

Erfolgsstory eines Kunden **Alpian**

Alpians Weg vom Start-up zur Zukunft des Schweizer Bankwesens

„Kundenorientierung stand für uns von Anfang an im Fokus. Morningstar verfolgt den gleichen Ansatz: Darin haben wir das richtige Fundament für den Aufbau einer starken und dauerhaften Partnerschaft gesehen.“



Victor Cianni
Chief Investment Officer, Alpian

Kunde

Alpian

Produkt von Interesse

Morningstar Direct

Anwendungsfälle

Portfoliomanagement, Research, Analysen

Branche

Finanzdienstleistungen

Die Schweizer Bankenlandschaft verändern: Das war noch nie eine leichte Sache. Doch davon haben sich Marion Fogli, Deputy Chief Executive Officer, Victor Cianni, Chief Investment Officer, und Amandine Soudeille, Associate Portfolio Manager, nicht abschrecken lassen. Alpian wurde 2019 gegründet, und in 2022 hat die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) dem Start-up eine Banklizenz erteilt. Der digitale Private-Banking-Service ist auf die Bedürfnisse eines ständig wachsenden Kundenstamms zugeschnitten. Es reicht von grundlegenden Bankdienstleistungen bis zu Anlageangeboten und Vermögensverwaltung.

Alpians Weg der Innovation und des Wachstums ist zweifellos beeindruckend. Doch im Mittelpunkt steht für Alpian das Kundenerlebnis insgesamt, sagt Marion Fogli: „Traditionell wurde der Markt stets von zwei Arten von Banken dominiert. Die erste war die klassische Privatkundenbank, die für Girokonten oder kleine Geldanlagen nützlich war – in der Regel ohne besonderen Service zu bieten. Die zweite waren die Privatbanken, die für ihren außergewöhnlichen Service bekannt waren – allerdings nur für die sehr wohlhabenden Kunden. Es stimmt zwar, dass sie mehr aus dem angelegten Kapital machen. Doch die Einstiegshürde und die Verwaltungsgebühren sind so hoch, dass sie für die meisten Menschen praktisch nicht in Frage kommen.“

Marion Fogli ergänzt: „So wurde Alpian geboren. Wir sahen eine Nachfrage und einen echten Bedarf für ein Angebot, das das Beste aus beiden Welten kombiniert und die Lücke schließt. Wir wollten etwas schaffen, das Bank- und Anlageerlebnis demokratisiert: Damit die Menschen nicht gezwungen sind, zwischen alltäglichen Bankdienstleistungen und dem Zugang zu maßgeschneiderter Vermögensverwaltung zu wählen.“

Ein Start-up wird geboren

Die Anfangsphase eines neuen Unternehmens ist nie einfach. Doch die sorgfältige Auswahl des richtigen Partners macht einen großen

Unterschied, sagt Victor Cianni: „Wenn man neu anfängt, ist jede Ressource kostbar – Zeit, Finanzierung, alles. Man kann sich nicht den Luxus erlauben, Fehler zu machen.“

„Die Morningstar-Produkte haben uns entscheidend vorangebracht“, sagt Cianni rückblickend: „Wir mussten sofort einen Partner finden, der uns zuverlässige und transparente Daten liefern konnte. Unser Fundament ist eine offene Architektur. Unser Ziel ist es also, unseren Kunden stets die besten Daten für fundierte Entscheidungen bereitzustellen. Wir brauchten daher eine Plattform, auf der wir unser Anlageuniversum überwachen, Benchmarks setzen und beständig weiter optimieren konnten. Natürlich hätten wir für jeden Bedarf einen anderen Anbieter wählen können. Doch wir fanden, dass der ganzheitliche Ansatz von Morningstar am besten zu uns passt.“

„In der Anfangsphase eines Unternehmens können Fehler fatal sein. Mit der Produktpalette von Morningstar konnten wir jedoch Verzögerungen, Unklarheiten bei der Preisgestaltung und andere Fehler vermeiden. Morningstar bot eine schlanke Lösung. Diese konnten wir beim Aufbau und der Anbindung unserer Infrastruktur leicht integrieren. Genau das kann für neue Unternehmen sonst eine große Hürde sein,“ ergänzt Victor Cianni.

Amandine Soudeille ist auch von der Kundenbetreuung bei Morningstar beeindruckt: „Sie waren so hilfsbereit und begeistert davon, uns auf unserer Reise voranzubringen. Die Produkte selbst sind großartig. Doch für uns war auch wichtig, dass wir das Team jederzeit für Schulungen oder Beratung erreichen konnten. Das hat unsere Entscheidung für Morningstar mit beeinflusst.“

Den Erfolg messen

Als Chief Investment Officer weiß Victor Cianni: Es ist wichtig nachzuweisen, dass sich eine Investition rechnet. „Für uns war von Anfang an klar, welchen Wert Morningstar bietet. Wir mussten unseren Kunden qualitativ hochwertige Daten zur Verfügung stellen. Dabei hat Morningstar eine wesentliche Rolle gespielt. Das prägt unsere gesamte Tätigkeit, so dass wir den Wert wirklich täglich sehen.“

Das kann Amandine Soudeille nur bestätigen. „Wir sehen einen immensen Wert darin, wie Morningstar uns unterstützt. Als Associate Portfolio Manager arbeite ich selbst täglich mit Morningstar Direct. Ich führe Berechnungen durch und analysiere

Daten. Wann immer eine Frage auftaucht, wann immer ich eine zusätzliche Schulung für sinnvoll halte: Morningstar ist zur Stelle, um mich zu unterstützen. Und das mit einer hohen Reaktionsfähigkeit und Freundlichkeit. Das hilft uns dabei, uns im Handumdrehen anzupassen – als innovatives Unternehmen wissen wir das zu schätzen.“

„Wir arbeiten aus voller Überzeugung mit Morningstar zusammen, um unsere kundenorientierte Mission zu verwirklichen: Das Beste mit dem Persönlichen zu verbinden.“



Marion Fogli
Deputy Chief Executive Officer, Alpian

Die Morningstar-Methodik

Bei der Auswahl des Anbieters musste rundum alles stimmen, betont Cianni: „Es war sehr wichtig für uns, das Morningstar hochwertige Daten bereitstellen konnte.“

„Wir hatten den Eindruck von hoher Transparenz, ob bei den Daten oder der zugrunde liegenden Methodik“, sagt Cianni weiter: „Das kam bei unserem Team gut an. Unser Portfoliomanager war beispielsweise beeindruckt, wie einfach wir Definitionen für die verschiedenen Datentypen erhalten können. Wir mussten nicht einzelne Daten herauspicken und interpretieren. Morningstars Ansatz hat uns Zugang zu kontextualisierten Daten gegeben – ein großer Vorteil. Bei Alpian setzen wir sehr stark auf eine datengestützte Strategie. Daher war die Kombination aus konsequenter Qualität und Transparenz für uns entscheidend wichtig.“

Victor Cianni hebt hervor, dass Alpian auf mehrere Morningstar-Produkte zurückgreift. „Wenn ich ein herausragendes Merkmal herausgreifen müsste, wäre es die Kombination aus hochwertigen Daten in Morningstar Direct und maßgeschneidertem Kundensupport. Das spiegelt für mich etwas wider, worauf auch wir bei Alpian viel Wert legen: Einen erstklassigen Service mit einer persönlichen Note zu verbinden.“

Weg in die Zukunft mit Morningstar

Das künftige Wachstum hat bei Alpian hohe Priorität,

allerdings nie auf Kosten der Kundenorientierung. Es ist, wie Cianni sagt, „eine äußerst spannende Zeit für Alpian. Meiner Meinung nach haben wir nur an der Oberfläche der Daten gekratzt, auf die wir Zugriff haben. Es gibt noch viel Potenzial, und mit der Unterstützung von Morningstar können wir tiefer eintauchen. Unter dem Strich ist unser Ziel, unseren Kunden einen noch besseren Service zu bieten.“ Mit Blick auf die Partnerschaft mit Morningstar ergänzt Cianni: „Wir haben uns durch Morningstar nie eingeschränkt gefühlt. Es ist ein beruhigendes Gefühl, dass wir auf so viele Daten zugreifen können. Und wenn wir einmal nicht weiterkommen, ist es gut zu wissen, dass wir uns einfach an jemanden wenden können.“

In der Zusammenarbeit hat Victor Cianni eine wichtige Beobachtung gemacht: „Morningstar gestaltet den Prozess einfach, die Daten und Plattformen jedoch sind sehr ausgefeilt. Eigentlich könnte man sich Sorgen machen, dass eine Vereinfachung auf Kosten der Qualität geht – und sich das negativ auf unsere Kunden auswirken könnte. Doch das Gegenteil ist der Fall: Morningstar ist sehr transparent, wenn es um die methodische Robustheit geht. Daher sind wir sehr gut aufeinander abgestimmt.“

Dieses Gefühl der Übereinstimmung hat die Zusammenarbeit von Morningstar und Alpian beflügelt. Marion Fogli fasst das so zusammen: „Es ist großartig, wenn so etwas organisch passiert. Ehrlich gesagt kann ein Unternehmen die besten Produkte der Welt haben. Doch wenn es nicht zu unserer Mission und unseren Werten passt, wird die Zusammenarbeit einfach nicht funktionieren.“

„Morningstar ist engagiert und mit schnellen Reaktionen an unserer Seite. Das hilft uns dabei, uns im Handumdrehen anzupassen – als innovatives Unternehmen wissen wir das zu schätzen.“



Amandine Soudeille
Associate Portfolio Manager, Alpian

Das liegt auch an dem sehr hohen Anspruch, den Alpian an sich selbst hat, sagt Fogli: „Wir würden niemals eine Partnerschaft eingehen, wenn wir nicht zu 100 % an unseren Partner glauben würden. Auch hier geht es wieder um unsere kundenorientierte Mission: Wir wollen das Hochwertige mit dem Persönlichen

verbinden. Deshalb sind wir so stolz darauf, mit Morningstar zusammenzuarbeiten.“

„Wir freuen uns auf die nächsten Stationen der Reise von Alpian. Wenn ich kurz innehalte und mir das Erreichte ansehe, dann hat sich die harte Arbeit unseres Teams ausgezahlt“, sagt Marion Fogli. „Von der Inkubationsphase über ein marktreifes Produkt bis zur Erteilung der FINMA-Lizenz: Wir haben es weit gebracht. Darüber freuen wir uns besonders, weil wir die Dinge ganz anders machen. Wir passen nicht in eine Schublade und entsprechen keiner bestehenden Vorstellung davon, was eine Bank sein sollte.“

Die Ergebnisse seit dem Start sprechen für sich, sagt Fogli: „Allein im Jahr 2023 hat sich unser Kundenstamm versechsfacht und das Gesamtvermögen versiebenfacht. Der Markt reagiert also positiv auf das, was wir aufgebaut haben. Für die nächsten zwei Jahre haben wir uns viel vorgenommen, doch unsere Mission wird immer dieselbe bleiben: Wir wollen unsere Kunden unterstützen – sei es durch ein erweitertes Angebot oder neue Funktionen.“

Über Alpian

Alpian ist eine von der FINMA zugelassene Schweizer Bank mit Hauptsitz in Genf. Sie bietet eine Reihe von Finanzdienstleistungen an, darunter Retail- und Private Banking. Derzeit bietet Alpian zwei Arten von Mandaten an: Das Beratungsmandat „Guided by Alpian“ mit einer Mindestanlage von 10.000 CHF, und das Vermögensverwaltungsmandat „Managed by Alpian“ mit einer Mindestanlage von 30.000 CHF.

Weitere Informationen finden Sie unter www.alpian.com.

Alpian. Swiss Banking Excellence. For all.

Sie möchten sich selbst überzeugen?

Sprechen Sie mit einem Spezialisten und erfahren Sie, wie Morningstar Ihr Unternehmen voranbringen kann: von einer führenden Datenqualität bis hin zu individuell gestalteten Reports.

Besuchen Sie: morningstar.com/de-de/products/direct

Alpian hat von Morningstar weder direkt noch indirekt eine Vergütung in Form von Geld oder Sachleistungen für diesen Praxisbericht erhalten.