

UNSER JAHR 2025

KURZBERICHT

BANK avera

Auf einen Blick

CHF 5,21 Mia.
Bilanzsumme

CHF 66,77 Mio.
Betriebsertrag

CHF 10,25 Mio.
Jahresgewinn

CHF 9,61 Mio.
Erträge aus dem Kommissions-
und Dienstleistungsgeschäft

CHF 4,29 Mia.
Kundenausleihungen

CHF 4,17 Mia.
Hypothekarforderungen

Unsere Kennzahlen



Das Geschäftsjahr 2025 verlief für die Bank Avera erfreulich. Trotz rückläufigem Zinsniveau und einem verhaltenen Wirtschaftswachstum stieg der Betriebsertrag um 2,8 Prozent auf CHF 66,77 Millionen. Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft entwickelte sich im Tiefzinsumfeld wie erwartet und ging leicht auf CHF 48,30 Millionen zurück, während das Anlagegeschäft deutlich zulegen konnte: Die verwalteten Depotvermögen wuchsen um CHF 228,3 Millionen auf CHF 1,52 Milliarden, und der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft erhöhte sich um 18,9 Prozent auf CHF 9,61 Millionen.

Der Geschäftserfolg stieg markant um 28,3 Prozent auf CHF 19,96 Millionen, woraus ein Jahresgewinn von CHF 10,25 Millionen resultiert. Wie Verwaltungsratspräsident Donato Scognamiglio und André Wegmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung, das Ergebnis einordnen, lesen Sie auf den Seiten 4 und 5. Was das starke Wachstum unseres Anlagegeschäfts begünstigte, erklärt Marcos Gonçalves, Leiter Wealth Management, gemeinsam mit Christian Dübendorfer, Leiter Private Banking, und Lars Rigling, Leiter Investment Solutions, auf den Seiten 10 und 11 aus erster Hand und mit spannenden Einblicken aus ihrem täglichen Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden.

Die wichtigsten Kennzahlen

in CHF 1 000

	2025	2024	Veränderung	Veränderung in %
Bilanzsumme	5 206 852	5 351 557	-144 705	-2,7
Kundengelder	3 094 193	3 201 223	-107 030	-3,3
Kundenausleihungen	4 293 679	4 361 354	-67 675	-1,6
Kundendepots (ohne Kassenobligationen)	1 517 368	1 289 027	228 341	17,7
Effektives Eigenkapital	394 017	375 671	18 346	4,9
• in % der Bilanzsumme	7,6	7,0		
Betriebsertrag	66 765	64 936	1 829	2,8
Geschäftsaufwand	43 579	43 821	-242	-0,6
Gewinn	10 246	7 963	2 283	28,7
Mitarbeitende (teilzeitbereinigt)	163,2	162,7	0,5	0,3
Geschäftsstellen	12	12	0	0,0

Stabilität in bewegten Zeiten: unser Blick auf 2025



Prof. Dr. Donato Scognamiglio, Präsident des Verwaltungsrats

«2025 hat gezeigt, worauf man sich bei der Bank Avera verlassen kann: Stabilität, Professionalität und Nähe zur Region.»

2025 war geprägt von geopolitischen Spannungen, volatilen Finanzmärkten und einer anspruchsvollen Zinslandschaft. In diesem dynamischen Umfeld hat die Bank Avera bewiesen, wofür sie steht: für Verlässlichkeit, Stabilität und eine starke regionale Verankerung. Wir haben nicht nur regulatorische Anforderungen wie Basel III Final erfolgreich umgesetzt, sondern auch gezielt in unsere Widerstandsfähigkeit investiert, etwa in die Weiterentwicklung unserer Risikosysteme und unserer operativen Robustheit.

Die Zins- und Liquiditätspositionen haben wir umsichtig gesteuert und auf die Marktbedingungen abgestimmt. Damit schaffen wir die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und Sicherheit für unsere Kundinnen und Kunden.

Wir als Verwaltungsrat sind stolz auf die Leistung der gesamten Organisation. Geschäftsleitung und Mitarbeitende haben Verantwortung übernommen, Prioritäten gesetzt und stets das Interesse unserer Kundinnen und Kunden im Blick behalten. Ihr Engagement, ihre Professionalität und ihre Weitsicht tragen entschei-

dend zur erfolgreichen Entwicklung der Bank Avera bei. Dafür danken wir ihnen herzlich.

2026 wollen wir die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden weiter stärken. Mit dem neuen Team für kleinere Firmen- und Gewerbekunden schaffen wir eine bedarfsgerechte Betreuung und festigen unsere regionale Verankerung. Gleichzeitig investieren wir in den Ausbau unserer digitalen Kanäle und in eine durchgängig überzeugende Customer Experience. Die persönliche Beratung bleibt dabei ein wesentlicher Bestandteil unseres Selbstverständnisses. Sie verbindet digitale Entwicklungen mit individueller Begleitung und schafft die Grundlage für nachhaltiges Vertrauen.

Ein besonderer Dank gilt unseren Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftlern. Ihr Vertrauen, Ihre Verbundenheit und Ihre langfristige Unterstützung bilden das Fundament unserer genossenschaftlichen Identität. Sie ermöglichen es uns, vorausschauend zu handeln, verantwortungsvoll zu entscheiden und die Bank Avera im Sinn der Region weiterzuentwickeln. Dafür danke ich Ihnen von Herzen.

Unsere Mission: die Hauptbank für unsere Kundinnen und Kunden

«Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden die beständige finanzielle Lebensbegleiterin sein – heute und in Zukunft.»

2025 stand für die Bank Avera im Zeichen von Weiterentwicklung und Stabilität. Der erfolgreiche Wechsel auf die Swisscom-Plattform ermöglichte es uns, zentrale Projekte wieder aufzunehmen und zielgerichtet voranzutreiben. So schaffen wir die Basis, unsere Marktposition weiter zu stärken und unsere Rolle als führende Regionalbank zu festigen. Unsere hohe Beratungskompetenz und eine klare Risikohaltung bleiben dabei wesentliche Erfolgsfaktoren.

Im Anlagegeschäft befinden wir uns weiterhin auf einem nachhaltigen Wachstumspfad. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen die Nähe, die Qualität und die Verständlichkeit unserer Beratung, ein entscheidender Differenzierungsfaktor in einem zunehmend kompetitiven Umfeld. Im Retail-Bereich zeigt die starke Nachfrage nach unseren Paketlösungen, wie relevant und attraktiv unsere Angebote sind. Auch digitale Services wie TWINT gewinnen weiter an Bedeutung und sind für viele Kundinnen und Kunden längst Teil ihres Alltags geworden. Diese Entwicklungen zeigen, dass wir konsequent dort investieren, wo wir den grössten Nutzen stiften: mit klaren Prioritäten, gezieltem Wachstum und einem verantwortungsvollen Einsatz unserer Ressourcen.

Der Vertrauensverlust in die Finanzbranche der vergangenen Jahre ist weiterhin spürbar. Gleichzeitig zeigt sich, wie wichtig finanzielle Sicherheit für die Bevölkerung ist. Viele Menschen wünschen sich Orientierung, fühlen sich jedoch in Finanzfragen unsicher, sei es wegen geringerer Vertrautheit mit Finanzthemen, der Komplexität vieler Produkte oder eines geschwächten Vertrauens in Banken. Genau hier setzen wir als Regionalbank an: mit verständlicher Beratung, transparenten Angeboten und einer langfristigen Perspektive. Wir verzichten bewusst auf eigene Anlageprodukte oder Retrozessionen und stellen die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ins Zentrum. Unsere Geschichte



André Wegmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung

und Kultur – seit bald 200 Jahren – verpflichten uns zu Transparenz, Verantwortung und Nähe zur Region.

Der Wettbewerb bleibt intensiv, während die regulatorischen Anforderungen weiter steigen. Für kleinere und mittlere Banken bedeutet dies zusätzliche Belastungen. Umso wichtiger ist es, dass die Schweiz die Vielfalt ihres Bankenökosystems bewahrt. Die 55 Regionalbanken leisten mit ihrer regionalen Verankerung und ihrer stabilen Struktur einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit und Resilienz des Finanzplatzes.

Mein Dank gilt allen Mitarbeitenden für ihren Einsatz, ihre Professionalität und ihren Teamgeist. Gemeinsam werden wir unsere Position als finanzielle Lebensbegleiterin weiter ausbauen mit Nähe, Qualität und Kompetenz.

Unsere Schwerpunkte

Wir schaffen Lösungen, die Orientierung geben, Sicherheit bieten und unsere Kundinnen und Kunden bei allen finanziellen Anliegen unterstützen. Die folgenden Schwerpunkte zeigen, wie wir unsere Rolle als kompetente und solide Wegbegleiterin weiter gestärkt haben.

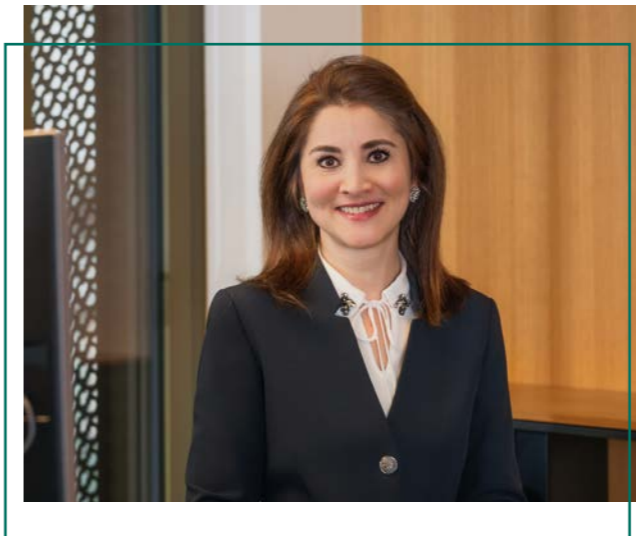


Digitalisierung erleichtert den Zahlungsverkehr für Firmenkunden

Unsere digitale Infrastruktur ermöglicht die Integration von Buchhaltungs- und Zahlungssystemen in das E-Banking. Automatisierte Prozesse beschleunigen Abläufe, erhöhen die Datenqualität und schaffen eine moderne Grundlage für einen professionellen Zahlungsverkehr.

«Open Banking vereinfacht den Zahlungsverkehr und schafft mehr Zeit fürs Kerngeschäft.»

Daniel Grünenwald, Leiter Firmenkunden Marktgebiet Nord
Giuseppe Nocilla, Leiter Firmenkunden Marktgebiet Süd



Neues Team: Expertise für Geschäftskundinnen und -kunden

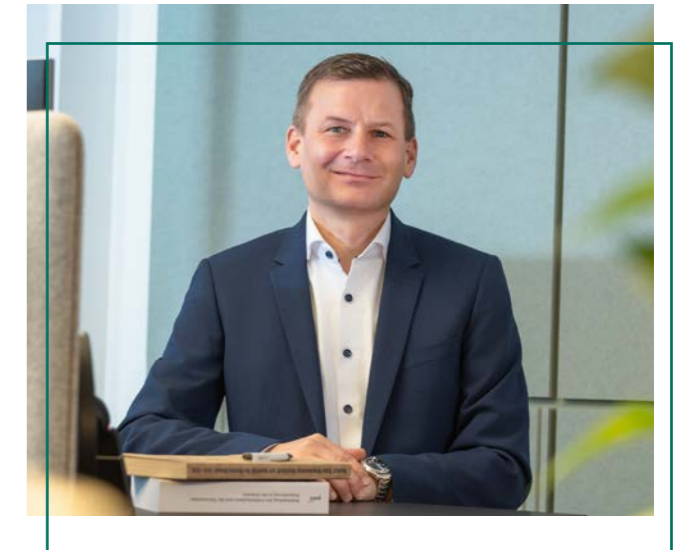
Mit dem neu geschaffenen Team für Geschäftskundinnen und -kunden baut die Bank ihre Dienstleistungen für kleinere Unternehmen und Selbstständigerwerbende gezielt aus. Das spezialisierte Team entwickelt passgenaue Lösungen und festigt unsere Rolle als verlässliche Partnerin für die regionale Wirtschaft.

Sarah Parker, Leiterin Geschäftskunden

Compliance: mehr Transparenz dank aktualisierter Kundendaten

Die revidierten Bestimmungen des Geldwäschereigesetzes (GwG) verstärken die Pflicht, die Angaben zu wirtschaftlich berechtigten Personen zu überprüfen und Kundendaten regelmässig zu aktualisieren. Durch die schrittweise Umsetzung dieser Vorgaben und die weitgehende Digitalisierung der entsprechenden Prozesse gestaltet die Bank den Ablauf möglichst kundenfreundlich und schafft zugleich eine verlässliche Grundlage für nachhaltige und gesetzeskonforme Kundenbeziehungen.

Christoph Balmer, Leiter Legal und Compliance



Data Governance: Schutz sensibler Daten

Im Informationssicherheits-Bereich setzen wir neue Standards für Data Governance. Ziel ist es, Daten noch besser zu schützen, Risiken zu minimieren und die Resilienz gegenüber Cyberangriffen weiter auszubauen – für maximale Sicherheit unserer Kundinnen und Kunden.

Sandro Wälchli, Chief Information Security Officer



Beratungscenter: ganzheitliche Beratung für jede Lebensphase

Das Beratungscenter bietet umfassende Lösungen rund um die Pensionsplanung. Seit verganginem Jahr wird das Angebot zudem durch spezialisierte Beratung in den Bereichen Güter- und Erbrecht sowie Steuerrecht ergänzt. Dank der breiten Expertise bieten wir individuelle Begleitung für finanzielle Sicherheit in jeder Lebensphase.

Debbie Kalbermatter, Leiterin Beratungscenter

Immobilienverkauf: Begleitung von A bis Z beim Verkauf des Eigenheims

Mit der neuen Dienstleistung Immobilienverkauf begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden umfassend durch alle Phasen des Verkaufsprozesses von der Bewertung bis zur zielgerichteten Vermarktung. So schaffen wir einen Rundum-Service, der Zeit spart und Sicherheit gibt – für einen erfolgreichen Verkauf ohne Umwege.

Eva Randegger, Immobilienvermarkterin



Kundenzufriedenheitsstudie: Bank Avera punktet mit Nähe und Servicequalität

Unsere aktuelle Kundenbefragung zeigt klar: Persönliche Betreuung bleibt zentral. 343 Kundinnen und Kunden bewerteten die Bank Avera mit 87 von 100 Punkten, im Private Banking sogar mit 95. Der Net Promoter Score von +36 liegt deutlich über dem Branchenschnitt. Dieser Score misst, wie gerne Kundinnen und Kunden ihre Bank weiterempfehlen. Besonders geschätzt werden unsere Regionalität und Nähe sowie die hohe Beratungs- und Servicequalität. Gleichzeitig zeigt das Feedback, wo wir weiterentwickeln können: ein wertvoller Ansporn für die Zukunft.

Michel Binder, Leiter Marketing

Unsere Veranstaltungen

Unsere Veranstaltungen schaffen Raum für persönliche Begegnungen und ermöglichen den Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden in unterschiedlichen Formaten.

Bank Avera Talk

Rund 250 Kundinnen und Kunden nahmen am Bank Avera Talk 2025 teil. Gastreferent Thomas von Grüningen, publizistischer Leiter Ausland bei SRF und ehemaliger USA-Korrespondent, sprach zum Thema «USA – Demokratie in Gefahr». Die Veranstaltung bot spannende Einblicke in die Geschichte und Politik der Vereinigten Staaten von Amerika und ermöglichte den Teilnehmenden einen Austausch mit ihren Beraterinnen und Beratern.

Bank Avera Generalversammlung

An der 32. Generalversammlung vom 16. Mai 2025 im Stadthofsaal in Uster haben die 248 anwesenden Genossenschafterinnen und Genossenschaffer der Bank Avera sämtlichen Anträgen des Verwaltungsrats zugestimmt. Wie bereits in den Vorjahren wurde ein Teil des Gewinns an die Gemeinnützigen Gesellschaften der Bezirke Hinwil, Pfäffikon und Meilen ausgeschüttet.

KMU-Forum

Das KMU-Forum Zürcher Oberland zählt zu den wichtigsten regionalen Plattformen für Unternehmerinnen und Unternehmer und ist ein fester Bestandteil unseres Veranstaltungskalenders. Als Premium Partner waren wir im September 2025 erneut vertreten und luden ausgewählte Kundinnen und Kunden zu einer abwechslungsreichen Netzwerkveranstaltung ein. Die Veranstaltung bot wertvolle Impulse und die Möglichkeit zum Austausch mit Entscheidungsträgerinnen und -trägern aus der Region.

Cyber-Security-Anlass

Im September führten wir in Wetzikon erstmals einen Anlass zum Thema «Cyberkompetenz statt Kontrollverlust – wie wir uns vor digitalem Betrug schützen» durch. Milena Thalmann, Expertin für Cyber Security, und Sandro Wälchli, Chief Information Security Officer



der Bank Avera, zeigten praxisnah, wie Cyberkriminelle vorgehen – und wie sich Bankkundinnen und -kunden im Alltag schützen können.

Immobilienanlass «Entscheidung mit Aussicht»

Im November 2025 fand im Chesselhus in Pfäffikon erstmals der Anlass «Entscheidung mit Aussicht» statt: ein kompakter Einblick in die wichtigsten Erfolgsfaktoren beim Immobilienverkauf. Rund 140 Kundinnen und Kunden nutzten die Gelegenheit, sich fundiert zu informieren. Verwaltungsratspräsident Prof. Dr. Donato Scognamiglio, Immobilienvermarkterin Eva Randegger und IAZI-Marktanalyst Stefan Meyner beleuchteten politische Rahmenbedingungen, den Verkaufsprozess sowie aktuelle Marktdaten und Trends.

Kundenanlässe Vorsorge und Anlegen

Unsere Vorsorge- und Anlageveranstaltungen, die in Wetzikon und an verschiedenen Filialstandorten stattfinden, erfreuen sich grosser Beliebtheit. 2025 führten wir zwei Pensionsplanungsanlässe durch, an denen Debbie Kalbermatter, Leiterin Beratungscenter, aufzeigte, wie sich die Pensionierung finanziell und steuerlich optimal vorbereiten lässt. An vier Anlageanlässen vermittelte Marcos Gonçalves, Leiter Wealth Management, wie sich Vermögen mit einer umsichtigen und diversifizierten Strategie nachhaltig aufbauen lässt.

Unsere Anlagekompetenz – wirkungsvoll eingesetzt

Das Anlagegeschäft der Bank Avera hat sich in den vergangenen Jahren äusserst positiv entwickelt und leistet heute einen wesentlichen Beitrag zu unserem Erfolg.

Die Vermögensverwaltungsmandate entwickeln sich seit Jahren äusserst erfreulich. Die nach Risikoprofil strukturierten Portfolios erzielen über lange Zeiträume hinweg ausgesprochen konkurrenzfähige Renditen. Entsprechend ist die Nachfrage bei unseren Kundinnen und Kunden ungebrochen: Die Anzahl Mandate steigt stetig, die Depotbestände legten im Vergleich zum Vorjahr um 17,7 Prozent zu. Parallel dazu erhöhte sich der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft um CHF 1,53 Millionen oder 18,9 Prozent – ein klarer Beleg für das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden.

«Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von einer Beratung, die auf umfassendem Marktverständnis, hoher Datenqualität und echter Unabhängigkeit basiert.»

Marcos Gonçalves, Leiter Wealth Management

Die Einheit Investment Solutions stärkt unsere professionelle und unabhängige Anlagekompetenz. Sie bildet sich ihre eigene Marktmeinung, unterstützt die Kundenberaterinnen und Kundenberater und setzt unsere Vermögensverwaltungsmandate zentral, effizient und ohne eigene Produkte um – frei von Interessenskonflikten. Komplexe Marktentwicklungen werden präzise analysiert und für unsere Kundschaft verständlich aufbereitet, sei es über spezifische Unterlagen, in regelmässig erscheinenden Publikationen oder an unseren beliebten Kundenanlässen zu Anlegen und Vorsorgen.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist zudem unser Beratungszentrum, das steuerliche, vorsorge- und erbrechtliche Fragestellungen eng mit der Anlagestrategie unserer Kundinnen und Kunden verknüpft. Diese ganzheitliche Sichtweise schafft Mehrwert und ermöglicht individuelle und langfristige Lösungen.

Josua Klauser und Christian Dübendorfer arbeiten im Retail-Segment beziehungsweise im Private Banking. Besonders in diesen beiden Bereichen zeigt sich, wie positiv sich die langjährige Erfahrung und stetige Weiterbildung der Mitarbeitenden auswirkt: «Gerade im Retail-Banking spüren wir, wie stark die Nachfrage nach kompetenter Anlageberatung wächst. Unsere Teams begleiten die Kundinnen und Kunden mit viel Engagement und praxisnaher Expertise. Und das zeigt Wirkung: Rund zwei Drittel des Ertragswachstums im Anlagegeschäft stammen aus dem Retail», sagt Josua Klauser, Leiter Retail-Banking Nord. Christian Dübendorfer, Leiter Private Banking, ergänzt: «Dieses starke Wachstum im Retail ist ein Gewinn für das gesamte Anlagegeschäft. Es bestätigt, dass unsere Beratungskompetenz innerhalb der Bank breit verankert ist und schafft eine solide Basis, auf der wir im Private Banking weiter aufbauen.»

Auch das Private Banking gewinnt weiter an Bedeutung. «Wir bauen unser Private Banking gezielt aus und setzen dabei auf eine Beratung, die bodenständig, ehrlich und auf Augenhöhe erfolgt», erklärt Christian Dübendorfer. Die persönliche Nähe, die regionale Verankerung und die ganzheitliche Betreuung prägen das Profil der Bank Avera in diesem wachsenden Segment.

Fundiertes Research für klare Anlageempfehlungen

Das Research der Bank Avera bildet das analytische Fundament unseres Anlagegeschäfts. Die Einheit arbeitet unabhängig, tiefgründig und liefert präzise Einschätzungen zu Märkten und volkswirtschaftlichen Entwicklungen – verständlich aufbereitet und direkt nutzbar für unsere Kundinnen und Kunden.

Der Rückblick auf das Anlagejahr zeigt ein Marktumfeld, das von geopolitischen Spannungen, rückläufigen Inflationsraten, einer erratischen US-Zollpolitik und einer trotz aller Widrigkeiten bemerkenswert widerstandsfähigen Weltwirtschaft geprägt war. Die Aktienmärkte entwickelten sich in diesem Umfeld überraschend robust, während die Zinsmärkte nach Jahren



V. l. n. r.: Christian Dübendorfer, Leiter Private Banking; Marcos Gonçalves, Leiter Wealth Management; Lars Rigling, Leiter Investment Solutions

der geldpolitischen Straffung erste Entspannungssignale sendeten. Für Anlegerinnen und Anleger entstanden dadurch attraktive Chancen – insbesondere bei Qualitätsaktien, ausgewählten Obligationen und alternativen Anlagen.

«Unser Research verfolgt die Entwicklungen unmittelbar und verdichtet komplexe Zusammenhänge zu klaren Empfehlungen. Kundinnen und Kunden profitieren von Marktupdates, spezifischen Unterlagen und Veranstaltungen, die Orientierung bieten und fundierte Anlageentscheidungen unterstützen.»

Lars Rigling, Leiter Investment Solutions

Mit Blick nach vorne bleibt das Marktgeschehen anspruchsvoll, aber chancenreich. Die globale Konjunktur dürfte sich moderat entwickeln, während die Notenbanken zunehmend zwischen Inflationsbekämpfung und Wachstumsstützung balancieren. Themen wie künstliche Intelligenz, Energiewende und demografischer Wandel werden weiterhin im Fokus stehen.

«Private Banking bedeutet für uns Nähe, Ehrlichkeit und echte Partnerschaft»

Christian Dübendorfer, das Private Banking der Bank Avera wächst stark. Was treibt diese Entwicklung?

Unser Wachstum basiert auf konsequenter Kundennähe und einer Beratung, die wirklich auf Augenhöhe stattfindet. Wir nehmen uns Zeit, hören zu und entwickeln Lösungen, die zur Lebenssituation unserer Kundinnen und Kunden passen – nicht umgekehrt. Diese Haltung wird geschätzt und führt zu nachhaltigem Vertrauen und langfristigen Beziehungen.

Was unterscheidet die Bank Avera im Private Banking von anderen Anbietern?

Wir sind regional verankert, bodenständig und ehrlich. Unsere Kundinnen und Kunden erleben bei uns keine Standardprozesse, sondern eine ganzheitliche Betreuung, die Vermögen, Vorsorge, Steuern und Nachfolge miteinander verbindet. Genau diese Kombination macht uns aus. Zudem schätzen viele Unternehmerinnen und Unternehmer unser Angebot von Private Banking und Firmenkundengeschäft aus einer Hand.

Wie bauen Sie das Private Banking weiter aus?

Wir investieren gezielt in Beratungskompetenz und in den Ausbau unseres Teams. Gleichzeitig stärken wir die Zusammenarbeit mit dem Beratungszentrum und dem Firmenkundengeschäft, damit unsere Kundschaft von einer umfassenden Expertise profitiert. Unser Ziel ist klar: Wir wollen die erste Adresse für anspruchsvolle Privatkundinnen und -kunden sowie Firmenkunden in der Region sein.

Bank Avera als Arbeitgeberin



Die Bank Avera verbindet eine wertebasierte Kultur mit modernen Arbeitsbedingungen, die Menschen stärken, Entwicklung fördern und Raum für unterschiedliche Lebensrealitäten schaffen.

Bei der Bank Avera steht der Mensch im Mittelpunkt. Unsere Mitarbeitenden sollen ihre Aufgaben mit Freude, Motivation und einem Gefühl von Sicherheit erfüllen können. Deshalb gestalten wir ein Arbeitsumfeld, das auf Vertrauen, Wertschätzung und Offenheit basiert. Diese Haltung prägt unseren Alltag und schafft die Grundlage für eine Kultur, in der Zusammenarbeit gelingt und individuelle Stärken sichtbar werden.

Die Auszeichnung «Top Company 2025» der Bewertungsplattform Kununu unterstreicht diesen Anspruch. Sie basiert ausschliesslich auf den Bewertungen unserer Mitarbeitenden und zeigt, wie sichtbar unsere Kultur, unsere Werte und unser Engagement im Arbeitsalltag sind.

Ein modernes Arbeitsumfeld bedeutet für uns, dass wir unterschiedliche Lebenssituationen und Bedürfnisse berücksichtigen. Flexible Arbeitszeitgestaltung mit Homeoffice und Remote-Arbeit, Jahresarbeitszeit und eine zeitgemässe ICT-Infrastruktur unterstützen ein smartes, effizientes Arbeiten. Ebenso wichtig ist uns, dass alle Mitarbeitenden Raum für persönliche Entwicklung finden, sei es durch Weiterbildung, neue Aufgaben oder den Mut, eigene Ideen einzubringen. Wir fördern diesen Weg bewusst und schaffen Rahmenbedingungen, die Wachstum ermöglichen.

«Als verantwortungsbewusste Arbeitgeberin schaffen wir ein Umfeld, in dem Menschen ihre Fähigkeiten entfalten und sich weiterentwickeln können. Respekt, Vertrauen und ein unterstützendes Miteinander fördern Innovation und Anerkennung.»

Patrick Wiedmer, Leiter Corporate Center

Unsere Benefits spiegeln diese Haltung wider: marktgerechte Entlohnung, attraktive Sozialleistungen, überdurchschnittliche Ferienregelungen und Teilzeitmodelle gehören ebenso dazu wie moderne Arbeitsplätze und die Beteiligung an externen Weiterbildungskosten. Zudem engagieren wir uns in der Ausbildung junger Talente und übernehmen Verantwortung für die nächste Generation von Fachkräften. So schaffen wir ein Umfeld, in dem Menschen gerne arbeiten und gemeinsam Zukunft gestalten.

Einblick in das Recruiting bei der Bank Avera

Recruiting ist weit mehr als das Besetzen offener Stellen. Corina Löpfe setzt für die Bank Avera auf eine breit angelegte Strategie, um passende Talente zu gewinnen.

Vom ersten Kontakt bis zur Vertragsunterzeichnung begleite ich Talente auf ihrem Weg zu uns. Mein Alltag ist geprägt von persönlichen Gesprächen, sorgfältigen Entscheidungen und einem wachen Blick auf die Entwicklungen des Arbeitsmarktes. Im vergangenen Jahr durften wir 23 neue Kolleginnen und Kollegen und drei Lernende für unsere Bank gewinnen. Gleichzeitig konnten wir 12 Mitarbeitende intern weiterentwickeln, ein Zeichen dafür, dass unsere Unternehmensgrösse vielfältige Perspektiven eröffnet und individuelle Karrierewege ermöglicht.

Besonders erfreulich war der Erfolg unserer Direktansprachen: Durch gezielte Kontaktaufnahmen über Social Media und durch Empfehlungen von meinen Arbeitskolleginnen und -kollegen konnten wir 16 neue Mitarbeitende einstellen. Diese persönliche, wertschätzende Ansprache zeigt Wirkung und stärkt unsere Position im Wettbewerb um Fachkräfte.

«Über 3500 Bewerbungen im Jahr 2025 zeigen die starke Wahrnehmung der Bank Avera als Arbeitgeberin. Für mich steht dabei der Mensch im Zentrum: Jede Bewerbung erzählt eine eigene Geschichte, an der ich ein Stück mitwirken darf.»



Corina Löpfe, HR-Managerin

Recruiting bedeutet für uns weit mehr als Auswahlprozesse. Es ist Beziehungspflege, Markenbotschaft und ein aktiver Beitrag zur Zukunftsgestaltung der Bank Avera. Die Herausforderungen bleiben anspruchsvoll: Fachkräftemangel, steigende Erwartungen der Bewerbenden und ein intensiver Wettbewerb begleiten uns weiterhin.

Für 2026 setzen wir deshalb einen klaren Fokus auf den Ausbau unseres Employer Branding und unsere Präsenz auf Social Media. Wir möchten sichtbar machen, was uns als Arbeitgeberin auszeichnet, und Menschen erreichen, die unsere Werte teilen.

Unsere Organisation



Fabio Perlini
Corporate &
Private Banking

- Firmenkunden Süd
- Firmenkunden Nord
- Geschäftskunden
- Wealth Management
- Credit Office
- Beratungscenter



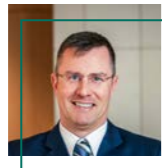
André Wegmann
Vorsitzender der
Geschäftsleitung,
Retail Banking

- Marktgebiet Süd
- Marktgebiet Nord



Patrick Schüepp
Finanz- und Risiko-
Management

- Finanz-Management
- Treasury
- Legal und Compliance
- Risikokontrolle
- Information Security
- Immobilienportfolio



Stefan Lutziger
Operations

- ICT
- Data & Business Solutions
- Produkte, Prozesse und
Projekte
- Banking Operations



Patrick Wiedmer
Corporate Center

- Human Resources
Management
- Kommunikation
- Marketing



Ihre Partnerin in der Region

Als regional verankerte Universalbank stehen wir unseren Kundinnen und Kunden persönlich zur Seite mit kompetenter Beratung in Finanzieren, Anlegen, Vorsorgen, Sparen und Zahlen sowie mit modernen, zeitgemässen Produkten und digitalen Services, die ihren Alltag spürbar vereinfachen.

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

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,
Wetzikon, Zürich



Impressum

Herausgeberin	Bank Avera Genossenschaft, 8620 Wetzikon
Konzept und Redaktion	Bank Avera, Kommunikation
Design und Umsetzung	Kraft Agency, Zürich
Lektorat/Korrektur	Wort-Satz-Text. Rosanna Carbone, Rheinau
Bilder	Böni Photographer, Zürich-Oerlikon Günter Bolzern, Photography & Video, Bülach
Druck	Druckerei Sieber AG, Hinwil

BANK avera