



UNSER JAHR 2024

KURZBERICHT

BANK avera
Wir verstehen uns.

Auf einen Blick



Unsere Kennzahlen



Das Geschäftsjahr 2024 war in vielerlei Hinsicht erfolgreich: In einem herausfordernden Umfeld mit zahlreichen geopolitischen Unsicherheiten, Konjunkturrisiken und einer neuen Situation an der Zinsfront lag der Betriebsertrag mit CHF 64,94 Millionen nur leicht unter dem des Vorjahrs. Der Bruttoerfolg aus dem Zinsengeschäft ging erwartungsgemäss um 4,5 Prozent auf CHF 51,49 Millionen zurück, dafür fiel der Kommissionsertrag mit CHF 10,81 Millionen erfreulich aus (+10,0%). Donato Scognamiglio, Verwaltungsratspräsident, und André Wegmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung, erläutern das erfreuliche Geschäftsergebnis auf den Seiten 4 und 5. Erfolgreich hat die Bank das IT-Migrationsprojekt über die Ziellinie gebracht und den Wechsel zum neuen Provider Swisscom vollzogen. Welche wichtige Rolle die Zusammenarbeit dabei spielte, legen Projektmitarbeitende auf den Seiten 14 und 15 dar.

Die wichtigsten Kennzahlen

in CHF 1 000

	2024	2023	Veränderung	Veränderung in %
Bilanzsumme	5 351 557	5 022 839	328 718	6,5
Kundengelder	3 201 223	3 201 016	207	0,0
Kundenausleihungen	4 361 354	4 240 384	120 970	2,9
Kundendepots (ohne Kassenobligationen)	1 289 027	1 138 766	150 261	13,2
Effektives Eigenkapital	375 671	363 628	12 043	3,3
• in % der Bilanzsumme	7,0	7,2		
Betriebsertrag	64 936	68 211	-3 275	-4,8
Geschäftsaufwand	43 821	42 723	1 098	2,6
Gewinn	7 963	10 215	-2 252	-22,0
Mitarbeitende (teilzeitbereinigt)	162,7	156,9	5,8	3,7
Geschäftsstellen	12	12	0	0,0

Herzlich willkommen!

«Wirtschaftlichkeit, Innovationskraft und der Mut, Neues anzupacken, tragen zu unserem Erfolg bei.»

Die Bank überzeugte 2024 mit einem äusserst soliden Ergebnis. Die 2023 eingeläutete Zinswende stellte die Banken vor Herausforderungen, hält aber auch Chancen bereit. Auch für die Bank Avera war die Zinsentwicklung ein zentrales Thema. Prof. Dr. Donato Scognamiglio, Verwaltungsratspräsident, und André Wegmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung, blicken zurück auf ein ereignisreiches Jahr, das in vielerlei Hinsicht ein erfolgreiches war.

Donato Scognamiglio, was waren in Ihren Augen 2024 die grössten Herausforderungen für die Bank Avera?

Die Refinanzierungsthematik aufgrund der restriktiven Geldpolitik der Nationalbank sowie die sinkenden Zinsen gehörten zu den grössten Herausforderungen. Und natürlich gaben geopolitische Entwicklungen Anlass zur Sorge. Diese Unsicherheiten bestehen weiterhin, wenn man das Weltgeschehen beobachtet. Doch Unsicherheiten gehören zum Geschäft, und die Bank beweist seit bald 200 Jahren, dass sie sehr gut durch kritische Zeiten manövriert.

Trotz des veränderten Umfelds erzielte die Bank wiederum ein gutes Ergebnis. Was sind die Gründe dafür?

Es gibt mehrere Gründe für unser gutes Ergebnis. Wir haben eine gute Vertrauensbasis mit Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern. Unsere starke Verankerung in der Region spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Wirtschaftlichkeit, Innovationskraft und der Mut, Neues anzupacken, tragen ebenfalls zu unserem Erfolg bei. Zudem erweitern wir laufend unser Produktsortiment, bauen neue Beratungs- und Serviceleistungen auf und halten mit den digitalen Entwicklungen Schritt.

André Wegmann, welche Aspekte der letztjährigen Geschäftsentwicklung sind für Sie zentral?

Das Zinsumfeld ist volatil. Das war schon immer so, und damit müssen wir umgehen. Wenn wir weiterhin die passenden Angebote für unsere Kundinnen und Kunden schaffen, in unsere Beratung investieren und die digitalen Kanäle weiter ausbauen, bleiben wir sehr gut aufgestellt. Wir sind die grösste Regionalbank im Kanton Zürich und als Universalbank aufgestellt. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von exzellenten





**ANDRÉ WEGMANN,
VORSITZENDER DER
GESCHÄFTSLEITUNG**

Banking-Dienstleistungen und einem nahbaren Service. Wir sind stark im Wertschriftengeschäft, in das wir über die letzten Jahre investiert haben. Unsere Anlageberatung ist top und wir verfügen dank unseres ausgezeichneten Researchs über eine gute Datenbasis für Anlageentscheidungen. Die Portfolios, die wir im Rahmen der Vermögensverwaltungsmandate nach Risikoprofil zusammenstellen, erzielten im letzten Jahr eine sehr gute Performance.

Das zeigt sich deutlich an den Erträgen aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft. Bitte erläutern Sie die Zahlen.

Wir verzeichnen eine deutliche Zunahme unserer Vermögensverwaltungsmandate. Auch bei den Beratungsmandaten erleben wir einen substanziellen Anstieg. Dementsprechend haben die Depotbestände um über 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Natürlich war 2024 ein erfreuliches Börsenjahr, das Anlegerinnen und Anlegern gute Erträge erwirtschaftet hat. Das Wachstum ist aber auch auf unsere Investitionen ins Wealth Management zurückzuführen. Marcos Gonçalves, der diesen Bereich seit November 2024 führt, erklärt die Besonderheiten unseres Private Bankings und wie wir das Anlagegeschäft führen auf Seite 12 in diesem Bericht. Auch das Retailgeschäft, das mit einem Anteil von 55 Prozent den grössten Teil an den Erträgen im Wertschriften- und Anlagegeschäft ausmacht, entwickelt sich überdurchschnittlich.

Unser Firmenkundengeschäft, dazu äussert sich Geschäftsleitungsmitglied Fabio Perlini im Detail,



**PROF. DR. DONATO
SCOGNAMIGLIO, PRÄSIDENT
DES VERWALTUNGSRATS**

ist ebenfalls auf Wachstumskurs und wird durch die Strategieumsetzung an Schub zulegen.

Donato Scognamiglio, wie schätzen Sie den weiteren Geschäftsverlauf ein? Was kann die Bank besser machen?

Bis heute macht sie vieles richtig. Das zeigt sich auch im kontinuierlichen Wachstum der Bilanzsumme. Seit über 20 Jahren legt die Bank Jahr für Jahr zu und bleibt dabei profitabel. Erlauben Sie mir einen kleinen Exkurs in die Vergangenheit: Im Jahr 2000 hiess die Bank Sparkasse Zürcher Oberland und wies eine Bilanzsumme von 1,4 Milliarden aus, im Jahr 2003 folgte der Zusammenschluss in der Clientis-Gruppe und 2020 entschieden wir uns zum Schritt in die Eigenständigkeit. Diese Entwicklung beweist Resilienz, grossen Gestaltungswillen und hohe Anpassungsfähigkeit. Die Verantwortlichen haben die richtigen strategischen Entscheide getroffen und garantieren dank der guten finanziellen Ergebnisse Stabilität und Sicherheit. Die Bank zeigt auch Mut zur Grösse. Mit Wachstum nimmt die Komplexität des Geschäftsmodells zu. Investitionen in Infrastruktur, Informations- und Kommunikationstechnologie und natürlich auch in die Mitarbeitenden müssen getätigt werden. Ich bin zuversichtlich, dass das auch in Zukunft gelingen wird. Wir sind heute die grösste Universalbank in der Region. Von der kleinen Sparkasse haben wir uns zu einem bedeutenden Player im Regionalbankengeschäft weiterentwickelt. Ich freue mich auf die nächsten Vorhaben – grosse und kleine – und wünsche uns allen weiterhin Spirit, Offenheit, Mut und Freude, unsere Bank erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Unsere Schwerpunktthemen

Bank Avera: Unser Engagement ist der Schlüssel zum Erfolg

Als führende Regionalbank im Kanton Zürich bieten wir ein umfassendes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen. Unser Wissen um die Besonderheiten der Region ermöglicht es uns, Nähe, Vertrauen, Verlässlichkeit und höchste Professionalität in den Mittelpunkt unserer Kundenbeziehungen zu stellen. Wir legen grossen Wert auf persönliche Beratung und begleiten unsere rund 45 000 Kundinnen und Kunden gemäss ihren finanziellen Bedürfnissen in allen Lebenslagen. Darüber hinaus bieten wir digitale Bankdienstleistungen wie Online-Banking, Mobile-Apps und digitale Zahlungsabwicklungen. Unser starkes Firmenkundengeschäft umfasst massgeschneiderte Finanzlösungen, Kreditvergaben und umfassende Beratung für Unternehmen. Mit rund 190 engagierten Mitarbeitenden setzen wir auf modernes und innovatives Banking.

Das grösste IT-Migrationsprojekt unserer jüngeren Bankgeschichte

Ende 2024 brachte die Bank die Migration des Kernbankensystems vom bisherigen Provider Inventx auf die Managed-Finance-Ecosystem-Plattform der Swisscom erfolgreich zum Abschluss. Dank der Migration profitieren wir von einer bewährten Plattform für innovative Lösungen und kostensparenden Skaleneffekten. Zentral für das Gelingen des Projekts war die gut orchestrierte Zusammenarbeit sämtlicher Beteiligten.

Diversifizierung der Ertragsbasis

Wie bereits im Jahr zuvor stand auch 2024 die Diversifizierung der Ertragsbasis im Fokus. Aufgrund der volatilen Entwicklung des Zinsgeschäfts setzten wir auch im Berichtsjahr auf die Erschliessung weiterer Ertragsquellen und bauten unsere Leistungen beispielsweise im Anlagegeschäft und bei den Beratungsdienstleistungen aus.

Digital Banking

Als moderner Bank stehen für uns der Ausbau und die Weiterentwicklung digitaler Kanäle und Dienstleistungen an erster Stelle. Mit rund 150 000 Logins im Monat ist das Mobile Banking bei Privatkundinnen und -kunden zum meistgenutzten Kanal geworden. Die Bank wurde von der Handelszeitung und dem Datenanbieter Statista im Top-Banken-2025-Report in der Kategorie «digitales Angebot» mit dem ersten Platz ausgezeichnet. In der Kategorie «Service und Beratung/Privatkunden» erreichten wir den sehr guten dritten Platz.

Kostenloses Alltagsbanking

Im Juli lancierten wir das kostenlose Alltagsbanking für Privatkundinnen und -kunden und schafften die Kontoführungsgebühren ab. Mit der Einführung attraktiver Paketlösungen wurde das Angebot vereinfacht und Kundinnen und Kunden profitieren von günstigeren Konditionen für Debit- und Kreditkarten.

Neu im Basisangebot: Sparkonto Plus

Im März lancierten wir das Sparkonto Plus. Es handelt sich dabei um ein Zinsstufensparkkonto, das mittel- und langfristiges Sparen belohnt. Mit dem neuen Sparkonto komplettieren wir das Angebot im Basissegment.

Multibanking einfach gemacht

Im Firmenkundengeschäft können wir uns auf langjährige, bewährte Kundenbeziehungen verlassen. Im Berichtsjahr haben wir die Weichen für die Einführung von EBICS für mittlere und grössere Firmen gestellt, um Multibanking im Zahlungsverkehr zu ermöglichen. Damit profitieren Firmenkunden von einer erhöhten Nutzerfreundlichkeit und einer effizienten Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs.

Informationssicherheit

Global wie auch gesamtschweizerisch steigt die Bedrohung durch Cyberrisiken. Diese haben das Potenzial, der Bankbranche als Ganzes und den Unternehmen im Einzelnen grossen Schaden zuzufügen und stellen damit ein beträchtliches Risiko dar. Wir tragen diesen Risiken Rechnung: mit verstärkter Sensibilisierung der Kundinnen und Kunden und Mitarbeitenden, mit Verbesserungen bei Datenklassifizierung und -schutz sowie einer organisatorischen Stärkung der Funktion der Informationssicherheit.



Verwaltungsrat



1. Erwin Koller
Verwaltungsrat und
Auditbeauftragter

Im Verwaltungsrat seit
2012

Wohnort
Männedorf ZH

Berufliche Tätigkeit

- Inhaber und Geschäftsführer Erwin Koller Wirtschaftsprüfung & Wirtschaftsberatung, Männedorf

4. Stefan Krebs
Vizepräsident und Mitglied
der Baukommission

Im Verwaltungsrat seit
2016

Wohnort
Pfäffikon ZH

Berufliche Tätigkeit

- Mitinhaber und Geschäftsführer Krebs AG, Pfäffikon ZH

2. Adrian Gubser
Verwaltungsrat und
Auditbeauftragter

Im Verwaltungsrat seit
2024

Wohnort
Pfäffikon ZH

Berufliche Tätigkeit

- Mitinhaber und Verwaltungsratspräsident Gubser Kalt & Partner AG, Uster

5. Romina Carcagni Roesler
Verwaltungsrätin

Im Verwaltungsrat seit
2021

Wohnort
Erlenbach ZH

Berufliche Tätigkeit

- Partnerin und Rechtsanwältin Streiff von Kaenel AG, Wetzikon

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

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
- Unternehmenskommunikation
- Marketing

Wohnort

Illnau ZH

2. Fabio Perlini

Corporate & Private Banking

- Firmenkunden Süd
- Firmenkunden Nord
- Wealth Management
- Credit Office
- Beratungszentrum

Wohnort

Wetzikon ZH

3. André Wegmann

Vorsitzender der Geschäftsleitung, Retail Banking

- Marktgebiet Süd
- Marktgebiet Nord

Wohnort

Rapperswil-Jona SG

4. Stefan Lutziger

Operations

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

Wohnort

Gossau ZH

5. Patrick Schüepp

Finanz- und Risiko-Management

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

Wohnort

Wallisellen ZH

Bank Avera als Arbeitgeberin

Starke Kultur, Kollaboration, Wertschätzung und Vertrauen

Verantwortung zu tragen und sie weiterzugeben, spielt in unserem Arbeitsalltag eine grosse Rolle. Beste Ergebnisse erreicht, wer sich am Arbeitsplatz wohlfühlt, inspiriert ist, Fähigkeiten weiterentwickeln kann und für seine Leistung gewürdigt wird. Eine starke Kultur, bereichsübergreifende Kollaboration, Wertschätzung und Vertrauen sind unabdingbare Voraussetzungen für ein motivierendes Arbeitsumfeld und eine hohe Leistungsbereitschaft.

«Als moderne und verantwortungsbewusste Arbeitgeberin schaffen wir die Rahmenbedingungen, damit Mitarbeitende ihr Wissen und ihre Stärken optimal einbringen können. Dabei sind uns ein respektvoller Umgang, ein unterstützendes Miteinander und zeitgemässe Arbeitsbedingungen wichtig. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter soll hier Raum für die persönliche Entwicklung finden. Damit das gelingt, leben wir unsere wertebasierte Kultur auf allen Ebenen. Dazu gehören Offenheit, Vertrauen in die individuellen Stärken jeder und jedes Einzelnen und der Mut, Neues auszuprobieren. Die Bedürfnisse der Mitarbeitenden sind unterschiedlich, gemeinsam ist allen das Streben nach Sicherheit, einem fairen und von gegenseitigem Respekt geprägten Miteinander und nach Anerkennung der individuellen Leistung.»

Patrick Wiedmer, Leiter Corporate Center,
Mitglied der Geschäftsleitung

So vielseitig wie die Bedürfnisse der Mitarbeitenden sind, so zahlreich sind die Benefits bei der Bank Avera. Wir unterstützen zeitgemässe Arbeitsformen und legen Wert auf eine moderne Arbeitsumgebung mit innovativer IT-Infrastruktur. Denn die besten Leistungen erbringen Mitarbeitende in einem motivierenden Arbeitsumfeld. Wir schaffen Raum und Rahmen dazu.

Mit folgenden Angeboten steigern wir unsere Attraktivität als Arbeitgeberin:

- Marktgerechte Entlohnung
- Attraktive Sozialleistungen
- Flexible Arbeitszeitgestaltung mit Homeoffice und Remote-Arbeit
- Jahresarbeitszeit
- Teilzeitmodelle
- Mehr als sechs Wochen Ferien für alle Mitarbeitenden
- Unterstützung bei Weiterbildungs- und Entwicklungsmassnahmen



Interview mit Fabio Perlini

Leiter Corporate & Private Banking,
Mitglied der Geschäftsleitung



«In den letzten zehn Jahren haben wir uns insbesondere im Firmenkundengeschäft eine starke Positionierung erarbeitet, Marktanteile gewonnen und unser Portfolio deutlich ausgebaut.»

Fabio Perlini, die Bank Avera positioniert sich als leistungsstarke Universalbank. Was genau zeichnet sie aus?

Als grösste Regionalbank im Kanton Zürich verfügen wir über die nötigen Mittel und Strukturen, um unseren Kundinnen und Kunden in den Segmenten Retail Banking, Firmenkunden und Private Banking eine vollständige und profunde Dienstleistungspalette anzubieten. Dabei können unsere Kundenberaterinnen und -berater beispielsweise jederzeit auf das Know-how von internen Anlage-, Finanzplanungs- oder Kreditspezialistinnen und -spezialisten zurückgreifen. Diese Leistungsfähigkeit einer Universalbank kombinieren wir mit der typischen Nähe einer Regionalbank. Wir sind in unserem Marktgebiet verwurzelt und sehr nahe bei unseren Kundinnen und Kunden. Diese Kombination unterscheidet uns und zeichnet uns aus.

In welchen Geschäftsbereichen ist die Bank Avera in den letzten zehn Jahren am meisten gewachsen?

Das Retail Banking, das Geschäft mit Privatkundinnen und -kunden, bildet das Rückgrat unserer Bank und weist seit langer Zeit ein stetiges Wachstum aus. In den letzten zehn Jahren haben wir uns aber insbesondere im Firmenkundengeschäft eine starke Positionierung erarbeitet, Marktanteile gewonnen und unser Portfolio deutlich ausgebaut. Für viele KMU in unserem Marktgebiet sind wir die einzige oder hauptsächliche Bankpartnerin geworden.

Viel investiert haben wir in unsere Anlagelösungen, in die Finanzplanung und ins Geschäft mit vermögenden Privatkundinnen und -kunden. Unser Private Banking haben wir personell verstärkt.

Kundeninitiierte Kontakte zu den Themen Vermögensverwaltung und Anlageberatung haben spürbar zugenommen. Das zeigt uns, dass wir immer mehr auch als Anlagebank wahrgenommen werden. Ich erwarte deshalb in Zukunft im Anlagegeschäft sowohl im Retail als auch im Private Banking eine dynamische Entwicklung.

Welche besonderen Herausforderungen kommen 2025 auf uns zu?

Seit einiger Zeit betreibt die Nationalbank eine restriktivere Geldpolitik. Das ist unter anderem ein Grund dafür, dass sich die Differenz zwischen den Referenzzinssätzen SWAP und SARON zu den tatsächlichen Refinanzierungskosten der Banken erhöht hat. Zudem sind seit diesem Jahr mit «Basel III final» neue Eigenkapitalvorschriften in Kraft, die das Kredit- und Hypothekengeschäft zusätzlich verteuern. Veränderungen am Kapitalmarkt und strengere Regulatorien verursachen zusätzliche Kosten. Dies führt dazu, dass bestehende Finanzierungsverträge mit unseren Kundinnen und Kunden unsere aktuellen Kosten teilweise nicht mehr decken und wir die Konditionen unter Einhaltung der vereinbarten Fristen anpassen werden. Für unsere Kundenberaterinnen und -berater bedeutet das viel Arbeit und sehr anspruchsvolle Gespräche mit unseren Kundinnen und Kunden.

Wie geht die Bank Avera bei diesem Prozess vor?

Wir kontaktieren betroffene Kundinnen und Kunden persönlich und erklären die Marktgegebenheiten transparent. Das ist sehr zeitintensiv, aber unsere Kundinnen und Kunden sind uns das wert. Der direkte Austausch ermöglicht es zudem, Optimierungspotenzial im veränderten Umfeld zu erörtern und geeignete Massnahmen rasch umzusetzen.

Wie geht Anlageberatung, Marcos Gonçalves?



**MARCOS GONÇALVES,
LEITER WEALTH
MANAGEMENT**

Wir verstehen Anlageberatung als eine ganzheitliche Begleitung unserer Kundinnen und Kunden.

Die Erträge aus dem Anlagegeschäft verzeichneten im vergangenen Geschäftsjahr ein Plus von fast 16 Prozent. Die Bank ist also auf Wachstumskurs. Was sind die Gründe dafür?

Das starke Wachstum im Anlagegeschäft hat verschiedene Gründe: Einerseits profitieren wir wie alle anderen auch von starken Finanzmärkten. Andererseits ist die positive Entwicklung auf unsere professionelle Ausrichtung im Anlagegeschäft sowie unsere persönlichen Kundenbeziehungen zurückzuführen. Das Wachstum bestätigt unser strategisches Vorgehen.

Die Bank Avera investiert seit geraumer Zeit in das Anlagegeschäft und in den Ausbau des Private Bankings. Gerade im Private Banking spielen unterschiedliche Anlagen eine zentrale Rolle und erfordern vertieftes Wissen. Die Beratung ist anspruchsvoll und verlangt aufgrund der Themenvielfalt nach viel Erfahrung und Seniorität. Unsere Kundenberaterinnen und -berater kennen sich mit komplexen Anforderungen aus und können sich schnell in die individuelle Situation unserer Kundinnen und Kunden hineinversetzen. Unterstützend wirken sich dabei die oft langjährigen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen aus. Die Anlageexpertinnen und -experten unseres Investment-Solutions-Teams wiederum analysieren die Märkte und Anlageinstrumente und setzen die Mandate in höchster Qualität und frei von Interessenskonflikten um.

Alle unsere Kundinnen und Kunden, unabhängig ob sie im Retail oder im Private Banking betreut sind, profitieren vom professionellen Setup und unserem Know-how im Anlagegeschäft. Auch die Kundenberaterinnen und -berater im Retail Banking verstehen das Anlagegeschäft ausgezeichnet und gehen auf die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ein. Dies führt dazu, dass das Anlagegeschäft im Retail Banking sogar überproportional wächst.

Was zeichnet die Anlageberatung der Bank Avera aus?

Unsere Anlageberatung geht über die Gestaltung eines Wertschriftenportfolios hinaus. Die persönliche Beziehung steht im Zentrum und wir verstehen Anlageberatung als eine ganzheitliche Begleitung unserer Kundinnen und Kunden über alle Lebensstationen und -umstände hinweg. Die Kundenberaterin oder der Kundenberater dient als zentrale Anlaufstelle, die Zugang zu einem umfassenden und abgestimmten Angebot eröffnet. Damit können wir auf unterschiedliche Wünsche individuell eingehen, egal, ob es sich um einen Angestellten, eine Unternehmerin oder ein pensioniertes Ehepaar handelt. Fabio Perlini, Leiter Corporate und Private Banking, unterstreicht das ebenfalls: Unsere Spezialistinnen und Spezialisten kennen sich in Erbschafts- und Steuerfragen, in der Vorsorge- und Finanzplanung, bei Immobilienkäufen und -verkäufen ebenso gut aus wie bei der Begleitung von Firmengründungen, Nachfolgeregelungen und smarten Lösungen für den Zahlungsverkehr für Firmenkunden. Diese enge und vernetzte Arbeitsweise kombiniert mit viel Expertise und einem sehr persönlichen Umgang mit den Kundinnen und Kunden zeichnet unseren Beratungsansatz aus. Zudem sind wir zu 100 Prozent unabhängig und verfügen über keine eigenen Anlageprodukte.

Mit Blick auf die Marktentwicklung: In welche Anlageklassen lohnt es sich 2025 zu investieren?

Dies hängt von der persönlichen Lebenssituation und der Risikofreude ab. Alle Anlageklassen haben ihre Vor- und Nachteile. Aktuell scheinen allerdings konservative zinstragende Anlagen in Schweizer Franken wie Obligationen aufgrund des tiefen Zinsniveaus eher unattraktiv. Attraktivere Renditeniveaus können mit etwas risikoreicheren Anlagen, insbesondere mit Realwerten wie Aktien und Immobilien, erzielt werden. Wir sehen gut diversifizierte Portfolios mit langfristigem Anlagehorizont weiterhin als optimale Anlagemöglichkeit an.

Unser Engagement

Gemeinnützigkeit

Als genossenschaftlich engagierter Bank liegt uns das Gemeinwohl am Herzen. Die Verbundenheit und lange gemeinsame Geschichte mit den Gemeinnützigen Gesellschaften prägen bis heute unser Handeln. Jedes Jahr fließt ein Teil unseres Gewinns in die Unterstützung und das Fortbestehen der Gemeinnützigen Gesellschaften der Zürcher Bezirke Hinwil, Pfäffikon und Meilen. Darüber hinaus engagieren wir uns in zahlreichen regionalen Projekten, die den Menschen zugutekommen und die Entwicklung der Region fördern.

«Dank den grosszügigen Zuwendungen der Bank Avera können wir Menschen und Projekte in der Region unterstützen. Das ist nicht selbstverständlich und dafür danken wir herzlich.»

Heidi Weiss, Präsidentin Gemeinnützige Gesellschaft des Bezirkes Pfäffikon

Sponsoring

Unser Engagement für die Gemeinschaft und die Region zeigt sich nicht zuletzt in unseren zahlreichen Sponsorings: Wir unterstützen eine Vielzahl von Organisationen, Verbänden, Vereinen und Projekten in der Region, sowohl finanziell als auch mit Sachleistungen. Dabei legen wir Wert darauf, verschiedene Bereiche ausgewogen zu fördern. Zu den von uns unterstützten Projekten gehören lokale Sportvereine, kulturelle und soziale Vorhaben sowie die Förderung der lokalen Wirtschaft durch unsere Mitgliedschaft in zahlreichen Gewerbeverbänden. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren dabei in vielen Fällen von exklusiven Vorteilen und Vergünstigungen wie beispielsweise beim Badespass im Alpamare oder beim Familienausflug ins Sauriermuseum. Im Jahr 2024 haben wir rund 180 Vereine und Projekte unterstützt. Dazu gehörten einerseits Grossanlässe mit überregionalem Charakter wie das H2U Openair in Uster, das Schweizer Künstlerinnen und Künstlern, aber auch internationalen Acts die perfekte Bühne bietet. Andererseits sind auch kleinere Vereinigungen willkommen wie die Renngruppe Zürcher Oberland, die Kindern aus der Region nicht nur den Spass am Skirennfahren vermittelt, sondern den Ambitionierten unter ihnen auch den Sprung in ein höheres Kader ermöglicht.



IT-Migration: gemeinsam zum Erfolg

«Die gründliche Vorbereitung war der Schlüssel zu unserem Erfolg. Gemeinsam mit allen Providern und der externen Revision haben wir die Ziellösung detailliert inhaltlich, vertraglich und finanziell definiert, bevor wir die Projektorganisation bestimmt haben. Der Erfolg spricht für sich: kaum Friktionen im Projekt.»

Stefan Lutziger, Leiter Operations, Mitglied der Geschäftsleitung und Auftraggeber Bank Avera

Im vergangenen Jahr hat die Bank erfolgreich die Migration ihrer Kernbankensoftware Finnova zum neuen Provider Swisscom abgeschlossen. Bereits in der Vorbereitungsphase wurde eine solide Grundlage für die Zusammenarbeit geschaffen und gemeinsam mit den Partnern Swisscom, Inventx und Entris Banking die Umsetzung im Detail definiert. Dieses Vorgehen bewährte sich im weiteren Verlauf: Von der Vertragsausarbeitung über die Klärung der Verantwortlichkeiten bis hin zum Risikomanagement verlief das Projekt reibungslos.

Anfang 2024 wurde ein Kernteam aus 30 Swisscom- und 15 Bank Avera-Mitarbeitenden gebildet. Die Projektorganisation sah sogenannte Themen-Streams vor, die meist von einem Duo aus Swisscom- und Bank Avera-Mitarbeitenden geleitet wurden.

Diese Teams arbeiteten eng zusammen und berichteten gemeinsam. Wöchentliche Updates durch die Projektleitung an die Geschäftsleitung der Bank Avera, das Kernteam und weitere Anspruchsgruppen sorgten für eine kontinuierliche und transparente Kommunikation.

Dank der koordinierten Arbeitsweise und der kollegialen Zusammenarbeit konnte die Projektleitung das Vorhaben kosteneffizient und zielorientiert umsetzen. Zudem wurden flexibel Chancen genutzt und Optimierungen vorgenommen.

Mit dem Jahreswechsel 2024/2025 wurde der Übergang zu Swisscom erfolgreich vollzogen. Gleichzeitig konnten zahlreiche Verbesserungen für Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende und den Betrieb der Bank insgesamt erreicht werden.



«Als Projektleiter habe ich stets auf einen konstruktiven Umgang mit allen Beteiligten geachtet. Eine wertschätzende und koordinierte Zusammenarbeit war für den Erfolg eines Projekts dieser Grösse absolut essenziell. Alle involvierten Mitarbeitenden haben sich stark mit der Aufgabe identifiziert und mit überdurchschnittlichem Engagement das Projekt erfolgreich über die Ziellinie gebracht.»

Thomas Spahr, Projektleiter Bank Avera

«Dieser Projekterfolg ist ein klarer Beweis für die Stärke der Zusammenarbeit und das Engagement jedes einzelnen Teammitglieds. Mit vereinten Kräften und klarer Ausrichtung haben wir das Ziel gemeinsam erreicht und hatten die Risiken deshalb stets im Griff. Ich bin stolz, Teil dieses herausragenden Teams gewesen zu sein.»

Stephan Schütz, Verwaltungsrat und Mitglied Steering Committee IT-Migrationsprojekt



«Die Migration wurde im Vorfeld testweise dreimal von A bis Z durchgespielt, und die Resultate durch die Fachabteilungen geprüft. Dank deren Feedback konnten wir laufend Verbesserungen vornehmen, was uns den Wechsel deutlich erleichterte.»

Marlies Heim, Projektmanagerin Bank Avera

Ihre Partnerin in der Region

Als Universalbank mit starker regionaler Verankerung 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.

Wir freuen uns, Sie bei Ihren finanziellen 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,
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

Bilder

Böni Photographer, Günter Bolzern

Druck

Druckerei Sieber AG, 8340 Hinwil



BANK avera
Wir verstehen uns.