

17.01.2017 - 10:00 Uhr

Die Migros Bank behauptet sich in anspruchsvollem Umfeld

Zürich (ots) -

In einem herausforderungsreichen Marktumfeld erzielte die Migros Bank 2016 einen Gewinn von CHF 215 Mio. Der Rückgang um 5,2% war vor allem auf tiefere Zins- und Handelserträge zurückzuführen. Erfreulich entwickelte sich das Anlagegeschäft: Die Zahl der Vermögensverwaltungsmandate stieg um 10,9%. Das Anlagegeschäft wird 2017 weiter verstärkt werden, ebenso wie das Firmenkundengeschäft.

Die Migros Bank setzte 2016 den Ausbau ihrer Kernaktivitäten fort. So vermochte sie im Anlagegeschäft die Zahl der Vermögensverwaltungsmandate um 10,9% zu steigern - trotz des anspruchsvollen Börsenumfelds. Auch die bilanziellen Kundengelder erfuhren einen Zuwachs, nämlich um +1,3% auf CHF 33,5 Mrd. Dabei setzte sich die Umschichtung in Einlagen in Konto-form zulasten von Kassenobligationen fort. Letztere reduzierten sich um 12,0%, während z.B. die Privat- und Premiumkonten um 8,5% zulegten.

Festhalten an vorsichtiger Kreditvergabepolitik

Die Hypothekarforderungen erreichten CHF 34,2 Mrd. Das entsprach einer Zunahme um 1,9% und lag leicht unter dem Marktwachstum. Im ausgesprochen kompetitiven Wettbewerbsumfeld hielt die Migros Bank 2016 konsequent an ihrer vorsichtigen Kreditvergabepolitik fest. Am Bilanzstichtag bestand das Hypothekarportfolio bei den Wohnbauten zu 97% aus Ersthypotheken mit einer Belehnungsquote bis 67%. Die durchschnittliche Kredithöhe betrug CHF 333'000 bei Stockwerkeigentum bzw. CHF 437'000 bei Einfamilienhäusern. Bezogen auf das gesamte Hypothekarportfolio lag der Anteil der Festhypotheken bei knapp 88%.

Rückgang im Zinsgeschäft, Plus im Kommissionsgeschäft

Der Netto-Erfolg aus dem Zinsgeschäft verringerte sich um 3,0% auf CHF 446 Mio., dies aufgrund leicht erhöhter Wertberichtigungen für Kredite. Gleichwohl betrug die Risikokosten weiterhin weniger als ein halbes Promille des gesamten Kreditvolumens. Der Erfolg aus dem Kommissionsgeschäft verbesserte sich um 1,6% auf CHF 89 Mio., während der Erfolg aus dem Handelsgeschäft gegenüber 2015 rückläufig war. Damals hatte die Aufgabe des Euro-Kurses durch die Schweizerische Nationalbank ausserordentlich viele Fremdwährungstransaktionen zur Folge. 2016 hat sich die Lage an den Devisenmärkten normalisiert und der Erfolg aus dem Handelsgeschäft verringerte sich um 13,5% auf CHF 34 Mio. Insgesamt sank der Geschäftsertrag um 3,1% auf CHF 575 Mio.

Infolge des Ausbaus der Kernaktivitäten stiegen der Personal- und Sachaufwand um 1,5% bzw. 0,3%. Insgesamt erhöhte sich der Geschäftsaufwand um 1,0% auf CHF 279 Mio. Dank striktem Kostenmanagement konnte die Cost/Income-Ratio weiterhin auf einem erfreulich tiefen Niveau von 47,2% gehalten werden und lag somit nur wenig über dem Vorjahreswert von 46,8%.

Rückläufige Zins- und Handelserträge prägen den Gewinnausweis

Nach Berücksichtigung von Abschreibungen, Rückstellungen und Verlusten resultierte ein Geschäftserfolg von CHF 266 Mio. Das entsprach einer Abnahme um 7,5%, die hauptsächlich auf die erwähnten rückläufigen Zins- und Handelserträge zurückzuführen war. Im Geschäftsjahr 2016 konnte ein ausserordentlicher Ertrag von knapp CHF 7 Mio. vereinnahmt werden; davon entfiel ein Grossteil auf den Verkauf einer Liegenschaft in Luzern. Unter dem Strich resultierte ein Gewinn von CHF 215 Mio. (-5,2%).

Neue Organisationsstruktur per 1. Januar 2017

Auf Anfang 2017 trat die neue, verschlankte Organisationsstruktur der Migros Bank in Kraft. Die bisherigen Geschäftsbereiche wurden neu gruppiert, so dass sich die Geschäftsleitung seit 1. Januar 2017 wie folgt zusammensetzt: Harald Nedwed (Präsident der Geschäftsleitung), Stephan Wick (Logistik, Vize-Präsident der Geschäftsleitung), Marcel Egloff (Firmenkunden), Markus Maag (Private Kunden), Rolf Knöpfel (Innovation und Marketing), Andreas Schindler (Risikomanagement und Finanzen).

Ziel der Reorganisation war, die Führung im Verkauf effizienter zu gestalten, um zeitnaher auf Marktveränderungen und sich wandelnde Kundenbedürfnisse zu reagieren. Zu diesem Zweck wurden die bisherigen Segmente Privat- und Premiumkunden zusammengelegt. Das bringt noch mehr Kundennähe. So gibt es künftig z.B. in allen 67 Niederlassungen Berater für individuell betreute Kunden sowie Beratungsmöglichkeiten zum gesamten Anlageuniversum der Migros Bank.

Die neue Unternehmensstruktur widerspiegelt zudem den Ausbau des Anlage- und Firmenkundengeschäfts. So werden im laufenden Jahr die Anlagekompetenz und -palette verbreitert und das Firmenkundengeschäft arbeitet an einer Verstärkung in fünf erfolgversprechenden Bereichen: Investitionsgüterleasing, Immobiliendienstleistungen, Gesundheitsbranche, vertiefte Kooperation mit der Migros-Gruppe und ihren Partnern sowie die Prüfung eines Einstiegs in den Start-up-Markt. Ausdrücklich kein Ziel dieser neuen Organisationsstruktur war die Einsparung von Personalkosten.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2017

Angesichts der anhaltenden Negativzinsen und des damit verbundenen Margendrucks wird das Geschäftsumfeld 2017 herausfordernd bleiben. Die Migros Bank sieht sich gut aufgestellt - für Zuversicht sorgen die Effizienzgewinne und die erhöhte Innovationskraft dank der neuen Organisationsstruktur, die Stärkung des Anlage- und Firmenkundengeschäfts sowie die neuen, zukunftsgerichteten Beratungs-Tools.

Kontakt:

Urs Aeberli, Public Relations Migros Bank
Tel: 044 839 88 01, E-Mail: medien@migrosbank.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100003023/100797984> abgerufen werden.