



Üse  
Semeschterbricht  
2013

**Langfristiger Erfolg dank Kundennähe**



**B E K B**

**B C B E**

## Impressum

BEKB | BCBE  
Kommunikation  
Bundesplatz 8  
Postfach  
3001 Bern  
Telefon 031 666 11 11  
Fax 031 666 60 40

www.bekb.ch  
bekb@bekb.ch

**Konzept, Herstellung und Druck**  
Stämpfli Publikationen AG, Bern

**Fotografie**  
Daniel Rihs, Bern

© August 2013  
BEKB | BCBE

**Titelbild**  
Karin Sidler, Anne-Marie Soletti, Ruth Burri,  
Kundenberaterinnen der Niederlassung Rapperswil (von links)



No. 01-13-754389 – www.myclimate.org  
© myclimate – The Climate Protection Partnership

## **Semesterbericht 2013**

## Inhalt

3	<b>Kurzporträt</b>	16	<b>Ein Tag im Leben von Niederlassungsleiterin Anne-Marie Soletti</b>
4	<b>Vorwort</b>	22	<b>Semester 2013 in Zahlen</b>
6	<b>Aktie</b>	22	Bilanz per 30. Juni 2013
7	<b>Organe und Organigramm</b>	24	Erfolgsrechnung 1.1. bis 30.6.2013
7	Verwaltungsrat	27	<b>Corporate Governance</b>
7	Geschäftsleitung	28	<b>Standortverzeichnis</b>
7	Revisionsorgane		
8	Organigramm		
10	<b>Geschäftsergebnis</b>		

## Kurzporträt

Die BEKB ist mit mehr als 500 000 Kundinnen und Kunden, rund 1450 Mitarbeitenden, 76 Niederlassungen, 17 mobilen Bankstellen und den Angeboten der Onlinebank stark in den Kantonen Bern und Solothurn verankert.

Als klassische Universalbank bietet sie umfassende Lösungen fürs Zahlen, Sparen, Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen. Sie fokussiert ihre Tätigkeit auf zwei Kerngeschäftsfelder: auf das Geschäft mit Privat- und Firmenkunden, insbesondere mit KMU, und auf die Vermögensberatung.

Das dichte Niederlassungsnetz und die laufende Weiterbildung der Kundenberater fördern eine kompetente, persönliche Beratung im gesamten Einzugsgebiet. 95 Prozent der Kreditentscheide fallen vor Ort.

Die BEKB wurde 1998 als erste Kantonalkbank in eine Aktiengesellschaft nach privatem Recht umgewandelt. Heute sind 48,5 Prozent der Aktien im Publikum platziert, 51,5 Prozent hält der Kanton Bern. Mit über 65 000 Aktionärinnen und Aktionären zählt die Bank in Bezug auf die Breite des Aktionariats zu den zehn bedeutendsten Schweizer Publikumsgesellschaften.

Der Aktienkurs hat sich seit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft mehr als verdreifacht, die Dividende konnte kontinuierlich erhöht werden.

Die BEKB hat eine starke Eigenmittelausstattung. Mit einem Eigenmitteldeckungsgrad von 220,5 Prozent werden die aufsichtsrechtlichen Vorgaben deutlich übertroffen. Die Finanzierungsstruktur ist gesund. Die Kundenausleihungen sind vollständig durch Kundengelder refinanziert. Die Bank nimmt als grösste Bankausbildnerin im Kanton Bern zudem eine wichtige Rolle wahr.

Die Grundsätze der Corporate Governance sorgen für Fairness.

## Ein gutes Ergebnis

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Das erste Halbjahr 2013 war im Inland einerseits geprägt von einem positiven Wirtschaftsumfeld und einer im Vergleich zum Ausland guten Beschäftigungslage. Der Schweizer Franken war nach wie vor stark. Dank den Interventionen der Nationalbank konnte der Wechselkurs gegenüber dem Euro aber stabil gehalten werden. Damit hatten die exportorientierten Unternehmen eine gesicherte Grundlage für ihre Planung. Andererseits verharrten die Zinsen weiterhin auf einem historisch tiefen Niveau. Dies belastet die Zinserträge der kreditgebenden Banken.

Die BEKB hat in diesem Umfeld erneut ein gutes Resultat erreicht. Dies zeigt, dass sich die Bank in einer sehr guten Verfassung befindet. Die Hypothekarforderungen haben sich um 284 Millionen Franken erhöht. Die Kundengelder sind um 171 Millionen Franken gestiegen. Das eingeleitete Kostensenkungsprogramm wirkt sich positiv aus. Von der Diskussion über die Gelder von US-Kunden ist die BEKB nur am Rande betroffen. Wir haben dieses Geschäft nicht gesucht und nicht gepflegt. Der Halbjahresgewinn vor Steuern konnte um 1,5 Prozent auf 83,4 Millionen Franken gesteigert werden. Das gute Ergebnis erlaubte es der Bank, eine ausserordentliche Zuweisung von 16 Millionen Franken an die Pensionskasse der BEKB vorzunehmen. Damit wird es der Vorsorgeeinrichtung ermöglicht, den Umwandlungssatz auf 6,0 Prozent und den technischen Zinssatz auf 2,5 Prozent zu senken. Im Weiteren konnten die Reserven für allgemeine Bankrisiken um netto gut 29 Millionen Franken gestärkt werden.

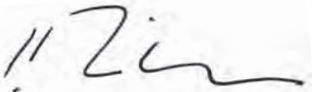
Die BEKB hat eine solide Eigenmittelausstattung, ist gut refinanziert und weist eine starke Ertragskraft auf. Die Rating-Agentur Moody's hat die langfristige Kreditwürdigkeit der BEKB beurteilt und mit einem A1 ausgestattet. Damit gehört die BEKB zu den am besten bewerteten Schweizer Banken. Die BEKB hat eine langfristige Ausrichtung. Nachdem das Zehnjahresziel 2003 bis 2012 erreicht werden konnte, haben Sie als Aktionärinnen und Aktionäre im Mai dieses Jahres eine doppelte Dividende erhalten. Wir freuen uns, dass Sie damit am nachhaltigen Erfolg Ihrer Bank beteiligt werden konnten.

Kontinuität, Solidität und Stabilität sind unsere zentralen Erfolgsfaktoren. Dazu gehört auch unsere Kundennähe mit gegen 100 Bankstellen. In dieser Broschüre stellen wir Ihnen die Niederlassung Rapperswil mit ihrer Leiterin Anne-Marie Soletti vor.

Im Namen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung danken wir Ihnen für Ihr Engagement als Aktionärin und Aktionär.

---

**Jürg Rieben**  
Verwaltungsratspräsident



---

**Hanspeter Rüfenacht**  
Vorsitzender der Geschäftsleitung





*Der Verwaltungsratspräsident, Jürg Rieben,  
und der Vorsitzende der Geschäftsleitung, Hanspeter Rüfenacht.*

## Aktie

### Basisdaten der BEKB-Aktie (30.6.2013)

Nominal je Namenaktie in CHF	20
Anzahl Aktien	9 320 000
Aktienkapital in Mio. CHF	186,4
Anzahl Aktionäre	65 560
Börsenkapitalisierung in Mrd. CHF (per 28.6.2013)	2,14
Valorennummer	969 160
ISIN	CH 0009691608

<b>Tickersymbole</b>	Bloomberg	Thomson Reuters	Telekurs
SIX Swiss Exchange	BEKN SW	BEKN.S	BEKN,4
BX Berne eXchange	–	BEKN.BN	BEKN,5

<b>Dividende (in CHF)</b>	2012	2011	2010
Dividende je Namenaktie	5.30	5.30	5.10
Sonderdividende je Namenaktie	5.30		

<b>Rating der BEKB</b>			
Moody's	Langfrist A1	Kurzfrist Prime-1	Finanzkraft C+

## Agenda

Bilanzmedienkonferenz	13. März 2014
Generalversammlung	13. Mai 2014
Ex-Tag Dividende	15. Mai 2014
Auszahlung Dividende	20. Mai 2014
Halbjahresergebnis 2014	22. August 2014



## Organe und Organigramm

### Verwaltungsrat

#### Jürg Rieben

Präsident, Dr. iur., Rechtsanwalt, Konsulent der Anwaltsbüros Wenger Plattner, Basel – Zürich – Bern

#### Thomas Rufer

Vizepräsident, Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer, Inhaber der Einzelfirma THR Consulting

#### Kathrin Anderegg-Dietrich

Notarin, Inhaberin einer eigenen Kanzlei

#### Daniel Bloch

Fürsprecher, MBA, Präsident des Verwaltungsrates der Chocolats Camille Bloch SA

#### Rudolf Grünig

Professor, Dr. rer. pol., Ordinarius für Unternehmensführung an der Uni Fribourg

#### Jean-Claude Nobili

lic. rer. pol., ehemaliger Leiter der Geschäftsleitung der BEKB

#### Peter Siegenthaler

lic. rer. pol., Dr. h. c., ehemaliger Leiter der Eidgenössischen Finanzverwaltung

#### Rudolf Stämpfli

Dr. oec. HSG, Präsident des Verwaltungsrates und Mitinhaber der Stämpfli AG, Verleger

#### Rudolf Wehrli

Dr. phil. et Dr. theol., Geschäftsmann, Präsident economiesuisse

### Geschäftsleitung

#### Hanspeter Rüfenacht

Vorsitzender der Geschäftsleitung, Leiter Departement Beratung und Verkauf

#### Stefan Gerber

Leiter Departement Grosskunden und Region Solothurn

#### Johannes Hopf

Leiter Departement Produktion und Betrieb

#### Alois Schärli

Leiter Departement Finanzen

### Revisionsorgane

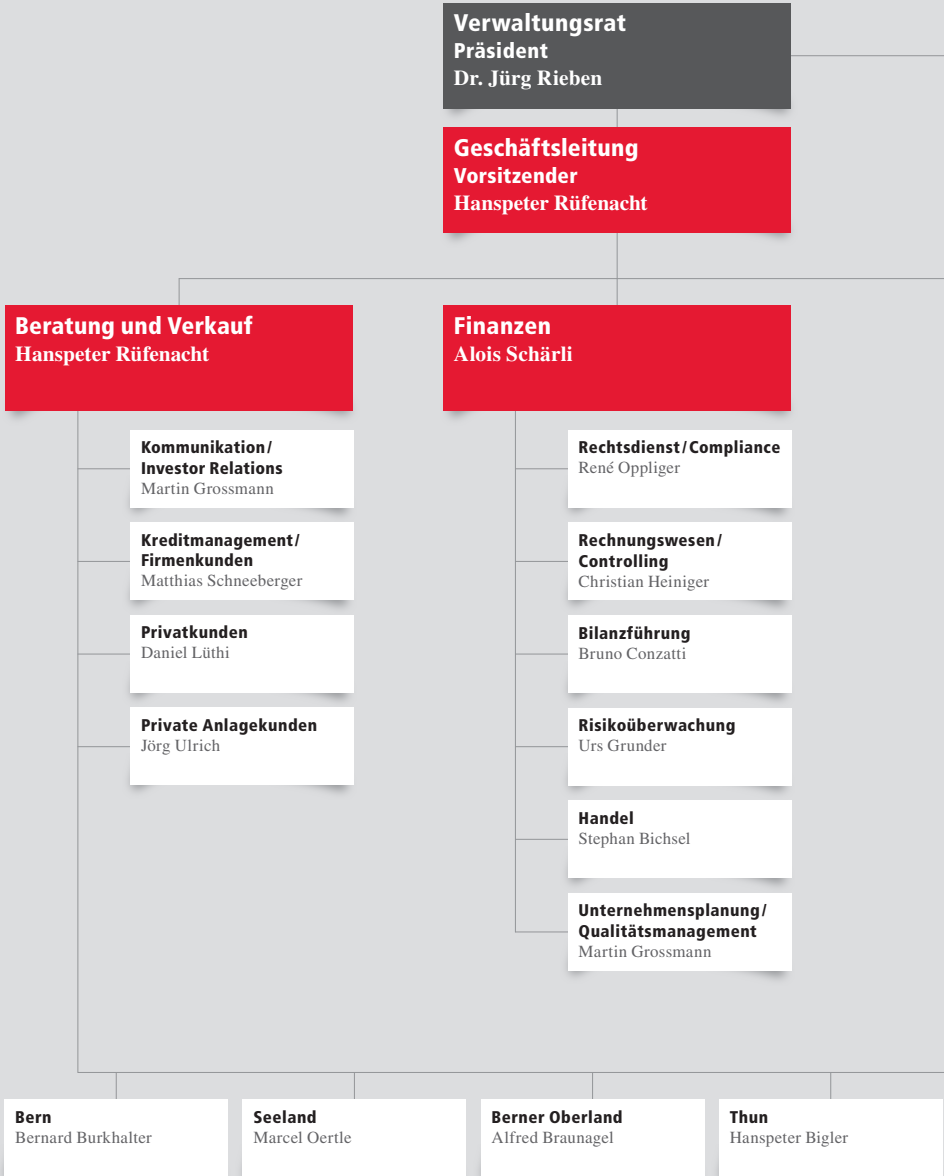
#### Aktienrechtliche und bankengesetzliche Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Bern

#### Interne Revision

Robert Thommen

# Organigramm



**Externe  
Revision**

**Interne Revision**  
Robert Thommen

**Produktion und Betrieb**  
Johannes Hopf

**Personal/Bildung**  
Max Haselbach

**Verarbeitung**  
Toni Michel

**Betriebsorganisation**  
Peter Camponovo

**Sourcing/Informatik**  
Mark Haller

**Bau/Sicherheit**  
Markus Hirschi

**Liegenschaften**  
René Baumgartner

**Grosskunden und  
Region Solothurn**  
Stefan Gerber

**Asset Management/  
Institutionelle Kunden**  
Thomas Vock

**Grosse Firmenkunden**  
Markus Jöhl

**Marketing**  
Karl-Martin Wyss

**Emmental Oberaargau**  
Marcel Murat

**Berner Jura**  
Frédéric Weingart

**Solothurn**  
Stefan Gerber

**Onlinebank/  
Partnerschaften**  
Manfred Hauser

## Gutes Ergebnis – starkes Privat- und Firmenkundengeschäft

**Die BEKB hat sich im ersten Semester 2013 erfolgreich entwickelt: Das Privat- und Firmenkundengeschäft wurde weiter ausgebaut. Die Hypothekarforderungen erhöhten sich um 284 Millionen Franken. Die Kundengelder stiegen um 171 Millionen Franken. Die Refinanzierung ist vollständig durch Kundengelder sichergestellt. Die Bilanzsumme wuchs auf 26,5 Milliarden Franken. Inklusive Wertberichtigungen und Rückstellungen erreicht die risikotragende Substanz über 10 Prozent der Bilanzsumme. Der Halbjahresgewinn vor Steuern stieg um 1,5 Prozent auf 83,4 Millionen Franken (Vorjahr 82,2 Millionen Franken).**

Im Privat- und Firmenkundengeschäft ist die BEKB weiter gewachsen: Die Hypothekarforderungen nahmen um 284 Millionen oder 1,6 Prozent auf 18,1 Milliarden Franken zu. Insgesamt stiegen die Kundenausleihungen um 489 Millionen oder 2,4 Prozent auf 20,7 Milliarden Franken. Die Kundengelder im engeren Sinne (Spareinlagen, Kassenobligationen und übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden) erhöhten sich um 0,8 Prozent auf 21,8 Milliarden Franken. Die betreuten Vermögenswerte (Depotwerte) betragen 19,5 Milliarden Franken.

### Solide Refinanzierung und starke Eigenmittelbasis

Die Refinanzierung und Liquidität der Bank bleiben überdurchschnittlich solide. Die Kundenausleihungen sind weiterhin vollständig mit Kundengeldern im engeren Sinne gedeckt. Mit einem Eigenmitteldeckungsgrad von über 220 Prozent wird das gesetzliche Eigenmittelerfordernis per Mitte 2013 deutlich übertroffen.

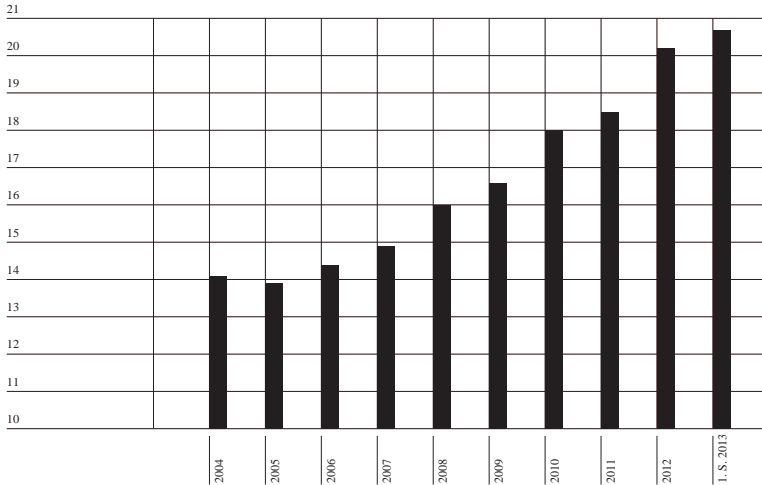
Die Basel III-Kernkapitalquote lag bei 17,6 Prozent. Inklusive Wertberichtigungen und Rückstellungen macht die risikotragende Substanz mehr als 10 Prozent der Bilanzsumme aus. Die Einführung des antizyklischen Kapitalpuffers per September 2013 kann die BEKB daher ohne Weiteres auffangen – sie übertrifft die Vorgaben bereits heute deutlich. Die Rating-Agentur Moody's hat der BEKB Anfang Jahr mit der Bewertung A1 für die langfristige Kreditwürdigkeit ein gutes Zeugnis ausgestellt. Damit zählt die BEKB zu den durch Moody's am besten bewerteten Schweizer Banken.

### Gutes Semesterergebnis

Im schwierigen Marktumfeld erreichte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft 160,3 Millionen Franken. Er lag damit um 2,7 Prozent unter dem Vorjahr. Der Kommissionsertrag aus der Vermögensberatung konnte dank höheren Courtageerträgen im Vergleich zum Vorjahr um 2,5 Millionen auf 37,0 Millionen Franken gesteigert werden. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft lag mit 10,9 Millionen Franken auf dem Vorjahresniveau. Der Betriebsertrag netto vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen erhöhte sich um 1,2 Millionen oder 0,5 Prozent auf 227,3 Millionen Franken. Der Geschäftsaufwand wurde durch einen Sonderfaktor beeinflusst: Für eine ausserordentliche Zuweisung an die Pensionskasse wurde eine Abgrenzung von 16 Millionen Franken gebildet. Dieser Aufwand wurde dem Personalaufwand belastet, der ohne diese Zuweisung um 0,9 Millionen Franken oder 1,1 Prozent gesunken wäre. Wie andere Vorsorgeeinrichtungen ist die Pensionskasse der BEKB mit zwei Herausforderungen konfrontiert: Einerseits be-

## Kreditgeschäft hat weiter zugenommen

in Mrd. CHF



**Kundenausleihungen um 2,4 Prozent gestiegen:** Im Kreditgeschäft wurden entsprechend der langjährigen Geschäfts- und Kreditpolitik insbesondere kleinere und mittlere Engagements im Einzugsgebiet der Bank gefördert.

wirkt die steigende Lebenserwartung eine verlängerte Rentenbezugsdauer. Das individuelle Sparkapital muss für eine längere Zeit reichen. Andererseits muss sie aufgrund der anhaltenden Tiefzinsphase an den Finanzmärkten weiterhin mit Renditen rechnen, die zu tief sind für die Sicherung der zukünftigen Renten. Mit der ausserordentlichen Zuweisung soll deshalb die finanzielle Solidität der Vorsorgeeinrichtung erhalten werden. Die Pensionskasse befindet sich im finanziellen Gleichgewicht. Der Deckungsgrad beträgt 113 Prozent. Die Entwicklung der Sachkosten verlief erfreulich. Sie reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr von 58,2 auf 56,6 Millionen Franken. Ohne Berücksichtigung der ausserordentlichen Zuweisung an die Pensionskasse konnte der Geschäftsaufwand um 2,4 Millionen Franken oder 1,8 Prozent reduziert werden.

Der Bruttogewinn vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen und vor der ausserordentlichen Zuweisung an die Pensionskasse stieg um 3,7 Millionen Franken oder 4 Prozent. Insgesamt resultierte ein Halbjahresgewinn vor Steuern von 83,4 Millionen Franken (plus 1,5 Prozent). Nach Steuern beläuft sich der Halbjahresgewinn auf 59,2 Millionen Franken (plus 1,4 Prozent).

### **Regionale Verantwortung wahrgenommen – KMU weiter gefördert**

Im Bereich Förderung von innovativen KMU, Neuunternehmen und Nachfolgeregelungen nimmt die BEKB eine bedeutende regionalwirtschaftliche Verantwortung wahr; sie hat in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 24 Neuunternehmungen und Wachstumsfinanzierungen sowie 23 Nachfolgeregelungen mit

Beträgen von total 24,9 Millionen Franken unterstützt. Mit diesen zukunftsorientierten Investitionen in die regionale Wirtschaft hat sie ermöglicht, dass über 500 Arbeitsplätze erhalten beziehungsweise neu geschaffen wurden.

### **Aktivitäten im ausserbörslichen Aktienhandel verstärkt – neuer Webauftritt**

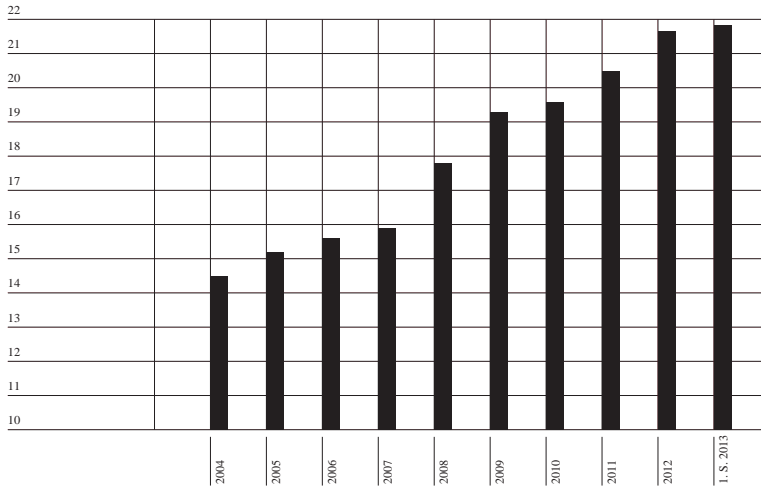
Mit dem Relaunch der Website otc-x.ch wurde die Transparenz im ausserbörslichen Aktienhandel mit Schweizer Nebenwerten weiter erhöht: Auf der neu gestalteten Webplattform finden Anleger nicht nur die aktuellen Kursnotierungen, sondern auch aktuelle Nachrichten, Marktcommentare, Unternehmensanalysen und relevante Kennzahlen der 315 auf otc-x.ch gelisteten Unternehmen. Zudem wurde ein Premiumsegment eingeführt. Damit möchte die BEKB noch besser auf die zunehmenden Bedürfnisse des Marktes reagieren und ihre führende Position im ausserbörslichen Handel unterstreichen.

Die BEKB hat im ersten Halbjahr 2013 ihre Internetplattformen bekb.ch und money-net.ch inhaltlich, technisch und visuell überarbeitet und einen moderneren und benutzerfreundlicheren Auftritt realisiert.

### **Vermögensberatung zum fünften Mal in Folge ausgezeichnet**

Im Private-Banking-Test des Wirtschaftsmagazins «Bilanz» konnte erneut ein Spitzenplatz erreicht werden. Mit dem ersten Rang in der Kategorie «Universalbanken regional» hat die BEKB zum fünften Mal in Folge unter Beweis gestellt, dass sie auch in der Vermögensbera-

## Zufluss an Kundengeldern



**Zuwachs von 0,8 Prozent:** Im ersten Semester 2013 haben die Kundinnen und Kunden erneut mehr Gelder bei der BEKB deponiert.

tung zu den am besten bewerteten Schweizer Banken zählt.

### **Starke regionale Verankerung**

Die BEKB versteht sich als regionale Bank, die ihre Geschäftstätigkeit hauptsächlich auf die Kantone Bern und Solothurn ausrichtet. Ausländische Kunden gehören nicht zum Kerngeschäft. Die meisten von ihnen sind Doppelbürger oder Auslandschweizer mit Bezug zum hiesigen Wirtschaftsraum. Vom Steuerstreit USA – Schweiz ist die BEKB nur am Rande betroffen. Die BEKB hat nur wenige Kunden mit Domizil USA. Deren Vermögenswerte machen deutlich weniger als 2 Promille der Kundenvermögen aus.

### **Verkauf Entris Operations AG**

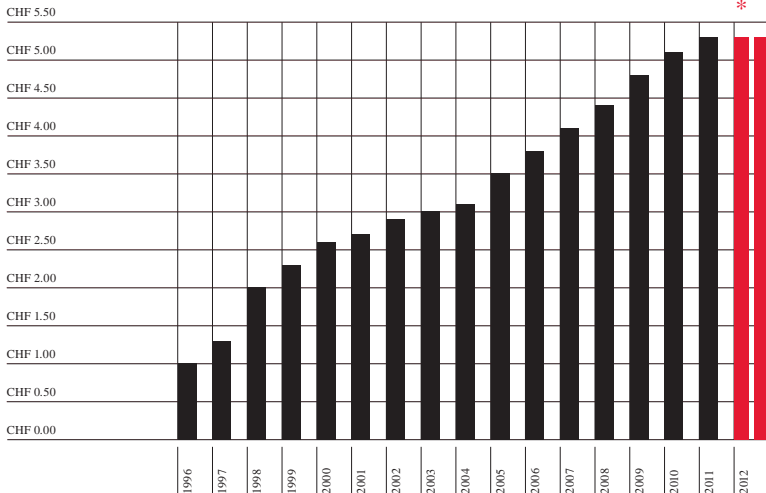
Die BEKB und die RBA-Holding verkauften Ende Juni 2013 die 2007 gegründete und je hälftig im gemeinsamen Besitz befindliche Entris Operations AG an die Swisscom IT Services. Mit dem Verkauf von Entris Operations können die Volumen nun weiter gebündelt und Skaleneffekte konsequenter genutzt werden. Die BEKB profitiert von dieser Automatisierung – unter anderem durch sinkende Verarbeitungspreise bei gleichbleibender Qualität. Die BEKB hat Wert darauf gelegt, dass die Swisscom alle Mitarbeitenden übernimmt und der Standort Gümligen beibehalten wird.

### **Langfristige finanzielle Zielsetzung und nachhaltige Ausschüttungspolitik**

Zwischen 2003 und 2012 hat die BEKB einen Free-Cash-Flow (FCF) von 1,26 Milliarden Franken erwirtschaftet und damit ihr Zehnjahresziel übertroffen. Aufgrund dieses nachhaltigen Erfolges hat die Generalversammlung am 21. Mai 2013 zusätzlich zur ordentlichen Dividende von 5.30 Franken pro Aktie eine Sonderausschüttung im gleichen Betrag beschlossen. Mit über 65 000 Aktionärinnen und Aktionären zählt die BEKB – gemessen an der Streuung ihres Aktionariats – zu den zehn grössten Schweizer Publikumsgesellschaften. Der Kanton Bern hält 51,5 Prozent des Aktienkapitals. Die BEKB hält an ihrer nachhaltigen Ausrichtung fest und hat sich für die Periode 2013 bis 2022 mit einem FCF von 900 Millionen bis 1,1 Milliarden Franken ein neues Zehnjahresziel gesetzt. Wird dieses Ziel erreicht, sollen dereinst erneut die Aktionärinnen und Aktionäre profitieren.



## Kontinuität in der Ausschüttungspolitik



\* **Sonderausschüttung:** Aufgrund ihres nachhaltigen Erfolges hat die Generalversammlung am 21. Mai 2013 zusätzlich zur ordentlichen Dividende von 5.30 Franken pro Aktie eine Sonderausschüttung im gleichen Betrag beschlossen.

## Ein Tag im Leben von Niederlassungsleiterin Anne-Marie Soletti

**Mit 76 Niederlassungen ist die BEKB in den Kantonen Bern und Solothurn fest verwurzelt. «Wir leben die Kundennähe und setzen auf persönliche Betreuung und Beratung», sagt Anne-Marie Soletti, 54. Die langjährige BEKB-Mitarbeiterin leitet seit Anfang 2011 die Niederlassung Rapperswil, am Durchgang zwischen Büren an der Aare und Bern. Sie betreut die Privatkundschaft vor Ort und ist regelmässig auch am Schalter präsent.**

Den familientypischen Zmorge-Tisch gibt es bei den Solettis nicht mehr: Die erwachsenen Kinder Sandro und Natascha sind ausgeflogen, und Ehemann Sergio steht vor seiner Frau auf und geht auch früher zur Arbeit. «Wir sitzen aber immer zu einer Tasse Kaffee zusammen – das ist uns heilig», sagt Anne-Marie Soletti. Vor der Fahrt nach Rapperswil steht zudem täglich der Rundgang mit Hund Rulo auf dem Programm. Wenn sie dann ins Büro komme, sei bereits «unsere Putzperle» am Arbeiten, bevor die Türe für die Kundschaft geöffnet wird.

### Frauenteam in Teilzeit

Die BEKB fördert die Teilzeitarbeit und weist bei über 1450 Beschäftigten einen Frauenanteil von 45 Prozent aus. In der Niederlassung Rapperswil wird dieser Wert deutlich übertroffen: drei Frauen, dreimal Teilzeit. Anne-Marie Soletti arbeitet zu 80 Prozent, die Privatkundenberaterinnen Ruth Burri, 50, und Karin Sidler, 49, zu 40 bzw. 30 Prozent. Der Schalter ist an vier Wochentagen geöffnet, der Geldautomat ist an allen Tagen rund um die Uhr zugänglich.

Beratung und Betreuung der Privatkundschaft in Finanzierungsfragen steht im Zentrum der Arbeit von Anne-Marie Soletti. Die Nachfrage nach Wohneigentum wird gefördert durch die weiterhin günstigen Zinskonditionen, das bestehende Baulandangebot sowie die attraktive Lage der Gemeinde als Wohnort für Familien und junge Paare, die in den nahe gelegenen Grossregionen Bern und Biel arbeiten.

### Transparenz für beide Seiten

Ein Ehepaar, potenzielle Hypothekarkunden, sitzt zu einem ersten Gespräch bei Anne-Marie Soletti im Büro. «Ich heisse beide herzlich willkommen und mache mir zunächst ein Bild, wie weit sie vorbereitet sind.» Besteht bereits ein Objekt, das sie kaufen möchten? Oder haben sie ein Projekt und suchen das passende Bauland dazu? Gibt es bereits eine Kontobeziehung zur BEKB oder braucht es noch eine Identifikation? Wichtig ist letztlich, dass für die Kunden wie für die Bank stets Transparenz herrscht.

Einige Tage später liegt eine Offerte der BEKB vor. Sind die Kunden damit einverstanden, wird der Vertrag ausgestellt. Was jedoch, wenn trotz genügend Eigenmittel die Tragbarkeit der Zinsen bei einem künftigen Zinsanstieg nicht mehr gewährleistet ist? Da sei es nicht immer einfach, einen für beide Seiten akzeptablen Konsens zu finden, sagt die Bankfachfrau. «Manchmal müssen wir auch Nein sagen.»

Die Kreditkompetenz für die Privatkunden von Anne-Marie Soletti liegt vor Ort. Übergeordnet ist die Niederlassung Lyss zuständig, dies auch für die Anlage- und Firmenkunden in Rapperswil. «Wir schicken aber unsere Kundschaft aus diesen Segmenten in keinem



**Anne-Marie Soletti**, Niederlassungsleiterin Rapperswil

*«Uf Ougehööchi» – Als Niederlassungsleiterin ist Anne-Marie Soletti eine Unternehmerin, die weiss, was ihre Kundinnen und Kunden brauchen und schätzen. Partnerschaftliche Beratung auf Augenhöhe, Transparenz und gegenseitige Ehrlichkeit schaffen Vertrauen und sind ihr wichtig: «Kundennähe bedeutet für mich, dass ich als Beraterin greifbar bin und nicht einfach als <die von der Bank> wahrgenommen werde.» Darauf basiert eine erfolgreiche Zusammenarbeit.*



**Anne-Marie Soletti**, die Entscheidungskompetente

*«Churzi Wäge» – Eigenständigkeit wird bei der BEKB grossgeschrieben. «Mein Team hat viele Kompetenzen und kann selbstständig entscheiden. Von unseren kurzen Entscheidungswegen profitieren auch unsere Kundinnen und Kunden. Wir leben Kundennähe und setzen auf persönliche Betreuung und Beratung. Die Kreditkompetenz für die Privatkunden unserer Niederlassung liegt vor Ort.»*

Fall einfach nach Lyss.» Kurze Wege sind bei der BEKB zentral. Möchte sich etwa ein Kunde im Zusammenhang mit einer grösseren Erbschaft über Anlagemöglichkeiten beraten lassen, wird er vor Ort in Rapperswil von Anne-Marie Soletti und einem Anlagespezialisten aus Lyss empfangen.

### Als Beraterin «greifbar» sein

«Im Kundengespräch kann ich meine Persönlichkeit einbringen», betont Anne-Marie Soletti. Sie schwatzt niemandem etwas auf, sondern konzentriert sich individuell auf ihre Kundschaft und nimmt diese ernst. «C'est le ton qui fait la musique.» Kundennähe bedeutet, dass sie als Beraterin «greifbar» ist und nicht einfach als «die von der Bank» wahrgenommen wird. Anne-Marie Soletti ist es auch ein Anliegen, ihre Bankkunden vor Ort zu berücksichtigen. «Ich gehe hier zum Metzger und zum Beck, obschon ich nicht hier wohne.»

Vor der Mittagspause bleibt noch Zeit, um administrative Aufgaben zu erledigen. Kurz nach 12 Uhr macht sich die Niederlassungsleiterin auf den Heimweg. Zuhause freut sich Rulo, denn nun steht ein Spaziergang mit Frauchen auf dem Programm. Anschliessend isst Anne-Marie Soletti eine Kleinigkeit, bevor sie wieder nach Rapperswil zur Arbeit fährt.

Inzwischen ist ein weiterer Kunde eingetroffen. Er hatte sich schon vor längerer Zeit für eine Hypothek für ein Haus interessiert. Mittlerweile hat er sich für eine Eigentumswohnung entschieden. Die Konditionen von damals sind in einem vorgängigen Gespräch neu definiert und anschliessend schriftlich bestätigt worden. «Jetzt haben wir nochmals alles genau geprüft und letzte Details festgelegt. Damit ist die

Grundlage für den Entscheid seitens der Kunden gelegt.»

### Gelebte Kundennähe

Anne-Marie Soletti arbeitet seit ihrem 17. Altersjahr in der Bankbranche. Ihre Stationen: ab 1976 Ausbildung und erste Anstellung beim damaligen Bankverein, danach ein kurzer Absteher in den Spitebereich als Dienstvermittlerin, 1997 Anstellung bei der BEKB in Biel. Dies auf ein Inserat hin, mit dem Teilzeitmitarbeiterinnen für den Schalterdienst gesucht wurden. Die Kinder waren noch klein, eine Teilzeitstelle war somit ideal. Von Biel aus war Anne-Marie Soletti von 2005 bis 2010 an ein bis zwei Tagen in der Woche mit der mobilen Bank der BEKB unterwegs. Damals lernte sie die Stärken ihrer Arbeitgeberin schätzen. «Die Kundennähe steht nicht nur in der Werbung, sie wird gelebt. Die persönliche Beratung und Betreuung der Kunden wird grossgeschrieben.» Als vor zweieinhalb Jahren die Niederlassungsleitung in Rapperswil intern zur Neubesetzung ausgeschrieben war, meldete sie sich – und bekam die Stelle.

### «Ich fühle mich akzeptiert»

Von den Kunden sei sie herzlich aufgenommen worden, freut sich Anne-Marie Soletti. «Ich fühle mich hier akzeptiert, obschon ich von auswärts komme und nicht hier wohne.» Akzeptanz verspürt sie auch seitens der Kundschaft am Schalter. Hier ist Anne-Marie Soletti vor allem im Einsatz, wenn eine der beiden Teamkolleginnen in den Ferien ist. Da Rapperswil, anders als grössere BEKB-Niederlas-



**Anne-Marie Soletti**, die Naturverbundene

*«Gäng guet gluunet» – Gute Laune ist ansteckend. Beschwingt und fröhlich durch den Alltag zu gehen und andere damit zu motivieren, ist eines ihrer Erfolgsrezepte. Um auch in hektischen Situationen belastbar zu sein, sucht sie Ausgleich in der Natur; bei Streifzügen auf dem Pferd und langen Spaziergängen mit Hund Rulo. Freundlichkeit ist für Anne-Marie Soletti geschäftlich wie privat eine Selbstverständlichkeit. «Sie ist der Grundstein für eine gute Partnerschaft und öffnet Tor und Tür.»*

sungen, nicht über einen Nachttresor verfügt, nutzen die örtlichen KMU-Kunden den Schalter für ihre täglichen Ein- und Auszahlungen. Von Bedeutung ist auch der Change-Bereich, also das Geschäft mit Fremdwährungen. Weil die Niederlassung an der Durchgangsstrasse zwischen Bern und Büren liegt und über gute Parkmöglichkeiten verfügt, wird zudem der Bancomat rege benutzt.

Regelmässig erscheinen auch Kinder in Begleitung von Mami oder Papi am Schalter. Wird dann das Kässeli geleert und der Betrag aufs Jugendsparkonto übertragen, gibts einen Kleber für die Bimbo-Sparkarte der BEKB. Jedes zweite Mal dürfen die Kinder ein hölzernes Bauernhoftierchen auswählen.

### Eine weitläufige Gemeinde

Rapperswil mit rund 2300 Einwohnern, gelegen auf einem Plateau zwischen dem Seeland und der Region Bern, ist ein weitläufiges, recht komplexes Gemeindewesen. Nach mehreren Fusionen setzt es sich zusammen aus den Orten Bittwil, Dieterswil, Frauchwil, Lätti, Moosafoltern, Rapperswil, Ruppoldsried, Seewil, Vogelsang, Wierezwil und Zimlisberg. Teamwork erlebt Anne-Marie Soletti nicht nur vor Ort in «ihrer» Niederlassung, sondern auch im Kontakt mit den übergeordneten Stellen. Regelmässig ist sie an Teamsitzungen in Lyss und Biel dabei. Sie beteiligt sich an teamfördernden Aktivitäten wie beispielsweise am demnächst angesagten Trottnettfahren in den Rebbergen des Bielersees.

Sehr gefreut hat sie sich über die Nachhaltigkeitsprämie, die sie als langjährige Mitarbeiterin dank dem ausgezeichneten Zehnjahresresultat der BEKB in diesem Frühjahr erhalten

hat. «Wir spüren die Wertschätzung, die uns von unserer Arbeitgeberin entgegengebracht wird.» Auch die Aktionäre, mit welchen sie seit der Generalversammlung Kontakt hatte, seien über die Verdoppelung der Dividende sehr erfreut gewesen.

### Leidenschaft: Reiten mit Pharaon

Freude herrscht bei Anne-Marie Soletti auch, wenn sie an die bevorstehenden Abendstunden denkt: Direkt von Rapperswil aus wird sie nach Kappelen fahren, wo auf dem Libellenhof ihr Pferd Pharaon auf sie wartet. Reiten ist ihre grosse Leidenschaft. Regelmässig macht sie mit Pharaon Ausritte. «Das ist mein grosses Hobby, da kann ich mich entspannen», schwärmt sie. Im Grünen fühlt sie sich wohl, aber auch beim Segeln auf dem Bielersee. Und nicht zuletzt freut sie sich, dass sie an dieser Stelle im BEKB-Halbjahresbericht 2013 zu Wort kommt. «Rapperswil ist eine ganz kleine Niederlassung, und deshalb ist es wichtig, zu wissen, dass es uns überhaupt gibt. Ich möchte gerne dazu beitragen, das Kundenwachstum vor Ort weiter zu steigern.»

## Bilanz per 30. Juni 2013

in CHF 1000

Aktiven	30.6.2013	31.12.2012
Flüssige Mittel	1 264 528	2 245 844
Forderungen aus Geldmarktpapieren	276	293
Forderungen gegenüber Banken	1 396 248	425 679
Forderungen gegenüber Kunden	2 616 109	2 410 411
Hypothekarforderungen	18 078 631	17 794 919
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	4 458	8 719
Finanzanlagen	2 582 066	2 727 085
Beteiligungen	33 664	33 664
Sachanlagen	212 407	202 107
Immaterielle Werte	12 382	13 972
Rechnungsabgrenzungen	78 237	70 915
Sonstige Aktiven	180 333	437 575
<b>Total Aktiven</b>	<b>26 459 339</b>	<b>26 371 182</b>

Die in Bilanz und Erfolgsrechnung aufgeführten Beträge sind gerundet. Das Total kann deshalb von der Summe der einzelnen Werte abweichen.



## Passiven

	30.6.2013	31.12.2012
Verpflichtungen gegenüber Banken	133 066	135 436
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	17 030 707	16 786 780
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	4 608 418	4 655 442
Kassenobligationen	200 067	226 237
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1 296 000	1 300 000
Rechnungsabgrenzungen	120 711	63 400
Sonstige Passiven	246 474	365 166
Wertberichtigungen und Rückstellungen	720 283	738 125
Reserven für allgemeine Bankrisiken	615 603	586 447
Aktienkapital	186 400	186 400
Allgemeine gesetzliche Reserve	212 350	239 185
Andere Reserven	1 054 805	996 942
Eigene Aktien	-26 039	-37 594
Gewinnvortrag und Vorjahresgewinn	1 260	129 216
Halbjahresgewinn	59 235	
<b>Total Passiven</b>	<b>26 459 339</b>	<b>26 371 182</b>
Ausserbilanzgeschäfte:		
Eventualverpflichtungen	133 842	123 435
Unwiderrufliche Zusagen	307 852	235 270
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	72 404	74 904
Derivative Finanzinstrumente		
– aus Absicherungsgeschäften der Bank		
positive Wiederbeschaffungswerte	21 246	27 928
negative Wiederbeschaffungswerte	153 911	267 220
Kontraktvolumen	3 030 548	3 013 650
– aus Handelstätigkeit		
positive Wiederbeschaffungswerte	12 373	10 933
negative Wiederbeschaffungswerte	14 012	10 506
Kontraktvolumen	1 915 286	1 593 071
Treuhandgeschäfte	2 835	3 132

## Erfolgsrechnung 1.1. bis 30.6.2013

in CHF 1000

	1.1.–30.6.2013	1.1.–30.6.2012
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	214 876	229 610
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbeständen	100	99
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	21 923	27 331
Zinsaufwand	-76 608	-92 281
<b>Subtotal Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>160 291</b>	<b>164 759</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 379	1 908
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	36 968	34 418
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	6 418	6 342
Kommissionsaufwand	-6 686	-5 886
<b>Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>39 079</b>	<b>36 782</b>
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft</b>	<b>10 885</b>	<b>10 894</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	28 784	10 376
Beteiligungsertrag	4 000	2 500
Liegenschaftenerfolg	1 092	1 101
Anderer ordentlicher Ertrag	15 323	12 764
Anderer ordentlicher Aufwand	-3 359	-2 713
<b>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</b>	<b>45 840</b>	<b>24 027</b>
<b>Betriebsertrag netto vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen</b>	<b>227 311</b>	<b>226 086</b>
Betriebsertrag netto	256 095	236 462

	1.1.–30.6.2013	1.1.–30.6.2012
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	-75 885	-76 750
Ausserordentliche Zuweisung an Pensionskasse	-16 000	
Sachaufwand	-56 593	-58 162
<b>Subtotal Geschäftsaufwand vor ausserordentlicher Zuweisung an Pensionskasse</b>	<b>-132 478</b>	<b>-134 912</b>
Subtotal Geschäftsaufwand	-148 478	-134 912
<b>Bruttogewinn vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen und vor ausserordentlicher Zuweisung an Pensionskasse</b>	<b>94 833</b>	<b>91 175</b>
Bruttogewinn	107 617	101 551
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	-15 830	-13 341
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	-208	
<b>Zwischenergebnis</b>	<b>91 579</b>	<b>88 210</b>
Ausserordentlicher Ertrag	35 386	30 668
Ausserordentlicher Aufwand	-43 530	-36 680
<b>Halbjahresgewinn vor Steuern</b>	<b>83 435</b>	<b>82 198</b>
Steuern	-24 200	-23 800
<b>Halbjahresgewinn</b>	<b>59 235</b>	<b>58 398</b>



**Anne-Marie Soletti**, die Familienmanagerin

*«Für üsi Zuekunft» – «Unser Team funktioniert wie eine kleine Familie.» Das ist der verantwortungsbewussten Mutter von zwei erwachsenen Kindern und Leiterin der Niederlassung Rapperswil wichtig. Gemeinsam mit ihrem Team gestaltet sie die Zukunft ihrer Kundinnen und Kunden täglich mit. Ein gutes Gespür, Offenheit und Weitsicht bieten auch in der Zukunft Sicherheit. Eine vorsichtige, nicht primär renditegetriebene Geschäftspolitik ist heute wie auch morgen das Credo der BEKB.*

## Corporate Governance

### Grundsätze

1. Der Verwaltungsrat, die Geschäftsleitung und die Mitarbeitenden sind verantwortlich für eine langfristige und nachhaltige Entwicklung der Bank.
2. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung und die Mitarbeitenden vertreten die Interessen der Bank. Sie treten in den Ausstand bei Geschäften, die eigene Interessen oder jene von nahestehenden Personen oder Organisationen berühren.
3. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung legen alle wesentlichen Tätigkeiten in Führungs- und Aufsichtsgremien anderer Organisationen offen.
4. Die Verantwortungsbereiche von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind getrennt.
5. Mitglieder der Geschäftsleitung nehmen nicht Einsitz in Verwaltungsräten von Unternehmen, in denen ein Verwaltungsrat der BEKB Geschäftsleitungsmitglied ist.
6. Die Amtsdauer der Mitglieder des Verwaltungsrates ist auf 12 Jahre beschränkt. Die Altersgrenze beträgt 70 Jahre.
7. Das Entschädigungsmodell der Mitglieder des Verwaltungsrates wird vom Gesamtverwaltungsrat festgelegt und publiziert.
8. Die Vergütungen der Geschäftsleitung werden vom Entschädigungsausschuss festgelegt. Die höchste Gesamtentschädigung beträgt maximal das Zwanzigfache der tiefsten Gesamtentschädigung.
9. Die BEKB bezahlt keine Abgangsentschädigungen.
10. Nebst den gemäss Entschädigungsmodell des Verwaltungsrates entrichteten Zahlungen werden keine weiteren Entschädigungen oder Beratungshonorare geleistet.

## Standortverzeichnis

<b>Zentrale/Information</b>	031 666 11 11
E-Mail	bekb@bekb.ch
Internet	www.bekb.ch
Fax	031 666 60 40

### Onlinebank

Telefon	031 666 12 60
Fax	031 666 12 55
E-Mail	bekbnet@bekbnet.ch
Internet	www.bekbnet.ch

### Berner Jura

1 Corgémont	032 489 25 15
2 Malleray	032 492 18 10
3 Moutier	032 494 62 00
4 Reconvilier	032 481 42 33
5 St-Imier	032 942 34 23
6 Tavannes	032 481 23 40
7 Tramelan	032 486 88 10

### Solothurn

8 Balsthal	062 391 94 70
9 Egerkingen*	062 956 65 74
10 Grenchen	032 653 44 70
11 Hägendorf	062 216 93 88
12 Oensingen*	062 956 65 74
13 Solothurn- Hauptgasse	032 621 09 88
14 Solothurn- Gurzelgasse	032 626 31 40
15 Wangen b. Olten*	062 956 65 74

### Seeland

16 Aarberg	032 392 42 14
17 Biel-Bözingen	032 342 42 56
18 Biel	032 327 47 47
19 Büren a.A.*	032 351 57 57
20 Ins	032 313 77 20
21 La Neuveville	032 752 35 23
22 Lengnau	032 653 84 50
23 Lyss	032 387 85 11
24 Nidau	032 331 82 51
25 Orpund*	032 355 22 22

26 Pieterlen*	032 372 15 30
27 Rapperswil	031 879 12 22
28 Täuffelen*	032 327 43 47

### Berner Mittelland

29 Belp	031 812 45 40
30 Bern-Altstadt	031 318 49 10
31 Bern-Breitenrain	031 348 45 00
32 Bern-Bümpliz	031 994 45 30
33 Bern-Bundesplatz	031 666 11 11
34 Bern-Eigerplatz	031 376 45 10
35 Bern-Inselspital	031 398 45 20
36 Bolligen	031 918 45 50
37 Ittigen	031 918 45 60
38 Jegenstorf	031 760 49 50
39 Köniz	031 974 45 70
40 Laupen	031 748 45 90
41 Münsingen	031 722 46 00
42 Muri	031 954 46 10
43 Ostermundigen	031 939 46 60
44 Schwarzenburg	031 732 46 20
45 Wabern	031 964 46 30
46 Worb	031 832 46 40
47 Zollikofen	031 914 46 50

### Emmental Oberaargau

48 Aarwangen*	062 916 27 90
49 Bützberg*	062 956 65 60
50 Burgdorf	034 428 41 11
51 Grossehöchstetten	031 711 24 25
52 Herzogenbuchsee	062 956 65 11
53 Huttwil	062 959 92 50
54 Kirchberg- Alchenflüh	034 445 58 11
55 Konolfingen	031 791 02 47
56 Koppigen*	034 413 03 03
57 Langenthal	062 916 25 25
58 Langnau i.E.	034 408 30 30
59 Niederbipp	032 633 23 44
60 Roggwil	062 929 28 88

61 Sumiswald	034 431 51 35
62 Utzenstorf	032 665 46 44
63 Wangen a.A.*	032 631 27 77
64 Wiedlisbach*	032 636 10 70
65 Zollbrück	034 496 81 08

### Thun

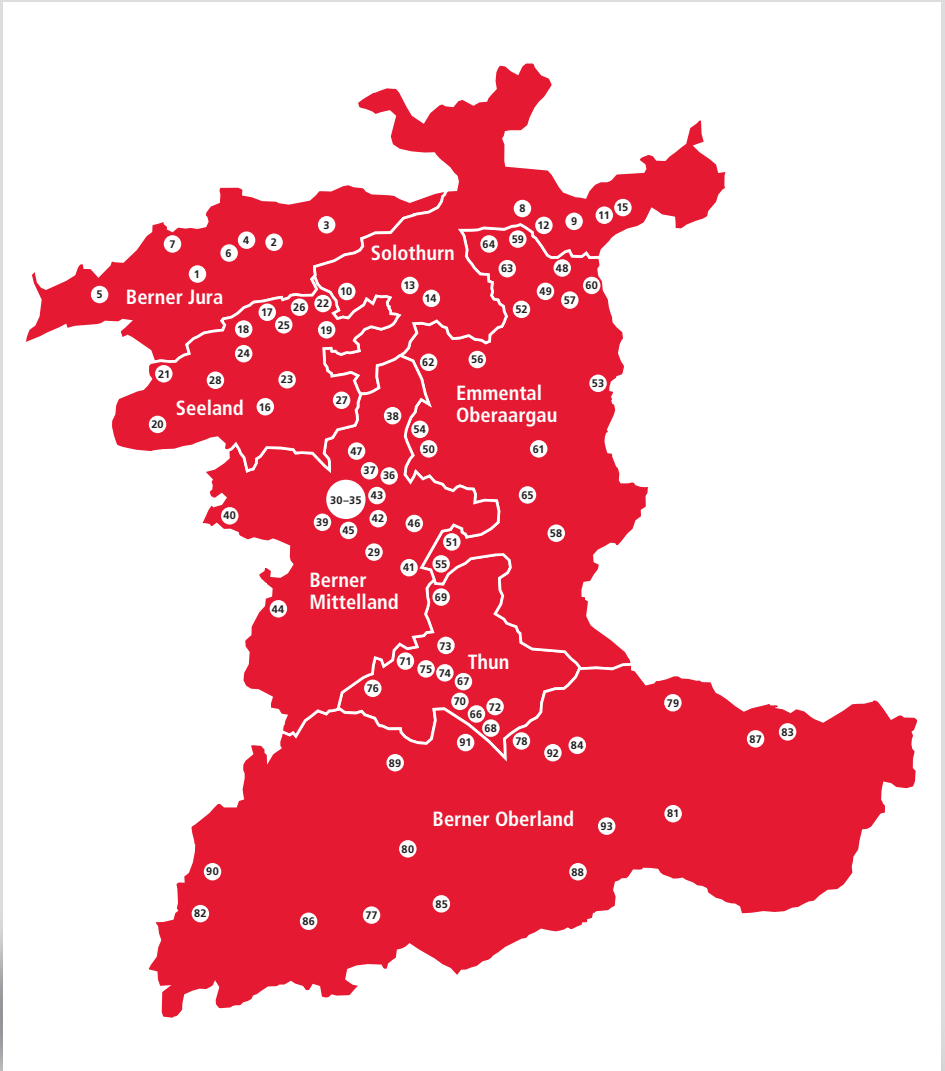
66 Gunten*	033 227 19 01
67 Hünibach*	033 227 19 01
68 Merligen*	033 227 19 01
69 Oberdiessbach	033 227 19 40
70 Oberhofen*	033 227 19 01
71 Seftigen	033 345 34 26
72 Sigriswil*	033 227 19 01
73 Steffisburg	033 437 54 12
74 Thun- Bahnhofstrasse	033 227 11 11
75 Thun-Marktgasse	033 221 54 60
76 Wattenwil	033 227 19 42

### Berner Oberland

77 Adelboden	033 673 71 71
78 Beatenberg	033 841 14 44
79 Brienz	033 951 20 53
80 Frutigen	033 672 39 44
81 Grindelwald	033 854 13 31
82 Gstaad	033 748 74 44
83 Hasliberg	033 971 33 45
84 Interlaken	033 826 61 31
85 Kandersteg	033 675 15 48
86 Lenk	033 733 18 14
87 Meiringen	033 971 36 16
88 Mürren	033 855 20 76
89 Oey-Diemtigen	033 681 80 12
90 Schönried	033 744 52 11
91 Spiez	033 655 55 55
92 Unterseen	033 823 71 60
93 Wengen	033 855 12 18

\*Mobile Bankstellen

## Standorte



uf widerseen