

# INFO

März 2014



## Clientis Bank Oberaargau

Wir sind persönlich für Sie da!  
Besuchen Sie uns.

**Hauptsitz**  
Stadthausstrasse 1  
4950 Huttwil  
Telefon 062 959 85 85

**Geschäftsstellen**  
Langenthalstrasse 33  
4912 Aarwangen  
Tel. 062 923 50 15

Bernstrasse 29  
3360 Herzogenbuchsee  
Tel. 062 956 06 66

Jurastrasse 29  
4900 Langenthal  
Tel. 062 916 20 10

Huttwilstrasse 24  
4932 Lotzwil  
Tel. 062 923 77 88

Dorfstrasse 76  
4917 Melchnau  
Tel. 062 917 70 70

Obere Dürrmühlestr. 3  
4704 Niederbipp  
Tel. 032 633 61 50

Dorfstrasse 2  
4914 Roggwil  
Tel. 062 929 29 39

Bahnhofstrasse 9  
4938 Rohrbach  
Tel. 062 965 11 56

[www.bankoberaargau.ch](http://www.bankoberaargau.ch)

### Seite 1

Jahresabschluss 2013  
Kapitaltransaktion 2014

### Seite 2

Pensionierungen

### Seite 3

Beförderungen

### Seite 4

Unser neuestes Produkt – Clientis Fonds

### Seite 5

Kundenanlass Pensionsplanung  
Die Banklehre bei unserer Bank

### Seite 6

Agenda  
Rückblick auf Bankanlässe

### Seite 7

Kreuzworträtsel



### Clientis Fonds

Wollen Sie mit Ihren Geldern höhere Erträge erzielen als auf einem Sparkonto? Profitieren Sie von unseren neuen Anlagefonds.

[weiterlesen](#)

### Pensionierung zweier Mitarbeiter

Rico Decurtins und Beat Tanner verabschieden sich in den Ruhestand.

[weiterlesen](#)

### Ihr Projekt, Ihre Zukunft

Pensionsplanung: Die Zeit nach der Erwerbstätigkeit frei von materiellen Sorgen geniessen!

[weiterlesen](#)

### Dein Sprungbrett zum Erfolg

Mit einer Banklehre bei uns startest Du durch!

[weiterlesen](#)

### Gewinnen Sie bei unserem Preisrätsel

Rätseln Sie zum Thema «Ver-einsleben» und gewinnen Sie eine Einlage auf Ihr Sparkonto.

[weiterlesen](#)

# Jahresabschluss 2013

## Auch im vergangenen Jahr erfolgreich unterwegs

Die Clientis Bank Oberaargau vermochte 2013 Bilanzsumme, Kundenausleihungen, Kundengelder und Reingewinn zu steigern. Am guten Ergebnis sollen die Aktionäre wieder mit CHF 6 pro Aktie partizipieren.

### Bilanzsumme steigt auf 1,156 Mrd.

Das Marktumfeld war auch im Jahr 2013 von anhaltend tiefen Zinsen geprägt, was im Zinsengeschäft einen Ertragsrückgang bewirkte, der sich auf den Bruttogewinn auswirkte. Trotzdem behauptete sich die Clientis Bank Oberaargau gut. Es gelang ihr, die Bilanzsumme um CHF 46,8 Mio. (+4,22%) auf CHF 1,156 Mrd. zu steigern. Trotz einer vorsichtigen Risiko- und Kreditpolitik stiegen die Ausleihungen an Kunden für Finanzierungen netto um CHF 23,4 Mio. (+2,4%), die anvertrauten Kundengelder andererseits um CHF 32,9 Mio. (+4,1%). Der Deckungsgrad erhöhte sich von 82,8 auf 84,2%.

### Geschäftsstelle Herzogenbuchsee

Erfreulich entwickelte sich der Ertrag im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft von CHF 2,1 Mio. (+9,7%). Hoch gehalten wurde – dank guten Entwicklungen im Devisen- und Aktienhandel – das Handelsgeschäft, das sich auf

CHF 0,6 Mio. beläuft. Höhere IT-Kosten und die Aufwendungen für die im Sommer 2013 neu eröffnete Geschäftsstelle in Herzogenbuchsee sind der Grund für den leicht auf CHF 11,7 Mio. gestiegenen Geschäftsaufwand. Demzufolge resultiert ein gegenüber dem Vorjahr tieferer Bruttogewinn von CHF 5,638 Mio. Der Reingewinn stieg auf CHF 2,41 Mio.

### Ausschüttung bleibt unverändert

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 26. April 2014 in Niederbipp

- ▶ eine unveränderte Ausschüttung, teils zulasten einer Nennwertreduktion von 10% und teils zulasten der Reserven für Kapitaleinlagen von 5% auf dem Aktienkapital-Nominal von CHF 8,8 Mio.
- ▶ die offenen Reserven sind mit CHF 2,22 Mio. zu stärken
- ▶ die Vergabungen/Personalfürsorgestiftung mit CHF 170'000 zu dotieren

# Kapitaltransaktion 2014

## Zwei Fliegen auf einen Streich

Die Clientis Bank Oberaargau will ihr Aktienkapital erhöhen und deshalb neue Aktien schaffen. Mit der geplanten Kapitalerhöhung will die Bank zwei Fliegen auf einen Streich schlagen.

Die Überlegungen, welche den Verwaltungsrat der Clientis Bank Oberaargau zum Entscheid «Kapitalerhöhung» bewogen haben: Erstens ist aufgrund der erfolgten Erweiterung des Geschäftsstellennetzes im Marktgebiet Oberaargau die Nachfrage an Aktien der Bank weiter gestiegen. Mit neuen Aktien kann diese Nachfrage befriedigt werden. Zweitens will die Bank ihre Eigenmittelbasis vor dem Hintergrund des künftigen Wachstums weiter stärken. Heute werden zwar die höheren Eigenmittelanforderungen der Bank problemlos erfüllt, doch beim angestrebten Wachstum könnte dies in ein paar Jahren allenfalls nicht mehr der Fall sein.

Die Clientis Bank Oberaargau sieht die vorgesehene Kapitalerhöhung, die sie der Generalversammlung vom 26. April 2014 in Niederbipp zur Annahme empfehlen wird, als richtigen und wichtigen Schritt in die Zukunft. Die Aktionärinnen und Aktionäre werden rechtzei-

tig – nämlich mit der Einladung zur Generalversammlung – wichtige Einzelheiten zu dieser Kapitaltransaktion erfahren.

Die Bank will den Nennwert ihrer Aktie von 40 auf 36 Franken senken. Die Burgergemeinde Huttwil – sie ist mit einem Anteil von 5,23% die grösste Aktionärin der Bank – hat bereits ein Zeichen gesetzt und sich an ihrer Versammlung von Anfang Dezember 2013 deutlich für die geplante Kapitaltransaktion der Bank ausgesprochen. Während sie sich also klar hinter das Vorhaben der Bank stellt, sollen an der Generalversammlung der Bank möglichst alle Aktionärinnen und Aktionäre davon überzeugt werden, dass die geplante Kapitaltransaktion Sinn macht. Dies ganz nach der Devise: Zwei Fliegen auf einen Streich.

# Pensionierungen

## Rico Decurtins und Beat Tanner verabschieden sich

Mit dem Melchnauer Rico Decurtins und dem Huttwiler Beat Tanner werden zwei verdienstvolle Persönlichkeiten der Clientis Bank Oberaargau pensioniert. Dankbar blicken sie beim Abschied auf ihre Bankkarriere zurück und vergleichen die «Bankenwelt» von damals mit jener von heute.



**Rico Decurtins** ist verheiratet, Vater zweier Töchter und zweifacher Grossvater. 1988 wurde er zum Bankleiter der Spar- und Leihkasse Melchnau gewählt, die 2002 mit der damaligen Bank in Huttwil, der heutigen Clientis Bank Oberaargau, fusionierte. Seither war er Geschäftsleitungsmitglied

**«Im Zentrum meiner Tätigkeit als Kundenberater stand immer der Kontakt mit Menschen.»**

der Clientis Bank Oberaargau. Der Melchnauer würde nochmals den gleichen Beruf ergreifen und begründet das spontan so: «Im Zentrum meiner Tätigkeit als Kundenberater stand immer der Kontakt mit Menschen. Den Kunden als Partner begleiten, beraten und so sein Vertrauen gewinnen. Was gibt

es Schöneres und Dankbareres, als gemeinsam mit dem Kunden ein Ziel zu verwirklichen?»

Welches sind die markantesten Veränderungen der vergangenen 25 Jahre? Rico Decurtins: «Markant war die Entwicklung im Informatikbereich. Zu Beginn meines beruflichen Wirkens war der Computer noch kaum existent, Handarbeit war die Norm. Diese technische Entwicklung hat das Berufsbild stark beeinflusst.»

Ein Kränzchen windet er der heutigen Clientis Bank Oberaargau: «Nicht nur im Kundenkontakt ist für mich die menschliche Komponente wichtig. Auch innerhalb der Bank darf man Mensch sein und wird als Mensch wahrgenommen und respektiert. Dafür möchte ich dem Verwaltungsrat und meinen Geschäftsleitungskollegen ganz herzlich danken und sie dazu ermuntern, diese Stärke auch in Zukunft zu pflegen.»

An seine Kunden, von welchen er sich in den nächsten Monaten noch verabschieden wird, richtet er folgende Worte: «Meinen Kunden gebührt ein grosses Dankeschön für die schönen Kontakte, die interes-

santen Gespräche, die Bereitschaft für konstruktive und faire Lösungen und vor allem für das grosse Vertrauen, das ich immer wieder spüren durfte. Ich wünsche allen meinen Kunden gute Gesundheit, Erfolg und auch das Quäntchen Glück, das es im Leben immer wieder braucht.»

### Beat Tanner

ist verheiratet und Vater zweier Söhne. Sein Winter-Hobby ist Hallenhandball, sein Sommer-Hobby Tennis. Nach seiner Pensionierung will er Reisen realisieren, die er schon lange geplant hat. Beat Tanner startete 1965 mit einer Banklehre und war danach 46 Jahre als Mitarbeiter für «seine» Bank tätig. Der Huttwiler erinnert sich gut an den 12. April 1965, als er seine Lehre begann – und den Start als Lehrling: «Die ersten knapp drei Monate hatten wenig zu tun mit dem Bankfach – ich verbrachte diese Zeit damit, den Estrich aufzuräumen und zu säubern.» Beat Tanner erinnert sich, dass die Lehrlinge damals eine blaue Berufsschürze zu tragen hatten.

Nach erfolgreicher Lehrabschlussprüfung verpflichtete er sich der Bank in Huttwil während 3 Jahren. Die Bank ihrerseits bezahlte Beat

Tanner dafür den vollen Monatslohn von CHF 925 auch während der Zeit in der Rekrutenschule. Nach seiner Rückkehr auf die Bank begann für Beat Tanner die Zeit in der Korrespondenzabteilung. «Auch eine super Zeit.» Während dieser Zeit wechselte sein Arbeitsplatz von Huttwil nach Langenthal.

Als es dann in der Abteilung Buchhaltung, Rechnungswesen und Unternehmungsführung einen Arbeitsplatz zu besetzen galt, kehrte er nach Huttwil zurück, wo er bis zu seiner Pensionierung arbeiten durfte.

Beat Tanners Gründe, weshalb er der Clientis Bank Oberaargau

bis zur Pensionierung die Treue hielt: «Ich durfte mit sehr tollen und kollegialen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeiten – bis zum letzten Arbeitstag. Ich danke allen meinen Wegbegleitern für die wunderbare Zusammenarbeit während den drei Jahren als Lehrling und 46 Jahren als Angestellter der Bank.»



**«Ich durfte mit sehr tollen und kollegialen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeiten.»**

# Beförderungen

## Stefan Schäfer, Petra Witschi und Gisela Müller wurden befördert

Der Verwaltungsrat der Clientis Bank Oberaargau hat per 1. Januar 2014 Stefan Schäfer zum Prokuristen, Petra Witschi und Gisela Müller zu Handlungsbevollmächtigten befördert.



### Stefan Schäfer

geboren 1978, wohnhaft in Madiswil, ist mit seiner Ernennung zum Prokuristen auch Mitglied des Kaders. «Musizieren, Kochen, Geselligkeit und Fitness», nennt er seine Steckenpferde. «Us üsere Region für üsi Region», heisst sein Leitgedanke. Entsprechend zufrieden ist er, dass er seine Arbeitstätigkeit in seiner Heimatregion ausüben kann. Weil er die Nähe zu den Kunden schätzt, freut er sich, bekannten KMU der Region faire Konditionen und einen guten Service anbieten zu können.



### Petra Witschi

geboren 1983, ist in Moosseedorf zu Hause. Reisen, Skifahren und Tennis stehen bei ihr auf der Liste der bevorzugten Freizeitbeschäftigungen. «Die Umgebung und vor allem die Menschen im Oberaargau sind mir durch ihre Art ans Herz gewachsen», schwärmt die Spezialistin für Pensionsplanungen. Mit Freude analysiert sie die verschiedenen Situationen und integriert die Wünsche und Bedürfnisse in die Planungen der Kunden.



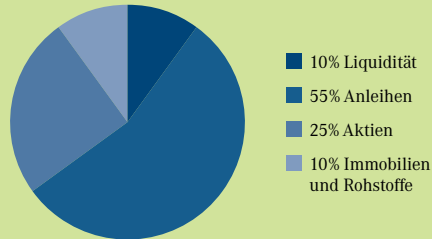
### Gisela Müller

geboren 1973, wohnt in Roggwil. Ihre Interessen gelten dem Sport im Allgemeinen und dem Turnverein Roggwil im Speziellen. «Wer sich die richtigen Ziele setzt, kann nur gewinnen», hat sie sich auf die Fahne geschrieben. Deshalb steht für sie eine ganzheitliche, partnerschaftliche und kompetente Beratung im Vordergrund. Wenn sie Menschen bei der Realisation von Wünschen und Zielen begleiten und unterstützen kann, erfüllt sie dies jeweils mit grosser Zufriedenheit.



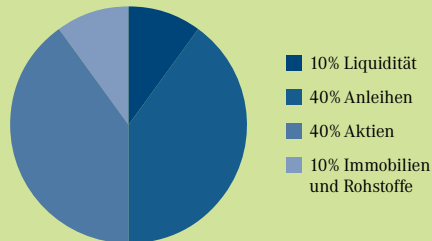
# Clientis Fonds

## «Clientis Fonds (CH) – Income»



Der Clientis Fonds Income (Einkommen) enthält einen neutral gewichteten Aktienanteil von 25%. Er eignet sich für Anleger, die einen eher stetigen Ertrag mit geringeren Schwankungen und entsprechend tieferen Renditeaussichten erwarten.

## «Clientis Fonds (CH) – Balanced»



Der Clientis Fonds Balanced (ausgewogen) enthält einen neutral gewichteten Aktienanteil von 40%. Er richtet sich an Anleger, die einerseits auf höhere Ertragschancen setzen, andererseits aber auch bereit sind, höhere Risiken in Kauf zu nehmen.



Wie lassen sich angesichts der tiefen Sparzinsen höhere Erträge mit den eigenen Geldern erzielen? Eine attraktive Möglichkeit besteht in den beiden neuen Strategiefonds «Clientis Fonds (CH) – Income» und «Clientis Fonds (CH) – Balanced». Sie sind auch für kleinere Anlagebeiträge geeignet.

Strategiefonds sind beliebte Instrumente für Anleger, die ihre Investition breit abstützen wollen.

Sie bestehen aus einer Kombination verschiedener Wertpapiere. Die Kursentwicklung wird nicht durch eine einzelne Anlagekategorie, wie z.B. Aktien, beeinflusst, sondern stützt sich auf mehrere Kategorien ab. Risiken sind so besser verteilt.

Anleger profitieren mit den Clientis Fonds von einem professionellen Portfolio-Management, benötigen dazu nur eine einzige Position in ihrem Depot, verfügen aber trotz-

dem über ein weit diversifiziertes Anlageportfolio. Die Clientis Fonds sind auf die bewährten Clientis Anlagestrategien zugeschnitten.

Erfahren Sie mehr unter [www.clientis.ch/fonds](http://www.clientis.ch/fonds)

Wir beraten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.



# Ihr Projekt, Ihre Zukunft



## Frühzeitig die Altersvorsorge planen

Sorgen Sie dafür, dass die «goldenen Jahre» nach der Erwerbstätigkeit diesem Namen gerecht werden. Eine Voraussetzung dafür bildet die Pensionsplanung. Ihre Pensionsplanung ist eine Investition in eine finanziell gesicherte Zukunft.

### Pensionsplanung: «Ihr Projekt, Ihre Zukunft»

Gerne laden wir Sie ein zu unserem Kundenanlass zum Thema Pensionsplanung. Wir alle möchten die Zeit nach der Erwerbstätigkeit möglichst frei von materiellen Sorgen genießen. Eine Voraussetzung dafür bildet das Planen dieser Lebensphase.

Sind Sie interessiert und wollen weitere Informationen? Es würde uns freuen, Sie an einem unserer Anlässe zum Thema Pensionsplanung willkommen zu heissen:

- ▶ 17. März 2014 in Huttwil
- ▶ 24. März 2014 in Herzogenbuchsee
- ▶ 12. Mai 2014 in Niederbipp

- ▶ Widmen Sie sich frühzeitig dem «dritten Lebensabschnitt» (mit Vorteil ab Alter 50) und nutzen Sie dazu unseren Anlass. Wir stellen Ihnen den Weg zur Analyse Ihrer Pensions- und Steuersituation sowie Ihrer Vermögenswerte vor.

Melden Sie sich noch heute an unter der Tel.-Nr. 062 959 85 82 oder [info@bankoberaargau.ch](mailto:info@bankoberaargau.ch)

Die Teilnehmerzahl ist limitiert, die Berücksichtigung der Anmeldung erfolgt nach Eingang. Ihre Anmeldung wird per E-Mail bestätigt.



## Die Ausbildung bei unserer Bank

### Dein Sprungbrett zum Erfolg!

Die kaufmännische Lehre bei der Clientis Bank Oberaargau ist ein guter Start ins Berufsleben. Die kaufmännische Grundbildung ist zweigeteilt. Das praktische Bankfachwissen erwirbst Du in unserer Bank, das theoretische eignest Du Dir im CYP (Center for Young Professionals in Banking) an. Parallel dazu besuchst du die Kaufmännische Berufsschule in Langenthal. So gestaltet sich die 3-jährige Ausbildung spannend und abwechslungsreich.

- ▶ Interessierst Du Dich für eine kaufmännische Berufslehre?
- ▶ Möchtest Du die Clientis Bank Oberaargau kennen lernen?

- ▶ Hast Du Fragen zum Ablauf der Ausbildung bei einer Bank?
- ▶ Interessieren Dich die Aufgaben eines Bankangestellten?

Falls Du alle Fragen mit einem Ja beantworten kannst, lohnt sich die Teilnahme an unserem Informationsnachmittag am 11. Juni 2014 in Langenthal.

Gerne nimmt Denise Krieg-Wälchli Deine Anmeldung unter Tel. 062 959 85 82 oder [denise.krieg@bankoberaargau.ch](mailto:denise.krieg@bankoberaargau.ch) entgegen.

# Agenda

## Ausblick auf unsere Bankanlässe

### Pensionsplanungs-Anlässe Ihr Projekt, Ihre Zukunft

17. März 2014 in Huttwil  
24. März 2014 in Herzogenbuchsee  
12. Mai 2014 in Niederbipp

### Stand an einer Gewerbeausstellung

2.–4. Mai 2014 in Niederbipp  
23.–25. Mai 2014 in Langenthal  
3.–5. Oktober 2014 in Roggwil

Weitere Anlässe:

**Ordentliche  
Generalversammlung**  
26. April 2014  
in Niederbipp

**Informationsnachmittag  
für Auszubildende 2015**  
11. Juni 2014  
in Langenthal

**WM-Viewings by  
Clientis Bank Oberaargau**  
Juni/Juli 2014  
in Langenthal

**Kundenanlass**  
23. August 2014  
Besuch des Freilichttheaters  
in Heimenhausen (Tickets  
werden verlost)

**Finanzanlass**  
17. November 2014  
in Langenthal

# Rückblick auf zwei Anlässe unserer Bank

## Erfolgreicher Traditionsanlass mit 263 Jassern

Walter Lauper aus Olten ist der neue Jassmeister der 29. Jassmeisterschaft für Pensionierte 2014, die zum achten Mal von der Clientis Bank Oberaargau durchgeführt wurde. Er setzte sich im Hitchcock-Final mit 2373 Punkten, vor Peter Huber aus Langenthal (2357) und Hans-Peter Schneider aus Thörigen (2354) durch.

Wer in den vier Vorrunden eine Mindestpunktzahl von 2227 erreichte, qualifizierte sich für den Final. Dort kämpften 21 Seniorinnen und 79 Senioren um die Jasskrone. Unter ihnen auch Paul Lerch, der älteste Finalteilnehmer aus Aarwangen mit Jahrgang 1920, der sich toll in Szene setzte: 30. Schlussrang. Bis der Sieger dieser von Jassmeister Karl Aeberhard (Langenthal) einmal mehr souverän geleiteten 29. Oberaargauischen Jassmeisterschaft feststand, wurden 7880-mal die Karten gemischt – 6880-mal in den Vorrunden, 1000-mal im Final. Die Clientis Bank Oberaargau will den beliebten Anlass auch 2015 durchführen, zumal dann ein kleines Jubiläum gefeiert werden kann – die 30. Austragung.

## Managementforum Oberaargau mit 150 KMU-Vertretern: Energie durch menschliche Werte

Am Montagabend 10. Februar 2014, fand das 9. Managementforum der Clientis Bank Oberaargau im Geschäftshaus Jurapark in Langenthal statt. Dem Gastreferenten, **Kevin Schläpfer**, Eishockeytrainer des EHC Biel, gelang es mit seiner Ausstrahlung, die KMU-Kunden in seinen Bann zu ziehen. Bei seinem Auftritt wirkte er spontan, unterhaltsam, motivierend und überzeugend.



Cheftrainer Kevin Schläpfer zeigte, wie er 2009 ein total verunsichertes Team vor dem Abstieg in die NLB bewahrte. Das Referat trug den Titel «Energie durch menschliche Werte». Schläpfer ist überzeugt, dass folgende Faktoren einem Menschen Energie geben: Freunde und Liebe, Familie, Selbstvertrauen, Zusammenhalt, Freude und Spass, Musik sowie Sicherheit.

# Wettbewerb

## Preise

Einlage auf Privatkonto der Clientis Bank Oberaargau

- 1. Preis CHF 500.–
- 2. Preis CHF 400.–
- 3. Preis CHF 300.–
- 4. Preis CHF 200.–
- 5.–10. Preis CHF 100.–

## Einsendeschluss

Freitag, 24. April 2014

## Wettbewerbsbedingungen

Die Gewinner werden aus den richtigen Einsendungen ausgelost und persönlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeitende der Clientis Bank Oberaargau sind nicht teilnahmeberechtigt.

## Lösungswort vom INFO August 2013

«Ausbildung»

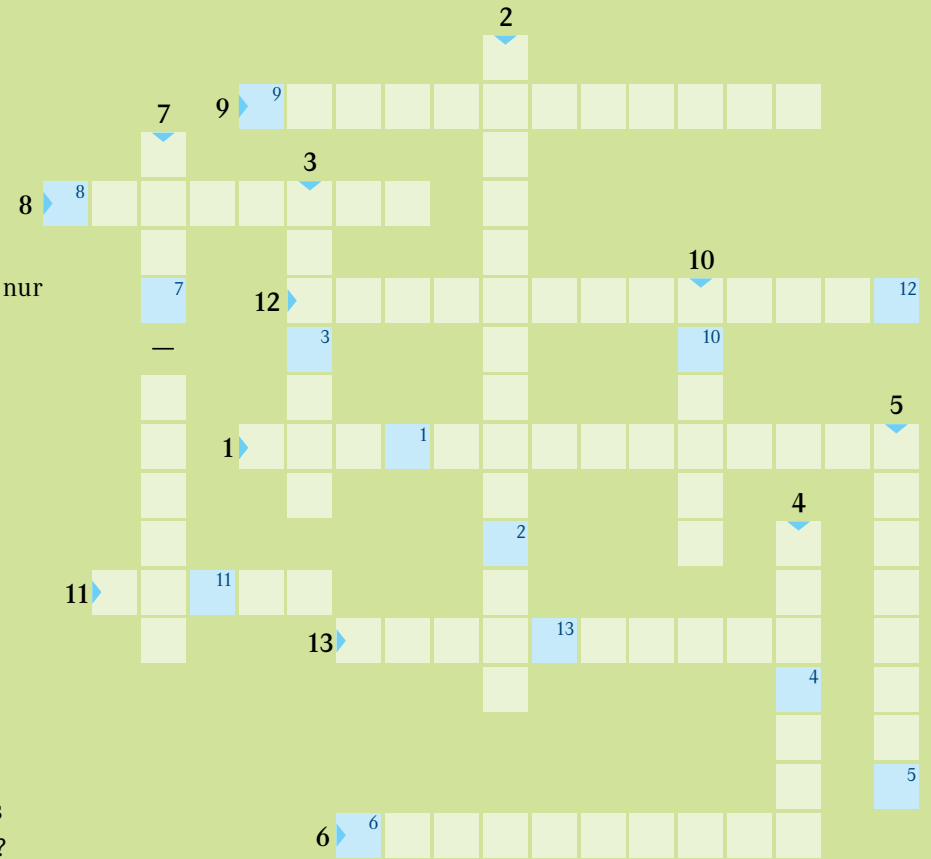
## Die Gewinner des letzten Wettbewerbs

- 1. Preis Sina Rindlisbacher, Langenthal
- 2. Preis Hansueli Gygli, Huttwil
- 3. Preis Elisabeth Scheidegger, Rüschelen
- 4. Preis Hansruedi Jordi, Langenthal
- 5.–10. Preis Esther Lüthi, Herzogenbuchsee  
Rolf Derendinger, Altbüron  
Hannes Fluri, Niederbipp  
Silvio Kauz, Huttwil  
Andreas Blaser, Lotzwil  
Marianne Schneider, Huttwil

**Impressum:** Verantwortlich für die Publikation: Denise Krieg-Wälchli, Clientis Bank Oberaargau. Kontakt für Fragen und Meinungen: marketing@bankoberaargau.ch

## Vereinsleben

- 1 Hammerwerfen, Stabhochsprung, 100-Meter-Lauf etc.
- 2 Vereinsmitglied, welches sich nur finanziell beteiligt
- 3 Bildet Sportler aus
- 4 Langjähriges Vereinsmitglied
- 5 Verein zur Ausübung von Sport und Musik
- 6 Synonym für Sportclub
- 7 Sänger des Lieds mit dem Titel: «Mir hei e Verein, ig ghöre derzue.»
- 8 Dokument in welchem Zweck, Organisation etc. geregelt ist
- 9 Rasenplatz; 45–90m breit und 90–120m lang
- 10 Funktion des Hauptdarstellers im Buch/Film von Pedro Lenz?
- 11 Dress einer Mannschaft
- 12 Engagierter Teilnehmer
- 13 Vertritt den Verein intern wie extern



## Lösungswort

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_ Nr. \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Alle Angaben sind am Bildschirm ausfüllbar. Lösungswort und Adressangaben können direkt via E-Mail gesendet werden. > Angaben via E-Mail senden <

Andernfalls drucken Sie diese Seite aus und geben den Talon an einem unserer Standorte ab oder senden Sie ihn an: Clientis Bank Oberaargau, Wettbewerb, Stadthausstrasse 1, 4950 Huttwil.

Ich bin an ihren Dienstleistungen interessiert. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.