
Eine Chance für den Finanzplatz Schweiz

Grosses Marktpotenzial für das Transaction Banking

Von Stephan Zwahlen*

Vor ein paar Jahren ist das Projekt einer grossen Schweizer Transaktionsbank gescheitert. Der Bedarf und das Marktpotenzial für solche Dienstleistungen sind aber nach wie vor gross. Inzwischen sind mehrere Transaktionsbanken im Entstehen begriffen.

Gemessen an den potenziellen Skaleneffekten hätte sich ein vor Jahren von der Credit Suisse Group (CSG) initiiertes Projekt einer Transaktionsbank für Wertschriften durchsetzen müssen. Aber es kam anders, obwohl immer mehr kleine und mittlere Banken hinsichtlich Fixkosten und zusätzlichen Investitionsbedarfs an ihre Grenzen stiessen bzw. stossen. Viele haben eingesehen, dass sie die Fertigungstiefen reduzieren und sich auf ihre Kernkompetenzen in der Beratung sowie dem Vertrieb von Bankprodukten konzentrieren sollten. Der Handel, das Clearing und Settlement des Wertschriftengeschäftes sowie der Zahlungsverkehr sind längst zur «Commodity» mutiert, und selbst bei der Kreditabwicklung hält der Standardisierungsprozess an. Letztlich geht es dabei um nichts anderes als um Datenmanagement. Weshalb sollen Hunderte von Banken dieselbe kostenträchtige technologische Infrastruktur betreiben, wenn dieses Geschäft an dafür spezialisierte Anbieter ausgelagert werden kann?

Vielversprechende Marktnische

Doch die Zurückhaltung, vom traditionellen Geschäftsmodell Abschied zu nehmen und sich in die Abhängigkeit eines Konkurrenten zu begeben, war und ist noch immer immens. Genau

* Stephan Zwahlen ist Projektleiter bei der Zürcher Privatbank Maerki Baumann & Co. AG.

diese Vorbehalte haben im Bereich des Transaction Banking ein neues Marktpotenzial für Nischenanbieter geschaffen. So ziehen es Banken vor, der «Front» nachgelagerte Tätigkeitsbereiche an ein Institut auszulagern, das sie nicht direkt am Markt konkurrenziert. Eigenständige Transaktionsbanken ermöglichen kleineren Instituten die Wahrung ihrer Unabhängigkeit im Kerngeschäft und tragen zur Verlangsamung des Konsolidierungsprozesses in der Branche bei.

Genau diese Entwicklung beginnt sich am hiesigen Finanzplatz abzuzeichnen: Die Privatbank Maerki Baumann ist mit der Gründung einer eigenständigen Transaktionsbank beschäftigt, welche für die bereits von der Zuger Kantonalbank übernommene Wertschriftenverarbeitung besorgt sein wird; die Bank Vontobel wird zur

Ein Milliarden-Markt

S. Z. Gemäss Analysen der Privatbank Maerki Baumann werden sich in der Schweiz langfristig bis zu fünf Transaktionsbanken etablieren. Für die Schätzung des Marktpotenzials lassen sich folgende Annäherungen heranziehen:

- Das Total der IT- und Backoffice-Kosten aller in der Schweiz tätigen Banken beläuft sich auf rund 8 Mrd. Fr. pro Jahr.
- Würden alle Schweizer Banken ihre Handels- und Backoffice-Funktionen umfassend auslagern, liesse sich ein «theoretisches» Umsatzvolumen von jährlich 5,5 Mrd. Fr. veranschlagen.
- Eine differenziertere Beurteilung der potenziellen Outsourcer unter Einbezug von Kriterien wie Kooperationszugehörigkeit, Institutsgrösse sowie verwendete Banken-Software reduziert das Marktpotenzial auf 1,2 Mrd. Fr. pro Jahr.

Transaktionsbank der Raiffeisen-Gruppe, und auch Real-Time Center (RTC) sowie B-Source, zwei Entwickler und Betreiber von IT-Lösungen für Banken, wollen sich in diesem Markt profilieren. Zu viel des Guten für den Finanzplatz Schweiz? Mitnichten. Der Marktauftritt verschiedener Anbieter von Transaktionsdienstleistungen intensiviert den Wettbewerb und verhindert die Herausbildung von Monopolen. Ein einziger Anbieter bedeutete ausserdem eine Kumulierung operationeller Risiken. Doch es geht um mehr. So gilt es, die führende Stellung der Schweiz als weltweit tätiges Vermögensverwaltungs-Zentrum zu verteidigen. Kostengünstigere und effizientere Lösungen in der Abwicklung von Bankgeschäften tragen zur Festigung dieser Position bei.

Bestmöglicher Datenschutz

Immer deutlicher zeichnen sich die Standortvorteile der Schweiz im Transaction Banking ab. Dies lässt sich nicht nur auf das weltweit einmalig hohe Volumen der verwalteten Vermögen und die damit verbundene Datenmenge zurückführen. Von Bedeutung sind auch das vorhandene Know-how, die volkswirtschaftliche Stabilität und die hervorragende Infrastruktur, welche ideale Voraussetzungen für ein effizientes Datenmanagement schaffen. Schliesslich bietet das Bankgeheimnis den bestmöglichen Datenschutz, was den Kunden die Wahrung ihrer Privatsphäre garantiert. Dies ist mitunter der Grund, weshalb grosse ausländische Institute, die sich als Marktführer im Transaktionsgeschäft eine Welt-Marke geschaffen haben, Mühe bekunden, im Schweizer Markt Fuss zu fassen. Gerade auch weil die Schweiz keinem politischen Wirtschaftsverbund angehört, hat sie das Potenzial, sich als Offshore-Zentrum für das internationale Transaction Banking zu profilieren. Diesen Vorteil gilt es konsequent zu nutzen.