

Ad hoc-Medienmitteilung (gemäss Art. 53 KR)

Basel, 28. August 2025

Bank Cler fokussiert mit der Strategie 2026+ auf Vertriebsexzellenz, Anlagekompetenz, Bilanzmanagement und Führungskompetenz

Die Bank Cler, eine 100%ige Tochter der Basler Kantonalbank, hat die Strategie für die Jahre 2026 bis 2029 definiert. Im Fokus stehen vier Stossrichtungen: die Erhöhung der Vertriebs- und Dienstleistungsexzellenz, die Weiterentwicklung der Kompetenzen in der Vermögensverwaltung und der Anlageberatung, die Weiterentwicklung des Bilanzmanagements sowie der Ausbau der Führungs- und Zukunftskompetenzen der Mitarbeitenden. Mit der Strategie 2026+ will die Bank Cler ihre Marktposition weiter stärken und das profitable Wachstum fortsetzen.

Strategie 2026+: Aufbau auf den heutigen Stärken

Die Bank Cler hat sich in den letzten Jahren auf ihre Stärken fokussiert, deutlich an Profil gewonnen und sich erfolgreich im Schweizer Markt positioniert. Als schweizweit tätige, moderne Vertriebsbank mit frischem Auftritt bietet die Bank Cler ein einfaches, verständliches Angebot und eine zielbasierte Beratung, welche die Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer individuellen Ziele unterstützt. Das Geschäftsmodell mit der Neobanking-App Zak und Geschäftsstellen in allen Sprachregionen ist schweizweit einzigartig.

Die Bank Cler konzentriert sich auch in der kommenden Strategieperiode auf ihre Stärken mit dem Ziel, weiter profitabel zu wachsen. Dabei richtet sie ihr Angebot insbesondere auf Privatkunden, Vermögende Privatkunden und auf Immobilienkunden in der gesamten Schweiz aus.

Vision Bank Cler: Wir schaffen finanzielle Klarheit

Passend zum Namen «Cler», welcher aus dem Rätoromanischen stammt und für klar, einfach und deutlich steht, wurde die Vision neu definiert: «Jeden Tag schaffen wir finanzielle Klarheit – mit verständlicher Beratung und smarten Lösungen.». Klarheit über die finanziellen Möglichkeiten zu haben, ist wichtig. Denn Klarheit führt zu Sicherheit und Selbstbestimmtheit und damit zu Wohlbefinden. Mit unserer umfassenden und gesamtheitlichen Beratung unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden bei der Erreichung ihrer individuellen Ziele und geben ihnen smarte Lösungen an die Hand. Unsere Beratung auf Augenhöhe schafft einen Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden. Dadurch bauen wir die Kundenbeziehungen langfristig aus und tragen zum Wachstum des Konzerns und zur Konzernvision 2040 bei, in welcher ein ausgewogeneres Ertragsmodell angestrebt wird.



«Wir haben in den letzten Jahren deutlich an Profil gewonnen und uns im Schweizer Markt erfolgreich positioniert. Mit unserem einzigartigen Geschäftsmodell und der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden wollen wir unser profitables Wachstum in der neuen Strategieperiode fortsetzen.»

Samuel Meyer
CEO Bank Cler

Vertriebs- und Dienstleistungsexzellenz erhöhen

Viele Kundinnen und Kunden verfügen heute über mehr als eine Bankbeziehung und nutzen punktuell Angebote von Neobanken. Vor diesem Hintergrund sind die Tiefe der Kundenbeziehungen und die Qualität der Kundenberatung für den Erfolg einer Bank zentral. Wer auf Augenhöhe berät, ihre Bedürfnisse kennt und ein positives Kundenerlebnis bietet, ist im Vorteil.

Heute schon ist die Kundenzufriedenheit bei der Bank Cler auf einem hohen Niveau. Nicht zuletzt, weil sich auch verbesserte Prozesse positiv auf das Kundenerlebnis ausgewirkt haben. Zudem profitiert die Bank Cler von ihrer Präsenz in allen Sprachregionen der Schweiz und der zunehmenden Beliebtheit ihrer Neobanking-App Zak.

Die Bank Cler will die Exzellenz in der Kundenbeziehung weiter stärken. Dazu werden in den nächsten vier Jahren die kundenbezogenen Kernprozesse aus einer End-to-End-Perspektive heraus weiter optimiert. Außerdem werden das Kundenpanel bzw. das Beziehungsmanagement ausgebaut, um die Kundenbedürfnisse besser zu antizipieren bzw. im richtigen Moment die passenden Lösungen anbieten zu können. Mit benutzerfreundlichen Banklösungen sowie einer hohen Beratungsqualität wird die Kundenzufriedenheit und damit die Produktdurchdringung gesteigert, damit sich die Bank Cler vermehrt auch als Hauptbank etablieren kann.

Vermögensverwaltung und Anlageberatung weiterentwickeln

Die Nachfrage nach Vermögensanlagen steigt kontinuierlich. Dies einerseits aufgrund des Zinsumfelds und andererseits auch, weil ein wachsender Anteil der Kundschaft Erbschaften, Ersparnisse oder Bezüge aus der Pensionskasse wertvermehrend anlegen will. Damit werden die Vermögensverwaltung bzw. die Betreuung von vermögenden Privatkunden immer wichtiger.

Um für mehr Kundinnen und Kunden auch in Vermögensfragen erste Anlaufstelle zu sein, werden die Anlagelösungen und der Serviceumfang der Beratungspakete ausgebaut, der Beratungsprozess weiter optimiert und die Anlagekompetenz gestärkt.

Bilanzmanagement weiterentwickeln

Die regulatorischen Vorgaben haben in Breite und Tiefe in den letzten Jahren zugenommen. Gleichzeitig ist die Refinanzierung der Kundenausleihungen im aktuellen Marktumfeld anspruchsvoller geworden. Die Stabilität und Qualität der Bilanz ist ein wichtiges, vertrauensbildendes Positionierungselement und soll deshalb auch mit dem zukünftigen Wachstum ein starkes Qualitätsmerkmal bleiben.

Führungs- und Zukunftskompetenzen ausbauen

Das Bankgeschäft lebt vom Vertrauen – und damit von den Menschen, die es prägen. Um Talente zu halten bzw. zu gewinnen, ist eine hohe Arbeitgeberattraktivität bzw. ein modernes Arbeitsumfeld zentral.

Als Teil des Konzerns BKB verfolgt die Bank Cler heute schon eine fortschrittliche und sozialverantwortliche Personalpolitik und fördert Chancengleichheit und Gleichberechtigung. Zudem stellt das 2024 eingeführte Vergütungssystem eine auf langfristigen Erfolg ausgerichtete, marktgerechte Vergütung sicher. Aus diesem Grund ist heute die Mitarbeitendenzufriedenheit entsprechend hoch.

Bis Ende 2029 will der Konzern in Bezug auf seine Führungs- und Zukunftskompetenzen im Marktvergleich überdurchschnittlich gut abschneiden. Im Fokus stehen dabei Dialogfähigkeit, Veränderungsbereitschaft und Entwicklung der Mitarbeitenden im Bereich der zukünftigen Schlüsselqualifikationen – für eine bessere Beratung, eine höhere Arbeitgeberattraktivität und mehr operative Exzellenz.

[Medienmitteilung der Basler Kantonalbank](#)

Weitere Auskünfte erteilt:

Natalie Waltmann
Leiterin Kommunikation
Bank Cler AG, CEO Office
Telefon: +41 (0)61 286 26 03
E-mail: natalie.waltmann@cler.ch

Kurzprofil

Die Bank Cler AG ist eine Schweizer Bank mit Hauptsitz in Basel, die ihr Angebot auf die Bedürfnisse von Privat- und Immobilienkunden sowie auf das Private Banking ausrichtet. «Cler» kommt aus dem Rätoromanischen und steht für klar, hell, deutlich. Der Name ist Programm: Die Bank Cler macht das Bankgeschäft einfach und verständlich und berät auf Augenhöhe. Sie ist in allen Sprachregionen mit Geschäftsstellen vertreten. Zudem hat die Bank Cler mit «Zak» die erste Schweizer Neobanking-App auf den Markt gebracht. Die Bank Cler ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Basler Kantonalbank.

Wichtige Daten und Downloads

Auf der Website www.cler.ch sind Medienmitteilungen ([direkter Link](#)) sowie aktuelle Informationen ab Publikationsdatum abrufbar. Diese beinhalten unter anderem weitere Angaben zur Geschäftstätigkeit und -entwicklung.