Branchentalk «Regionalbanken»

Rolf Zaugg

Präsident des Verwaltungsrats Clientis AG,
CEO Clientis Zürcher Regionalbank

Zürich, 22. Mai 2014

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Agenda

- Die Clientis Zürcher Regionalbank
- Aktuelle Herausforderungen
- Strategische Ausrichtung
- Optimierung Vertriebsorganisation
- Fazit

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis
Zürcher Regionalbank

Die Clientis Zürcher Regionalbank

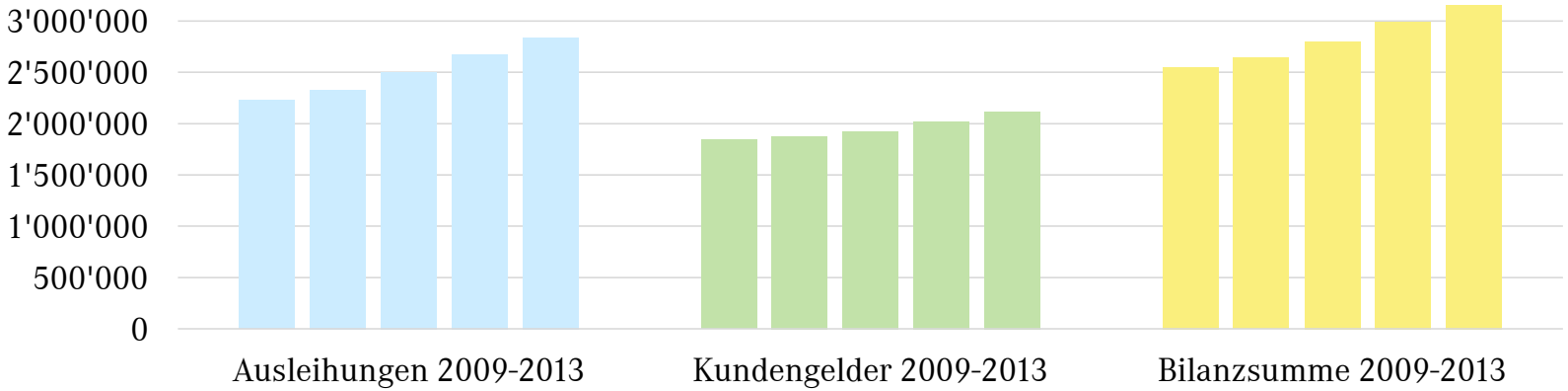
- Genossenschaft
- Wurzeln im 1828
- 149 Angestellte (128 FTE)
- Mit 13 Filialen die grösste Regionalbank im Kanton Zürich
- Grösste Bank in der Clientis Gruppe

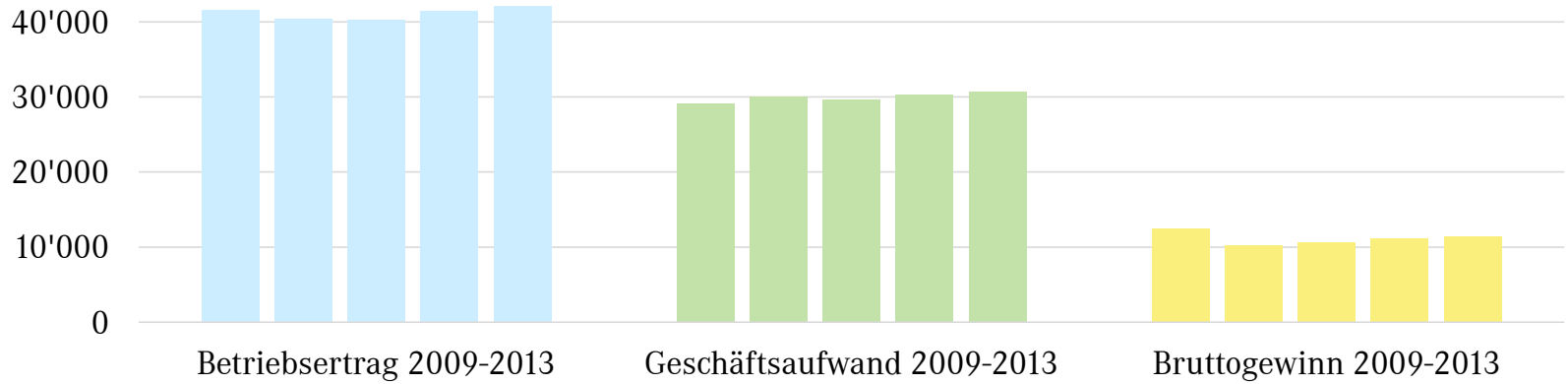
Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Entwicklung der letzten fünf Jahre





Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Entwicklung Bilanzsumme Clientis Konzern seit 2004: 4% p.a. (Konzern 15)

	2013 Mio. CHF	2012 Mio. CHF	Veränderung %
Bilanzsumme	12’941	12’449	+ 4,0

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis
Zürcher Regionalbank

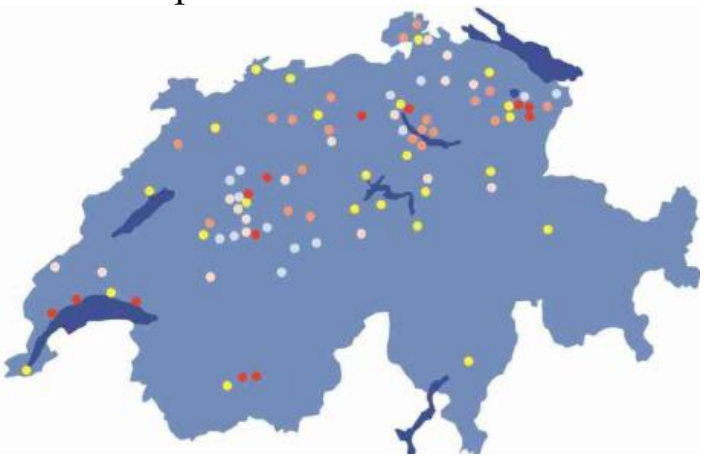
Herausforderungen und Rahmenbedingungen

Härterer Wettbewerb im Hypothekargeschäft

Stark steigende Regulierungen

Rückläufige Zinsmarge

Hauptsitze von Retailbanken



Höhere Eigenmittel-anforderungen

Zunehmender Kampf um Vermögenswerte

Höhere Liquiditäts-anforderungen

Steigende Cost-/ Income-Ratio

Zertifizierung Kundenberater

Preisbewusstere Kunden

Veränderungen RBA / Umfeld

Neue Technologien

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

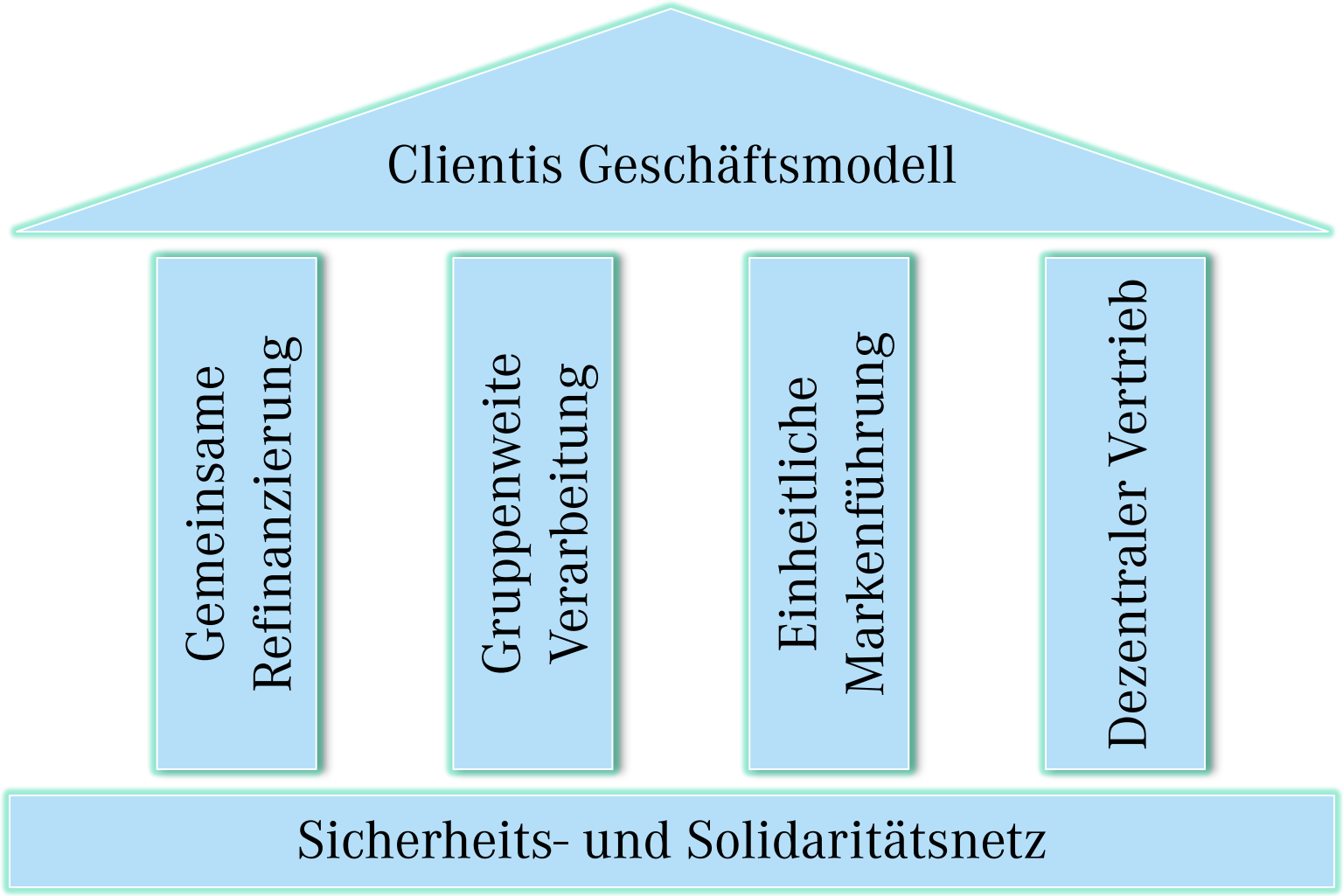
Fazit

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis
Zürcher Regionalbank

Vorteile und Chancen in der Clientis Gruppe

Strategische Abgrenzung Konzern/Einzelbank

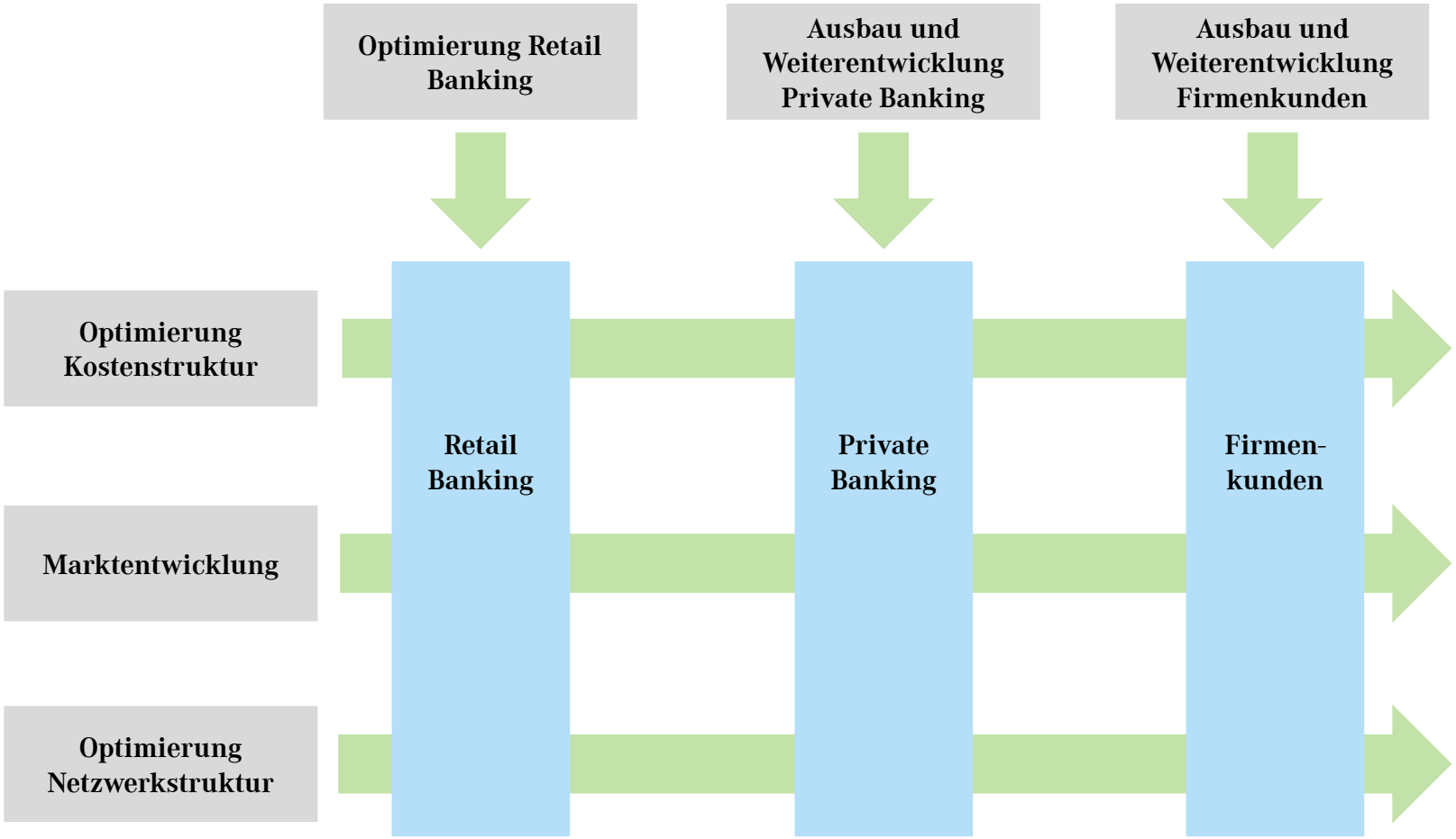


Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Strategische Ausrichtung

Fokus: Wirtschaftlichkeit und Wachstum



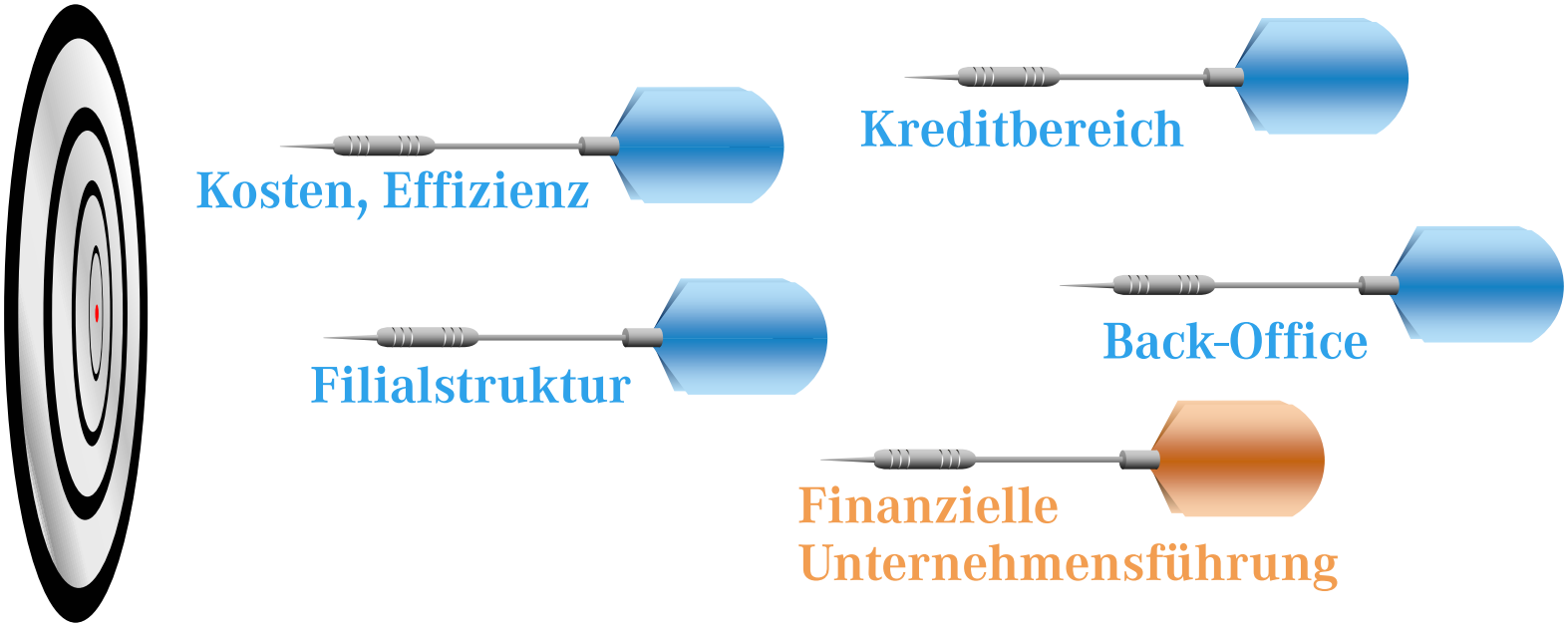
Clientis Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Strategische Ausrichtung

Fokus: Wirtschaftlichkeit und Wachstum

Zur nachhaltigen Steigerung der Erträge sowie zur Reduktion der Kosten wurden verschiedene strategische Initiativen eingeleitet. Diese fokussieren auf alle Geschäftsfelder mit dem Ziel, die Marktstellung in allen Bereichen zu verbessern.



Clientis Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis
Zürcher Regionalbank

Optimierung Vertriebsorganisation

Gestern:	Heute:	Morgen:
E-Banking als Ausnahme	Hybrides Vertriebsmodell	Filialbank als Ausnahme

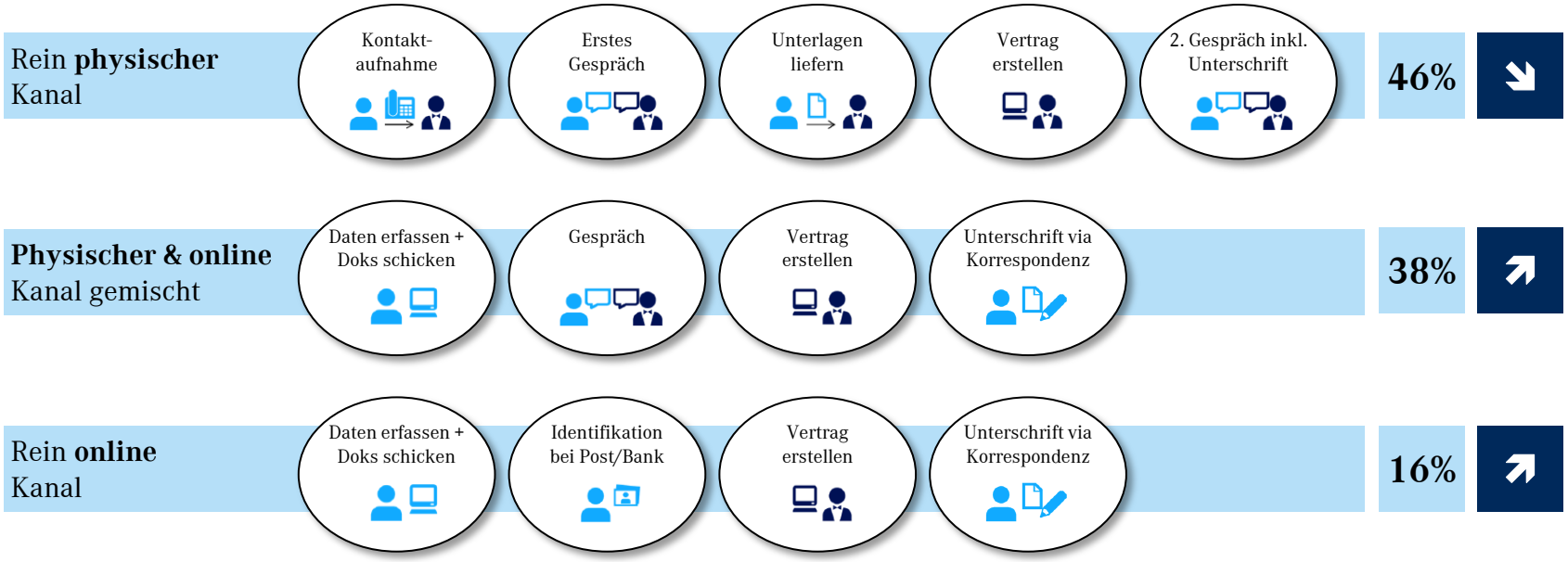
Konkretes Beispiel als Antwort auf die Herausforderungen:
«Verändertes Kundenverhalten»
«Alternative Vertriebskanäle»

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Optimierung Vertriebsorganisation

Die Kundenerwartung verstärkt sich, dass vollständige Kundeninformationen in sämtlichen Kanälen, zu jederzeit und in allen Anwendungen verfügbar sind.



Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Optimierung Vertriebsorganisation
e-Voja

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Optimierung Vertriebsorganisation

e-Voja

Modulübersicht

Bedürfnis → Analyse → Planung → Offerte

Eigenheim

Anlegen

...

Kunde

Interessen

Dossier

Objekt

Finanzierung

Tragbarkeit

Finanzierungsvorschlag

Checkliste

Anlagestrategie

Portfolio-Analyse

Anlagevorschlag

Umsetzung

Checkliste

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Clientis
Zürcher Regionalbank

Fazit – «Outlook» Regionalbanken

- Duale Strategien (Wachstum und Kostenoptimierung) rücken in den Vordergrund – sind aber besonders anspruchsvoll
- Aus Kostenüberlegungen werden sich BPO-Modelle noch stärker durchsetzen – der Sourcing-Grad wird tendenziell höher
- Spannungsfeld Ertrag, Kosten und Risiko ist zu bewältigen – Interdependenzen berücksichtigen
- «Digitale» Kompetenz gewinnt an Bedeutung – Kundeninteraktionen werden sich verlagern
- Regionale Verankerung und das hohe Vertrauen der Kunden bleiben vorteilhaft – Professionalität der Multi-Channel Beratung wird zukünftig ein noch stärkerer Wettbewerbsfaktor (Mobilität, Kundenstruktur)
- Weitere Konsolidierungen im Markt, kaum aber in einer Welle, sind zu erwarten

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2013 Clientis Zürcher Regionalbank

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Clientis
Zürcher Regionalbank

© 2012 Clientis AG