

Geschäftsbericht 2025



| | |
|----|--|
| 4 | Vorwort |
| 8 | Das Geschäftsjahr auf einen Blick |
| 10 | Kommentar zum Jahresergebnis |
| 13 | Struktur der Bank EEK |
| 13 | Organisation |
| 15 | Drei EEK-Mitarbeitende im Gespräch |
| 25 | Umfrage Kundenzufriedenheit |
| 27 | Zu Besuch bei der Familie Wettstein |



Wir sind persönlich!

Unsere Kundenbefragung hat es ans Licht gebracht: Wir geniessen bei unseren Kundinnen und Kunden einen hervorragenden Ruf. Das deckt sich aussergewöhnlich gut mit unserem eigenen Leitmotiv «Deine persönliche Bank». Und eben dieses Leitmotiv haben wir für den diesjährigen Geschäftsbericht zum Schwerpunktthema auserkoren.

«Die Werte, die sie vertreten, werden auch in 100 Jahren noch gut sein. Man muss sich anpassen, aber nicht so, dass man nicht mehr erkennbar ist.»

EEK-Kunde

Was wir wissen wollten

Im vergangenen Sommer haben wir unsere Kundinnen und Kunden, aber auch Nichtkundinnen und -kunden um eine Beurteilung gebeten. Im Rahmen dieser Umfrage wurde die Zielerfüllung in den Bereichen Bankleistungen und Marketing überprüft, um darauf aufbauend konkrete Massnahmen zu definieren. Das Resultat freut uns ausserordentlich, denn im Branchenvergleich erzielten wir herausragende Werte in den Dimensionen Sicherheit, Beratungskompetenz, Erreichbarkeit (Beratung), Nähe (Regionalität) und letztlich bei der Gesamtzufriedenheit. Die Umfrage hat ferner gezeigt, dass die Bank EEK grosses Vertrauen und eine starke Bindung schafft – oder wie es ein Kunde ausdrückt: «In einer Grossbank ist man einfach eine Nummer. Bei der EEK ist es viel persönlicher. Man fühlt sich gut aufgehoben und hat auch sehr viel Vertrauen.» Hervorragende 99 Prozent der Kundinnen und Kunden würden uns weiterempfehlen – ein äusserst positives Ergebnis, auf dem wir uns aber nicht ausruhen wollen. Konkrete Massnahmen unter anderem in den Bereichen Digitalisierung und Marketing sind in Planung und sollen in nächster Zeit umgesetzt werden.

Sehr erfreuliches Gesamtergebnis

In finanzieller Hinsicht konnte die Bank EEK wiederum ein sehr gutes Gesamtergebnis erzielen: Der Konzerngewinn der Gruppe beträgt 10.3 Mio. Franken (Vorjahr 10.9 Mio. Franken). Alle unsere vier strategischen Säulen haben zu diesem sehr guten Gesamtergebnis beigetragen, wobei der Bereich Finanzierungen nach wie vor den Hauptertragspfeiler bildet.

Die Zinsmarge sank erwartungsgemäss im Jahresverlauf auf 1.02 % (Vorjahr 1.11 %). Die daraus resultierende Ertragsreduktion konnte teilweise durch ein Volumenzwachstum bei den Hypotheken aufgefangen werden. Ebenfalls ein erfreuliches Wachstum konnte bei den Kundengeldern sowie Depotvolumen erzielt werden.

Die Kostenseite

Kostenseitig sehen wir uns mit einer Steigerung insbesondere in den Bereichen Personal und Informatik konfrontiert. Um mit den neusten Technologien Schritt zu halten, braucht es Investitionen in Infrastruktur, (Cyber-)Sicherheit und Ausbildung – dies widerspiegelt sich folglich in höheren Kosten in eben diesen Bereichen.

Trotz höheren Kosten ist die Cost-Income-Ratio nach wie vor ausgezeichnet und bewegt sich bei 40 %. Doch um auf diesem Niveau zu bleiben, müssen wir künftig für jeden zusätzlich ausgegebenen Franken Mehreinnahmen in der Höhe von 2.50 Franken generieren, was uns fordern dürfte.

Ein kurzer Blick ins Jahr 2026

Trotz schwierigem geopolitischem Umfeld und regulatorischen Herausforderungen blicken wir positiv in die Zukunft. Für 2026 erwarten wir zwar eine weiter sinkende Zinsmarge, wir rechnen aber mit einem gesunden organischen Wachstum, um dies abzufedern.

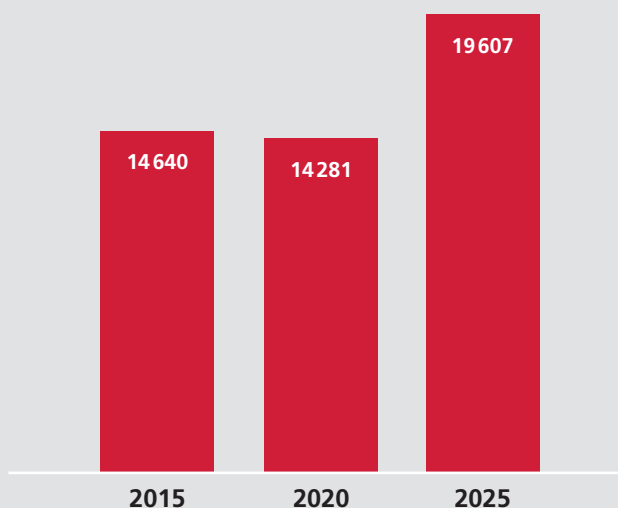
Ein herzliches Merci

Nach über 35 Jahren bei der Bank EEK heisst es für Markus Feller, Abteilungsleiter Dienste und Stellvertreter des Vorsitzenden der Geschäftsleitung: auf in einen neuen Lebensabschnitt! Markus ist Ende 2025 aus der Geschäftsleitung ausgetreten und begleitet seine beiden Nachfolger noch bis Ende Februar 2026. Er hat die Bank EEK positiv geprägt

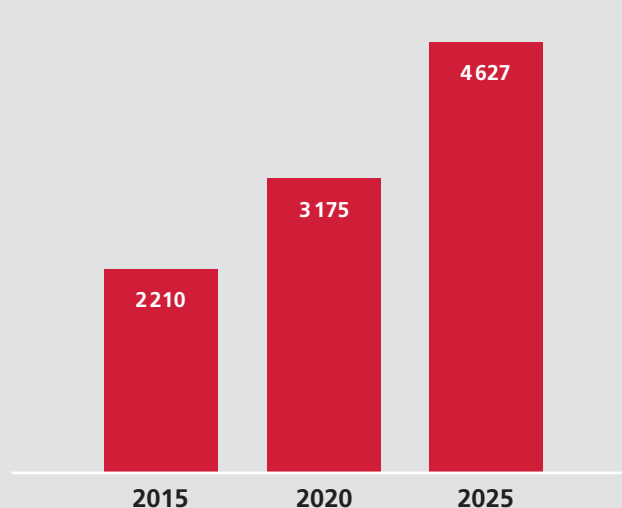
und wesentlich zum Erfolg und zu der hervorragenden Stellung der Bank EEK im Markt beigetragen. Markus trat 1990 als Abteilungsleiter Dienste in die Bank EEK ein. Die Bank EEK hatte damals eine Bilanzsumme von CHF 419 Mio. und 17 Mitarbeitende. Erfolgreich hat er verschiedene IT-Systemwechsel begleitet und die Bank durch die Immobilienkrise der 1990er-Jahre, die Dotcomblase 2003, die Bankenkrise 2008, die Negativzinsen und die Coronazeit geführt. Aber auch ausserhalb von diesen Verwerfungen hat Markus darauf geachtet, dass die Bank EEK die strengen regulatorischen Anforderungen erfüllt und sich laufend weiterentwickelt und den Bedürfnissen unserer Kundschaft wenn möglich etwas voraus ist. Neben seinen fachlichen Qualitäten haben wir Markus als Führungsperson und auch als Freund geschätzt. Ihm sei an dieser Stelle herzlich gedankt: Merci, Markus, für dein Know-how, dein Engagement und dein Herzblut!

Entwicklung der vier strategischen Bereiche der Bank EEK

Erträge Finanzierungen
(in CHF 1000)



Erträge Vermögensverwaltung
(in CHF 1000)



Den pensionsbedingten Austritt von Markus Feller nahmen wir zum Anlass, die Organisation zu optimieren, die Geschäftsleitung zu reorganisieren und auszubauen. Die Geschäftsleitung wird neu auf fünf Mitglieder erweitert. Dies, um den stetig zunehmenden regulatorischen Herausforderungen und dem Wettbewerb im Bankenwesen professionell zu begegnen. Ab Januar werden zwei Personen die Geschäftsleitung verstärken: Simon Rosenberger, als Abteilungsleiter Fachzentrum. Er arbeitet seit über zehn Jahren bei der Bank EEK. Und Marc Godat, als Abteilungsleiter Dienste, der neu dazugestossen ist. Der Vorsitz der Geschäftsleitung verbleibt bei Daniel Pfanner. Thomas Kipfer, Leiter der Abteilung Finanzierungen, zeichnet ab Januar 2026 als dessen Stellvertreter. Die Abteilung Vermögensverwaltung wird weiterhin von Mark Frehner geführt.

Und noch ein Merci

Wir dürfen auf ein Team von hochmotivierten Mitarbeitenden zählen, was uns stolz macht. Ihnen danken wir ganz besonders: Sie machen mit Umsicht und Engagement die Bank EEK zu dem, was sie ist. Stellvertretend für das ganze Team kommen in diesem Geschäftsbericht drei unserer Mitarbeitenden zu Wort. Sie erzählen, was sie zur Bank EEK geführt hat und warum sie davon überzeugt sind, dass die persönliche Beratung auch künftig eine ganz grosse Rolle spielen wird.

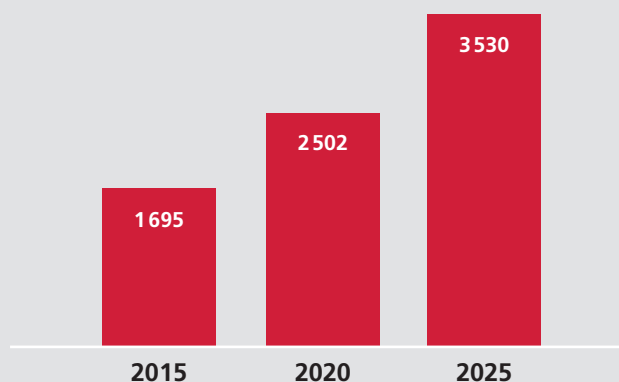
Und nicht zuletzt: Was wäre die Bank EEK ohne Sie, unsere geschätzten Kundinnen und Kunden! Wir schätzen es sehr, für Sie tätig zu sein, und danken Ihnen für Ihr Vertrauen in uns.

Wir freuen uns auf ein gemeinsames 2026!

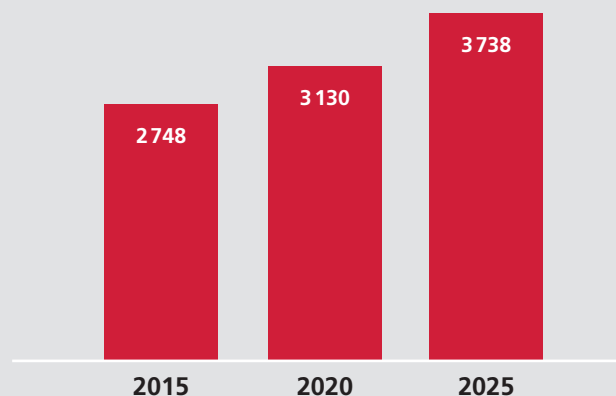
Manuel Ruchti
Präsident Verwaltungsrat

Daniel Pfanner
Vorsitzender der
Geschäftsleitung

Erträge eigene Finanzanlagen (in CHF 1000)



Erträge Immobilien (in CHF 1000)



Das Geschäftsjahr auf einen Blick

EEK Gruppe

Gliederung der Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlen per 31. Dezember 2025

in CHF 1 000

| Bilanz | 2025 | 2024 | Veränderung |
|--|------------------|------------------|--------------------|
| Liquidität | 251 379 | 198 719 | 52 660 |
| Kundenausleihungen | 1 641 693 | 1 574 557 | 67 136 |
| Anlagevermögen | 143 151 | 149 895 | -6 744 |
| Übrige Aktivpositionen | 40 501 | 12 553 | 27 948 |
| Total Aktiven | 2 076 724 | 1 935 724 | 141 000 |
| Kundengelder | 1 288 522 | 1 258 912 | 29 610 |
| Pfandbriefdarlehen | 390 400 | 320 400 | 70 000 |
| Übrige Passivpositionen | 48 950 | 19 083 | 29 867 |
| Eigenkapital | 338 649 | 326 467 | 12 182 |
| Konzerngewinn | 10 203 | 10 862 | -659 |
| Total Passiven | 2 076 724 | 1 935 724 | 141 000 |
| Erfolgsrechnung | 2025 | 2024 | Veränderung |
| Netto-Erfolg Zinsengeschäft | 20 491 | 21 152 | -661 |
| Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft | 4 641 | 4 134 | 507 |
| Erfolg Handelsgeschäft | 431 | 779 | -348 |
| Übriger ordentlicher Erfolg | 5 939 | 4 542 | 1 397 |
| Geschäftsaufwand | -12 514 | -11 988 | -526 |
| Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen | -3 445 | -2 707 | -738 |
| Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste | -3 | 0 | -3 |
| Geschäftserfolg | 15 540 | 15 912 | -372 |
| Ausserordentlicher Ertrag | 5 | 5 317 | -5 312 |
| Ausserordentlicher Aufwand | -4 | -5 | 1 |
| Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken | -1 670 | -7 000 | 5 330 |
| Steuern | -3 668 | -3 362 | -306 |
| Konzerngewinn | 10 203 | 10 862 | -659 |
| Kennzahlen | 2025 | 2024 | Veränderung |
| Deckungsgrad Kundengeschäft | 78.5 % | 80.0 % | -1.5 % |
| Zinsmarge | 1.02 % | 1.11 % | -0.09 % |
| Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand in % Geschäftsertrag) | 39.7 % | 39.2 % | 0.5 % |
| Liquiditätsquote (LCR) | 159.2 % | 156.3 % | 2.9 % |
| Eigenkapitalquote (Leverage Ratio) | 16.2 % | 16.7 % | -0.5 % |
| Personalbestand | 49 | 47 | 2 |

Das Geschäftsjahr auf einen Blick

Bank EEK

Gliederung der Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlen per 31. Dezember 2025

in CHF 1 000

| Bilanz | 2025 | 2024 | Veränderung |
|-------------------------|------------------|------------------|----------------|
| Liquidität | 251 379 | 198 719 | 52 660 |
| Kundenausleihungen | 1 685 693 | 1 618 657 | 67 036 |
| Anlagevermögen | 72 531 | 79 490 | -6 959 |
| Übrige Aktivpositionen | 39 253 | 11 673 | 27 580 |
| Total Aktiven | 2 048 856 | 1 908 539 | 140 317 |
| Kundengelder | 1 375 362 | 1 345 564 | 29 798 |
| Pfandbriefdarlehen | 390 400 | 320 400 | 70 000 |
| Übrige Passivpositionen | 97 904 | 61 892 | 36 012 |
| Eigenkapital | 181 853 | 177 374 | 4 479 |
| Jahresgewinn | 3 337 | 3 309 | 28 |
| Total Passiven | 2 048 856 | 1 908 539 | 140 317 |

| Erfolgsrechnung | 2025 | 2024 | Veränderung |
|--|--------------|--------------|-------------|
| Netto-Erfolg Zinsengeschäft | 21 376 | 22 039 | -663 |
| Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft | 4 642 | 4 135 | 507 |
| Erfolg Handelsgeschäft | 431 | 779 | -348 |
| Übriger ordentlicher Erfolg | 2 332 | 875 | 1 457 |
| Geschäftsaufwand | -12 431 | -11 912 | -519 |
| Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen | -1 877 | -1 518 | -359 |
| Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste | -8 003 | -8 000 | -3 |
| Geschäftserfolg | 6 470 | 6 398 | 72 |
| Ausserordentlicher Ertrag | 5 | 317 | -312 |
| Ausserordentlicher Aufwand | -4 | -5 | 1 |
| Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken | -1 670 | -2 000 | 330 |
| Steuern | -1 464 | -1 401 | -63 |
| Jahresgewinn | 3 337 | 3 309 | 28 |

| Gewinnverwendung | 2025 | 2024 | Veränderung |
|---------------------------------------|-------|-------|-------------|
| Zuweisung an gesetzliche Reserven | 2 850 | 2 800 | 50 |
| Andere Gewinnverwendung | 250 | 250 | 0 |
| Zuweisung an Personalfürsorgestiftung | 250 | 250 | 0 |
| Gewinnvortrag | 20 | 33 | -13 |

| Kennzahlen | 2025 | 2024 | Veränderung |
|---|---------|---------|-------------|
| Deckungsgrad Kundengeschäft | 81.6 % | 83.1 % | -1.5 % |
| Zinsmarge | 1.08 % | 1.17 % | -0.09 % |
| Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand in % Geschäftsertrag) | 43.1 % | 42.8 % | 0.3 % |
| Liquiditätsquote (LCR) | 158.1 % | 155.0 % | 3.1 % |
| Eigenkapitalquote (Leverage Ratio) | 8.7 % | 9.1 % | -0.4 % |
| Personalbestand | 49 | 47 | 2 |

Kommentar zum Jahresergebnis

EEK Gruppe / Bank EEK

EEK Gruppe

Gutes Wachstum

Die Bilanzsumme der EEK Gruppe ist um 7.3 % (Vorjahr 3.2 %) gestiegen. Die Kundenausleihungen konnten um 4.3 % auf 1642 Mio. Franken gesteigert werden (Vorjahr +3.4 %). Bei den Kundengeldern ergab sich ebenfalls eine gute Zunahme um 2.4 % auf 1289 Mio. Franken (Vorjahr 0.1 %). Daraus ergibt sich ein Deckungsverhältnis Kundenausleihungen zu Kundengeldern von 78.5 % (Vorjahr 80 %). Die EEK Gruppe verfügt über eine sehr starke Eigenkapitalbasis. Die ausgewiesenen Eigenmittel steigen unter Berücksichtigung der beantragten Gewinnverwendungen auf 348.4 Mio. Franken oder 16.8 % der Bilanzsumme (Vorjahr 17.4 %).

Starker Konzerngewinn

Der Konzerngewinn wird durch die Aktivitäten der Bank geprägt. Aus dem Zinsengeschäft konnte ein Netto-Erfolg von 20.5 Mio. Franken erwirtschaftet werden. Dieser liegt um 3.1 % unter dem Vorjahr (Vorjahr +8.0 %). Die Zinsmarge beträgt 1.02 % (Vorjahr 1.11 %). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft stieg um 0.5 Mio. Franken auf 4.6 Mio. Franken und liegt 12.3 % über dem Vorjahresergebnis. Aus dem Handelsgeschäft resultiert ein Gewinn von 0.4 Mio. Franken. Aus dem übrigen ordentlichen Erfolg ergibt sich ein Ertrag von 5.9 Mio. Franken. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich um 4.4 % (Vorjahr 8.3 %). Aus dem Ergebnis des abgelaufenen Jahres wurden 1.7 Mio. Franken den Reserven für allgemeine Bankrisiken zugewiesen. Der Steueraufwand nahm auf 3.7 Mio. Franken zu. Schliesslich resultiert ein leicht tieferer Konzerngewinn von 10.2 Mio. Franken, gegenüber dem Vorjahr 6.1 % weniger.

Bank EEK

Gesamtergebnis

Das Geschäftsjahr 2025 schliesst wie bereits im Vorjahr mit einem sehr guten Gesamtergebnis ab. Die Kundenausleihungen sind markant gestiegen. Die Nachfrage nach Hypotheken war sehr gross. Im Gegenzug konnten auch die Kundengelder weiter ausgebaut werden. Der Zinsensaldo ist leicht tiefer als im Vorjahr. Das Zinsumfeld war von zwei Leitzinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank geprägt. Die Dienstleistungen in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung waren sehr gefragt. Aus dem Handelsgeschäft sowie aus der Verwaltung der Finanzanlagen und Beteiligungen resultierten ansprechende Erfolge, da sich die Aktienmärkte sehr positiv entwickelt haben. Der Trend mit einem steigenden Geschäftsaufwand hält weiter an. Die Treiber sind der Personalaufwand und die Aufwendungen für die IT-Systeme. Der Geschäftserfolg und der Jahresgewinn liegen im Rahmen des Vorjahres.

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen sind gesamthaft um beachtliche 67 Mio. Franken oder 4.1 % (Vorjahr 5.2 %) gestiegen. Dabei haben sich die Forderungen gegenüber Kunden um 4 Mio. Franken erhöht und die Hypothekarforderungen konnten um 63 Mio. Franken gesteigert werden. Damit erreichen die Kundenausleihungen die Höhe von 1.69 Mia. Franken. Neue Hypotheken konnten ohne Abstriche an die Qualität von Schuldnern und Objekten gewährt werden. Der Anteil an Festzinshypotheken bleibt weiterhin hoch und beträgt unverändert 96 % der gesamten Hypothekarforderungen. Im Hypothekengeschäft liegt das Schwergewicht bei der Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum und Wohnliegenschaften, die als Renditeobjekte gehalten werden, im bevorzugten Geschäftsgebiet von Stadt und Region Bern sowie im Espace Mittelland.

Kundengelder und Pfandbriefdarlehen

Die Kundengelder erhöhten sich um 30 Mio. Franken oder 2.2 % (Vorjahr 0.1 %) und betragen nun 1.38 Mia. Franken. Der Trend der beiden Vorjahre ohne Wachstum konnte nun durchbrochen werden. Die Kundschaft verhält sich sehr zinsbewusst und wählt in der Regel die Produkte mit attraktiven Zinsen. Dem Marktumfeld entsprechend wurde die Verzinsung der Kundengelder leicht nach unten angepasst. Um die Finanzierungslücke zu schliessen und die Liquidität auszubauen, wurde der Bestand an Pfandbriefdarlehen um 70 Mio. auf 390 Mio. Franken erhöht.

Liquidität

Die flüssigen Mittel konnten deutlich um 53 Mio. Franken ausgebaut werden. Sie betragen somit 251 Mio. Franken. Damit verfügt die Bank über eine hohe Liquidität, welche über den gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen liegt. Die regulatorische Kennzahl LCR (Liquidity Coverage Ratio) wurde während des gesamten Berichtsjahres deutlich übertroffen. Per Stichtag 31. Dezember 2025 erreicht die LCR 158 % (regulatorisches Erfordernis: 110 %).

Handelsbestand, Finanzanlagen, Beteiligungen und Sachanlagen

Im Handelsgeschäft waren per Ende Jahr 1.5 Mio. Franken investiert. Mit der Bewirtschaftung der Handelsbestände in Aktien soll von kurzfristigen Marktschwankungen profitiert werden können. Die Finanzanlagen betragen 50 Mio. Franken und liegen unter dem Vorjahresbestand. Nicht alle Rückzahlungen von Obligationen wurden wieder angelegt. Die Finanzanlagen umfassen diversifizierte Anlagen in Aktien von erstklassigen Schweizer Unternehmen sowie in Obligationen von in- und ausländischen Schuldner. Ebenfalls sind Anlagen in Gold enthalten. Der Bestand an Sachanlagen reduzierte sich, nach den Abschreibungen, um 0.2 Mio. Franken. Es wurde rund 1 Mio. Franken in die Sachanlagen investiert. Die Sonstigen Aktiven erhöhten sich, da hier die Forderung aus dem Erwerb der Liegenschaft Münzgraben 6 in Bern erfasst wurde.

Wertberichtigungen, Rückstellungen und Eigenmittel

Die Wertberichtigungen für Ausfallrisiken, welche bei den Kundenausleihungen in Abzug gebracht werden, betragen unverändert 1.3 Mio. Franken. Sie sind weiterhin sehr tief und widerspiegeln die vorsichtige Ausleihungspolitik. Die Rückstellungen haben um 8 Mio. Franken zugenommen und betragen nun 63 Mio. Franken. Dieser Betrag wurde der Position des pauschalen und steuerlich zugelassenen Delkredere auf den Kundenausleihungen zugewiesen. Es erfolgte eine Zuweisung an die Reserven für allgemeine Bankrisiken von 1.67 Mio. Franken zulasten der Position Ausserordentlicher Aufwand. Die Reserven für allgemeine Bankrisiken betragen mittlerweile 119 Mio. Franken und dienen zur Absicherung latenter Risiken im allgemeinen Geschäftsgang der Bank. Nach der beantragten Gewinnverwendung erreichen die ausgewiesenen Eigenmittel (Aktienkapital, gesetzliche Gewinnreserve und Reserven für allgemeine Bankrisiken) 187.5 Mio. Franken oder 9.2 % der Bilanzsumme (Vorjahr 9.4 %). Somit verfügt die Bank über eine starke Eigenkapitalbasis. Die Muttergesellschaft verzichtet weiterhin auf eine Dividendenausschüttung. Somit kann die Eigenkapitalbasis weiter gestärkt und das Wachstum der Bank mit den erforderlichen Eigenmitteln unterlegt werden. Im Rahmen der Teilnahme am Kleinbankenregime richten sich die Eigenmittelanforderungen an der Leverage Ratio (ungewichtete Eigenmittelquote) aus. Diese erreicht per Ende 2025 einen Wert von 8.7 % (Vorjahr 9.1 %) und übersteigt die derzeit geltende gesetzliche Mindestanforderung von 3 % resp. diejenige im Kleinbankenregime von 8 %.

Zinsengeschäft

Der Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist leicht um 2.6 % auf 21.4 Mio. Franken gesunken (Vorjahr +6.2 %). Für Wertberichtigungen mussten lediglich 60 000 Franken aufgewendet werden. Somit beträgt auch die Position Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft 21.4 Mio. Franken. Die Senkungen des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) haben die Marktzinsen und die Konditionen der Festzinshypotheken nach unten gedrückt. Im Zuge dieser Senkungen erfolgten auch Anpassungen der Zinsen der variablen Produkte. Die Zinskurve ist über das ganze Jahr betrachtet immer sehr flach geblieben. Die Differenz bei den Festzinshypotheken zwischen ein- und zehnjähriger Laufzeit betrug Ende Jahr aber immerhin 70 Basispunkte. Seit Ende Juni verzinst die SNB das Guthaben auf dem Girokonto nun nicht mehr. Das Fehlen dieses Zusatzertrages macht sich bemerkbar. Die Zinsmarge reduzierte sich auf 1.08 % (Vorjahr 1.17 %).

Kommissions-, Dienstleistungs-, Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Erfolg

Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 0.5 Mio. auf 4.6 Mio. Franken (+12.3 %). Dabei konnte sowohl der Ertrag aus dem Handel als auch aus der Vermögensverwaltung gesteigert werden. Gegenüber dem Vorjahr haben sich sowohl das Volumen als auch die Anzahl der Transaktionen aus Börsenaufträgen erhöht. Das Depotvolumen der verwalteten Kundenvermögen liegt bei 725 Mio. Franken (Vorjahr 663 Mio. Franken). Im Handelsgeschäft konnte gesamthaft ein Erfolg von 0.4 Mio. Franken erzielt werden. Dies ist die Hälfte des Vorjahres. Positiv wirkt sich die Bewirtschaftung des Handelsbestandes in Wertschriften aus. Der starke Schweizer Franken erhöhte hingegen auch die Abwertung der Devisenbestände. Im Total resultiert aus dem übrigen ordentlichen Erfolg ein Betrag von 2.3 Mio. Franken (+1.5 Mio. Franken). Aus der Veräusserung von Finanzanlagen resultierte ein Ertrag von 1.2 Mio. Franken, 0.6 Mio. Franken mehr als im Vorjahr. Der Beteiligungsertrag ist auf 0.8 Mio. Franken gestiegen. Der Bestand der Finanzanlagen musste in diesem Jahr nicht wertberichtigt werden.

Geschäftsaufwand

Der gesamte Geschäftsaufwand erhöhte sich um 4.4 % auf 12.4 Mio. Franken (Vorjahr +8.7 %). Der Trend zu laufend steigenden Kosten setzt sich fort. Der Personalaufwand erhöhte sich um 5.5 % (Vorjahr +9.1 %). Der Personalbestand betrug teilzeitbereinigt am Jahresende 40.5 Vollzeitstellen (Vorjahr 38.2 Vollzeitstellen). Im Sachaufwand sind insbesondere die Betriebskosten für die Informatik weiter angestiegen. Die Cost-Income-Ratio liegt bei weiterhin sehr guten 43.1 % (Vorjahr 42.8 %).

Wertberichtigungen, Abschreibungen, ausserordentlicher Erfolg und Steuern

Für Abschreibungen auf den Liegenschaften und Sachanlagen sowie auf den Beteiligungen wurden 1.9 Mio. Franken (Vorjahr 1.5 Mio. Franken) eingesetzt. Aus der Position Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen sowie Verluste dienen wie im Vorjahr 8 Mio. Franken zur Stärkung der übrigen Rückstellungen. In die Reserven für allgemeine Bankrisiken erfolgte eine Zuweisung von 1.67 Mio. Franken (Vorjahr 2 Mio. Franken). Im Steueraufwand sind die ordentlichen und voraussichtlich auf dem Jahresergebnis geschuldeten Steuern enthalten.

Jahresgewinn und Gewinnverwendung

Im Geschäftsjahr 2025 resultiert ein Jahresgewinn von 3.4 Mio. Franken (Vorjahr 3.3 Mio. Franken). Der Verwaltungsrat sieht wiederum keine Ausschüttung einer Dividende an die Genossenschaft EEK Beteiligungen vor. Den offenen Reserven sollen 2.85 Mio. Franken zugeführt werden. Zur Förderung und Unterstützung von kulturellen, sozialen und sportlichen Institutionen sind 250 000 Franken vorgesehen. An die Personalfürsorgestiftung der Bank EEK wird eine Zuweisung von 250 000 Franken beantragt.

Die vollständigen Jahresrechnungen und weitere Informationen finden Sie unter www.eek.ch.

Über drei Jahrzehnte vor dem Bau des Bundeshauses wurde 1821 die heutige Bank EEK als «Einwohner-Ersparniskasse für den Amtsbezirk Bern» gegründet. Sie gehört damit zu den zehn ältesten Banken der Schweiz.

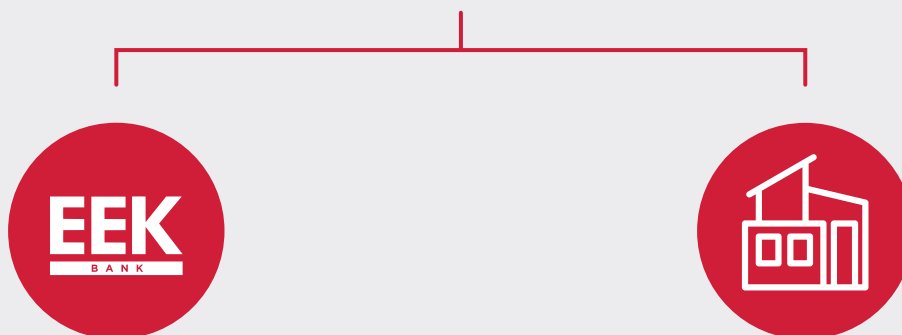
EEK Gruppe



Genossenschaft EEK Beteiligungen

EEK Gruppe

Die Genossenschaft EEK Beteiligungen ist als Holdinggesellschaft die Alleinaktionärin der Tochtergesellschaften Bank EEK AG und EEK Immobilien AG.



Bank EEK AG
Aktienkapital CHF 17 Mio.

Bank EEK AG

Die Bank EEK betreibt das Bankgeschäft und ist das wichtigste Unternehmen der EEK Gruppe. Die von der Bank EEK erzielten Gewinne dienen hauptsächlich der Stärkung der Eigenmittel und damit der Stabilität der Bank. Bei der Bank EEK hat Sicherheit stets Vorrang vor Wachstum und Grösse – eine Geschäftspolitik, welche die Bank EEK zu einer der sichersten Banken der Schweiz macht.

EEK Immobilien AG
Aktienkapital CHF 1 Mio.

EEK Immobilien AG

Die EEK Immobilien AG investiert gezielt und umsichtig in Renditeliegenschaften. Das Portefeuille umfasst verschiedene Wohnliegenschaften und gemischtwirtschaftlich genutzte Immobilien. Diese befinden sich in der Stadt Bern sowie in den umliegenden Gemeinden. Die EEK Immobilien AG betreibt eine aktive, vorsichtige Geschäftspolitik.

Organisation

Kompetenz regional verankert



Die Geschäftsleitung
der Bank EEK.

Mark Frehner
Leiter Vermögensverwaltung

Daniel Pfanner
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Markus Feller
Leiter Dienste

Thomas Kipfer
Leiter Finanzierungen



Der Verwaltungsrat
der Bank EEK.

Jonas König
Mitglied Verwaltungsrat

Markus Scheidegger
Mitglied Verwaltungsrat

Martin Moser
Mitglied Verwaltungsrat

Vincent Studer
Vizepräsident Verwaltungsrat

Christine Büchler-Rätz
Mitglied Verwaltungsrat

Manuel Ruchti
Präsident Verwaltungsrat

Pierre-Alain Rom
Sekretär Verwaltungsrat

Daniel Trüssel
Mitglied Verwaltungsrat

Hansjürg Schwander
Mitglied Verwaltungsrat



Das Digitale kann das Persönliche nicht ersetzen.

Die persönliche Beratung wird auch künftig eine grosse Rolle spielen – da sind sich Tanja Klopfenstein, Franco Righetti und Donjeta Rudaj einig. Sie erzählen uns im Interview, warum ihnen der persönliche Austausch mit Kundinnen und Kunden besonders wichtig ist und was sich aus ihrer Sicht künftig verändern wird.

«Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden bei wichtigen Entscheidungen und durch verschiedene Lebensabschnitte. So sind wir stets nah am Menschen.»

Tanja Klopfenstein, woraus besteht aus deiner Sicht das Erfolgsrezept der Bank EEK?

Tanja Klopfenstein: Nach aussen punktet die Bank EEK insbesondere in der Kundenorientierung und der persönlichen Beratung. Wir nehmen uns Zeit für unsere Kundinnen und Kunden, was diese sehr schätzen. Dank langfristiger Kundenbeziehungen kennen wir die Lebenssituation und die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden sehr gut. So können wir individuell auf deren Wünsche und Ziele eingehen.

Und nach innen?

Tanja Klopfenstein: Nach innen überzeugt vor allem das abwechslungsreiche und interessante Aufgabengebiet. Ausserdem habe ich die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen, die dann auch ernsthaft geprüft werden. Und: Die Zusammenarbeit wird aktiv gelebt, innerhalb des Teams erfährt man stets Unterstützung. In der Cafeteria trifft man sich über alle Stufen hinweg und kommt unkompliziert ins Gespräch. Die kurzen Entscheidungswege machen zudem vieles einfacher.

Was fasziniert dich am Bankwesen?

Tanja Klopfenstein: Oft hat man das Gefühl, dass es eine trockene Materie ist, da es um Zahlen und Fakten geht – bei meiner Funktion ist es aber vielmehr so, dass der Mensch im Zentrum steht, und genau das fasziniert mich.



Was gefällt dir an deinem Beruf am meisten?

Tanja Klopfenstein: Ich habe als Anlageberaterin bei der Bank EEK die Möglichkeit, langjährige Kundenbeziehungen aufzubauen und diese auch zu pflegen. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden bei wichtigen Entscheidungen und durch verschiedene Lebensabschnitte. So sind wir stets nah am Menschen. Dies alles macht meinen Arbeitsalltag spannend und vielseitig.



Tanja Klopfenstein
Anlageberaterin
Mitglied des Kaders

Was hast du das Gefühl, wie sich die persönliche Kundenbeziehung künftig verändern wird?

Tanja Klopfenstein: Das Persönliche wird künftig weiterhin wichtig sein, auch wenn KI und ganz allgemein die Digitalisierung zunehmend eine grosse Rolle spielen. Ich sehe KI und Digitalisierung allerdings für uns als Chance: Wir können dadurch den administrativen Aufwand verringern und haben so mehr Zeit für den persönlichen Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden – das eine schliesst also das andere nicht aus. Und aus meiner Sicht ganz wichtig: Für unsere Kundenbeziehungen ist Vertrauen elementar, zumal es oft um sensible und teilweise auch emotionale Themen geht. Vertrauen lässt sich aber nur durch den persönlichen Kontakt und eine persönliche Beziehung aufbauen. Dass man seine Anlagestrategie mit einem Roboter bespricht, wird wohl auch in naher Zukunft kaum der Fall sein.

Gibt es einen Unterschied zwischen älteren und jüngeren Kundinnen und Kunden?

Tanja Klopfenstein: Ja, da merken wir einen Unterschied. Der Kontakt über digitale Kanäle hat stark zugenommen, seien es E-Mails oder Nachrichten via E-Banking. Und trotz-

dem lässt sich generationenübergreifend feststellen: Der persönliche Kontakt ist und bleibt wichtig. Denn wie erwähnt, geht es in unserer Branche um Vertrauen und das ist definitiv altersunabhängig.

Wie war dein Weg ins Bankwesen?

Tanja Klopfenstein: Es war nicht von Anfang an klar, dass ich eine berufliche Karriere im Bankwesen anstrebe. Im Gymnasium hatte ich meine Schwerpunktfächer ganz anders gelegt: Ich habe damals Psychologie, Pädagogik und Philosophie gewählt mit der Idee, Lehrerin zu werden. Zunehmend hat sich aber herauskristallisiert, dass mich Zahlen und das Geschehen an der Börse faszinieren. Via Bankpraktikum bin ich schliesslich in die Anlageberatung reingerutscht.

Wo findest du deinen Ausgleich?

Tanja Klopfenstein: In meinem privaten Umfeld: Ich geniesse das Zusammensein mit Familie und Freunden. Und Sport ist für mich sehr wichtig als Ausgleich zu meinem Beruf. Je nach Saison bin ich beim Biken, Wandern, Schneeschuhwandern oder Skifahren anzutreffen.

«Für unsere Kundenbeziehungen ist Vertrauen elementar, zumal es oft um sensible und teilweise auch emotionale Themen geht. Vertrauen lässt sich aber nur durch den persönlichen Kontakt und eine persönliche Beziehung aufbauen.»



Franco Righetti
Kundenberater Finanzierungen
Mitglied des Kaders

Franco Righetti, was schätzt
du besonders an der Bank EEK?

Franco Righetti: Mein Werdegang hat mich bereits zu mehreren Banken geführt, seien es grosse oder kleinere. Was ich hier bei der Bank EEK nun aber ganz besonders schätze: Ich kann mich voll auf mein Spezialgebiet konzentrieren, das mir Freude macht. Anders als in anderen Banken muss ich nicht zahlreiche Produkte abdecken, sondern kann genau dort tätig sein, wo ich meine Stärken habe. Zudem arbeiten wir nur an einem Standort, wodurch wir uns alle persönlich kennen.

Was fasziniert dich an deinem Job?

Franco Righetti: Das Schöne an meinem Beruf ist, Menschen dabei zu unterstützen, ihren Traum zu verwirklichen. Ich begleite meine Kundinnen und Kunden bei ihren Finanzierungsprojekten und bin an ihrer Seite, wenn sie sich ihren Wunsch erfüllen – ein immer wieder aufs Neue positives und schönes Erlebnis.

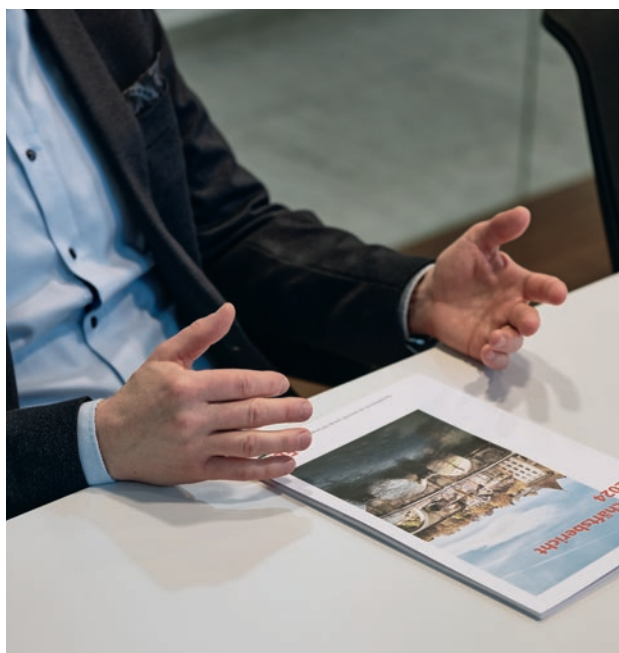
Woraus besteht aus deiner Sicht
das Erfolgsrezept der Bank EEK?

Franco Righetti: Wir pflegen zum Teil langjährige Kundenbeziehungen – und unsere Kundinnen und Kunden sind uns sehr treu. Daraus entstehen oftmals Weiterempfehlungen und damit neue Kundenbeziehungen. Ein weiterer klarer Vorteil ist aus meiner Sicht, dass wir uns regional konzentrieren. Auch das schätzen viele. Nicht zuletzt können wir unseren Kundinnen und Kunden zudem noch eine persönliche Beratung am Schalter bieten. Das findet sich nicht mehr allzu oft bei den Banken.

Inwiefern nimmst du die Bank EEK
als persönlich wahr?

Franco Righetti: Intern wird das Persönliche stark gelebt und eine familiäre Teamstruktur gepflegt: Wir sind ein überschaubares Team, in dem sich alle kennen. Da wir nur einen Standort haben, arbeiten wir lokal nah beieinander und haben so die Möglichkeit, uns regelmässig auszutauschen.

**«Ich begleite meine Kundinnen
und Kunden bei ihren Finanzierungs-
projekten und bin an ihrer Seite,
wenn sie sich ihren Wunsch erfüllen –
ein immer wieder aufs Neue positives
und schönes Erlebnis.»**



Und nach aussen?

Franco Righetti: Nach aussen bildet die persönliche Beratung aus meiner Sicht eines unserer Markenzeichen: Wir können den Kundinnen und Kunden eine direkte Ansprechperson bieten, was bei der Konkurrenz längst nicht mehr überall der Fall ist. Dies schätzen unsere Kundinnen und Kunden sehr. Da unsere Kundenbeziehungen zudem auf Langfristigkeit ausgerichtet sind, entwickeln sich ganz automatisch persönliche Verbindungen.

Eine weitere Stärke ist die regionale Ausrichtung. Wir sind in einem begrenzten Gebiet in der Stadt und Agglomeration Bern tätig. Dies ist für unsere Kundinnen und Kunden insofern spürbar, als dass wir den regionalen Markt und dessen Besonderheiten gut kennen.

Braucht es künftig die persönliche Beratung noch?

Franco Righetti: Ja, unbedingt, dies zeigt sich gerade in meinem Bereich. Ein Hauskauf ist ein Ereignis, das in der Regel nur einmal im Leben eintritt. Die Kundinnen und Kunden haben Fragen, vielleicht auch Unsicherheiten, die wir in Gesprächen klären können. Durch den Austausch entstehen Vertrauen und Sicherheit – beides entscheidende Faktoren für eine positive Kundenbeziehung und einen erfolgreichen Abschluss des Finanzierungsvorhabens. Daher bin ich davon überzeugt, dass die persönliche Beratung auch in Zeiten der Digitalisierung unerlässlich bleibt – und eine optimale Ergänzung der digitalen Hilfsmittel darstellt.

Wie war dein Weg ins Bankwesen?

Franco Righetti: Es war kein direkter Weg, für mich stand nicht von Anfang an fest, dass ich ins Bankwesen einsteigen möchte. Ich habe eine KV-Ausbildung bei einem Notar absolviert. Nach Abschluss der Ausbildung trat ich eine befristete Anstellung bei einer Bank an. Dies war der eigentliche Ausgangspunkt meiner Laufbahn im Bankwesen. Ich möchte meine KV-Ausbildung aber keinesfalls missen, denn ich profitiere bis heute vom Fachwissen im rechtlichen Bereich, das ich mir während meiner Lehre beim Notariat angeeignet habe.

Was ist dein persönlicher Ausgleich?

Franco Righetti: Meinen Ausgleich finde ich bei meiner Familie – bei meiner Partnerin und unseren drei Kindern. Und um meine Schreibtischtätigkeit auszugleichen, treibe ich gerne und oft Sport.

Donjeta Rudaj
Kundenberaterin



Donjeta Rudaj, was fasziniert dich an deinem Beruf?

Donjeta Rudaj: Ich bin sozusagen die Visitenkarte der Bank: Ich empfangen unsere Kundinnen und Kunden am Schalter und bin so meist ihre erste Ansprechperson. Zu meinen Aufgaben gehört es zudem, sie rund um Basisdienstleistungen wie Kontoeröffnungen, Kartenverwaltung und Vorsorge zu beraten. Oft kommen die Kundinnen und Kunden mit ganz individuellen Fragen und Anliegen zu uns. Unser Ziel ist es, ihnen stets die passende Lösung zu bieten – da gilt es, spontan und flexibel zu sein, was mir sehr gefällt.



Wie hat sich dein Berufsweg entwickelt?

Donjeta Rudaj: Mein beruflicher Weg ins Bankwesen war nicht von Anfang an klar. Stets wichtig war für mich aber der direkte Kundenkontakt. So habe ich mich für eine Detailhandelsausbildung entschieden. Als Quereinsteigerin bin ich schließlich bei der Bank EEK gelandet. Im Rahmen von Weiterbildungen habe ich mir das nötige Wissen angeeignet. Aktuell befinde ich mich in der Weiterbildung als Praxisausbilderin, was ich sehr spannend finde. Denn dies erlaubt es mir, künftig Lernende im Alltag zu begleiten.

Thema persönlich: Was bedeutet dies für dich im Alltag?

Donjeta Rudaj: Persönlich bedeutet für mich, authentisch zu bleiben und respektvoll miteinander umzugehen. Am Schalter habe ich jeden Tag persönlichen Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden – da ist es mir wichtig, offen und positiv auf sie zuzugehen. Aber auch nach innen wird das Persönliche bei der Bank EEK gelebt: Allgemein wird ein sehr familiäres Umfeld gepflegt, jeder kennt jeden. Wir alle wirken als Team zusammen, lernen voneinander und unterstützen uns gegenseitig.

Welche Rolle wird das Persönliche in Zukunft spielen?

Donjeta Rudaj: Ich bin davon überzeugt, dass es den persönlichen Kontakt auch künftig brauchen wird. Zwar lässt sich mit digitalen Hilfsmitteln vieles abdecken, aber das Digitale kann das Persönliche nicht ersetzen. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen eben gerade die persönliche Beratung am Schalter sehr. Sie haben einen Menschen gegenüber, der ihnen zuhört, sie ernst nimmt und auf sie eingeht. Dadurch entsteht Vertrauen, was über einen digitalen Kanal so aus meiner Sicht nicht möglich wäre.

«Mein Ziel ist es, das Positive auf die Kundinnen und Kunden zu übertragen, sodass sie mit einem guten Gefühl die Bank verlassen.»

Inwiefern unterscheiden sich da die Generationen aus deiner Sicht?

Donjeta Rudaj: Zwar sind viele aus meiner Generation sehr digital unterwegs. Aber: Es ist nicht so, dass lediglich ältere Menschen zu uns an den Schalter kommen. Klar, machen sie die Mehrheit aus – aber wir haben immer auch wieder jüngere Kundinnen und Kunden, die mit einem Anliegen zu uns kommen, beispielsweise mit Fragen zum Thema E-Banking. Daher denke ich, dass die persönliche Beratung für alle Generationen wichtig bleiben wird.

Was macht die Bank EEK erfolgreich?

Donjeta Rudaj: Wie es unser Claim schon sagt: Wir sind eine persönliche Bank. Wir sind nah an unseren Kundinnen und Kunden – an unserem Schalter bieten wir ihnen eine Anlaufstelle, wo wir kompetent Auskunft geben können und uns sofort um das jeweilige Anliegen kümmern. Meist kennen wir unsere Kundinnen und Kunden zudem über eine längere Zeit, so entsteht eine persönliche Beziehung. Ausserdem sind wir zuverlässig und sehr dienstleistungsorientiert.

Welche deiner Eigenschaften und Fähigkeiten helfen dir in deinem beruflichen Alltag?

Donjeta Rudaj: Ich habe eine lösungsorientierte Arbeitsweise und bin ein sehr geduldiger Mensch. Beides hilft mir bei meiner Arbeit sehr. Ausserdem gehe ich die Dinge grundsätzlich mit einer positiven Grundhaltung an. Mein Ziel ist es, das Positive auf die Kundinnen und Kunden zu übertragen, sodass sie mit einem guten Gefühl die Bank verlassen.

Wo tankst du neue Energie?

Donjeta Rudaj: Ich verbringe viel Zeit mit meiner Familie und Freunden – dort kann ich meine Batterien aufladen. Um den Kopf freizubekommen, gehe ich gerne in der Natur spazieren.

Kundenzufriedenheit

Wir haben nachgefragt

Die Bank EEK strebt eine breite Wahrnehmung in ihrem Berner Stammgebiet, sprich in der Stadt und Agglomeration Bern, an. Um dies zu überprüfen, haben wir im vergangenen Jahr in Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Unternehmen eine Befragung durchgeführt. Im Rahmen dieser Befragung wollten wir konkret wissen, wie unsere Bankdienstleistungen wahrgenommen werden, ob sie ihre Ziele in den unterschiedlichen Kundensegmenten erfüllen und wie unsere Marketingaktivitäten wirken. Befragt wurden Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende sowie zufällig ausgewählte Personen aus der Berner Bevölkerung, die nicht zu unserer Kundschaft zählen. Die Umfrage erfolgte via Online-Interviews und in anschliessenden Vertiefungsinterviews mit einem kleineren Kreis an Personen. Der Rücklauf betrug 40 Prozent – eine sehr positive Quote, aus der sich aussagekräftige Ergebnisse ablesen lassen.

Wir dürfen stolz sein ...

Die Ergebnisse zeigen: Wir geniessen bei unseren Kundinnen und Kunden ein hervorragendes Image, das sich sehr gut deckt mit unserem Leitmotiv «Deine persönliche Bank». Wir erreichen dabei aussergewöhnlich hohe Kundenzufriedenheitswerte – dies insbesondere in den Kernattributen von Banken: Sicherheit, Beratungskompetenz,

Erreichbarkeit (Beratung), Nähe (Regionalität) und letztlich in der Gesamtzufriedenheit. Und: 99 Prozent würden die Bank weiterempfehlen, wir dürfen also auf grosses Vertrauen und eine starke Bindung zählen. Bei Nichtkundinnen und -kunden kennt etwa die Hälfte der Berner Bevölkerung die Bank EEK – dasselbe Bild zeigt sich bei den unter 35-Jährigen.

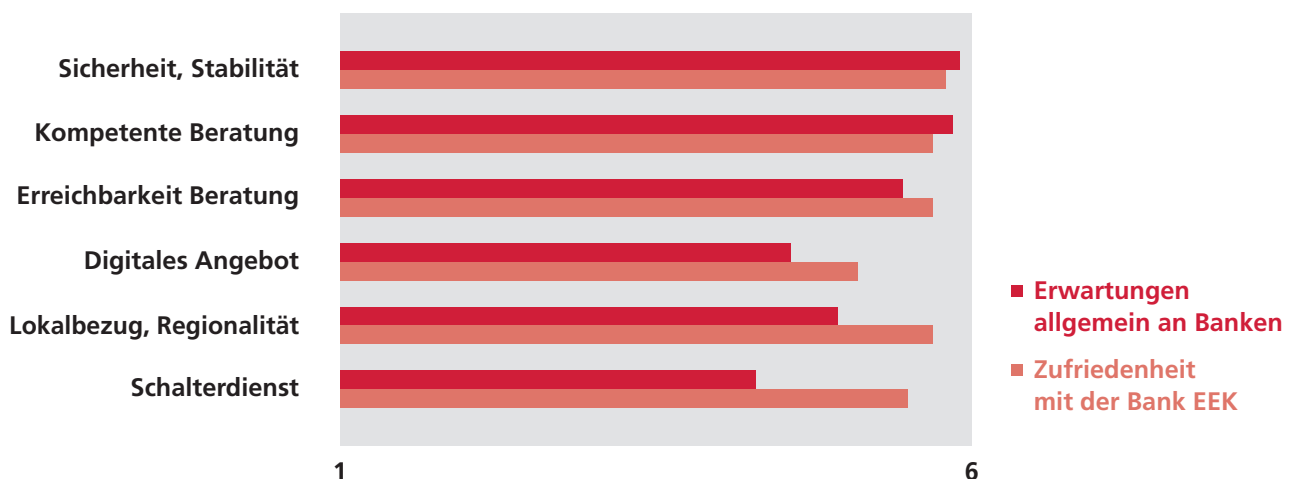
... und uns trotzdem nicht auf den Lorbeeren ausruhen

Die sehr guten Ergebnisse, die wir übrigens im Benchmarkvergleich erzielten, sind für uns Ansporn, uns weiterzuentwickeln. Die Umfrage hat uns auch Potenziale aufgezeigt, die wir aktuell nicht ausschöpfen, und Bereiche ermittelt, wo wir noch besser werden können – und wollen. Konkrete Massnahmen sind bereits in Planung, die Umsetzung erfolgt schrittweise und verteilt über das Jahr 2026.

Danke für die Zeit

Wir danken allen Teilnehmenden herzlich für die wertvollen und konstruktiven Rückmeldungen sowie die Zeit, die sie sich genommen haben!

Kundenerwartungen vs. Zufriedenheit



«Man sollte explizit auf Familien setzen – dort sind die Kinder automatisch dabei.»

EEK-Kunde

«Die Bank muss klarmachen, was ihr Zielsegment ist – alles für alle funktioniert nicht. Die ideale Zielgruppe sind Leute wie ich: um die 30, bald Hypothek, Vorsorge, etwas Anlagen.»

EEK-Kunde

«Ein bisschen mehr Proaktivität würde allen Banken nicht schaden.»

EEK-Kundin

«Wenn die Bank EEK ein Mensch wäre: um die fünfzig, sportlich, vielseitig informiert, Familienmensch.»

Nichtkundin

«Bei einer Grossbank ist man einfach eine Nummer. Bei der EEK ist es viel persönlicher. Man fühlt sich gut aufgehoben und hat auch sehr viel Vertrauen.»

EEK-Kunde



Drei Generationen – eine Bank

Drei Generationen – und alle sind sie Kundinnen und Kunden dieser Bank. Die Familie Wettstein kam einst eher zufällig zur Bank EEK, inzwischen ist es eine ganz bewusste Entscheidung. Über die drei Generationen hinweg überzeugt insbesondere das Persönliche, das bei der Bank EEK nicht nur versprochen, sondern täglich gelebt wird.

«Das Persönliche ist kein Marketingbegriff, sondern gelebter Alltag. Man kennt sich beim Namen – und das über Generationen hinweg. Genau das macht für uns den Unterschied.»

Seit mehreren Jahren gehört die Familie Wettstein zum Kundenkreis der Bank EEK. Es sind dies drei Generationen, die der Bank EEK bis heute vertrauen: die Eltern Urs und Evelyne Wettstein, die Tochter Chri-Lou mit ihrer Familie sowie der Sohn Frank mit seiner Familie. Woran aber liegt es, dass gleich drei Generationen der Bank EEK ihr Vertrauen schenken? Um das herauszufinden, haben wir die Familie besucht und wurden dabei sehr herzlich empfangen. Bei Minztee und Kuchen nahmen sich Evelyne und Urs Wettstein sowie Chri-Lou und Frank die Zeit, uns einen Einblick in ihre Familie zu geben und mit uns über ihre Verbindung zur Bank EEK zu sprechen. Im Gespräch wurde schnell klar: Es ist das Persönliche und Familiäre der EEK, das alle überzeugt.

Was fällt Ihnen als Erstes ein, wenn Sie an die Bank EEK denken?

Frank Wettstein: Ganz spontan: der immer wieder beeindruckende Adventskalender. Er wird jeweils von einem Berner Künstler gestaltet, der verschiedene aktuelle Szenen und Ereignisse einfängt. Super umgesetzt und immer wieder eine Freude im Advent.

Chri-Lou Wettstein: Wenn wir schon dabei sind: die Minzbonbons, die sie früher hatte. (lacht)

Was überzeugt Sie besonders bei der Bank EEK?

Urs Wettstein: Für Evelyne und mich ist die Bank nahezu ideal. Sie deckt alle Bedürfnisse ab, sie bietet uns alles, was wir brauchen. Und: Sie verzichtet auf spekulative Geschäfte, geht keine unnötigen Risiken ein und ist weit weg von einer Wolkenkratzermentalität.

Chri-Lou Wettstein: Es ist ganz klar ein Vertrauensverhältnis, wir haben ein grosses Vertrauen in die EEK. Und: Die EEK ist sehr persönlich und familiär, ausserdem ist sie äusserst unkompliziert: Ich kann anrufen, habe direkt eine Ansprechperson, die mir schnell und unkompliziert weiterhilft.

Frank Wettstein: Kurz zusammengefasst, was mich an der Bank EEK besonders überzeugt: Sie ist sympathisch, bernisch, lokal.

Wie sind Sie zur Bank EEK gekommen?

Urs Wettstein: Ich wurde durch den ehemaligen Präsidenten Peter Giger auf die EEK aufmerksam. Schnell wurde mir klar, dass sich hier alle unsere finanziellen Bedürfnisse abdecken lassen – ohne komplizierte Strukturen oder wechselnde Ansprechpartner. Heute ist die ganze Familie Kundin.

Evelyne Wettstein: Genau, es sind inzwischen drei Generationen: Neben uns sind nun auch unsere Kinder sowie deren Familien bei der Bank EEK.

Was war für Sie, Chri-Lou und Frank Wettstein, ausschlaggebend, zur Bank EEK zu wechseln? Und wie sieht es mit der dritten Generation aus?

Chri-Lou Wettstein: Das Vertrauen ist gross, die Beziehungen sind sehr persönlich. Es ist nicht wie bei einer Grossbank, wo alles viel anonym ist. Man kennt uns hier wirklich. Inzwischen sind mein Mann und ich bei dieser Bank inklusive meiner beiden Kinder. Wir hatten für sie je ein Konto eingerichtet, inzwischen sind sie 25- und 23-jährig und können selbst entscheiden – und sind dennoch bei der Bank EEK geblieben.

Frank Wettstein: Wir sind als Familie quasi als Letzte zur Bank gestossen, aber äusserst zufrieden, auch meine beiden Kinder, die ebenfalls bereits erwachsen sind. Die Bank EEK ist eine familiäre Bank, was im Alltag auch spürbar ist. Der Berater nimmt sich Zeit für uns und ist für uns als Familie da.

Die Bank EEK weist eine überschaubare Grösse auf – ist dies für Sie ein Nachteil oder eher ein Vorteil?

Urs Wettstein: Ganz klar ein Vorteil. Sie ist klein, aber gross genug, um alles anzubieten, was wir brauchen. Ein Standort, ein Schalter, bekannte Gesichter. Ich kann anrufen, man erkennt mich. So kann ich Aufträge sogar telefonisch erteilen.

Frank Wettstein: Auch ich sehe in der überschaubaren Grösse absolut ein Vorteil. Das Familiäre und Nahbare überzeugt mich sehr.

Chri-Lou Wettstein: Die Bank EEK kann dank ihrer Grösse authentisch sein. Auch darin sehe ich übrigens einen grossen Pluspunkt: Sie will nicht mehr sein, als sie ist.

Wie zeigt sich dies?

Chri-Lou Wettstein: Immer wieder im Alltag. Aber auch beispielsweise bei den Kundenanlässen, die zum Gesamtbild passen: persönlich, ausgewählt, ohne Effekthascherei. Das Angebot ist sehr vielseitig und spannend.

Urs Wettstein: Einmal wurde ich zu einem Fussballspiel eingeladen. Fussball gehört jedoch nicht gerade zu meinen Leidenschaften. Dank der Auswahl an verschiedenen Events komme ich nun um die Fussballspiele herum – sehr zu meiner Freude. (schmunzelt)

Fehlt Ihnen etwas?

Urs Wettstein: Nein, die Bank EEK bietet alles an, was wir brauchen. Aber sie hat auch nicht eine enorme Palette an Angeboten, sie beschränkt sich auf das Wichtigste, was wir sehr schätzen. Nichts, was wir bei unserer früheren Bank – übrigens eine Grossbank – hatten, fehlt uns.

Chri-Lou Wettstein: Das ist tatsächlich so: Die Bank EEK hat alles, was wir von einer Bank brauchen.

Sind Sie auch Genossenschafter/Genossenschafterin und wenn ja, warum?

Urs Wettstein: Ich war nach meiner Pensionierung Genossenschafter, mit 75 Jahren kommt dann die Alters Guillotine und damit der Austritt.

«Kurz zusammengefasst, was mich an der Bank EEK besonders überzeugt: Sie ist sympathisch, bernisch, lokal.»

Chri-Lou Wettstein: Ich bin quasi die Nachfolgerin meines Vaters und bin nun Genossenschafterin.

Urs Wettstein: Warum sich als Genossenschafter engagieren? Das hat mit den Bankgeschäften im engeren Sinn nichts zu tun, es geht vielmehr um ein Zeichen von Verbundenheit.

Stichwort persönlich: Wie kommt dies bei der Bank EEK zum Ausdruck?

Frank Wettstein: Die Bank EEK = unser Kundenberater. Das sagt eigentlich schon, wie persönlich die Bank ist. Wir haben als Familie alle denselben Berater, es entstehen mit der Zeit persönliche Verbindungen – es ist eine familiäre Bank.

Urs Wettstein: Viel persönlicher geht's eigentlich gar nicht. Ich kann anrufen und ich habe eine persönliche Ansprechperson. Der Slogan «meine persönliche Bank» stimmt sehr gut. Wenn ich reingehe, werde ich mit Namen begrüsst.

Chri-Lou Wettstein: Genau, wir haben eine Ansprechperson, die wir gut kennen und die uns sehr gut kennt. Als unser ehemaliger Berater wegging, hat der neue Berater uns alle als ganze Familie übernommen. Das Persönliche ist kein Marketingbegriff, sondern gelebter Alltag. Man kennt sich beim Namen – und das über Generationen hinweg. Genau das macht für uns den Unterschied.

Evelyne Wettstein: Und da die Bank EEK noch einen Schalter hat, wird das Persönliche ganz aktiv im Alltag gelebt.

Wie wird sich die persönliche Beratung Ihrer Meinung nach in Zukunft verändern?

Frank Wettstein: Für alltägliche Bankgeschäfte, die sich via E-Banking abwickeln werden, wird die persönliche Beratung für die jüngeren Generationen immer weniger wichtig werden. Bei komplexen Themen wie Vorsorge wird aus meiner Sicht auch weiterhin ein grosser Bedarf an persönlicher Beratung bestehen.



Evelyne Wettstein: Das sehe ich auch so. Bei Unsicherheiten und Fragen – beispielsweise auch beim Thema Anlegen – wird der Berater oder die Beraterin auch künftig wichtig sein.

Chri-Lou Wettstein: Dem stimme ich ebenfalls zu. Sobald es um vertiefte Fragen geht, wird die Beratung nach wie vor eine grosse Rolle spielen. So war mein Ältester beispielsweise bereits in der Beratung – wo sich übrigens das positive Bild der EEK erneut bestätigte: Unser Kundenberater hat mit ihm einen Termin vereinbart und sich Zeit für ihn genommen.

Thema Digitalisierung – wie sieht es da bei der Bank EEK aus?

Frank Wettstein: Das neue E-Banking war ein grosser Schritt. Es funktioniert alles tipp-top und die App ist eine grosse Erleichterung, um die Bankgeschäfte zu erledigen. Und wenn doch einmal etwas nicht funktioniert, wird einem rasch geholfen – alles in allem ein super Service.

Chri-Lou Wettstein: Das neue E-Banking ist in der Tat sehr gut und auch die TWINT-Anbindung ist ideal. Aber das Thema Digitalisierung ist bekanntlich auch eine Generationenfrage (lacht mit Blick auf ihren Vater).

Urs Wettstein: Wissen Sie, das Schöne an der Bank EEK ist: Ich kann mit meinen Papieren noch hingehen, ich werde ernst genommen und muss keine Zusatzgebühren bezahlen. Ich bin eher skeptisch gegenüber den digitalen Hilfsmitteln, bei der Bank EEK werde ich aber wie alle anderen Kunden behandelt.

Evelyne Wettstein: Stimmt, bei der Bank EEK werden alle gleichbehandelt: Wir werden ebenso gut beraten wie Personen, die digitaler unterwegs sind.

Urs Wettstein, Sie sind in den 70er-Jahren in das Familienunternehmen Walter Wettstein AG Kältetechnik eingestiegen. Wie hat das Familienunternehmen Sie und die anderen Familienmitglieder geprägt?

Urs Wettstein: Wir waren alle auf die eine oder andere Art beeinflusst. Ich habe oft und viel gearbeitet, unsere Wochenenden und Ferien waren stets geprägt von der Firma – die Firma war einfach stets mit dabei.

«Die Bank EEK = unser Kundenberater. Das sagt eigentlich schon, wie persönlich die Bank ist.»

Chri-Lou Wettstein: Und dennoch hatten wir als Kinder ein weitgehend normales Familienleben, wir hatten nie das Gefühl, dass uns etwas fehlt. Das ist sicher auch unserer Mutter zu verdanken.

Evelyne Wettstein: Unsere Rollenteilung war noch ziemlich klassisch, dennoch habe auch ich gearbeitet. Mein Beruf als Physiotherapeutin liess sich jedoch gut mit dem Familienleben vereinbaren. Dank Heimbehandlungen konnte ich rechtzeitig zu Hause sein, wenn die Kinder aus der Schule kamen. Doch es war immer wieder aufs Neue herausfordernd, alles unter einen Hut zu bringen.

Frank Wettstein: Wir haben als Kinder kaum gemerkt, dass unsere Mutter gearbeitet hat, sie war fast immer da, als wir aus der Schule kamen. Wir mussten auf nichts verzichten.







«Wir haben das Glück, dass wir als Familie gut funktionieren, wir sehen uns oft und gern.»



Und wie sah es mit dem Thema Nachfolge im Familienbetrieb aus?

Chri-Lou Wettstein: Die Firma hat uns als Familie zwar geprägt, aber wir hatten keinen Druck, in den Betrieb einzusteigen. Ich habe denn auch nie daran gedacht, in die Firma einzusteigen. Nach der Tourismushandelsschule war ich auf Jobsuche und bin schliesslich doch im Betrieb gelandet – und hängen geblieben. Seit letztem Jahr bin ich nun Co-Geschäftsleiterin. Es ist eine spannende Aufgabe, die mir sehr gefällt.

Frank Wettstein: Ich hatte die Firma sehr gern, in den Ferien hatte ich jeweils einen Ferienjob und habe Maschinen lackiert. Eigentlich wollte ich denn auch den Weg des Ingenieurs einschlagen, habe mich dann aber für Wirtschaft entschieden. Und nun bin ich auf leitender Stufe im Bereich Kommunikation tätig.

Wie würden Sie den Zusammenhalt in Ihrer Familie beschreiben?

Urs Wettstein: Wir pflegen einen engen Familienzusammenhalt. Christine wohnt mit ihrem Mann direkt unterhalb unseres Hauses, Frank lebt mit seiner Familie in unserem ehemaligen Wohnhaus nicht weit entfernt.

Evelyne Wettstein: Wir haben das Glück, dass wir als Familie gut funktionieren, wir sehen uns oft und gern.

Chri-Lou Wettstein: Ja, wir sind eng verbunden, was auch unsere Kinder schätzen. Als sie noch zur Schule gingen, waren sie oft zum Mittagessen bei den Grosseltern. Die Crêpes unserer Mutter waren für unsere Kinder stets ein Highlight.

Frank Wettstein: ... und sind es immer noch. Unser Zusammenhalt beschränkt sich übrigens nicht nur auf die Kernfamilie: Unser Onkel ist ebenfalls sehr am Familienleben beteiligt, er ist für meine und Christines Kinder wie ein weiterer Grossvater.

Meine ganz persönliche Bank

Bank EEK AG, Amthausgasse 14 / Marktgasse 19, Postfach, 3001 Bern
031 310 52 52, info@eek.ch, www.eek.ch

