

Hauptsitz

Gähwilerstrasse 7
9533 Kirchberg SG
Tel. 071 932 36 36

Geschäftsstellen

Bazenheid
Mosnang

info@cbt.clientis.ch
cbt.clientis.ch



Editorial



Andreas Fässler
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre Liebe Kundinnen und Kunden

«Alles neu macht der Mai»
Hermann Adam von Kamp

Klar der Wonnemonat «Mai» steht noch bevor. Und trotzdem passt die Zeile aus dem gleichnamigen Kinderlied zu uns. Weshalb? Seit Anfang Jahr hat die Clientis Bank Toggenburg eine neue Geschäftsleitung. Gemeinsam mit Thomas Bösch, Leiter Privatkunden, und Martin Demir, Leiter Services, möchte ich die Bank in eine erfolgreiche Zukunft führen.

Neu sind aber auch die Zahlen, die wir zum Jahresabschluss 2018 präsentieren. Mit einer Steigerung des Geschäftserfolges von über 20% können wir das Flaggschiff «Clientis Bank Toggenburg» gestärkt in neue Gewässer lenken. Neue Gewässer? Ja, denn dieses Jahr stehen einige grosse Projekte vor uns. Sei das beispielsweise die Planung unseres Neubaus in Kirchberg oder Neuerungen im Rahmen der Digitalisierung.

Also, «Alles neu macht der Mai» passt zu uns, oder?

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen sonnigen Frühling.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Andreas Fässler".

Andreas Fässler
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Inhalt

Clientis Bank Toggenburg steigert Geschäftserfolg um über 20%.....	3
«Der Mensch ist die wichtigste Ressource für Erfolg»	4
Zwei ganz andere Interviews	6
Vermischtes	8



Meine Träume werden wahr –
dank der tiefen Zinsen von heute

Träume
erfüllen

Träumen Sie vom Eigenheim? Von einer neuen Küche oder einem neuen Bad? Dann profitieren Sie von den tiefen Zinsen und erfüllen Sie sich einen Wunsch.

Melden Sie sich bei uns – wir beraten Sie gerne.

Clientis Bank Toggenburg steigert Geschäftserfolg um über 20%

Die Clientis Bank Toggenburg blickt auf ein äusserst erfolgreiches Geschäftsjahr 2018 zurück. Der höhere Geschäftserfolg von 4,6 Mio. resultierte aufgrund eines stabilen Zinsergebnisses sowie deutlich tieferem Sachaufwand.

Die Kundenausleihungen stiegen um 8.3 Mio. (1.12%) auf CHF 723.2 Mio. Die Kundengelder nahmen um CHF 3.4 Mio. zu und weisen einen Bestand von CHF 570.8 Mio. auf. Der Zinserfolg erhöhte sich auf CHF 9.3 Mio. Dieser übersteigt das Vorjahr dank einem unverändert stabilen Zinserfolg und tieferen Refinanzierungskosten sowie der Auflösung von nichtbenötigten Wertberichtigungen. Die Bilanzsumme steigerte die Clientis Bank Toggenburg um CHF 7.7 Mio. auf CHF 818.7 Mio.

Für Aktieninvestoren war 2018 ein unbefriedigendes Jahr. Trotz diesem schwierigen Marktumfeld trugen die Erträge aus dem Dienstleistungs- und Kommissions- sowie Handelsgeschäft von CHF 1.35 Mio. zum positiven Geschäftserfolg bei und übertrafen das Vorjahresergebnis leicht. Der Bestand der Depotwerte beträgt per Ende Jahr CHF 149.3 Mio.

Durch konsequente Kostenkontrolle sowie die Änderungen der IT-Providerstrategie auf Inventx senkte sich der Geschäftsaufwand gegenüber dem Vorjahr. Der Personalaufwand beträgt CHF 3.0 Mio., der Sachaufwand beläuft sich auf CHF 2.9 Mio.

Unveränderte Dividende vorgeschlagen

Der Geschäftserfolg beträgt CHF 4.6 Mio. (Vorjahr CHF 3.8 Mio.) Zu diesem sehr erfreulichen Ergebnis trugen nebst den Erträgen im Kundengeschäft, tiefere Sachkosten bei. Das äusserst gute Geschäftsergebnis liess die Bildung von Rückstellungen für kommende Investitionen in die Digitalisierung und das Neubauprojekt zu. Der ausgewiesene Gewinn ist um CHF 9'000.- auf CHF 2.77 Mio. gestiegen. Die Bank weist eine nachhaltige Substanz auf. Dies widerspiegelt sich in den eigenen Mitteln, die mit CHF 1.8 Mio. gestärkt werden und nun hohe CHF 73.7 Mio. betragen. Andreas Fässler, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Clientis Bank Toggenburg, freut sich über das sehr positive Geschäftsergebnis: «Dies widerspiegelt das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden. Sie schätzen den vertrauensvollen Umgang miteinander sowie die

Kennzahlen

	2018 CHF	2017 CHF
Bilanzsumme	818.7 Mio.	811.0 Mio.
Kundenausleihungen	723.2 Mio.	715.0 Mio.
Kundengelder	570.8 Mio.	567.4 Mio.
Depotbestand	149.3 Mio.	160.2 Mio.
Eigenkapital (nach Gewinnverteilung)	73.7 Mio.	72.1 Mio.
Geschäftserfolg	4.6 Mio.	3.8 Mio.
Gewinn	2.77 Mio.	2.76 Mio.

Nähe und kurzen Entscheidungswege, mit welchen wir uns auszeichnen. »

Dank des positiven Geschäftsergebnisses beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 10%. Die Generalversammlung findet am Freitag, 26. April 2019, in Bazenhaid statt.

Neues Jahr, neue Geschäftsleitung

Ins Geschäftsjahr 2019 startet die Clientis Bank Toggenburg mit neuer Geschäftsleitung. Thomas Bösch aus Ebnat-Kappel übernahm per 1. Dezember 2018 die Funktion als Leiter Privatkunden. Der Wattwiler Martin Demir führt seit Beginn des Jahres den Bereich Services. «Ich freue mich, dass unsere Geschäftsleitung nun komplett ist und ich zwei neue erfahrene Kollegen an meiner Seite weiss», sagt Andreas Fässler.

Hinter der erfolgreichen Geschäftsentwicklung steht ein qualifiziertes und gut ausgebildetes Team. Dazu gehören auch Jarima Moser und Sandro Mauret. Per 1. Januar 2019 wurden sie zur Handlungsbevollmächtigten bzw. zum Prokuristen befördert. Jarima Moser kümmert sich um sämtliche Belange des Marketings, Sandro Mauret berät als Anlageberater unsere Kundinnen und Kunden umfassend und kompetent.

«Der Mensch ist die wichtigste Ressource zum Erfolg»

Seit Anfang Jahr hat die Clientis Bank Toggenburg eine neue Geschäftsleitung. Andreas Fässler, Vorsitzender der Geschäftsleitung, möchte die Bank mit seinen neuen Kollegen Thomas Bösch und Martin Demir sowie dem gesamten CBT-Team in eine erfolgreiche Zukunft führen.

Zielstrebig, dynamisch, fokussiert und motiviert. Mit diesen Worten beschreibt sich die neue Geschäftsleitung der Clientis Bank Toggenburg. Diese könnten wohl treffender nicht sein. Sind doch genau diese Worte im Gespräch mit dem Trio deutlich zu spüren. «Wir glauben an unsere Bank, unseren Erfolg und unsere Zukunft», sagt Andreas Fässler, Vorsitzender der Geschäftsleitung, überzeugt. «Und», ergänzt er, «eine Geschäftsleitung ohne Team im Hintergrund bewirkt nichts. Jede einzelne Mitarbeiterin, jeder einzelne Mitarbeiter im Boot ist wichtig. Und nur, wenn alle am selben Strang ziehen, motiviert sind und der Teamspirit in der gesamten Bank spürbar ist, erreichen wir unsere Ziele». Seine beiden Kollegen gehen mit Andreas Fässler einig. Auch für sie ist es wichtig, alle Mitarbeitenden mitzuziehen, zu motivieren und im richtigen Moment die Weichen zu stellen. Und genau darauf freut sich das GL-Team besonders. «Wir haben einige grosse Aufgaben vor uns, sei dies bei den Themen «Digitalisierung» oder «Neubau Hauptsitz Kirchberg. Ich freue mich, diesen Weg mitzugehen und Neues zu gestalten», meint Thomas Bösch, der seit letztem Dezember das Team Privatkunden leitet. Auch Martin Demir, der seit Januar Leiter Services ist, fühlt sich in seiner neuen Rolle wohl. «Ich wurde sehr herzlich empfangen. Auf die kommenden Veränderungen freue ich mich sehr und ich habe ein gutes Gefühl». Weshalb? «Weil ich mir zutraue, einen Beitrag zu leisten und die Veränderungen in der gesamten Bank voranzutreiben».

Das neue GL-Team strahlt einen positiven Zusammenhalt sowie eine starke Einigkeit aus. Andreas Fässler freut sich denn auch sehr auf die Zusammenarbeit mit seinen neuen Kollegen: «Mir ist wichtig, dass wir in dieselbe Richtung blicken und Thomas sowie Martin meine Vorstellungen mittragen und sich damit identifizieren. Jeder weiss, wo seine Verantwortung liegt und dass man aufeinander zählen kann. Daher, glaube ich, funktionieren wir sehr gut zusammen. Und ganz wichtig; wir sind eine führungsstarke Geschäfts-



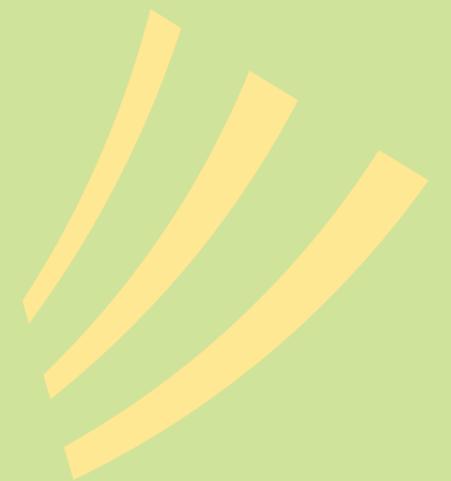
leitung, bei welcher der Mensch immer im Mittelpunkt steht und weiss, dass eben dieser Mensch die wichtigste Ressource ist, um Erfolg zu haben». Thomas Bösch pflichtet ihm bei und meint, dass der Mensch im Zentrum und somit der Kern von unserem Tun sei. Mit diesem Statement unterstreichen die drei ihre Meinung, wie wichtig es ist, die Mitarbeitenden für ihr Vorhaben zu motivieren und im besten Falle zu begeistern, um gemeinsam die Ziele zu erreichen. «Im Endeffekt ist es wie im Sport. Ein einzelner Fussballer kann auf dem Spielfeld nicht viel bewirken. Erst wenn alle Räder laufen und ineinandergreifen, erzielt man Erfolge», so Martin Demir. Im Rahmen dieses Prozesses sei Ehrlichkeit und eine Feedbackkultur sehr wichtig. Letzteres gelte natürlich auch gegenüber einem Mitglied der Geschäftsleitung, zeigt sich das Trio einig.

Dynamisch und vertrauensvoll

Bezüglich den Zielen setzen Andreas Fässler, Thomas Bösch und Martin Demir klar auf die Stärken einer kleinen Regionalbank. Einerseits sind eine klare Nähe zu den Kundinnen und Kunden sowie kurze Entscheidungswege gegeben. «Ich würde die Clientis Bank Toggenburg als klein aber fein beschreiben. Und genau dieses «klein sein» spricht für uns; denn dieses möchten wir nutzen, um die Kundinnen und Kunden von unseren raschen

Entscheidungswegen, unserem unkomplizierten Vorgehen, unserer persönlichen Nähe sowie unserer Verankerung in der Region zu begeistern. Man sollte uns also auf keinen Fall unterschätzen; denn eines ist klar: wir nehmen Fahrt in eine erfolgreiche Zukunft auf. Und ich bin überzeugt, dass wir so gut am Markt positioniert sind, dass wir dieses Ziel auch erreichen», sagt Andreas Fässler. Das Trio signalisiert ihr Vorhaben deutlich: Die Clientis Bank Toggenburg soll in der Region als DIE Partnerin für finanzielle Angelegenheiten wahrgenommen werden. Im Fokus stehen dabei die Werte «dynamisch und vertrauensvoll». «Wir sind eine Universalbank und verfügen über grosses Know-how im Kerngeschäft «Hypotheken». Aber auch in anderen Bereichen wie «Vorsorgen» oder «Anlegen» haben wir Stärken und bieten unseren Kundinnen und Kunden die gesamte Palette an, mit der wir überzeugen», sagt Thomas Bösch, der sich, wie auch seine Kollegen, offen gegenüber dem Thema Digitalisierung zeigt. Diese habe in gewissen Bereichen ihre Berechtigung, es müsse jedoch nicht überall sein. Einerseits betreffe es interne Abläufe, andererseits verlange der Markt einiges in diesem Bereich. «Wir bleiben diesbezüglich sicherlich stets auf dem Laufenden

und passen Prozesse an. Alles übernehmen können wir jedoch nicht, denn dafür sind wir schlicht zu klein. Grosse Fehlinvestitionen können wir uns nicht leisten, haben daher aber auch nicht den Anspruch, immer mit dem Neusten an erster Stelle zu sein», so Andreas Fässler. Eine wichtige Neuheit ist das Kundenportal, dass diesen Frühling aufgeschaltet wird. Dieses schafft neue Möglichkeiten, mit den Kundinnen und Kunden in Kontakt zu treten und zu agieren. Trotz all dieser Veränderungen bleibt für die Geschäftsleitung jedoch eines klar: «Wir möchten unsere Kundinnen und Kunden keinesfalls in die digitale Welt abschieben und halten an der persönlichen Kommunikation fest, denn egal ob Kunden oder Mitarbeitende, der Mensch steht für uns stets im Zentrum».



Hans Fraefel nimmt neue Herausforderung an



Nach 26 Jahren verlässt Hans Fraefel die Clientis Bank Toggenburg und nimmt eine neue Herausforderung an. «Ich bekomme die Chance, bei einer grösseren Regionalbank beim Aufbau und Betrieb des Produkt- und IT-Managements mitzuarbeiten.» Als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Service-Centers hat der 55-Jährige viel bewirkt und einiges verändert. So hat er sich beispielsweise stark engagiert bei der Einführung der Bankensoftware Finnova oder bei der Umsetzung der «IT-Multiprovider-Strategie». Bei diesem grossen Projekt wurde der IT-Betrieb von Swisscom zu Inventx gewechselt. Bis Ende April ist Hans Fraefel noch für die Clientis Bank Toggenburg tätig, danach zieht es ihn weiter. Wir wünschen ihm auf seinem Weg alles Gute und danken ihm herzlich für seinen langjährigen Einsatz.

Zwei ganz andere Interviews

Damit Sie die neuen Mitglieder der Geschäftsleitung, Thomas Bösch und Martin Demir, näher kennenlernen, haben wir die beiden einzeln interviewt, für einmal ganz anders. Standen ihnen doch jeweils nur zwei Wörter zur Auswahl. Aber lesen Sie selbst, was dabei herauskam.

«Thomas Bösch: Die Churfürsten begeistern mich»



Denken Sie an die vier Elemente «Feuer, Wasser, Luft und Erde». Welches wählen Sie?

Erde, weil ich mich für einen geerdeten, bodenständigen Menschen halte. Ich bin auf einem Bauernhof aufgewachsen und

weiss, dass man für sein Geld hart arbeiten muss. Entsprechend bodenständig gehe ich durchs Leben.

Sommer- oder Winterkind?

Ganz klar Winter. Ich bin zwar im Juni geboren, aber mir ist es im Sommer zu warm, denn als Banker mit Anzug und Krawatte ist es zu dieser Jahreszeit einfach zu heiss (lacht). Ich mag die Kälte des Winters, die verschneite Landschaft, die klare Luft und natürlich das Ski fahren.

Twint oder Bargeld?

Mir gefällt die Bezahlösung «Twint» sehr gut, obwohl ich immer Bargeld bei mir habe. Ich nutze die Applikation auch privat unter Freunden, besonders das unkomplizierte Versenden von Geldbeträgen untereinander. Und es ist Teil unseres digitalen Dienstleistungsangebotes, das mit e-Banking und der Mobile Banking App ergänzt wird.

Strand oder Berge?

Als Toggenburger stehen mir die Berge viel näher. Ich bin in Ebnat-Kappel aufgewachsen. Für mich sind die Churfürsten die schönste Bergkette der Schweiz. Es sind aber nicht nur die Berge, sondern die Natur ganz allgemein, aus der ich Energie tanke.

Optimist oder Realist?

Ich bin sicher ein Optimist, der in jeder Situation das Positive sucht. Auch beim Menschen versuche ich dies immer zu sehen, jeder hat seine Stärken. Demnach passt das chinesische Sprichwort «Der Pessimist sieht in jeder Chance eine Bedrohung.

Martin Demir: «Land bedeutet mehr Lebensqualität»



Ihr Wunschberuf als Kind: Pilot oder Banker?

Pilot, weil ich von oben alles aus der Vogelperspektive sehen kann und ich den Überblick habe. Ich weiss gerne was auf mich zukommt, damit ich entsprechend

planen kann. Natürlich ist Planung nicht immer möglich, deshalb versuche ich auch flexibel zu bleiben, um auf bestimmte Situationen zu reagieren.

Fussball oder Handball?

Ganz klar Fussball. Wieso kann ich nicht einmal sagen. Vermutlich liegt es daran, dass mich Fussball schon immer interessiert hat und ich bereits als Kind spielte. Auch heute stehe ich noch immer auf dem Platz. Einerseits als Trainer der Junioren-Elitemannschaft bei Team Toggenburg und andererseits in einem Plauschteam. Aber letzteres ist, wie es der Name erahnen lässt, zum Vergnügen (lacht).

Debit- oder Kreditkarte?

Kreditkarte, weil sie einfacher in der Handhabung ist. Ich muss mir nicht überlegen, ob ich sie in dem Geschäft oder Restaurant, in das ich gehe auch einsetzen kann.

Stadt oder Land?

Ganz klar Land (lacht). Ich habe an beiden Orten gelebt, lebe jetzt allerdings wieder auf dem Land. Für mich bedeutet das mehr Lebensqualität. Gehe ich nach draussen, bin ich sofort in der Natur, kann mit meinem Hund spazieren gehen und die frische Luft geniessen. Das ist für mich Ausgleich pur.

Norden oder Süden?

Eigentlich gefällt mir beides. Für mich macht es die Abwechslung aus. Allerdings bevorzuge ich den Süden ein bisschen mehr. Im Sommer muss ich Sonne tanken und das Meer sowie den Strand geniessen.

(Fortsetzung Interview Thomas Bösch)

Der Optimist in jeder Bedrohung eine Chance» sehr gut zu mir.

Roger Federer oder Daniel Bösch?

Diese Frage ist unfair (lacht). Denn ich finde sowohl Schwingen als auch Tennis tolle Sportarten. Schwingen, weil es eine urschweizerische Sportart ist, die es nur bei uns gibt. Allerdings ist die einzige Gemeinsamkeit, die ich mit Daniel Bösch habe, der Nachname. Verwandt sind wir nicht. Und Tennis spiele ich seit ich etwa zehn Jahre alt bin. Natürlich bin ich ein grosser Fan von Roger Federer. Ich bewundere diesen Menschen sehr, weil er trotz Weltruhm und unglaublichen Erfolgen bodenständig geblieben ist. Man hat das Gefühl «Hey, mit ihm würde ich gerne etwas trinken gehen» (lacht).

Gold oder Silber?

Das kommt darauf an. Aus der Sicht eines Bankers bevorzuge ich klar Gold, weil es den höheren Wert hat. An meiner Verlobten, Mirjam, sehe ich lieber Silberschmuck. Dieser ist dezenter und weniger aufdringlich.

Physische Postkarte oder WhatsApp?

Postkarte, aber mit eigenem Ferienfoto. Das ist persönlicher und schafft mehr Nähe, häufig werden diese Karten vom Empfänger auch aufbewahrt. Ich kann damit also mehr Spuren hinterlassen.

(Fortsetzung Interview Martin Demir)

Wellness oder Abenteuer?

Abenteuer, weil es spannender ist. Natürlich ist wellness auch schön (lacht). Aber beim Reisen, das ich übrigens sehr gerne mache, kann ich mehr Eindrücke sammeln.

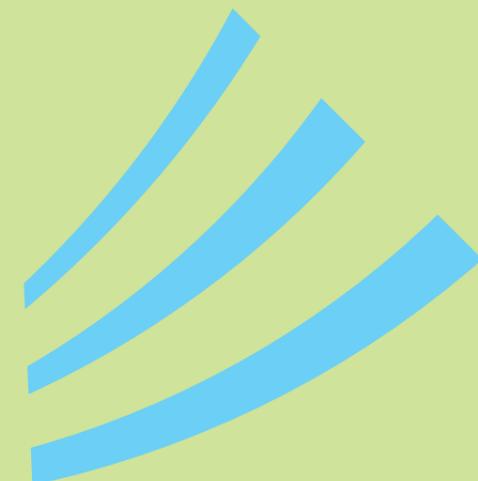
Raclette oder Fondue?

Raclette, weil es gemütlicher ist.

E-Banking oder Schalter?

E-Banking. Ich bin flexibler und unabhängig von den Öffnungszeiten. Unser Ziel ist es, diese Lösung zu fokussieren. Denn eines ist ganz klar: Für reine Schaltertransaktionen ist heute die Wirtschaftlichkeit nicht mehr gegeben. Allerdings dürfen wir die Wünsche des Kunden nicht aus den Augen verlieren. Solange beides gewünscht ist, bieten wir auch beides an.

Vielen Dank, Herr Bösch und Herr Demir, für das Interview. Wir wünschen Ihnen einen grossartigen Start als Leiter Privatkunden bzw. Leiter Services und Mitglied der Geschäftsleitung der Clientis Bank Toggenburg.



Agenda

Generalversammlung Clientis Bank Toggenburg
Freitag, 26. April 2019, Ifang Bazenheid.

Der Beginn der Generalversammlung ist um 18.00 Uhr.

Toggenburger Messe (TOM)

Freitag, 10. bis Sonntag, 12. Mai 2019

Besuchen Sie uns an unserem Stand in Halle 2, Stand 228

Neue Mitarbeitende



Thomas Bösch verstärkt als Leiter Privatkunden unser Team. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung, in Ebnat-Kappel aufgewachsen und kennt das Toggenburg bestens. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Martin Demir ergänzt als Leiter Services unser Team. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung und verfügt über einen grossen Erfahrungsschatz in der Finanzbranche. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Raphael Kühne verstärkt als Geschäftskundenberater unser Team. Er verfügt über mehrjährige Bankerfahrung im Firmenkundengeschäft sowie einen Bachelor of Science in Banking and Finance. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Livia Gschwend verstärkt unser Team im Service Center. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Glückwunsch zur Beförderung



Auf die Förderung unserer Mitarbeitenden legen wir grossen Wert. So freuen wir uns gemeinsam mit Jarima Moser, Bachelor of Science

ZFH in Kommunikation, und Sandro Mauret, Finanzplaner mit eidg. Fachausweis, über ihre Beförderung zur Handlungsbevollmächtigten bzw. zum Prokuristen. Für ihren Einsatz und ihr Engagement danken wir ihnen herzlich. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Unser Engagement in der Region

Kulturelles Vergnügen

chössi



- ▶ Hauptsponsor Chössitheater
- ▶ Hauptsponsor Jubiläum Viehzuchtverein Kirchberg, 13. April 2019
- ▶ Hauptsponsor Qualifikationsfeier Gesundheitsberufe BWZ Toggenburg, Wattwil

Sportliche Leistungen



- ▶ Hauptsponsor FC Bazenheid
- ▶ Regionalhauptsponsor Fussballcamp Bazenheid
- ▶ Hauptsponsor TC Gähwil
- ▶ Hauptsponsor Toggenburger Cup, TC Bütschwil

Jugend-Plausch

- ▶ Hauptsponsor Ferienplausch Kirchberg, 14. bis 19. Oktober 2019

Musikalisches Vergnügen

- ▶ Co-Sponsor der Blechharmonie Kirchberg
- ▶ Goldsponsor Neuuniformierung Musikgesellschaft Mosnang



scannen mit «QR Code Scanner»
kostenlos im
App-Store und bei Google Play
herunterladen