



Langfristiger Erfolg dank Kundennähe



B E K B | B C B E

Impressum

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

www.bekb.ch
bekb@bekb.ch

Redaktion

Alex Josty, Eveline Wittwer, Kerstin Eichenberger

Konzept, Herstellung und Druck

Stämpfli AG, Bern

Fotografie

Lea Moser, Bern

© August 2014
BEKB | BCBE

Titelbild

Josua Bühler, Tanja Rupp und Patrick Marti, Lernende der BEKB (von links)



Semesterbericht 2014

Inhalt

3	Kurzporträt	10	Geschäftsergebnis
4	Vorwort	16	Bildung macht den Meister
6	Aktie	22	Semester 2014 in Zahlen
7	Organe und Organigramm	22	Bilanz per 30.6.2014
7	Verwaltungsrat	24	Erfolgsrechnung 1.1. bis 30.6.2014
7	Geschäftsleitung	27	Corporate Governance
7	Revisionsorgane	28	Standorte
8	Organigramm		

Kurzporträt

In den Kantonen Bern und Solothurn stark verankert:

- mehr als 500 000 Kundinnen und Kunden
- rund 1400 Mitarbeitende
- 74 Niederlassungen, 9 mobile Bankstellen und eine Onlinebank

Klassische Universalbank:

- umfassende Lösungen fürs Zahlen, Sparen, Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen
- fokussiert auf Privat- und Firmenkunden, insbesondere KMU
- stark in der Vermögensberatung

Persönliche Beratung, lokale Entscheidungskompetenz:

- persönliche Beratung vor Ort dank dichtem Niederlassungsnetz
- Kundenberater sind fachlich fit und bilden sich laufend weiter
- Entscheidungskompetenz: 95 Prozent der Kreditentscheide fallen vor Ort

Solide Aktiengesellschaft nach privatem Recht:

- rund 64 000 Aktionärinnen und Aktionäre, 51,5 Prozent der Aktien hält der Kanton Bern
- eine gesunde Bilanz, starke Eigenmittelbasis und erfolgreiche Unternehmensführung: Diese Fakten bieten den besten Gläubigerschutz
- sehr gutes Rating: Moody's bewertet die BEKB mit einem A1 – somit gehört sie zu den am besten bewerteten Schweizer Banken

Gesellschaftliche Verantwortung:

- über 100 Lernende: Die BEKB ist die grösste Bankausbildnerin im Kanton Bern
- rund 1400 Mitarbeitende: Die BEKB ist eine wichtige Arbeitgeberin in allen Regionen des Kantons Bern und im Kanton Solothurn
- Corporate Governance sorgt für Fairness

Gutes Semesterergebnis für die BEKB

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Das erste Halbjahr 2014 war in der Schweiz von einem positiven Wirtschaftsumfeld und einer im Vergleich zum Ausland guten Beschäftigungslage geprägt. Der Schweizer Franken war nach wie vor stark. Dank dem stabilen Wechselkurs gegenüber dem Euro konnten die exportorientierten Unternehmen auf einer sicheren Basis planen. Die nach wie vor tiefen Zinsen vermindern die Margen der Bank im Hypothekergeschäft.

Wir haben in diesem Umfeld erneut ein gutes Semesterergebnis erreicht. Dies beweist einmal mehr, dass sich unsere Bank in einer guten Verfassung befindet. Die Kerngeschäftsfelder wurden weiter ausgebaut. Die Hypothekarforderungen haben sich um 233 Millionen Franken erhöht. In der Vermögensberatung konnte bei den betreuten Vermögenswerten ein Zufluss an Neugeldern von 349 Millionen Franken erzielt werden. Die betreuten Vermögenswerte stiegen auf 20,4 Milliarden Franken. Die Bilanzsumme wuchs auf 27,1 Milliarden Franken. Im schwierigen Marktumfeld erreichte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft 154,3 Millionen Franken und lag um 3,7 Prozent unter dem Vorjahr. Der Halbjahresgewinn vor Steuern bewegte sich daher mit 80,6 Millionen Franken leicht unter dem Vorjahreswert (83,4 Millionen Franken), befindet sich jedoch unverändert auf hohem Niveau. Die Reserven für allgemeine Bankrisiken konnten um 31,5 Millionen Franken gestärkt werden.

Die BEKB hat eine solide Eigenmittelausstattung, ist gut refinanziert und weist eine starke Ertragskraft auf. Die Ratingagentur Moody's hat die langfristige Kreditwürdigkeit der BEKB beurteilt und mit einem A1 bei stabilem Ausblick ausgestattet. Damit gehört die BEKB zu den am besten bewerteten Schweizer Banken.

Wir setzen unseren langfristigen Weg fort. Solidität, Stabilität und Kontinuität sind unsere zentralen Erfolgsfaktoren. Junge Mitarbeitende sind die Zukunft unserer Bank. Wir stellen Ihnen in dieser Broschüre einige unserer Lernenden vor. Wir beobachten mit Freude, dass auch sie mit ihrem Einsatz einen wichtigen Beitrag zum Ergebnis der BEKB leisten.

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





Zuversichtlich für das laufende Jahr: Jürg Rieben (Verwaltungsratspräsident, rechts) und Hanspeter Rüfenacht (Vorsitzender der Geschäftsleitung)

Aktie

Basisdaten der BEKB-Aktie (30.6.2014)

Nominal je Namenaktie in CHF	20
Anzahl Aktien	9 320 000
Aktienkapital in Mio. CHF	186,4
Anzahl Aktionäre	63 753
Börsenkapitalisierung in Mrd. CHF	1,78
Valorennummer	969 160
ISIN	CH 0009691608

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

Dividende (in CHF)	2013	2012	2011
Dividende je Namenaktie	5.50	5.30	5.30
Sonderdividende je Namenaktie		5.30	

Rating der BEKB

Moody's	Langfrist A1	Kurzfrist Prime-1	Finanzkraft C+
---------	--------------	-------------------	----------------

Agenda

Bilanzmedienkonferenz	29. Januar 2015
Generalversammlung	12. Mai 2015
Ex-Tag Dividende	15. Mai 2015
Auszahlung Dividende	19. Mai 2015

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

Notar, Inhaberin einer eigenen Kanzlei

Daniel Bloch

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

Rudolf Grünig

Professor, Dr. rer. pol., Ordinarius für Unternehmensführung an der Universität Freiburg i. Ue.

Antoinette Hunziker-Ebnetter

Lic. oec. HSG, CEO und Vizepräsidentin des Verwaltungsrats der Forma Futura Invest AG

Peter Siegenthaler

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

Rudolf Stämpfli

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

Rudolf Wehrli

Dr. phil., Dr. theol., Geschäftsmann

Geschäftsleitung

Hanspeter Rufenacht

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

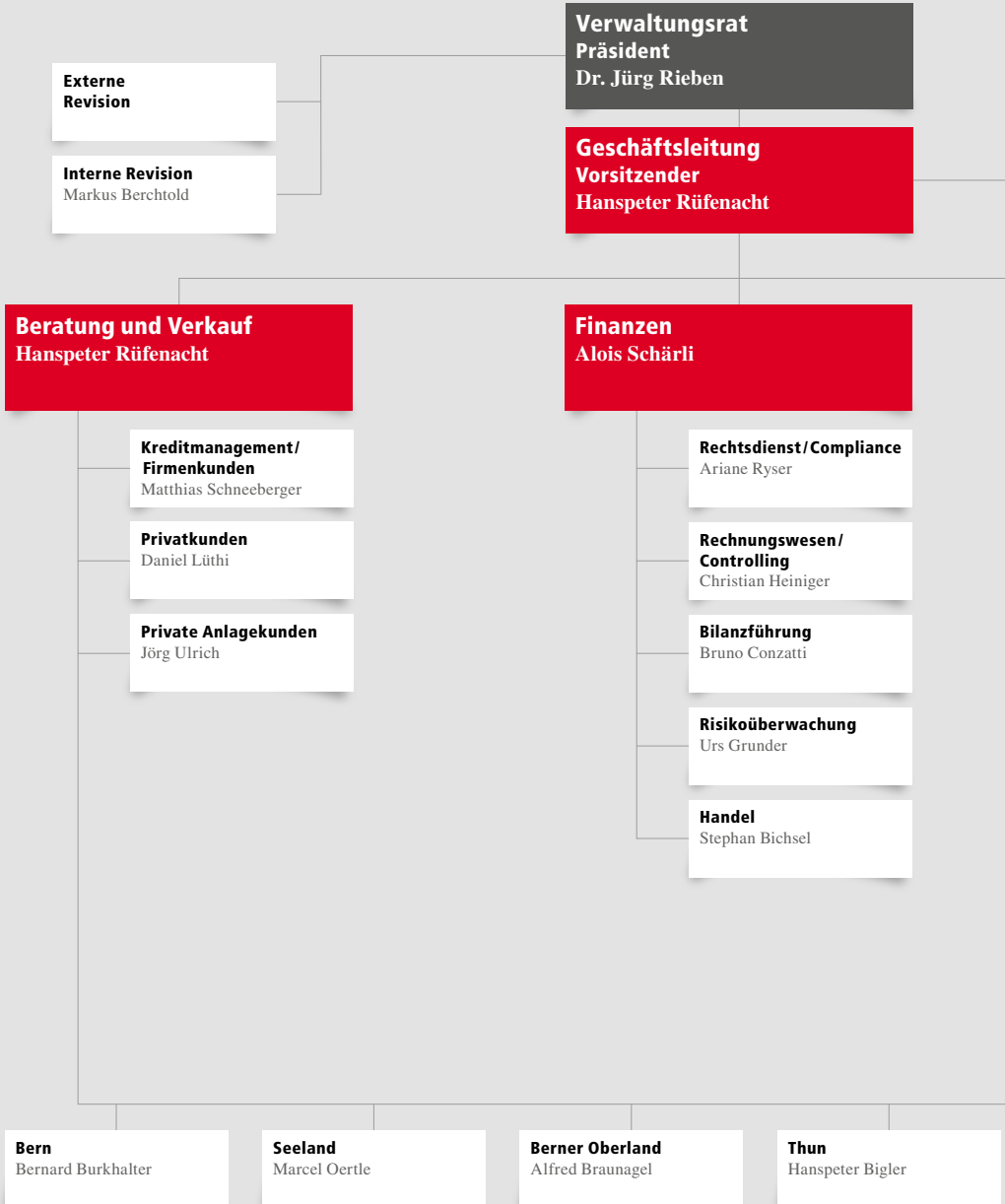
PricewaterhouseCoopers AG, Bern

Interne Revision

Markus Berchtold

Organigramm

1. August 2014



Generalsekretariat

Martin Grossmann

Produktion und Betrieb
Johannes Hopf

Personal/Bildung

Max Haselbach

Operations

Stefan Moser

Organisation/Informatik

Mark Haller

Bau/Sicherheit

Markus Hirschi

Liegenschaften

Jürg Känel

**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

Peter Camponovo

Kerngeschäft weiter ausgebaut – gutes Ergebnis erzielt

Die BEKB hat sich im ersten Semester 2014 erneut erfolgreich entwickelt: Die Kerngeschäftsfelder wurden weiter ausgebaut. Die Hypothekarforderungen erhöhten sich um 233 Millionen Franken. In der Vermögensberatung konnte bei den betreuten Vermögenswerten ein Zufluss an Neugeldern von 349 Millionen Franken erzielt werden. Die betreuten Vermögenswerte stiegen auf 20,4 Milliarden Franken. Die Bilanzsumme wuchs auf 27,1 Milliarden Franken. Der Halbjahresgewinn vor Steuern beläuft sich auf 80,6 Millionen Franken (Vorjahr 83,4 Millionen Franken). Der leichte Rückgang ist vor allem auf die im aktuellen Tiefzinsumfeld schrumpfende Zinsmarge zurückzuführen. Die Ratingagentur Moody's hat das Rating für die BEKB mit A1 bestätigt und den Ausblick als «stabil» beurteilt.

Im Privat- und Firmenkundengeschäft ist die BEKB weiter gewachsen: Die Hypothekarforderungen nahmen um 233 Millionen oder 1,3 Prozent auf 18,7 Milliarden Franken zu. Insgesamt stiegen die Kundenausleihungen um 789 Millionen oder 3,8 Prozent auf 21,4 Milliarden Franken. Die Kundengelder im engeren Sinne (Spareinlagen, Kassenobligationen und übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden) erhöhten sich um 1,3 Prozent auf 22,3 Milliarden Franken. Die betreuten Vermögenswerte (Depotwerte) erhöhten sich um 4,9 Prozent auf 20,4 Milliarden Franken.

Gutes Semesterergebnis

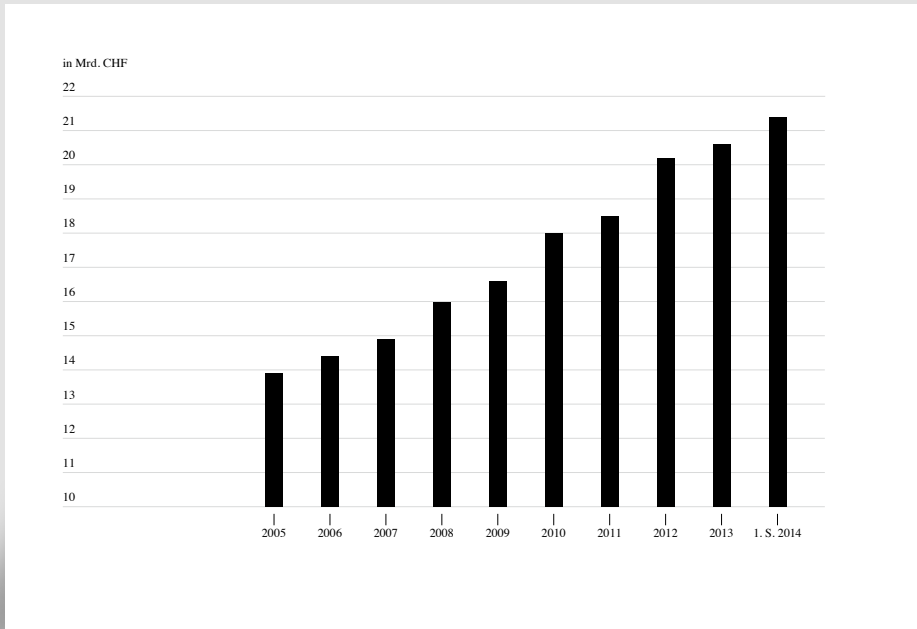
Im anspruchsvollen Marktumfeld mit historisch tiefen Zinsen erreichte der Erfolg aus dem Zinsengeschäft 154,3 Millionen Franken. Er

lag damit um 3,7 Prozent unter dem Vorjahr. Beim aktuellen Zinsniveau werden auslaufende Festzinshypotheken zu deutlich tieferen Zinssätzen verlängert. Dies führt zu einem sinkenden Erfolg aus dem Zinsengeschäft. Gleichzeitig steht auch der Ertrag aus den Finanzanlagen unter Druck. Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erhöhte sich um 0,6 Prozent auf 39,3 Millionen Franken. Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft lag mit 10,3 Millionen Franken 5,7 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Der übrige ordentliche Erfolg war mit 21,2 Millionen Franken um 24,6 Millionen Franken unter dem Vorjahr. Der Rückgang ist vollumfänglich mit dem Verkauf der Goldreserven im Vorjahr zu erklären. Der Betriebsertrag netto (vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen) bewegte sich mit 219,5 Millionen Franken um 3,5 Prozent unter dem Vorjahr. Der Personalaufwand sank um 0,7 Prozent auf 75,3 Millionen Franken, während der Sachaufwand um 0,9 Prozent auf 57,1 Millionen Franken stieg. Unter Ausklammerung der Zuweisung von 16 Millionen Franken an die Pensionskasse der BEKB im Jahr 2013 blieb der Geschäftsaufwand mit 132,5 Millionen Franken stabil auf dem Vorjahresniveau. Damit resultierte ein Halbjahresgewinn vor Steuern von 80,6 Millionen Franken (minus 3,3 Prozent). Nach Steuern beläuft sich der Halbjahresgewinn auf 57,7 Millionen Franken (minus 2,5 Prozent).

Solide Refinanzierung und starke Eigenmittelbasis

Die Refinanzierung und Liquidität der Bank bleiben sehr solide. Die Kundenausleihungen sind weiterhin vollständig mit Kundengeldern

Bestand Kundenausleihungen



Kundenausleihungen um 3,8 Prozent gestiegen: Im Kreditgeschäft wurden entsprechend der langjährigen Geschäfts- und Kreditpolitik insbesondere kleinere und mittlere Engagements im Einzugsgebiet der Bank gefördert.

im engeren Sinne gedeckt. Mit einem Eigenmitteldeckungsgrad von 230 Prozent wird das gesetzliche Eigenmittelerfordernis deutlich übertroffen. Die Basel-III-Kernkapitalquote liegt bei 18,4 Prozent. Inklusive Wertberichtigungen und Rückstellungen macht die risikotragende Substanz mehr als 10 Prozent der Bilanzsumme aus. Die Ratingagentur Moody's hat der BEKB Ende Juli mit der Bewertung A1 bei stabilem Ausblick für die langfristige Kreditwürdigkeit erneut ein gutes Zeugnis ausgestellt. Damit zählt die BEKB zu den durch Moody's am besten bewerteten Schweizer Banken.

Abschluss des US-Steuerprogramms steht bevor

Das Geschäftsmodell der BEKB war stets auf das lokale Bankgeschäft in den Kantonen Bern und Solothurn ausgerichtet, ausländische Kunden gehörten nie zum Kerngeschäft. Die Vermögenswerte der US-Kunden mit Domizil USA machen weniger als 0,1 Prozent der gesamten Kundenvermögen der BEKB aus. Weil die BEKB nicht beurteilen kann, ob jeder einzelne Kunde seine Steuerpflicht in den USA erfüllt hat, nimmt sie in der Kategorie 2 am US-Steuerprogramm teil. Die Analyse und Aufbereitung der Kundendaten wurde planmässig abgeschlossen. Die Ergebnisse bestätigen die ursprüngliche Risikoeinschätzung, wonach das Geschäft mit US-Kunden für die BEKB von geringer Bedeutung war. Das US-Steuerprogramm wird das Ergebnis des laufenden Jahres nicht belasten. Der Abschluss des Verfahrens hängt vom Fahrplan der US-Steuerbehörden ab und wird für den kommenden Herbst erwartet.

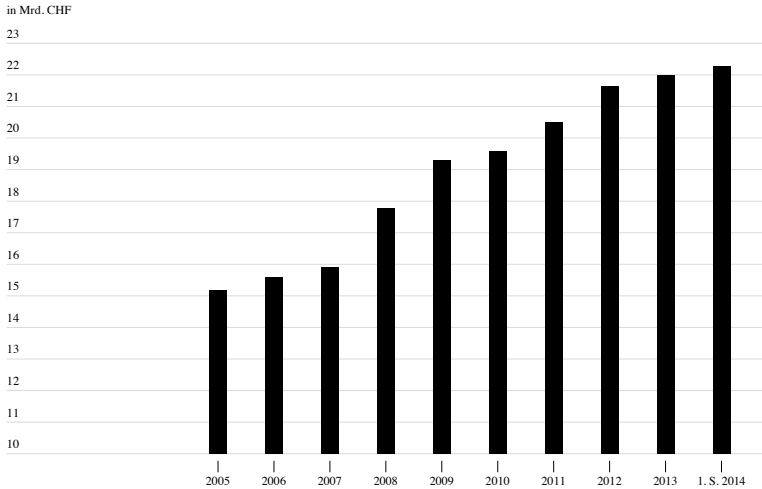
Uetendorf und Oensingen: neue Niederlassungen an kundenfreundlicher Lage

Im ersten Halbjahr eröffnete die Berner Kantonalbank an der Bahnhofstrasse in Uetendorf eine neue Niederlassung. Dort bietet sie alle Bankdienstleistungen im Privat- und Firmenkundengeschäft an. Die bisherigen Standorte Wattenwil und Seftigen, die nur über ein eingeschränktes Angebot verfügten, wurden in die neue Niederlassung integriert. Auch im Kanton Solothurn wurde Anfang August eine neue Niederlassung eröffnet. Im Roggenpark in Oensingen bedient ein vierköpfiges Team auch die Kunden, die früher die mobilen Bankleistungen in Wangen b. Olten, Egerkingen und Oensingen in Anspruch genommen haben. Mit ihrem dichten Netz von Niederlassungen unterstreicht die BEKB die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden in den Kantonen Bern und Solothurn. Zurzeit gibt es 74 feste und 9 mobile Standorte sowie die Onlinebank, die einen attraktiven Zugang zur Bank bieten. Im Oktober ist zudem die Inbetriebnahme einer neuen Niederlassung in Frutigen geplant.

BEKB als beste Vermögensberatung der Schweiz ausgezeichnet

Das Wirtschaftsmagazin BILANZ hat im jährlich stattfindenden Private-Banking-Rating über 70 Banken beurteilt. Die BEKB war im April 2014 sowohl Gesamtsiegerin aller Kategorien als auch der Kategorie Universalbanken regional. Als einzige Bank wurde die BEKB seit Bestehen des Ratings jährlich für ihre Vermögensberatung ausgezeichnet. Die BEKB ist stolz auf dieses Ergebnis und konnte zum sechsten Mal in Folge beweisen, dass sie eine

Bestand Kundengelder



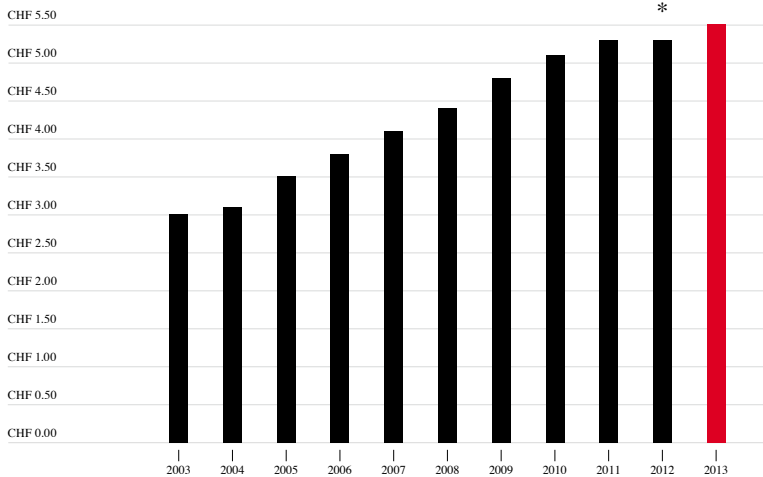
Zuwachs von 1,25 Prozent: Im ersten Semester 2014 haben die Kundinnen und Kunden erneut mehr Gelder bei der BEKB deponiert.

ausgezeichnete Anlagebank ist. Die langfristige Ausrichtung, die persönliche Beratung vor Ort sowie verständliche Lösungen sorgen für diesen konstanten Erfolg.

Ausblick

Die BEKB betrachtet die Aussichten der Bank weiterhin als positiv und erwartet für 2014 insgesamt ein gutes Ergebnis. In Anbetracht der tiefen Zinsen dürfte dieses bei stabilen Geld- und Kapitalmärkten voraussichtlich knapp unter demjenigen des Vorjahres ausfallen.

Dividendenentwicklung



Dividendenerhöhung: Die Dividende ist seit 1996 kontinuierlich gestiegen. Für 2013 wurde den Aktionären eine ordentliche Dividende von 5.50 Franken ausbezahlt.

* Zusätzlich eine Sonderdividende in gleicher Höhe

Bildung macht den Meister

Die Berner Kantonalbank ist eine Ausbildungsbank: Etwa 10 Prozent der Arbeitsplätze sind Ausbildungsstellen. Sie bietet rund einen Viertel aller Banklehrstellen im Kanton Bern an. Hinzu kommen Hochschulabsolventen und Quereinsteiger, die sich in einem Einstiegsprogramm auf eine anspruchsvolle Spezialistenfunktion vorbereiten.

Motivierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource der BEKB. Es ist der Anspruch der Bank, in Sachen Aus- und Weiterbildung immer auf dem neusten Stand zu sein. Als bedeutende Arbeitgeberin im Wirtschaftsraum Bern ist sich die BEKB ihrer gesellschaftlichen und sozialen Verantwortung bewusst – deshalb engagiert sie sich besonders, wenn es um die Aus- und Weiterbildung geht. In diesem Semesterbericht stehen passend die Jüngsten im Fokus: Die Lernenden, die Zukunft der BEKB.

Erfolgsmodell «3-Säulen-Konzept»

Dass rund 10 Prozent aller Stellen der BEKB Ausbildungsplätze sind, ist kein Zufall. In der Aus- und Weiterbildung setzt die Bank ganz gezielt auf das «3-Säulen-Konzept»: interne Nachwuchsausbildung, interne Weiterbildung und externe Ausbildung. Vom Lernenden bis zum frischgebackenen Akademiker gibt es passende Programme, in denen neben Fachwissen auch die Unternehmenskultur vermittelt wird. Dass sich diese Investition in die Zukunft lohnt, ist für die BEKB klar. Und die hervorragende Beratungsqualität wird ihr auch von externer Stelle attestiert: Seit der Einführung des Private-Banking-Ratings des Wirtschaftsmagazins BILANZ stand die BEKB jedes Jahr auf

dem Podest. 2014 wurde die Bank von 70 getesteten Instituten als Gesamtsiegerin wie auch als Siegerin in der Kategorie Universalbanken regional ausgezeichnet.

Banker von der Pike auf

Keine andere bernische Bank bildet ähnlich viele Lernende aus wie die BEKB. Momentan stehen rund 100 Lernende in Ausbildung. Und die Ergebnisse lassen sich sehen: Bei den Abschlussprüfungen liegen die Resultate der Lernenden der BEKB seit Jahren immer über dem gesamtschweizerischen Durchschnitt.

Weg von der Schulbank, hinein ins «richtige» Leben – Jugendliche steigen mit der Lehre in ein völlig neues Umfeld ein. Für Max Haselbach, Leiter Personal und Bildung, ist die Berufslehre ein solider Grundstein für eine Karriere mit weitreichenden Perspektiven: «Die Jugendlichen lernen Theorie und Praxis kennen; die Basis für die menschliche und die berufliche Entwicklung.» Neben dem Fachwissen stärken die Lernenden auch ihre Methoden- und Sozialkompetenz sowie ihre Fähigkeiten im Verkauf.

Während der dreijährigen Lehre durchlaufen die jungen Leute im Betrieb verschiedene Fachbereiche. Sie bedienen zum Beispiel Kundinnen und Kunden am Schalter, erhalten Einblicke in den Zahlungsverkehr und die Privat- und Firmenkundenbetreuung, lernen das Kreditwesen kennen und erfahren, wie Anlegen funktioniert. «Während der gesamten Ausbildungszeit achten wir darauf, dass die Lernenden das neue Wissen im Berufsalltag gleich anwenden», sagt Max Haselbach.



Nicola Rindlisbacher, Lernender der Niederlassung Langnau

«Enang häufe» – die gute Zusammenarbeit und der Zusammenhalt der Lernenden untereinander sind für Nicola Rindlisbacher sehr wichtig. Der Austausch mit seinen Berufskolleginnen und -kollegen – aber auch mit den Praxisausbildnern – motiviert ihn immer wieder aufs Neue. Gemeinsam lassen sich die Hürden des Alltags eben leichter überwinden.



Vanessa Pomi, Lernende der Niederlassung Biel

«Jugendnah» – für Vanessa Pomi sind die jungen Kundinnen und Kunden wichtig. Jugendliche in Bankfragen zu beraten, gehört zu ihren Lieblingstätigkeiten. Begegnungen auf Augenhöhe lassen Berührungsängste schwinden – und das ist wichtig. Die jugendlichen Kunden von heute sind die erwachsenen Kunden von morgen.

Neben der kaufmännischen Berufsschule besuchen die Lernenden auch die interne Bankfachschule im Ausbildungszentrum in Bern-Liebefeld. Sie ergänzt das bankspezifische Fachwissen, während die Berufsschule die allgemeine kaufmännische Theorie vermittelt.

Ein Lehrabschluss ist ein solides Fundament für den Karrierestart. Sie ist für viele der erste Meilenstein in der Berufslaufbahn. Danach folgen weitere Etappen. Die meisten ehemaligen Lernenden können nach bestandener Prüfung eine Funktion innerhalb der BEKB übernehmen – im langjährigen Durchschnitt mehr als 80 Prozent! Einige holen neben ihrem Teilzeitpensum die Berufsmatura nach, andere absolvieren einen Stage im anderssprachigen Kantonsteil. Eines haben sie alle gemeinsam: Ausgelernt hat man bei der BEKB nie – sie fördert deshalb eine laufende Weiterbildung.

Erst die Theorie, dann das Vergnügen

Wer den theoretischen Teil seiner Ausbildung an einer Universität oder einer Fachhochschule absolviert hat und das erworbene Wissen bei der BEKB umsetzen möchte, dem steht das Einstiegsprogramm offen. Ebenfalls geeignet für diese intensive Ausbildung sind Kandidatinnen und Kandidaten, die ihre Berufslehre abgeschlossen und einige Jahre Praxis im Rucksack haben.

Im Einstiegsprogramm werden junge Leute mit viel Potenzial während mindestens einhalb Jahren auf ihre künftige Spezialistenfunktion oder eine Führungsaufgabe vorbereitet. Die Einstiegerinnen und Einstieger der BEKB werden aufgrund der individuellen Neigungen

und Fähigkeiten gezielt entwickelt: zum Beispiel in der Vermögensberatung, im Firmen- oder Privatkundengeschäft, im Portfoliomanagement oder im Projektmanagement. «Um das persönliche Netzwerk zu verbessern und die grösseren Zusammenhänge zu verstehen, stehen neben dem Haupteinsatz mehrere Stages in anderen Bereichen auf dem Programm», sagt Max Haselbach. Dort gibt es vertiefte Einblicke in andere Gebiete, etwa den Rechtsdienst, die interne Revision oder die Onlinebank. Haselbach ergänzt: «Auch einem Ad-hoc-Einsatz in einem Projekt steht nichts im Wege – so können breite Erfahrungen gesammelt werden.»

Im Einstiegsprogramm wird nicht nur banktechnisches Fachwissen vermittelt: Die Eigenheiten, die Firmenkultur der BEKB und Sozialkompetenz sind genauso wichtig. Jährlich wählen rund 15 Personen diesen Weg des Einstiegs in die Bankenbranche. Insgesamt hat die BEKB seit Bestehen des Programms über 200 Studienabgängerinnen und -abgänger ausgebildet – etwa drei Viertel treten nach dem Abschluss eine Festanstellung an.

Krawatte statt Säge und Hammer

Es ist nie zu spät, Kundenberater zu werden, wenn man das richtige Rüstzeug mitbringt. Quereinsteiger bringen Lebenserfahrung mit und besitzen oft die Gabe, ausserhalb der gewohnten Raster zu denken und einen anderen Blickwinkel einnehmen zu können. Das Programm «Quereinstieg» der BEKB richtet sich an Berufsleute, die sich umorientieren möchten und ein ausgeprägtes Verkaufstalent haben. Ob Handwerker oder Büromitarbeiter – wer gerne



Katja Doslic, Lernende der Niederlassung Bern

«Für Jung u Aut» – Katja Doslic schätzt ihr abwechslungsreiches Tätigkeitsgebiet und den Kontakt mit Kundinnen und Kunden verschiedenen Alters. Die Ausbildung fördert neben den fachlichen Kenntnissen ausgeprägt die sozialen Kompetenzen. Ein gutes Gespür und partnerschaftliche Beratungen sind für eine langfristige Kundenbeziehung unabdingbar.

mit Menschen arbeitet, offen für Neues und qualifiziert ist, kann dank dem Quereinsteigerprogramm im Bankgeschäft Fuss fassen. Voraussetzung sind eine abgeschlossene Berufslehre, zwei bis drei Jahre Praxiserfahrung und eine ausgeprägte Verkaufsorientierung.

Die Quereinsteiger durchlaufen eine massgeschneiderte Ausbildung – schulisch und in der Praxis. Zum theoretischen Teil gehören die interne Bankfach-Grundausbildung und weitere spezifische Fachkurse. Im Tagesgeschäft arbeiten die Quereinsteiger am Schalter, unterstützen Kundenberaterinnen und -berater und erhalten Einblick in die verschiedenen Abteilungen. «So werden sie sorgfältig in das Privatkundengeschäft eingeführt und darauf vorbereitet, ein eigenes Portefeuille zu übernehmen», sagt Max Haselbach. Dabei werden die angehenden Kundenberater von einem persönlichen Coach und dem Bereich Personal und Bildung unterstützt und intensiv begleitet.

Immer aktuell bleiben

Wer über einen Quereinstieg zur BEKB kommt oder nach der Ausbildung im Unternehmen bleibt, hat wie alle anderen Mitarbeitenden zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten. Im eigenen Ausbildungszentrum in Bern-Liebefeld bietet die BEKB verschiedene Seminare an, etwa zu bankspezifischen Themen, zur Verbesserung der Methoden oder der Führungs-, Auftritts- und Sprachkompetenzen.

Die Fachkenntnisse der Kundenberaterinnen und -berater werden regelmässig getestet. So bleibt die Beratungs- und Servicequalität der BEKB auf hohem Niveau, ist Ausbildungschef

Max Haselbach überzeugt. Die interne Weiterbildung wird ergänzt durch externe Lehrgänge in den Bereichen Bank-, Finanz- und Betriebswirtschaft sowie der Projektleitung.

Talente fördern – mit PEP

Besondere Talente erkennt und fördert die BEKB in ihrem Personalentwicklungsprozess (PEP). In diesem Programm befinden sich zurzeit rund 92 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das Potenzial für anspruchsvolle Fach- und Führungsfunktionen haben. Im Mehrjahresdurchschnitt werden acht bis zehn Prozent der Mitarbeitenden dank PEP auf eine konkrete Zielstelle vorbereitet. So können 40–50 Prozent der vakanten Schlüsselstellen wiederbesetzt werden.

Interne Nachwuchsausbildung, interne Weiterbildung und externe Ausbildung – auf diese drei Säulen baut die BEKB ihre Zukunft. Kompetente und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind letztlich ein Schlüsselfaktor für vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Und diese sichern den nachhaltigen Erfolg der Bank.

Bilanz per 30.6.2014

in CHF 1000

Aktiven	30.6.2014	31.12.2013
Flüssige Mittel	1 891 776	2 502 620
Forderungen aus Geldmarktpapieren	234	244
Forderungen gegenüber Banken	520 776	422 189
Forderungen gegenüber Kunden	2 702 692	2 147 486
Hypothekarforderungen	18 673 792	18 440 444
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	5 670	4 046
Finanzanlagen	2 673 908	2 643 782
Beteiligungen	40 471	41 971
Sachanlagen	211 056	211 724
Immaterielle Werte	8 844	10 613
Rechnungsabgrenzungen	63 573	58 547
Sonstige Aktiven	283 093	179 779
Total Aktiven	27 075 885	26 663 445
Total nachrangige Forderungen		2 000

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

Passiven

30.6.2014

31.12.2013

Verpflichtungen gegenüber Banken	166 462	144 287
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	17 326 659	17 163 393
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	4 810 643	4 690 589
Kassenobligationen	163 803	171 140
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	1 236 000	1 300 000
Rechnungsabgrenzungen	86 981	80 953
Sonstige Passiven	363 119	208 575
Wertberichtigungen und Rückstellungen	716 758	726 946
Reserven für allgemeine Bankrisiken	647 119	630 227
Aktienkapital	186 400	186 400
Allgemeine gesetzliche Reserve	212 350	212 350
Andere Reserven	1 132 804	1 054 482
Eigene Aktien	-32 094	-37 289
Gewinnvortrag und Vorjahresgewinn	1 132	131 392
Halbjahresgewinn	57 750	
Total Passiven	27 075 885	26 663 445
Ausserbilanzgeschäfte:		
Eventualverpflichtungen	134 227	133 652
Unwiderrufliche Zusagen	263 929	244 082
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	72 404	72 404
Derivative Finanzinstrumente		
– aus Absicherungsgeschäften der Bank		
positive Wiederbeschaffungswerte	703	22 092
negative Wiederbeschaffungswerte	272 108	148 954
Kontraktvolumen	4 321 350	3 466 275
– aus Handelstätigkeit		
positive Wiederbeschaffungswerte	4 703	6 767
negative Wiederbeschaffungswerte	5 252	7 032
Kontraktvolumen	2 103 734	1 968 860
Treuhandgeschäfte	2 780	2 712

Erfolgsrechnung 1.1. bis 30.6.2014

in CHF 1000

	1.1.–30.6.2014	1.1.–30.6.2013
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	202 816	214 876
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbeständen	74	100
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	18 464	21 923
Zinsaufwand	-67 031	-76 608
Subtotal Erfolg Zinsengeschäft	154 322	160 291
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	2 441	2 379
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	35 656	36 968
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	6 646	6 418
Kommissionsaufwand	-5 431	-6 686
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	39 311	39 079
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	10 267	10 885
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	5 663	28 784
Beteiligungsertrag	2 500	4 000
Liegenschaftenerfolg	1 150	1 092
Anderer ordentlicher Ertrag	13 613	15 323
Anderer ordentlicher Aufwand	-1 708	-3 359
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	21 218	45 840
Betriebsertrag netto vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	219 455	227 311
Betriebsertrag netto	225 118	256 095

	1.1.–30.6.2014	1.1.–30.6.2013
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-75 329	-75 885
Ausserordentliche Zuweisung an Pensionskasse		-16 000
Sachaufwand	-57 130	-56 593
Subtotal Geschäftsaufwand vor ausserordentlicher Zuweisung an Pensionskasse	-132 459	-132 478
Subtotal Geschäftsaufwand	-132 459	-148 478
Bruttogewinn vor Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen und vor ausserordentlicher Zuweisung an Pensionskasse	86 996	94 833
Bruttogewinn	92 659	107 617
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	-15 578	-15 830
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	-314	-208
Zwischenergebnis	76 767	91 579
Ausserordentlicher Ertrag	35 398	35 386
Ausserordentlicher Aufwand	-31 515	-43 530
Halbjahresgewinn vor Steuern	80 650	83 435
Steuern	-22 900	-24 200
Halbjahresgewinn	57 750	59 235



Construisons
un avenir
ensemble

Grégory Baumann, Lernender der Niederlassung Moutier

«Zusammen die Zukunft gestalten» – die Lernenden der BEKB gestalten die Zukunft mit. Grégory Baumann und seinen «Mitstiften» wird schon in der Lehrzeit Verantwortung übertragen. Es ist wichtig, dass sie Entscheidungen begründen und die Konsequenzen ihres Handelns richtig einschätzen können. Damit legen sie den Grundstein für eine erfolgreiche Berufskarriere.

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.

Standorte

per 1. August 2014

Zentrale/Information	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	money-net@bekb.ch
Internet	www.money-net.ch

Berner Jura

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

Solothurn

7 Balsthal	062 391 94 70
8 Grenchen	032 653 44 70
9 Hägendorf	062 216 93 88
10 Oensingen	062 956 65 74
11 Solothurn- Hauptgasse	032 621 09 88
12 Solothurn- Gurzelgasse	032 626 31 40

Seeland

13 Aarberg	032 392 42 14
14 Biel	032 327 47 47
15 Biel-Bözingen	032 342 42 56
16 Büren a.A.*	032 351 57 57
17 Ins	032 313 77 20
18 La Neuveville	032 752 35 23
19 Lengnau	032 653 84 50
20 Lyss	032 387 85 11
21 Nidau	032 331 82 51
22 Orpund*	032 355 22 22
23 Pieterlen*	032 372 15 30
24 Rapperswil	031 879 12 22
25 Täuffelen*	032 327 43 47

Berner Mittelland

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

Emmental Oberaargau

44 Aarwangen*	062 916 27 90
45 Bützberg*	062 956 65 60
46 Burgdorf	034 428 41 11
47 Grosshöchstetten	031 711 24 25
48 Herzogenbuchsee	062 956 65 11
49 Huttwil	062 959 92 50
50 Kirchberg- Alchenflüh	034 445 58 11
51 Konolfingen	031 791 02 47
52 Langenthal	062 916 25 25
53 Langnau i.E.	034 408 30 30
54 Niederbipp	032 633 23 44
55 Roggwil	062 929 28 88
56 Sumiswald	034 431 51 35
57 Utzenstorf	032 665 46 44
58 Wangen a.A.*	032 631 27 77
59 Zollbrück	034 496 81 08

Thun

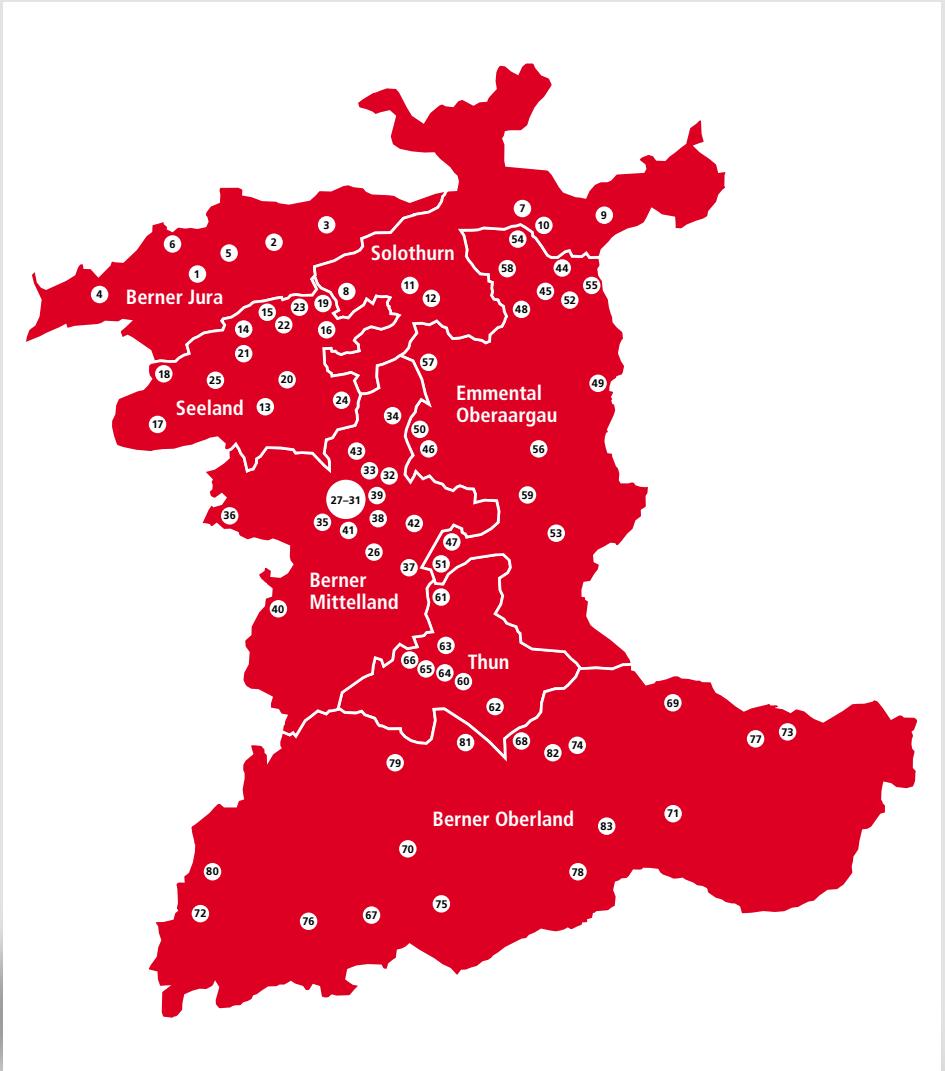
60 Hünibach*	033 227 19 01
61 Oberdiessbach	033 227 19 40
62 Sigriswil*	033 227 19 01
63 Steffisburg	033 437 54 12
64 Thun- Bahnhofstrasse	033 227 11 11
65 Thun-Marktgasse	033 221 54 60
66 Uetendorf	033 227 19 60

Berner Oberland

67 Adelboden	033 673 71 71
68 Beatenberg	033 841 14 44
69 Brienz	033 951 20 53
70 Frutigen	033 672 39 44
71 Grindelwald	033 854 13 31
72 Gstaad	033 748 74 44
73 Hasliberg	033 971 33 45
74 Interlaken	033 826 61 31
75 Kandersteg	033 675 15 48
76 Lenk	033 733 18 14
77 Meiringen	033 971 36 16
78 Müren	033 855 20 76
79 Oey-Diemtigen	033 681 80 12
80 Schönried	033 744 52 11
81 Spiez	033 655 55 55
82 Unterseen	033 823 71 60
83 Wengen	033 855 12 18

* Mobile Bankstellen

Standorte



Bis gli ...

www.bekb.ch