MEDIENMITTEILUNG

Geschäftsbericht 2014 der Bernerland Bank AG

Kontinuierlich positive Entwicklung und Einführung einer Berner Anlagelösung

Einmal mehr konnte die Bernerland Bank AG an ihrer traditionellen Bilanz-Medienorientierung in Sumiswald ein gutes Ergebnis für das vergangene Geschäftsjahr präsentieren. Erfreut zeigten sich die Verantwortlichen insbesondere über die Entwicklung im Kundengeschäft, den Anstieg in Zinssaldo und Betriebsertrag sowie über das erfolgreiche Voranschreiten des Umbaus im Vertriebsnetz. Im laufenden Jahr steht als Meilenstein ein Wechsel der Partnerschaft im Anlagebereich zur Zähringer Privatbank an.

Peter Ritter, der Geschäftsführer der Bernerland Bank, konnte seine traditionelle Bilanz-Medienorientierung am Geschäftssitz in Sumiswald heute mit einer durchwegs positiven Übersicht beginnen: Das Geschäftsjahr 2014 lässt sich nach seinen Worten insgesamt als gut beschreiben, die wichtigsten Kennzahlen haben eine Verbesserung erfahren. Die einzige negative Entwicklung, höhere Kosten wegen des Umbaus des Filialnetzes, zeigt auf, dass die Bank in die Zukunft investiert.

Mehr Kundengeldzufluss als Wachstum der Ausleihungen

Das Bilanzvolumen der Bernerland Bank hat um knapp CHF 50 Mio. oder 2.1 % auf CHF 2‘365 Mio. zugenommen, CHF 30 Mio. davon stammen aus dem Zufluss neuer Kundengelder. Ritter interpretierte das als durchwegs positives Zeichen: „Dieser Vertrauensbeweis des Publikums zeigt auch, dass die angekündigten Veränderungen im Filialnetz bei den Kunden akzeptiert zu sein scheinen.“ Weil die Hypothekarausleihungen nur um 1.6 % oder CHF 18 Mio. zugenommen haben, hat sich das Verhältnis zwischen Ausleihungen und Kundengeldern erneut verbessert. Dass die Ausleihungen damit zu fast 94 % mit Kundengeldern finanziert sind und dass die Liquidität 9.5 % und das Eigenkapital 8.3 % der Bilanzsumme betragen, zeigt gemäss Ritter die ausserordentlich grosse Sicherheit der Bernerland Bank auf. Zu ihr wollen die Verantwortlichen auch weiterhin Sorge tragen, um damit die Voraussetzung für die wichtige Stabilität und den nötigen Spielraum für die Zukunft zu schaffen.

Saldo aus dem Zinsengeschäft gesteigert

Beim Darlegen der Erfolgsrechnung zeigte sich Ritter besonders stolz darüber, dass es der Bank gelungen ist, den Saldo aus dem dominierenden Zinsengeschäft (es hat rund 85 % zum Betriebsertrag beigetragen) trotz Margendruck um knapp CHF 0.1 Mio. auszuweiten. Auch

in der Zinsmarge (die binnen zwei Jahren von 1.45 % auf 1.38 % gesunken ist) steht die Bernerland Bank in Vergleich mit den Mitbewerbern sehr gut da. Vor dem Hintergrund der Zinssituation musste aber auch sie die Sparzinsen deutlich reduzieren. Der Sachaufwand schliesslich ist im Berichtsjahr um CHF 0.7 Mio. oder 9 % angestiegen, was allerdings ziemlich genau den Kosten für das angepasste Filialnetz entspricht.

Unter dem Strich resultiert für die Bernerland Bank ein um 1 % gesteigerter Jahresgewinn von CHF 3.9 Mio. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung daher eine unveränderte Dividende von 20 % oder CHF 10.00 je Aktie vor.

Guter Start in Langnau, gute Zeichen für Huttwil
In Ritters Jahresrückblick nicht zu kurz kam im Anschluss der Umbau des Filialnetzes. Er ist Kernstück der Strategie, in allen relevanten Zentren und an wichtigen Orten im Emmental und Oberaargau präsent zu sein. In Langnau hat sich die Aufnahme der Geschäftstätigkeit, mit bisher mehr als einer Kontoeröffnung pro Tag, ausserordentlich erfolgreich angelassen. Ähnliches erhofft sich Ritter nun (angesichts eines Wachstums von 6 % p.a. ausserhalb der Stammgebiete) für die im Herbst 2015 anstehende Eröffnung einer neuen Filiale in Huttwil: „Obwohl sich die Situation dort zwar etwas schwieriger gestaltet, weil wir im Anschluss eine Reihe von kleineren Standorten schliessen, erkennen wir jetzt schon Verständnis für die Entscheide und nur vereinzelte negative Kundenreaktionen."

Neue Partnerschaft in der Anlageberatung als Win-win
Ein gewichtiger Wechsel steht in der Anlageberatung bevor, welche die Bernerland Bank traditionellerweise aus Gründen der Professionalität und Kompetenz in Zusammenarbeit mit einem strategischen Partner anbietet. Dieser hat vor acht Jahren noch Wegelin & Co. Privatbankiers geheissen, ist aber mit deren Verkauf und Umfirmierung zur Notenstein Privatbank in die Nähe des Raiffeisen-Konzerns gerückt.

Die Gründung der Zähringer Privatbank, welche die Bernerland Bank begleitet hat und an der sie auch strategisch beteiligt ist, kam daher gerade recht: Weil grosse Ähnlichkeiten in Geschäftsphilosophie, Marktgebiet und Unternehmensgrösse bestehen, weil sich die Exponenten persönlich bekannt sind und weil die Bernerland Bank Einsitz im Verwaltungsrat nimmt, wird die Neugründung von ehemaligen Notenstein-Kadern neuer Partner für die Anlageberatung und Vermögensverwaltung der Bernerland Bank. Das hat auch den Vorteil, dass für die Kunden in der vertrauten Zusammenarbeit mit dem bisherigen Kundenberater nichts und auch ansonsten nur wenig ändert. Die Zähringer Privatbank auf der anderen Seite profitiert davon, dass sie mit der Bernerland Bank einen starken Partner im Hypothekargeschäft hat. Die Aufnahme der Zusammenarbeit erfolgt Mitte 2015.

	2014	2013	Veränderung
Kundengeschäft (2014: ohne Aktien Bernerland Bank AG)	2'568 Mio.	2'641 Mio.	-2.8%
Kundengelder davon Spargelder	1'145 Mio. 932 Mio.	1'115 Mio. 922 Mio.	+2.6% +1.1%
Wert der Kundendepots (2014: ohne Aktien Bernerland Bank AG)	204 Mio.	324 Mio.	-37.2%
Kundenausleihungen	1'220 Mio.	1'202 Mio.	+1.5%
Bruttogewinn	7.37 Mio.	7.64 Mio.	-3.5%
Abschreibungen, Wertberichtigungen	1.30 Mio.	1.30 Mio.	+0.4%
Jahresgewinn	3.91 Mio.	3.87 Mio.	+1.0%
Liquidität (Flüssige Mittel, Banken)	135 Mio.	137 Mio.	-1.0%
Eigenkapital (nach Gewinnverwendung)	118 Mio.	116 Mio.	+1.8%
Bilanzsumme	1'430 Mio.	1'411 Mio.	+1.3%
Dividende je Aktie 2014: Antrag zuhanden Generalversammlung	10.00	10.00	+0.0%
Steuerkurs je Aktie	455.00	445.00	+2.2%

Sumiswald, 26. März 2015

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an den Geschäftsführer:

Peter Ritter Tel. 034 432 37 70