

# Die Migrosbank etabliert sich im Private Banking

**Die Migrosbank war bis anhin in erster Linie als omnipräsente Retailbank und tonangebendes Institut bei Hypothekarzinsrunden bekannt. Nun hat die Bank eine Private-Banking-Initiative lanciert, mit der sie sich auch bei einer wohlhabenden Kundschaft als kompetente und kostengünstige Anlagebank etablieren will. Im nachfolgenden Interview erläutert Thomas Müller, Mitglied der Geschäftsleitung, weshalb sich auch vermögende Anleger die Migrosbank als Alternative einmal genauer anschauen sollten.**



*PRIVATE: Herr Müller, die Migrosbank wurde bisher eher als Retailbank für Kleinkunden wahrgenommen und kaum als Privatbank für wohlhabende Privatanleger. Drückt Ihre Gebührenoffensive auch einen Strategiewandel aus in der Richtung, dass Sie sich vermehrt um eine vermögendere Kundschaft bemühen wollen?*

**Thomas Müller:** Das Ziel der Migrosbank ist es, dass alle Kunden, die eine kompetente und bedarfsgerechte Beratung suchen, sich bei uns wohl fühlen. Es ist auch richtig, dass wir im Anlagegeschäft unsere Aktivitäten intensivieren und unser Geschäft mit vermögenden Kunden deutlich ausbauen wollen. Dazu haben wir unser Privatkundengeschäft, fokussiert auf die Bedürfnisse der Kunden, neu aufgestellt. Für unsere vermögende Kundschaft organisiert der persönliche Betreuer die individuelle Zusammenarbeit mit der Migros-

bank im Anlagebereich, bei Finanzierungen oder bei Abwicklungs- und Zahlungsverkehrsfragen. Damit wollen wir auch im Privatkundengeschäft die sympathische Alternative sein. Die Einführung der Ticket Fee und der neuen Depotgebühren sind dabei Massnahmen, die unserem Anspruch, gute Qualität zu transparenten und fairen Preisen, entsprechen und von denen alle Kundinnen und Kunden profitieren können.

*PRIVATE: Wie lange haben Sie sich intern, ohne dass die Öffentlichkeit gross Kenntnis davon genommen hat, auf diese neue Fokussierung auf High Net Worth Individuals vorbereitet?*

**Müller:** Privatkunden sind anspruchsvoll, und wir haben diesen Bereich seit einigen Jahren konsequent aufgebaut, Strukturen geschaffen und unsere Prozesse optimiert. So wurde und wird

unsere Palette an Anlagefonds, den Mi-Fonds, kontinuierlich ausgebaut und umfasst heute Strategiefonds, Aktien- und Obligationenfonds, aber auch Immobilien- und High-Yield-Fonds. Weiter wurde ein SPPS-zertifiziertes Asset Management aufgebaut, das für unsere Vermögensverwaltungskunden attraktive Renditen erzielt.

Durch die permanente Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden und die Einführung neuer Systeme sind wir heute in der Lage, unseren Anlagekunden eine effiziente und fundierte Beratung anzubieten. Dabei fokussieren wir auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und bieten z.B. im Wertschriftengeschäft unterschiedliche Niveaus von Dienstleistungen: So kann ein Kunde entscheiden, ob er die tiefen Transaktionskosten von fixen 40 Franken über das Internet nutzen will oder für komplexere Transaktionen die Beratung durch seinen persönlichen Kundenbetreuer sucht, was pro Transaktion einen fixen Betrag von 100 Franken kostet. Natürlich kann er auch einen Vermögensverwaltungsauftrag an unser Asset Management erteilen, das auf der Basis der persönlichen Risikofähigkeit und Risikoneigung sein Vermögen professionell verwaltet. Der Erfolg dieser Aktivitäten und die Bedeutung, die das Kundensegment der Privatkunden heute erreicht, hat schliesslich zum Entscheid geführt, diesen Bereich auch einem breiteren Kreis vermögender Privatkunden bekannt zu machen.

*PRIVATE: Was haben Sie konkret an Ihren internen Strukturen geändert, um für die neue, selbstgestellte Herausforderung gewappnet zu sein?*

**Müller:** Wir haben unsere Teams ausgebaut und verschiedene Systeme eingeführt, welche die Beratungsdienstleistung unterstützen. So haben wir die nötigen Kapazitäten geschaffen, um die Anforderungen unserer Kundschaft abzudecken. Ganz bewusst haben wir uns aber auch auf die Kernaktivitäten der Bank – Anlegen, Finanzieren und Zahlen – fokussiert. Hier wollen wir den Kunden alle notwendigen Instrumente und Dienstleistungen anbieten. Mit dieser Konzentration erreichen wir unsere hohen Qualitätsansprüche und vor allem diejenigen unserer Kundschaft, denn, was wir machen, das wollen wir gut machen!

Da unsere neuen Transaktionspreise sehr günstig sind, mussten wir unsere Abläufe optimieren. Auch da kann der Kunde profitieren! Die Fehlerquote wird reduziert, die Durchlaufzeiten werden kürzer, und es bleibt mehr Zeit für die direkte Betreuung.

Schliesslich werden wir neue, flexible Produkte im Anlagebereich, im Hypothekbereich und im Zahlungsverkehr einführen, die insbesondere auf die Bedürfnisse unserer vermögenden Kundschaft abgestimmt sind.

*PRIVATE: Kompetente Berater für wohlhabende Privatanleger haben in der Regel jahre- oder sogar jahrzehntelange Erfahrung auf ihrem Gebiet. Wie sieht es bei Ihren Mitarbeitern aus?*

**Müller:** Eine kompetente Beratung zu bieten ist für die Migrosbank eine Kernaufgabe, und es ist uns bewusst, dass dies vor allem auch auf kompetenten Mitarbeitern basiert. Wir haben einen gesunden Mix von Mitarbeitenden. Einerseits verfügen wir über viele Kundenberater, die eine langjährige Erfahrung mitbringen und zum Teil bereits seit Jahrzehnten für die Kunden der Migrosbank arbeiten, andererseits haben wir jüngere, gut ausgebildete Mitarbeiter, die ihre Kunden kompetent und mit viel Engagement unterstützen. Wir stellen dies durch Fachchecks und Trainingsbedarfsanalysen sicher, aus denen im Bedarfsfall Ausbildungs- und Entwicklungsschritte abgeleitet werden.

*PRIVATE: Sehen Sie sich als Konkurrent zu den Grossbanken und den speziali-*

## Migrosbank-Courtage: fix, günstig, transparent

Bei der Migrosbank spielt die Höhe des Kauf- bzw. Verkaufsauftrags für die Courtage keine Rolle mehr: Für Aktien, Obligationen und Drittfonds bezahlt der Anleger einen festen Pauschalbetrag (Ticket Fee) von 100 Franken, wenn der Auftrag über den Kundenberater abgewickelt wird, bzw. 40 Franken, wenn er den Auftrag selbst direkt über das Internet eingibt.

Damit gehört die Migrosbank zu den günstigsten Anbietern überhaupt. Mehr noch: Da die Ticket Fee nicht proportional zur Höhe eines Kauf- bzw. Verkaufsauftrags steigt, sondern immer fix 100 bzw. 40 Franken beträgt, profitieren nicht nur Kleinanleger, sondern speziell auch grössere Investoren, die substantielle Beträge anlegen, umschichten oder zurückziehen wollen.

Zusätzlich zu den günstigen Transaktionskosten vereinfacht die Migrosbank per 1. Januar 2006 auch die Preisstruktur bei den Depotgebühren auf Wertschriften: Sie verzichtet auf eine Gebühr pro Position und belastet lediglich noch einen einheitlichen Tarif von maximal 0,19% des Depotwerts pro Jahr, und dies unabhängig von der Nationalität und der Währung der Titel.

*sierten Privatbanken oder eher als eine Ergänzung, d.h. als Zweit- oder Drittbank?*

**Müller:** Wir sehen uns als sympathische Alternative – wir bieten den Kunden transparente und gute Produkte und Dienstleistungen zu einem fairen Preis. Dabei basieren wir auf eigenen, aber auch auf Produkten anderer Banken, welche unsere hohen Anforderungen erfüllen. Wir wollen die Bedürfnisse der Kunden abdecken, und damit konkurrenzieren wir diejenigen, die diesen Service nicht bieten können.

*PRIVATE: Die Migrosbank ist mit rund 70 Geschäftsstellen praktisch flächendeckend in der ganzen Schweiz präsent. Wie wichtig ist Ihnen diese Präsenz vor Ort?*

**Müller:** Das Privatkundengeschäft ist ein persönliches und lokales Geschäft. Daher wollen wir, dass die Kundenberater so nahe wie möglich bei den Kunden sind – deshalb war es uns auch ein Anliegen, unsere Berater mobil zu machen, wodurch sie noch näher zu den Kunden kommen, indem sie sie zu Hause besuchen oder an einem anderen Standort treffen, ohne von der notwendigen Infrastruktur abgeschnitten zu sein.

*PRIVATE: Als klassische Universalbank verfügen Sie über eine breite Ange-*

*botspalette vom Zahlungsverkehr über Hypotheken und Kredite bis zur individuellen Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Trotzdem können Sie kaum jedem Kunden jedes Produkt und jede Dienstleistung anbieten. Setzen Sie nötigenfalls auch Produkte anderer Anbieter, beispielsweise Anlagefonds fremder Fondsgesellschaften, ein?*

**Müller:** Wir machen nicht alles, aber was wir machen, das machen wir gut. Nach diesem Motto verfahren wir in allen Bereichen. Gerade im Anlagebereich haben wir nicht für alle Spezialbedürfnisse bankeigene Produkte. Hier nutzen wir gezielt die Kompetenz anderer Anbieter. Wir betreiben zum Beispiel eine eigene Fondsanalyse, welche in vielen Bereichen die besten Anlagefonds ermittelt, damit unsere Kunden jeweils die Top-Produkte auf dem Markt erwerben können. Ein anderes Beispiel sind strukturierte Produkte: Auch hier selektieren wir wenige ausgewählte Produkte, die wir unseren Kunden aktiv anbieten. Natürlich bieten wir unseren Kunden auch den Zugang zu allen öffentlich gehandelten Produkten auf dem Markt anderer Banken. Auch bezüglich Informationen basieren wir auf einer breiten Auswahl an Meinungen zum Markt und zur Wirtschaftsentwicklung, welche von unterschiedlichsten Instituten zur Verfügung gestellt werden.

*PRIVATE: Würden Sie Ihren Kunden gegebenenfalls sogar Fonds der direkten Konkurrenz empfehlen?*

**Müller:** Ja! Unsere eigene Fondspalette ist eher klein, aber fein. Gerade deshalb können wir es uns leisten, unsere Fonds dem Wettbewerb auszusetzen und die aus unserer Sicht besten Fonds der einzelnen Kategorien unseren Kunden anzubieten. Wir wollen dies auch bewusst tun, denn nur so können wir den Kunden das ganze Anlageuniversum bieten.

*PRIVATE: High Net Worth Individuals suchen häufig Antworten auf Fragen, die über die eigentliche Vermögensverwaltung hinausgehen – internationale Steuer- und Rechtsberatung, Trusts, Stiftungen usw. Arbeiten Sie auf diesen Gebieten mit anderen Instituten zusammen oder wie lösen Sie solche Probleme?*

**Müller:** Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkundschaft und deren Bedürfnisse. Die von Ihnen genannten Bereiche sind Aktivitäten, die sehr individuelle und weitgehende Bedürfnisse und Ansprüche umfassen. Wir wollen dem Kunden die volle Entscheidungskompetenz gewähren und ihn nicht auf bankenbasierte Exklusivlösungen festlegen. Dafür haben wir ein Netz von Partnern und Kontakten, an die wir unsere Kunden, wenn gewünscht, vermitteln.

*PRIVATE: Eine etwas provokante Frage zum Schluss: Weshalb sollte ein wohlhabender Privatanleger hier und jetzt zur Migrosbank wechseln?*

**Müller:** Der preissensitive Anleger hat mit der Ticket Fee eine der günstigsten Lösungen, ohne auf andere Annehmlichkeiten, wie persönliche Betreuung, zu verzichten oder durch höhere Preise

anderer Produkte bestraft zu werden. Der Kunde, der einen Ansprechpartner für die Finanzierung seiner Mehrfamilienhäuser und die Abwicklung seines Anlagegeschäfts und Zahlungsverkehrs sucht, findet bei der Migrosbank einen für ihn persönlich zuständigen und kompetenten Partner; der wohlhabende Privatanleger schliesslich, der sich um Familie und Beruf kümmert und die Anlage seines Vermögens einem Spezialisten überlassen will, findet im Asset Management der Migrosbank eine ideale Lösung, bei der die Märkte permanent verfolgt werden und konsequent gehandelt wird, ohne dass er sich regelmässig um seine Anlagegeschäfte kümmern muss. ■

## Kurz gefragt, kurz geantwortet

*PRIVATE: Wie viele Anlagefonds bietet die Migrosbank heute an?*

**Müller:** Insgesamt 11 Anlagefonds. Eine Erweiterung der Palette ist für das 1. Quartal 2006 geplant.

*PRIVATE: Offerieren Sie auch Fondsspar- und -bezugspläne?*

**Müller:** Ja, sowohl beim Fondssparplan als auch beim Fondsbezugsplan stehen zehn Mi-Fonds zur Auswahl. Ab 500 Franken beim Fondsspar- bzw. 50'000 Franken beim Bezugsplan profitiert man von den Vorteilen dieser interessanten Produkte.

*PRIVATE: Gibt es eine standardisierte Fondsvermögensverwaltung?*

**Müller:** Die Vermögensverwaltung mit Anlagefonds wird mit fünf verschiedenen Strategien in zwei Referenzwährungen angeboten.

*PRIVATE: Wie gross ist das erforderliche Mindestanlagevolumen für ein Vermögensverwaltungsmandat?*

**Müller:** Schon mit 100'000 Franken kann man die Vermögensverwaltung mit Anlagefonds in Anspruch nehmen. Beim «Classic Mandat» ist ein Vermögen von 250'000 Franken einzubringen.

*PRIVATE: Und wenn ich nur Ihre Anlageberatung, nicht aber die Vermögensverwaltung in Anspruch nehmen möchte?*

**Müller:** Eine Anlageberatung stellen wir unseren Kunden jederzeit durch die persönlichen Kundenbetreuer zur Verfügung. Dabei beraten wir unsere Kunden zu allen Anlagemöglichkeiten, inklusive eigene und fremde Fonds, Einzeltitel oder strukturierte Produkte.

*PRIVATE: Was kosten Ihre Vermögensverwaltungsmandate und Anlageberatungsdienstleistungen?*

**Müller:** Die Anlageberatung wird nicht in Rechnung gestellt. Bei der Vermögensverwaltung mit Anlagefonds kommt für alle Strategien eine All-in-Fee von 0,9% p.a. zur Anwendung. Bei Classic Mandaten hängt diese All-in Fee, welche Depotgebühren, Ticket Fee und Vermögensverwaltung umfasst, von der Strategie und vom investierten Betrag ab. Ein Mandat mit der Strategie «Einkommen» und einem investierten Kapital von 500'000 Franken kostet 0,7% p.a.