

# «Wir haben geplant, in Zukunft regelmässig als Emittent aufzutreten»

payoff-Chefredaktor Daniel Manser und payoff-Redaktionsleiter Martin Raab sprachen mit Thomas Müller, Leiter Premium Banking und Mitglied der Geschäftsleitung der Migros Bank, zu den Plänen als neuer Emittent von strukturierten Produkten am Schweizer Markt aufzutreten.



**Thomas Müller**, Jahrgang 1964, ist Leiter des Premium Bankings und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Migros Bank. Vor seinem Eintritt, in die hundertprozentige Tochtergesellschaft des Schweizer Detailhandelskonzerns war er in leitenden Positionen bei internationalen Banken in den USA,

Frankreich und der Schweiz tätig. Er hat an den Universitäten von Seattle, Genf und St.Gallen, mit Abschluss als lic. oec. HSG (Vertiefungsgebiet: Bankwirtschaft) studiert. Der Major im Brigadestab interessiert sich in seiner Freizeit für Fussball sowie Kunst und Kultur.

Daniel Manser und Martin Raab

**Wie kam es zur Idee, als Migros Bank selbst in die Rolle des Emittenten zu schlüpfen? Waren die hausinternen Widerstände für solch ein Vorhaben nicht erst einmal gross?**

Die treibende Kraft hinter dieser Neulancierung ist klar das Bedürfnis unserer

Kunden nach Sicherheit. Gleichzeitig wünschen sie jedoch eine Alternative zu den Obligationen, deren Renditepotenzial aufgrund des rekordtiefen Zinsniveaus sehr begrenzt ist. Mit unserem neuen Kapitalschutzprodukt haben wir beides erfüllt: Sicherheit wie auch die

Chance auf eine erhöhte Rendite. Aufgrund der innovativen Lösung mit dem Emittentenrisiko, welche in der Schweiz erstmals zur Anwendung kommt, waren die internen Reaktionen auf Anhieb äusserst positiv.

**Wie reagierten die Kunden auf dieses neuartige Angebot, wie wird das Produkt vertrieben?**

Das Interesse der Kunden ist sehr erfreulich. Bereits in der ersten von drei Zeichnungswochen war das gezeichnete

«Der Kundengeldzufluss von über vier Milliarden Franken in den letzten beiden Jahren beweist Stabilität.»

Volumen mehr als doppelt so hoch wie das gesamte Emissionsvolumen der jeweiligen Vorgängerprodukte, welche wir mit Dritt-Emittenten auf den Markt gebracht hatten. Das Interesse stellen wir sowohl von unseren eigenen privaten Kunden als auch von institutioneller Seite und Fremdbanken fest.

**Trägt die Migros Bank das Schuldnerisiko dieser Emission bewusst selbst oder wird es (z. B. über Kapitalmarktinstrumente) abgesichert?**

Gegenpartei für den Kunden ist die Migros Bank. Dabei nehmen wir in diesem Produkt bewusst keine zusätzliche Absicherung vor, um möglichst kostengünstig und auch transparent agieren zu können. Die Kunden vertrauen der Migros Bank. Gerade in der Finanzkrise konnte unsere Bank ihre Stabilität nachhaltig unter Beweis stellen und die Vertrauensbasis sogar weiter stärken, wie der hohe Kundengeldzufluss von über vier Milliarden Franken in den letzten beiden Jahren zeigt.

**Sind weitere Strukturierte Produkte geplant, bei welchen Sie als Emittent auftreten?**

Mit dieser Lösungsplattform haben wir eine ideale Ausgangslage, um als zuverlässige Gegenpartei kostengünstige und bedarfsgerechte Strukturierte Produkte anbieten zu können. Wir haben deshalb geplant, in Zukunft regelmässig als Emittent aufzutreten. Den Zeitplan und die Beschaffenheit der Produkte werden wir auf Basis der Kundenreaktionen und -bedürfnisse sowie unter Berücksichtigung

der Marktverhältnisse erarbeiten.

**Möchte sich die Migros Bank mittelfristig selbst als Emittenten etablieren oder ist das Outsourcing des Emissionsprozesses bei EFG Financial Products eher dauerhaft gewünscht?**

Die Migros Bank entwickelt sich mit den Bedürfnissen ihrer Kunden. Das Outsourcing ist dabei eine äusserst kostengünstige und effiziente Art, damit unsere Kunden von den Vorteilen der Migros Bank profitieren können.

Vielen Dank für das Interview. ■