



# Mit einer starken Mannschaft zum Ziel

Der bekannte Basketballer Michael Jordan soll einmal gesagt haben: «Talent gewinnt Spiele, aber Teamwork und Intelligenz gewinnen Meisterschaften.» Teamwork, das ist nicht nur die Basis für Patrik Köpflis sportliche Erfolge im Unihockey – das ist auch ein wichtiger Aspekt in seinem Berufsleben. Wir haben den Kundenberater aus Rapperswil einen Tag lang begleitet.

Von Marlène Frey

Patrik Köpflis kennt die Bank Linth von Anfang an. Genauer gesagt: seit dem Anfang seiner Lehre. Drei Jahre lang sammelte er erste Bankerfahrungen in der Region Zürichsee. Und er blieb bei der Bank Linth, wechselte vorübergehend nach Winterthur. Dort lernte er nicht nur neue Kollegen, ein innovatives, interessantes Team und eine neue Stadt kennen. Er profitierte auch von der täglichen Arbeit mit den Kunden am Schalter. Es folgten Militärdienst und eine Stippvisite in Rüti (ZH) – der Bank Linth blieb er treu. 2016 zog es ihn nach Rapperswil. Dort betreut er nun rund 450 Kunden und unterstützt das Front-Team.

Die Stadt am See ist für ihn mehr als nur ein Arbeitsort – hier ist er aufgewachsen. Heute wohnt Patrik in Jona, also gleich um die Ecke. Da passiert es ihm immer wieder mal, dass sich seine Wege im Auto, in der Freizeit oder beim Einkaufen mit denen seiner Kunden kreuzen. Genau das ist für ihn eine wesentliche Stärke der Bank Linth: die Nähe und die regionale Verbundenheit.

## Eine starke Mannschaft ist wichtig

In seiner Banklehre hat er vieles noch anders gelernt, als es heute ist. Das Bargeldgeschäft läuft inzwischen über Bancomaten, mittlerweile ist Fach-

wissen für die persönliche Beratung gefragt. Auch die Geschäftsstelle Rapperswil sieht heute anders aus: Vor Jahren gab es reichlich Platz, das Team Rapperswil konnte sich auf drei Stockwerke verteilen. Jetzt sind alle enger zusammengerückt, mit Vor- und Nachteilen.

Für Patrik Köpflis zählen vor allem die Vorteile. «Meine Kollegen sitzen in Ruf- und Hörweite. Von ihrem Wissen und ihrer Erfahrung kann ich enorm profitieren», sagt der 23-Jährige. Eine starke Mannschaft sei wichtig, das weiss er auch vom Sport. Seit einer gefühlten halben Ewigkeit, seit über sechzehn Jahren, spielt er Unihockey. Mit dem Team der Jona-Uznach Flames hat er es 2019 bis in die Aufstiegs-Qualifikationsrunde geschafft. Das grosse Ziel? «Einmal von der 1. Liga in die B-Liga aufzusteigen – das wär's», meint der Sportler.

## Der Mann hat Ziele

Unihockey – das ist Tempo, Technik und die mentale Einstellung. Eine Siegesserie bringe richtig Kraft ins Team, doch könne ein Spiel auch ganz schnell in die andere Richtung kippen, erzählt Patrik. Anders im Beruf. Als Kundenberater ist ihm wichtig, dass sich Dinge im Banking-Alltag planen lassen.

Vorbereitung ist alles: bei der Bank wie beim Unihockey.

Von Mai bis August ist Sommertraining für die Unihockey-Spieler angesagt. Auf dem Rasen der Sportanlage Grünfeld bereiten sie sich auf die Saison vor. «Das muss halt sein – aber nur Ausdauer und Krafttraining, ganz ohne Spiel, das

geben. Trotz der vielen Onlinedienstleistungen», ist Patrik überzeugt. Ob er selbst einmal in einer Traumimmobilie wohnen will? Auch hier bleibt er realistisch: «Ich schliesse nichts aus. Aber bei einer Immobilie muss einfach alles zusammenpassen, zu 100 Prozent.» Was er sich eher vorstellen könne, sei eine Reise –

«Meine Kollegen sitzen in Ruf- und Hörweite. Von ihrem Wissen und ihrer Erfahrung kann ich enorm profitieren.»

wäre auf Dauer nicht mein Ding», stellt Patrik klar. Der Mann hat Ziele.

Im Berufsalltag schlägt sein Herz für Immobilien. Beratungen für Hypotheken findet er spannend, in diesem Bereich würde er gern noch dazulernen. Kontakt mit den Kunden und ihr direktes Feedback – das gefällt Patrik sehr. Dazu gibt er ein Beispiel: Als er einen Kunden zu Hause besuchte, führte ihn dieser nicht nur im ganzen Haus herum, sondern plauderte mit ihm bei Kaffee und Kuchen über alles Mögliche.

## Bedarf an persönlicher Beratung

Und wie sieht er die Zukunft? «Es wird sicher weniger Banken brauchen, aber es wird weiterhin Bedarf für persönliche Bera-

vielleicht in die USA oder nach Australien. Um Land und Leute kennenzulernen, den Horizont zu erweitern, Sprachkenntnisse zu vertiefen. Dass er sich allein schon berufshalber auch dort die Immobilienpreise genauer ansehen dürfte – das versteht sich sozusagen von selbst. ◀