

Anlageberatung: Wer morgen profitieren will, muss heute handeln

Immer mehr Menschen in der Schweiz verfügen über Vermögen. Also über Geld, das einerseits Wohlstand ermöglicht und andererseits – im Alter – den Lebensstandard sichern soll. Eine vorausschauende Finanzplanung verbunden mit einer geschickten Anlagestrategie sind deshalb unabdingbar. Die Regiobank bietet hier Hilfe und stellt wichtige Weichen, damit sich Vermögen Ertrag bringend entwickeln kann.

«Eine seriöse Anlageberatung», sagt Renato Schmitz, Leiter Private Banking bei der Regiobank, «fängt mit einer Finanzplanung an.» Darum setzt die Regiobank auf eine ganzheitliche Sicht der Dinge. Das heisst, auf eine Lebenszyklusberatung, die auch Aspekte wie Karriere- und Familienplanung, Wohneigentum, Vorsorge oder Steueroptimierung berücksichtigt. Diese Faktoren dienen dann als Basis für die Entwicklung eines Anlageprofils und für die Definition der Anlagestrategie.

Eine Frage der Lebenssituation

«Wir unterscheiden zwischen der Erwerbs- und der Rentenphase», so Schmitz weiter. «In der ersten wird das Vermögen aufgebaut, in der zweiten verzehrt.» Das bedeutet: Bereits während der Aufbauphase ist entscheidend, welche Anlageformen gewählt werden und wo sich allenfalls steuerlich begünstigte Sparmöglichkeiten bieten. «Finanzplanung ist nicht eine Frage des Lebensalters, sondern eine Frage der Lebenssituation. Oder anders formuliert: Auch Personen, die noch 10 oder 20 oder mehr



Renato Schmitz, Leiter Private Banking Regiobank Solothurn AG.

Jahre im Erwerbsleben stehen werden, können mit einer abgestimmten Planung von einem optimalen künftigen Nutzen profitieren.» Das für den Einstieg ins Private Banking notwendige Kapital sollte rund CHF 250 000 betragen. Diese Summe muss aber nicht zwingend von Anfang an vorhanden sein. Renato Schmitz: «Wenn jemand aufgrund einer kommenden finanziellen Situation eine Beratung wünscht, bieten wir jederzeit Hand.» Das kann beispielsweise dort der Fall sein, wo der Bezug von Pensionskassengeldern in Aussicht steht.

Kompetent und unabhängig

Hohe fachliche und soziale Kompetenz, langjährige Erfahrung und ein entsprechender

Leistungsausweis sind bei der Regiobank die Basis für die unabhängige und erfolgsorientierte Vermögens- und Anlageberatung. «Unabhängig heisst», so Schmitz, «dass wir nach dem Grundsatz Best-in-Class die attraktivsten Produkte auf dem Markt für unsere Kunden auswählen.»

Private Banking Kunden profitieren von einer persönlichen, individuellen Beratung. Sämtliche Mitglieder des Teams von Renato Schmitz wissen über die Finanzmärkte rund um den Globus bestens Bescheid und sind mit allen Anlagemöglichkeiten vertraut. Aufgrund der finanziellen Situation, der Risikoneigung und der Anlageziele kann so für jeden Kunden die

Persönlich



Börsenanlagen gewinnen an Attraktivität. Seit der SMI die 8000-er Marke erreicht hat und auf den höchsten Stand seit fünf Jahren geklettert ist, ist das Aktiengeschäft auch für zurückhaltende Anleger wieder zu einem Thema geworden. Die höhere Risikobereitschaft, die nun allenthalben spürbar ist, darf aber nicht zu Unvorsichtigkeit führen. Die Regiobank bleibt deshalb bei ihrem Best-in-Class-An-

satz: Wir setzen auch in Zukunft auf Produkte, die ein gesundes, nachhaltiges Wachstum bringen. Kurzfristige, auf schnellen Gewinn ausgelegte Investitionen entsprechen nicht unserer Geschäftsphilosophie. Mit dieser Haltung sind wir erfolgreich – zum Wohle unserer Kunden.

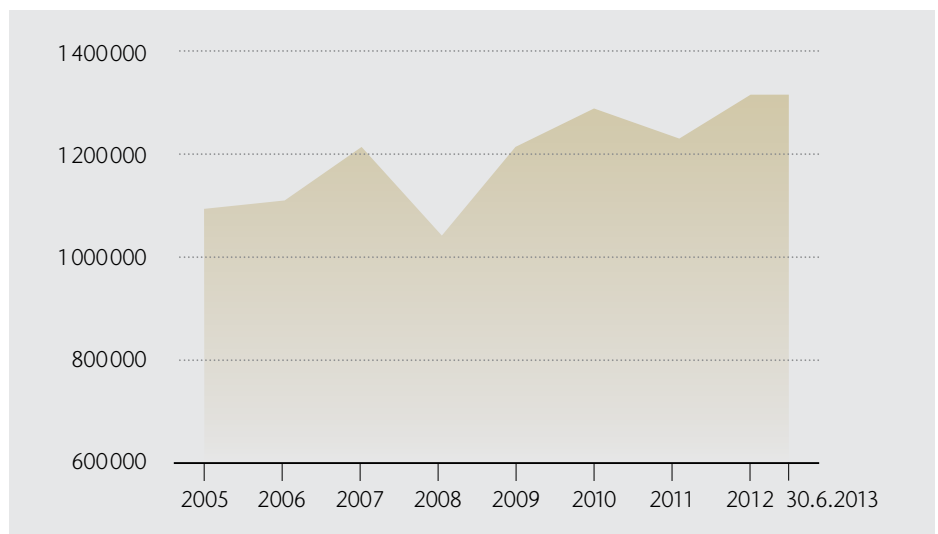
Markus Boss, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Fortsetzung von Seite 1

optimale Investitionsform gefunden werden. Das gilt übrigens auch für institutionelle Anleger, wozu u.a. Stiftungen gehören können.

Dynamik der Finanzmärkte

Seit einigen Jahren bietet die Regiobank für Anleger, die sich aktiv an der Bewirtschaftung ihres Anlagevermögens beteiligen wollen, den Tradingdesk: Spezialisten erstellen individualisierte Anlageempfehlungen und die Kunden entscheiden dann selber, ob und wie Titel dazugekauft oder verkauft werden. Dieses System ermöglicht, dass von der Dynamik der Finanzmärkte profitiert werden kann. Die Regiobank rät jedoch, maximal 10 bis 20 Prozent des Gesamtvermögens in den Trading-Teil zu investieren. Renato Schmitz: «Dieser Rat fusst auf unserer risikobewussten und auf Sicherheit ausgelegten Gesamtstrategie.»



Die Depotwerte (Vermögensanlagen) bei der Regiobank belaufen sich per 30.6.2013 auf rund CHF 1,3 Milliarden. Der Ertrag aus dem Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäft beträgt zirka 16,8 Prozent des Gesamtertrags der Bank.

In drei Schritten zur erfolgreichen Finanzplanung und Anlagestrategie

Analyse Im ersten Schritt wird die aktuelle finanzielle Situation analysiert: Einnahmen und Ausgaben, Vermögensaufteilung, Absicherung im Vorsorgefall, Steuerbelastung, Nachlassregelung, etc.

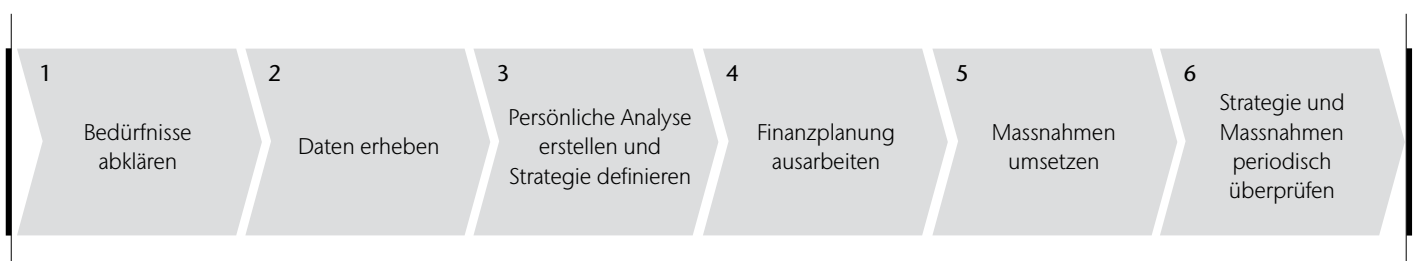
Planung Im zweiten Schritt wird aufgrund der Analyse ein RegioFinanzplan mit Varianten erstellt. Entscheidend dafür sind die persönlichen Vorstellungen und Pläne für die Zukunft. Planungsthemen können sein:

- Liegenschaftserwerb oder Miete
- Steuerbegünstigter Vermögensaufbau mit der Säule 2 und 3a
- Ordentliche/vorzeitige Pensionierung, Renten- oder Kapitalbezug

Umsetzung Nach Abschluss der Planung wird die gewählte Variante umgesetzt. Sämtliche künftige Massnahmen werden terminiert und überwacht. Die Kundenberater der Regiobank helfen bei der Erledigung von Formalitäten und bei der Einhaltung von Fristen.

Die Erstberatung bei der Regiobank ist übrigens kostenlos. Für die Erarbeitung eines Finanzplanes wird anschliessend nach Aufwand abgerechnet. Ein vorher festgelegtes Kostendach bildet dafür den Rahmen.

Weitere Informationen: www.regiobank.ch > Private Banking oder bei den Regiobank-Kundenberatern in jeder Filiale.



Beratungsablauf in der Finanzplanung und Anlageberatung.

Personelles

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

Hermann Hiltbrunner, 35 Jahre
Brigitte Danz, 25 Jahre
Nancy von Burg, 20 Jahre
Rüetschli Petra, 15 Jahre
Rolf Henzi, 15 Jahre
Sandra Borner, 10 Jahre
Christian Weber, 5 Jahre
Nadine Arm, 5 Jahre
Sandro Boos, 5 Jahre
Raymond Plüss, 5 Jahre
Peter Arm, 5 Jahre
Sabrina Haas, 5 Jahre
Claudia Merz, 5 Jahre

Prüfungserfolge

Stephan Wetterwald,
eidg. dipl. KMU-Finanzexperte
Jacqueline Affolter, Fachfrau Finanz- und
Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis
Sascha Meier, eidg. dipl. Finanz- und
Anlageexperte sowie Certified International
Wealth Manager CIWM
Benjamin Tschumi, Immobilienbewerter
mit eidg. Fachausweis

Agenda

Frau und Finanzen 22. Oktober 2013
Finanzforum 11. November 2013
Generalversammlung 1. April 2014

Moderates Wachstum, erfreuliche Ertragslage

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren

Im abgelaufenen Semester konnte sich die Regiobank Solothurn gut behaupten. Das Wachstum der Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr deutlich tiefer. Die Ertragslage konnten wir jedoch nochmals steigern, so dass wir zur Jahresmitte einen höheren Bruttogewinn und einen höheren Reingewinn ausweisen können.

Auf der Aktivseite der Bilanz haben wir überschüssige Liquidität dazu verwendet, die Verpflichtungen gegenüber Banken um Umfang von über CHF 31 Mio. zurückzuzahlen. Die Ausleihungen konnten wir wiederum – wenn auch deutlich weniger stark als im Vorjahr – ausbauen. Aufgrund der sich abzeichnenden Risiken im Immobilienmarkt ist diese bewusste Eindämmung des Wachstums sinnvoll. Wir achten bei der Vergabe von Finanzierungen strikte auf die Belehnungshöhe sowie vor allem auf die Tragbarkeit, die auch bei deutlich höheren Zinssätzen gegeben sein muss. Die Summe aller gewährten Hypotheken, Darlehen und Kredite überschreitet per 30. Juni erstmals die Grenze von CHF 2 Mia.

Diese neuen Ausleihungen finanzierten wir mit uns zusätzlich anvertrauten Kundengeldern (+ CHF 29 Mio.) sowie der Aufnahme weiterer Pfandbriefdarlehen zu günstigen Konditionen im Umfang von CHF 15 Mio.

Den gesamten Betriebsertrag konnten wir um CHF 365'000 oder 1,8% erhöhen. Im Erfolg aus dem Zinsgeschäft mussten wir zwar – aufgrund des anhaltend tiefen Zinsniveaus – einen Rückgang von 2,8% hinnehmen. Ebenso rückläufig war das Handelsgeschäft. Dort konnten wir den Spitzenwert des Vorjahres nicht mehr erreichen. Dank den wesentlich zahlreicheren Wertschriftengeschäften unserer Kunden konnten wir den Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft jedoch

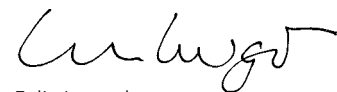
um über 10% erhöhen. Das Vertrauen in die Finanzmärkte scheint langsam zurückzukehren. Besonders erfreulich präsentiert sich ausserdem der übrige ordentliche Erfolg, den wir um 47% auf über CHF 3 Mio. erhöhen konnten. Verantwortlich dafür sind insbesondere verschiedene Optimierungen, u.a. im Zusammenhang mit unserer Tochtergesellschaft IG Leasing AG.

Den Geschäftsaufwand konnten wir – trotz des gesteigerten Volumens – auf dem Niveau des Vorjahres stabilisieren. Der Bruttogewinn des ersten Semesters stieg somit um 4% auf erfreuliche CHF 9,8 Mio.

Nach Zuweisung an die Reserven für allgemeine Bankrisiken von CHF 2,50 Mio., resultiert ein um 2,2% höherer Halbjahresgewinn von CHF 3,43 Mio.

Wir erwarten für das zweite Halbjahr einen ähnlichen Geschäftsgang wie im ersten Semester.

Wir danken unseren Kundinnen und Kunden herzlich für die wertvollen Geschäftsbeziehungen.



Felix Leuenberger
Präsident des Verwaltungsrates



Markus Boss
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Bilanz

	30.06.2013	31.12.2012	Veränderung	
	in CHF 1000	in CHF 1000	in CHF 1000	in Prozent
Aktiven				
Flüssige Mittel und Forderungen aus Geldmarktpapieren	85 787	120 396	- 34 609	- 28.7
Forderungen gegenüber Banken	87 459	71 346	16 113	22.6
Forderungen gegenüber Kunden und Hypothekarforderungen	2 008 225	1 958 789	49 436	2.5
Handelsbestände, Finanzanlagen, Beteiligungen	102 958	118 735	- 15 777	- 13.3
Sachanlagen, Rechnungsabgrenzungen und sonstige Aktiven	28 268	24 541	3 727	15.2
Bilanzsumme	2 312 697	2 293 807	18 890	0.8
Passiven				
Verpflichtungen gegenüber Banken	298	31 765	- 31 467	- 99.1
Kundengelder inkl. Kassenobligationen	1 697 049	1 668 040	29 009	1.7
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	382 800	367 800	15 000	4.1
Rechnungsabgrenzungen, sonst. Passiven, Wertberichtigungen und Rückstellungen	59 632	59 220	412	0.7
Eigenkapital inkl. Halbjahresgewinn	172 918	166 982	5 936	3.6
Bilanzsumme	2 312 697	2 293 807	18 890	0.8
Depotvolumen	1 298 781	1 280 960	17 821	1.4

Erfolgsrechnung 1. Semester

	2013	2012	Veränderung	
	in CHF 1000	in CHF 1000	in CHF 1000	in Prozent
Betriebsertrag				
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	14 059	14 461	- 402	- 2.8
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	2 679	2 434	245	10.1
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	667	1 138	- 471	- 41.4
Übriger ordentlicher Erfolg	3 072	2 079	993	47.8
Zwischentotal Betriebsertrag	20 477	20 112	365	1.8
Geschäftsaufwand				
Personalaufwand	- 7 530	- 7 509	- 21	- 0.3
Sachaufwand	- 3 145	- 3 175	30	0.9
Zwischentotal Geschäftsaufwand	- 10 675	- 10 684	9	0.1
Bruttogewinn	9 802	9 428	374	4.0
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 1 241	- 1 242	1	0.1
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 1 072	- 1 028	- 44	- 4.3
Ausserordentlicher Ertrag	46	56	- 10	- 17.9
Ausserordentlicher Aufwand	- 2 501	- 2 327	- 174	- 7.5
Steuern	- 1 598	- 1 525	- 73	- 4.8
Halbjahresgewinn	3 436	3 362	74	2.2

Die vorliegenden Finanzzahlen in dieser Publikation wurden nicht durch unsere Revisionsstelle geprüft.

Machen Sie sich schlau – wir erklären Ihnen den Fachjargon (Teil 2)

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 «FINMA» und «Rezession» zwar bekannt, aber Ihrem Nachbarn könnten Sie trotzdem nicht in ein paar wenigen Worten erklären, worum es geht? Mit unserem kleinen «Lexikon der Finanzbegriffe» möchten wir etwas Licht ins Dunkel bringen und den Fachjargon für Sie verständlich machen.

Was ist eine Milchbüchleinrechnung? Der Ursprung des Ausdrucks ist nicht eindeutig klar. Sicher ist, dass die «Milchbüchleinrechnung» in Deutschland «Milchmädchenrechnung» heisst, vermutlich aufgrund einer Fabel des französischen Dichters La Fontaine: In «La laitière et le pot au lait» trägt eine Magd einen Topf Milch zum Markt. Unterwegs



rechnet sie aus, was sie sich mit dem Verkaufserlös alles leisten könnte. Doch sie verschüttet die Milch und ihre Träume lösen sich in Luft auf. Deshalb ist mit «Milchbüchleinrechnung» heute meistens eine Kalkulation gemeint, die nicht aufgeht und einer genauen Betrachtung nicht standhält.

Was ist ein Freihandelsabkommen? Ein Freihandelsabkommen zielt darauf ab, zwischen zwei (oder mehreren) Staaten den freien Handel zu sichern. Das heisst, es dürfen keine Zölle mehr erhoben werden und Ein- und Ausfuhrverbote sowie

Einfuhrkontingente werden abgeschafft. Die Schweizer Wirtschaft – im Ganzen – ist stark international orientiert. Darum ist die laufende Verbesserung des Zugangs zu ausländischen Märkten ein Ziel der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik. Mit dem Abschluss von Freihandelsabkommen soll den einheimischen Wirtschaftsakteuren gegenüber ihren wichtigsten Konkurrenten (z.B. EU, USA, Japan) ein möglichst stabiler, hindernis- und diskriminierungsfreier Zugang zu ausländischen Märkten verschafft werden.

Was ist die FINMA? Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht, kurz: FINMA, ist eine unabhängige Aufsichtsbehörde für Gläubiger, Anleger und Versicherte. Ausgestattet mit hoheitlichen Befugnissen kontrolliert sie u.a. die Arbeit von Banken, Versicherungen, Börsen und Pensionskassen. Zudem ist die FINMA zuständig für die Bekämpfung von Geldwäscherei und wickelt – bei Bedarf – Sanierungsverfahren und Konkurse in der beaufsichtigten Branche ab. Die FINMA beschäftigt rund 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter Juristen, Wirtschaftsprüfer und Anlagespezialisten. Strategisches Führungsorgan ist der Verwaltungsrat, der vom Bundesrat eingesetzt wird.

Was ist eine nachhaltige Anlage? 1987 hat die Weltkommission für Umwelt und Entwicklung den sogenannten Brundtland-Bericht herausgegeben. Darin wird «Nachhaltige Entwicklung» wie folgt definiert: Eine



nachhaltige Entwicklung gewährleistet allen Menschen ausreichende materielle Versorgung und ein Leben in Würde und sichert



zugleich die Lebensgrundlagen für zukünftige Generationen. Nachhaltige Finanzanlagen konzentrieren sich auf Unternehmen, die auf langfristige und faire Weise wirtschaftlichen Erfolg erzielen und dabei ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen.

Was ist eine Rezession? Wenn eine Wirtschaft in zwei aufeinanderfolgenden Quartalen und im Vergleich zu den Vorperioden nicht mehr wächst, sondern sich zurückentwickelt oder stagniert, wird das als Rezession bezeichnet. Anzeichen für eine Rezession sind u.a. sinkende Börsenkurse, sinkende Zinsen, sinkende Löhne, sinkende Preise, ein allgemeiner Nachfragerückgang und ein sinkendes Investitionsvolumen im Inland. Eine Rezession folgt in den meisten Fällen einer Phase von Hochkonjunktur. Hält der Abschwung oder die Stagnation der Wirtschaft über eine längere Periode an, spricht man von einer Depression.

Quellen:

arte.tv | seco.admin.ch | finma.ch | nachhaltigkeit.info | boersennews.de

Gratulation

Wir gratulieren unseren Lernenden zum erfolgreichen Lehrabschluss. Es freut uns besonders, dass wir Sina Rüttimann, Mathias Schreier und Jan Beyeler weiterhin beschäftigen und sie beim Einstieg ins Berufsleben unterstützen dürfen.



Von links nach rechts:
Mathias Schreier, Sina Rüttimann, Jan Beyeler

Statt sich sorgen – lieber vorsorgen

Gut möglich, dass Sie nun denken, nicht schon wieder dieses Thema, das hatten wir doch schon.

Im Alltag treffe ich jedoch leider immer wieder auf Kunden, welche tatsächlich über eine mangelnde Absicherung in einem Vorsorgefall verfügen. Dies obwohl wir hier in der Schweiz doch alle überversichert sind.

Unsere Sozialversicherungs-Gesetze definieren 60% des bisherigen Verdienstes als eine gute Absicherung. Es wird hier von einer «Fortsetzung der gewohnten Lebenshaltung in angemessener Weise» gesprochen.

Was heisst das konkret? Wenn ein Angestellter mit einem monatlichen Verdienst von



CHF 6000 krank wird und nicht mehr arbeiten kann, so ist er gut abgesichert, wenn er aus der 1. und 2. Säule (IV/AHV und Pensionskasse) Renten von CHF 3 600 p.M. erhält. Hand aufs Herz: Könnten Sie monatlich mit 40% weniger Einkommen gleich gut leben wie vorher?

Falls diese Frage mit «nein» beantwortet werden muss, spricht man von einer Vorsorge-lücke. Deshalb empfehle ich Ihnen, falls Sie Ihre konkreten Zahlen nicht kennen, Ihre persönliche Vorsorgesituation zu überprüfen.

Entscheidend dabei sind Ihre persönliche Situation (alleinstehend, verheiratet, minderjährige Kinder etc.) sowie die zu erwartenden Renten- oder Kapitalleistungen nach einem Vorsorgeereignis.

Gerne helfen wir Ihnen dabei. Wir bieten Ihnen einen «Vorsorge-Check» an, welcher Ihnen aufzeigt, wie Sie selber bei einer Invalidität oder wie Ihre Liebsten in einem Todesfall abgesichert sind.

Je nach Ergebnis Ihres individuellen «Vorsorge-Checks», können Sie nach gewünschten oder notwendigen Absicherungsmöglichkeiten suchen oder aber haben nun

die Gewissheit, dass Sie sich nicht zu sorgen brauchen.

Gerne beantworte ich Ihre Fragen.

Theres Rüeeggesser
Leiterin Finanzplanung
Telefon 032 624 16 34
theres.rueeggesser@regiobank.ch

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

