

INFO

August 2016



Clientis
Bank Oberaargau

Seite 1

Erfolgreicher Lehrabschluss

Seite 2

Private Banking: Anlageberatung vor Ort

Seite 3

«Gemeinsam Mehrwert schaffen»

Seite 4

Herzlich willkommen: drei neue Mitarbeitende

Seite 5

Halbjahresabschluss 2016

Neue Lernende

Seite 6

Rückblick Generalversammlung 2016

Impressum

Verantwortlich für die Publikation:
Denise Krieg-Wälchli, Clientis Bank Oberaargau.

Kontakt für Fragen und Meinungen:
marketing@bankoberaargau.ch

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

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



Erfolgreicher Lehrabschluss

Wir gratulieren Andrea Flückiger und Eric Minder herzlich zur bestandenen Lehrabschlussprüfung.

[weiterlesen](#)

Anlageberatung vor Ort

Private Banking:
nah, persönlich, kompetent.

[weiterlesen](#)

Gemeinsam Mehrwert schaffen

Wir bilden uns aus.

[weiterlesen](#)

Herzlich willkommen

Wir stellen Ihnen drei neue
Mitarbeitende vor.

[weiterlesen](#)

Halbjahresabschluss 2016

Guter Abschluss per 30.6.2016
mit den wichtigsten Kennzahlen.

[weiterlesen](#)

Herzliche Gratulation zum erfolgreichen Lehrabschluss

So schnell vergehen drei Jahre. Andrea Flückiger (AF) und Eric Minder (EM) begannen im August 2013 ihre Ausbildung bei der Clientis Bank Oberaargau. Nach intensiven, lehrreichen, vielseitigen und interessanten Jahren haben sie ihre Ausbildung zur Eidg. Dipl. Kauffrau/zum Kaufmann erfolgreich abgeschlossen. Wir gratulieren den zwei Lernenden herzlich zur bestandenen Lehrabschlussprüfung und lassen sie auf ihre Lehrzeit zurückblicken.



Ihr habt die Prüfung zur Eidg. Dipl. Kauffrau / zum Kaufmann bestanden. Wie fühlt sich dieser Erfolg an?

AF: Es ist ein tolles Gefühl, und ich kann nun ohne schlechtes Gewissen die Freizeit genießen.

EM: Super! Ich bin sehr glücklich und erleichtert.

Weshalb hast Du Dich vor rund 3½ Jahren bei der Clientis Bank Oberaargau beworben?

EM: Ich bin ein kontaktfreudiger Mensch, und das Arbeiten mit Geld hat mich schon von klein auf fasziniert. Die Bank ist vor Ort und nahe bei den Kunden. Die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden ist familiär – dies waren genug Gründe, mich für diese Bank zu entscheiden.

Würdest Du einem Kollegen / einer Kollegin diesen Lehrberuf empfehlen – und wenn ja, warum?

Beide: Ja, die kaufmännische Grundausbildung – im Speziellen das Bankfach – ist eine erstklassige Ausbildung. Danach stehen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten offen.

Arbeit, Schule, Freizeit, Familie und Freunde: Wie hast Du alles unter einen Hut gebracht?

AF: Es gab Momente, da kam das eine oder andere etwas zu kurz. Ich musste mich gut organisieren und Prioritäten setzen.

Erzählst Du uns Dein eindrücklichstes Erlebnis bei der Bank?

EM: Der Besuch der Handelsabteilung der Basler Kantonalbank hat mich sehr beeindruckt.

Welche drei Eigenschaften muss eine lernende Person für die Ausbildung bei der Clientis Bank Oberaargau mitbringen?

AF: Selbstständigkeit, Teamfähigkeit sowie Kontaktfreudigkeit.

EM: Aufgestellt, freundlich und kommunikationsfähig sein.

Was sind Eure Zukunftspläne?

AF: Sicherlich für ein weiteres Jahr werde ich meine Branchenkenntnisse bei der Clientis Bank Oberaargau ver-

tiefen. Während dieser Zeit werde ich mir die weitere Zukunft überlegen.

EM: Ich werde während eines Jahres die BM2 absolvieren. Auf jeden Fall will ich danach weiter bei der Bank arbeiten und mich in diesem Bereich weiterbilden.



Private Banking: Anlageberatung vor Ort

Als Private Banking bezeichnet man «alle Finanzdienstleistungen für vermögende Privatkunden». Ein Plus der Clientis Bank Oberaargau ist, dass hier die Anlageberatung inklusive Dienstleistungen und Service vor Ort geschehen. Dies ganz nach der Devise «Nah, persönlich, kompetent».

Ihr Hauptaugenmerk legt die Clientis Bank Oberaargau auf eine exzellente Dienstleistung mit einer langfristigen und erfolgreichen Partnerschaft: Private Banking von Mensch zu Mensch. Wichtig ist der Zugang zu professionellen, weltweiten Finanz- und Börseninformationen. Zu den Dienstleistungen gehören eine persönliche, individuelle Beratung, Depotanalysen, eine unabhängige Ausarbeitung massgeschneiderter Anlagelösungen sowie eine umfassende Vorsorge- und Nachfolgeplanung.

Geldanlagen und Vorsorge sind die Eckpfeiler des Private Bankings. Bei der **Geldanlage** gilt es, die richtige Anlagestrategie zu finden und dabei die unterschiedlichen Lebenssituationen und Kundenwünsche zu berücksichtigen. Das



Das Team Private Banking der Clientis Bank Oberaargau (von links): Andreas Zwygart, Leiter Private Banking, Mitglied der Direktion; Petra Witschi, stv. Leiterin Private Banking, Mitglied des Kaders; Markus Meyer, Leiter Mid Office Private Banking, Mitglied des Kaders; Rebeca Gomez, Anlageberaterin, Handlungsbevollmächtigte.

Private Banking der Clientis Bank Oberaargau garantiert eine individuelle sowie unabhängige Beratung und Betreuung. Dabei werden auf der Basis von Wertschätzung, Vertrauen und Fairness fundierte und massgeschneiderte Lösungen erarbeitet.

Bei der Planung des dritten Lebensabschnittes – sprichwörtlich auch «Zeit der Ernte» genannt – gilt es, sich rechtzeitig einen Überblick über die eigene finanzielle Situation zu verschaffen und dann entsprechend die Weichen zu stellen. Die Zeit nach der Erwerbstätigkeit soll möglichst frei von materiellen Sorgen sein. Am häufigsten werden bezüglich **Pensionsplanung** diese vier Fragen gestellt, bzw. beantwortet:

- ▶ Kann ich mir die Frühpensionierung leisten?
- ▶ Renten und/oder Kapitalbezug?
- ▶ Wie kann ich Steuern sparen?
- ▶ Was ist bei der Pensionskasse zu beachten?

Die Clientis Bank Oberaargau stellt sich gerne der Herausforderung, gemeinsam mit dem Kunden eine exakt auf diesen zugeschnittene Pensionsplanung erarbeiten zu dürfen.

«DIE Beraterbank im Oberaargau» – mit Mehrwert und Engagement

Die Clientis Bank Oberaargau – Gründungsjahr 1876 – ist «DIE Beraterbank im Oberaargau». Hier verfügt sie über 12 Standorte mit 50 Mitarbeitenden und 8 Auszubildenden. Die Zahl der Aktionäre ist auf über 5'600 gestiegen, jene der Kunden auf über 20'000.

«Gemeinsam schaffen wir Mehrwert. In der Region – für die Region», hat sich die Bank auf die Fahne geschrieben und bietet den Kunden u.a. folgende Mehrwerte:

- ▶ Fachkompetenz vor Ort für alle Bankangelegenheiten
- ▶ Rasche und unkomplizierte Entscheidungswege
- ▶ Mitarbeiter leben, arbeiten und engagieren sich im Oberaargau
- ▶ Zahlen Steuern in unseren Standortgemeinden
- ▶ Finanzielle Engagements zu Gunsten der Vereine, der Kultur und des Sports

Die von der Clientis Bank Oberaargau jährlich mit einem namhaften Betrag unterstützten Vereine und Institutionen umfassen die Bereiche Sport, Kultur und Soziales. Hier ein kleiner Auszug dieser Engagements im laufenden Jahr: Goldsponsor des SC Langenthal, Patronat der Oberaargauischen Jassmeisterschaft für Senioren, Hauptsponsor der Hornusserfeste auf dem Huttu Bär, gemeinsames Hauptsponsoring «D'Buchsi-Banke säge danke» am Buchsi-Fest, Co-Sponsor Gartenoper Langenthal, Unterstützung der «Schulplattform» der «Identität Oberaargau», Ausstellungs-Sponsor der «Galerie Leuebrüggli» in Langenthal.

Mehrwert mit Ausbildung – Ausbildung mit Mehrwert

Bei der Clientis Bank Oberaargau geniesst die Ausbildung und Förderung der Mitarbeitenden Priorität. Ein Ausbildungsprojekt mit einem mehr-tägigen Kadertraining sowie Ausbildungstage für das gesamte Personal unterstützt die Mitarbeitenden auf dem ehrgeizigen Weg, «DIE Beraterbank im Oberaargau» zu sein.

«In diesem Ausbildungsprojekt geht es letztlich um Mehrwerte sowohl für den Kunden, als auch für die Bank und für die einzelnen Mitarbeitenden», sagt Bankdirektor Heinz Trösch. Sein Kredo: «Wer regelmässig und viel trainiert, ist fit und erbringt entsprechend gute Leistungen. Das gilt nicht nur im Sport, sondern auch im Berufsleben. Ich glaube, heute behaupten zu dürfen, dass wir bereits viel trainiert haben, dies weiterhin tun und unsere Bank dadurch gute Geschäftsergebnisse präsentieren kann.» Dies zeigt auch der Halbjahresabschluss 2016, welchen Sie auf Seite 5 des INFO's finden.

Unsere diesjährige Plakatkampagne ist auf die Kommunikation des Mehrwertes ausgerichtet. Die erste Welle erfolgte Ende Mai. Eine weitere Welle wird Ende August/Anfang September lanciert.



Herzlich willkommen

Das neue Team in der Geschäftsstelle in Aarwangen



von links:
Alexandra
Bühler und
Svenja Steiner

Alexandra Bühler-Suter, Jahrgang 1974, ist neu bei der Clientis Bank Oberaargau, wo sie als Prokuristin und Mitglied des Kaders per 1. Juli 2016 die Leitung der Geschäftsstelle in Aarwangen übernommen hat.

Markus Meyer, der bisherige Kundenberater und Leiter der Geschäftsstelle Aarwangen, hat per 1. Juli 2016 eine neue Herausforderung als «Leiter Mid Office Private Banking» bei unserer Bank übernommen. Wir freuen uns, mit Alexandra Bühler eine kompetente Frau mit grosser Bankerfahrung als neue Geschäfts-

stellenleiterin in Aarwangen willkommen zu heissen. Zusammen mit ihrem Ehemann wohnt sie im Ort Riken in der Gemeinde Murgenthal in einem Haus mit Garten, wo sie gerne ihre Freizeit geniesst. Sie schätzt die Clientis Bank Oberaargau als «DIE Regionalbank mit familiärem Charakter». Positiv wertet Alexandra Bühler auch, dass die Bank den Sitz in der Region hat. «Ich kann meine Beziehungen und mein Netzwerk nutzen und der Bank sowie den Kunden dadurch einen Mehrwert bieten», ist sie überzeugt. Mit ihrer Erfahrung in verschiedenen Bereichen der Bankenbranche sowie mit ihrer offenen und kommunikativen Art hofft sie, schnell das Vertrauen ihrer Kunden zu gewinnen.

Dem Einstieg ins Berufsleben gingen bei Alexandra Bühler Gymnasium, Handelsschule und KV – auf dem 2. Bildungsweg – voran; gefolgt von Höherer Fachschule für Wirtschaft (HFW) und Finanzberaterin (IAF).

Svenja Steiner bildet seit dem 1. Juli 2016 zusammen mit Geschäftsstellenleiterin Alexandra Bühler das Team Aarwangen.

Svenja Steiner, Jahrgang 1991, wohnt mit ihrem Lebenspartner in Oftringen im Kanton Aargau. Während über acht Jahren war sie bei zwei verschiedenen Bankinstituten am Schalter tätig. Es folgten Weiterbildungen, welche Svenja Steiner mit dem Handelsdiplom Wirtschaftsfachfrau und als Führungsfachfrau mit eidgenössischem Fähigkeitsausweis abschloss. «Ich freue mich auf eine neue, spannende Aufgabe sowie darauf, neue Leute kennenzulernen und den Kunden kompetent zur Seite zu stehen», sagt Svenja Steiner. Trotz vollem Einsatz für die Clientis Bank Oberaargau soll die Freizeit nicht zu kurz kommen. «Ich tauche, reise und koche sehr gerne», betont sie. Na dann: «E Guete.»

Neue Mitarbeiterin in der Anlageberatung



Rebeca Gomez, Jahrgang 1988, komplettiert seit dem 1. Juli 2016 das Team Private Banking.

Die in der Region aufgewachsene Rebeca Gomez hat nach diversen Sprachaufenthalten die betriebswirtschaftliche Weiterbildung absolviert und dabei den Abschluss zur diplomierten Betriebswirtschaftlerin HF (Höhere Fachschule) erlangt. Was motiviert Rebeca Gomez primär, bei der Clientis Bank Oberaargau tätig zu sein? Ihre Antwort fällt kurz und bündig aus: «Regionalbank mit Spezialisten und gelebte Kundennähe.» Ihren Kunden will sie einen Mehrwert bieten, den sie so umschreibt: «Betreuung und Begleitung des Kunden als kompetenter Partner in jeglichen Kundensituationen – und damit Vertrauen schaffen.» In ihrer Freizeit treibt Rebeca Gomez Sport und ist gerne in der Natur unterwegs.



Guter Halbjahresabschluss 2016 der Clientis Bank Oberaargau

Das erste Semester 2016 war geprägt durch die weiterhin sehr angespannte Situation im wirtschaftlichen Umfeld. Die anhaltende Phase von Negativzinsen der Schweizerischen Nationalbank und der überraschende Entscheid in der Brexit-Abstimmung verschärften die Lage zusätzlich.

Umso erfreulicher präsentiert sich der Halbjahresabschluss der Clientis Bank Oberaargau. Die Kundenausleihungen stiegen um CHF 44,5 Mio. und wurden vollumfänglich durch den Abbau flüssiger Mittel refinanziert. Die Bilanzsumme ging im Bereich eines Prozentes zurück und beträgt CHF 1,307 Mrd.

Der Geschäftserfolg konnte um CHF 112'000.- oder 7,5 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Diese Steigerung resultiert aus durchwegs besseren Ertragszahlen und einer permanenten Kostenkontrolle.

In einem schwierigen Marktumfeld bleiben wir verhalten optimistisch und erwarten ein ähnlich gutes Geschäftsergebnis wie im Vorjahr.

Das gute Halbjahresergebnis zeigt, dass sich ein Zukauf unserer Aktien weiterhin lohnt. Profitieren Sie von dieser attraktiven Geldanlage.

Clientis Bank Oberaargau: Kennzahlen per 30. Juni 2016

	in CHF 1'000	Veränderung
Bilanzsumme	1'306'583	- 1,0 %
Kundenausleihungen	1'134'476	+ 4,1 %
Kundengelder	899'564	- 1,4 %
Geschäftserfolg	1'606	+ 7,5 %

Start in einen neuen Lebensabschnitt



Ateyna Bahsi, Ufuk Güldiken und Victoria Cataldo starteten am 2. August 2016 ihren dreijährigen lehrreichen Weg bei unserer Bank. Wir heissen die drei Jüngsten herzlich willkommen und wünschen ihnen während der anspruchsvollen Bankfachausbildung viel Freude und spannende Erfahrungen.



Rückblick auf die Generalversammlung vom 30. April 2016



von links:
Hans Luginbühl
(VR-Präsident),
Werner Meyer
(neues VR-
Mitglied),
Rudolf Heiniger
(neues VR-
Mitglied),
Heinz Trösch
(Direktor)

Gute Zahlen und ein tolles Ambiente prägten die Generalversammlung der Clientis Bank Oberaargau vom 30. April 2016 in der Eventhalle des Parkhotels in Langenthal.

Verwaltungsratspräsident Hans Luginbühl konnte 1325 Aktionäre begrüßen. Diese vertraten 75'221 Stimmen und damit ein Aktienkapital von CHF 2,708 Mio. Das sind 30,1 % des Aktienkapitals von CHF 9 Mio. Luginbühl formulierte das Ziel der Bank mit einem weiteren Ausbau der Marktstellung im Oberaargau. «Das Potenzial in unserer Region ist gross und noch nicht ausgeschöpft», hielt er fest. Er gab seiner Freude

Ausdruck, dass die Clientis Gruppe, der 15 Schweizer Regionalbanken angeschlossen sind, ihr Rating bei den langfristigen Verbindlichkeiten mit A2 und bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten mit der Höchstnote Prime 1 habe verbessern können. Der vom Verwaltungsrat beantragten Ausschüttung von CHF 6.10 pro Aktie zu nominal CHF 36.00 stimmten die Aktionäre einstimmig zu. Bei einem Aktienkurs von etwas über CHF 400 entspricht dies einer Rendite von 1,5 %.

Die harmonisch verlaufene Generalversammlung hiess auch alle anderen Anträge des Verwaltungsrates gut. Dazu gehörte die Wiederwahl

von Therese Lanz-Bärtschi (Huttwil) für eine weitere Amtsdauer von drei Jahren in den Verwaltungsrat. Ebenso einstimmig erfolgte die Wahl zweier neuer Mitglieder des Verwaltungsrates: Rudolf Heiniger aus Niederbipp (Direktor bei der IB Langenthal AG) und Werner Meyer aus Langenthal (Mitinhaber des Advokaturbüros Lafranchi + Meyer).

Nach einem feinen Mittagessen genossen die Aktionäre die humoristischen Einlagen des Zürcher Comedyduos «Sutter & Pfändler». Cony Sutter (58) und Peter Pfändler (55) standen eine Woche nach ihrem Langenthaler Auftritt im Kongresshaus Zürich im Mittelpunkt: Preisverleihung des

42. Prix Walo. Im Beisein der gesamten Schweizer Show-Prominenz wurde das Duo «Sutter & Pfändler» mit dem Schweizer Unterhaltungs-Oscar in der Sparte «Kabarett/Comedy» ausgezeichnet. Angeregte Gespräche bei Cüpli, Bier, Wein und Mineralwasser bildeten den Abschluss der Generalversammlung 2016, die auch dieses Jahr ein beliebtes gesellschaftliches Ereignis war.

