

Regiobank Solothurn AG

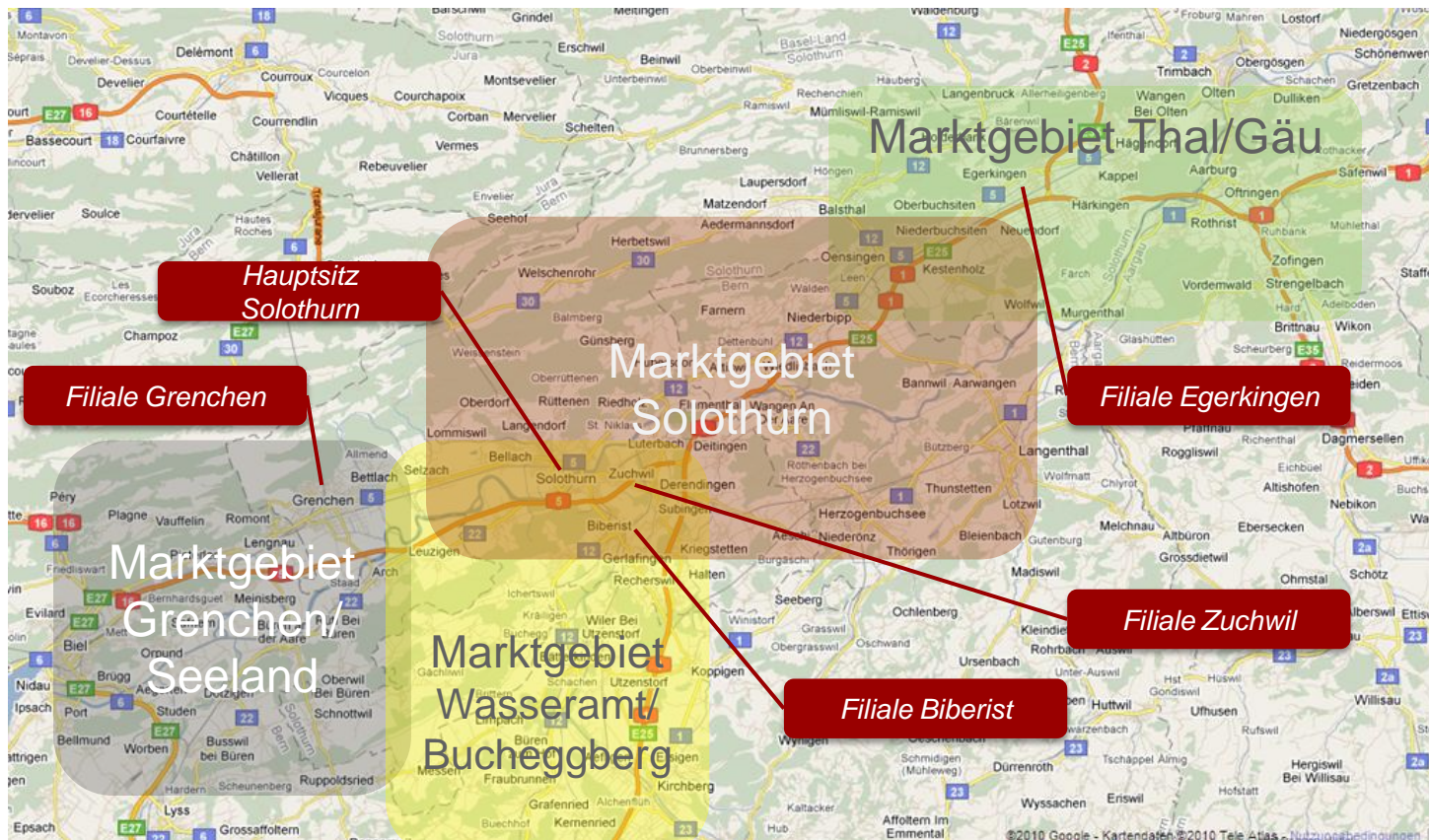
rasch, nah und unabhängig seit 1819





- *Ein langfristiger, zuverlässiger Partner mit professionellen Finanzdienstleistungen und rascher Abwicklung.*
- *Ein Partner, der die Finanzbedürfnisse der regionalen Bevölkerung, der KMU und der öffentlichen Hand mit Produkten zu fairen Preisen abdeckt, die einen Kundennutzen aufweisen.*
- *Eine Bank mit persönlichen Ansprechpartnern für all Ihre Bedürfnisse.*
- *Eine unabhängige Bank in der Region, für die Region.*

rasch, nah und unabhängig



Unser Marktgebiet erstreckt sich entlang des Jura-Südfusses von Biel bis Olten und umfasst auch angrenzende Regionen wie beispielsweise den Oberaargau.

**Generalversammlung
der Aktionäre**

**Verwaltungsrat
7 Mitglieder**

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers, Bern

Interne Revision

Bankrevisions- + Treuhand AG

Geschäftsleitung

**Kunden-
betreuung**

Reto Ammann



Bankführung
Markus Boss



**Marktsupport
& Logistik**

Peter Oetliker



Kenngrossen	2013 in Mio. CHF	2012 in Mio. CHF
Bilanzsumme	2 404	2 294
Ausleihungen an Kunden	2 046	1 959
Kundengelder	1 773	1 668
Eigenkapital	175	167
Wert der Kundendepots	1 343	1 281
Bruttogewinn	19	19
Vollzeitstellen	110	107
Lernende	9	9

Unsere Dienstleistungen

regio**bank**

abgestimmt auf Ihre individuellen Bedürfnisse

Firmenkunden

Privatkunden

Private Banking

Bei der Regiobank stehen Menschen im Mittelpunkt:

*Menschen jeden Alters, die Dienstleistungen beanspruchen und erbringen,
Menschen, die jeden Tag den besten Service geniessen und bieten wollen.*



Gemeinsam ans Ziel: Die Regiobank als Ihre Partnerin





Die Regiobank bietet Ihnen rundum professionelle Private Banking Dienstleistungen für Private- und Institutionelle Kunden. Durch unsere Unabhängigkeit, die gute Vernetzung und den „Best in Class“ Ansatz bieten wir unseren Kunden massgeschneiderte Lösungen an. Verlangen Sie die detaillierte Broschüre oder besuchen Sie uns für ein unverbindliches Gespräch.

Bilanzsumme

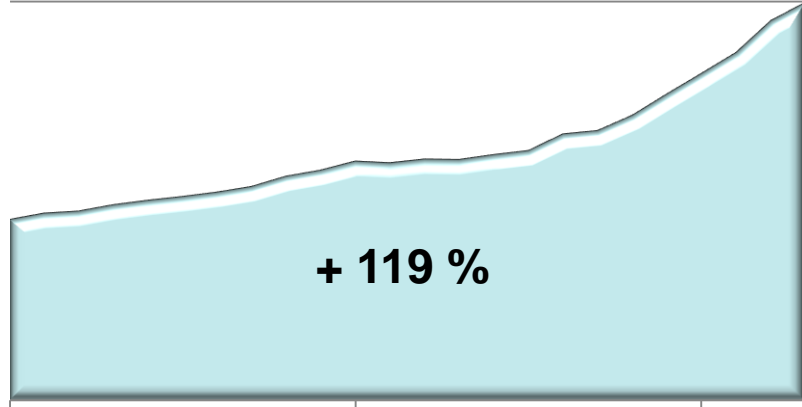
1'096

2'404

+ 119 %

1990

2013



Eigenkapital

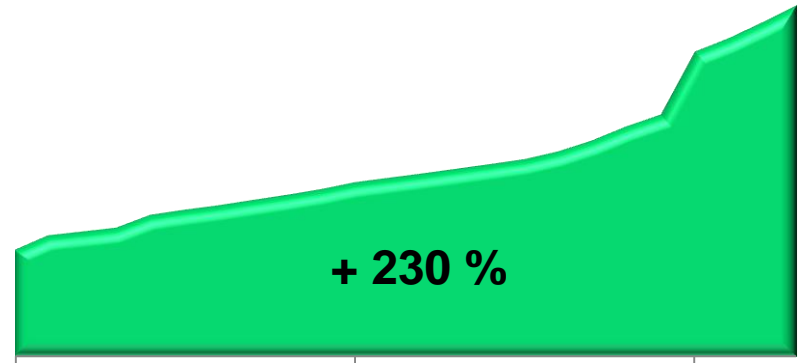
53

175

+ 230 %

1990

2013



Ausleihungen an Kunden

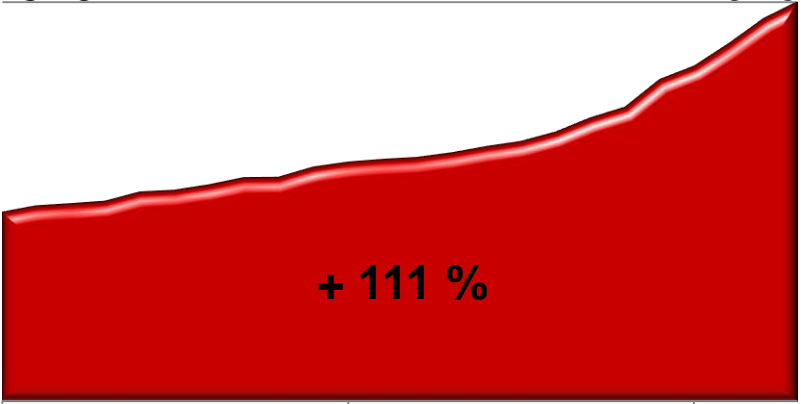
970

2'046

+ 111 %

1990

2013



Kundengelder

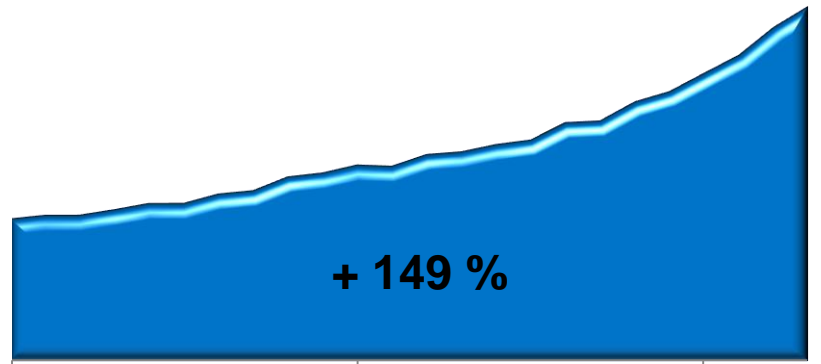
712

1'773

+ 149 %

1990

2013

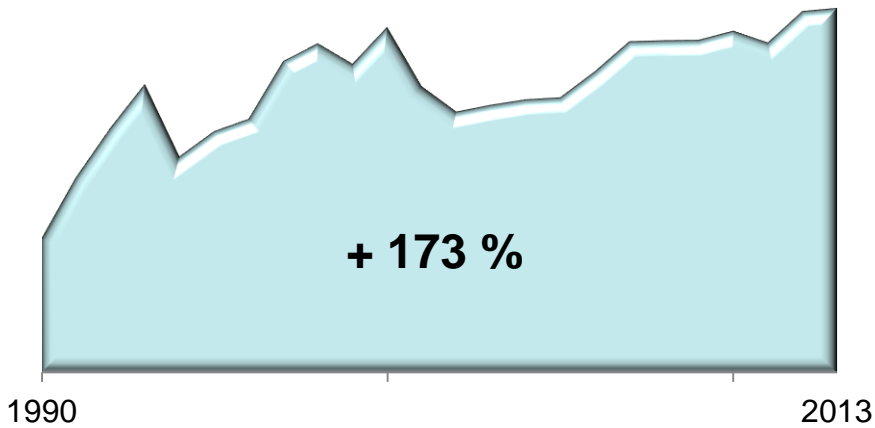


Bruttogewinn

7'000

19'126

+ 173 %

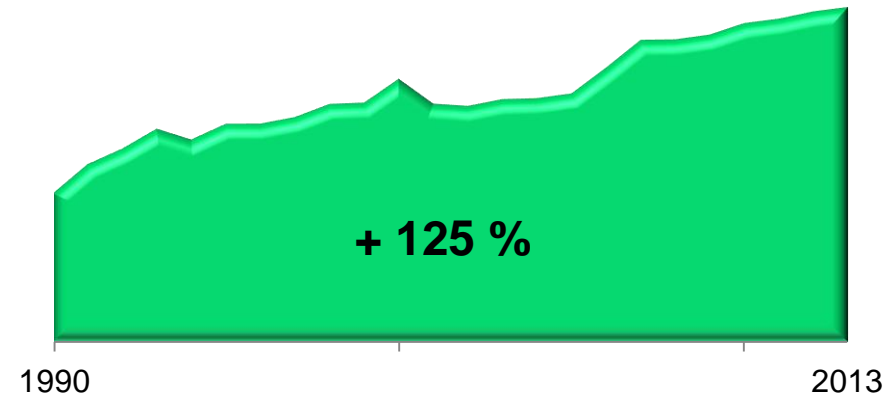


Reingewinn

3'172

7'147

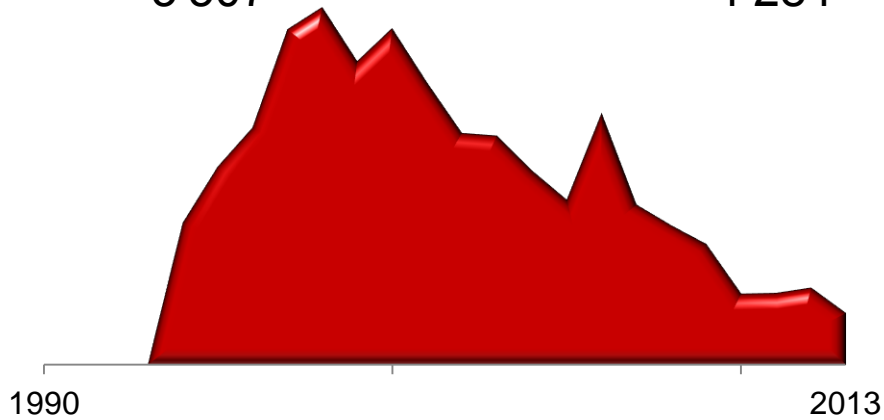
+ 125 %



WB, Verluste, Rückstellungen

3'507

1'284

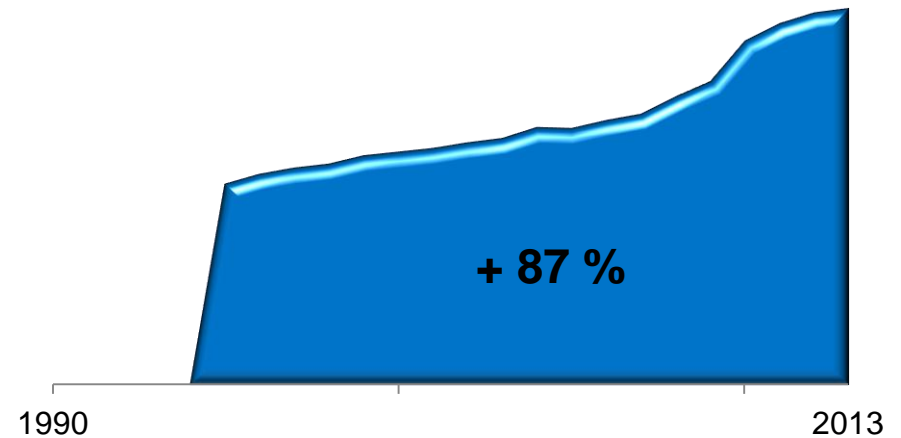


Aktionäre

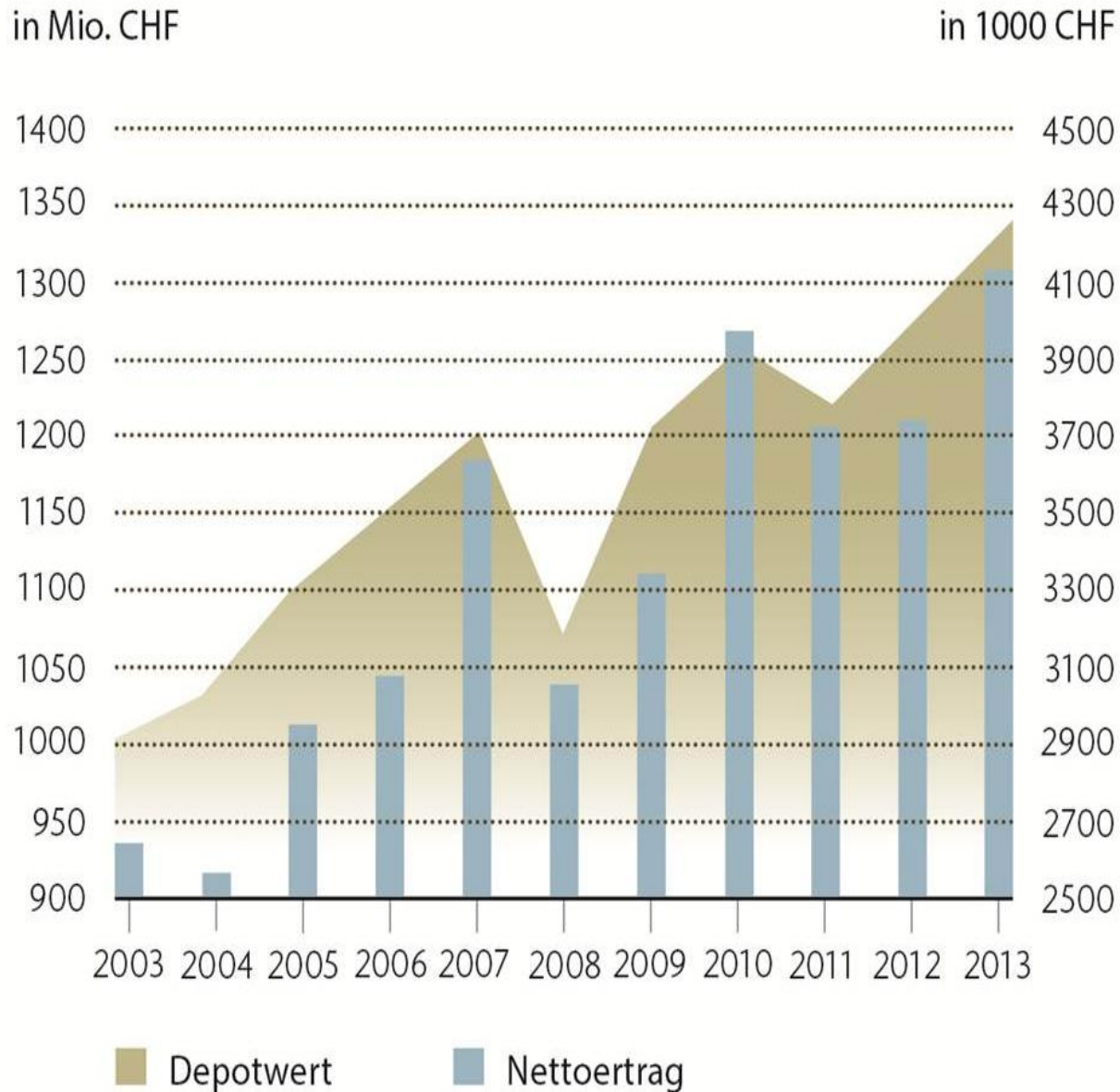
3'012

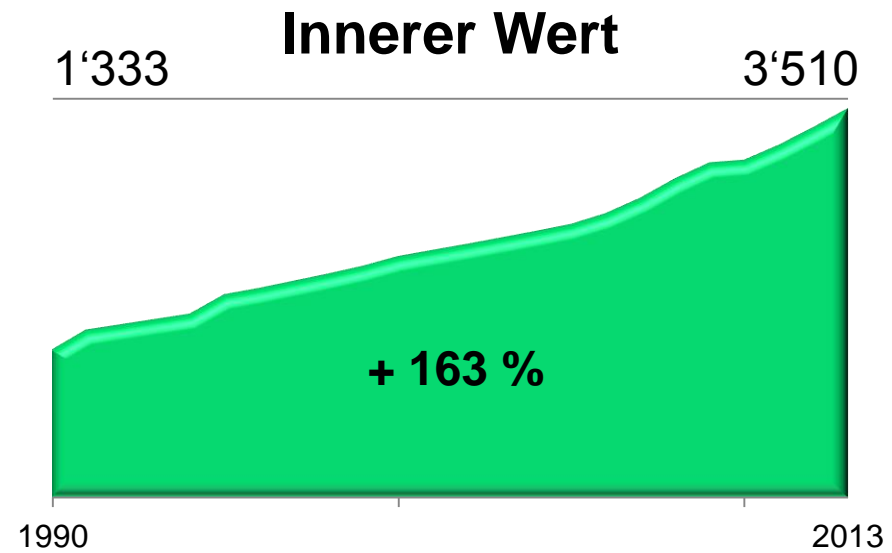
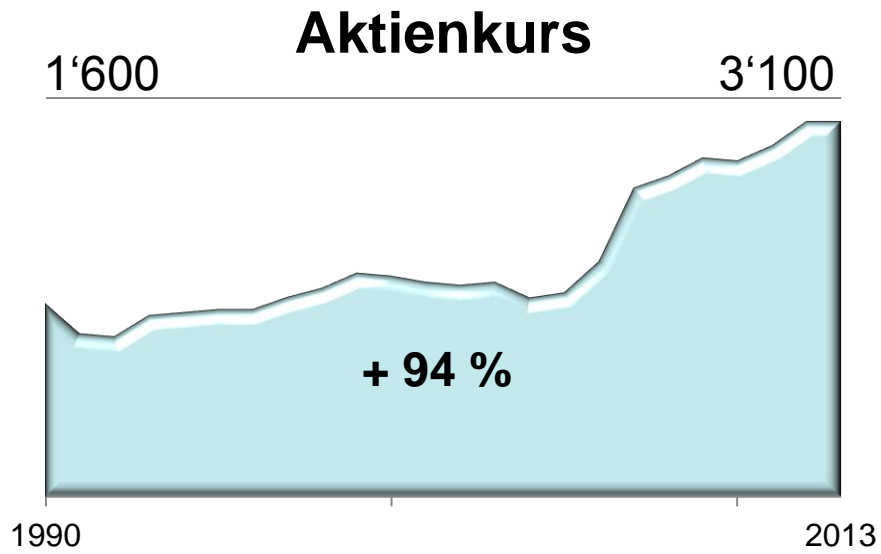
5'643

+ 87 %



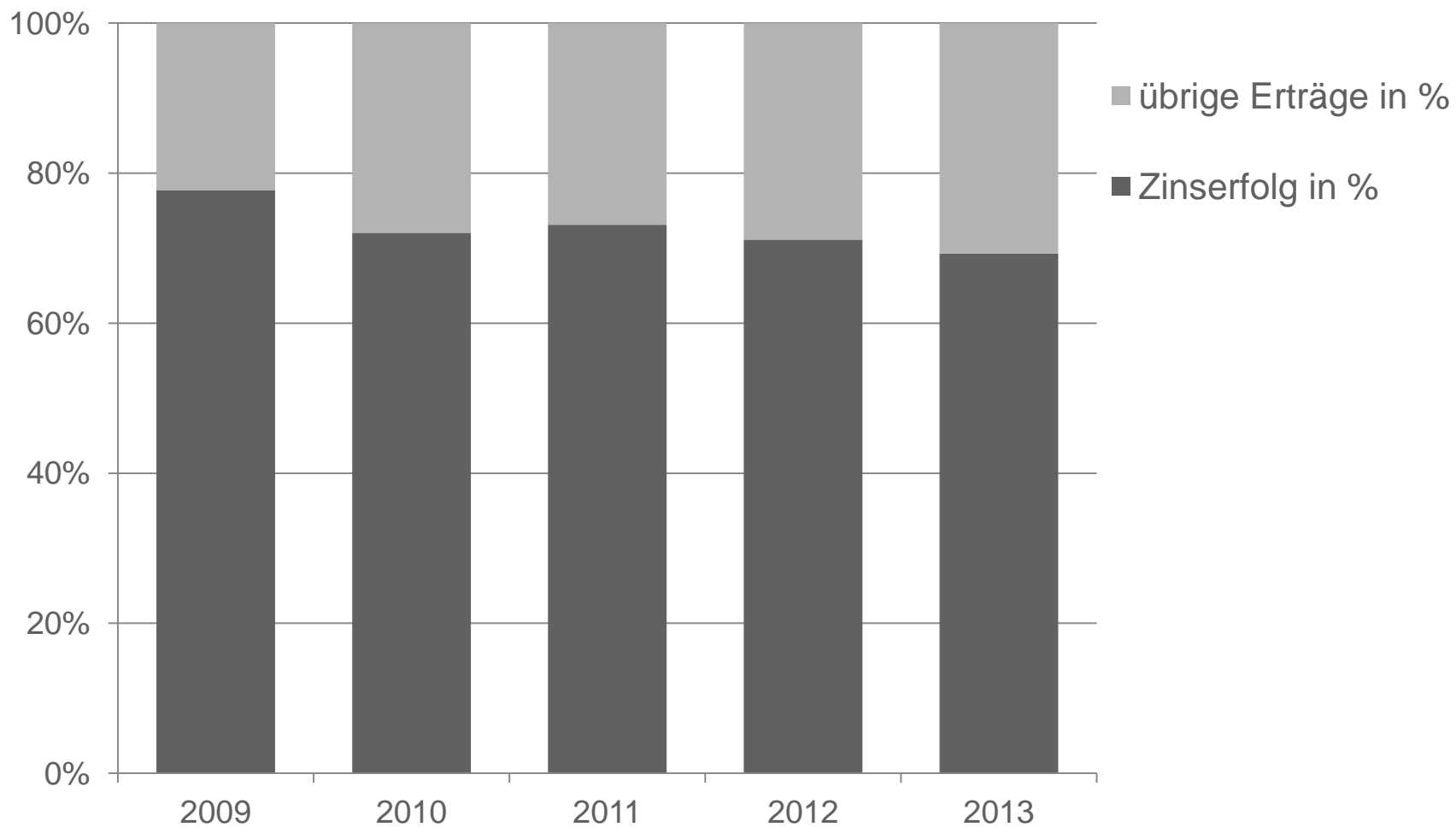
Depotvolumen+Wertschriftenertrag





- Förderung Firmenkundengeschäft
→ Kauf IG Leasing
- Entwicklung Esprit
→ IT4ESPRIT
- Ausbau Wertschriftengeschäft
→ Finanzplanungen

Dadurch Verringerung der Abhängigkeit vom Zinsengeschäft



REGIOBANK

- Ertragslage und Eigenmittel (Zinssätze wohin?)
- Regulatorien / Kosten

ESPRIT

- Heterogenität der Mitglieder
- Know How / Mitarbeitende
- Partnermanagement und -qualität
- Kosten/Nutzen/Ressourcenbindung Zwangsprojekte

REGIOBANK

- Einführung MIS (von Volumen zu Ertrag)
- Ertragslage, Eigenmittelallokation
- Auftritt dynamisieren
- Kundenschnittstelle optimieren

ESPRIT

- Konsolidierung
- Projekt-und Ablaufoptimierung
- Kosten
- Wachstum wenn möglich