

Clientis-Gruppe

Wachstum weiter erhöht

Die 23 Banken der Clientis Gruppe, zu der auch die Clientis Biene Bank im Rheintal gehört, haben ihr Wachstum im Geschäftsjahr 2009 trotz Wirtschaftskrise weiter erhöht. Sowohl bei den Kundengeldern als auch bei den Hypothekendarlehen übertrafen die Steigerungsquoten die Vorjahreswerte. Den Banken flossen neue Kundengelder in der Rekordhöhe von 511 Mio. Franken zu.

Region. – Die konsolidierte Bilanzsumme erhöhte sich um +3,3 Prozent auf 15 Mrd. Franken. Die Zunahme der Kundengelder um 4,8 Prozent auf 11,1 Mrd. Franken bedeutet die höchste Steigerungsrate in den sechs Jahren des Bestehens der Gruppe. Die Kundenausleihungen stiegen erneut um 3,8 Prozent auf 13,1 Mrd. Franken. Davon entfielen 95 Prozent oder 12,5 Mrd. Franken auf das Kerngeschäft Hypotheken. Die Zunahme um 4,5 Prozent ist die zweitgrösste Wachstumsquote seit der Gründung von Clientis.

Der hohe Druck auf die Zinsmargen und die nach wie vor vorhandene Zurückhaltung der Anleger für Börsengeschäfte führten zu einem moderaten Rückgang des Gesamtertrags um 2,5 Prozent auf 261 Mio. Franken. Der Erfolg aus dem Zinsgeschäft, der mit einem Anteil von 82 Prozent am Gesamtertrag die Haupteinnahmequelle der Clientis Banken bildet, reduzierte sich um 5,6 Prozent auf 214 Mio. Franken.

Der Geschäftsaufwand stieg um 6,4 Prozent auf 174 Mio. Franken. Gründe sind vor allem weitere Investitionen in den Vertrieb als Folge des grossen Geschäftsvolumens sowie Vorleistungen für den bevorstehenden Informatikwechsel. Die Clientis Gruppe hat 2009 erneut zehn neue Vollzeitstellen, hauptsächlich für die Kundenberatung, geschaffen. Die Beschäftigtenzahl erhöhte sich auf 673. Mit der neuen Niederlassung in Malters LU stieg die Zahl der Geschäftsstellen um eine auf 98.

Der geringere Ertrag und der höhere Geschäftsaufwand liess den Bruttogewinn um 16,6 Prozent auf 86,5 Mio. Franken sinken. Der Konzerngewinn sank um 11,8 Prozent auf 55,8 Mio. Franken.

«Gütesiegel» bestätigt

Das Rating-Unternehmen Moody's hat der Clientis Gruppe im Berichtsjahr das «Gütesiegel» für die Sicherheit der Kundengelder bestätigt. Es stufte die langfristige Schuldnerqualität unverändert mit «A3» ein, was auf die hervorragende Bonität der Gruppe hinweist. Ebenfalls gleichbleibend bewertete es die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit «Prime-1» und die Finanzkraft mit «C». Das Moody's Rating für die Clientis Gruppe besteht seit 2005.

Wechsel der Informatikplattform

Im Rahmen ihres grössten gemeinsamen Informatikprojekts bereiten die Clientis Banken gegenwärtig den Wechsel der gesamten Bankinformatik auf die Lösung von Finnova vor. Die Migration der Clientis Banken wird im Verlauf des Jahres 2011 in vier Wellen erfolgen. Die neue Plattform wird die Zusammenarbeit in der Gruppe erleichtern, eine einfache Einführung neuer Produkte erlauben und auf mittlere Frist Kosten einsparen.

Für 2010 rechnet die Clientis Gruppe mit einem Bruttogewinn und einem Konzernergebnis auf der Höhe des Vorjahres.

Die Clientis Gruppe

Clientis vereint eine Gruppe erfolgreicher Schweizer Regionalbanken unter einem starken Dach. Privatpersonen, KMU und Institutionen können auf Produkte und Dienstleistungen vertrauen, die ihre Bedürfnisse umfassend abdecken und ihnen optimal nützen. Sie profitieren von Nähe und Wertschätzung, von individueller Beratung sowie attraktiven Leistungen zu fairen Konditionen. Im Rahmen einer koordinierten Strategie sind die Clientis Banken in der Deutsch- und Westschweiz aktiv. Dabei überzeugt die lokal verbundene Vertrauensmarke durch Kundennähe, Wirtschaftlichkeit und Kompetenz.

Spatenstich



Ein sandig-sportliches Vergnügen ist bald auch in Grabs möglich.

(Foto: pd.)

Beachsportanlage Grabs wird realisiert

Die Bauarbeiten für die kombinierte Beachsportanlage in Grabs können beginnen. In nur vier Wochen werden die beiden Spielfelder bei der Schule im Unterdorf bespielbar sein. Das Eröffnungsfest findet am 7. Mai im Rahmen von «Grabs bewegt» statt.

Grabs. – Beachvolleyball, Beachsoccer, Beachtennis, Beachhandball – der Spiel- und Sportlust sind künftig keine Grenzen mehr gesetzt. Rund 450 Tonnen Sand bilden die notwendige Unterlage. Ein Zaun hält unliebsame Besucher zurück und 120 Meter Banden sorgen dafür, dass der Sand auch dort bleibt, wo er hingehört. Zudem bieten diese Sponsoren und Partner die Möglichkeit, Werbung zu platzieren und damit mitzuhelfen, dass die Anlage kostendeckend geführt werden kann. Auf den beiden Feldern sind permanent ein Beachvolleyballfeld sowie ein

Beachsoccer-Feld eingerichtet. Bei Bedarf können die Anlagen schnell und leicht auch für andere Nutzungen wie zum Beispiel Handball, Tennis oder auch Yoga oder Aerobic umgebaut werden. «Wir sind offen für jegliche Art der sportlichen Nutzung. Die Anlage ist für jeden zugänglich. Es soll aber kein wilder Rummelplatz, sondern ein Platz für Sport und Spiel, für Jung und Alt entstehen», so Rolf Eggenberger, Präsident des Beachsportvereins Grabs.

In vier Wochen spielbereit

In nur vier Wochen ist die Anlage spielbereit. Insgesamt verursacht der Bau Kosten in Höhe von rund 150'000 Franken. Einen Grossteil kann der eigenständige Verein über Sponsoren, Partner und Sport-Toto-Beiträge abdecken. Als Hauptsponsor konnte die Raiffeisenbank Werdenberg gefunden werden. Wichtig und für den Erfolg der Anlage unabdingbar ist auch die Unterstützung der Politischen Gemeinde Grabs, welche neben einem finanziellen Beitrag dem Verein das kostenlose Nutzungsrecht für das

notwendige Grundstück erteilt. Und auch die Schulgemeinde Grabs bietet in finanzieller und organisatorischer Hinsicht Hand für ein erfolgreiches und erfreuliches Projekt. Mit der Einbindung der Anlage in den Schulsport wird der Anlage das notwendige Leben eingehaucht.

Interesse am Beachsport gross

Die Eröffnung findet am 7. Mai im Rahmen von «Grabs bewegt» statt. «Wir freuen uns auf den ersten Hechter im eigenen Sand», so Markus Feurer, Bauleiter und Mitglied des Beachsportvereins Grabs. Am 8. Mai plant der Beachsportverein Grabs, das neue Spielfeld der Bevölkerung mit verschiedensten Sportarten zugänglich zu machen. Das Interesse am Beachsport ist gross. Bereits vor dem eigentlichen Saisonstart hat der junge Verein schon über 50 Mitglieder. Informationen zu Mitgliedschaft und Nutzung der Anlage können künftig auf der Homepage www.beachsportgrabs.ch abgerufen werden.

DAS MASSGESCHNEIDERTE NUTZFAHRZEUG

MEHR ALS 400 MODELLVARIANTEN FÜR ALLE BERUFGATTUNGEN



CITROËN JUMPER
Mehr als 290 Modellvarianten: Kastenwagen, Pick-up mit Kabine, Chassis-Kabine, 4x4, Plattform-Kabine ...

3 JAHRE GARANTIE SONDERANGEBOT Fr. 1'899.-¹ JAHRE WARTUNG

DFP -27%⁽¹⁾



CITROËN JUMPY
91 Modellvarianten: Kastenwagen, Plattform-Kabine, 4x4 ...

DFP -25%⁽¹⁾



CITROËN BERLINGO
53 Modellvarianten: Variables Extensio®-Fahrerhaus, 4x4 ...

DFP -24%⁽¹⁾



CITROËN NEMO
11 Modellvarianten: Variables Extensio®-Fahrerhaus ...

DFP -20%⁽¹⁾

CITROËN empfiehlt TOTAL

Sie finden unsere bis zum 30. April 2010 gültigen Angebote beim Citroën-Händler in Ihrer Nähe unter www.citroen-netz.ch

Über die 400 Modellvarianten hinaus sind Hunderte von individuellen Aus-, Auf- und Umbauten erhältlich. Empfohlene Verkaufspreise. Auf Dauertiefpreise keine weiteren Vergünstigungen. Die Angebote gelten für alle zwischen dem 1. und dem 30. April 2010 verkauften Fahrzeuge. Citroën behält sich das Recht vor, die technischen Daten, die Ausstattungen und die Preise ohne Vorankündigung zu ändern. Die angebotenen Nutzfahrzeuge sind für die gewerbliche oder berufliche Nutzung bestimmt. Diese Angebote richten sich damit ausschließlich an gewerbliche Nutzer dieser Fahrzeuge, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Abbildungen nicht verbindlich. Alle Preisangaben verstehen sich ohne MwSt. ⁽¹⁾ Netto Kastenwagen 1.4i, 75 PS, Fr. 16'500.-, 20% Rabatt: Fr. 13'200.-, Dauertiefpreis Fr. 13'200.-, Berlingo Kastenwagen 1.6i, 600 kg, 90 PS, Fr. 20'300.-, 24% Rabatt: Fr. 15'428.-, Dauertiefpreis Fr. 15'428.-, Jumpy Kastenwagen verblecht 10 LH1H 1.6 HDi, 92 PS, Fr. 29'800.-, 25% Rabatt: Fr. 22'350.-, Jumper Kastenwagen verblecht 30 LH1H 2.2 HDi, 100 PS, Fr. 34'310.-, 27% Rabatt: Fr. 25'046.-, ⁽²⁾ Nur für den Berlingo 1.6 HDi, 90 PS, den Jumpy 2.0 HDi und den Jumper 3.0 HDi erhältlich; ⁽³⁾ Vertrag IdealDrive Business: Garantie und Wartung 3 Jahre/90'000 km (es gilt das zuerst Erreichte) jetzt nur Fr. 1'899.- statt maximal Fr. 2'900.- für den Jumpy (z. B. Jumpy 2.0 HDi, 120 PS) und statt Fr. 5'685.- für alle Jumper.



CRÉATIVE TECHNOLOGIE