



Immobilienmarkt
Spitzenreiter Zürich
Seite 3

Bank Avera
Wichtige Neuerungen
Seite 4



Neuer Name – neue Dienstleistungen

Der Countdown läuft: Am 1. Januar 2020 wechselt die Clientis Zürcher Regionalbank Farbe und Namen. Mit dem Austritt aus dem Clientis-Verbund und dem Schritt in die Eigenständigkeit ist weit mehr als nur eine neue Optik verbunden: Als Bank Avera kann sie frei und schnell agieren und flexibler, individueller und gezielter auf die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden eingehen. Erste Veränderungen zeigen sich bereits heute: Beispielsweise im neuen Beratungszentrum für Vorsorge- und Pensionsplanung. Oder im Retail Banking, das seine Beratungskompetenz weiter stärkt und sein digitales Angebot ausbaut.



Das neue Beratungszentrum der Bank Avera – Kompetenz rund um die Vorsorge- und Pensionsplanung

Die Rentenlücke wächst und mit ihr die Eigenverantwortung aller Erwerbstätigen, ihre Pensionsplanung selbst in die Hand zu nehmen. Bereits heute beträgt das aus der ersten und zweiten Säule zu erwartende Renteneinkommen lediglich 60 Prozent des letzten regulären Salärs – Tendenz sinkend. Wer seinen Lebensstandard nach der Pensionierung halten, seinen Ruhestand finanziell unbesorgt geniessen und diesen möglichst frei gestalten möchte, muss zusätzlich aus eigener Initiative privat vorsorgen.

Vorsorge- und Pensionsplanung ist Vertrauenssache

Mit dem Beratungszentrum für die Vorsorge- und Pensionsplanung hat die Bank Avera neu eigene Fachkompetenz in diesem wichtigen Bereich aufgebaut. Kundinnen und Kunden der Bank Avera haben damit neu die Möglichkeit, sich auch in diesem sehr persönlichen und sensiblen Thema innerhalb des vertrauten Umfeldes professionell beraten und begleiten zu lassen.

Individuelle Vorsorgestrategie mit konkretem Massnahmenplan

Das Spezialistenteam des Beratungszentrums unter der Leitung von Michèle Spreiter besteht aus drei ausgewiesenen Finanz- und Vorsorgeplanern. Gemein-

sam mit jeder Kundin und jedem Kunden entwickeln sie eine individuelle Vorsorgestrategie, die einen konkreten Massnahmenplan beinhaltet. Dieser ist aufgebaut wie eine Checkliste und listet chronologisch jeden einzelnen der vorgesehenen Schritte auf. Er beschreibt dazu allfälligen weiteren Handlungsbedarf und terminiert diesen. Die neue Dienstleistung des Beratungszentrums der Bank Avera endet nicht mit der Übergabe des fertigen Vorsorgedossiers. Die persönlichen Kundenberater begleiten die Kundin oder den Kunden bei der Umsetzung des Massnahmenplans über die gesamte Dauer der Umsetzung. So ist jederzeit sichergestellt, dass keine entscheidenden Termine verpasst oder Anpassungen gemacht werden, ohne dass das gesteckte Vorsorgeziel aus dem Fokus rutscht.

Beratungsprozess mit persönlichem Fokus

Und so verläuft der Beratungsprozess: Auf das kostenlose Erstgespräch folgen, wenn die Kundin oder der Kunde sich zur Fortsetzung entschliesst, weitere Gespräche. Eine vertiefte Analyse der Ist-Situation, bezieht dabei Einkommen, Vermögen aber auch Hypotheken, Versicherungen etc. mit ein. Bei der Entwicklung der Strategie und des Massnahmenplans werden auch die persönliche Lebenssituation der Kundin oder des Kunden berücksichtigt. Dazu gehören ihre respektive seine Pläne und Ideen für die Zukunft wie auch die Machbarkeit einer allfällig in Erwägung gezogenen Frühpensionierung.

Die Realität richtig einschätzen und handeln

Die Auseinandersetzung mit der im Rentenalter zu erwartenden Einkommenssituation und den eigenen Bedürfnissen für den dritten Lebensabschnitt ist wichtig. Auch wenn diese schwerfällt oder die eigentliche Pensionierung noch in weiter Ferne liegt. Je früher mit der privaten Vorsorge begonnen wird, desto einfacher und erfolgreicher gelingt es, das persönliche Sparziel zu erreichen. Im Fokus steht, das Einkommen für die Rentenjahre deutlich zu verbessern, allfällige Beitragslücken zu schliessen und im Idealfall noch Steuern zu sparen.

Beratung hilft, die Übersicht zu behalten

Das Thema Vorsorge- und Pensionsplanung ist umfassend und komplex. Die Entscheidungen, die es zu treffen gilt, haben eine grosse Tragweite, und sollten nicht auf vagen Annahmen oder Halbwissen basieren. Genau deshalb empfiehlt Michèle Spreiter allen die neue Beratungsdienstleistung: «Jeder, unabhängig von seinen finanziellen Möglichkeiten, gewinnt durch die Beratung. Die Standortbestimmung, der Ausblick auf die Pensionierung sowie der konkrete Massnahmenplan, der zeigt was nötig und möglich ist, verschaffen persönliche Entscheidungskompetenz und Selbstbestimmung.»

► Fortsetzung nächste Seite



Es stimmt: nomen est omen. Auch wir setzen mit unserem neuen Namen ein Zeichen. Wir markieren mit ihm nicht nur unseren Schritt in die Eigenständigkeit, wir signalisieren so auch unseren Sprung in das digitale Zeitalter des Bankings. Mit Bank Avera (siehe Leitartikel auf den Seiten 1 und 2) haben wir uns für einen Namen entschieden, der sympathisch frisch und unverwechselbar klingt und gleichzeitig den Zeitgeist reflektiert. Wir werden die erste Schweizer Bank sein, die Ihnen, geschätzte Kundinnen und Kunden, eine Open-Finance-Plattform bietet. Diese hat den Vorteil, dass Sie zusätzlich zu unseren eigenen Dienstleistungen auch solche von Drittanbietern beziehen können.

Wir gehen diesen Weg, weil wir überzeugt sind, dass für unsere Branche die Zukunft in der Digitalisierung und damit verbunden in einer Öffnung des Marktes liegt. Und auch, weil wir Ihnen weiterhin in allen Belangen als kompetente, persönliche Finanzpartnerin zur Seite stehen wollen.

Dafür müssen wir agil sein, uns rasch auf technische Entwicklungen und sich verändernde Bedürfnisse einstellen können. Um die dafür notwendige Bewegungsfreiheit wiederzuerlangen, haben wir uns entschieden, aus dem Clientis-Verbund auszutreten. Als grösste Regionalbank im Kanton Zürich mit einer über 190-jährigen Erfolgsgeschichte verfügen wir über eine finanziell überdurchschnittlich gesunde Basis und können diesen Schritt verantworten. Dies gilt auch für den Schritt in die infrastrukturell kostspielige digitale Zukunft. Somit symbolisiert die Farbe unseres neuen Erscheinungsbildes nicht nur den Neustart, sondern steht auch dafür, dass in finanzieller Hinsicht weiterhin alles im grünen Bereich ist. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Rolf Zaugg
Vorsitzender der Geschäftsleitung

► Fortsetzung von Seite 1

Kompetenz vor Ort – beim persönlichen Beratungsgespräch wie auch auf den digitalen Kanälen

Sei es noch als Clientis Zürcher Regionalbank oder bald neu als Bank Avera – oberstes Ziel ist und bleibt, sich durch eine lösungsorientierte, professionelle Beratung, hochwertige Produkte und ausgezeichnete Dienstleistungen auszuzeichnen. Zukünftig will die Bank ihrer gesamten Kundenschaft in der Präferenz ihrer Produkte und ihres Kommunikationskanals maximalen Spielraum bieten – also jenen, die sich gerne persönlich beraten lassen wie auch denjenigen, die nach Bedarf und Möglichkeit die digitalen Instrumente bevorzugen. Kundinnen und Kunden werden zukünftig aus einer breiten Palette physischer und digitaler Angebote ihre gewünschten Produkte und Dienstleistungen modular auswählen und zusammenstellen können. Möglich wird diese kundenzentrierte Angebotserweiterung durch eine Open-Finance-Plattform, welche die Bank Avera – als erste Bank in der Schweiz – in ihre IT-Architektur integriert.

Neues tun, ohne Bewährtes zu lassen

Dank den neuen Technologien wird beim physischen und digitalen Austausch mit der Bank Avera zukünftig ein deutlicher Mehrwert spürbar sein. Die Vernetzung der analogen mit der digitalen Filiale erschliesst eine Vielfalt an Interaktionsmöglichkeiten. Dies erlaubt eine maximale Personalisierung der Angebote und Dienstleistungen. Neue Apps und Onlinefunktionen machen die Abwicklung alltäglicher Bankgeschäfte noch einfacher und die Kunden mobiler. Durch die weitere Digitalisierung des Routinegeschäfts gewinnt die persönliche Beratung, insbesondere bei finanziellen Entscheidungen mit grosser Tragweite und hoher Komplexität, an Bedeutung. Die Fachberaterin- oder der Fachberater erhält mehr Zeit für seine Kunden. Denn im persönlichen Dialog gelingt die individuelle Abstimmung der Lösung – beispielsweise



Kundinnen und Kunden wählen zukünftig aus einer breiten Palette an physischen und digitalen Angeboten.

beim Haus- oder Wohnungskauf – optimal. Das Beratungsgespräch bietet die Möglichkeit, sämtliche finanziellen, privaten und beruflichen Aspekte zu besprechen, abzuwägen und in die Lösung miteinzubeziehen. Auch allfällige Verständnisfragen können die Bankmitarbeitenden unmittelbar beantworten. Dabei können sie individuelle Erfahrungen direkt in die Beratung einfließen lassen. In konkrete Worte fasst André Wegmann, Leiter Retail Banking, die Beratungsphilosophie seines Teams: «Wir agieren als Berater in einer Situation, nicht als Verkäufer von Produkten.»

Nah an den Bedürfnissen der Kunden und der Zeit

Mit der fortwährenden Entwicklung auf allen Gebieten wächst die Vielzahl an innovativen Finanzprodukten: von der einfach bedienbaren App, über praktische Online-Tools bis zum komplexen Finanzinstrument. Mit den Möglichkeiten steigen die Erwartungen der Kundinnen und Kunden an ihre Bank sowie die Anforderungen an die

Beratung. Um diesen jederzeit qualitativ entsprechen zu können, sind alle Kundenberaterinnen und -berater der Bank Avera in einen konstanten Schulungsprozess eingebunden. Auf der technischen Ebene wird intensiv an der nahtlosen Verbindung aller Kanäle gearbeitet sowie neue Services und Produkte evaluiert, um sie bei Eignung auch zeitnah einführen zu können. Als aktuell besonders interessant beurteilt André Wegmann die neuen biometrischen Authentifikations- und Bezahlmöglichkeiten sowie modularisierte Angebote für Zusatzdienstleistungen im Bereich Immobilien oder Sicherheit.

So rasch wie möglich sollen Kundinnen und Kunden merken, welche zahlreichen Vorteile für sie aus der Eigenständigkeit der Bank Avera entstehen.



Durch die Digitalisierung des Routinegeschäfts gewinnt die persönliche Beratung an Bedeutung.

► www.zrb.clientis.ch
► www.zrbwirdbankavera.ch



Nicht Konflikte sondern Kennzahlen steuern die Kurse



Christian Stucki, Leiter Wealth Management der Clientis Zürcher Regionalbank

Der Handelskrieg zwischen China und den USA, das Brexit-Chaos sowie Anschläge auf Öltrafinerien in Saudi-Arabien: Die Aktienmärkte haben diesen geopolitischen Risiken getrotzt und sich seit Jahresbeginn gut entwickelt. Auch der Swiss Market Index (SMI) hat sich, unter Berücksichtigung der Dividendenzahlungen in dieser Zeitspanne, um knapp 24 Prozent verteuert. Eine ganz andere Wirkung hatten die anfangs Oktober veröffentlichten Konjunkturdaten: Die durchwegs enttäuschenden Prognosen im In- und Ausland sowie die jüngsten Makrozahlen aus den USA haben für Nervosität an den Märkten und damit für ein Abtauchen der Aktienindizes auf breiter Front gesorgt. Anleger hatten befürchtet, dass sich die Schwäche des amerikanischen Industriesektors auf den Dienstleistungsbereich übertragen könnte. Tatsächlich

hatte der Einkaufsmanagerindex für den Dienstleistungssektor (ISM Services) im September die Markterwartungen deutlich verfehlt und war auf den tiefsten Stand seit drei Jahren gefallen. Die amerikanische Notenbank FED liess daraufhin mit einer Zinssenkung nicht lange auf sich warten. Dieser Eingriff des FED und die Hoffnung auf weitere befeuerte wiederum den Optimismus der Anleger und in der Folge die Aktienmärkte.

Geldpolitisches Umfeld spricht weiterhin für Aktien

Die international gelockerte Geldpolitik der Notenbanken hat dazu geführt, dass unvermindert grosse Summen in den Obligationenmarkt investiert werden. Zuletzt lancierte die Europäische Zentralbank (EZB)

ein neues Massnahmenpaket zur Stimulierung der Wirtschaft und reaktivierte unter anderem ihre Wertpapierkäufe. Als Reaktion darauf fielen die Zinsen von als sicher geltenden Obligationen noch weiter in den Minusbereich. Die verzweifelte Suche der Anleger nach Rendite führt dazu, dass sie nun selbst bei Anleihen mit fragwürdiger Kreditqualität nur noch ungenügend für das eingegangene Risiko entschädigt werden. Angesichts der grosszügigen Liquiditätsversorgung der Finanzmärkte durch die Zentralbanken sowie der unsicheren Konjunktorentwicklung ist es unserer Ansicht nach unwahrscheinlich, dass sich die Zinssituation auf kurze Sicht markant entschärfen wird. Vor diesem Hintergrund stellen Aktien weiterhin die vergleichsweise attraktivste Anlagekategorie dar.

www.zrb.clientis.ch ► Private Banking ► Marktinformationen



Immobilienmarkt Zürich: Eigenheime erzielen Höchstpreise

Die Attraktivität des Kantons und seiner Zentren sorgt für konstant grosse Nachfrage nach Wohnraum und damit für weiterhin steigende Kosten bei Eigenheimen. Stark, dynamisch und ganz vorne mit dabei sind die Immobilienpreise in der Marktregion der Clientis Zürcher Regionalbank.



Der Traum vom Einfamilienhaus: immer noch aktuell, aber Stockwerkeigentum wird mittlerweile stärker nachgefragt.

Wohneigentum steht landesweit noch immer – respektive wieder – hoch im Kurs. Nach einer kurzen Schwäche in der ersten Jahreshälfte haben sich die Immobilienpreise erholt und die vorübergehenden Einbussen von 0,5 Prozent mehr als wettgemacht. Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen haben in den letzten sechs Monaten landesweit um durchschnittlich 1,5 Prozent an Wert dazugewonnen. Sogar im Kanton Zürich sind die Preise gemäss Analyse der Transaktionen trotz des bereits sehr hohen Niveaus um weitere 1,2 Prozent gestiegen. Mit den Stadtzürcher Preisen gleichgezogen haben nunmehr die Regionen Kilchberg, Zollikon und Rüschlikon; sie zählen aktuell zu den teuersten Gemeinden des Kantons. Doch auch in Uster werden bereits über CHF 1,4 Mio. für ein Einfamilienhaus bezahlt.

Seit 1998 haben sich die Preise im Kanton Zürich mehr als verdoppelt. Das hiesige, weit über dem Landesdurchschnitt liegende Bevölkerungswachstum sorgt für eine anhaltend grosse Nachfrage und entsprechende Preiszuschläge. Nebst tiefer Hypothekarzinsen ist die Magnetwirkung unseres Kantons als Wohnort mit der wirt-

schaftlichen Stärke sowie seiner Attraktivität zu erklären.

Erfolgsmodell Eigentumswohnung

Beim Preiszuwachs durchgestartet ist das Stockwerkeigentum: Mit 1,3 Prozent im Kantonsdurchschnitt und schweizweit gar 1,7 Prozent haben die Eigentumswohnungen die Einfamilienhäuser überholt. Ihre Attraktivität lässt sich unter anderem durch ihr Preisniveau erklären, das noch immer deutlich unter jenem von Einfamilienhäusern liegt. Die ausgezeichnete Infrastruktur der Zentren und die Nähe zu Arbeitsplätzen motivieren immer mehr Menschen, in die Städte oder deren verkehrlich gut angebundenen Agglomerationsgemeinden zu ziehen.

Dynamischer Immobilienmarkt in der ZRB-Region

Besonders dynamisch zeigt sich die Entwicklung der Immobilienpreise in der Marktregion der Clientis Zürcher Regionalbank: Der ZRB-Eigenheimindex ist um 1,5 Prozentpunkte gestiegen. Als Wachstumstreiber hat insbesondere der Preischub im Stadtgebiet, hauptsächlich ver-

ursacht durch das dort immer knapper werdende Bauland, gewirkt. Doch Spitzenreiterin – nicht nur kantonale sondern auch landesweit – ist mit einem Preiszuwachs von mehr als 120 Prozent innerhalb der letzten 30 Jahre die Marktregion der Clientis Zürcher Regionalbank. Bei anhaltend positiver Konjunktur wird sich dieser Aufwärtstrend erwartungsgemäss noch fortsetzen.

Attraktiver Wohnkanton für Mieter

Wohnraum ist im Metropolitanraum Zürich nicht nur als Eigentum gefragt. Wer in der Stadt zuhause sein will, muss für eine typische, rund 90 m² grosse Vierzimmerwohnung monatlich über CHF 2 600.– bezahlen, ausserhalb werden die Mieten etwas moderater. Nur gerade 0,9 Prozent des Gesamtbestandes stehen leer. Dies entspricht rund 6 700 Wohneinheiten. Damit ist die kantonale Leerwohnungsziffer im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Ganz anders sieht es landesweit betrachtet aus. Die durchschnittliche Leerwohnungsziffer liegt bei aktuell 1,7 Prozent, in vielen Regionen jedoch markant höher.

Begehrte Anlageobjekte

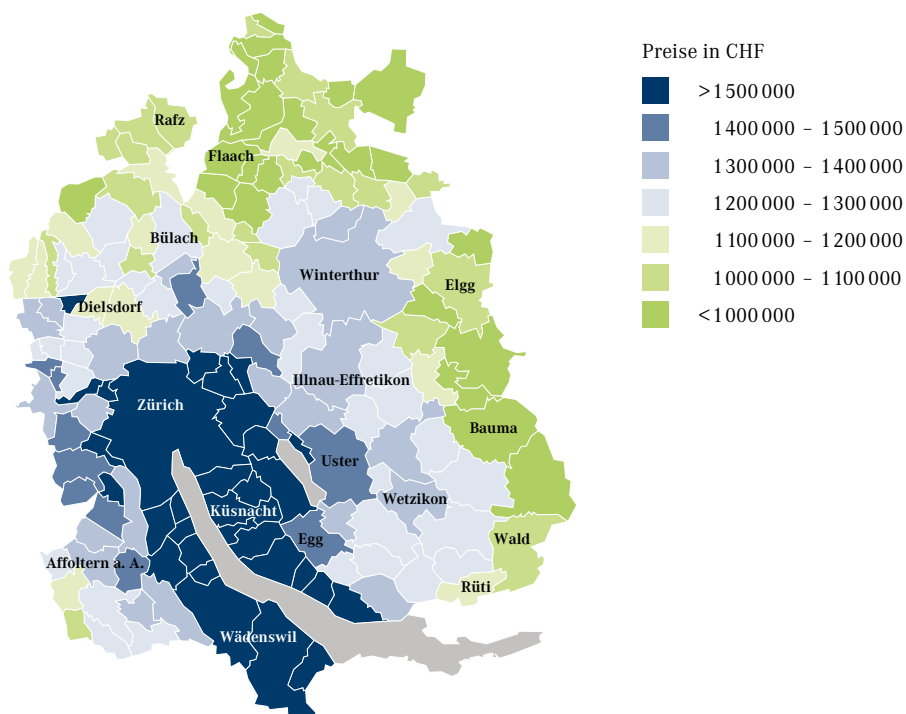
Die konstant hohe Nachfrage nach Wohnraum treibt die Preise von Mehrfamilienhäuser als Anlageobjekte im Kanton Zürich weiter nach oben. Der errechnete landesweite Preisanstieg von 3,3 Prozent wirkt sich aber direkt auf die Rendite aus: Mit dem steigenden Liegenschaftswert vergrössert sich die Differenz zu den Mieteinnahmen, was die Bruttorendite im Kanton auf aktuell 4,5 Prozent hat sinken lassen. Doch im Vergleich zu anderen Investitionsmöglichkeiten sind solche Werte noch immer höchst attraktiv.

Mehr Details über die Preisentwicklung im kantonalen Immobilienmarkt erfahren Sie im ZRB-Eigenheimindex, welchen die Clientis Zürcher Regionalbank halbjährlich gemeinsam mit dem Immobiliendienstleister IAZI entwickelt. Die Studie steht Ihnen im Web kostenlos zum Download zur Verfügung.

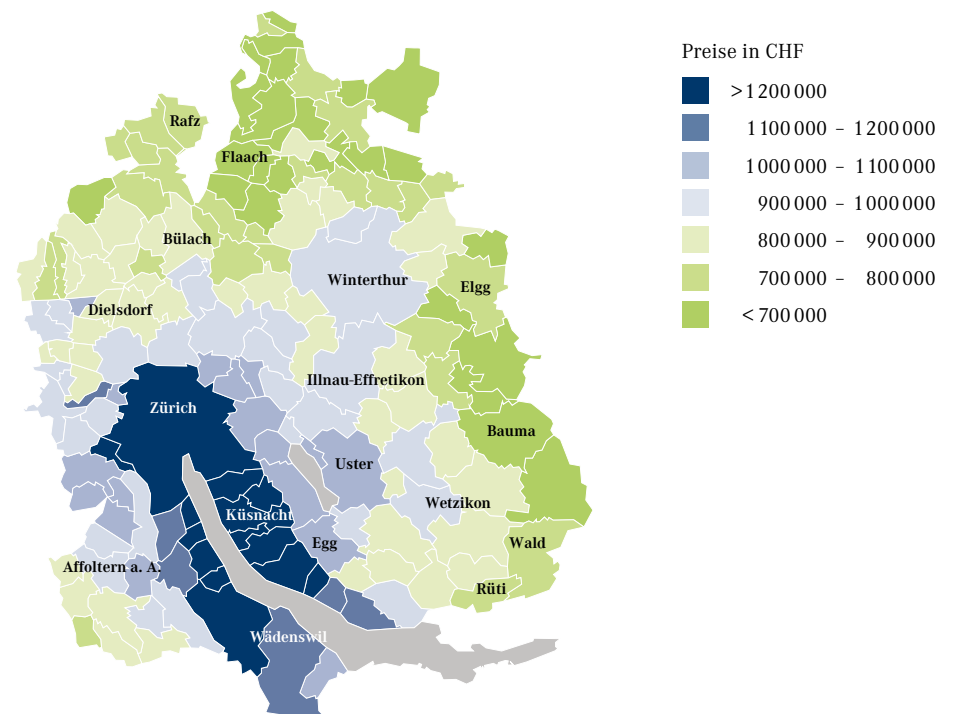
www.zrb.clientis.ch ▶ Über uns
▶ Aktuelles und Publikationen



Preisniveau Einfamilienhäuser



Preisniveau Eigentumswohnungen



Änderungen per Januar 2020



Die Namensänderung eines Unternehmens von der Grösse der Clientis Zürcher Regionalbank ist keine Kleinigkeit und aus technischer Sicht gar ein anspruchsvolles Vorhaben. Wir werden das Zeitfenster für die Umstellung der IT-Systeme so klein wie möglich halten, um daraus vorübergehend entstehende Behinderungen im Kontakt mit uns zu minimieren. Am Jahresende und an wenigen darauffolgenden Tagen sind jedoch gewisse Serviceeinschränkungen unvermeidbar.

Was ab Januar 2020 neu wird:

- ▶ Alle Mitarbeitenden der Bank Avera sind unter einer neuen E-Mail-Adresse (vorname.name@bank-avera.ch) erreichbar. Bitte beachten Sie, dass Mails an die bisherige Adresse nicht umgeleitet werden. 2019 ist die bisherige E-Mail-Adresse zu verwenden. Die Telefonnummern bleiben dieselben.

- ▶ Ab dem 3. Januar 2020 ist unsere neue Website www.bank-avera.ch online. Damit erhält auch das E-Banking ein neues Design und ist via die neue Website verfügbar.

- ▶ Die Mobile Banking App und die Viseca App erhalten das neue Design der Bank Avera. Für diese Anpassung müssen Sie ein Update durchführen (via normalen App-Release). An den bisherigen Funktionalitäten ändert sich nichts.

Wo es (kurze) Unterbrechungen gibt oder Anpassungen notwendig sind:

- ▶ Bis und mit dem Jahresende sind alle unsere Bancomaten voll funktionsfähig. Ab dem 31. Dezember 2019 ab 12.00 Uhr bis am 2. Januar 2020 können mit der Bankkarte keine Auszahlungen getätigt werden, Einzahlungen sind möglich. Ein- und Auszahlungen mit der Maestrokarte sind jederzeit möglich.

- ▶ Beim E-Banking und bei der Mobile Banking App wird es zwischen dem 31. Dezember 2019 ab 12 Uhr bis am 2. Januar 2020 zu einem Unterbruch kommen.

- ▶ Im Hinblick auf die baldige Einführung der QR Rechnung ersetzen wir die derzeitigen Einzahlungsscheine nicht. Sie können diese weiter verwenden. Wir bitten unsere Kundinnen und Kunden, die ihre Einzahlungsscheine selber drucken, die Anpassung auf «Bank Avera» zeitnah vorzunehmen.

Über die Feiertage und den Jahreswechsel haben wir wie folgt für Sie geöffnet: 24. und 31. Dezember 2019 bis 12.00 Uhr. Am 25. und 26. Dezember 2019 sowie am 1. und 2. Januar 2020 bleiben sämtliche unserer Filialen geschlossen. Unser Contact Center unter Telefonnummer 044 933 54 00 erreichen Sie zu oben erwähnten Zeiten.

- ▶ www.zrb.clientis.ch
- ▶ www.zrbwirdbankavera.ch



Nicolas Samyn, neuer Leiter Wealth Management



Nicolas Samyn wird neuer Leiter Wealth Management. Er übernimmt die Funktion per 1. Januar 2020 von Christian Stucki.

Seit 1998 ist Christian Stucki für die Clientis Zürcher Regionalbank tätig, seit 2001 war er verantwortlich für den Auf- und Ausbau des Wertschriftengeschäfts und des Wealth Managements. Er hat sich aus persönlichen Gründen entschieden, die Leitung des Bereichs an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu übergeben. Die Bankleitung bedauert den Entscheid sehr und dankt

Christian Stucki für seinen wertvollen Einsatz und für den Aufbau und die Führung des Bereichs über die vergangenen zwanzig Jahre. Christian Stucki wird weiterhin für die Clientis Zürcher Regionalbank tätig sein. Als Key Account Manager Wealth Management betreut er seine Kundinnen und Kunden und unterstützt die Bank mit seinem Expertenwissen und bei Fach- und Vertriebschulungen.

Neuer Leiter Wealth Management wird per 1. Januar 2020 Nicolas Samyn. Die Bankleitung freut sich, für diese wichtige Position einen Fachmann mit hervorragendem Leistungsausweis an Bord zu holen. Nicolas Samyn studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen und absolvierte erfolgreich das CFA Programm. Seine beruflichen Erfahrungen sammelte er bei UBS, Notenstein La Roche und Raiffeisen Schweiz. Derzeit leitet er das Investment Advisory der Raiffeisen Gruppe.

Raphael Vollenweider, neuer Filialleiter Uster



In den Räumlichkeiten der Filiale Uster hat seit kurzem auch das neue Beratungszentrum für Vorsorge- und Pensionsplanung Platz gefunden (siehe Seite 1 dieser Ausgabe). Dem Beraterteam steht Michèle Spreiter vor, die bisher auch die Filialleitung in Uster wahrgenommen hat. Ab dem 1. Januar 2020 wird sie sich ganz auf ihre Tätigkeit als Leiterin des Beratungszentrums konzentrieren. Das Beratungszentrum zieht in Folge dessen in ein Provisorium in der Filiale Hinwil.

Neuer Leiter der Filiale Uster wird Raphael Vollenweider, qualifizierter und erfahre-

ner Bankfachmann. Nach Abschluss seiner Berufslehre bei der Zürcher Kantonalbank 2008 blieb Raphael Vollenweider dem Unternehmen treu und schloss in dieser Zeit die Ausbildung zum dipl. Bankwirtschafter HF erfolgreich ab. Aktuell absolviert er berufs begleitend ein MAS Bank Management an der Hochschule Luzern. Raphael Vollenweider wohnt in Winterthur, findet den Ausgleich zum Berufsalltag im Sport wie in der Musik und engagiert sich seit vielen Jahren als Jugendgruppenleiter.

Die nächsten Termine

28.11.2019 bis 25.01.2020
Uster on Ice

März 2020
Publikation Jahresergebnis

März 2020
Publikation Geschäftsbericht

29.05.2020
Generalversammlung, Uster

Juni 2020
Kundenzeitung Ihr Geld, Nr. 24

Unsere Filialen – zwölfmal in Ihrer Nähe

Hauptsitz Wetzikon
Contact Center
Firmenkunden
Private Banking

Bahnhofstrasse 3
8620 Wetzikon
Tel. 044 933 54 00
Fax 044 933 54 09

info@zrb.clientis.ch
www.zrb.clientis.ch

Filiale Bauma
Dorfstrasse 46
8494 Bauma
Tel. 052 396 50 60

Filiale Bubikon
Dorfstrasse 10
8608 Bubikon
Tel. 055 253 43 00

Filiale Fehraltorf
Kempttalstrasse 48
8320 Fehraltorf
Tel. 044 954 83 30

Filiale Hinwil
Bahnhofstrasse 7
8340 Hinwil
Tel. 044 938 89 89

Filiale Illnau-Effretikon
Märtplatz 1
8307 Effretikon
Tel. 052 355 11 22

Filiale Küsnacht
Untere Heslibachstr. 9
8700 Küsnacht
Tel. 044 913 39 00

Filiale Pfäffikon
Bahnhofstrasse 16
8330 Pfäffikon
Tel. 044 952 15 15

Filiale Rüti
Ferrachstrasse 8
8630 Rüti
Tel. 055 251 40 50

Filiale Uster
Gerichtsstrasse 14
8610 Uster
Tel. 044 952 48 00

Filiale Wald
Rütistrasse 9
8636 Wald
Tel. 055 256 20 80

Filiale Zürich
Goethestrasse 18
8001 Zürich
Tel. 044 250 64 00

Impressum

Ihr Geld, Ausgabe 23/2019, Kundenzeitung der Clientis Zürcher Regionalbank Genossenschaft
Verantwortliche Redaktion: Barbara Friedrich
Text: Karin Ayar, Ayar-PR, Volketswil | **Lektorat:** Bernet Relations, Zürich, **Fotos:** Kellenberger-Kaminski, Uster; iStockphoto; z.v.g. | **Gestaltung:** Timecom AG, Stäfa | **Druck:** Media-Center Uster AG
Redaktion: 044 933 52 87, barbara.friedrich@zrb.clientis.ch



Clientis
Zürcher Regionalbank