

Inhalt

Beat Hiltbrunner spricht über die aktualisierte Strategie der Bank SLM und mit welchen Ideen die Bank auf die sich stetig ändernden Kundenbedürfnisse reagiert.

einfach persönlich

«Wir wollen auch in Zukunft erfolgreich agieren.»

Interview mit Beat Hiltbrunner, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Die Bank SLM liefert gute Ergebnisse und kommt gemäss Umfragen bei Kunden gut an. Warum eine Überarbeitung der Strategie?

Die Bedürfnisse unserer Kunden und unser Umfeld entwickeln sich weiter. Nicht radikal, aber stetig. Es ist unsere Aufgabe, regelmässig einen Marschhalt zu machen, den Standort zu bestimmen und vorausschauend den Kompass zu justieren. Wir wollen auch in Zukunft erfolgreich agieren.

Wohin geht die Reise?

Die Bedürfnisse der Bankkunden ändern sich nicht radikal. Trotz oder vielleicht auch wegen der Digitalisierung suchen die Menschen vermehrt wieder das Lokale, Vertraute, Persönliche und Verbindliche. Das passt hervorragend zu unserer Herkunft, unserer lokalen Verankerung und unseren Werten.

Was sind die Stärken der Bank SLM?

Wir arbeiten und leben inmitten unserer Kundschaft. Unsere Mitarbeitenden verfügen über die persönlichen Kontakte, die örtlichen Kenntnisse und Entscheidungskompetenzen, welche sie zum glaubwürdigen Partner für unsere Kunden machen. Die Kundenbedürfnisse stehen

im Zentrum unseres Handelns. Das ist entscheidend für den langfristigen Erfolg.

Wo ist denn eigentlich das Tätigkeitsgebiet der Bank SLM?

Ergänzend zum Hauptsitz in Münsingen sind wir mit sechs weiteren Geschäftsstellen im Gebiet präsent. Die Eröffnung neuer Standorte hat für uns keine Priorität. Durch die Digitalisierung lösen sich die geografischen Grenzen zunehmend auf. Die Kunden werden zunehmend mobiler; Junge ziehen in die Welt hinaus, Familien ziehen zu und manchmal wieder weg. Glücklicherweise können wir unsere Kundschaft heute auch digital und telefonisch bedienen. Unsere Geschäftsstellen bleiben aber selbstverständlich ein Ort der Begegnung.

Stichwort «digital»: Wie reagiert die Bank SLM auf die Digitalisierung?

Wir denken vom Kunden aus. Technologische Entwicklungen bieten uns die Möglichkeit, differenzierter auf Kundenbedürfnisse einzugehen. So gesehen ist die Digitalisierung für uns etwas ganz Normales und Willkommenes. Die Kunden wollen zeitgemässe Bankdienstleistungen, und diese erhalten sie bei uns. →

Editorial

Regionalität ist für die Bank SLM mehr als nur ein Wort. Unsere engagierten Mitarbeitenden setzen sich jeden Tag für zufriedene Kunden und eine wirtschaftlich starke Region ein. Dazu gehört auch, dass die Bank SLM ihre Produkte und Dienstleistungen dem allgemeinen Trend zur Digitalisierung anpasst. Gleichzeitig ist es für uns als Regionalbank wichtig, den direkten Kundenkontakt und die persönliche Beratung weiter zu stärken. Denn die Nähe zu unseren Kunden ist einer der Erfolgsfaktoren für unsere Bank.

Ein Erfolg, der ohne Ihre Treue und Ihr Vertrauen nicht möglich wäre. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle und im Namen der gesamten Bank SLM herzlich bedanken. Wir wünschen Ihnen schöne Festtage und ein glückliches neues Jahr.



Christian Rychen
Präsident
des Verwaltungsrates



«Die Menschen suchen vermehrt wieder das Lokale, Vertraute, Persönliche und Verbindliche.»



Unsere Bankpakete für mehr Flexibilität

Unsere Bankpakete bieten jedem Kunden die passenden Produkte – für jede Lebenslage.

«Leben bedeutet Veränderung». Aus diesem Grund bieten wir die Bankpakete «COMFORT» und «LIGHT» an. Darin enthalten sind alle Produkte rund ums Geld – inklusive Karten. Dank E-Banking und Mobile-Banking erledigen Sie Ihre Finanzen komplett zeit- und ortsunabhängig. So sind Sie für alle Eventualitäten gerüstet und profitieren zudem von einem attraktiven Pauschalpreis. Für Jugendliche bis zum 25. Lebensjahr gibt das «COMFORT25» gar kostenlos!

↳ bankslm.ch/pakete

↳ bankslm.ch/jugend

Kann sich die Bank SLM die nötigen Investitionen leisten?

Ja, das können wir. Hohe Investitionen sind die eine Seite der Digitalisierung. Die andere ist: Sobald es interessante Angebote gibt, welche die Kunden nutzen möchten, sind diese auf dem Markt zu tragbaren Konditionen verfügbar. Gute Beispiele dafür sind unsere Mobile-Banking-App und Twint. Das dürfen wir noch besser kommunizieren. Denn noch immer meinen einige Leute, eine kleinere, regional verankerte Bank sei automatisch konservativ oder gar rückständig. Das Gegenteil ist der Fall: Wir sind viel beweglicher als mancher grosse Mitbewerber. Dies auch dank unseren motivierten Mitarbeitenden.

Sie sprechen die Mitarbeitenden an. Warum soll jemand bei der Bank SLM arbeiten?

Das ist ein ganz aussergewöhnlicher Punkt: Wir sind ein eingeschworenes Team. Trotz unterschiedlichen Altersgruppen, Hintergründen und Interessen. Das funktioniert, weil wir offen miteinander umgehen, uns gegenseitig Spielraum lassen und diesen auch aktiv im Sinne der Bank nutzen. Wir sind ein KMU, nicht ein Weltkonzern – da herrscht eine komplett andere Geisteshaltung. Bei der Überarbeitung der Strategie haben fast alle

Mitarbeitenden mitgewirkt. Das führt zu Innovation, eigenverantwortlichem Handeln und Lösungen, welche alle mittragen. Wer das sucht, ist bei uns willkommen.

Das tönt spannend, aber erreichen Sie damit Ihre Ziele?

Ja. Als Aktiengesellschaft sind wir auch unseren Eigentümern verpflichtet. Ihnen erarbeiten wir eine stabile und angemessene Rendite bei geringen Risiken. Da unsere Aktionäre zu einem grossen Teil auch unsere Kunden sind, können wir es uns erlauben, die Aktionärs-Interessen nicht über die Interessen anderer Anspruchsgruppen zu stellen. Wer eine kurzfristige Gewinnmaximierung sucht, muss sich eine andere Aktie anschaffen.

Beat Hiltbrunner arbeitet seit 42 Jahren bei der Bank SLM und ist seit April 2000 Vorsitzender der Geschäftsleitung.



Bargeldlos bezahlen – mit Twint

Mit der praktischen App bezahlen Sie Ihre Einkäufe einfach und sicher via Smartphone.

Für die Bank SLM ist es wichtig, bedürfnisgerechte Produkte anzubieten. Gefragt sind also Dienstleistungen, welche dem Zeitalter der Digitalisierung entsprechen – Twint ist eine davon. Einmal installiert, zahlen Sie innert Sekunden an der Kasse oder in Online Shops – bargeldlos versteht sich. Dabei gelten für Twint die gleichen Sicherheitsstandards wie für E-Banking. Dank der Vorauszahlung haben Sie die Kosten zudem jederzeit unter Kontrolle.

↳ bankslm.ch/twint



Gelebte Kundennähe in Wichtrach

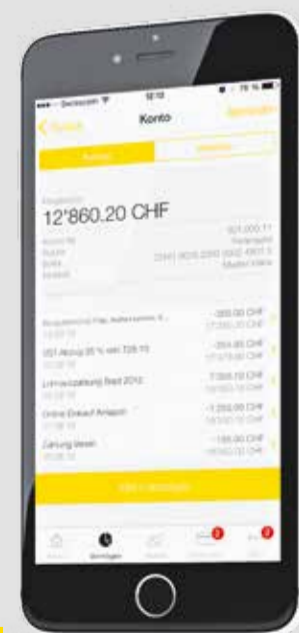
Das Eröffnungsfest der neuen Geschäftsstelle bot Kunden sowie Mitarbeitenden die ideale Gelegenheit, sich in lockerem Ambiente auszutauschen.

Unter dem Motto «grillieren und jublieren» lud die Bank SLM vergangenen August zur Eröffnung des neuen Gebäudes der Geschäftsstelle Wichtrach. Zahlreiche Kunden und Interessierte jeden Alters sind der Einladung gefolgt. Für uns als Regionalbank war dieser direkte Kontakt eine Bereicherung und eine gute Erfahrung. Die Bank SLM nimmt Rückmeldungen aus den vielen Gesprächen ernst und arbeitet daran, die Anregungen und Kundenbedürfnisse in konkrete Produkte und Dienstleistungen umzusetzen.

SLM Mobile Banking App

Mit der kostenlosen SLM Mobile Banking App haben Sie Ihre Bank immer dabei.

Dank dieser App verfügen Sie über einen sicheren Zugang zu Ihrem Vermögen mit Konto-/Depotauszug und Detailsichten. Sie tätigen mit dem Einzahlungsschein-Scanner Ihre Inlandzahlungen oder kaufen und verkaufen Wertschriften. Alles ganz einfach, wann und wo immer Sie wollen. Die Mobile Banking App kann kostenlos im App Store von Apple (iOS) oder über Google Play (Android) heruntergeladen und installiert werden.



↳ bankslm.ch/app

Hauptsitz

Bank SLM AG
Dorfplatz 5
3110 Münsingen

031 700 10 10
info@bankslm.ch
bankslm.ch

Geschäftsstellen

Kirchdorf	031 700 11 80	Worb	031 700 12 00
Konolfingen	031 700 11 40	Gerzensee	031 700 10 10
Wichtrach	031 700 11 60	Rubigen	031 700 10 10

BANKSLM