendigen Änderungen der Eigenmittelverordnung für Banken im November 2023 angenommen. Die neuen Vorgaben treten per 1.1.2025 in Kraft. Das letzte Paket zielt in erster Linie darauf ab, die Glaubwürdigkeit bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiven (Risk-Weighted-Assets-Effizienz) 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 Credit-Valuation-Adjustment-Risiken. Für den Bankensektor wird im Durchschnitt keine wesentliche Änderung der insgesamt erforderlichen Eigenmittel erwartet.

Nachhaltigkeit im Finanzsektor

Sustainable Finance und ESG (Environment, Social und Governance) sind zwei wichtige Themen für einen nachhaltigeren Schweizer Finanzplatz. Die Aktivitäten des Bundes, der Aufsichtsbehörde FINMA, der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) und der Asset Management Association Switzerland (AMAS) sowie weiterer Akteure am Finanzmarkt waren 2023 sehr vielfältig. Vermehrt traten dabei die SBVg, die AMAS und der Verband der Schweizerischen Versicherungen (SVV) als grösste Branchenverbände geschlossen auf, um die Wichtigkeit des Themas für den Finanzsektor zu untermauern.

Die Selbstregulierung der AMAS zur «Transparenz und Offenlegung bei Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug» ist am 30.9.2023 in Kraft getreten. Sie definiert verbindliche prinzipienbasierte Mindeststandards für die Organisation von Finanzinstituten, die Kollektivvermögen mit Nachhaltigkeitsbezug erstellen und verwalten. Ebenso definiert sie die Informationspflicht und Berichterstattung solcher Finanzinstitute bei nachhaltigkeitsbezogenen Produkten.

Die Selbstregulierung der SBVg wurde um die «Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung» sowie die «Richtlinien für Anbieter von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz» mit Inkrafttreten am 1.1.2023 und den entsprechenden Übergangsfristen erweitert. Die Richtlinien regeln den Einbezug von Nachhaltigkeitspräferenzen und -risiken bei der portfoliobezogenen Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung sowie beim Anbieten von Hypotheken zur Förderung der Energieeffizienz.

Zur Vermeidung von Greenwashing im Finanzsektor hat der Bundesrat bereits Ende 2022 ein Positionspapier veröffentlicht, das inhaltlich die Stossrichtung vorgibt, wann ein Finanzprodukt oder eine Finanzdienstleistung als nachhaltig bezeichnet werden kann. Im Oktober 2023 ging der Bundesrat einen Schritt weiter und kündigte an, dass das Eidgenössische Finanzdepartement bis spätestens Mitte 2024 eine Vorlage für eine prinzipienbasierte staatliche Regulierung auf Verordnungsstufe erarbeiten werde.

Der Konzern BKB ist sich der Problematik des Greenwashing bewusst und hat es zu einem zentralen Compliance-Risiko erklärt. Zur Minimierung des Greenwashing-Risikos mit Blick auf die Gesamtheit der Bankprodukte und -dienstleistungen setzt der Konzern einerseits auf die interne Sensibilisierung der relevanten Stellen. Andererseits wurde ein Massnahmenkatalog erarbeitet, mit dem unter anderem die korrekte Verwendung von Nachhaltigkeitsbegriffen in der externen Kommunikation und die Verankerung in den Weisungen sichergestellt werden.

Um die umfassenden und thematisch vielschichtigen (selbst-)regulatorischen sowie gesetzlichen Anforderungen im Bereich Sustainable Finance adäquat und effizient adressieren zu können, wurde im Jahr 2023 im Konzern BKB die Stossrichtung «Nachhaltigkeit in Angebot und Betrieb» weiter etabliert. Sie koordiniert, priorisiert und steuert die operativen und projektbasierten Arbeiten rund um das Thema «Sustainable Finance».

Im Dezember 2023 hat die FINMA informiert, dass ein neues FINMA-Rundschreiben «Naturbezogene Finanzrisiken» für Banken und Versicherungen in Ausarbeitung ist. Die FINMA plant, die Anforderungen an das Risikomanagement in Bezug auf klima- und weitere naturbezogene Finanzrisiken im Jahr 2024 zu konkretisieren.

Mit Inkrafttreten der Verordnung zur Klimaberichterstattung für grosse Schweizer Unternehmen am 1.1.2024 werden Banken und Versicherungen eine Klimaberichterstattung nach Vorbild der Empfehlungen der Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) (oder gleichwertig) zu publizieren haben. Im Konzern BKB wurde mit dem Aufsetzen von Risikomanagementprozessen gemäss den Vorgaben der TCFD begonnen.

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

Das Rundschreiben 2023/1 «Operationelle Risiken und Resilienz – Banken» ist am 1.1.2024, unter Berücksichtigung von Übergangsfristen im Bereich «Resilienz» in Kraft getreten. Es umfasst neben den grundlegenden Anforderungen an das Management operationeller Risiken 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 (BCM) der Schweizerischen Bankiervereinigung. Dabei konkretisiert die FINMA ihre Aufsichtspraxis im Zusammenhang mit der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie den Umgang mit kritischen Daten und den Cyberrisiken.

Die Umsetzung der FINMA-Vorgaben zur Resilienz erfolgt bei der Bank Cler gemäss FINMA-Übergangsfristen bis Ende 2025.

Geschäftsstellen

per 31.12.2023

Mitte Patrick Geyer	Süd-Ost Daniel Schwyzer	Romandie Christophe Brun
Aarau Patrick Hunkeler	Bellinzona Andrea Maggini	Fribourg Corine Chatagny
Basel Marc Schäfer	Chur Ariana Gerber	Genève Guillaume Isler
Bern Marc Zurflüh	Locarno Matteo Bonetti	Lausanne Claudio Cuccunato
Biel Marco Holzer	Lugano Matteo Bonetti	La Chaux- de-Fonds Nathalie Gigandet- Perriard
Olten Fabian Meyer	Luzern Hubert Renggli	Neuchâtel Nathalie Gigandet- Perriard
Solothurn Daniel Wälti	St. Gallen Heinz Kuhn	Sion Simon Bruttin
Thun Alain Béguelin	Schaffhausen Dr. Josef Montanari	Vevey Claudio Cuccunato
	Winterthur Guillermo Zihlmann	
	Zürich Samed Bora	

Adressen

Hauptsitz

Bank Cler AG
Aeschenplatz 3
4002 Basel

Beratungszentrum

Mo–Fr, 8–18 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
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
8001 **Zürich**, Uraniastrasse 6