

«Die Produkte der AXA Bank kommen zum richtigen Zeitpunkt»

Mit der AXA Bank trat Anfang Jahr eine neue Direkt-Bank in den Schweizer Markt ein. CEO Urs Widmer erklärt, wie sich die Bank in der Wirtschaftskrise behauptet und wie sie von der Zusammenarbeit mit der AXA Winterthur profitiert.



PRIVATE: Vor nicht allzulanger Zeit dachte man, Versicherungen und Banken würden nicht zusammenpassen. Tritt die AXA Winterthur mit der AXA Bank nun den Gegenbeweis an?

Urs Widmer: Das Versicherungs- und das Bankgeschäft passen sehr wohl zusammen. Das Kerngeschäft der AXA Winterthur ist, ihren Kunden finanzielle Sicherheit in allen Lebenssituationen zu bieten. Einfache, kurzfristige Sparprodukte gehören dazu, weil sie das Versicherungsangebot um eine wichtige Anlagemöglichkeit ergänzen. Unser fokussiertes Assurbankingmodell – also der Vertrieb von Bankprodukten über den Versicherungskanal – entspricht einem Kundenbedürfnis. Es gibt in der Schweiz einige bestehende Kooperationsmodelle, die gut funktionieren.

PRIVATE: Noch hat die AXA Bank mit dem Festgeldkonto und dem Sparkonto nur zwei Produkte im Angebot. Ist dies Ergänzung genug?

Widmer: Die Produktpalette der AXA Bank ist bewusst fokussiert. Mit unserem Festgeldkonto und dem Sparkonto Plus können wir im Bereich der kurzfristigen und sicheren Spar- und Anlageprodukte ein attraktives Angebot mit

hohen Zinsen bieten. Attraktiv heisst auch, dass die Basisdienstleistungen wie Kontoführung und Maestro-Karte gratis sind und wir eine hohe Verfügbarkeit der Anlagen sicherstellen.

PRIVATE: Stichwort Wirtschaftskrise. Segen oder Fluch für eine neue Bank?

Widmer: Weder noch. Es war und ist herausfordernd, eine Bank mitten in der Krise zu lancieren. Die Nachfrage zeigt aber, dass die Produkte der AXA Bank zum richtigen Zeitpunkt kommen. Die Anleger diversifizieren gerade in unsicheren Zeiten, davon profitieren wir.

PRIVATE: Die AXA Bank bietet einen Zins von 1,6% auf beiden Produkten. Ist das ein Startangebot oder entspricht es Ihrer Geschäftspolitik?

Widmer: Als Direkt-Bank haben wir ein auf Effizienz ausgerichtetes Geschäftsmodell und müssen kein Filialnetz unterhalten. Unsere Prozesse sind schlank und hoch standardisiert. Diese Kostenvorteile geben wir in Form von hohen Zinsen und tiefen Gebühren an unsere Kunden weiter. Wir wollen auch in den kommenden Jahren punkto Zins führend sein.

PRIVATE: Als Direkt-Bank ist die AXA Bank nur via Internet und Telefon erreichbar. Sehen Sie darin keinen Nachteil gegenüber Filialbanken?

Widmer: Wir sind zwar eine Direkt-Bank, unterscheiden uns aber in einem zentralen Punkt von anderen Banken mit diesem Modell: Die Produkte der AXA Bank sind nicht nur über Internet oder Telefon erhältlich, sondern werden auch von den Versicherungs- und Vorsorgeberatern der AXA Winterthur beworben. Der Versicherungsaussendienst ist für uns ein wichtiger Partner, und die AXA Bank profitiert natürlich auch vom Vertrauen, das die Kunden der AXA Winterthur entgegenbringen.

PRIVATE: Wie kommt die AXA Bank im AXA-Winterthur-Aussendienst an?

Widmer: Die Versicherungs- und Vorsorgeberater profitieren von den Produkten der AXA Bank. Sie können eine erweiterte Produktpalette anbieten und haben so besonders für Kunden mit einer auslaufenden Lebensversicherung ein attraktives Angebot. Mehr als 80% der frei werdenden Gelder im Einzel-lebensversicherungsgeschäft werden derzeit ausserhalb der AXA angelegt. Mit den AXA-Bank-Produkten können diese Kunden das Geld nun kurzfristig und sicher anlegen und dann in Ruhe längerfristige Lösungen prüfen. Die AXA Bank hat das klare Ziel, zu einer starken Steigerung der Reinvestitionsquote der AXA Winterthur beizutragen.

PRIVATE: Sie haben das Vertrauen, das die AXA Winterthur geniesst, angesprochen. Banken haben aber momentan mit einem Vertrauensverlust zu kämpfen. Spüren Sie dies?

Widmer: Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist auch bei der AXA Bank ein Thema, vor allem im Kontakt mit Kunden, die fragen, ob das Geld bei uns sicher sei. Bei der AXA Bank gilt diesbezüglich, was für jede Schweizer Bank gilt: Sie wird von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma beaufsichtigt und ist schweizerischem Recht unterstellt. Der Einlegerschutz beträgt 100'000 Franken. Unser Mutterhaus, die AXA Bank Europe, gehört gemäss der Liste des Magazins «Global Finance» zu den 50 sichersten Banken der Welt.

PRIVATE: Nebst der Steigerung der Reinvestitionsquote: Welche anderen quantitativen Ziele hat die AXA Bank?

Widmer: Bis ins Jahr 2012 wollen wir 120'000 Kunden betreuen und 2 Mrd. Franken Vermögen verwalten. Ich bin überzeugt, dass wir dieses Ziel auch im derzeit schwierigen Wirtschaftsumfeld erreichen werden. Die Geschäftsentwicklung in den ersten Monaten stimmt uns positiv. Wir sind auf Kurs.

www.axabank.ch ●