

Bankenindustrialisierung als Chance für die nachhaltige Positionierung des Finanzplatzes Schweiz



Jack Hertach

Chief Executive Officer

InCore Bank AG. Swiss Banking Services.

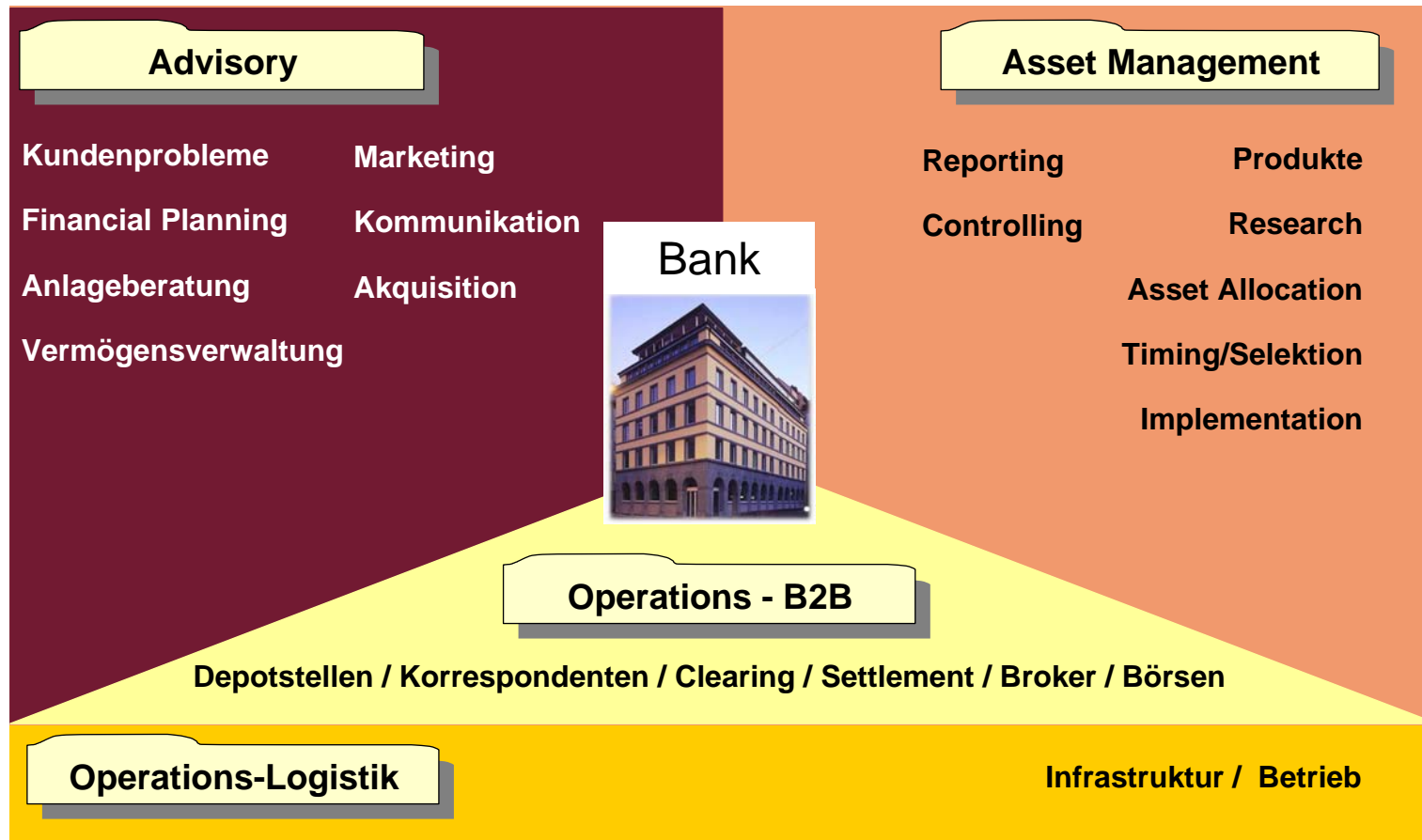
Agenda

- Trends und Entwicklungen in der Finanzindustrie
- Das traditionelle Bankenmodell im Wandel
- Charakteristika des Finanzplatzes Schweiz
- Der Beginn der Bankenindustrialisierung (Beispiel InCore Bank)
- Chancen für die Positionierung des Finanzplatzes Schweiz

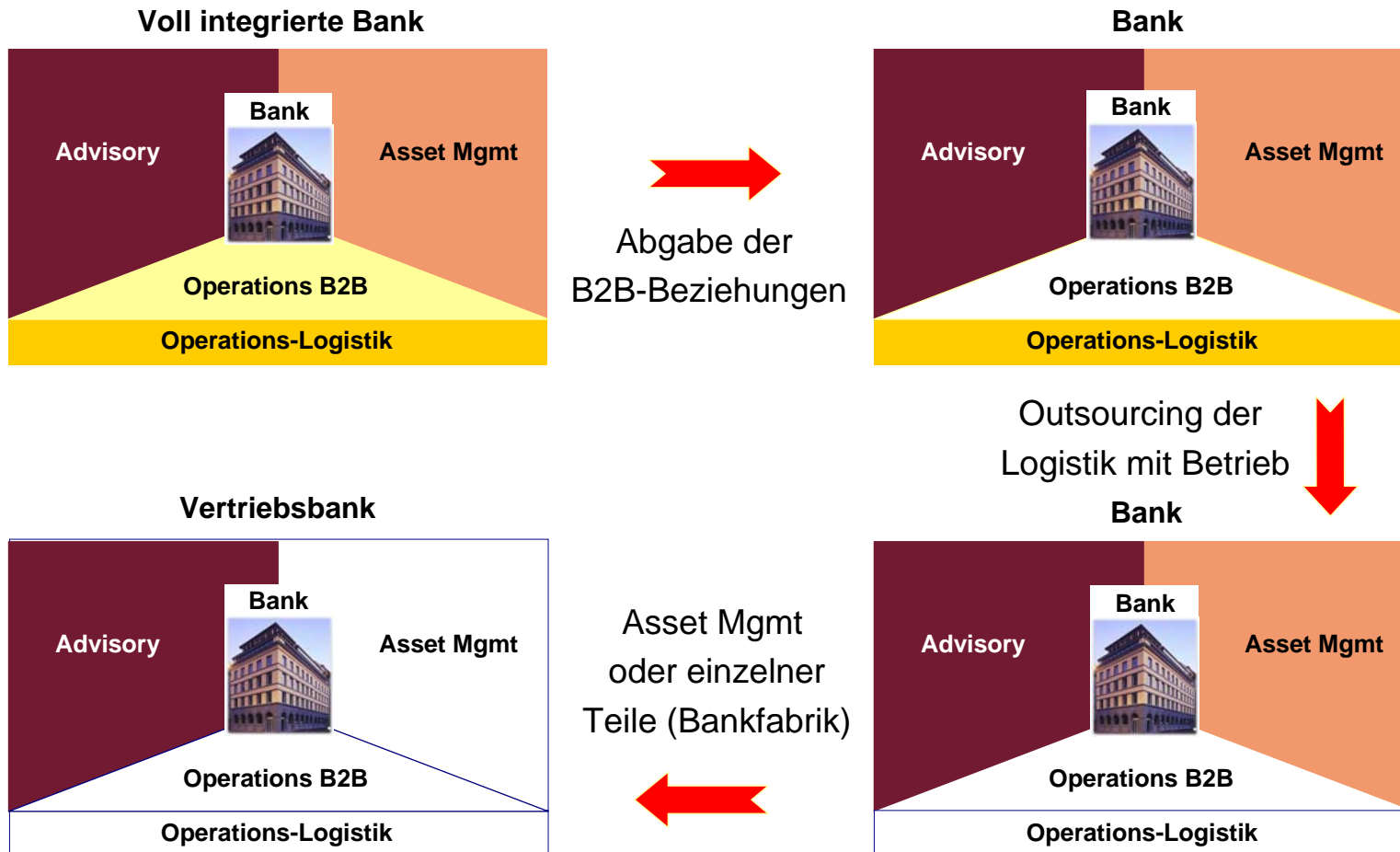
Trends und Entwicklungen in der Finanzindustrie

- Konzentration auf Kernkompetenzen und Reduktion der Fertigungstiefen bei kleinen und mittleren Banken
- Fokussierung auf Teile der Wertschöpfungskette mittels Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse
- Entstehung von Wertschöpfungsnetzwerken, in denen verschiedene Finanzintermediäre einen *Beitrag* zum Gesamtprodukt beisteuern
- Spezialisierung als *Vertriebsbanken*, *Transaktionsbanken* und *Produktentwicklungsbanken*

Das traditionelle Bankenmodell im Wandel



Das traditionelle Bankenmodell im Wandel



Charakteristika des Finanzplatzes Schweiz

- Zahlreiche Prozesse in den Bereichen Handel, Abwicklung und IT sind bereits `Commodity`

- Angebotsseite:
 - Hohe Eintrittsbarrieren, unzureichendes Marktangebot

- Nachfrageseite:
 - Angst vor Abhängigkeiten, Know-how-Verlust, Kundenabwanderung, Datenschutz

- Fokussierung auf Kernkompetenzen ist nur eine Frage der Zeit:
 - Anhaltende Margenerosion
 - Zunehmende regulatorische Anforderungen
 - Steigende IT- und Compliance-Kosten

Marktpotential für das Transaction Banking in der Schweiz

- Hohes Marktpotential im schweizerischen Transaction Banking (pro Jahr):

■ Total der IT- und Backoffice-Kosten:	ca. CHF 8 Mrd.
■ „Theoretisches“ Marktpotential:	ca. CHF 5.5 Mrd.
■ Effektives Marktpotential: *	ca. CHF 1.2 Mrd.

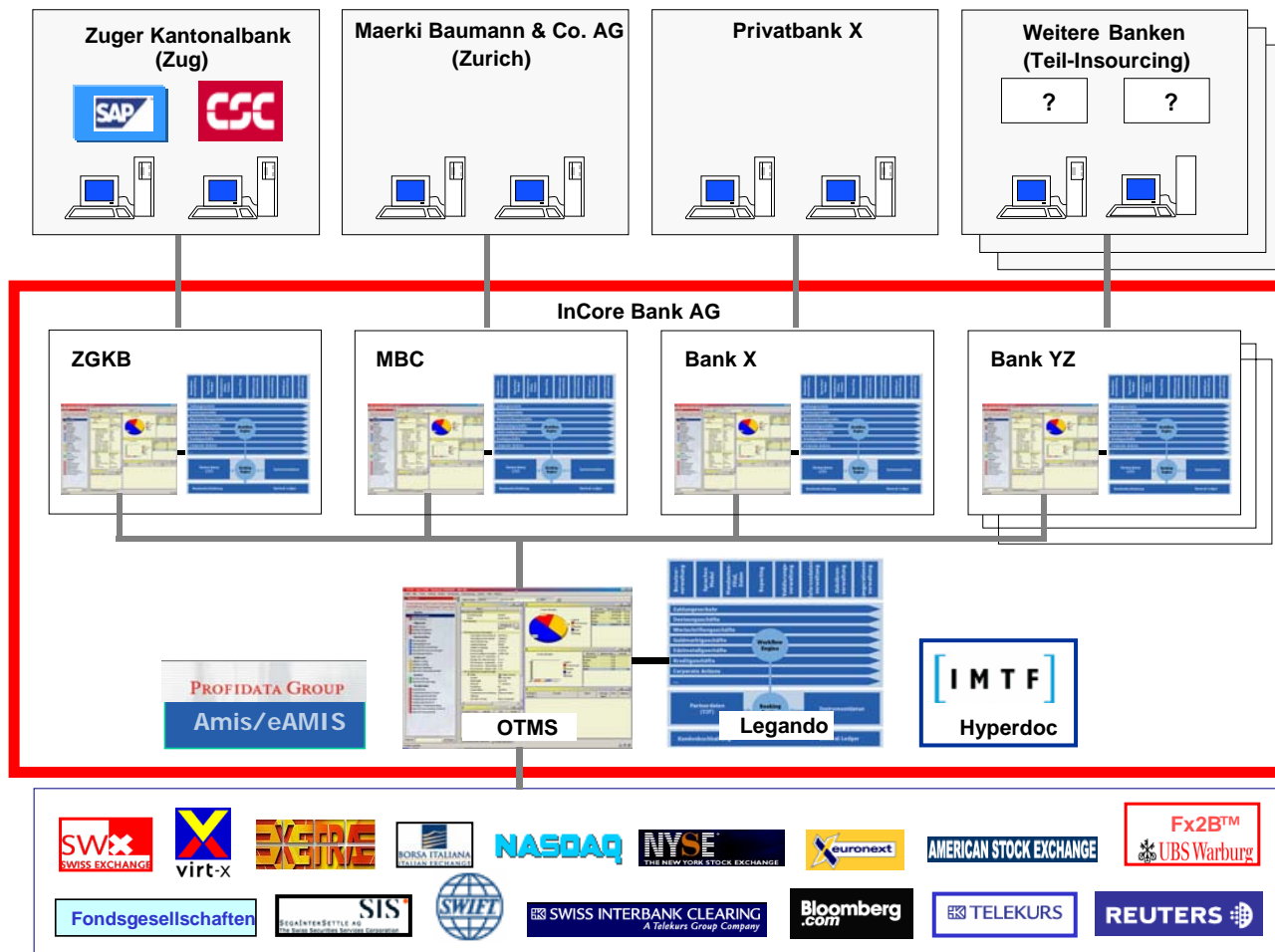
* Unter Berücksichtigung von Kooperationszugehörigkeit, Institutgrösse sowie verwendeter Bankensoftware. *Quelle InCore Bank AG 2006*

- Mittel- bis langfristig genug Marktpotential für bis zu fünf Transaktionsbanken in der Schweiz

- Unternehmerische Initiativen im schweizerischen Transaction Banking:

- InCore Bank AG, Vontobel, Real-Time Center (RTC), B-Source

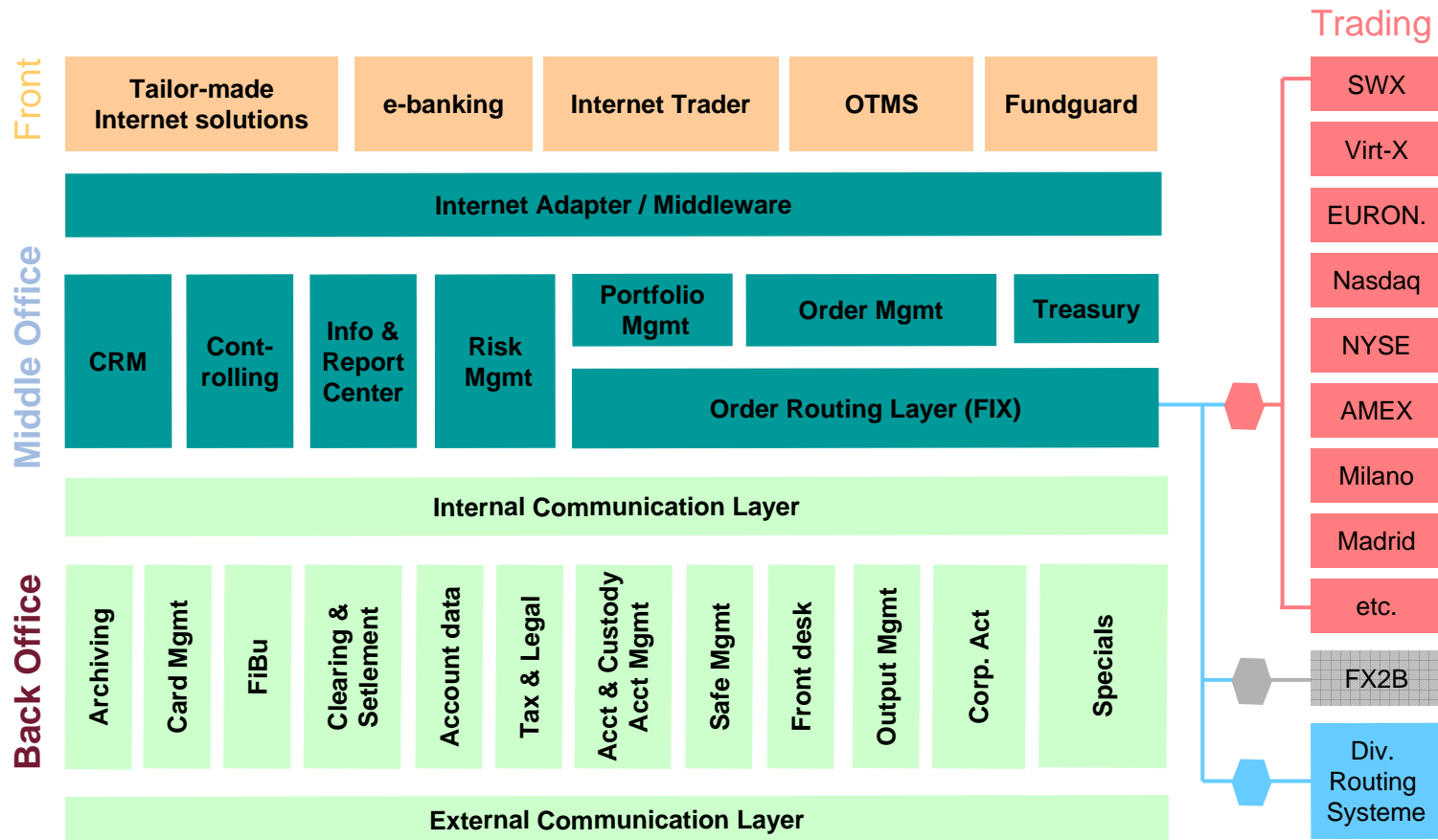
Geschäftsmodell der InCore Bank AG



Aufgabenteilung: Vertriebsbank – Banking Services Bank

	Outsourcer (Vertriebsbank)	InCore Bank AG (Banking Services Bank)
Kundensegmente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Privatkunden ▪ Institutionelle Kunden ▪ IAM 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzintermediäre ▪ Institutionelle Kunden mit professioneller Tresorerie
Angebot	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anlageberatung ▪ Vermögensverwaltung ▪ Kreditgeschäft 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handel mit Wertschriften ▪ Handel mit Devisen ▪ Corporate Actions ▪ Zahlungsverkehr ▪ Reporting (Buchhaltung etc.) ▪ Betrieb IT-Infrastruktur ▪ Wartung IT-Infrastruktur
Schnittstellen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Börsen national/international ▪ Clearing-/Settlement-Institutionen ▪ Korrespondenten ▪ Depotstellen

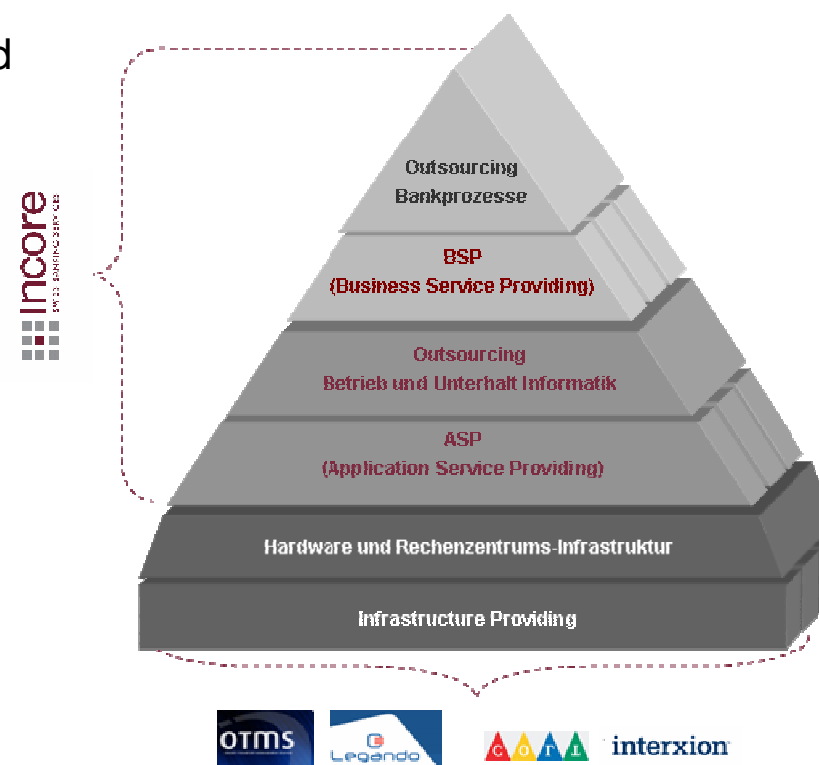
Leistungsangebot



Unterteilung des Leistungsangebot

Das Leistungsangebot lässt sich anhand von drei Ebenen systematisieren:

- **Business Service Providing (BSP)**
Umfassende Erbringung der an die InCore Bank AG ausgelagerten Geschäftsprozesse
- **Application Service Providing (ASP)**
Betrieb, Unterhalt und Weiterentwicklung der benötigten Bank-Applikationen
- **Infrastructure Providing**
Bereitstellung der entsprechenden Hardware und Rechenzentrums-Infrastruktur



Kritische Erfolgsfaktoren einer Banking Services Bank

Kritische Erfolgsfaktoren	Elemente
Marktauftritt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neutralität und Unabhängigkeit ▪ Solide Kapitalbasis (hohe Eigenkapitalunterlegung) ▪ Erstklassige Reputation
Bankfachliches/technologisches Know-how	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfahrung in der Organisation effizienter Geschäftsprozesse (Straight Through Processing) ▪ Integrations- und Migrationskompetenz
Umfang/Qualität der Banking Services	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übernahme <i>umfassender</i> Geschäftsprozesse ▪ Individualität des Leistungsangebots (kein Overselling) ▪ Hohe Betreuungsqualität
Leistungsfähigkeit der technologischen Plattform	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohe Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit ▪ Schnittstellenkompatibilität zu Fremdsystemen ▪ Erstklassige Datensicherheit
Transaktionsvolumen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktpotential/-wachstum im Transaction Banking ▪ Erfolg bei der Akquisition zusätzlicher Outsourcer ▪ Realisierung von <i>economies of scales</i>

Chancen für die Positionierung des Finanzplatzes Schweiz

- Festigung des schweizerischen Vermögensverwaltungs-Zentrums dank kostengünstiger und effizienter Lösungen in der Abwicklung von Bankgeschäften

- Standortvorteile des schweizerischen Finanzplatzes
 - Hohes fachliches Know-how (Humanressourcen)
 - Volkswirtschaftliche und politische Stabilität
 - Hervorragende Finanzplatzinfrastruktur
 - Bestmöglicher Datenschutz dank Bankkundengeheimnis

- Bankindustrialisierung als Chance für die Etablierung der Schweiz als Offshore-Zentrum für das internationale Transaction Banking?



Bank-IT | Bankenindustrialisierung | Aufmerksamkeit



Dreikönigstrasse 8

CH-8022 Zürich

www.incorebank.ch