

Generalversammlung: Solides Ergebnis im langen Schatten der Finanzkrise

Für die 1102 Aktionäre der Regiobank Solothurn AG gabs an der Generalversammlung in der Sporthalle Zuchwil positive Nachrichten: Das Geschäftsergebnis ist grundsolide. Doch die aktuelle Finanzkrise warf lange Schatten.

Keine «giftigen» Anlagen

Beruhigend zuerst die Botschaft von Verwaltungsratspräsident **Felix Leuenberger** (Bellach): «Die Finanzkrise hat auch uns betroffen, aber ich möchte betonen und bestätigen, zum Glück nur indirekt und am Rande.» Man habe keine «giftigen» Anlagen in den Büchern, und es seien in diesem Zusammenhang auch keine Verluste oder Abschreibungen zu verbuchen gewesen. Dank dem guten Abschluss im Rahmen des letzten Jahres «sind die eigenen Mittel und Reserven markant gestiegen», betonte Leuenberger mit Blick auf die offen ausgewiesenen Eigenmittel von über 115 Mio. Franken. Diese bewegten sich «auf einem rekordhohen Stand von mehr als 72 Prozent über dem von den Aufsichtsbehörden verlangten Wert».

Obwohl er sich selber nur als «Provinzbänkler» titulierte, machte sich Felix Leuenberger doch seine Gedanken zur globalen Finanzkri-

se, deren Auswirkungen auf die Schweiz und zur Frage nach den wirtschaftlichen Folgen durch die Aufweichung des Bankgeheimnisses. 11000 Milliarden Franken hätten die Staaten bisher zur Rettung und Stützung der Weltwirtschaft ausgegeben – womit jeder der 6,8 Milliarden Erdenbewohner für 1665 Franken geradestehen müsse. Angesichts dieser Zahlen sage ihm schon der gesunde Menschenverstand, dass diese Krise «etwas länger dauern könnte» und alle «den Gürtel etwas enger schnallen müssen». Angesichts der Risiken und Nebenwirkungen, die derzeit auch die Finanzwelt erlebt, erinnerte Leuenberger an die Tugenden der Regiobank: «Wir bleiben beim Bewährten, Soliden und Vorsichtigen.»

Regionale Verankerung wichtig

Auch CEO **Markus Boss** kam nicht um das Thema Krise herum. Er zeigte auf, was dazu geführt hatte: Risikokultur statt Sicherheit, kurzfristige Deals, Intransparenz, gegenseitige Abhängigkeiten und andere Sünden mehr zählte er auf. Er wolle nicht behaupten, gar keine Fehler gemacht zu haben, doch halte sich die Regiobank an ihre langfristige Strategie: Verankerung in der Region, aus der grösstenteils die 100 Beschäftigten stammen, lokale Vernetzung und Kontinuität gepaart mit Qualität. Skeptisch blieb jedoch sein Blick auf die Zukunft hinsichtlich der Rahmenbedingungen für die Banken: «Ich hoffe, dass wir mittelfristig nicht von einer neuen und unverhältnismässigen Regulationswelle überrollt werden.» >

Liebe Leserin,
lieber Leser

Unser «Regiobank-Info» hat ein neues Kleid erhalten. Eines, das sich harmonisch an das aufgefrischte Gesamterscheinungsbild der Bank anpasst, mit dem Ziel, die Inserate, Plakate, Produktbroschüren und anderen Drucksachen einheitlich und modern zu gestalten. So, dass sich unsere Bank nicht nur mit ihrer Politik und Betriebskultur klar von anderen Geldinstituten unterscheidet, sondern auch visuell und auf den ersten Blick. Das Re-Design haben wir behutsam vorgenommen, Schritt für Schritt, ohne Bewährtes über Bord zu



Markus Boss,
Vorsitzender der
Geschäftsleitung

«Auf den ersten Blick klar:
Das ist die Regiobank.»

werfen. Und wir haben veränderten Lesegewohnheiten und neuen Informationsbedürfnissen Rechnung getragen. Es freut mich deshalb, dass wir die Geschäftsstrategie für die nächsten fünf Jahre, über die wir an der Generalversammlung informiert haben, auch in einem neuen Kleid anpacken können.

Herzlich, Ihr
Markus Boss



Neue Clearing-Nummer Alte Einzahlungsscheine und die alte Clearing-Nummer 6470 sind nicht mehr gültig. Seit Mitte 2005 hat die Regiobank die «neue» Clearing-Nummer 8785. Am 15. Mai 2009 wird die alte Clearing-Nummer 6470 nun gelöscht. Deshalb funktionieren Einzahlungsscheine mit alter Clearing-Nummer nicht mehr. Bestellen Sie Ihre neuen Einzahlungsscheine mit IBAN-Nummer kostenlos im Internet unter www.regiobank.ch oder während der Geschäftszeiten beim Regio-Service Tel. 032 624 15 15. Bitte informieren Sie auch Ihre Kunden, Mieter und Arbeitgeber.



Dienstjubiläum

Daniel Jäggi, Teamleiter Prozessmanagement, ist seit 20 Jahren für unsere Bank tätig. Wir

wünschen ihm alles Gute und freuen uns, weiterhin auf seine wertvolle Mitarbeit zählen zu dürfen.

Das Geschäftsjahr 2008

in 1 000 CHF

Veränd.
in %

Bilanz

Bilanzsumme	1 723 774	5,6
Ausleihungen Kunden	1 506 371	3,8
Kundengelder	1 296 008	7,9
Eigenkapital nach		
Gewinnverwendung	115 089	6,4
Wert Kundendepots	1 074 773	-10,7

Erfolgsrechnung

Betriebsertrag	34 101	0,3
Geschäftsaufwand	16 669	0,3
Bruttogewinn	17 432	0,3
Jahresgewinn	6 456	0,2

Aktien Regiobank Solothurn AG

Jahresendkurs (in CHF*)	2 650
Steuerwert pro Aktie (in CHF)	2 550
Eigene Mittel pro Aktie (in CHF)	2 877
Jahresgewinn pro Aktie (in CHF)	161
Ausschüttung	
(Bruttodividende in CHF)	66
Dividendenrendite	
(in % des Jahresendkurses)	2,5%

* ausserbörslicher Handel

<

Zum eigentlichen Geschäftsergebnis strich Markus Boss die positiven Zahlen heraus, insbesondere den Zufluss an Kundengeldern von 95 Mio. Franken. «Diese Gelder investierten wir in Kredite und Hypotheken, die um 55 Mio. Franken zunahmen.» Und zwar hauptsächlich für Finanzierungen «in unserem Geschäftsgebiet», wie Boss betonte. Grosse Bedeutung mass er der Bonität der Finanzanlagen zu – deshalb habe die Regiobank in diesem Bereich auch keine Wertberichtigungen und Abschreibungen vornehmen müssen. Markus Boss erwartet 2009 «einen anspruchsvollen und schwierigen Geschäftsgang», dennoch steht er zu der vor eineinhalb Jahren lancierten Sparte «Private Banking» und will sogar «das Team personell verstärken».

66 Franken Dividende

Keine Wortmeldungen gabs bei den statutarischen Geschäften aus

der Hallenmitte, was bei einer Dividende von 22 Prozent oder 66 Franken pro Aktie auf den Nennwert kaum erstaunt. Aus dem Bruttogewinn wurden 350 000 Franken wiederum für den Kultur- und Sportförderungsfonds der Regiobank abgezweigt. «Wir halten an der letztjährigen Fonds-Erhöhung um 100 000 Franken gerade in den jetzigen Zeiten fest», versicherte VR-Präsident Felix Leuenberger.

Verwaltungsrat bestätigt

Leuenberger und seine sechs Kolleginnen und Kollegen im Verwaltungsrat wurden in globo für eine weitere Amtsperiode von vier Jahren wiedergewählt. Und schon fast euphorisch fiel die Gratulation von Revisor Hugo Schürmann (PricewaterhouseCoopers AG) zum Jahresergebnis aus: «Die Regiobank hat sich in einem garstigen Umfeld erfreulich geschlagen.»

(Text: Wolfgang Waggam / Solothurner Zeitung)

Aktionärskonto: Das Universalkonto mit vielen interessanten Zusatznutzen

Mit einem Aktionärskonto der Regiobank fahren Sie in mehrfacher Hinsicht gut: Erstens profitieren Sie von einem vorteilhaften Zinssatz (für Guthaben bis CHF 500 000 sind es aktuell 1%), zweitens können Sie von zahlreichen Gratisdienstleistungen profitieren (z.B. kostenlose Finanz- und Vorsorgeanalyse) und drittens sind Sie Inhaber eines Wertpapierpaketes, das sich – anders als der aktuelle Börsentrend – sehr stabil verhält. Ein Aktionärskonto können Sie eröffnen, wenn im Aktienregister mindestens drei Namenaktien der Regiobank Solothurn AG auf Ihren Namen eingetragen sind.

Auch zum Sparen geeignet

Nebst den bereits erwähnten Vorteilen bietet das Aktionärskonto auch sämtliche Möglichkeiten

eines Universalkontos. Das heisst, Sie können den Zahlungsverkehr abwickeln, Börsengeschäfte tätigen, Devisentransaktionen vornehmen, Miet- oder Hypothekarzinszahlungen erledigen und mittel- bis längerfristige Sparziele anvisieren. Weitere Pluspunkte sind:

- Kontoführung gratis
- Monatlicher Auszug gratis
- Maestro-Karte gratis
- Zahlungen Inland für Privatkunden gratis
- Freie Verfügbarkeit monatlich CHF 50 000, höhere Beträge 3 Monate Kündigungsfrist

Weitere Auskünfte geben wir Ihnen gerne am Schalter. Zusätzliche Informationen gibts auch im Internet (www.regiobank.ch).

Ferienzeit – Reisezeit: Mit welchen Zahlungsmitteln Sie im Ausland sicher und sorglos unterwegs sind

«Wenn einer eine Reise tut, so kann er was erleben», besagt ein Sprichwort. Für positive Erlebnisse kann bereits die Wahl der geeigneten Zahlungsmittel sorgen.

- Euro und US-Dollar sind an den Schaltern der Regiobank sofort verfügbar. Grössere Beträge sollten jedoch zwei Arbeitstage im Voraus reserviert werden. Das gilt auch für andere Währungen.
- An den Bancomaten können ebenfalls Euro bezogen werden. Ausnahmen: Die Automaten beim Cityparkplatz und im Solomarkt in Solothurn.

- Eine Kredit- oder Maestrokarte wird in der Regel innert 2–3 Wochen geliefert. Auch hier empfiehlt sich eine rechtzeitige Bestellung vor dem Reiseantritt.
- Travelers Cheques sind das sicherste Geld der Welt und bilden eine optimale Ergänzung zu Kreditkarten und Bargeld. Swiss Bankers Travelers Cheques müssen mindestens zwei Arbeitstage im Voraus bestellt werden.
- Mit der Travel Cash Karte können Sie einen Betrag von Minimum 100 und Maximum 10 000 Euro, US Dollar oder

Schweizerfranken auf die Karte laden. Sie erhalten dafür weltweit am Bancomaten Bargeld in der Lokalwährung Ihres Reiselandes oder Sie benützen die Karte als Direktzahlungsmittel in Geschäften (Signet Maestro).

Rolf Henzi, Leiter Retail Marktgebiet Solothurn, empfiehlt: «Nehmen Sie nur wenig Bargeld mit. Dazu – je nach Land – eine Kredit- und oder eine Maestrokarte. Als Ergänzung eignet sich unsere Travel Cash Card.» Die Regiobank berät Sie am Schalter gerne über das ideale Zahlungsmittel.



Rolf Henzi, Leiter Retail Marktgebiet Solothurn

Die Wahl des richtigen Zahlungsmittels lässt Sie die Ferien unbeschwert geniessen.



Dynamic Currency Conversion: Wenn Sie im «Ristorante» die Rechnung in Schweizerfranken bezahlen wollen

Stehen Ferien im Ausland vor der Tür? Dann sollten Sie folgendes wissen: Die *Dynamic Currency Conversion* ist eine Dienstleistung für Bargeld- und Warenbezüge im Ausland. Sie erlaubt, dass jeder Kaufbetrag automatisch in die Heimatwährung des Kunden umgerechnet wird. Oder einfacher gesagt: Bevor Sie bezahlen, werden Sie gefragt, ob Sie die Abrechnung in Schweizerfranken oder in

der Währung des Landes, in dem Sie sich befinden, wünschen. Ganz gleich, ob mit der Kredit- oder Maestro-Karte bezahlt wird. Der Vorteil dieser Lösung ist, dass Sie auch im Ausland immer genau wissen, was eine Sache kostet. Es gibt aber auch einen Nachteil: Der Wechselkurs wird von der ausländischen Bank resp. dem ausländischen Geschäft bestimmt. Er kann daher sehr viel höher sein

als derjenige der Schweiz. Um solche Wechselkursüberraschungen zu vermeiden, empfehlen wir Ihnen, Ihre Bargeldbezüge und Einkäufe in der Landeswährung ihrer Feriendestination zu tätigen und auf die Umrechnung in Schweizerfranken zu verzichten. Die Dienstleistung *Dynamic Currency Conversion* ist neu und wird deshalb noch nicht überall angeboten.

Private Banking: Ein Rundum-Service für Kunden mit erhöhten Bedürfnissen im Anlagegeschäft

Die Regiobank bietet seit andert-halb Jahren «Private Banking» an. **Antonio Russo**, Leiter Private Banking und Institutionelle Kunden, erklärt, was es mit diesen speziellen Dienstleistungen auf sich hat.

Was unterscheidet Private Banking vom «normalen» Bankgeschäft?

Unter Private Banking wird die ganzheitliche Beratung in den Bereichen Vorsorge, Finanzierung, Absicherung, Steueroptimierung und Nachlassregelung eines Kunden mit erhöhten Bedürfnissen im Anlagegeschäft verstanden. Der Unterschied liegt vor allem in der Komplexität der Ansprüche. Im Weiteren werden viele ausländische Kunden sowie alle institutionellen Anleger durch das Private Banking betreut.

Welche Dienstleistungen bietet die Regiobank im Private Banking?

Aufgrund unserer Spezialisierung und unserer Grösse können wir den Kunden eine Vielzahl von Dienstleistungen anbieten.

Vermögensverwaltung: Zusammen mit unserem Portfoliomanagement Team verwalten wir im Anlagebereich Vermögen von Kunden und institutionellen Anlegern nach den gemeinsam festgelegten Anlagestrategien. Die Kunden ent-

scheiden aber selber, ob in Direktanlagen oder in Fonds investiert werden soll.

Anlageberatung: Gerne machen wir Depotanalysen und erstellen Anlagevorschläge für Kunden, helfen bei der Umsetzung und Beratung von Anlagen in Aktien, Obligationen oder Optionen.

Tradingdesk: Für Kunden, welche die starken Schwankungen an den Börsen ausnutzen wollen, bieten wir einen Tradingdesk an.

Private Vorsorge und Ruhestandsplanung: Gerne helfen wir bei einer optimalen Strukturierung der

zeigt sich auch immer wieder bei den Vergleichen im institutionellen Kundenbereich.

Was veranlasst mich, für das Private Banking die Regiobank als Partner zu wählen und nicht eine Privatbank oder eine Grossbank?

Wir wenden den «Best in Class» Ansatz an, das heisst, wir wählen für unsere Kunden die am besten geeigneten Produkte aus. Wir kreieren nur Produkte selber, wenn diese nicht im Markt vorhanden sind. Die ausgewählten Produkte können von in- und



Antonio Russo,
Leiter Private Banking/
Institutionelle Kunden

«Die Regiobank kann mit ihrem Know-how im Bereich Private Banking mit den Gross- und Privatbanken gut mithalten.»

Vorsorgekonti, oder bei dem Ent-scheid, ob bei der Pensionierung die Rente oder das Kapital zu be-ziehen sind.

Hat die Regiobank das Know-how für ein Private-Banking-Angebot?

Die Regiobank pflegt das Anlagege-schäft seit vielen Jahren und hat daher verschiedene spezialisierte Abteilungen aufgebaut: Unter an-derem Portfoliomanagement, Han-del, Wertschriftenadministration und Vorsorge. Jede dieser Abteilun-gen verfügt über gut ausgebildete und sehr erfahrene Finanzprofis.

Das Know-how, der Ausbildungs-stand der Mitarbeiter sowie die Dienstleistungsangebote im Pri-vate Banking können mit den vergleichbaren Produkte- und Dienstleistungen der Gross- und Privatbanken gut mithalten. Dies

ausländischen Banken sein, so-fern sie unseren Auswahlkriterien entsprechen. Aufgrund unserer flexiblen Organisationsstruktur können wir uns zudem besser und schneller an Kundenwün-sche anpassen.

Sind Private-Banking-Kunden die besseren Kunden, geniessen sie besondere Privilegien?

Für uns sind alle Kunden gleich-wertig und gleich wichtig. Pri-vate-Banking-Kunden verfügen in gewissen Bereichen über viel-fältigere Möglichkeiten, die sich aufgrund der grösseren Vermö-genswerte erschliessen.

Vom Private Banking profitieren letztlich aber alle Kunden, da die Netzwerke und das Know-how auch ins Tagesgeschäft einfliessen und so allen zu Gute kommen.

