

Die Regiobank hat sich in Egerkingen und Grenchen etabliert



Egerkingen, im Herzen des Gäu, ist eine prosperierende Wohn- und Wirtschaftsregion.

(Bild: Minnou / Lizenz CC BY 3.0)

Die Filialen in Egerkingen und in Grenchen bilden im Osten und im Westen den geografischen Begrenzungspunkt auf der Karte mit den Regiobank Geschäftsstellen. Beide Niederlassungen konnten in den letzten Jahren ein solides Wachstum verzeichnen.

«Die Regiobank ist für Private wie für KMU ein wichtiger Partner geworden», sagt Sandro Vifian, Leiter Marktgebiet Thal/Gäu. Das habe einerseits damit zu tun, dass sich der Wirtschaftsraum Thal/Gäu in den vergangenen

Jahren generell sehr positiv entwickelt hat. Andererseits ortet Vifian als Grund für das Geschäftswachstum auch die Philosophie der Regiobank. Eine Aussage, der Enzo Armellino, Leiter Marktgebiet Grenchen/Seeland, beipflichtet: «Rasch, nah und unabhängig – diesem Leitsatz leben wir jeden Tag nach. Nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis.» Armellino meint damit, dass sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur während ihrer Tätigkeit im Tagesgeschäft für die Kunden aus der Region einsetzen, sondern

auch im privaten Alltag. «Die meisten aus unserem Team wohnen in der Gegend und engagieren sich im Vereinsleben, bringen sich also in der Gemeinschaft aktiv ein.»

Hohe Beratungsqualität erhalten

Um die Kunden weiterhin getreu den Regiobank Leitsätzen bedienen zu können, ist gemäss Sandro Vifian im Gäu das Team ergänzt worden. «So können wir sicherstellen, dass auch mit steigendem Geschäftsvolumen

>



Persönlich

Das Bild, das derzeit in den Medien, vor allem im Ausland, über den helvetischen Bankenplatz gezeichnet wird, ist ein schlechtes. Und ein falsches dazu. Dass es unter den über 300 Geldinstituten eine Handvoll schwarzer Schafe gibt, kann nicht bestritten werden. Nicht korrekt ist aber, daraus den Schluss zu ziehen, dass die Unterstützung von Steuerbetrug a priori zum Geschäftsmodell einer

Schweizer Bank gehört. Wir von der Regiobank wehren uns gegen solche pauschalen Verurteilungen. Unsere klaren ethischen Grundsätze und die offene, transparente Informationspolitik lassen keine Mausehelei zu. Das war bisher so und wird auch weiterhin so sein.

Markus Boss, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Fortsetzung von Seite 1

die Beratungsqualität hoch und für Gespräche genügend Zeit bleibt.» Ein entscheidender Faktor für eine Universalbank, die für Private wie für Firmen die ganze Dienstleistungspalette anbietet.

Langfristige Geschäftsbeziehungen

«Qualität kommt immer vor Quantität», betont Enzo Armellino. Das bedeute konkret, dass zum Beispiel nur nachhaltige Finanzierungen eingegangen werden. «Ein Geschäft auf Biegen und Brechen durchziehen, bringt weder den Kunden noch der Bank etwas.» Umgekehrt aber steige das Vertrauen in die Bank, wenn bekannt sei, dass jede Anfrage seriös überprüft wird. «Unsere Kunden wissen, dass wir auf die individuellen Möglichkeiten und Bedürfnisse eingehen, jeden Entscheid begründen, nach möglichen Alternativen suchen und auf diese Weise die Basis für eine langfristige Geschäftsbeziehung schaffen.»

Persönliche Beratung

Dank E-Banking, Kreditkarten usw. können die gängigsten Bankgeschäfte heute vom Kunden überall und rund um die Uhr selber erledigt werden. «Standardgeschäfte wie Ein- und Auszahlungen am Schalter sind zwar immer noch gefragt. Wenn ein Kunde zu uns in die Filiale kommt, will er jedoch meistens

eine persönliche Beratung. Im persönlichen Beratungsgespräch zeigen wir unseren Kunden optimale Lösungen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Sparen, Vorsorge, Vermögensanlage und Finanzierung auf, welche auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.» Gerade im Bereich Finanzplanung, ergänzt Enzo Armellino, sei es wichtig, die unterschiedlichen Angebote und Lösungen in der ganzen Breite aufzeigen und erläutern zu können. Die demografische Entwicklung werde das Thema Vorsorge in den nächsten Jahren zusehends stärker in den Fokus rücken. «Wer sich rechtzeitig Gedanken darüber macht, was vor und nach der Pensionierung im Finanzbereich vorzukehren ist, schafft gute Voraussetzungen, um seinen Ruhestand im gewohnten Lebensstandard geniessen zu können.»

Gute Marktposition geschaffen

Die Filiale im Herzen des Gäu, eröffnet 2005, ist die jüngste Niederlassung der Regiobank, jene am Tor zum Seeland die zweitjüngste. Beide Geschäftsstellen konnten sich in ihrem unmittelbaren Einzugsgebiet innert kurzer Zeit eine starke Marktposition schaffen. Dank hohem Engagement in der Region – und vor allem immer auch für die Region.

> Weitere Infos: www.regiobank.ch



Sandro Vifian, Leiter Marktgebiet Thal/Gäu.



Enzo Armellino, Leiter Marktgebiet Grenchen/Seeland.



In Grenchen, dem Tor zum Seeland, hat sich die Regiobank einen festen Platz im Bankenbereich erarbeitet.

(Bild: Ch-info.ch / Lizenz CC BY-SA 3.0)

Personelles

Zum Dienstjubiläum und mit aufrichtigem Dank für die gute und angenehme Zusammenarbeit gratulieren wir:

Peter Klaus, 10 Jahre
Daniela D'Emilio-Iseli, 5 Jahre
Stefan Oetliker, 5 Jahre
Christian Flückiger, 5 Jahre
Pascal Oetliker, 5 Jahre

Mit den besten Wünschen zum verdienten Ruhestand und mit einem grossen Merci für die langjährige Mitarbeit verabschieden wir:

Goliardo Della Balda, 28.2.2013
Vreni Mollet, 30.6.2013

Herzlich willkommen im Kreis der Regiobank-Familie heissen wir:

Leon John, 11.4.2012
Christian und Sabine Küng
Joel Andreas, 20.12.2012
Pascal und Andrea Müller

Steuerwert Aktie

Der Steuerwert der Regiobank Aktie betrug per 31.12.2012 CHF 3100.–. Diese Zahl ist in die Steuererklärung zu übernehmen.

Geänderte AGB

Seit dem 1. Januar 2013 gelten die neuen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der Regiobank Solothurn AG. Die AGB wurden lediglich sprachlich aktualisiert und – dort wo nötig – in den Formulierungen angepasst. Inhaltlich entsprechen sie der bisherigen Version. Ohne Gegenbericht bis Ende Januar 2013 gelten sie als angenommen. Die AGB können unter www.regiobank.ch/Privatkunden/Konditionen eingesehen werden. Bei Fragen erteilen der RegioService (Telefon 032 624 16 16) oder die Kundenbetreuer gerne weitere Auskünfte.

Erfreuliches Wachstum, gesteigerter Ertrag

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren

Im vergangenen Jahr entwickelte sich die Regiobank durchwegs positiv und solide. Es ist uns erfreulicherweise gelungen, viele neue und wertvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und dadurch überdurchschnittlich zu wachsen. Zum Wachstum wesentlich beigetragen haben auch die Aktivitäten unserer Leasinggesellschaft IG Leasing. Die gute Ertragslage des Vorjahres konnten wir verbessern. Der Bruttogewinn erreicht einen Wert von über CHF 18,9 Mio. und der Jahresgewinn überschreitet erstmals die Marke von CHF 7 Mio.

Die Bilanzsumme erhöhte sich um 9,1% oder CHF 191,4 Mio. auf CHF 2,294 Mia. Dieses erfreuliche Wachstum verdanken wir unter anderem dem überdurchschnittlich hohen Zufluss von Kundengeldern (+ CHF 139,2 Mio. oder 9,1%). Die Gelder wurden uns sowohl von bestehenden als auch von vielen neuen Kunden anvertraut, die unserer vorsichtigen und nachhaltigen Geschäftspolitik vertrauen. Wir verwendeten die Gelder, um in erstklassige regionale Hypotheken, Darlehen und Kredite zu investieren sowie zur Refinanzierung der Leasing-Geschäfte unserer Anfangs 2012 übernommenen Leasinggesellschaft IG Leasing. Die Kundenausleihungen stiegen gesamthaft um CHF 127,3 Mio. oder 6,9%.

Auch das Wertschriftengeschäft entwickelte sich erfreulich, stiegen doch die uns anvertrauten Depotwerte um 4,7% oder CHF 58 Mio. auf den Stand von 1,281 Mia.

Aufgrund des Wachstums und der Einhaltung unserer auf Nachhaltigkeit und Sicherheit ausgelegten Geschäftsgrundsätze konnten die meisten Ertragspositionen der Erfolgsrechnung verbessert werden. Der Betriebsertrag stieg nämlich um gesamthaft 4,7% oder CHF 1,8 Mio. Die im 2011 eingeleiteten Massnahmen zur weiteren Effizienz-

steigerung wurden konsequent umgesetzt. Der Geschäftsaufwand stieg nämlich – trotz des markanten Wachstums – lediglich um 0,8% oder CHF 0,17 Mio.

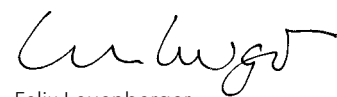
Der Bruttogewinn erreicht einen Höchstwert von über CHF 18,9 Mio. und übertrifft den Vorjahreswert deutlich um CHF 1,6 Mio. oder 9,5%.

Sämtliche betriebsnotwendigen Abschreibungen sowie Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste haben wir verbucht. Der in der Position ausserordentlicher Aufwand ausgewiesene Betrag von rund CHF 4,6 Mio. wird vollständig zur Stärkung der Reserven für allgemeine Bankrisiken verwendet.

Der Reingewinn liegt mit CHF 7,053 Mio. 2,2% oder CHF 0,16 Mio. über dem letztjährigen Ergebnis und überschreitet somit erstmals die Marke von CHF 7 Mio.

Wir werden der Generalversammlung beantragen, den ganzen Reingewinn den Reserven zuzuweisen und den Aktionären einen unveränderten Betrag von CHF 66.00 pro Aktie aus den gesetzlichen Reserven für Kapitaleinlagen als für Privataktionäre steuerfreie Dividende auszuschütten.

Wir danken unseren Kundinnen und Kunden herzlich für die wertvollen und intensiven Geschäftsbeziehungen und freuen uns darauf, auch im neuen Jahr für Sie tätig zu sein.



Felix Leuenberger
Präsident des Verwaltungsrates



Markus Boss
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Bilanz

	31.12.2012	31.12.2011	Veränderung	
	in CHF 1000	in CHF 1000	in CHF 1000	in Prozent
Aktiven				
Flüssige Mittel und Forderungen aus Geldmarktpapieren	120 396	86 915	33 481	38.5
Forderungen gegenüber Banken	71 346	44 575	26 771	60.1
Forderungen gegenüber Kunden und Hypothekarforderungen	1 958 789	1 831 509	127 280	6.9
Handelsbestände, Finanzanlagen, Beteiligungen	118 735	112 360	6 375	5.7
Sachanlagen, Rechnungsabgrenzungen und sonstige Aktiven	24 541	27 027	- 2 486	- 9.2
Bilanzsumme	2 293 807	2 102 386	191 421	9.1
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	31 765	2 416	29 349	1 214.8
Kundengelder inkl. Kassenobligationen	1 668 040	1 528 873	139 167	9.1
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	367 800	351 800	16 000	4.5
Rechnungsabgrenzungen, sonst. Passiven, Wertberichtigungen und Rückstellungen	59 220	60 319	- 1 099	- 1.8
Eigenkapital nach Gewinnverwendung	166 982	158 978	8 004	5.0
Bilanzsumme	2 293 807	2 102 386	191 421	9.1
Depotvolumen	1 280 960	1 223 016	57 944	4.7

Erfolgsrechnung

	2012	2011	Veränderung	
	in CHF 1000	in CHF 1000	in CHF 1000	in Prozent
Betriebsertrag				
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	28 708	28 163	545	1.9
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	4 854	4 862	- 8	- 0.2
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	1 935	1 908	27	1.4
Übriger ordentlicher Erfolg	4 849	3 590	1 259	35.1
Zwischentotal Betriebsertrag	40 346	38 523	1 823	4.7
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	- 14 958	- 14 807	- 151	- 1.0
Sachaufwand	- 6 424	- 6 401	- 23	- 0.4
Zwischentotal Geschäftsaufwand	- 21 382	- 21 208	- 174	- 0.8
Bruttogewinn	18 964	17 315	1 649	9.5
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 2 184	- 2 416	232	9.6
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 1 913	- 1 781	- 132	- 7.4
Ausserordentlicher Ertrag	83	171	- 88	- 51.5
Ausserordentlicher Aufwand	- 4 607	- 3 480	- 1 127	- 32.4
Steuern	- 3 290	- 2 911	- 379	- 13.0
Jahresgewinn	7 053	6 898	155	2.2

Machen Sie sich schlau – wir erklären Ihnen den Fachjargon

Haben Sie sich beim Lesen der Zeitung auch schon die Frage gestellt, was mit einem bestimmten Begriff genau gemeint ist? Oder sind Ihnen Ausdrücke wie «Fiskalklippe» und «Troika» zwar bekannt, aber Ihrem Nachbarn könnten Sie trotzdem nicht erklären, worum es geht? Mit unserem kleinen «Lexikon der Finanzbegriffe» möchten wir etwas Licht ins Dunkel bringen und in den nächsten Ausgaben des Regiobank INFO den Fachjargon für Sie verständlich machen.

Was bedeutet Libor? Libor ist die Abkürzung für «London Interbank Offered Rate», ein unter Banken gültiger und weltweit anerkannter Satz für kurzfristige Geldaufnahmen in Eurowährungen bis maximal 12 Monate. Der Libor-Satz wird jeden Werktag um 11 Uhr durch die Mitgliedsbanken der British Bankers' Association in London festgelegt.



Was ist eine Libor-Hypothek? Die Libor-Hypothek wird auch Geldmarkthypothek oder Flex-Hypothek genannt. Sie hat – im Gegensatz zur Festhypothek – einen variablen Zinssatz, der alle drei oder sechs Monate auf der Basis des Libor-Satzes angepasst wird. Hinzu kommt ein individueller Zuschlag, der von der Kreditwürdigkeit des Hypotheknehmers und vom Objekt abhängig ist. Als Absicherung gegen zu hohe Zinssätze kann man sich mit einem Zinsdach (CAP = Zinsobergrenze) absichern. Bei kurzen Hypothekarlaufzeiten von zwei bis

drei Jahren kann man auf ein CAP verzichten, da die Schweizerische Nationalbank eine stabile Geldpolitik verfolgt und innerhalb dieses kurzen Zeitraums keine grossen Schwankungen zu erwarten sind.

Was ist Private Banking? Die Vermögensverwaltung von Privatkunden wird als Private Banking bezeichnet. Der Begriff wird meistens als Abgrenzung zum Retail Banking (traditionelles Bankgeschäft mit Kleinkunden) und zum Corporate Banking (Bankgeschäft mit Firmenkunden) verwendet. In Bezug auf eine Bank bedeutet «Privatbankiers» zudem, dass das Unternehmen die Rechtsform einer Privatgesellschaft hat, im Gegensatz zu den juristischen Gesellschaften (z.B. AG, GmbH). In der Schweiz ist der Begriff «Privatbankiers» geschützt. Die Mindesteinlage, ab der Private Banking angeboten wird, ist von Bank zu Bank unterschiedlich. Sie liegt in der Regel zwischen CHF 150 000 und 250 000. Als besondere Art des Private Banking gilt das Family Office, das ausschliesslich sehr grosse Vermögen betreut.

Was ist ein Hedge Fund? Hedge Funds zielen auf ein längerfristiges und vom Marktumfeld unabhängiges Vermögenswachstum ab. Zu diesem Zweck werden verschiedenste Anlageinstrumente (z.B. Aktien, Obligationen) und Hilfsmittel (z.B. Leerverkäufe) eingesetzt. Hedge Fund Manager werden gewinnabhängig entlohnt und investieren auch eigenes Kapital in den Fund, parallel zu



den restlichen Anlegern. Damit decken sich die wirtschaftlichen Interessen von Investoren und Hedge Fund Managern.



Was ist die Fiskalklippe? Mit dem Begriff «Fiscal Cliff» wird in den USA der Umstand beschrieben, dass Ende 2012 verschiedene Steuersenkungen ausgelaufen und seit Anfang 2013 Ausgabenkürzungen wirksam geworden sind. Ziel ist eine Senkung des Haushaltsdefizites – die Differenz zwischen den Ausgaben der Regierung und den Einnahmen – um rund die Hälfte. Ökonomen befürchten jedoch, dass sich die Massnahmen dämpfend auf das ohnehin schwache Wirtschaftswachstum auswirken werden, wenn die Regierung nicht gleichzeitig wachstumsfördernde Gegenmassnahmen trifft und so die Fiskalklippe umschiffen kann.

Was ist die Troika? Seit dem Beginn der Staatsschuldenkrise im Euroraum (Eurokrise) im Jahr 2010 wird das Dreigespann aus Europäischer Kommission (EU-Kommission), Europäischer Zentralbank (EZB) sowie Internationalem Währungsfonds (IWF) in den Medien als Troika bezeichnet.

Geldautomat City

Auf der Westseite unseres Gebäudes an der Westbahnhofstrasse befindet sich ein Geldautomat. Er kann bequem mit dem Auto via City-Parkplatz erreicht werden. Das Abstellen von Fahrzeugen auf den gebührenpflichtigen Feldern ist bis zu 15 Minuten gratis und geht ganz einfach: Bei der Einfahrt ein Ticket ziehen, Auto parkieren, am Automat das Bankgeschäft erledigen und das gleiche Ticket für die Ausfahrt benutzen. Der Coupon muss vor dem Verlassen des City-Parkplatzes nicht entwertet werden!



Sparhefte jetzt in Sparkonten umwandeln

Das Sparheft ist eine Bankdienstleistung, deren Ursprung bis ins 19. Jahrhundert zurück reicht. Seit der Einführung der elektronischen Datenverarbeitung hat Heftsparen aber stark an Bedeutung verloren. Unter anderem, weil sich ein Konto administrativ wesentlich einfacher bewirtschaften lässt und den Kunden höhere Sicherheit bietet. Die Regiobank wird deshalb keine neuen Sparhefte mehr eröffnen. Und die noch existierenden Büchlein möchten wir bis Ende Mai 2013 in Sparkonti

umwandeln. Für unsere Kunden natürlich kostenlos. Ein Sparkonto bringt zahlreiche Vorteile. Die wichtigsten sind:

- Kostenlose Kontoführung: Sie bezahlen keine Bankspesen und erhalten monatlich gratis einen aktuellen Auszug
- Kostenlose Nutzung RegioNet: Sie können Ihr Konto bequem zu Hause vom PC aus verwalten
- Zinsvorteil: Sie erhalten auf unserem Sparkonto 0.25% Zins, also 0.125% mehr als derzeit auf dem Sparheft

Unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater informieren Sie gerne über die vielfältigen Möglichkeiten eines Kontos. Oder noch besser: Kommen Sie mit Ihrem Sparheft am Schalter vorbei. Dort können wir auf Wunsch sofort und in wenigen Minuten eine Umwandlung in ein Sparkonto vornehmen.

So erreichen Sie uns

Regiobank Solothurn AG
4502 Solothurn, Westbahnhofstrasse 11
4562 Biberist, Hauptstrasse 34
4622 Egerkingen, Bahnhofstrasse 9
2540 Grenchen, Kirchstrasse 11
4528 Zuchwil, Hauptstrasse 48
www.regiobank.ch
regioservice@regiobank.ch
Kundendienst RegioService 032 624 15 15
RegioNet HotLine 032 624 15 55

