

UNSER JAHR 2023

KURZBERICHT

BANK avera

Wir verstehen uns.

Auf einen Blick

5,02 MIA. CHF
Bilanzsumme

10,22 MIO. CHF
Jahresgewinn

CHF
53,94 MIO. CHF
Zinsertrag

4,24 MIA. CHF
Kundenausleihungen

4,10 MIA. CHF
Hypothekarforderungen

182 Mitarbeitende

Unsere Kennzahlen



Die Bank Avera weist für das Geschäftsjahr 2023 ein überaus erfreuliches Ergebnis aus. Mit einem Jahresgewinn von CHF 10,22 Millionen (Vorjahr 5,71 Millionen), einem Brutto-Zinsertrag von CHF 53,94 Millionen (Vorjahr 39,11 Millionen) und einem Kommissionsertrag von CHF 9,82 Millionen übertrifft sie das Vorjahresergebnis deutlich. Lesen Sie im Interview mit Verwaltungsratspräsident, Donato Scognamiglio, und dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung, André Wegmann, welche Faktoren zu diesem ausserordentlich guten Ergebnis geführt haben. Patrick Schüepp, Leiter Finanz- und Risiko-Management, nimmt zudem Stellung zum Thema Vertrauen und Risikokultur und erläutert, warum Nachhaltigkeit Teil der DNA einer Genossenschaft ist.

Die wichtigsten Kennzahlen

in CHF 1 000

	2023	2022	Veränderung	Veränderung in %
Bilanzsumme	5 022 839	4 681 337	341 502	7,3
Kundengelder	3 201 016	3 002 903	198 113	6,6
Kundenausleihungen	4 240 384	4 061 617	178 767	4,4
Kundendepots (ohne Kassenobligationen)	1 138 766	1 039 640	99 126	9,5
Eigenkapital • in % der Bilanzsumme	363 628 7,2	355 663 7,6	7 965	2,2
Betriebsertrag	68 211	53 732*	14 479	26,9
Geschäftsaufwand	42 723	40 137	2 586	6,4
Gewinn	10 215	5 711	4 504	78,9
Mitarbeitende (teilzeitbereinigt)	156,9	145,4	11,5	7,9
Geschäftsstellen	12	12	0	0,0

* Nach Bildung zusätzlicher Wertberichtigungen auf nicht gefährdeten Forderungen von CHF 4,046 Mio.

Herzlich willkommen!

«Wir verfügen über ein stabiles Geschäftsmodell, eine gut diversifizierte Ertragsbasis sowie attraktive Produkte und Dienstleistungen»

2023 war ein bewegtes Jahr, nicht zuletzt aus Sicht des Schweizer Finanzplatzes. Es zeigt sich einmal mehr, dass das Vertrauen der Kundinnen und Kunden die wertvollste Währung für eine Bank ist, um Sicherheit, Stabilität und Prosperität zu ermöglichen. Verwaltungsratspräsident, Prof. Dr. Donato Scognamiglio, und André Wegmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung, blicken zurück auf ein besonderes Jahr.

Donato Scognamiglio, die Bank Avera punktet mit einem sehr guten Ergebnis. Zufrieden?

Ja, natürlich freue ich mich über das ausserordentlich gute Ergebnis. Ich bin seit 2013 im Verwaltungsrat der Bank und seit Januar 2022 Verwaltungsratspräsident. Die letzten zehn Jahre ist es für die Bank gut gelaufen, wir konnten jedes Jahr erfreuliche Zahlen präsentieren, und die Bilanzsumme hat sich in dieser Zeit verdreifacht. Der Schritt in die Eigenständigkeit 2020 war richtig und gab uns die Gelegenheit, uns in einigen Bereichen neu aufzustellen und die Prioritäten richtig zu setzen. Das ist uns sehr gut gelungen und widerspiegelt sich in konstant guten Ergebnissen. Das freundliche Zinsumfeld im letzten Jahr hatte natürlich Einfluss auf das Ergebnis, was die Steigerung auf den Zinserträgen von fast 40 Prozent deutlich zeigt.

André Wegmann, ist das freundliche Zinsumfeld der Haupttreiber für das gute Ergebnis?

Die Zinsen haben uns in die Hände gespielt – keine Frage. Als genossenschaftlich organisierte Bank suchen wir aber nicht den schnellen Gewinn. Wir richten unsere Geschäftsaktivitäten nachhaltig aus, will heissen: Stabilität, Sicherheit und natürlich ein klarer Kundenfokus werden bei uns höher geschätzt als kurzfristige Erfolge.

Nicht nur der Gewinn oder die Erträge aus dem Zinsdifferenzgeschäft lassen sich sehen, auch die übrigen Zahlen beeindrucken. André Wegmann, können Sie uns das Ergebnis noch etwas detaillierter erläutern?

Wir verfügen über ein stabiles Geschäftsmodell, eine gut diversifizierte Ertragsbasis sowie attraktive Produkte und Dienstleistungen. Das lässt sich an einigen Zahlen ablesen, vor allem aber auch daran, dass uns unsere Kundinnen und Kunden seit vielen Jahren vertrauen und wir stetig neue dazugewinnen.

Der Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft stieg um 26,7 Prozent auf CHF 53,94 Millionen. Dieses Ergebnis ist einerseits dem freundlichen Zinsumfeld geschuldet, aber auch dem kontinuierlichen Wachstum im Kreditgeschäft. Die Kundenausleihungen nahmen um 4,4 Prozent auf CHF 4,24 Milliarden zu und auch die Hypothekarforderungen stiegen auf CHF 4,10 Milliarden. Das sind CHF 181,48 Millionen mehr als 2022.

Im Wertschriften- und Anlagegeschäft konnten die Erträge ebenfalls um CHF 0,17 Millionen auf knapp CHF 7 Millionen gesteigert werden. Dies dank dem weiteren Ausbau des Private Bankings und dem beachtlichen Wachstum des Depotvolumens von 9,5 Prozent.

Im nichtbetrieblichen Teil konnten wir mit der Neuvermietung unseres Wohnhauses in Wetzikon den Liegenschaftserfolg um CHF 0,44 Millionen auf CHF 2,1 Millionen steigern. Mit dem Verkauf unseres alten Hauptsitzes in Wetzikon erzielten wir einen ausserordentlichen Erfolg von rund CHF 3 Millionen.



ANDRÉ WEGMANN, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

PROF. DR. DONATO SCOGNAMIGLIO, PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATS

Auch unsere Aufwände haben wir im Griff: Der Sachaufwand hat sich um weitere 3,0 Prozent reduziert. Die 2023 neu geschaffenen Stellen sowie der Teuerungsausgleich für die Mitarbeitenden resultierten in einem um 12,3 Prozent auf CHF 27,76 Millionen gestiegenen Personalaufwand.

Unsere top motivierten Mitarbeitenden geben täglich ihr Bestes für unsere Kundinnen und Kunden. Ich bin – zusammen mit meinen Kollegen von der Geschäftsleitung – sehr stolz auf unser Bank Avera Team und überzeugt, dass wir gemeinsam kommende Herausforderungen meistern werden.

Donato Scognamiglio, was unterscheidet die Bank Avera von anderen Regionalbanken?

Die Bank Avera hat sich in den letzten 200 Jahren von einer kleinen Sparkasse zu einer erfolgreichen und breit aufgestellten Universalbank entwickelt. Diese lange und überaus erfolgreiche Geschichte inspiriert mich und zeigt, dass es sich durchaus lohnt, ein Geschäftsmodell weiterzuentwickeln, anstatt in Bereiche zu expandieren, die viel Risiko mit sich bringen. Patrick Schüepp, Leiter Finanz- und Risiko-Management, erklärt in seinem Interview (ab Seite 12) eindrücklich, wie die Bank mit Risiken umgeht und wie verantwortungsvoll und vorausschauend sie wesentliche Geschäftsentscheide fällt.

Das 200-Jahr-Jubiläum rückt näher und nicht zuletzt aus diesem Grund haben wir uns aufgemacht, die faszinierende Geschichte dieser Bank noch besser zu erforschen. Auf den Seiten 8 und 9 geben wir Einblicke in unsere bemerkenswerte Entwicklung.

André Wegmann, was macht in Ihren Augen die Bank besonders gut?

Die Kombination von Professionalität und einem sehr persönlichen Zugang zu unseren Kundinnen und Kunden, gepaart mit unserem starken regionalen Bezug, macht unsere Bank attraktiv.

Es ist nach wie vor meine Leidenschaft, Menschen bei ihren finanziellen Fragen zu begleiten. Darum stehen unsere langjährigen und zufriedenen Kundinnen und Kunden für mich an erster Stelle. Erst ihre Treue und ihr Vertrauen ermöglichen uns, unsere Bank erfolgreich zu betreiben, unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln, um auch in Zukunft mit modernem Banking zu begeistern. Unsere Bindung zur Region ist stark und wir engagieren uns seit bald 200 Jahren für ein nachhaltiges Miteinander. Davon zeugen unsere jährlichen Beiträge an die Gemeinnützigen Gesellschaften in Pfäffikon, Hinwil und Meilen sowie unsere zahlreichen Engagements, die den Menschen in der Region und darüber hinaus zugutekommen.

Es sind Menschen, die das erst möglich machen. Ich möchte mich an dieser Stelle bei ihnen allen bedanken: bei unseren Kundinnen und Kunden, die uns ihr Vertrauen schenken, bei den Mitarbeitenden, die im vergangenen Jahr und in den Jahren zuvor hervorragend gearbeitet haben, bei unseren Geschäftspartnerinnen und -partnern, ohne die wir viele Leistungen nicht erbringen könnten, und natürlich bei unseren Genossenschafterinnen und Genossenschaftern, die uns ebenfalls die Treue halten und sich für die Bank engagieren.

Unsere Schwerpunkte

Bank Avera – wir verstehen uns

Als grösste Regionalbank im Kanton Zürich mit einem umfassenden Angebot an Produkten und Serviceleistungen sind wir täglich für unsere mehr als 45 000 Kundinnen und Kunden da. Verankert in der Region und vertraut mit deren Besonderheiten stehen bei uns Nähe, Vertrauen, Verlässlichkeit und Professionalität im Vordergrund im Umgang mit unseren Kundinnen und Kunden, unseren zahlreichen Partnerinnen und Partnern und unseren rund 180 Mitarbeitenden. Deren Engagement, Kundinnen und Kunden mit erfrischendem und modernem Banking zu überzeugen, ist die Quelle unseres Erfolgs.

Sparen ist attraktiv

Für Sparerinnen und Sparer war 2023 ein gutes Jahr. Die Bank hat im Lauf des Jahres dreimal die Zinsen auf unterschiedlichen Bankkonten erhöht, insbesondere im Spar- und Vorsorgebereich. Die Lancierung des Sparkontos Top im Februar 2023, das Guthaben belohnt, die neu zur Bank transferiert werden, und dafür einen Vorzugszins ausrichtet, war äusserst erfolgreich. Ein Nachfolgeprodukt mit ähnlichen Vorzugskonditionen ist in Planung.

Digital Banking

Digitale Kanäle und Dienstleistungen gehören heute zum Standardangebot. 2023 haben wir die Onlinelösung für die digitale Selbstidentifizierung geschaffen und unsere eigene Twint-App mit Kontoanbindung lanciert. Die Vorteile der digitalen Services für die Kundinnen und Kunden sind offensichtlich: Sie sind schnell und unkompliziert anwendbar, erleichtern den Zahlungsverkehr und machen den Gang zur Filiale oder zum Bancomaten überflüssig.

Private Banking

Seit 2020 baut die Bank das Private Banking kontinuierlich aus. Mit Erfolg: Die Erträge aus dem Anlagegeschäft konnten seither weiter gesteigert werden.

«Die Nachfrage nach qualitativ hochstehender Anlageberatung steigt im Einzugsgebiet unserer Bank seit Jahren. Diesem Bedürfnis kommen wir nach und bauen weitere Ressourcen und Kompetenzen auf», so Fabio Perlini, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Corporate & Private Banking.

Firmenkundengeschäft

Auch im Firmenkundengeschäft ist Vertrauen die Hauptwährung. Langjährige, verlässliche Beziehungen sind unsere Spezialität, und wir legen viel Wert darauf, unsere Kundinnen und Kunden im Firmenkundengeschäft bei all ihren Anliegen kompetent und vorausschauend zu begleiten – von der Beratung zu Hypotheken oder Betriebskrediten, der Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge, über die Planung von Baufinanzierungen bis hin zu Fragen zu Konsortialfinanzierungen für Grossprojekte.

«Seit 1828 sind wir in der Region verwurzelt. Was nicht heisst, dass wir nicht auch über die regionalen Grenzen hinausschauen. Doch nach wie vor ist die Mehrzahl unserer Firmenkunden in der Region zuhause. Mit uns haben sie einen verlässlichen Partner an ihrer Seite, der die lokalen Gegebenheiten ausgezeichnet kennt.» Daniel Grünenwald, Leiter Firmenkunden Marktgebiet Nord.

Immobilienverkauf

Wann immer es um Immobilien geht, spielen Emotionen eine wichtige Rolle. Liegenschaften sind mehr als reine Wohnobjekte: Sie sind Lebensmittelpunkte, Rückzugsorte, Zuhause für Familien und vieles mehr. Wenn ein Verkauf ansteht, sind unsere Spezialistinnen und Spezialisten im Beratungscenter kompetente und umsichtige Partner für die Dauer des ganzen Verkaufsprozesses, haben exklusiven Zugang zu Kaufinteressentinnen und Kaufinteressenten innerhalb der Bankkundschaft, verifizieren die Verkaufspreise und schaffen damit die optimale Verhandlungsbasis.



Kooperationen

Wir haben den neutralen B2B-Marktplatz für Schweizer Hypotheken, die Credit Exchange AG (CredEx), mitgegründet. Ein Erfolgsprojekt, das 2023 weitere Partner dazugewonnen hat. Das Geschäftsmodell der CredEx ist schnell erklärt: Der Marktplatz verbindet Banken, Versicherungen und Pensionskassen als Vertriebspartner mit den entsprechenden Kreditgebern und übernimmt für sie die Abwicklung von Hypothekargeschäften. Dank standardisierten und vollkommen digitalen Prozessen ist dieses innovative Konzept sehr erfolgreich.

Projekt Geschichte

Unsere Bank existiert seit 1828. Nicht zuletzt im Hinblick auf unser 200-Jahr-Jubiläum, und um einen besseren Überblick über die lange Wirkungszeit der Bank zu erhalten, haben wir uns mit der historischen Expertise von Claudia Fischer-Karrer aufgemacht, unsere Herkunft genauer zu untersuchen. Die folgende Doppelseite gibt einen kurzen Überblick über die Zeitepochen, die die Geschichte der Bank geprägt haben. Auf unserer Website finden sich ausführlichere Inhalte.



Unsere Geschichte



1828
Gründung einer zinstragenden Ersparniskasse



1850
Geburt des Schweizer Frankens



1869–1876
Aus Sparkassen werden Banken



1900
Die bewegte Geschichte des Standorts Wetzikon



1914–1953
Kriegs- und Nachkriegszeit und ein Jubiläum



1955–1983
Innovationen am Beispiel des Standorts Küsnacht



1991–2000
Sparkasse Zürcher Oberland



2003–2019
Zusammenschluss zur Clientis-Gruppe



2020–heute
Eigenständiger Auftritt als Bank Avera

1828: Gründung der heutigen Bank Avera

Initiator zur Gründung der Gemeinnützigen Gesellschaft und der Sparkasse des Oberamtes Grüningen war Junker Amtmann Hans Konrad Escher (1781–1851). Am 4. September 1828 konstituierte sich die Gemeinnützige Gesellschaft. Sie arbeitete neben den Statuten auch einen Entwurf für eine zinstragende Ersparniskasse aus, die an der ersten Generalversammlung der Gemeinnützigen Gesellschaft vom 20. Oktober 1828 gegründet wurde – die erste Vorläuferin der Bank Avera war geboren. 1831 wurde der Kanton Zürich in die heute noch gültigen Bezirke eingeteilt und die Ersparniskasse des Oberamtes Grüningen zur Sparkasse des Bezirkes Hinwil umbenannt.

1869: Sparkassen werden Banken

Die wachsenden Betriebskosten und die notwendige Reservebildung verlangten nach ausreichender Rendite und entsprechendem Geschäftsgebahren. Die enge Verflechtung zwischen Gemeinnützigen Gesellschaften und den Sparkassen nahm zusehends ab. Das Bankgeschäft wurde professionalisiert. In Hinwil wurde 1869 anstelle der privaten Haftung der Mitglieder ein neu geäufneter Reservefond als Bankgarantie geschaffen. Im September 1876 wurden Obligationen mit Zinscoupons eingeführt. Mit dem Ausbau der Bankgeschäfte konnte die Sparkasse Hinwil 1885 erstmals einen grösseren Gewinn verzeichnen, der eine Ausschüttung an die Gemeinnützige Gesellschaft ermöglichte. Noch heute fliesst jährlich ein Teil des Gewinns der Bank Avera an die Gemeinnützigen Gesellschaften der jeweiligen Bezirke.





1991–2019: Sparkasse Zürcher Oberland und Clientis-Gruppe

Sparkassen im historischen Sinn gibt es nicht mehr. Verschiedene Sparkassen haben fusioniert und sich so strategisch weiterentwickelt, so auch die Sparkassen Hinwil und Pfäffikon. Sie traten seit 1993 als Sparkasse Zürcher Oberland (SZO) auf – der späteren Bank Avera. Die Förderung der Wohlfahrt hat die Geschichte der SZO nachhaltig geprägt. Kontinuität im Wandel war der SZO wichtig, auch wenn sie ab 2003 neu als Teil der Clientis-Gruppe auftrat. Die strategischen Pfeiler des Zusammenschlusses bildeten der gemeinsame Zugang zum Kapitalmarkt, Kostenvorteile durch Skaleneffekte, die Stärkung des Marktauftritts und die Entlastung bei Regulierungsaufgaben.

Ab 2020

Seit dem 1. Januar 2020 firmiert die Bank als Bank Avera Genossenschaft mit eigenständigem Auftritt am Markt. Nach aussen konnte mit dem bereits 2017 projektierten und 2022 bezogenen neuen Hauptsitz an der Spitalstrasse 2 in Wetzikon ein eindrückliches Zeichen des neuen Geistes gesetzt werden. Am selben Ort, an der Spitalstrasse, war bereits ab 1919 Bankgeschichte geschrieben worden.

Verwaltungsrat



1. Erwin Koller
Verwaltungsrat und Auditbeauftragter

Im Verwaltungsrat seit
2012

Wohnort
Männedorf ZH

Berufliche Tätigkeit
- Inhaber und Geschäftsführer Erwin Koller Wirtschaftsprüfung & Wirtschaftsberatung, Männedorf

2. Ursula Eicher
Verwaltungsrätin und Auditbeauftragte

Im Verwaltungsrat seit
2006

Wohnort
Rüti ZH

Berufliche Tätigkeit
- Inhaberin und Geschäftsführerin Eicher Treuhand, Rüti

3. Prof. Dr. Donato Scognamiglio
Präsident

Im Verwaltungsrat seit
2013

Wohnort
Teufen ZH

Berufliche Tätigkeit
- Verwaltungsratspräsident IAZI AG, Zürich
- Inhaber und Verwaltungsrat Consult AG, Bern

4. Stefan Krebs
Vizepräsident und Mitglied der Baukommission

Im Verwaltungsrat seit
2016

Wohnort
Pfäffikon ZH

Berufliche Tätigkeit
- Mitinhaber und Geschäftsführer Krebs AG, Pfäffikon ZH

5. Romina Carcagni Roesler
Verwaltungsrätin

Im Verwaltungsrat seit
2021

Wohnort
Erlenbach ZH

Berufliche Tätigkeit
- Partnerin und Rechtsanwältin Streiff von Kaenel AG, Wetzikon

6. Stephan Schütz
Verwaltungsrat

Im Verwaltungsrat seit
2021

Wohnort
Volketswil ZH

Berufliche Tätigkeit
- Mitinhaber und Geschäftsführer AMPS Asset Management Project Services GmbH, Freienbach

Geschäftsleitung



1. Patrick Wiedmer
Corporate Center

- Human Resources Management
- Kommunikation
- Marketing

Wohnort
Illnau ZH

2. Fabio Perlini
Corporate & Private Banking

- Wealth Management
- Firmenkunden
- Credit Office
- Beratungscenter

Wohnort
Wetzikon ZH

3. André Wegmann
Vorsitzender der Geschäftsleitung, Retail Banking

- 12 Filialen: Bauma, Bubikon, Effretikon, Fehraltorf, Hinwil, Küsnacht, Pfäffikon, Rüti, Uster, Wald, Wetzikon, Zürich
- Privatkunden Akquisitionsteam

Wohnort
Rapperswil-Jona SG

4. Stefan Lutziger
Operations

- ICT
- Data & Business Solutions
- Produkte, Prozesse & Projekte
- Service Center

Wohnort
Gossau ZH

5. Patrick Schüepp
Finanz- & Risiko-Management

- Finanz-Management
- Treasury
- Compliance
- Risikokontrolle
- Immobilienportfolio

Wohnort
Wallisellen ZH

Interview



Wie viel Risiko verträgt das Bankgeschäft? Patrick Schüepp, Leiter Finanz- und Risiko-Management der Bank Avera, erklärt, worauf es ankommt. Und wie zentral dabei die Faktoren Stabilität und Sicherheit sind.

Wie nachhaltig, sprich stabil und sicher, ist das Geschäftsmodell «Bank»?

Patrick Schüepp: Die einfache Antwort auf diese Frage ist: Ohne Risiko, kein Ertrag. So einfach wollen wir es uns aber nicht machen. Eine Bank geht per Definition Risiken ein, indem sie Gelder verleiht, die ihr selbst nicht gehören. Das ist die Aufgabe und der gesellschaftliche Nutzen einer Bank: Sie sorgt dafür, dass Geldgeberinnen und Geldgeber nicht das Risiko derer tragen, die Kredite erhalten. Sie nimmt damit eine Risikotransformation vor. Die Frage ist: Versteht die Bank die Risiken, die sie eingeht? Bewirtschaftet sie diese richtig, und stellt sie sicher, dass die «Checks and Balances» eingehalten werden?

Unser Erfolg beruht also darauf, dass wir nur Risiken eingehen, die wir einschätzen können?

Genau, Schuster bleib bei deinen Leisten, heisst es so schön. Die Bank Avera ist seit rund 200 Jahren erfolgreich tätig und beweist, dass das Modell funktionieren kann und Stabilität möglich ist. Der nachhaltige Erfolg ist nur möglich, wenn wir die Risiken in unseren Büchern verstehen und uns komfortabel mit ihnen fühlen.

Was heute komfortabel ist, funktioniert auch in der Zukunft?

Das Umfeld, die Gesellschaft und wir selbst verändern uns stetig. Als Bank antizipieren wir Veränderungen und stellen uns darauf ein. Wir tun das, indem wir unsere Leistungspalette, das Produktsortiment und die Dienstleistungen laufend überprüfen, anpassen und verbessern. Als Konstante bleibt der enge Bezug zur Region und damit die enge Verbindung zu unseren Kundinnen und Kunden, die im Grossraum Zürich zuhause sind. Dieses Bekenntnis zur Regionalbank ist das solide Fundament, das unserer Bank Halt gibt.

In der letzten Zeit beschäftigten uns einige Bankenkrisen – in der Schweiz und im Ausland. Hatten diese Banken die Risiken nicht im Griff?

Jede Bank muss sich folgende Fragen stellen: Welche Risiken können und wollen wir uns leisten? Verstehen wir die Risiken genügend? Funktionieren unsere Kontrollinstrumente, sprich, können wir mit den Risiken umgehen?

Wenn diese Fragen nicht alle mit Überzeugung beantwortet werden können, droht ein Kontrollverlust und die Komplexität, Stichwort «too big to fail», nimmt überhand. Im schlimmsten Fall führt das direkt in die Krise.

Welche Rolle spielt dabei die Regulierung oder sollte sie spielen?

Mit Blick auf vergangene Krisen kann man zum Schluss kommen, dass die Regulierung versagt hat. Doch ist dem so? Oder geht die Regulierung in die falsche Richtung? Wir sind der Meinung, dass Regulierung angemessen und auf das Geschäftsmodell der Bank abgestimmt stattfinden soll.

Jede Bank hat ein vitales Interesse daran, erfolgreich das Richtige für die Kundinnen und Kunden zu leisten. Ein Zuviel an Regulierung kann bedeuten, dass eine Bank sich in Formalitäten verstrickt, falsche Prioritäten setzt und den Blick fürs Wesentliche verliert. Die Bedürfnisse einer kleineren Bank unterscheiden sich von denen einer grossen. Darum ist das Proportionalitätsprinzip wichtig: Komplexe Bankmodelle bedürfen einer engeren Aufsicht. Wenn das nicht gewährleistet ist, droht ein Flickwerk, das sich aus der Vergangenheit herleitet und den Blick in die Zukunft verbaut.

Sind Stabilität und Sicherheit messbar?

Ein Geschäftsbericht, die Erfolgsrechnung, die Ertrags- oder Gewinnentwicklung über die Jahre sagen einiges aus. Auch die sogenannte Offenlegung von verschiedenen regulatorischen Kennzahlen liefert wichtige Aussagen hinsichtlich Refinanzierung, Liquidität, Kapitalausstattung usw. Doch Zahlen allein vermitteln nicht das ganze Bild, sie sind bestenfalls ein Indiz oder ein Hilfsmittel. Die jüngsten Bankenkrisen beziehungsweise das Verschwinden einzelner Institute zeigen, dass auf diese Stützen allein kein Verlass ist. Genauso wichtig sind folgende Faktoren: Hilft die Rechtsform meiner Bank, ihr Geschäft langfristig und nachhaltig zu betreiben? Habe ich Vertrauen in den Verwaltungsrat und in die Geschäftsleitung? Ist die Organisation gut aufgestellt, verstehen meine Kundenberaterinnen und Kundenberater die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden? Es ist enorm wichtig, nicht nur die Zahlen zu kennen, sondern auch die Menschen, die in der Verantwortung stehen.

Ist unser Geschäftsmodell «Regionalbank» verbunden mit unserer Rechtsform «Genossenschaft» beständiger und damit sicherer?

Wir haben eine überschaubare Grösse und einen klaren regionalen Fokus. Auch die Risiken, die wir eingehen, sind überschaubar. Was aber nicht heisst, dass wir Risiken meiden. Damit sind wir zurück bei den Fragen, die ich am Anfang erwähnt habe. Am Ende jeder dieser Fragen muss ein überzeugtes «Ja» stehen.

Unserer genossenschaftlichen Organisation liegt ein gemeinnütziger Zweck zugrunde: Wir sind – vor bald 200 Jahren – aus der Gemeinnützigen Gesellschaft hervorgegangen. Gemeinnützigkeit ist Teil unserer DNA, unseres kulturellen Erbes, unseres Selbstverständnisses. Das ist auch unser Versprechen an unsere Genossenschafterinnen und Genossenschafter, die mehrheitlich aus der Region stammen und darum ein grosses Interesse daran haben, dass unser Geschäftsmodell der Region dient. Als Genossenschaft handeln wir eigenständig und sind nicht von Einzelinteressen geleitet. Es existieren keine Grossaktionäre mit einem Anspruch auf Kapitalmaximierung oder Partikularinteressen – auch das gibt Sicherheit und ermöglicht eine langfristige und umsichtige Planung.

Interview: Claudia Spörri, Bank Avera



Bank Avera als Arbeitgeberin

Arbeitsinhalte und Sinnhaftigkeit

Wir leben in einem ausgeprägten Wissenszeitalter. Deshalb sind hoch qualifizierte, innovative, kreative, leistungswillige und top motivierte Mitarbeitende unentbehrlich. Ebenso stellen Mitarbeitende immer öfter den Sinn oder die Sinnhaftigkeit ihrer Aufgabe ins Zentrum – und in Frage.



«Interessante und herausfordernde Arbeitsinhalte, soziale Anerkennung, ein gutes Arbeitsklima, Weiterbildungsmöglichkeiten und ein sicheres Einkommen gehören zu den Grundvoraussetzungen für ein erfülltes Berufsleben. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach dem Sinn des eigenen Tuns, was für die Eigenmotivation und die Leistungserbringung von hohem Wert ist. Bei der Bank Avera treffen die Mitarbeitenden auf ein zeitgemässes Arbeitsumfeld, attraktive Anstellungsbedingungen und einen Austausch, der auf Partizipation, Nachhaltigkeit und Verantwortungsbewusstsein setzt. Ganz wichtig ist uns das Miteinander, das auch in unserer Du-Kultur zum Ausdruck kommt: Jede und jeder zählt, unabhängig von Position und Hierarchie. Zusammen setzen wir uns täglich für unsere Kundinnen und Kunden ein und schaffen Mehrwert für das Fortkommen unserer Bank. So ergibt sich aus vielen Elementen das grosse Ganze – was für die Sinnstiftung und unser Selbstverständnis zentral ist.»

Patrick Wiedmer, Leiter Corporate Center

Weiterbildung

Die Bank investiert in die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. 2023 haben 13 Kolleginnen und Kollegen eine längere und von der Bank unterstützte externe Weiterbildung absolviert. Interne Weiterbildungen finden regelmässig in zahlreichen Disziplinen statt. Das Ziel ist, die Mitarbeitenden zu befähigen, den Anforderungen gerecht zu werden. Mit dem Retail-Trainee-Programm startete die Bank ein massgeschneidertes Ausbildungsprogramm für Vertriebsmitarbeitende. Die Teilnehmenden werden dabei von einem persönlichen Coach begleitet.

Ausbildung

Die Bank ist für die Region ein wichtiger Lehrbetrieb: Insgesamt absolvieren neun Jugendliche ihre Banklehre bei uns. Dabei erlernen sie das Banking von Grund auf und werden auf ihre Aufgaben als Berufsleute vorbereitet. Dank der überschaubaren Grösse der Bank werden sie nahe und individuell begleitet.

Arbeitszeitgestaltung

Flexible Arbeitszeitgestaltung dank Homeoffice oder Remote-Arbeit unterstützen wir aktiv. Wer unser attraktives 95-Prozent-Arbeitsmodell wählt, profitiert von mehr Freitagen bei einer überschaubaren Lohnreduktion. Das Modell wird rege genutzt.

Moderne Arbeitsumgebung

Eine deutliche Mehrheit unserer Mitarbeitenden arbeitet in einer zeitgemässen Arbeitsumgebung mit digitalem Arbeitsplatz und modernster IT-Infrastruktur. Der neue Hauptsitz in Wetzikon erhielt gar den Architekturpreis «Best Workspace 2024» und wurde mit dem «German Design Award 2024» in der Kategorie Excellent Architecture ausgezeichnet.

Unser Engagement

Gemeinnützigkeit

Als Genossenschaft wollen wir der Bevölkerung etwas zurückgeben. Darum engagieren wir uns in zahlreichen regionalen Projekten, die den Menschen etwas bieten, und welche die Region in ihrer Entfaltung unterstützen. Dabei vergessen wir nie unsere Herkunft, die ganz eng mit den Gemeinnützigen Gesellschaften verknüpft ist. Ein Teil unserer Gewinne dient jedes Jahr der Unterstützung und dem Fortbestehen der Gemeinnützigen Gesellschaften der Bezirke Hinwil, Pfäffikon und Meilen.

«Wir schätzen die grosszügigen Zuwendungen der Bank. Dank ihnen können wir Menschen und Projekte in der Region unterstützen und damit das Gemeinwesen stärken.»

Christina Denzler, Präsidentin des Vorstands Gemeinnützige Gesellschaft Bezirk Hinwil





Sponsoring

Von unserem Einsatz für die Gemeinschaft und die Region zeugen auch unsere Sponsoring-Engagements. Wir unterstützen eine breite Palette von Organisationen, Verbänden, Vereinen und Projekten in der Region finanziell und mit Sachleistungen. Dabei legen wir grossen Wert darauf, verschiedene Bereiche ausgewogen zu fördern.

Zu unseren Engagements gehört die Unterstützung lokaler Sportvereine, kultureller und sozialer Projekte sowie auch der regionalen Wirtschaft durch die Mitgliedschaft in zahlreichen Gewerbeverbänden. Im Jahr 2023 haben wir rund 180 Vereine und Projekte unterstützt.

Neben den zahlreichen kleineren Sponsorings fördern wir auch ausgewählte Projekte mit überregionalem Charakter. Ein Beispiel dafür ist unser Sponsoring als Presenting Partner der erstmals im Jahr 2023 stattgefundenen Veranstaltung «Uster on Ice» auf dem Zeughausareal in Uster.

Ein weiteres langjähriges Engagement besteht in der Unterstützung der jährlichen «Bleiche Sessions» in Wald ZH. Im einzigartigen Ambiente des ehemaligen Fabrikgeländes können Besucherinnen und Besucher stimmungsvolle Konzerte mit nationalen und internationalen Künstlerinnen und Künstlern geniessen.

Ihre Partnerin in der Region

Seit jeher sind wir mit den lokalen Besonderheiten und dem regionalen Markt bestens vertraut. Als Regionalbank kennen wir unsere Kundinnen und Kunden persönlich und pflegen mit ihnen einen partnerschaftlichen und vertrauensvollen Umgang.
Unseren Kundinnen und Kunden bieten wir umfassende Beratungen zu den Themen Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen, Sparen und Zahlen an. Unser Service schliesst aber auch spezialisierte Lösungen für komplexe Finanzfragen im Private Banking oder für Unternehmen ein.

Wir freuen uns, Sie bei Ihren Anliegen persönlich und kompetent begleiten zu dürfen.



Hauptsitz

Spitalstrasse 2
8620 Wetzikon
044 933 54 00
info@bank-avera.ch
bank-avera.ch

Filialen

Bauma, Bubikon, Effretikon
Fehraltorf, Hinwil, Küsnacht,
Pfäffikon, Rüti, Uster, Wald, Zürich

Impressum

Herausgeber	Bank Avera Genossenschaft, 8620 Wetzikon
Konzept und Redaktion	Bank Avera, Kommunikation
Design und Umsetzung	Kraft Agency, Zürich
Lektorat/Korrektorat	Wort-Satz-Text. Rosanna Carbone
Bilder	Böni Photographer, Günter Bolzern
Druck	Druckerei Sieber AG, 8340 Hinwil

BANK avera
Wir verstehen uns.