

Top-Ten-Platzierung für SLB

BUHEGGBERG Die Spar- und Leihkasse Bucheggberg AG gehört gemäss einer viel beachteten Studie der Hochschule Luzern zu den zehn besten Retail-Banken in der Schweiz.

SABINE BORN (TEXT)

«Wir waren völlig überrascht über das tolle Resultat», freut sich der Bettlacher Thomas Vogt, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Spar- und Leihkasse Bucheggberg. «Damit haben wir nicht gerechnet.» IFZ, das Institut für Finanzdienstleistungen in Zug, ein Institut der Hochschule Luzern und die Kaderschmiede für Bankfachkräfte, hat in seiner letztjährigen Studie die zehn besten Retail-Banken der Schweiz ausgezeichnet. Den zehnten Platz belegt die Spar- und Leihkasse Bucheggberg. Sie ist eine von 91 Retail-Banken, die von der Studie berücksichtigt wurden. Bewertet wurden nebst der Rentabilität das Risiko sowie die Struktur von Bilanz und Erfolgsrechnung.

Dass sich gerade kleine Banken wie die SLB als Top Performer erweisen, sei angesichts der vielen Herausforderungen denen gerade kleinere Institute ausgesetzt sind, überraschend, heisst es in einem Artikel zur Studie, der im Magazin «Schweizer Bank» erschienen ist. «Es zeigt aber», so Vogt, «dass die persönliche Nähe zum Kunden, wie wir sie pflegen, von grosser Bedeutung ist». Ebenso wie die Identifizierung der Mitarbeitenden mit der Bank. «Fünf von sieben Kundenberaterinnen und -beratern der SLB sind seit mehr als zehn Jahren bei uns, zwei davon

sogar seit über 20 Jahren.» Und auch die Kunden halten der SLB zum Teil bereits seit Generationen die Treue.

«Hinzu kommt ein weiterer Erfolgsfaktor», erklärt Thomas Vogt. Die zunehmende Dichte schärferer Regulierungen mit entsprechender Kostenfolge sei zwar eine Tatsache, «es gibt aber viele Empfehlungen und Richtlinien, die keinen gesetzlichen Charakter haben. Und während viele Banken diesen Vorgaben blinden Gehorsam leisten, achten wir seit Jahren penibel drauf, was für unsere Bank Sinn macht und was nicht.» So könne die SLB die Strukturen schlank halten und unnötige Kosten einsparen. Eine Strategie, die von der Geschäftsleitung, dem Verwaltungsrat und letztlich auch von den Aktionären mitgetragen werde. Viele namhafte Professoren sagen den kleinen Banken seit 20 Jahren jegliche Chancen ab. Umso erfreulicher das Resultat: «Wir sind erfolgreich, weil wir persönliche Beziehungen sorgfältig pflegen, langjährige Mitarbeitende beschäftigen, keine Boni ausbezahlen und trotzdem die Digitalisierung nicht ausser Acht lassen.»

WAS IST RETAIL-BANKING?

Retail Banking umfasst das herkömmliche Bankengeschäft für Privatkunden. Zu den Dienstleistungen gehören die Führung von Lohn- und Sparkonten oder Baufinanzierungen. Den Kunden stehen dazu standardisierte Produkte zur Verfügung. Im Gegensatz zum Private Banking, wo die Bank vermögenden Kunden individuelle Anlagestrategien anbietet.