

Region

Ist die Saanen-Bank «too big to fail» für das Saanenland?

150-Jahr-Jubiläum Von Bergbahnen hält sich die Saanen-Bank fern, Boni zahlt sie keine, und Viehschauen sind für sie ebenso wichtig wie Klassikkonzerte: ein Gespräch mit ihren Chefs.

Godi Huber

Die grosse Credit Suisse ist untergegangen, die Saanen-Bank dagegen feiert fast zeitgleich bei bester Gesundheit den 150. Geburtstag. Was machen Sie besser als die CS?

Victor Steimle: Grösser heisst nicht immer besser. Der Erfolg der Saanen-Bank basiert auf überblickbaren Strukturen, kurzen Entscheidungswegen, besten Kenntnissen der lokalen Gegebenheiten und der Fokussierung auf die Region.

Jürg von Allmen: Wir kennen unsere Kundinnen und Kunden persönlich und sind für diese gut zugänglich. Das wird sehr geschätzt.

Gewerbler aus der Region oder ausländische Milliardärin – wer ist der typische Kunde, die typische Kundin der Saanen-Bank?

Von Allmen: Das Saanenland lebt von der Durchmischung der Einheimischen mit den Gästen. Das gilt auch für die Kundenstruktur unserer Bank. Es kann vorkommen, dass sich ein ureinheimischer Landwirt und eine internationale «very rich person» bei uns kreuzen. Das verlangt einen Spagat. Aber genau das wird von uns erwartet und ist typisch für das Saanenland.

Steimle: Die Gemeinsamkeit unserer Kundschaft ist der Bezug zur Region, dieser muss insbesondere bei ausländischen Kunden nachgewiesen sein. Gerade für ausländische Immobilienbesitzende ist es wichtig, in der Schweiz und vor Ort eine Bankbeziehung zu haben. Wir bieten diesen Service, selbstverständlich im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. Das Saanenland ist auf die ausländischen Gäste angewiesen.

Die Vermögensverwaltung baut die Saanen-Bank aus – wegen der vielen reichen Gäste im Tal?

Steimle: Nein, das machen wir nicht nur wegen der gut betuchten Kundschaft. Das Anlagegeschäft hat insgesamt an Bedeutung gewonnen. Gerade im Zusammenhang mit der Pensionsplanung werden der Aufbau und die Verwaltung von Vermögen wichtig.

Von Allmen: Kundinnen und Kunden ohne Erfahrungen mit Wertschriften werden im Rentenalter durch den Bezug der Pensionskassengelder plötzlich zu Anlagekunden. Auch dafür wollen wir eine professionelle Betreuung anbieten. Zudem bringen diese Erträge eine willkommene Diversifikation zum Zinsgeschäft.

Zentral an der Zürcher Bahnhofstrasse oder fernab in den Bergen im Saanenland – wo ist es einfacher, eine Bank zu führen?

Von Allmen: Wir bevorzugen klar die Berge fernab der grossen Städte. Die Zusammenarbeit mit den Gästen geschieht hier in einem anderen Ambiente. Abseits



Verwaltungsratspräsident Victor Steimle (links) und Jürg von Allmen, Vorsitzender der Geschäftsleitung, arbeiten lieber in den Bergen als in der Stadt: «Das Ambiente ist hier anders.» Foto: Godi Huber

des hektischen Alltags verbringen sie ihre Freizeit. Das macht es einfacher.

Steimle: In einer überblickbaren Region sind die Risiken kleiner, weil man sich gut kennt. Zudem hilft uns, dass wir in einer prosperierenden Region tätig sein dürfen.

«Aus Liebe zum Saanenland» lautet der Slogan der Saanen-Bank. Wie bewahrt man sich bei aller Nähe die kritische Distanz, die es im Banking auch braucht?

Von Allmen: Von einer Bank in unserer Grösse wird in jeder Hinsicht Professionalität erwartet. Zudem sind die Vorgaben der Finanzmarktaufsicht sehr streng. Es gibt für uns keinen Spielraum für irgendwelche Spielereien.

Gilt die kritische Distanz auch bei der Finanzierung von Bergbahnprojekten im Saanenland?

Steimle: Die Finanzierung von grossen Infrastrukturprojekten ist, gerade wenn es Probleme geben sollte, sehr politisch und nicht die Aufgabe einer Regionalbank. Wir halten uns da klar heraus. Das wissen unsere Partner, und es wird akzeptiert.

Die Gesprächspartner

Betriebsökonom Victor Steimle ist Präsident des sieben Mitglieder umfassenden Verwaltungsrates der Saanen-Bank.

Jürg von Allmen kam über die Volksbank und die Credit Suisse zur Saanen-Bank. Seit 2007 ist der Spiezener Vorsitzender der Geschäftsleitung. (gh)



Hauptsitz der Saanen-Bank mit Schalter in Saanen. Foto: PD

Die Saanen-Bank ist stark gewachsen. Ist sie heute «too big to fail» für das Saanenland?

Steimle: Regionalbanken würden wohl kaum mit Steuergeldern gerettet, wenn Sie das meinen. Es gibt auch keinen Anlass zur Sorge. Die Saanen-Bank steht auf einem sehr soliden Fundament. Das Wachstum ist kontinuierlich erfolgt. Unsere Bank wäre aufgrund ihrer sehr guten Ertragslage, ihrer Eigenmittel und ihrer Kundschaft sogar ein interessantes Übernahmeobjekt. Aber keine Angst, die Unabhängigkeit und Eigenständigkeit bleibt uns sehr wichtig.

Von Allmen: «Too big to fail» heisst systemrelevant. Das sind wir allenfalls, weil wir im ganzen Saanenland einen Banking-Service inklusive Bancomaten und bedienter Filialen gewähr-

leisten. Gerade für ältere und weniger mobile Menschen wäre das Leben ohne uns wohl komplizierter.

Andere Banken bauen ihre Filialen und Bancomaten ab. Warum hat Ihre Bank das Gegenteil gemacht und in die Erneuerung investiert?

Steimle: Wir sind überzeugt, dass die Filialen und Bancomaten ein wichtiger Teil unseres Erfolges sind und nach wie vor geschätzt werden.

Von Allmen: Bancomaten sehen wir als Dienstleistung für die Region, die Wirtschaftlichkeit steht nicht im Vordergrund. Filialen sind wichtige Schnittstellen zu den Kundinnen und Kunden. Früher kamen die Leute, um 200 Franken zu holen. Heute lautet die Frage oft: «Ich habe ein neu-

es Handy, was muss ich nun machen?»

Menuhin-Festival oder Viehschau – was sponsoren Sie lieber?

Von Allmen: Beide Beispiele sind für uns gleich wichtig, und wir unterstützen tatsächlich auch beide Anlässe. Die Vielfalt der Veranstaltungen im Saanenland ist enorm. Wir finden das wichtig und engagieren uns entsprechend. Deshalb ist unser Marketingbudget auch etwas grösser als bei anderen Banken. Dafür schicken wir kein Geld ins Head-Office nach Bern, Zürich oder St.Gallen.

Wäre es nach 150 Jahren nicht an der Zeit, über das Saanenland hinaus zu expandieren?

Steimle: Dazu sagen wir klar Nein. Die Fokussierung auf das Saanenland ist und bleibt unsere Stärke. Wir sind heute eine Regionalbank. Und wir wollen auch in Zukunft eine Regionalbank bleiben.

Bei den grossen Banken sorgen Boni regelmässig für Schlagzeilen. Wie gross sind die Boni bei der kleinen Saanen-Bank?

Von Allmen: Wir halten erfolgsabhängige Boni und Anreizsysteme im Bankgeschäft für ungerrecht und kontraproduktiv. Wir gehen deshalb den umgekehrten Weg: Eine gute und gesicherte Entlohnung der Mitarbeitenden ist uns wichtig. Doch bei Selbstverschulden und grober Fahrlässigkeit könnte diese durch einen Malus auch geschmälert werden.

Die Aktie der Saanen-Bank rentiert. Wer darf Aktionärin oder Aktionär Ihrer Bank werden?

Von Allmen: Die Aktie ist aktuell zwar ein rarer Artikel, aber über die Handelsplattform für ausserbörliche Werte der Berner Kantonalbank für alle zugänglich.

Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Fachkräftemangel, Bankenregulierung – ist die Saanen-Bank in der Lage, alle diese Herausforderungen zu meistern?

Steimle: Ja, wir können das, wir haben für eine Regionalbank eine gute Grösse. Für uns ist zentral, dass wir mit anderen, gleichgesinnten Banken in Netzwerken zusammenarbeiten. Dies erlaubt uns, kostspielige und riskante Alleingänge zu vermeiden und gleichzeitig den ständig wachsenden Anforderungen gerecht zu werden.