

## Was Sie schon immer über Wertpapiere wissen wollten: Börsencorner

Vom 17. Mai bis 4. Juni 2010 stehen Ihnen im Beratungszentrum SLM in Münsingen unsere Anlagespezialisten für Ihre Fragen zur Verfügung. Nutzen Sie die Gelegenheit, wir beraten Sie gerne!

**Bei unserem Börsenwettbewerb können Sie tolle Preise gewinnen.**

## Die neue 24h-Zone der SLM

Technische, wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Entwicklungen stellen Finanzinstitute stetig vor neue Herausforderungen. Dabei legt die SLM den Fokus auf die Bedürfnisse ihrer Kundschaft.



Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, für Sie die Angebotspalette in Münsingen mit einer kleinen und kundenfreundlichen 24h-Zone zu ergänzen. Nebst dem gewohnten Bargeldbezug am Bancomaten, können Sie neu auch Einzahlungen (Noten und Münz) tätigen und zwar rund um die Uhr in sicherer Umgebung. Ihre Einzahlungen werden direkt dem gewünschten Konto gutgeschrieben. Somit wird das Geld am gleichen Tag verbucht und Sie können sofort vom Zinsvorteil profitieren. Gleichzeitig dient das Gerät als Ersatz für die veraltete Nachtresoranlage.

Den Zutritt zur 24h-Zone verschaffen Sie sich ganz einfach mit der Maestro- oder Kundenkarte unserer Bank. Lassen Sie sich von unserem Beraterteam informieren. Wir zeigen Ihnen die Möglichkeiten des Geräts gerne auf.

## Jubiläen

1. November 2009  
**Beat Hiltbrunner**  
35 Jahre  
Vorsitzender der  
Geschäftsleitung



1. Februar 2010  
**Ernst Stäger**  
10 Jahre  
Mitglied der  
Geschäftsleitung



3. April 2010  
**Philippe Pfister**  
10 Jahre  
Stv. Bereichsleiter  
Kommerz

### Hauptsitz

Spar + Leihkasse Münsingen AG  
Dorfplatz 5  
3110 Münsingen  
Telefon 031 724 11 11  
Telefax 031 724 11 55  
Internet www.slm-online.ch  
E-Mail info@slm.rba.ch

### Geschäftsstellen

#### Kirchdorf

Telefon 031 781 01 66  
Telefax 031 781 37 11

#### Konolfingen

Telefon 031 790 30 30  
Telefax 031 790 30 39

#### Wichtrach

Telefon 031 781 23 23  
Telefax 031 781 33 50

#### Worb

Telefon 031 839 73 73  
Telefax 031 839 73 75

#### Gerzensee

Telefon 031 781 01 88

#### Rubigen

Telefon 031 720 40 20

### Bancomaten

Hauptsitz Münsingen  
Filiale Kirchdorf  
Filiale Konolfingen  
Filiale Wichtrach  
Filiale Worb

Bahnhof Münsingen  
Volg Kiesen  
Bahnhof Rubigen



## Editorial

Bruno Tanner  
Stv. Vorsitzender der Geschäftsleitung



Inhalt  
**«Kundenwünsche stehen bei uns definitiv an erster Stelle»**

**«Bonus Coupon Note»**

**Börsencorner**

**Die neue 24h-Zone der SLM**

**SLM intern**

*Mit üs cha me rede!*

## Legen Sie bei uns an

Mit diesem Slogan starten wir eine mehrwöchige Finanzkampagne, welche zum Ziel hat, die SLM als Bank für Ihre Anlagegeschäfte besser bekannt zu machen. Spar + Leihkasse Münsingen AG steht, wie es der Name ausdrückt, vor allem für Sparen und Ausleihen. Dies war in den Anfängen der SLM der Fall und ist auch heute noch die Haupttätigkeit unserer Bank. So überrascht es auch nicht, dass wir gegenüber unseren Ansprechpartnern als starke Bank in Finanzierungsfragen wahrgenommen werden.

Seit einiger Zeit schenken wir dem Ausbau des Anlage- und Vermögensverwaltungsgeschäfts grosse Aufmerksamkeit. Vor sieben Jahren organisierten wir den ersten Finanzplanungsanlass. Diese Informationsveranstaltung wird seither regelmässig mit grossem Erfolg durchgeführt. Im letzten Jahr ergänzten wir unsere Vortragsreihe mit einem Anlass zum Thema Nachlassplanung. Mehrere hundert Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Münsingen und Worb waren von den Ausführungen begeistert. Das grosse Interesse an diesen Themen zeigt, dass sich immer mehr Leute mit solchen Problemstellungen auseinandersetzen.

Anlageberatung und Vermögensverwaltung gehört neben dem Finanzieren von Liegenschaften zu unserer Kernkompetenz. Wir haben in den letzten zehn Jahren viel in personelle und technische Ressourcen investiert. Unser Anlageteam besteht aus vier ausgewiesenen Spezialisten mit mehrjähriger Erfahrung im Gebiet der Anlageberatung und Vermögensverwaltung.

Ein wesentlicher Vorteil im Wertschriftengeschäft ist unsere Unabhängigkeit. Als Bank ohne eigene Finanzprodukte stehen uns alle Anlagemöglichkeiten sämtlicher Anbieter zur Verfügung. Dies bringt einen Mehrwert für unsere Kunden. Ein Blick auf die Wertentwicklung der von uns verwalteten Anlagevermögen unterstützt diese Aussage. Ein weiterer Pluspunkt ist unsere Kundennähe und die Kontinuität bei den Kundenberatern. Viele Gründe also, um bei Anlagefragen die Dienstleistungen der SLM zu beanspruchen. Nach dem Motto «mit üs cha me rede» sind wir auch in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung Ihr starker und zuverlässiger Partner in der Region.



## «Kundenwünsche stehen bei uns definitiv an erster Stelle»



v. l. n. r.: Rolf Lehmann, Daniela Bürki, Bruno Tanner und Beat Wittmann

### Interview mit Beat Wittmann, 35, Bereichsleiter Finanz bei der SLM Münsingen, zum Thema Geldanlage und zur neuen Anlagekampagne:

#### Was macht die SLM für die Kunden als Anlagebank attraktiv?

Der wichtigste Punkt ist sicher unsere Unabhängigkeit bei der Auswahl der Anlageprodukte. Wir suchen für unsere Kunden, unabhängig vom Anbieter, die besten Produkte, welche jeweils auf dem Markt erhältlich sind. Dabei gehen wir nach einem bestimmten Selektionsprozess vor.

#### Können sich denn Ihre Anlageberater dem Verkaufsdruck entziehen und unabhängig beraten?

Unsere Berater werden nicht daran gemessen, wie viele Anlageprodukte sie verkaufen, sondern daran, dass sie mit dem Kunden eine vertrauensvolle, langjährige Partnerschaft eingehen und ihn in sämtlichen Vermögensfragen und während allen seinen Lebensphasen unterstützen.

Wir sind keine Bank, bei der ein Vertriebsdruck herrscht; das heisst, wir verkaufen nicht Anlageprodukte um jeden Preis, sondern nur, wenn es zum Kunden passt. Das macht das Persönliche bei uns aus.



#### Was für Kunden legen bei der SLM vor allem Geld an?

Mehrheitlich kommen die Kunden aus der Region, die meisten Anlagekunden sind 50 Jahre und älter. Viele lassen von uns nach der Pensionierung auch ihre Vorsorgegelder verwalten, welche aus der 2. und 3. Säule ausbezahlt wurden. Auf Wunsch erstellen wir vorgängig zusätzlich eine detaillierte Einkommensplanung. Unsere jüngeren Anleger sind vermehrt an der Börse aktiv, um von den Schwankungen der Aktienkurse zu profitieren.

#### Wen sprechen Sie mit der neuen Finanzkampagne vor allem an?

Wir wollen uns in erster Linie als Anlagebank mit kompetenten Mitarbeitenden und mit einem sehr guten Leistungsausweis über die letzten Jahre bekannter machen. Geldanlagen haben wir, neben dem Hypothekengeschäft, schon immer angeboten. Mit der Finanzkampagne wollen wir unsere Kompetenz in diesem Geschäftsgebiet verstärkt nach aussen kommunizieren, auch für Neukunden.

#### Welche Anlageprodukte bieten Sie an?

Alle, auf Wunsch auch «massgeschneiderte» Produkte – das können zum Beispiel bestimmte «Strukturierte Produkte» mit speziellen Laufzeiten und Kapitalschutz sein. Wir sind online mit den wichtigsten Börsenplätzen der Welt verbunden. Dadurch können wir neben den über 6'000 Anlagefonds auch praktisch mit allen Aktien und Obligationen weltweit handeln.

#### Für wen ist die Vermögensverwaltung bei der SLM sinnvoll?

Die Vermögensverwaltung ist ein Thema für Kunden ab einem Anlagevolumen von CHF 250'000. Wer keine Zeit, keine ausreichenden Kenntnisse, aber auch keine technischen Voraussetzung für die Überwachung der Anlagen hat, ist mit einem Vermögensverwaltungsauftrag gut beraten. Der Vertrag wird nach den individuellen Bedürfnissen und der Risikostrategie des Kunden abgeschlossen.

#### Loht sich so eine Vermögensverwaltung für den Kunden?

Die SLM hat mit ihrer Vermögensverwaltung nach einem internen Performance-Vergleich sehr gut abgeschnitten. Wir machen diese Vergleiche auch für uns, um selber zu sehen, wie erfolgreich wir arbeiten. Und da liegen wir im Konkurrenzvergleich sehr gut. Der Vorteil liegt auch hier in unserer Unabhängigkeit bei der Wahl der Anlageprodukte.

#### Wie lange arbeiten Sie persönlich schon bei der SLM?

Ich habe meine Lehrzeit bei der SLM absolviert. Nach einem betriebswirtschaftlichen Studium habe ich bei einem Beratungsunternehmen gearbeitet und bin vor acht Jahren wieder zur SLM zurückgekehrt, mit der Aufgabe, den Bereich Anlagen, Vermögensverwaltung und Finanzplanung auszubauen.

#### Warum sollte ich in Münsingen für die Geldanlage ausgerechnet zur SLM gehen?

Sicher, weil durch unsere Unabhängigkeit bei der Produktauswahl eine Mehrrendite entsteht. Und natürlich, weil wir sehr langfristige Beziehungen mit unseren Kunden pflegen und auf ein vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Kunden Wert legen – das zahlt sich in unseren Augen für beide Seiten aus. Und wir haben gut ausgebildete Anlagespezialisten mit langjähriger Berufserfahrung. Diese nehmen sich Zeit für jeden Kunden – unabhängig vom Anlagebetrag, der Kunde und seine Bedürfnisse stehen bei uns definitiv an erster Stelle.

#### Ihr ganz persönlicher Anlagetipp für Kunden ab 50 Jahren?

Beschäftigen Sie sich spätestens fünf Jahre vor der geplanten Pensionierung mit ihrer finanziellen Situation und Ihren zukünftigen Wünschen – was wollen Sie und Ihre Familie noch verwirklichen? Das ist auch steuerlich wichtig, denn dann kann man noch Einfluss nehmen auf die Auszahlung und Versteuerung des Pensionskassen- und Vorsorgeguthabens. Wir bieten zum Thema Pensionierungsplanung auch Seminare an. Einen konkreten Anlagetipp kann man aber erst geben, wenn man die persönliche Situation des Kunden und dessen Risikofähigkeit genau kennt.

[www.slm-online.ch](http://www.slm-online.ch)  
[beat.wittmann@slm.rba.ch](mailto:beat.wittmann@slm.rba.ch)

## «Bonus Coupon Note» – unsere Antwort auf tiefe Zinsen

**Die Renditen für festverzinsliche Anlagen im Schweizer Franken sind auf historisch tiefem Niveau. Anleger überlegen sich heute zweimal, ob Sie ihr Kapital für längere Zeit zu den aktuellen Zinsen binden wollen. Dies hat zur Folge, dass auslaufende Anlagen oft nicht wieder angelegt werden und das Kapital auf dem Konto parkiert wird.**

Als gute Alternative für unsere Kunden sind wir auf die «Bonus Coupon Notes» aufmerksam geworden und haben Anfang Jahr erfolgreich eine solche lanciert.

Was ist eine «Bonus Coupon Note»? In Bezug auf die zuletzt lancierte «Bonus Coupon Note» stellen wir Ihnen das Produkt näher vor: Es handelt sich dabei um ein Strukturiertes Produkt in Schweizer Franken mit einer Laufzeit von fünf Jahren. Der Anleger erhält während der Laufzeit einen jährlichen Zins zwischen 1% und 7.6% auf sein Konto ausbezahlt. Das eingesetzte Kapital wird per Verfall zu 100% dem Konto wieder gutgeschrieben, die Anlage ist also kapitalgeschützt.

Die Zinszahlungen berechnen sich aufgrund der Entwicklung von zehn dividendenstarken Aktien. Das heisst, dass nur der Kapitalertrag von den Schwankungen am Aktienmarkt abhängig ist. Selbst wenn sich die Aktienmärkte während der Laufzeit negativ entwickeln, wird das eingesetzte Basiskapital vollständig zurückbezahlt und der Minimalzins von 1% pro Jahr ausbezahlt. Die Risiken reduzieren sich somit auf einen tieferen Zinsertrag, und – wie bei einer Obligation – nur auf das Schuldnerisiko des Emittenten. In diesem Fall ist der Schuldner die Barclays Bank (Rating AA-/Aa3), welche wir als solide erachten.

Wir sind überzeugt, mit diesem Produkt für unsere Kunden eine gute Anlagealternative gefunden zu haben: Ginge man von einer Zinszahlung ab Anfang Januar bis Mitte April 2010 aus, würde diese 4.81% betragen. Weiter gehen wir davon aus, dass sich dividendenstarke Aktien in der nächsten Zeit gegenüber dem Gesamtmarkt positiv entwickeln werden und die «Bonus Coupon Note» weiter davon profitieren wird.

Der Erfolg bei der ersten Platzierung der «Bonus Coupon Note» veranlasst uns, gegen Ende Mai eine weitere Tranche zu lancieren. Gerne werden wir Ihnen diese in unserem Börsen-corner ab Ende Mai präsentieren – Besuchen Sie uns in der SLM Münsingen oder kontaktieren Sie Ihren SLM Kundenberater.

**Kein Angebot:** «Die publizierten Informationen und Erklärungen zu den Finanzprodukten dienen ausschliesslich der Information und stellen sowohl in der Schweiz als auch im Ausland weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf dar. Sie begründen auch nicht die Tätigkeit von Transaktionen, den Abschluss von Rechtsgeschäften, noch sind sie als Anlageempfehlung an Investoren zu verstehen. Bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen, empfehlen wir Ihnen, sich an eine(n) unserer Kundenberaterinnen oder Kundenberater zu wenden.»

**Performance:** «Finanzprodukte sind keine risikofreien Investitionen. Mit einer solchen Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Bei strukturierten Produkten kann der Anleger nicht den Schutz des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen beanspruchen. Die Werthaltigkeit der strukturierten Produkte ist nicht einzig von der Entwicklung des Basiswertes abhängig, sondern auch von der Bonität des Emittenten, die sich während der Laufzeit des entsprechenden strukturierten Produktes zu Ungunsten des Anlegers verändern kann. Die Anleger tragen das Ausfallrisiko des Emittenten. Eine positive Rendite in der Vergangenheit stellt keine Garantie für eine positive Rendite in der Zukunft dar. Insbesondere stellen die aufgeführten Performancedaten historische Werte dar. Zukünftige Performanceentwicklungen können daraus nicht abgeleitet werden.»