

Branchentalk «Regionalbanken»

Rolf Zaugg

Präsident des Verwaltungsrats Clientis AG,
CEO Clientis Zürcher Regionalbank

Zürich, 22. Mai 2014



Clientis
Zürcher Regionalbank

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

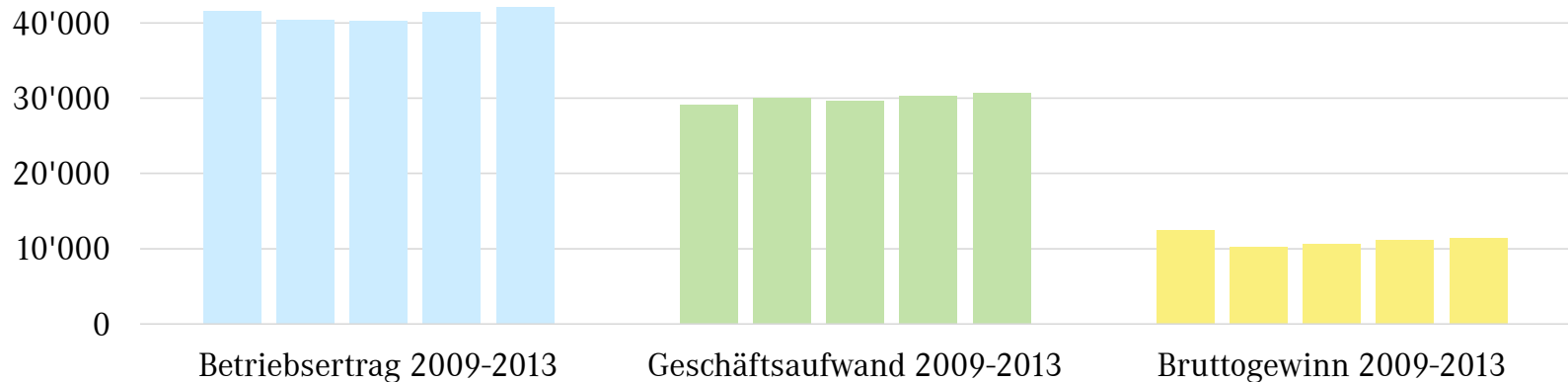
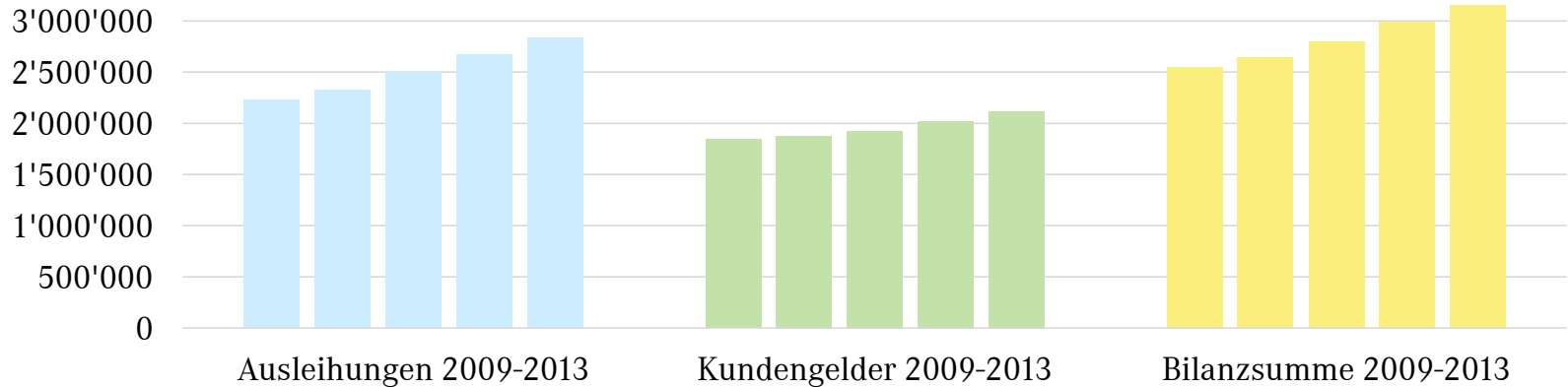
Die Clientis Zürcher Regionalbank

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



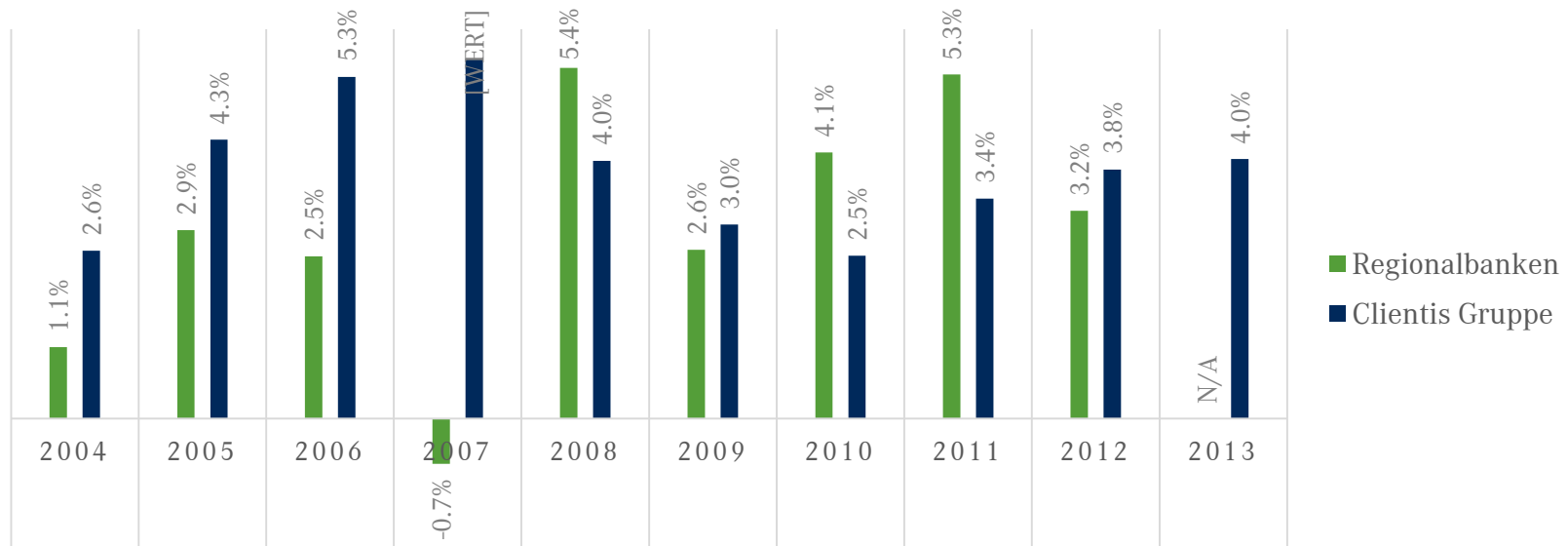
Die Clientis Zürcher Regionalbank

Entwicklung der letzten fünf Jahre



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



Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

Herausforderungen und Rahmenbedingungen

Härterer Wettbewerb
im Hypothekengeschäft

Stark steigende
Regulierungen

Rückläufige
Zinsmarge

Höhere
Eigenmittel-
anforderungen

Höhere Liquiditäts-
anforderungen

Zunehmender
Kampf um
Vermögenswerte

Steigende Cost-/
Income-Ratio

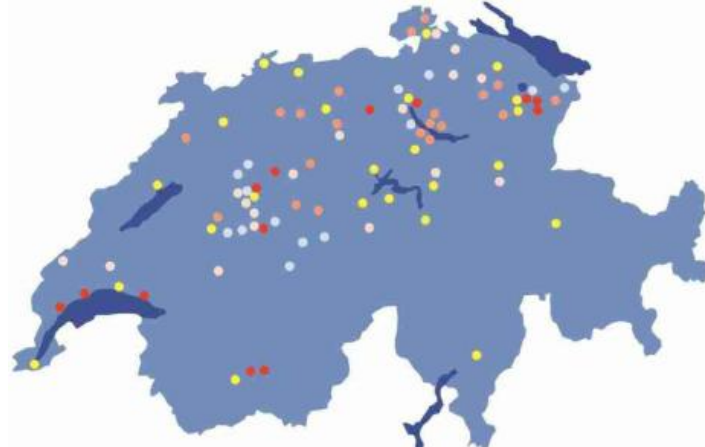
Zertifizierung
Kundenberater

Veränderungen
RBA / Umfeld

Neue
Technologien

Preisbewusstere
Kunden

Hauptsitze von Retailbanken



- Kantonalkanken
 - Clientis
 - Raiffeisen (Zentrale)
 - Esprit
 - RBA
 - andere
- © FuW

Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

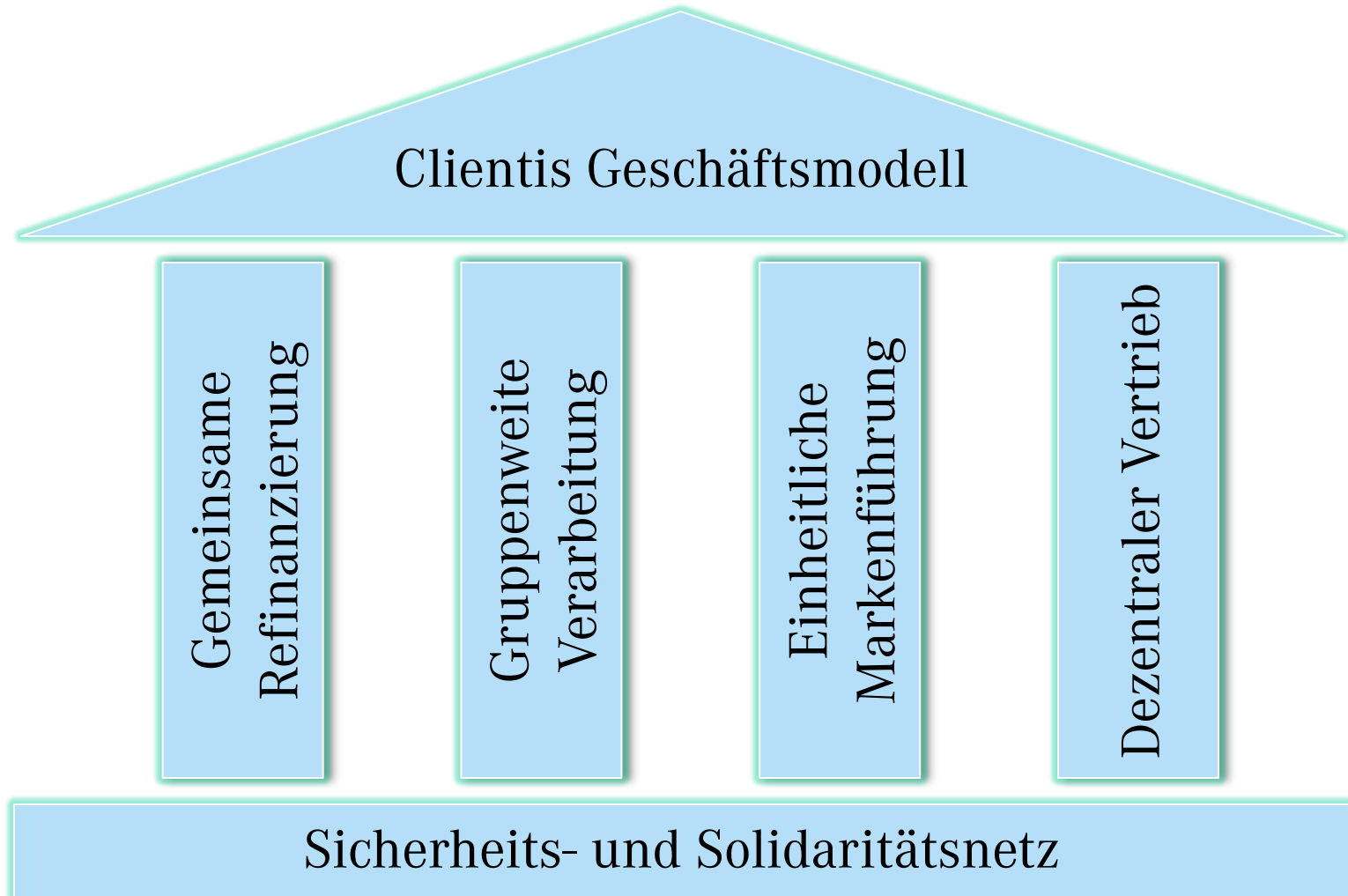
Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

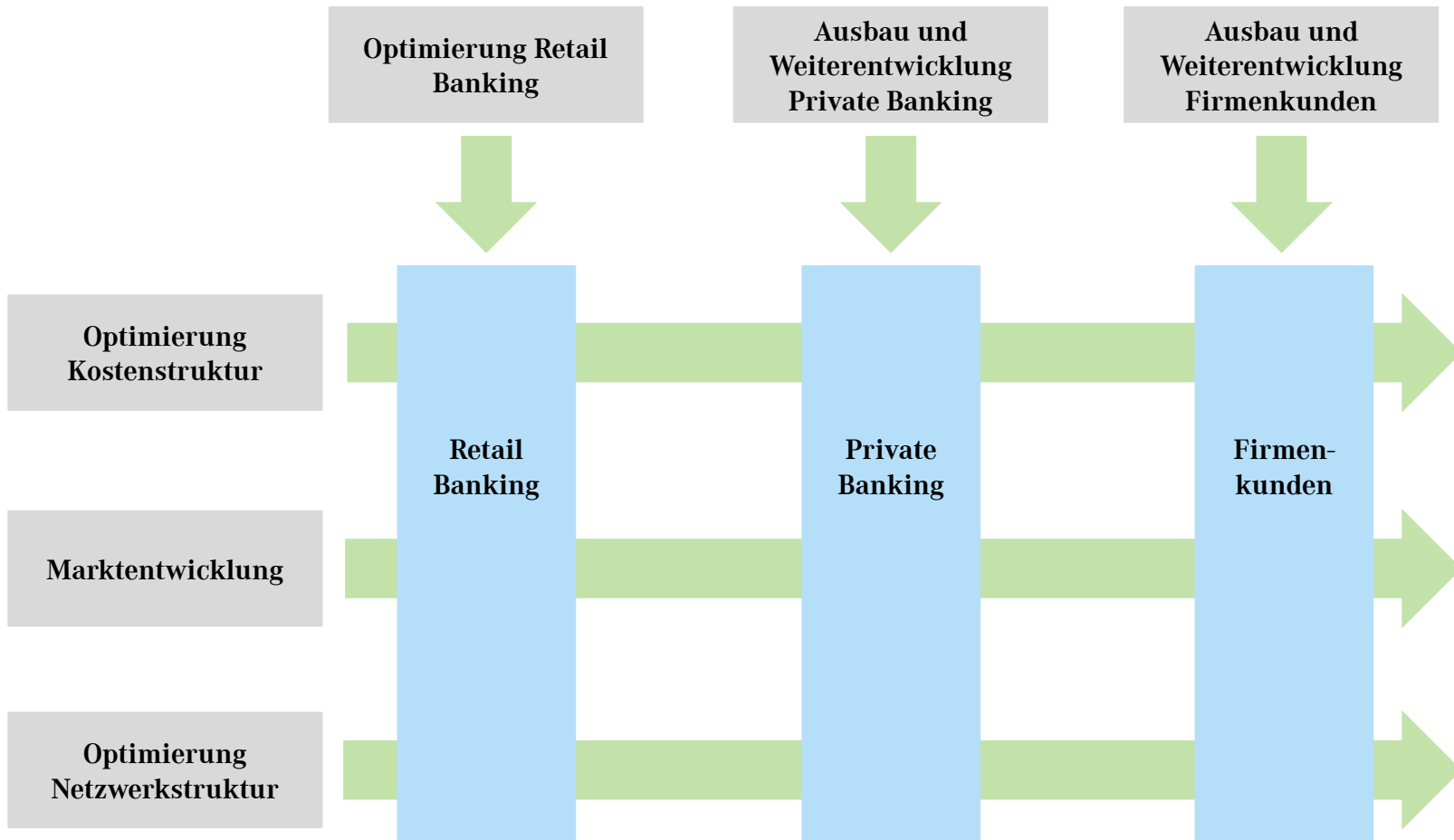
Vorteile und Chancen in der Clientis Gruppe

Strategische Abgrenzung Konzern/Einzelbank



Strategische Ausrichtung

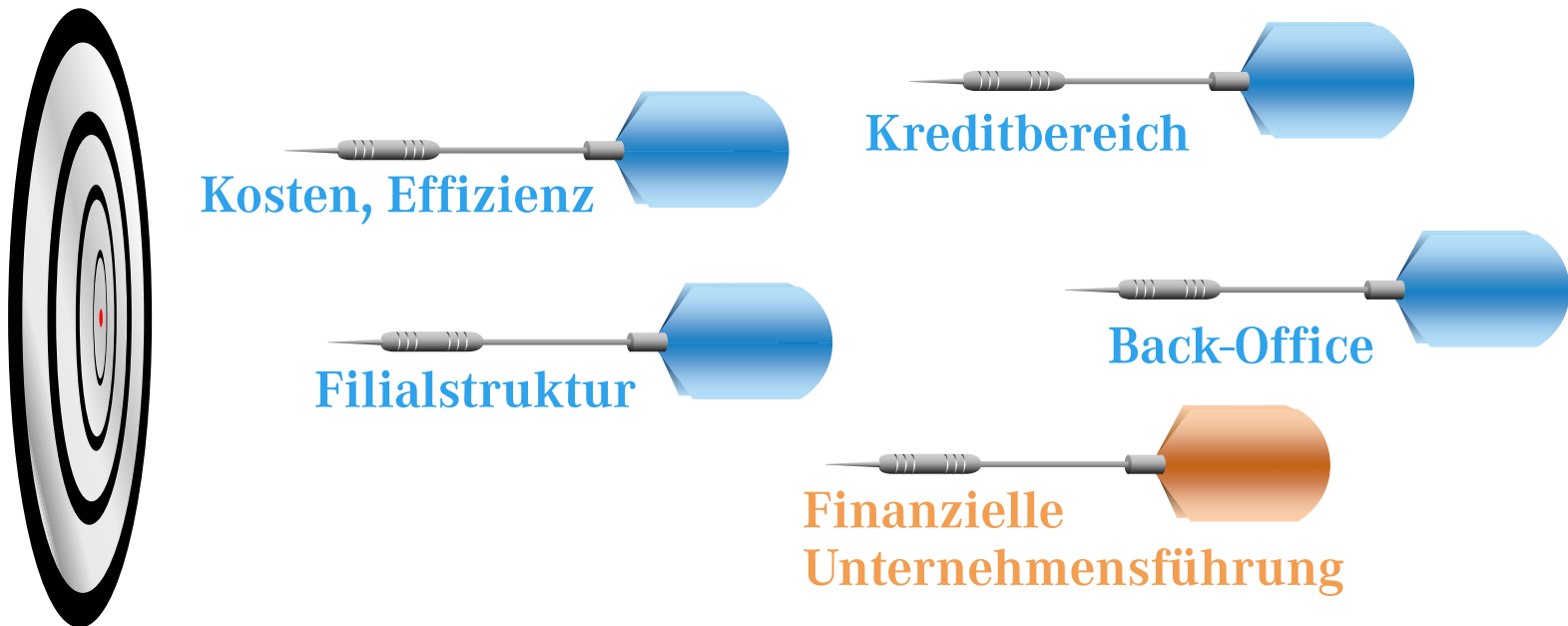
Fokus: Wirtschaftlichkeit und Wachstum



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.



Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

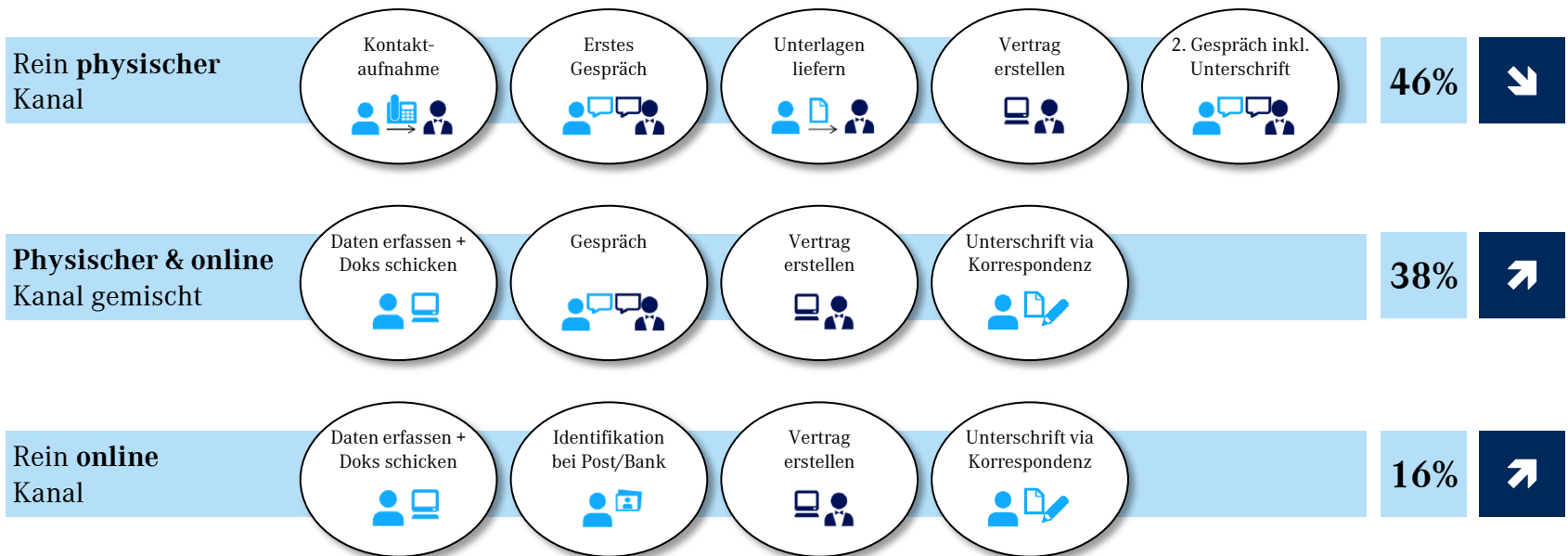
Optimierung Vertriebsorganisation

Gestern:	Heute:	Morgen:
<p data-bbox="233 405 537 511">E-Banking als Ausnahme</p> 	<p data-bbox="780 405 1136 511">Hybrides Vertriebsmodell</p> 	<p data-bbox="1383 405 1682 511">Filialbank als Ausnahme</p> 

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

Optimierung Vertriebsorganisation

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



Optimierung Vertriebsorganisation

e-Voja



Optimierung Vertriebsorganisation e-Voja

Modulübersicht



Agenda

Die Clientis Zürcher Regionalbank

Aktuelle Herausforderungen

Strategische Ausrichtung

Optimierung Vertriebsorganisation

Fazit

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



Besten Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.



Clientis
Zürcher Regionalbank