



GESCHÄFTSBERICHT 2017

Aus Erfahrung
www.aekbank.ch

AEK 
— BANK 1826 —



191. Geschäftsjahr der AEK BANK 1826 Genossenschaft

Erstattet vom Verwaltungsrat an die Generalversammlung der Genossenschafter vom 10. März 2018

Die bankengesetzliche Prüfung wurde durch die PricewaterhouseCoopers AG und die interne Revision durch die Grant Thornton Bankrevision AG durchgeführt.

Die Befunde der statutarischen und obligationenrechtlichen Revisionen der Jahresrechnung 2017 sind im «Anhang zum Geschäftsbericht 2017» wiedergegeben.

Generalversammlung 2017

Die Generalversammlung vom 11. März 2017 genehmigte den Bericht und die Rechnung des Geschäftsjahres 2016 und stimmte der vorgeschlagenen Verteilung des Reingewinnes zu. Ferner wählte sie auf Antrag des Verwaltungsrates 41 neue Genossenschafter.

INHALT

Zusammengefasst	In Kürze	7
AEK BANK 1826	Verwaltungsrat	13
	Geschäftsleitung	14
	Kader	15
	Organigramm	16
Vorworte	Cajetan Maeder, Präsident des VR	21
	Markus Gosteli, Vorsitzender der GL	23
Rückblick	Berichte aus den Bereichen	29
	Dank	35
	Personelles	36
Jahresbericht	Jahresbericht	41
	Bilanz	46
	Erfolgsrechnung	48
Einblick	Chronik Teil II: Die Geburt des Schweizer Frankens	53
	Neue 24-Stundenzonen	59
	Neue Überbauung im Zentrum von Wimmis	61





Worte und Zahlen

ZUSAMMENGEFASST

Die AEK Bank ist sicher, kundennah und engagiert. Sie gehört zu den ältesten und bestkapitalisierten Banken der Schweiz.

IN KÜRZE

Rechtsform

Mit einer Bilanzsumme von über CHF 4.1 Milliarden ist die AEK Bank eine der grössten unabhängigen Regionalbanken der Schweiz. Als Genossenschaft ohne Grundkapital gehört sie sich selbst und erhöht mit der Zuweisung aus dem Geschäftserfolg laufend ihr Eigenkapital.

Mitarbeitende

152 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter¹ prägen die Dienstleistungen, die Produkte und das Image der Bank. 86 Frauen, 66 Männer und 8 Lernende engagieren sich in sechs Fachbereichen tagtäglich für die AEK Bank.

Kundenstamm

Rund 64'200 Privatkunden, KMUs, Freischaffende, Stiftungen, Vereine und öffentlich-rechtliche Körperschaften finden bei der AEK Bank alle Finanzdienstleistungen einer regionalen Universalbank.

Soziales Engagement

Die AEK Bank ist eine der wenigen Banken mit gemeinnütziger Ausrichtung. Diese wird sogar in den Statuten festgehalten. Als Sozial-, Kultur- und Sportförderin unterstützt sie jährlich mehr als 400 Vereine, Projekte und Anlässe in ihrem Geschäftsgebiet.

Regionale Verankerung

Die persönliche Nähe zu den Kunden steht bei der AEK Bank an erster Stelle. 15 Niederlassungen stehen der Kundschaft als dichtes Filialnetz zur Verfügung. Darüber hinaus betreibt die AEK Bank 13 weitere Bancomaten in der Region. Der Hauptsitz befindet sich direkt am Aarequai beim Thuner Lauitor. Die Kundschaft wird zudem in 11 Niederlassungen rund um den Thunersee, in 2 Niederlassungen im Niderrsimmental sowie am Standort Bern Zytglogge beraten. Bei der Zusammenarbeit mit Dritten und der Vergabe von Aufträgen berücksichtigt sie, wenn immer möglich, Unternehmen und das Gewerbe aus der Region.

Sicherheit

Die AEK Bank legt grossen Wert auf Sicherheit: Liquidität und Eigenkapital sollen stets in substantiell höherem Ausmass vorhanden sein als von der FINMA gefordert und im Marktvergleich üblich.

Eigene Mittel

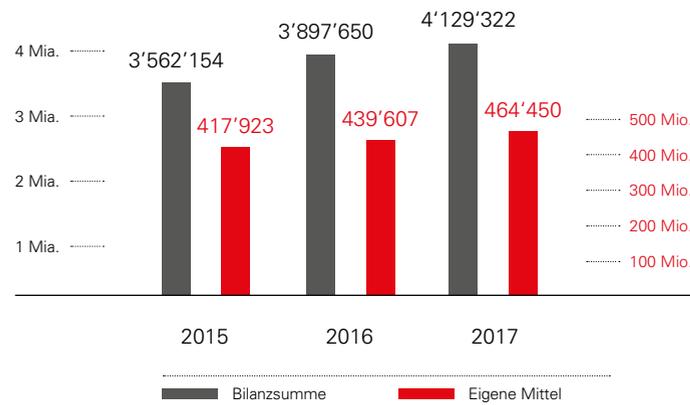
Starke Eigenmittel sind das Fundament der Sicherheit einer Bank. Mit einer Eigenmittelquote von 23.2 % im Vergleich zur erforderlichen Quote von 12.4 % weist die AEK Bank einen deutlich höheren Wert aus und gehört somit zu den bestkapitalisierten Banken der Schweiz.

¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird nachfolgend auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für beide Geschlechter.

IN KÜRZE

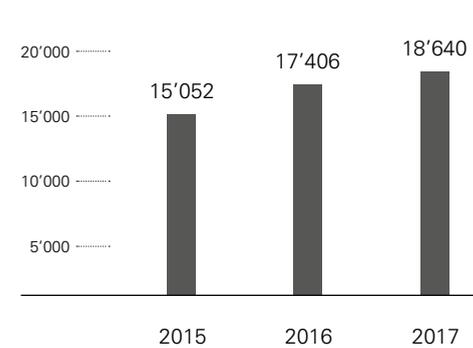
2015–2017 Bilanzsumme und Eigene Mittel

CHF 1'000



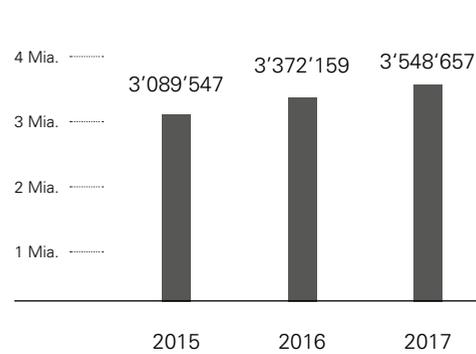
2015–2017 Geschäftserfolg

CHF 1'000



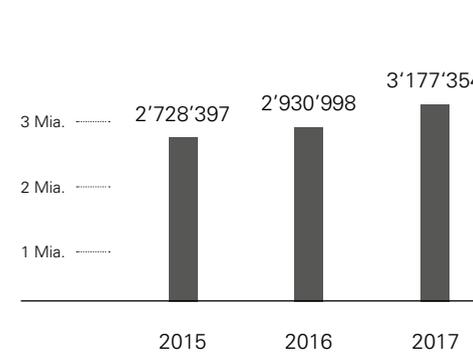
2015–2017 Kundenausleihungen

CHF 1'000



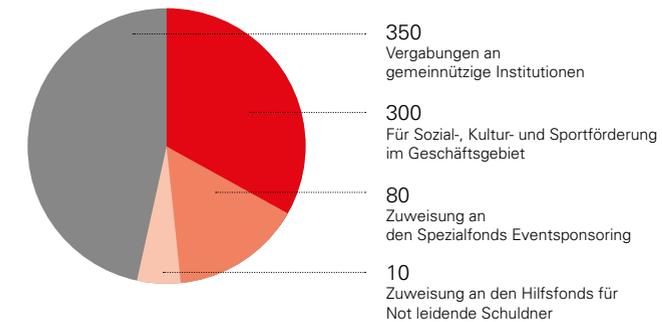
2015–2017 Kundengelder

CHF 1'000



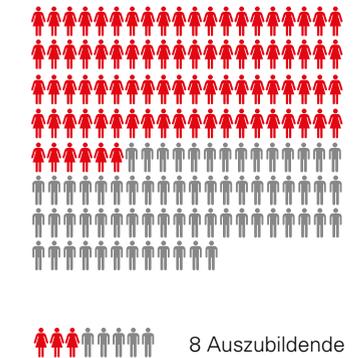
2017 Soziales Engagement

CHF 1'000



2017 Mitarbeitende

152 (+9 im Vergleich zu 2016)

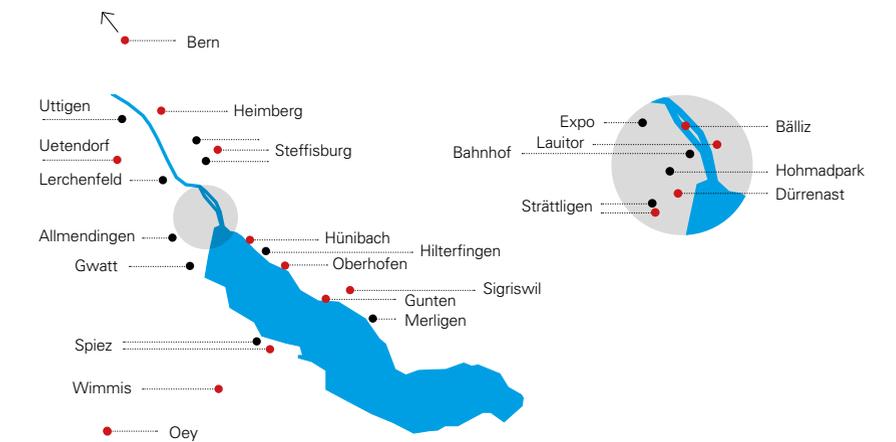


2017 Niederlassungen

Hauptsitz: Hofstettenstrasse 2, 3602 Thun

15

- Niederlassung
- Bancomat







Verantwortung und Zusammenarbeit

AEK BANK 1826

Die AEK Bank legt grossen Wert auf persönliche Kundenbeziehungen und bietet massgeschneiderte Lösungen für individuelle Bedürfnisse.

VERWALTUNGSRAT



Fredy Brügger², Thun
Partner T+R AG

Ulrich Scheidegger¹, Schwarzenegg
dipl. Kaufmann HKG (Vizepräsident)

Dr. Christoph Bangerter¹, Sigriswil
Arzt

Cajetan Maeder¹, Oberhofen
lic. oec. HSG (Präsident)

Marlise Rüfenacht², Seftigen
Notarin

Christoph Sigrist, Uttigen
Geschäftsführer der Landi Thun

Dr. Katrin Fuhrer, Thun
Mitglied Geschäftsleitung TOFWERK AG

Philemon Zwygart², Hilterfingen
Mitglied Geschäftsleitung Medaxo

¹ Mitglied VR-Ausschuss

² Mitglied VR-Prüfausschuss

GESCHÄFTSLEITUNG



Thomas Heiniger
Kundencenter

Patric Vaudan
Finanzen und Immobilien

Markus Gosteli (Vorsitz)
Niederlassungen

Adrian Boss
Kundenberatung

Raymond Lergier
Anlagen

KADER

Esther Aeschlimann
Kreditverarbeitung

Pascal Alder
Anlagen

Christof Ammann
Kundenberatung

Michèle Ammann-Dubach
Niederlassung Oberhofen

Peter Amstutz
Regulation und Risiko

Lorenz Baur
Niederlassung Spiez

Martin Berner
Anlageadministration

Daniel Bieri
Logistik

Rudolf Bohren
Regulation und Risiko

Christoph Brunner
Zahlungsverkehr / E-Banking

Therese Burri
Kundenberatung

Michel Chamoun
Niederlassung Strättligen

Marcel Eberhart
Niederlassung Uetendorf

Reto Eggimann
Kundenberatung

Hans Fankhauser
Kundenberatung

Simone Fankhauser
Kreditverarbeitung

Bruno Feller
Niederlassung Oberhofen

Ursula Flück
Kreditverarbeitung

Renato Gnocchi
Niederlassung Bern

Heidi Graf
Kontenservice

Marianne Habegger
Kundenberatung

Patricia Iseli
Niederlassung Spiez

Nataly Jungclaus
Niederlassung Heimberg

Monika Krebs
Kundenberatung

Reto Küpfer
Zahlungsverkehr / E-Banking

Walter Kupferschmid
Niederlassung Steffisburg

Nanette Linder
Marketing und PR

Manuel Meister
Informatik

Urs Moschen
Immobilien

Barbara Müller
Kaderplanung und Führungsentwicklung

Marco Pulfer
Niederlassung Bern

Barbara Reber
Niederlassung Oey

Patrick Rüegg
Rechnungswesen

Marco Ryter
Niederlassung Uetendorf

Peter Scheidegger
Immobilien

Markus Schläppi
Kundenberatung

Iwan Schneider
Kundenberatung

Annette Seiler
HR-Management

Sandra Sterchi
Kreditverarbeitung

Marcel Stübi
Niederlassung Wimmis

Simon Sutter
Marketing und PR

Carmen Theiler
Kontenservice

Alessandra Tschanz
Kundenberatung

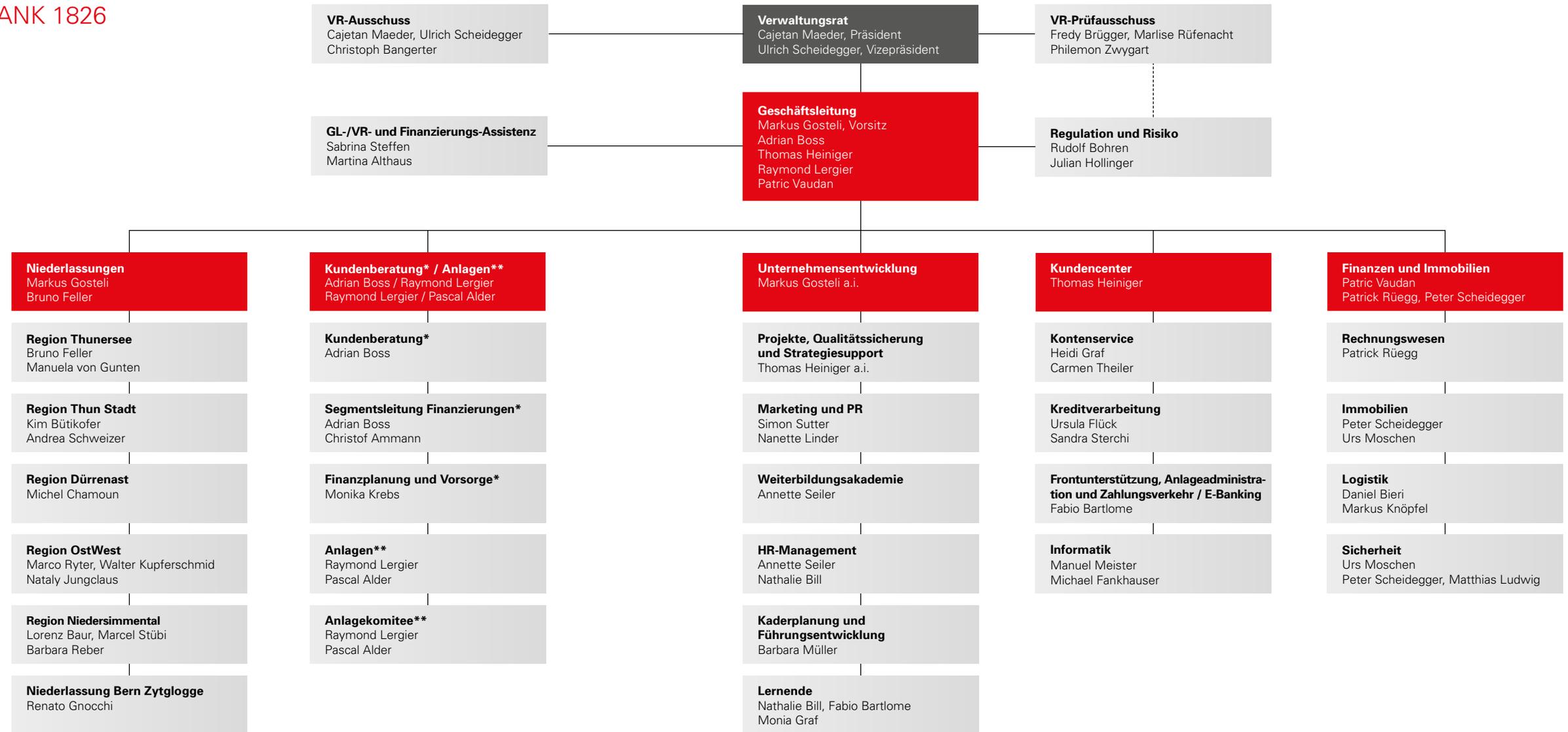
Manuela von Gunten
Niederlassung Sigriswil

Michael Vonlanthen
Anlagen

Daniela Zaugg
Niederlassung Uetendorf

ORGANIGRAMM AEK BANK 1826

31. Dezember 2017







Gedanken und Inspirationen

VORWORTE

«Wer keine Vision hat, vermag weder grosse Hoffnung zu erfüllen noch grosse Vorhaben zu verwirklichen.»

T. W. Wilson

Cajetan Maeder
Präsident des Verwaltungsrates

Markus Gosteli
Vorsitzender der Geschäftsleitung

ÜBER PFLICHT UND KÜR UND VON DER FREIHEIT DES ZÄHLENS.

Cajetan Maeder, Präsident des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat der AEK BANK 1826 hatte im vergangenen Jahr unter anderem zwei Aufgaben zu erfüllen, die mit der Erschaffung schriftlicher Dokumente zu tun hatten. Im Rückblick erscheinen sie mir wie das bekannte Paar bei Wettkampfübungen: Pflicht und Kür.

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA hat in einem Rundschreiben mit dem Titel «Corporate Governance – Banken» neue Auflagen und Erfordernisse in Kraft gesetzt. Wir wurden dazu aufgefordert, unsere Grundsätze und Strukturen, mit denen die Bank gesteuert und kontrolliert wird, zu überprüfen und an die neuen Vorgaben anzupassen. Zusammen mit der Geschäftsleitung haben wir im Verwaltungsrat mit Hochdruck an der optimalen Umsetzung dieses Rundschreibens gearbeitet. Mit Erfolg, denn bereits im Februar 2017 hat die FINMA grünes Licht zum Entwurf des neuen Geschäftsreglements für unsere Bank gegeben. Die angepassten Bestimmungen, inklusive neuer Kompetenzordnung, konnten mit Beginn des zweiten Quartals in der ganzen Bank umgesetzt werden. Die ersten Erfahrungen aus den darauf folgenden neun Monaten sind durchwegs positiv. Soviel zur Pflicht.

Die zweite Aufgabe war es, die intuitiv gelebte und in den Statuten knapp umschriebene Strategie der Bank konkret, zeitgerecht und mit Blick in die Zukunft schriftlich festzuhalten. Ein aussagekräftiges Dokument von uns für uns, das transparent, verständlich und langfristig aufzeigt, warum, wofür und wie wir uns für die Genossenschaft, die Kunden, die Mitarbeitenden sowie generell für die Region einbringen und einsetzen wollen. Im dritten Workshop waren der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung nach zahlreichen Runden des Schleifens an Worten, Sätzen, Aussagen und Zielen mit dem Resultat zufrieden. Die schriftliche Fassung zur Strategie wurde verabschiedet und für alle Mitarbeitenden der Bank zugänglich gemacht. Keine Verrenkungen, sondern pure Freude und Schaffenslust hat sich bei dieser Aufgabe gezeigt. Das zur Kür.

Wer für eine Bank tätig ist, hat in der Regel Freude an Zahlen und an der Aufgabe des Zählens. Nicht ausschliesslich am Zählen von Geld, denn gezählt werden kann so manches, dazu eine entsprechende Anekdote.

«Wir tun gut daran, immer wieder an erster Stelle an unsere Kunden zu denken.»

Ich beginne mit der einfachen Frage: Was gehört zu einer erfolgreichen Bank mit langfristiger Existenzberechtigung?

Meine Antwort: zufriedene Kunden.

Raten Sie, wie oft das Wort «Kunde» in den drei bereits erwähnten Dokumenten vorkommt?

- FINMA-Rundschreiben mit dem Titel «Corporate Governance», 13 Seiten lang
- AEK Bank Geschäftsreglement, 19 Seiten lang
- Strategie AEK Bank, 23 Seiten lang

Eine kleine Hilfestellung meinerseits: Bei allen drei Dokumenten geht es im Grundsatz um die gleiche übergeordnete Absicht, die Einlagen, das Ersparte der Kunden bei einer Bank, sicher zu halten und eine wirtschaftliche sowie ethische Banktätigkeit für alle Anspruchsgruppen sicherzustellen, insbesondere für die Kunden. Denn, wie aus meiner Antwort einfach zu interpretieren ist: Ohne zufriedene Kunden gibt es keine Wertschöpfung, keine Erträge, keine Arbeitsplätze, keine Steuereinnahmen, keine Zuweisungen an die Pensionskasse und keine Vergabungen an gemeinnützige Institutionen aus dem Jahresgewinn.

Ich habe das Zählen des Wortes «Kunde» für Sie übernommen, hier das Resultat:

- FINMA-Rundschreiben: 0 (null!)
 - AEK-Geschäftsreglement: 13
- And the winner is ...
- AEK-Strategie: 33

Ich verstehe, Sie finden diese Auswertung etwas unfair. Der Fokus des Rundschreibens der Aufsichtsbehörde muss anders liegen, ganz klar. Eine weitere Kritik könnte sein, dass die Anzahl Nennungen des Wortes «Kunde» eine falsche oder eine zu einseitige Messgrösse ist, um die Qualität des Inhalts eines Dokuments zu beurteilen. Da haben Sie natürlich ebenfalls recht.

Und dennoch, zählen lässt sich so manches in einer Bank, was früher oder später wieder mit Geld, Sicherheit, Aufgabenerfüllung und Strategie zu tun hat. Deshalb bleibe ich bei meiner Freiheit des Zählens und vor allem bei meiner Überzeugung, dass wir gut daran tun – ob Pflicht oder Kür –, immer wieder an erster Stelle an unsere Kunden zu denken.

Liebe Kundinnen und Kunden, im Namen der AEK Bank bedanke ich mich für Ihr Vertrauen und Ihre Treue, besonders aber auch für Ihre zahlreichen positiven und kritisch-motivierenden Rückmeldungen zu unserem Tun und Lassen.

Ich wünsche Ihnen eine unterhaltsame und informative Lektüre des Geschäftsberichts 2017.

Herausforderungen im Bankenalltag 2017

HINSCHAUEN – ANGEHEN – UNTERWEGS SEIN.

Markus Gosteli, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Im vergangenen Geschäftsjahr hat sich die Geschäftsleitung in Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat prioritär mit der Thematik «Vision und Strategie» beschäftigt.

Mit einer guten Vision soll es uns gelingen, ein umfassendes Bild der Zukunft zu gestalten. Unsere Vision beschreibt, wo es hingehen soll, motiviert unsere Mitarbeitenden und schafft so ein gemeinsames Verständnis.

Resultierend aus der Vision beschreibt die Strategie die Positionierung unserer Bank in der Zukunft. Unsere Strategie versteht sich als Leitfaden, der uns die nötige Orientierung bei wichtigen Unternehmensentscheidungen ermöglicht.

Die Strategie unserer Bank ist wie ein Kompass, der uns hilft, zur rechten Zeit die richtigen Dinge zu tun.

Wir sind mit einem guten Gefühl in das 191. Geschäftsjahr gestartet und wurden von vielen neuen Privat- und Firmenkunden begleitet. Auch unsere langjährige Kundschaft sorgte dafür, dass unser Institut eine stabile Bilanzsumme von über CHF 4 Milliarden ausweist. Mit einem Eigenmittelanteil von CHF 464.5 Millionen gelten wir als eine der sichersten Banken der Schweiz.

Hinschauen

Es ist weiterhin sehr viel Bewegung im Bankengeschäft wahrnehmbar. Zum einen verzeichnen viele Regionalbanken erfreuliche Zunahmen bei den Kun-

dengeldern, dies bei weiterhin sehr tiefen Anlagezinsen. Das erfreut vor allem die Verantwortlichen der Liquiditätsplanung, die in den meisten Fällen bereits die Vorgaben der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA für 2019 erfüllt. Zum anderen sind viele Banken bereits über ihre Negativzinslimite bei der Schweizerischen Nationalbank gestossen und verzeichnen so ausserordentliche Ausgaben in Form von Negativzinsen von 0.75 %.

Wir konnten per Ende Jahr ein kleines Polster bis zu besagter Negativzinslimite ausweisen und wurden somit von Zinsbelastungen bezüglich zu hoher Liquidität verschont.

Die Assets und Anlagen bei den Banken haben sich aufgrund der Börsensituation extrem erfreulich entwickelt. Unsere Vermögensverwaltungsmandate konnten gegenüber dem Vorjahr je nach Strategie bis zu 16 % zulegen.

Die Quoten im Bereich der Selbstbedienung, vorab im E-Banking, haben sich weiter erhöht. Auffällig viele Banken versuchen nun auch im Bereich der Kreditvergabe ihre Kunden mit Onlineportalen in die Eigenarbeit zu drängen, dies zum Beispiel beim Kauf eines Eigenheims. Meist decken diese Portale jedoch ausserordentliche Themen wie eine höhere Belehnung, eine tiefere Amortisation oder die knappe Tragbarkeit nicht ab.

«Als Förderin von Sozial-, Kultur- und Sportprojekten positionieren wir unsere Marke als Zeichen der Verbundenheit.»

Ich persönlich bevorzuge und schätze den direkten Kundenkontakt bei der Begleitung des wichtigen Schrittes bezüglich Erwerb von Wohneigentum oder Finanzierungsthemen im Firmenkundengeschäft. Allfällige Probleme und Übergangslösungen werden in einem persönlichen Gespräch analysiert, die möglichen Massnahmen festgelegt und allenfalls mit Versicherungslösungen optimiert und ergänzt. Wir wollen zusammen mit jedem Kreditnehmer ein stabiles Finanzierungsbudget erarbeiten.

Mit grossem Interesse hingeschaut habe ich bei den neuen Zahlungsterminals von TWINT im Coop Hünibach. Diese sind nun fix montiert – zwar nicht ästhetisch einladend, aber gut sichtbar. Mir ist aufgefallen, dass nach wie vor oft mit Bargeld oder Maestro-Karte bezahlt wird: TWINT konnte sich noch nicht etablieren.

Angehen

Seit zwei Jahren ist die neue Geschäftsleitung nun am Ruder. Die Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat ist zielführend und soll anhand einer konstruktiven Planung in verschiedenen Etappen zu unserem 200-Jahre-Jubiläum führen. Die beiden Organe haben sich unabhängig voneinander zu den zukünftigen Herausforderungen einer Regionalbank Gedanken gemacht. In einem gemeinsam durchgeführten Workshop wurde ein stimmiger Konsens für unsere Vision und die daraus resultierende Strategie verabschiedet.

Gerne erwähne ich die am Markt bereits bekannten Eckpunkte unserer Bankphilosophie kurz:

Den Menschen mit seinen Bedürfnissen stellen wir in den Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Dies unterstreicht auch unsere Strategie, dass der Kunde seinen persönlichen Ansprechpartner kennt, der praktisch alle Bankdienstleistungen für ihn erledigen kann. Ergänzend zum Kundenberater haben sich unsere Spezialisten im E-Banking und in der Frontunterstützung bei vielen Kunden als Ansprechpartner etabliert. Diese fachlich erweiterte Perspektive wird allseits geschätzt.

Im Marketing sind wir präsent und vielseitig unterwegs. Als Förderin von Sozial-, Kultur- und Sportprojekten positionieren wir unsere Marke als Zeichen der Verbundenheit. Dabei setzen wir auf eine breite Sponsoringphilosophie sowie auf unterschiedliche mediale Plattformen. Durch die Präsenz wollen wir unseren Kunden bestätigen, dass sie bei der richtigen Bank sind.

In der Akquisition sind wir eher zurückhaltend und dürfen dabei weiterhin auf die tatkräftige Unterstützung unserer aktiven Genossenschafter zählen. Viele von ihnen haben sich als wertvolle Botschafter bereits etabliert und stehen mit ihren Empfehlungen für «ihre» Bank, «ihren» Berater und die Geschäftsphilosophie der AEK Bank ein.

«Die AEK Bank hat in den letzten zehn Jahren fast 70 % mehr an Bilanzsumme zugelegt.»

Wir sagen Ja zum Berner Oberland und zu den angrenzenden Gebieten – in der Region, in der man uns als wichtige Arbeitgeberin, bevorzugte Finanzpartnerin, aber auch als Unterstützerin kennt.

Der Kreis, die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, schliesst sich hier. So konnten wir durch differenzierte und vielseitige Lösungen Firmenstrukturen retten, KMU-Gut bewahren sowie drohende Insolvenzen abwenden. Die Verlässlichkeit unsererseits als Finanzpartnerin ist gegeben. Die uns entgegengebrachte Dankbarkeit löst bei uns Zufriedenheit aus und motiviert.

Mit den abgestimmten Prozessen erreichen wir in der Beratung und der Abwicklung eine sehr hohe Tagfertigkeit, die es den Kunden erlaubt, auch kurzfristig zu agieren und zu planen.

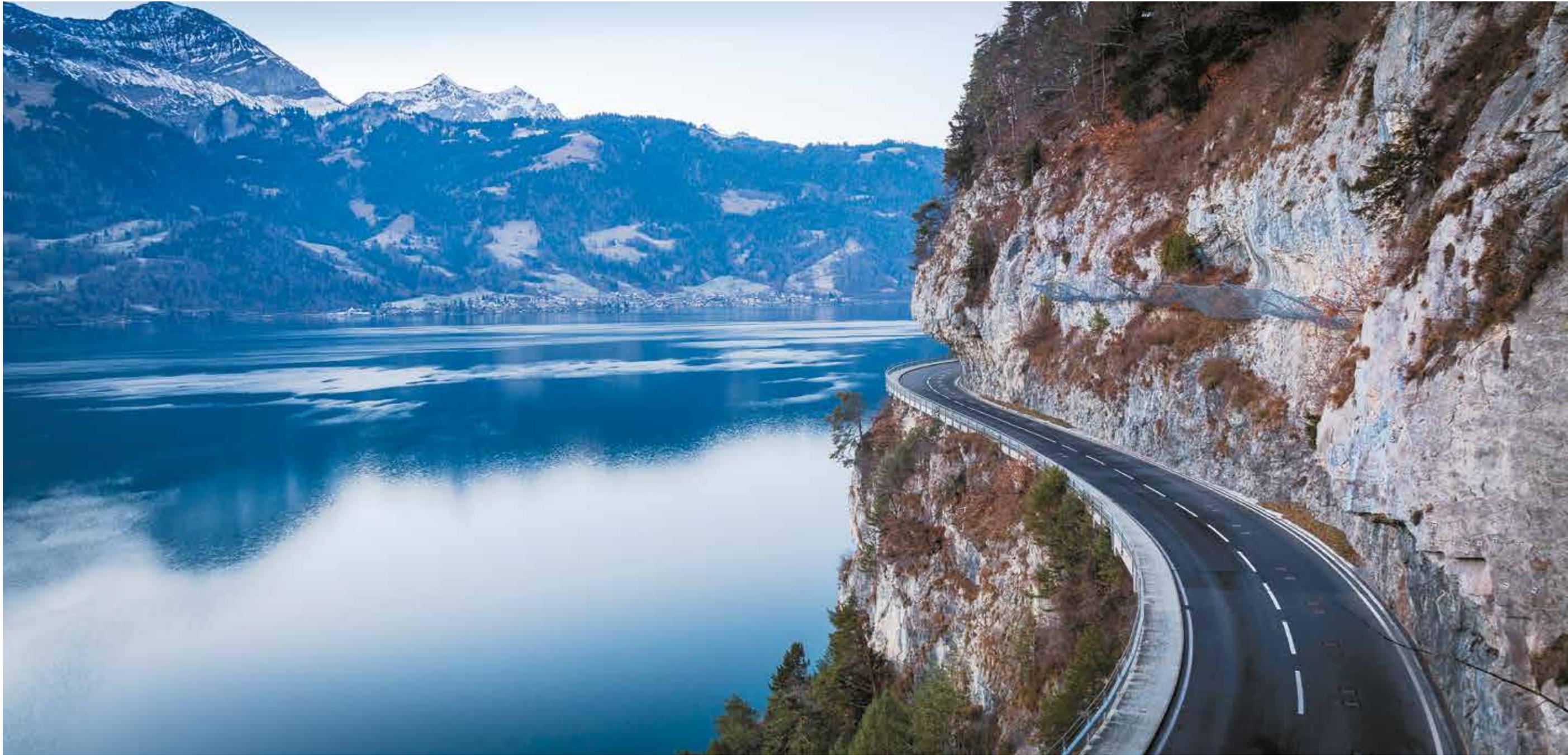
Unterwegs sein

Die AEK Bank hat in den letzten zehn Jahren fast 70 % mehr an Bilanzsumme zugelegt. Herzlichen Dank an all unsere Mitarbeitenden, die jeden Tag mit ihrer Fachkompetenz und Motivation eine hohe Wertschöpfung sowie Ertragskraft möglich machen.

Stabil unterwegs zu sein, bedeutet aber auch, unseren Fachbereich Unternehmensentwicklung einzubeziehen, der sich grundlegend mit neuen Bankthemen beschäftigt. Die Entwicklungen am Markt werden beo-

bachtet und entsprechende Kompetenzen aufgebaut. Für unsere Kunden bedeutet dies, dass sie von einer breiten und fundierten Empfehlungsvielfalt profitieren können.

Ich freue mich auf das Bankjahr 2018 und fühle mich durch die Organe und die Mitarbeitenden sehr unterstützt und schätze es sehr, täglich auf sie zählen zu dürfen. Besten Dank an euch alle!





Sechs Bereiche und grosser Dank

RÜCKBLICK

Das Jahr 2017 zeichnet sich aus durch ein stolzes Wachstum, eine starke Zunahme an anvertrauten Kundengeldern und die Investition in eine moderne Infrastruktur.

NIEDERLASSUNGEN

Bruno Feller

Dank unseren 15 Niederlassungen sind wir kundennah und kennen die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse vor Ort. Moderne Infrastrukturen unterstützen den Anspruch an Unabhängigkeit. Gleichzeitig sind wir gefordert, unsere Beratungs- und Gastgeberqualitäten stets auf dem neusten Stand zu halten.

Die Digitalisierung schreitet rasant voran und das Bestreben, unseren Kunden vor Ort den bestmöglichen Komfort zu bieten, bleibt auch in Zukunft eine grosse Herausforderung. Mittels neuer Infrastrukturen in unseren Niederlassungen tragen wir dem Zusammenspiel moderner Selbstbedienungsmöglichkeiten und anspruchsvoller Beratung Rechnung. Zudem halten wir, im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern, an den täglichen Öffnungszeiten fest.

In diesem Sinne wurden im Jahr 2017 fünf Niederlassungen mit modernster Technik ausgerüstet. Am neuen Standort der Niederlassung Hünibach stehen für unsere Kunden seit Februar 2017 eine 24-Stundenzone sowie zusätzliche Beratungszimmer bereit. Die hellen Räumlichkeiten des Provisoriums im Bälliz bieten alle Annehmlichkeiten, die auch nach dem Umbau des Gebäudes «Falken» zur Verfügung stehen werden. Auch am Hauptsitz Lauitor wurde im Zuge einer Neugestaltung des Eingangs- und Empfangsbereichs eine 24-Stundenzone integriert. Ein zusätzliches

Besprechungszimmer soll dem steigenden Bedarf an Beratungen gerecht werden. Die Kundentresorfachanlage im Nebengebäude – ebenfalls in einer 24-Stundenzone – wurde Ende September 2017 in Betrieb genommen.

Eine wesentliche Verbesserung der Arbeits- und Beratungssituation konnten wir durch den erfolgreichen Umbau der Niederlassung Uetendorf erreichen. Der Schalterbereich wurde mit unserem Standardkonzept ausgestattet und die Berater vor Ort können ihre Kunden nun in heller und moderner Umgebung empfangen.

Die neue Niederlassung Wimmis wurde im November 2017 eröffnet. Die darin integrierte 24-Stundenzone mit automatischer Tresorfachanlage ist in der Region einzigartig.

Die zahlreichen positiven Rückmeldungen bestehender und neuer Kunden wie auch die (durch unser Wachstum möglichen) Neuanstellungen bestätigen uns, dass sich unsere Philosophie bewährt. Der steigende Beratungsbedarf unserer Kunden stellt unsere Mitarbeitenden vor die interessante Herausforderung, sich in Zukunft vom Kundenbetreuer hin zum Kundenberater und Gastgeber zu entwickeln.

KUNDENBERATUNG

Adrian Boss

Das Geschäftsjahr 2017 war geprägt von einem erneut stolzen Wachstum, von anhaltend tiefen Hypothekarzinsätzen sowie vom Einzug all unserer Kundenberater in die renovierten Büroräumlichkeiten des Hauptsitzes.

Das Geschäftsjahr 2017 startete für den Bereich Kundenberatung mit dem Einzug aller Kundenberater in die renovierten Büroräumlichkeiten im zweiten Obergeschoss des Hauptsitzes am Lauitor. Die Vorteile dieses Zusammzugs waren schnell erkennbar, da konkrete Finanzierungsanfragen seither direkt und persönlich mit den Kompetenzträgern besprochen werden können. Dies führte dazu, dass wir unsere Kreditentscheidungsprozesse im Berichtsjahr nochmals beschleunigen konnten. Auch die Nähe zum Bereich Anlagen, mit dem wir die Büroräumlichkeiten teilen, zahlt sich aus: Je nach Thema kann die entsprechende «Verstärkung des Know-hows» sehr zeitnah hinzugezogen werden. Dank dieser Zentralisierung wurden zudem die Stellvertretungen optimiert, um unseren Kunden einen noch besseren Service gewährleisten zu können.

In Bezug auf die Hypothekarzinsen haben wir uns während eines weiteren Jahres in einem tiefen Umfeld bewegt. Der traditionelle Blick auf den Zinssatz der fünfjährigen Festhypothek verdeutlicht dies: Am Anfang des Jahres lag er bei 1.350 %, Ende Jahr bei

1.250 %. Unsere Zinssätze im Hypothekergeschäft sind übrigens immer netto; bewusst verzichten wir auf Bearbeitungsgebühren.

Konfrontiert wurden wir mit einigen Sonderangeboten unserer Mitbewerber. Ebenfalls stellten wir eine höhere Präsenz weiterer Marktteilnehmer fest, beispielsweise von Versicherungsgesellschaften oder von Pensionskassen, die – getrieben von Negativzinsen – entsprechende Anlagen suchen. Trotz dieser erschwerten Bedingungen ist die Quote der Verlängerungen der auslaufenden Festhypotheken nach wie vor sehr hoch.

Im Firmenkundengeschäft erfreuten wir uns zahlreicher Anfragen. Themen wie die Finanzierung des Umlaufvermögens oder Investitionsprojekte, Neubau oder Renovationen von Liegenschaften, Firmenkäufe, Neugründungen, Nachfolgeregelungen sowie Bilanzbesprechungen haben uns stark beschäftigt.

Insgesamt blicken wir auf ein sehr erfreuliches Jahr zurück. Bei unseren Ausleihungen konnten wir gesamthaft CHF 176.5 Millionen zulegen. Noch grösser war das Wachstum bei den uns anvertrauten Geldern von insgesamt CHF 246.4 Millionen. Wir deuten dies als Zeichen des grossen Vertrauens und danken unseren zahlreichen, treuen und zufriedenen Kunden für ihre positiven Weiterempfehlungen.

ANLAGEN

Raymond Lergier

Wir blicken auf ein äusserst interessantes Anlagejahr 2017 zurück. Es war geprägt von weiterhin sehr tiefen Zinsen und steigenden Aktienkursen. Die Kundengelder haben stark zugenommen.

Das vergangene Jahr war geprägt von einer durchwegs positiven Entwicklung der globalen Konjunktur. Sowohl in den USA wie auch in Europa und in den meisten Schwellenländern erlebten wir ein starkes Wirtschaftswachstum. Die US-Notenbank hat im Jahr 2017 die Zinsen weiter erhöht, während die Europäische Zentralbank wie auch die Schweizerische Nationalbank (SNB) eine weiterhin expansive Geldpolitik betrieben und somit das Zinsniveau sehr tief hielten. Die SNB hielt an den Negativzinsen fest. Der Ausgang der verschiedenen Parlamentswahlen in Europa hat an den Finanz- wie auch an den Devisenmärkten für Stabilität gesorgt. Dies war mit ein Grund, dass die Aktien im vergangenen Jahr stark angestiegen sind und der Euro zum Schweizer Franken an Stärke gewonnen hat.

Die Anleger schenkten uns auch im vergangenen Jahr grosses Vertrauen. In vielen persönlichen Beratungsgesprächen konnten wir mit unseren Kunden optimale Lösungen und Vorschläge erarbeiten. Mit den drei Anlagelösungen «Vermögensverwaltung», «Beratungsmandat» und «Execution-Only» konnten wir sämtliche Kundenbedürfnisse abdecken. Insgesamt hat die AEK Bank Depotwerte im Betrag von

CHF 338 Millionen respektive 8 % mehr als im Vorjahr betreut und verwaltet.

Viele Kunden suchten auch 2017 Sicherheit und Stabilität und legten ihr Vermögen in Form von Kassennobliationen, Festgeldern sowie Konto- und Sparguthaben bei der AEK Bank an. Dies widerspiegelt sich in der äusserst erfreulichen Zunahme der Kundengelder.

Mit der voraussichtlichen Einführung des Finanzdienstleistungsgesetzes FIDLEG im Jahr 2019 werden wir vor grosse Herausforderungen gestellt. Die kommenden Änderungen haben uns dazu veranlasst, unsere Prozesse und die Beschaffung von Finanzinformationen zu überprüfen sowie neue Lösungen zu erarbeiten. Aufgrund der Zunahme der regulatorischen Anforderungen sowie wegen der höheren Verarbeitungskosten haben wir unsere Gebühren im Anlagebereich im Jahr 2017 punktuell angepasst.

Unsere monatliche Finanzinformation FreiTag haben wir durch einen täglichen AEK Börsen-Newsletter mit den aktuellsten Informationen über die Aktienmärkte, Konjunkturzahlen und Unternehmensnachrichten ersetzt. Zurzeit prüfen wir die Herausgabe von weiteren regelmässigen Kundenpublikationen, um unseren Kunden einen zusätzlichen Mehrwert für ihre Anlageentscheidungen und ihre Depotüberwachung bieten zu können.

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Markus Gosteli a.i.

Der Bereich Unternehmensentwicklung setzt sich mit möglichen Veränderungen und Entwicklungsschritten der AEK Bank auseinander. Die Themen «Personal», «Weiterbildung», «Kaderplanung», «Projekte» und «Marketing» sind in einem Bereich gebündelt, der sich der Zukunft der AEK Bank widmet.

HR-Management

Die jährliche Mitarbeiterbeurteilung wurde im Berichtsjahr komplett überarbeitet. Das neue System stützt sich auf die Funktions- und Kompetenzprofile, die im vergangenen Jahr für sämtliche Funktionen in der AEK Bank definiert wurden. Die Gesamtbeurteilung ergibt eine Tendenz zur zukünftigen Lohnentwicklung.

Weiterbildungsakademie

Die AEK Bank unterstützt die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Innerhalb der AEK Bank bietet die Weiterbildungsakademie Module an, die von internen Referenten geleitet werden. Ebenso unterstützt die AEK Bank ihre Mitarbeitenden bei externen Weiterbildungen, die für die Erfüllung der Funktion oder für eine Weiterentwicklung innerhalb der Bank angezeigt sind.

Fachstelle Kaderplanung und Führungsentwicklung

Der Fachbereich Kaderplanung und Führungsentwicklung wurde 2017 mit dem Aufbau einer strategischen

Personalentwicklung beauftragt. Ziel ist es, mit einer strukturierten Potenzialerhebung und gezielten Entwicklungen die benötigten Kompetenzen aller Mitarbeitenden auf die Strategie der AEK Bank auszurichten.

Projektmanagement, Qualitätssicherung und Strategiesupport

Die Abteilung hat ihre Arbeit im Januar 2017 aufgenommen und sich dabei auf die Optimierung der Prozesse des bankinternen Projektmanagements fokussiert. Sie erarbeitet jeweils eine Projektübersicht auf Stufe Gesamtbank und begleitet die Projektleiter in den jeweiligen Bereichen wo immer nötig.

Marketing und PR

Auch im Jahr 2017 hat die Abteilung für eine positive Wahrnehmung der AEK Bank gesorgt. Ein neu gestalteter Geschäftsbericht, über zwanzig Kundenanlässe, ein breites regionales Sponsoring, die Neugestaltung unseres Webauftritts, die vermehrte Veröffentlichung inhaltsspezifischer Publireportagen, die Jugendkampagne «Der Hausberg ruft», die Aufnahme diverser neuer Werbeartikel in unser Sortiment sowie die Präsenz mit Messestand an der Eigenheim Bern gehörten zu den wichtigsten Aktionen der Abteilung im Geschäftsjahr 2017.

KUNDENCENTER

Thomas Heiniger

Das Kundencenter hat sich als Kompetenzzentrum für unsere Kunden etabliert. Die Durchlaufzeiten konnten weiter verringert und die Dienstleistungen für die Kundenberater ausgebaut werden. Die Servicequalität und die Tagfertigkeit sind für uns wichtige Erfolgsfaktoren und konnten dank einem gut funktionierenden Team jederzeit sichergestellt werden.

Das Kundencenter vereint alle administrativen Arbeiten der AEK Bank unter einem Dach.

Wegen der grossen Unterschiedlichkeit jedes einzelnen Geschäfts sind die Mitarbeitenden in der Kreditverarbeitung täglich stark gefordert. Sie verfügen über eine hohe Flexibilität und eine schnelle Auffassungsgabe. Durch ihr grosses Engagement wird die beachtliche Menge an Kreditvorlagen stets in hoher Qualität und termingerech erledigt.

Die Prozessoptimierungen sind weiterhin ein wesentliches Thema im Kundencenter. Die im Jahr 2017 umgesetzten Optimierungen ermöglichen ein noch effizienteres und schnelleres Korrespondieren zwischen den Kundenberatern und dem Kundencenter. Von den organisatorischen und technischen Anpassungen profitieren auch unsere Kunden, indem sie schneller mit den gewünschten Dienstleistungen bedient werden.

Die weiter zunehmenden regulatorischen Anforderungen und die Digitalisierung beschäftigen uns stark. Für den Automatischen Informationsaustausch (AIA) haben wir im Berichtsjahr eine grosse Anzahl an Reinigungsarbeiten durchgeführt und sind bereit für die erste Datenlieferung Anfang 2018. Die operative Umsetzung des neuen Geschäftsreglements, der internen Organisation und der Kompetenzordnung hat reibungslos funktioniert.

Im Jahr 2017 wurde bei unseren Maestro-Karten die NFC-Technologie (Near-Field Communication) erfolgreich eingeführt. Diese ermöglicht das kontaktlose Bezahlen. Zusätzlich haben wir die Karte neu gestaltet. Seit Herbst 2017 wird sie in einem zeitlosen, mattschwarzen Design produziert.

Für alle technischen Optimierungen und Projekte ist die Abteilung der Informatik zuständig. 2017 hat sie einige Umbauten in den Niederlassungen begleitet, die neusten Selbstbedienungsgeräte installiert und bankintern neue Techniken implementiert.

Die Sicherstellung der persönlichen Erreichbarkeit via Telefon oder über die elektronischen Kanäle ist für unsere Kunden und für uns von zentraler Bedeutung. Wir sind weiterhin eine qualitativ und fachlich sehr gut ausgebildete Ansprechpartnerin und haben das Team der Frontunterstützung ausgebaut.

FINANZEN UND IMMOBILIEN

Patric Vaudan

Der Bereich Finanzen und Immobilien blickt auf ein wiederum ereignisreiches Geschäftsjahr zurück, mussten doch erneut regulatorische Vorgaben umgesetzt, Neu- und Ausbauten im Immobilienbereich begleitet und infrastrukturelle Erweiterungen vorgenommen werden.

Nachdem im Rechnungswesen verschiedene Übergangsbestimmungen angewendet werden konnten, wurden im vergangenen Jahr die systembedingten Anpassungen umgesetzt. So werden nun die Darstellung der Bilanz beim Ausleihungsgeschäft nach dem Nettoprinzip sowie die Eigenmittelvorschriften nach den Basel-III-Grundsätzen behandelt. Die diesbezüglichen Auswirkungen dürfen als marginal bezeichnet werden, da sich die Eigenmittelerfordernisse nur leicht erhöht haben. Obwohl in naher Zukunft weitere Meldepflichten abgedeckt werden müssen, dürfen wir als Regionalbank mit Entlastungen hinsichtlich der zu liefernden Daten rechnen.

Anfang 2017 erfolgte die Eröffnung der Niederlassung in Hünibach auf der gegenüberliegenden Strassenseite des ehemaligen Standortes. Weiter führte die Modernisierung der Schalterhalle unserer Niederlassung in Uetendorf im Sommer 2017 zu einem frischen optischen Auftritt. Am Hauptsitz wurde die Infrastruktur durch die Schaffung einer 24-Stundenzone und einer separaten, automatisierten Kundentresoranlage

massgeblich erweitert. Nach einer 18-monatigen Bauzeit in Wimmis wurde im November 2017 die zeitgemäss ausgestattete Niederlassung in einem Neubauobjekt eröffnet.

Die Baubewilligung für das Umbauprojekt «Falken» im Thuner Bälliz wurde im Spätherbst erteilt, sodass die Bauaktivitäten im Jahr 2018 beginnen können. Der Bezug der Liegenschaft ist im Jahr 2020 geplant. Bis dahin steht unserer Kundschaft das Provisorium im Bälliz 16 zur Verfügung.

Die Dienstleistung «Münzverarbeitung» für Unternehmungen der Region findet Anklang, weshalb zusätzliche Kunden gewonnen und der Umsatz massgeblich gesteigert werden konnte. Um unserer Kundschaft zusätzliche Möglichkeiten für den Bargeldbezug zu schaffen, wurde das Bancomaten-Netz der AEK Bank durch die Standorte Seehof in Hilterfingen und Burggut in Steffisburg ergänzt.

DANK

Dankbarkeit ist ein Zeichen von Wertschätzung und eine Möglichkeit, ohne finanzielle Impulse auf eine fruchtbare Zusammenarbeit und gemeinsame Entwicklung einzugehen.

Die Verbindung zwischen den Kunden und der AEK Bank war im Jahr 2017 wiederum eine sehr erfreuliche Geschichte und wir dürfen auf unseren gemeinsamen Weg stolz sein. Trotz des weiterhin sehr tiefen Zinsniveaus wuchsen die uns anvertrauten Kundengelder um CHF 246 Millionen auf CHF 3.2 Milliarden an. Wir werten dies als ein Zeichen des hohen Vertrauens. Rückblickend dürfte die Sicherheit der Anlage auch in Zeiten von stark gestiegenen Börsen im Zentrum stehen.

Das Kundenvertrauen führte unser Institut zu einer Bilanzsumme von über CHF 4.1 Milliarden – eine stolze Zahl. Mit der Grösse unserer Regionalbank zählen wir zu den stabilen Marktteilnehmern. Dieses Vertrauen widerspiegelt auch die gelebte Verlässlichkeit und Flexibilität unserer Kundenberater und Kundenbetreuer, die in unseren 15 Niederlassungen für einen nahen und vertrauten Kontakt sorgen. Ihr Einsatz führte im vergangenen Jahr dazu, dass wir zahlreiche neue Kunden begrüssen durften.

Die Weiterempfehlungen unserer Kunden sind wichtige sowie kostbare Werbung und bestätigten, dass

ein Bankinstitut mit Erfahrung am Markt die hohe Vertrauenskultur multiplizieren kann. Wir danken unseren Botschaftern herzlich dafür.

Ein spezieller Dank gehört in diesem Jahr auch allen Firmen und Betrieben, die in unsere Umbauprojekte involviert waren. Die Mitarbeitenden dieser Firmen engagierten sich in einem hohen Masse und mit viel Qualitäts- und Kostenverständnis in den verschiedenen Etappen unserer Bauprojekte. Erwähnenswert ist sicher die tolle Überbauung im Dorfkern von Wimmis, die pünktlich in Betrieb genommen werden konnte. Die Schaffung der 24-Stundenzonen im Hauptsitz Lauitor sowie der Umbau in der Geschäftsstelle Uetendorf konnten dank einem Dreischichtbetrieb innerhalb von drei Tagen realisiert werden. Merci.

Zum Schluss ein herzliches Dankeschön an all unsere Mitarbeitenden. Die Erfolge, Zahlen und Berichte im Geschäftsabschluss 2017 sind nur dank des grossen Engagements und der Innovationen jedes einzelnen Mitarbeitenden möglich geworden.

Wir freuen uns bereits heute auf die Generalversammlung am 10. März 2018 in der Expo Thun, Halle 0.

Die Geschäftsleitung

PERSONELLES

Annette Seiler

Der Verwaltungsrat hat auf Antrag der Geschäftsleitung folgende Mitarbeitende gemäss Art. 23 lit. b unserer Statuten befördert:

Zu **Handlungsbevollmächtigten:**

Carmen Theiler

Spezialistin Kontenservice, per 1. März 2017

Marco Ryter

Niederlassungsleiter, per 1. Juli 2017

Daniela Zaugg

Kundenberaterin Niederlassung, per 1. Juli 2017

Herzlichen Glückwunsch. Ihr Engagement, die fachliche Kompetenz und unser Vertrauen in ihre Mitarbeit als Kadermitarbeitende mit Selbstverantwortung machen sie zu wertvollen Trägern unserer Organisation.

René Bänninger liess sich per Ende Juli 2017 pensionieren. Er trat am 2. August 1982 als Kundenbetreuer in den Dienst der AEK Bank. Im Jahr 1984 übernahm René Bänninger die Leitung der damaligen Niederlassung Schulstrasse (heute Niederlassung Strättligen), die er mit grossem Engagement während 18 Jahren führte. Aufgrund seiner Fähigkeiten und seiner Leistungen wurde er per 1. Januar 1987 zum Handlungsbevollmächtigten und per 1. Januar 1992 zum Prokuristen befördert. Per 1. November 2012 übernahm René Bänninger die Leitung der Niederlassung Dürrenast, die er bis zu seiner Pensionierung mit viel Herzblut führte. Während insgesamt 35 Jahren leistete René Bänninger einen wertvollen Einsatz für unsere Bank. Mit seiner angenehmen und kollegialen Wesensart verstand es René Bänninger, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Seine positive Lebenseinstellung, sein Humor und seine Hilfsbereitschaft wurden von den Kunden, Vorgesetzten und Arbeitskollegen sehr geschätzt.

Ivana Mellon trat per Ende Dezember 2017 in den wohlverdienten Ruhestand. Ihre Tätigkeit bei der AEK Bank nahm sie am 2. Juni 1997 als Kundenbetreuerin am Hauptsitz Thun-Lauitor auf. Während 20 Jahren hat sie sich kompetent und engagiert um die Betreuung unserer Kunden gekümmert und eine wertvolle Arbeit geleistet. Ivana Mellon zeichnete sich durch

ihre ruhige Wesensart, ihre Ausgeglichenheit und ihr Pflichtbewusstsein aus.

Per Ende Dezember 2017 trat **Konrad Teuscher** in den Ruhestand. Er nahm seine Tätigkeit als Privatkundenbetreuer im Rang eines Prokuristen am 1. Mai 2005 auf. Mit seinem soliden Fachwissen, seiner ruhigen Wesensart und seinen guten Umgangsformen war er für seine Kunden ein kompetenter Ansprechpartner. Konrad Teuscher nahm mit viel Freude die Weitergabe seines Fachwissens an jüngere Kundenberater wahr und wirkte auch bei der Ausbildung der Lernenden mit. Konrad Teuscher leistete während zwölf Jahren wertvolle Arbeit. Vorgesetzte, Mitarbeitende und Kunden schätzten seine besonnene, positive und gesellige Wesensart.

Die Geschäftsleitung dankt René Bänninger, Ivana Mellon und Konrad Teuscher herzlich für ihr persönliches Engagement, ihre wertvolle Unterstützung sowie die stets angenehme und wertvolle Zusammenarbeit. Für den neuen Lebensabschnitt wünschen wir herzlich alles Gute und freuen uns auf die weiteren Kontakte mit ihnen als Botschafter der AEK Bank.

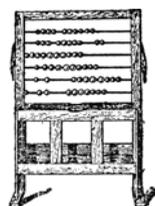
Alex Marjanovic verliess die AEK Bank im Juli 2017. Er war Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des

Bereichs Unternehmensentwicklung. Die Geschäftsleitung bedankt sich bei ihm für sein Engagement und für seine während acht Jahren erfolgreich geleistete Arbeit. Er trat als Co-Stellvertreter des Bereichsleiters Vermögen, Anlagen und Vorsorge im Jahr 2009 in die AEK Bank ein. 2011 wurde ihm die Leitung des Bereichs Vermögen, Anlagen und Vorsorge übertragen. Dort hat er einerseits die Vermögensberatung stark weiterentwickelt und andererseits interne und externe Anlagepublikationen wie z.B. das FreiTag entwickelt. Er trug wesentlich zur Umsetzung der erfolgreichen AEK Anlagestrategie bei. 2012 übernahm er die Leitung des Bereichs Kundenberatung und Niederlassungen und war für die operative Führung der Niederlassungen zuständig. Infolge der Gesamtbankreorganisation 2016 wurde die Direktion durch ein Geschäftsleitungsmodell ersetzt und Alex Marjanovic als Leiter Niederlassungen in die Geschäftsleitung gewählt.

2016 wurde der Bereich Unternehmensentwicklung neu geschaffen. Basis für den Start der Unternehmensentwicklung war ein von Alex Marjanovic erarbeitetes Konzept, das durch den Verwaltungsrat mitgetragen wurde.

Für seine berufliche Neuorientierung wünscht ihm die Geschäftsleitung alles Gute.





Bilanz und Erfolgsrechnung

JAHRESBERICHT

Erneut konnte die AEK Bank ihren Gewinn steigern.
Der grösste Teil des Gewinns dient der Erhöhung
des Eigenkapitals.

Trotz schwierigem Umfeld und hart umkämpftem Marktgebiet darf der Abschluss des Geschäftsjahres 2017 als äusserst erfreulich bezeichnet werden, konnte doch die Bilanzsumme wie auch der Erfolg wiederum massgeblich gesteigert werden. In diesem Zusammenhang danken wir der Kundschaft für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die Verbundenheit mit ihrer «Hausbank».

Dank dem hohen Kundengeldzuwachs in Form von Kontoanlagen wie auch in Kassenobligationen haben sich diese Vermögenswerte zur Finanzierung des Ausleihungsgeschäftes um CHF 246.4 Millionen (+8.4 %) auf CHF 3.177 Milliarden erhöht. Dadurch konnten der Region die benötigten Mittel zur Investitions- und Bautätigkeit im Rahmen der Selbstfinanzierung problemlos zur Verfügung gestellt werden. Der Ausleihungsbestand vor Wertberichtigungen ist um CHF 158.7 Millionen (+4.6 %) auf CHF 3.640 Milliarden angestiegen. Der daraus resultierende Kundenausleihungsdeckungsgrad beträgt nun ausgezeichnete 87.3 %.

Als Folge dieser Entwicklung in den Hauptgeschäftsparten hat sich die Bilanzsumme im Verlaufe des Jahres auf über CHF 4 Milliarden erhöht. Per Jahresende beläuft sich diese mit einem Zuwachs von CHF 231.7 Millionen (+5.9 %) auf CHF 4.129 Milliarden.

Mit dem Überschuss an Kundengeldern sowie neuen Pfandbriefdarlehen konnten Banken-Passivgelder zurückbezahlt sowie die Liquidität zur Erfüllung der

regulatorischen Vorgaben verstärkt werden. Zu einem weiteren Liquiditätszufluss führten auch die fällig gewordenen Obligationen unter den Finanzanlagen, da sich eine Wiederanlage im Markt infolge wenig ansprechender Konditionen als nicht vernünftig erwiesen hat. Um keine Negativzinsen gegenüber der Schweizerischen Nationalbank begleichen zu müssen, ist der Überwachung zur Einhaltung der Freigrenze hohe Bedeutung beigemessen worden.

Damit die Tochtergesellschaften über genügend Eigenkapital verfügen, erfolgten einige Kapitalerhöhungen mit nachfolgender Teilabschreibung. Ausserdem führten Bereinigungen im Kreditgeschäft dazu, dass erneut nicht mehr benötigte Wertberichtigungen für Ausfallrisiken im Ausmass von CHF 12.3 Millionen aufgelöst und in freie Rückstellungen gewandelt werden konnten.

Der Erfolg aus dem operativen Zinsengeschäft hat sich infolge der weiterhin verengenden Zinsmarge um 1 % zurückgebildet. Dank den besseren Einkünften bei den übrigen Ertragssparten konnten die Mehrkosten beim Geschäftsaufwand weitgehend kompensiert werden. Der Geschäftserfolg schliesst mit CHF 18.6 Millionen massgeblich besser ab und ermöglicht damit nach einer Bildung von Reserven für allgemeine Bankrisiken über CHF 4 Millionen sowie unter Berücksichtigung der höheren Steueraufwendungen einen leicht höheren Jahresgewinn von CHF 9.7 Millionen als im Vorjahr (+1 %).

BILANZ

Liquiditätslage und Deckungserfordernisse

Die gemäss den verschiedenen regulatorischen Vorschriften geforderten Liquiditäts- und Deckungsmi-nima wurden während des ganzen Berichtsjahres mehr als erfüllt. Die Liquiditätssicherheit ist mit dem Bestand an Flüssigen Mitteln, Bankenguthaben sowie Wertpapieren jederzeit gewährleistet.

Kreditgeschäft

Zur Deckung des regionalen Kreditbedarfes konnten die Hypothekarforderungen vor Wertberichtigungen im vergangenen Jahr um CHF 195 Millionen (+6.2 %) gesteigert werden (Vorjahr: CHF 172 Millionen). Als Folge abgeschlossener Baukredite und deren Umwandlung in Hypotheken haben sich die Forderungen gegenüber Kunden vor Wertberichtigungen um CHF 36 Millionen auf CHF 317 Millionen reduziert. Besonderen Anklang findet bei der Kundschaft die Geldmarkthypothek, hat sich dieses Produkt doch überdurchschnittlich um 13.3 % erhöht. Beim derzeitigen Zinsniveau werden variable Hypotheken nun laufend in Fest- oder Geldmarkthypotheken umgewandelt, womit nur noch ein unbedeutender Anteil dieser Produktparte bestehen bleibt. Die laufende Beurteilung und Massnahmeneinleitung im Kredit-Portefeuille führte dazu, dass der Wertberichtigungsbedarf für Ausfallrisiken sich wiederum reduziert hat. Mit einem Anteil von 2.5 % am Gesamtausleihungsbestand ist

weiterhin eine gut dotierte Rückstellung für nicht er-kennbare Risiken existent.

Handelstätigkeit / Finanzanlagen

Im Handelsbestand werden derzeit nur geringfügige Bestände an den Schaltern in Edelmetallen zur Bedie-nung der Kundschaft gehalten. Bei den Finanzanlagen werden im Umfang von 98.8 % oder CHF 74.3 Millionen noch festverzinsliche Wertschriften aus Renditeüberle-gungen gehalten. Die in den Finanzanlagen zur Wie-derveräusserung bestimmte Liegenschaft darf mit einem Anteil von CHF 0.5 Millionen als unbedeutend bezeichnet werden.

Beteiligungen

In den Beteiligungen erfolgte im Rahmen der Kapital-erhöhung bei der Landhaus Steffisburg AG sowie im Zusammenhang mit dem Eigenkapitaleinschuss bei der neu gegründeten AEK Gastro AG ein Zuwachs. Mit Abschreibungen auf den infrastrukturell gehaltenen Bankentiteln und den eigenen Tochtergesellschaften resultiert ein Bilanzbestand per Jahresende von CHF 20.7 Millionen.

Sachanlagen

Die Zunahme der Sachanlagen nach ordentlichen Ab-schreibungen ist vor allem auf den Neubau in Wimmis wie auch den Erwerb des Escherparks in Spiez zurück-

zuführen. Neben den Bankgebäuden und anderen Lie-genschaften bestehen keine weiteren Aktivierungen von Sachanlagen.

Passiven

Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen führten zu einem äusserst erfreulichen Zuwachs von CHF 238.8 Millionen (+8.4 %) auf nun stolze CHF 3.066 Milliarden. Der massgebliche Zuwachs ist einerseits im Sparbereich (+126.2 Mio.) und andererseits bei den übrigen Produkten (+112.6 Mio.) zu verzeichnen. Nachdem Alternativen im mittelfristigen Anlageseg-ment fehlen, erhöhte sich der Bestand an Kassen-obligationen dank attraktiver Konditionen um CHF 7.6 Millionen (+7.3 %) auf CHF 111.4 Millionen. Zur Rückführung von Banken-Passivgeldern wie auch zur Verstärkung der Liquidität hinsichtlich Erfüllung der re-gulatorischen Vorschriften sind weitere Pfandbriefdar-lehen über CHF 30 Millionen aufgenommen worden, womit sich diese Bilanzposition auf CHF 410 Millio-nen erhöht hat.

Eigene Mittel

Die bilanzierten, als Eigenmittel anrechenbaren Reser-ven wurden mit CHF 16.2 Millionen erneut massgeb-lich dotiert, womit eine weitere Stärkung der inneren Reserven zur Erfüllung der Eigenmittelvorschriften erreicht wird. Zudem führt die Verstärkung der Re-

serven für allgemeine Bankrisiken und die Dotierung der gesetzlichen Gewinnreserven, inklusive der vor-geschlagenen Gewinnverteilung, zu anrechenbaren Eigenmitteln im Ausmass von CHF 464.5 Millionen. Diese entsprechen somit 11.2 % der gesamten Pas-siven und stellen das Potenzial für die Finanzierung weiteren Wachstums dar. Der hohe Eigenmittelbe-stand sowie die vorhandenen Wertberichtigungen und Rückstellungen gewährleisten unverändert die Sicherheit der uns anvertrauten Gelder.

Ausserbilanzgeschäfte

Die Eventualverpflichtungen in Form von Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien haben um CHF 0.5 Mil-lionen zugenommen. Die unwiderruflichen Zusagen im Rahmen der gewährten, aber noch nicht ausbezahlten Hypotheken und Darlehen führten als Folge des kon-junkturrellen Aufschwungs zu einer Erhöhung um CHF 19 Millionen. Bei der Einzahlungsverpflichtung über CHF 5.9 Mio. handelt es sich um das jederzeitig abrufbare Restkapital seitens der Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute AG aus den nicht voll liberierten Namenaktien. Im Verlaufe des Jahres 2017 sind keine Treuhandgeschäfte getätigt worden.

ERFOLGSRECHNUNG

Erfolg aus dem Zinsengeschäft

Der operative Erfolg aus dem Kerngeschäft der Bank, dem Zinsengeschäft, hat sich trotz sinkender Marge nur moderat um CHF 0.5 Millionen bzw. 1 % auf CHF 49.6 Millionen zurückgebildet. Der Hauptgrund ist bei den verfallenen Obligationen in den Finanzanlagen zu suchen. Mit einem Anteil von 89.6 % (Vorjahr 90.6 %) am Gesamtertrag ist das Zinsengeschäft weiterhin die wichtigste Einnahmequelle der AEK Bank.

Kommissionsgeschäft

Der Ertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft konnte dank besserer Courtage-Erträge sowie höherer Depotgebühren gesteigert werden. Das Depotvolumen konnte um CHF 25 Millionen oder 8 % auf CHF 338 Millionen erhöht werden. Bei den Vermögensverwaltungsmandaten beträgt der Zuwachs 15 % und erreicht nun ein Gesamtvolumen von CHF 60 Millionen. Dank Einführung der Auslandkundengebühr für die im Rahmen der neuen regulatorischen Vorschriften einzuhaltenden Abklärungen und Nachweisdokumentationen schliesst das übrige Dienstleistungsgeschäft auf Vorjahresniveau ab.

Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Erfolg

Die leichte Abschwächung des Schweizer Frankens führte dazu, dass sich der Devisen- und Sortenerfolg

um 27 % auf CHF 1.4 Millionen verbessert hat. Der übrige ordentliche Erfolg schliesst mit CHF 1.5 Millionen im Rahmen des Vorjahresertrags ab und beruht vor allem auf Beteiligungs- (CHF 0.8 Millionen) und Liegenschaftserfolgen (CHF 0.6 Millionen).

Geschäftsaufwand

Der Geschäftsaufwand schliesst mit höheren Kosten als im Vorjahr ab, und zwar bei den Personal- wie auch den Sachkosten. Die reinen Personalkosten nach Elimination der Sonderauslagen für die Pensionskasse führten infolge des höheren Personalbestandes zu Mehrkosten. Damit verbunden haben sich auch die Sozialauslagen entsprechend ausgewirkt. Im Weiteren ist erneut eine a.o. Zuweisung an die Pensionskasse über rund CHF 1 Million vorgenommen worden (Vorjahr: CHF 7.1 Millionen). Diese Zuschüsse sind einerseits im Ausmass von CHF 7.3 Millionen zur Deckung des notwendigen Kapitals für Aktive und Rentner sowie andererseits mit CHF 0.7 Millionen zur zusätzlichen Finanzierung von Vorpensionierungen im Geschäftsjahr verwendet worden.

Bei den Sachkosten mussten vor allem höhere Aufwendungen im Rahmen der Informatikauslagen in Kauf genommen werden.

Geschäftserfolg

Neben den ordentlichen Abschreibungen der Sachanlagen sind die Beteiligungen mit CHF 3.4 Millionen reduziert worden. Zudem konnten die inneren Reserven der Bank mit der Dotierung freier Rückstellungen über CHF 16.2 Millionen verstärkt werden. Der Geschäftserfolg schliesst mit CHF 18.6 Millionen um CHF 1.2 Millionen besser als im Vorjahr ab. Das Kosten-/Ertrags-Verhältnis hat sich nun wieder auf übliche 43.6 % (Vorjahr 53.2 %) eingestellt, nachdem im Vorjahr eine Sonderzuweisung an die Pensionskasse den ausserordentlichen Anstieg verursacht hat (ohne Zuweisung Pensionskasse 41.8 % / Vorjahr 40.4 %).

Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken

Die Reserven für allgemeine Bankrisiken sind analog dem Vorjahr mit CHF 4 Millionen zur weiteren Stärkung der Eigenmittel dotiert worden.

Steuern

Als Folge des erfreulichen Jahresergebnisses rechnen wir mit höheren Steueraufwendungen für das vergangene Geschäftsjahr und haben daher eine entsprechende Abgrenzung auf den prognostizierten Steueraufwand von CHF 4.9 Millionen (+CHF 1 Million) vorgenommen.

Jahresgewinn und Gewinnverwendung

Der Jahresgewinn beläuft sich auf über CHF 9.7 Millionen und wird gemäss Vorschlag auf Seite 49 verwendet.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zwischen dem Bilanzdatum und der Drucklegung sind keine Ereignisse mit negativem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eingetreten.

BILANZ

31. Dezember 2017

in CHF 1'000	Vorjahr	Berichtsjahr
Aktiven		
Flüssige Mittel	329'080	419'772
Forderungen gegenüber Banken	37'714	19'801
Forderungen gegenüber Kunden*	301'381	271'300
Hypothekarforderungen*	3'070'778	3'277'357
Handelsgeschäft	50	55
Positive Wiederbeschaffungswerte derivativer Finanzinstrumente	1	0
Finanzanlagen	99'253	75'154
Aktive Rechnungsabgrenzungen	1'987	1'641
Beteiligungen	20'489	20'650
Sachanlagen	36'371	42'716
Sonstige Aktiven	546	876
Total Aktiven	3'897'650	4'129'322
Total nachrangige Forderungen	10'874	7'815
<i>davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

* Infolge Ende der Übergangsbestimmungen gemäss Art. 69, Abs. 1 BankV werden Wertberichtigungen für Ausfallrisiken neu direkt mit den Aktivpositionen verrechnet. Die Vorjahreszahlen wurden ebenfalls angepasst.

in CHF 1'000	Vorjahr	Berichtsjahr
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	31'800	5'000
Verpflichtungen aus Wertpapierfinanzierungsgeschäften	74'000	32'000
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	2'827'134	3'065'931
Kassenobligationen	103'864	111'423
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	380'000	410'000
Passive Rechnungsabgrenzungen	6'903	8'820
Sonstige Passiven	1'796	1'860
Rückstellungen	93'324	102'782
Reserven für allgemeine Bankrisiken	112'750	116'750
Gesetzliche Gewinnreserve	256'460	265'039
Gewinn (Periodenerfolg)	9'619	9'717
Total Passiven	3'897'650	4'129'322
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0
<i>davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

in CHF 1'000	Vorjahr	Berichtsjahr
Ausserbilanzgeschäfte		
Eventualverpflichtungen	7'389	7'899
Unwiderrufliche Zusagen	119'972	139'260
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	5'947	5'947
Verpflichtungskredite	0	0

ERFOLGSRECHNUNG 2017

in CHF 1'000	Vorjahr	Berichtsjahr
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	60'149	59'119
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsgeschäft	61	3
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	2'310	1'755
Zinsaufwand	-12'374	-11'241
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft	50'146	49'636
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	6'039	5'709
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	56'185	55'345
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	1'493	1'738
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	249	237
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	1'884	1'879
Kommissionsaufwand	-949	-992
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	2'677	2'862
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	1'123	1'427
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserungen von Finanzanlagen	0	2
Beteiligungsertrag	714	755
Liegenschaftenerfolg	648	637
Anderer ordentlicher Ertrag	92	67
Anderer ordentlicher Aufwand	-53	-5
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	1'401	1'456
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-13'952	-14'647
Ausserordentliche Zuweisung an Pensionskasse	-7'081	-956
Sachaufwand	-8'393	-8'522
Subtotal Geschäftsaufwand	-29'426	-24'125
Subtotal Geschäftsaufwand vor ausserordentlicher Zuweisung an Pensionskasse	-22'345	-23'169

in CHF 1'000	Vorjahr	Berichtsjahr
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-9'583	-12'774
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-4'971	-5'551
Geschäftserfolg	17'406	18'640
Ausserordentlicher Ertrag	138	9
Ausserordentlicher Aufwand	-9	0
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-4'000	-4'000
Steuern	-3'916	-4'932
Gewinn (Periodenerfolg)	9'619	9'717
Gewinnverwendung		
Gewinn (Periodenerfolg)	9'619	9'717
Gewinnvortrag	0	0
Bilanzgewinn	9'619	9'717
Gewinnverwendung		
- Verzinsung der Reserven / Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	-7'800	-7'900
- Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	-500	-500
- Zuweisung an Pensionskasse	-600	-600
Zur Verfügung der Generalversammlung	719	717
Verwendung gemäss Antrag des Verwaltungsrates:		
- Vergabungen an gemeinnützige Institutionen	-350	-350
- Zuweisung an den Spezialfonds für Anlässe/Jubiläen Dritter (Events)	-80	-80
- Zuweisung an den Hilfsfonds für Not leidende Schuldner	-10	-10
- Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	-279	-277
Gewinnvortrag	0	0





Damals und heute EINBLICK

Im Jahr 1850 wurde der Schweizer Franken geboren – ein Segen für die damalige Ersparniskasse des Amtes Thun. Die Kunden profitieren seit 2017 nicht nur von zusätzlichen 24-Stundenzonen, sondern beim Lauitor und in Wimmis auch von automatisierten Tresorfachanlagen.

Chronik Teil II: Die Geburt des Schweizer Frankens

ENDLICH EINE EINHEITLICHE WÄHRUNG: DIE EINFÜHRUNG DES SCHWEIZER FRANKENS 1850

Katrin Leibundgut

Der heutige Schweizer Franken ist unter den Währungen, die 1850 bereits bestanden, mit Abstand die Denomination* mit dem geringsten Kaufkraftverlust in 167 Jahren. Einen solchen Erfolg hätte ihm bei seiner Geburt sicher niemand vorausgesagt: Entstanden als kleiner Bruder des französischen Franc, erweckten seine Zinssätze im 19. Jahrhundert bisweilen sogar den Eindruck einer eher schwächeren Währung. Für die Ersparniskasse des Amtes Thun, der heutigen AEK BANK 1826, war seine Einführung ein Segen: Der Schweizer Franken beendete die Zeit einer aufwendigen Buchführung, in der – ohne Computer und Börsen – ständig neue Wertbeurteilungen nötig waren.

Vor der Einführung des Schweizer Frankens im Jahr 1850 gab es in der Schweiz keine eigene, nationale Währung. Für Zahlungen wurden verschiedene inländische und ausländische Münzen und Banknoten verwendet. In der Schweiz waren zahlreiche Währungen im Umlauf.

Aufwendige Buchhaltung auch im Amtsbezirk Thun
Auch bei der Ersparniskasse des Amtes Thun (EKAT) erschwerte die Vielzahl unterschiedlicher Münzen die Buchführung. Diese erfolgte bis 1850 in sogenannten

«Alten Franken», einer reinen Rechnungswährung ohne eigene Münzen. Ihr Wesen als gemeinnützige Institution verlangte von der EKAT, den Sparsinn der Bürger auch in den Landgemeinden zu fördern. Um der Landbevölkerung den weiten Weg in die Stadt zu ersparen, wurden vor Ort sogenannte «Einnehmerien» gegründet. Die «Einnehmer» stellten der Kundschaft dort für die einbezahlten Münzen eine Quittung aus und brachten das Geld jeweils Ende Monat zum Kassier, der die Buchführung überprüfte. Die Einzahlungen erfolgten jeweils in allen möglichen Münzsorten, welche die Leute auf den Märkten eingenommen hatten, ohne deren genauen Wert zu kennen.

Einnahmen wurden trotzdem sorgfältig erfasst

Trotz dieser komplizierten Buchführung durfte sich die Verwaltung der EKAT rühmen, in einigen grösseren Dörfern Vertreter vor Ort gehabt zu haben, welche die jährlichen Gesamteinnahmen überaus sorgfältig in Listen erfasst hatten. Ersichtlich wird dies in der Tabelle auf der folgenden Seite.

Für die EKAT war die Einführung des Schweizer Frankens ein Segen und erleichterte die komplizierte Buchführung.

* Denomination (Währung), im Bankwesen die Stückelung einer Währung, die in Form von Münzen oder Banknoten im Umlauf ist (engl. «denomination [of currency]»).

		Steffisburg	Schwarzenegg	Thierachern	Amsoldingen	Hiltorfingen	Thun
1827	Einleger	22	9	2	4	Keine	127
	Summe	943 Fr.	465.5 Fr.	200 Fr.	403 Fr.	Keine	9436.90 Fr.
1832	Einleger	23	6	Keine	—	3	—
	Summe	538 Fr.	32.5 Fr.	Keine	—	60 Fr.	2710 Fr.
1837	Einleger	11	2	Keine	3	1	—
	Summe	119.5 Fr.	26.80 Fr.	Keine	350 Fr.	37.50 Fr.	6795.80 Fr.
1842	Einleger	96	100	4	7	3	—
	Summe	2879 Fr.	1283.65 Fr.	157 Fr.	160 Fr.	81.5 Fr.	8513.50 Fr.
1847	Einleger	—	8	9	1	23	—
	Summe	1537,47 ¹ / ₂ Fr.	56.50 Fr.	95.50 Fr.	10 Fr.	157.50 Fr.	9977.75 Fr.
1852	Einleger	—	2	11	14	8	—
	Summe	2680 Fr.	1000 Fr.	605.70 Fr.	515 Fr.	158.71 Fr.	22537.84 Fr.
1857	Einleger	—	49	20	17	30	—
	Summe	5970 Fr.	2356 Fr.	933 Fr.	1420 Fr.	510 Fr.	28309.66 Fr.
1862	Einleger	—	—	45	10	54	—
	Summe	6534.10 Fr.	9118 Fr.	3726.80 Fr.	290 Fr.	2383 Fr.	81278.20 Fr.
1868	Einleger	—	—	—	3	4	594
	Summe	527 Fr.	—	—	30 Fr.	630 Fr.	79624.34 Fr.

«Einnehmerkontrolle» der Ersparniskasse des Amtes Thun.

Münzgesetz von 1850

Mit der Bundesverfassung von 1848 wurde das Münzprägerecht dem neuen Bundesstaat übertragen. Nach heftigen Diskussionen zwischen den Anhängern des süddeutschen Guldensystems und denjenigen des französischen Systems entschieden sich National- und Ständerat mit dem Münzgesetz von 1850 für die Orientierung am französischen Franc. Dies bedeutete, dass der Silbergehalt und der Durchmesser der Münzen mit den französischen Münzen übereinstimmten.

Anlehnung an den französischen Franc

Das wichtigste Argument für das französische Geldsystem war nebst der grösseren internationalen Bedeutung die Abstützung auf die Logik des Dezimalsystems. Als Währungseinheit wurde der Franken definiert, eingeteilt in 100 Rappen. Der Silbergehalt wurde exakt jenem des französischen Franc gleichgesetzt: 1 Franken = 5 g Silber, 90% fein. Im Mittelpunkt des Münzgesetzes von 1850 stand die Vereinheitlichung und damit die Überwindung des Münzwirrwarrs in der Schweiz. Während der Münzreform in den Jahren 1851 und 1852 wurden gesamtschweizerisch mehr als 300 verschiedene Münzsorten zur Einlösung eingereicht.



Schweizer Franken aus dem Jahr 1850.

In den Wogen der Metallmärkte

Das Münzgesetz von 1850 sah eine reine Silberwährung vor. In Frankreich hingegen liess die Gesetzgebung auch eine (bis zu diesem Zeitpunkt selten benutzte) Goldprägung des französischen Franc zu. Die Jahre nach 1850 standen unter dem Einfluss von einem weltweiten Anstieg des Silberpreises. Weil in vielen anderen Ländern ebenfalls eine Silberwährung eingeführt wurde, stieg der Silberbedarf vielerorts. Gleichzeitig nahm die Goldproduktion infolge grosser Goldfunde in Australien und Kalifornien sprunghaft zu. In Frankreich kam es deshalb zur Gold- anstelle der Silberprägung des Franc.

Die Silberlieferungen aus Frankreich in die Schweiz stockten und französische Goldmünzen verdrängten die Silbermünzen in der Schweiz. Bis 1855 war die Verdrängung praktisch komplett: Kaum geboren, hörte die Existenz der neuen schweizerischen Währung bereits wieder auf.

«Der Schweizer Franken ist gegenwärtig auf einem Höhenflug und strotzt vor Kraft. Bei seiner Geburt im Jahr 1850 wurde es ihm aber nicht an der Wiege gesungen, dass er im Laufe der kommenden 150 Jahre zu einer der erfolgreichsten und stärksten Währungen der Welt werden sollte.»*

Ernst Baltensperger, 2016

Goldwährung 1860 legalisiert

Im Jahr 1860 wurde dieser Entwicklung mit einer Revision des Münzgesetzes Rechnung getragen und die Goldwährung legalisiert, französische und äquivalente Goldmünzen anderer Staaten wurden zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt. Damit war man bei einer Doppelwährung angelangt, die man ursprünglich hatte vermeiden wollen.

* Der Schweizer Franken, Eine Erfolgsgeschichte, Die Währung der Schweiz im 19. und 20. Jahrhundert, 3., überarbeitete Auflage, Ernst Baltensperger, S. 20.





NEUE 24-STUNDENZONEN

Bruno Feller

Bargeldbezüge, Einzahlungen von Noten und Münzen, Geldwechsel und Tresorfachbesuche: In den modernen 24-Stundenzonen der AEK Bank können unsere Kunden ihre Bankgeschäfte einfach, schnell und wann immer sie möchten, erledigen.

Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir – zusätzlich zu den bereits bestehenden Standorten in den Niederlassungen Strättligen, Oberhofen, Uetendorf, Steffisburg, Heimberg und Bern – vier neue 24-Stundenzonen in Betrieb nehmen. Die neue Infrastruktur bietet unseren Kunden die Möglichkeit, sämtliche Bargeldtransaktionen auch ausserhalb der Öffnungszeiten abzuwickeln.

Hauptsitz Lauitor

Dank einer Neugestaltung des Eingangs- und Empfangsbereichs können unsere Kunden in der modernen 24-Stundenzone Bargeld in CHF und EUR an einem Innenbancomaten beziehen. Am Einzahlgerät können Noten und Münzen in CHF selbstständig auf AEK Konti einbezahlt werden. Der Münzrollen- und Notenwechsler wechselt Noten und Münzen in CHF in andere Münz-, Münzrollen- oder Noteneinheiten – sei es für den privaten oder für den geschäftlichen Bedarf. Für Kunden der AEK Bank sind diese Dienstleistungen kostenlos.

Die neue 24-Stunden-Tresorfachanlage im Nebengebäude des Hauptsitzes mit insgesamt 764 Tresorfächern und zwei Bedienstationen konnten wir Ende September 2017 in Betrieb nehmen. Diese Tresorfachanlage bietet unseren Kunden die Möglichkeit, via Terminal in einem gesicherten Raum auf das Mietfach zuzugreifen.

Die folgenden drei im Jahr 2017 ebenfalls neu erstellten 24-Stundenzonen sind wie folgt ausgerüstet:

Niederlassung Hünibach

Innenbancomat CHF und EUR
Einzahlgerät für Noten und Münzen CHF

Niederlassung Bälliz

Aussenbancomat CHF und EUR
Einzahlgerät für Noten und Münzen CHF
Münzrollen- und Notenwechsler CHF

Niederlassung Wimmis

Innenbancomat CHF und EUR
Einzahlgerät für Noten und Münzen CHF
Automatisierte 24-Stunden-Tresorfachanlage mit 350 Tresorfächern und einer Bedienstation



NEUE ÜBERBAUUNG IM ZENTRUM VON WIMMIS

Marcel Stübi

Bauphase abgeschlossen: Die AEK Bank konnte am 6. November 2017 die neuen, modernen Bankräumlichkeiten an der Hauptstrasse 30 in Wimmis beziehen. Die umliegenden 13 Wohnungen sind ab Dezember 2017 bezugsbereit.

Früher als ursprünglich geplant, konnte am 6. November 2017 die neue Niederlassung der AEK Bank in Wimmis eröffnet werden. Davor wurden während rund 19 Monaten Bauzeit über 12'000 Kubik Erde ausgehoben sowie über 2'000 Kubik Beton, 185 Tonnen Armierungsstahl, 15'000 Dachziegel und 13'000 Verbundsteine verbaut.

Das Resultat lässt sich sehen: In den drei Wohn- und Geschäftshäusern an der Hauptstrasse 30 befinden sich nebst der modernen Niederlassung ein Notariatsbüro, ein Supermarkt und Mietwohnungen. Die insgesamt 13 Wohnungen mit 3¹/₂, 4¹/₂ und 5¹/₂ Zimmern verfügen teilweise über eine Galerie, über eine Wohnfläche bis zu 154 Quadratmeter und entsprechen dem Standard von Eigentumswohnungen. Den Mietern und Besuchern der Überbauung sowie den Kunden der AEK Bank stehen 18 Aussenparkplätze, 17 Einstellhallenparkplätze und ein Veloabstellplatz zur Verfügung.

Die moderne Schalterhalle der Niederlassung der AEK Bank beinhaltet eine 24-Stundenzone mit Banco-mat, Einzahlgerät für Noten und Münzen sowie automatisierter Tresorfachanlage. Die Kundschaft hat so die Möglichkeit, ihre Bargeldgeschäfte auch ausserhalb der Schalteröffnungszeiten rund um die Uhr zu tätigen. Die Schalterhalle ist sehr hell und freundlich gestaltet.

Die Räumlichkeiten finden bei den Kunden viel Anklang, sie fühlen sich wohl und willkommen im modernen Ambiente. Ihnen werden sämtliche Bankdienstleistungen angeboten: Sparen, Zahlen im In- und Ausland, Hypothekar- und Kreditfinanzierungen, Anlagelösungen, Vorsorgedienstleistungen sowie ganzheitliche Finanzplanungen.

Das Niederlassungsteam mit seiner langjährigen Erfahrung berät die Kunden kompetent und bedürfnisgerecht und freut sich auf zahlreiche Begegnungen in den neuen Räumlichkeiten.



Bildlegende

Titelbild: Marcel Gross, Sonnenuntergangsstimmung vom Aebersold aus mit Linden und Stockhorn-Kette

Seite 4/5: Marcel Gross, Allgäulücke, Oberried am Brienzersee

Seite 10/11: Dominique Zwygart, Goldiwil

Seite 13: Tabea Reusser, Verwaltungsrat

Seite 14: Tabea Reusser, Geschäftsleitung

Seite 18/19: Christian Helmle, Morgetepass

Seite 26/27: Stefan Sutter, Sundlauenen, Thunersee

Seite 38/39: Stefan Sutter, Stockhorn

Seite 50/51: André Lergier, Justistal

Seite 58, oben: Tabea Reusser, 24-Stunden-Tresorfachanlage Lauitor

Seite 58, links: Stefan Sutter, 24-Stundenzone Lauitor mit Bancomat, Einzahlgerät sowie Münzrollen- und Notenwechsler

Seite 58, rechts: Stefan Sutter, 24-Stundenzone Hünibach mit Bancomat und Einzahlgerät

Seite 60: Stefan Sutter, Niederlassung und Überbauung Wimmis

Seite 62/63: Stefan Sutter, Berner Altstadt

Impressum

Inhalt: AEK BANK 1826 Genossenschaft

Konzept, Koordination und Realisation: Simon Sutter, Nanette Linder, Katrin Leibundgut

Designkonzept und Layout: Peter Gärtl, www.nordland.ag

Druck: ILG AG WIMMIS

Quellen Chronik:

– Der Schweizer Franken, Eine Erfolgsgeschichte, Die Währung der Schweiz im 19. und 20. Jahrhundert, 3., überarbeitete Auflage, Ernst Baltensperger.

– Hundert Jahre Amtersparniskasse Thun, 1826 –1926, Ein Beitrag zur Heimatkunde, Dr. Martin Trepp.

– Historisches Lexikon der Schweiz, www.hls-dhs-dss.ch.

– Johannes Müller, www.schweizer-geld.ch/bundesmuenzen-1-franken/de/12-1/CH-BM-1.00-1850-1851



AEK BANK 1826
Hofstettenstrasse 2 · CH-3602 Thun
Tel. 033 227 31 00 · Fax 033 227 32 00
info@aekbank.ch · www.aekbank.ch

Thun (Lauitor · Bälliz · Dürrenast · Strättligen) · Hünibach · Oberhofen · Sigriswil · Steffisburg · Heimberg · Uetendorf
Spiez · Wimmis · Oey · Gunten · Bern Zytglogge