

Handelszeitung

Bankprofessor: «Das Filialnetz wird weiter schrumpfen»

Abbau In der Schweiz wird das Bankennetz immer dünner. Bankprofessor Andreas Dietrich erklärt im Interview, wieso noch mehr Filialen verschwinden werden – und wie die Geschäftsstelle der Zukunft aussieht.

VON MARC BÜRGI 11:24



Bankberatung: In der Schweiz verschwinden immer mehr Bankfilialen. Keystone

Die Ankündigung der Raiffeisen Bank machte Anfang Jahr Schlagzeilen: Das Institut will in den nächsten Jahren **bis zu 250 seiner knapp 1000 Geschäftsstellen schliessen**. Die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz verstärkt mit ihren Abbauplänen eine Entwicklung, welche schon länger anhält: In den letzten 25 Jahren sind gemäss der Nationalbank hierzulande fast 2000 Geschäftsstellen verschwunden.

Aktuell gibt es in der Schweiz noch etwa 2500 Bankenstandorte. Handelszeitung.ch hat beim Luzerner Bankprofessor Andreas Dietrich über die Gründe für den Standortabbau in der Schweizer Finanzindustrie nachgefragt.

Herr Dietrich, wieso betreiben die Schweizer Banken immer weniger Filialen?

Andreas Dietrich*: Der Grund ist offensichtlich: Die Kunden haben veränderte Möglichkeiten und Technologie. Viele Kunden erledigen Dinge, die sie früher am Schalter

gemacht haben, jetzt online zu Hause oder am Handy. In der Schweiz haben wir ohnehin eine hohe Bankendichte.

Die Banken schliessen also die Filialen nicht entgegen dem Wunsch der Kunden?

Das kann man insgesamt sagen. Wenn eine Filiale immer voll ist, wird sie nicht aufgegeben. Es werden jene Filialen geschlossen, wo immer weniger Kunden vorbeigehen.

Dann wird das Filialsterben also weitergehen?

Das Filialnetz wird weiterhin schrumpfen. Gewisse Banken haben zu viele Filialen, die zu nah beieinander liegen. In verschiedenen Kantonen ist die Filialdichte extrem hoch, beispielsweise in Uri, Graubünden oder Tessin.

Viele Schweizer Banken wollen im Inland wachsen, gleichzeitig bauen sie Filialen ab. Ist das kein Widerspruch?

Es ist ein schmaler Grat. Wenn man Filialen schliesst, spart man Kosten. Aber Wachstum mit deutlich weniger Filialen zu generieren, stelle ich mir schwierig vor. Wenn eine Bank in einem neuen Markt wachsen will, muss sie noch immer physisch vor Ort sein. Beispielsweise hat die Migros Bank in den letzten Jahren viele neue Filialen eröffnet. Sie setzt aber auf ein neues Konzept, in ihren Filialen gibt es keine Schalter mehr.

Wie wird denn eine durchschnittliche Bankfiliale in zehn Jahren aussehen?

Eine Bankfiliale wird sehr stark auf die Beratung fokussiert sein. Der Transaktionsbereich am Schalter wird weiter an Bedeutung verlieren. Und bei manchen Banken wird es gar keine Schalter mehr geben. Gewisse Filialen werden unbemannt sein, aber mit Videoberatung.

Wie viel Technologie akzeptieren die Kunden in der Filiale?

Bei allen komplexen Beratermandaten, beispielsweise, wenn Kunden eine Hypothek abschliessen, wird der persönliche Kontakt auch in 20 Jahren wichtig bleiben. Technologie wird einfache Dienstleistungen ersetzen, beispielsweise für Transaktionen und im Zahlungsverkehr.

Dann gehen in der Bankenbranche also Stellen verloren?

Berater werden immer noch benötigt. Gewisse Back-Office-Aufgaben sind aber sicher gefährdet. Die Angestellten werden zum Teil aber auch umgeschult. Eine neue Tätigkeit, welche zum Beispiel die UBS eingeführt hat, ist der Floor Manager: Angestellte, welche die Leute in Empfang nehmen und begrüßen. Es braucht weniger Personal für die Schalter, dafür werden wieder neue Aufgaben geschaffen.

Wie sieht es unter dem Strich aus?

Unter dem Strich wird es wohl einen Abbau geben. Die Digitalisierung und die Technologisierung sind bei diesem Prozess aber die grösseren Treiber, als die Filialschliessungen.



**Professor Andreas Dietrich ist Dozent an der Hochschule Luzern - Wirtschaft und am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ. Er ist auf die Digitalisierung des Finanzsektors und FinTech spezialisiert. Zu seinen Forschungsschwerpunkten gehört auch Crowdfunding und Digitales Anlegen.*

Anzeige