

Bodenständig, agil und authentisch

Grösse ist nicht ausschlaggebend für den Erfolg einer Bank. Das beweisen zahlreiche Regionalbanken. Sie schaffen es, mit einer kooperativen und kundenorientierten Kultur trotz grosser Konkurrenz und zunehmender Komplexität im Bankgeschäft zu bestehen. Ihre regionale Verankerung und sprichwörtliche Nähe zu den Kunden zahlt sich in deren Treue aus. Regionalbanken profitieren aber auch von ihrer überblickbaren und einfachen Struktur, die schnelle, unkomplizierte Entscheidungswege ermöglicht. Die «Schweizer Bank» hat bei vier Finanzinstituten aus verschiedenen Regionen nachgefragt, wie sie ihre Geschäftsmodelle auf die künftigen Herausforderungen ausrichten.

Von René Maier



Das idyllische Wynigen, eingebettet in die Hügellandschaft der Wynigenberge zwischen Oberaargau und Emmental.



Spar- und Leihkasse Wynigen

Bankleiterin
Margrit Friedli



Bilanzsumme 2017
225 Millionen Franken

Mitarbeiter
9

Die Spar- und Leihkasse Wynigen (SLW) wurde 1929 gegründet. Als die Bilanzsumme der SLW 1993 erstmals 100 Millionen Franken erreichte, stellte sich angesichts der Entwicklungen im Bankensektor die Frage nach der Selbstständigkeit. Man entschied sich, unabhängig zu bleiben und ist es erfolgreich bis heute geblieben: Im IFZ Benchmarking 2017 der Schweizer Retail-Banken war die Spar- und Leihkasse Wynigen der absolute Top-Performer.

Besonderheit

Wir sind einfach eine Regionalbank, die ihren Slogan «Klein – dafür persönlich» wirklich lebt und einfache und verständliche Bankprodukte anbietet.

Digitalisierung und Banking-Innovationen

Die SLW ist Userin der Informatikplattform finstar der Hypothekbank Lenzburg (HBL), einer der digitalsten Banken in der Schweiz. Somit haben wir die Chance, von diesen Erfahrungen profitieren zu können. Die Herausforderungen sind sicherlich die entsprechenden Kosten. Welche Banking-Innovationen für unsere Bank Sinn machen >

> und welche nicht, muss immer wieder neu analysiert werden. Die Kundenbedürfnisse ändern sich ebenfalls. Dies ist somit ein laufender Prozess.

Outsourcing und Kooperationen
Gerade im Bereich der IT ist für uns das Outsourcing sehr wichtig. Auf Kooperationen sind wir im Vertrieb von Vorsorgeprodukten angewiesen.

Interessenvertretung auf dem Finanzplatz

Die Interessen von uns sehr kleinen Regionalbanken werden gerade in Bezug auf die Regulierungsanforderungen aktuell auf dem Finanzplatz Schweiz zu wenig gut vertreten. Wir erhoffen uns vom neuen Verband in diesem Bereich eine grössere Unterstützung.

Positionierung als Arbeitgeber

In unserer Bank können die Mitarbeitenden als Bank-Allrounder, das heisst in allen Geschäftssparten einer Regionalbank, tätig sein. Dies führt zu einer sehr abwechslungsreichen Tätigkeit.

Künftige Ertragschancen

Trotz anhaltender Zinsmargenverengung schätzen wir die Ertragschancen als weiterhin positiv ein.



Acrevis Bank

CEO
Michael Steiner



Bilanzsumme 2017
4,3 Milliarden Franken

Mitarbeiter
155

Die Acrevis Bank ist 2011 aus dem Zusammenschluss der Bank CA St.Gallen und der Swissregiobank entstanden. Ihre Wurzeln gehen auf das Jahr 1854 zurück.

Besonderheit

Dank unserer Grösse haben wir kurze Entscheidungswege, sind wir unkompliziert und können wir schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren.

Nischen

Wir besetzen keine Nischen im eigentlichen Sinn. Wir sind eine Universalbank, die von Finanzierungslösungen für Privatpersonen und Unternehmen bis hin zu Anlageberatung und Vermögensverwaltung (auch für Kunden mit kleineren Vermögen) alles bietet.

Digitalisierung und Banking-Innovationen

Das persönliche Beratungsangebot an unseren Standorten und unser digitales Angebot ergänzen sich. Themen wie Anlegen, Finanzierungen für Eigenheim und KMUs, Vorsorge oder Pensionsplanungen basieren auch künftig auf dem persönlichen Gespräch mit unseren Kundenberatern, unterstützt durch neue digitale Hilfsmittel. Standardprozesse und Dienstleistungen werden automatisiert und den Kunden jederzeit und überall digital zur Verfügung stehen. Um solche digitalen Innovationen rasch umsetzen zu können, nimmt die Bedeutung einer flexiblen IT-Plattform zu. Diese Voraussetzung zu schaffen, hat für uns erste Priorität.

Outsourcing und Kooperationen

Kooperation sind für uns wichtig, sowohl zwecks Know-how-Transfer als auch zwecks Vergemeinschaftlichung von nachgelagerten Prozessen. Als Beispiel hierfür ist die Kooperation im Operations im Rahmen der Gesellschaft Finanzlogistik zu nennen.

Interessenvertretung auf dem Finanzplatz

Als Regionalbank haben wir spezifische Bedürfnisse, die wir gebündelt in den einschlägigen Interessenvertretungen wie in der Schweizerischen Bankiervereinigung oder in der Parlamentarischen Gruppe Inlandbanken (PGI) sicherlich noch stärker vertreten können. Gerade in Zeiten des Wandels ist es besonders wichtig, dass Regionalbanken sich partnerschaftlich unterstützen, dass sie Entwicklungen zusammen vorantreiben und dass sie miteinander kommunizieren. Der neue Verband der Schweizer Regionalbanken soll die Interessen der Regionalbanken bündeln und unseren Bedürfnissen eine eigene Stimme verleihen.

Positionierung als Arbeitgeber

Die langjährige Treue vieler Mitarbeitenden zur Bank spricht für sich. Aufgrund der Grösse und der kurzen Entscheidungswege können Ideen eingebracht und rasch umgesetzt werden. Auch dank der individuellen Entwicklungsmöglichkeiten sind wir ein attraktiver Arbeitgeber.

Künftige Ertragschancen

Wir sind überzeugt, dass verantwortungsvolles Banking und regionale Verankerung auch in Zukunft eine gute Basis für erfolgreiches Banking sein kann.

Die Bank in zehn Jahren

Acrevis wird eine erfolgreiche, regionale Universalbank bleiben, die dank höchst kompetenter Mitarbeitenden die Kunden umfassend und auch in komplexen Fragestellungen berät. Ich bin überzeugt, dass das Vertrauensverhältnis zu einem persönlichen Kunden auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird. Gleichzeitig werden viele unserer Produkte digital angeboten. Aufgrund des Margendruckes ist eine weitere Konsolidierung in der Branche zu erwarten. In diesem Sinn sind wir nicht nur an organischem Wachstum interessiert, sondern auch offen, Chancen für akquisitorisches Wachstum zu prüfen.



Bank Thalwil Genossenschaft

CEO
Andreas Fuchs



Bilanzsumme 2017
1,1 Milliarden Franken

Mitarbeiter
46 (ca. 39 VZÄ)

Die Wurzeln der Bank Thalwil Genossenschaft gehen ins Jahr 1841 zurück. Als Genossenschaft mit gemeinnützigem Charakter fühlt sich die Bank Thalwil dem Wohl der Anteilseigner speziell verpflichtet.

Besonderheit

Unsere Mitarbeitenden (wir nennen uns heute «Die Bankwerker») und unsere Kunden teilen miteinander gemeinsame Werte. Vertrauen ist uns wichtig. So lancierten wir beispielsweise vor Kurzem für unsere KMU-Kunden den «Handschlag-Kredit» – ein Kontokorrentkredit, welcher lediglich durch einen feierlichen Handschlag besiegelt wird.

Digitalisierung

Die Digitalisierung wird überall dort, wo es sinnvoll ist, zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse eingesetzt, steht aber bei der Bank Thalwil nicht im Zentrum. Jedoch setzen wir konsequent auf Automatisierung, wo Arbeiten sicherer, schneller und kostengünstiger gemacht wer-

den können. Bei Angeboten und Produkten aus der Fintech-Branche muss permanent abgewogen und entschieden werden, wo in Innovationen investiert werden kann und wo noch abgewartet werden soll. Dies kann mehr als früher auch mal zu einem Fehlentscheid führen.

Banking-Innovationen

Wir suchen und leben die direkte Zusammenarbeit mit der Bevölkerung. Dies bedeutet für uns Regionalität und Kundennähe. So hat eine Gruppe, zusammengesetzt aus interessierten Vertretern aus Politik, Behörden, Gewerbe, Vereinen und Privaten («Die Zukunftswerker») aktiv an der Fragestellung mitgearbeitet, wie die Geschäftsstelle Kilchberg fit für die Zukunft gemacht werden kann. Das Projekt ist aktuell in der Umsetzungsphase.

Outsourcing und Kooperationen

Grundsätzlich wollen wir nichtwertschöpfende Leistungen möglichst sicher, schnell und kostengünstig abwickeln. Alle Services und Leistungen, welche uns die Gelegenheit bieten, mit unseren Kunden in eine persönliche Interaktion treten zu können, behalten wir in unseren Händen. Wir sind Mitglied des Esprit-Netzwerks, in einer Bankengruppe von 27 Regionalbanken, welche vor allem im IT- und Applikationsmanagement gemeinsame Synergien nutzen will.

Interessenvertretung auf dem Finanzplatz

Dank der Einbettung ins Netzwerk der Esprit-Gruppe haben wir bereits jetzt eine Stimme in den wichtigsten Branchengremien. Mit der Neugründung des Verbandes Schweizer Regionalbanken wird diese Stimme noch gestärkt. Wir sind überzeugt, dass damit die Interessen der Regionalbanken als wichtiger Wirtschaftsfaktor noch intensiver vertreten werden können.

Positionierung als Arbeitgeber

Die stärksten Pluspunkte sind die Unternehmenskultur und die gelebten Werte sowie die Möglichkeit der Mitgestaltung aller Mitarbeitenden.

Künftige Ertragschancen

Um erfolgreich bleiben zu können, müssen wir über Automatisierung und Digitalisierung von Prozessen die Kosten kontrollieren und gleichzeitig neue Ertragsquellen erschliessen, indem wir konsequent weiter auf der Basis unserer Wurzeln und Werte nach modernen und kreativen Produkten, Dienstleistungen und Services suchen. Unter anderem könnten erweiterte Dienstleistungen im Bereich Community, Sharing oder Care ins Angebot integriert werden.

Wo wird Ihre Bank in zehn Jahren stehen?

In zehn Jahren wollen wir einer der modernsten regionalen Finanzdienstleister sein.



SB Saanen Bank

Direktor
Jürg von Allmen



Bilanzsumme 2017
1,28 Milliarden Franken

Mitarbeiter
ca. 34 Vollzeitstellen

Die SB Saanen Bank ist eine Regionalbank mit fast 145-jähriger Tradition, die sich stark für die Region engagiert. Dabei profitiert die Bank von der florierenden Tourismus-Region Gstaad.

Nischen

Als Universalbank ist es unsere Spezialität, dass wir das ganze Spektrum der Kunden einer Tourismusregion abdecken können. Daher sind alle Kundensegmente für uns wichtig und werden bearbeitet: Jung und Alt, Einheimische und regelmässige Gäste – wobei ein starker Bezug zu unserer Region nebst den normalen Kriterien eine Grundbedingung für die Eröffnung einer Kundenbeziehung ist. Die Vielseitigkeit ist in einer ländlichen Region ein gutes Verkaufsargument und wird geschätzt.

Digitalisierung

Eine Regionalbank kann in diesem Themenfeld keine Vorreiterrolle wahrnehmen. Als Follower wollen und müssen wir jedoch auch hier dabei sein. Dank der Zusammenarbeit mit 26 weiteren Banken im Esprit-Netzwerk haben wir die grosse Chance, gemeinsam unter anderem auch Digitalisierungsprojekte umsetzen zu können, welche für eine Regionalbank so finanzierbar sind.

Outsourcing und Kooperationen

Eine Regionalbank kann heute nur mit sinnvollen Kooperationen und durch Outsourcing von einzelnen Geschäftsprozessen überleben. Und auch die gesamte Informatik inklusive Kernbankensystem kann heute eine Regionalbank nicht mehr selber alleine betreiben. Kooperationen sind eine grosse Chance, um Synergien nutzen zu können für den gemeinsamen Einkauf von Dienstleistungen (inkl. Outsourcing) – also, um Kosten zu optimieren, aber auch, um Innovationen voranzutreiben.

Interessenvertretung auf dem Finanzplatz

In der Vergangenheit wurden unsere Interessen nicht gut vertreten. Als Regionalbanken verfügten wir leider bisher in Bundesbern über keine starke Lobby. Die Gross- und Kantonalbanken (inkl. Raiffeisen) haben andere Interessen und verfügen über entsprechende finanzielle Mittel, um aktiv Einfluss zu nehmen. Der neue Regionalbankenverband ist daher notwendig und eine gute Sache.

Positionierung als Arbeitgeber

Arbeiten, wo andere Ferien machen – das ist bei uns nicht nur ein Versprechen. Wir verfügen über eine überblickbare, einfache Unternehmensstruktur mit kurzen Entscheidungswegen. Bei uns kennt man sich vom Verwaltungsrat bis zum Lehrling. Attraktive Anstellungsbedingungen und Unterstützung bei Weiterbildungen sind bei uns selbstverständlich. Wir können unsere Zukunft selber aktiv gestalten – das ist in einem Grossbetrieb so kaum möglich und bietet für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch für die Bank, grosse Chancen.

Künftige Ertragschancen

Wir sind in unserem Markt Saanenland sehr gut positioniert. Ich bin überzeugt, dass wir auch weiterhin hier unsere Daseinsberechtigung haben werden und unsere Erfolgsgeschichte weiter schreiben können. Selbstverständlich werden wir uns in verschiedener Hinsicht weiterentwickeln. Doch wir bleiben die Saanen Bank, eine bodenständige, authentische Regionalbank als kompetenter Ansprechpartner für sämtliche Bankthemen hier im Saanenland. ●