

Rückblick auf die 15. EUROFORUM-Jahrestagung Bank IT

15 Jul 2013 | Keine Kommentare | posted by admin | in Rückblick 2013

Die 15. EUROFORUM-Jahrestagung - der Plattform für zukunftsgerichtete Analysen und Ideenaustausch - bot den Teilnehmern im Rahmen der Präsentationen & Diskussionsbeiträge u. a. von Botschafter Dr. Oscar Knapp, Dr. Christian Katz (CEO SIX), Ulrich Hofmann (Head of Group Operations, UBS AG), Dr. Jürg Bühlmann (CIO Zürcher Kantonalbank), Dr. Roland Herrmann (CFO, Neue Aargauer Bank), Dr. Urs Monstein (Head IT, Bank Julius Bär & Co. AG), Dr. Jürgen Pulm (COO, Coutts & Co. Ltd.), Daniel Ott (CIO Private Banking Credit Suisse), Dr. Thomas Ankenbrand (CEO Hypotheken Servicing Schweiz), Mark Dambacher (Stv. CEO InCore Bank AG) und anderer hochkarätiger Referenten die Möglichkeit, sich aus erster Hand über die aktuellen Trends und Themen der Bank-IT zu informieren.

Einführung

Wie Prof. Dr. Bernhard Koye (Institutsleiter, Schweizerisches Institut für Finanzausbildung, Kalaidos Fachhochschule) in seinem Einführungsreferat ausführte, führen die steigenden Kundenbedürfnisse, die Regulatorien und die Entwicklungen an den Kapitalmärkten zu erhöhter Komplexität, sinkenden Margen und höheren Kosten. Die kurzfristig notwendige Antwort auf diese Entwicklungen ist die Industrialisierung der Geschäftsmodelle, die nun im Gang ist. Darüber hinaus ist aber mittelfristig auch die Kundenzentrierung im Sinne des Financial Service Designs ein nicht zu unterschätzender Faktor im Wettbewerb um den zukünftigen Kunden. Dies bedingt einen eigentlichen Paradigmenwechsel im Hinblick auf Vertrieb, Produktion, Steuerung und Kultur innerhalb der Banken. Nur wer beide Dimensionen intelligent bespielt, wird zu den Gewinnern des Informationszeitalters gehören.

Rahmenbedingungen

Botschafter Dr. Oscar Knapp beleuchtete die politischen Dimensionen des Wandels der Branche im Interview mit Mathias Niklowitz (Wirtschaftsjournalist). Er führte aus, daß und wie die Politik die Rahmenbedingungen für den Finanzplatz in verschiedenen Gremien aktiv und engagiert verteidigt und gestaltet - und dies im Dialog mit den Banken. Dabei sind hausgemachte Krisen natürlich nicht hilfreich - und dennoch gelte es, gemeinsam nach vorne zu blicken und die aktuellen Themen wie die Marköffnung im europäischen Markt, die Unternehmensbesteuerungstendenzen der EU, die Besteuerungsdiskussion mit den USA und Frankreich und die Weiterentwicklung der Abgeltungssteuer in den kommenden Monaten weiter zu sichern.

Dr. Roland Herrmann führte in seinem nachfolgenden Referat eindrücklich aus, daß die 9% Wertschöpfungsanteil am BIP des Sektors zu 80% vom Privatkundengeschäft (Retail- und Private Banking) erzielt werden. Das Private Banking wird trotz globalem Wachstum des Vermögens komplexer und die Geschäftsmodelle sind in Frage gestellt, da sich der Spielraum für die Schweiz Schritt für Schritt einengt, da sowohl die USA als auch Europa ihre Ansprüche immer konsequenter durchsetzen. Die Regulierungsbestrebungen und die uneinheitliche Situation in Bezug auf die Besteuerung haben das frühere Gleichgewicht der Branche nachhaltig untergraben. Ein neues Modell mit tieferen Gewinnen, weniger Arbeitsplätzen und tieferen Steuereinnahmen muß aus seiner Sicht über reduzierte Risiken, die Wiederherstellung der Reputation und somit größere Krisenresistenz entstehen. Im Retail Banking hingegen ist ein gesunder Markt hart umkämpft. Trotz sinkender Profitabilität als Konsequenz aus den aktuellen Entwicklungen kann hier aber ein optimistischer Ausblick gemacht werden, sofern es gelingt, die Hausaufgaben der Industrialisierung anzugehen und die Chancen aus der demografischen Entwicklung, der Multikanalfähigkeit und dem Verhalten der Digital Natives zu ziehen.

Dr. Christian Katz führte im Interview mit Claude Baumann (CEO Finews) aus, daß die Unsicherheit aus IT-Sicht die größte Gefahr darstelle, da keine Investitionen getätigt werden - und diese Aktivitätsstarre sei fatal, da somit auch neue Effizienzpotenziale nicht genutzt werden können. In Bezug auf die Abgeltungssteuer hat die SIX dennoch zwei wesentlichen Neuerungen lanciert, die den Banken behilflich sind - der Tax Messenger und ein Datenoffering, das die geschuldete Abgeltungssteuer pro Position detailliert ausweist. Prof. Dr. Maurice Pedergnana (CEO Zugerberg Finanz AG) zeigte in seinem Beitrag eindrücklich die operativen Probleme und die Ineffizienzen auf, die aus dem Regulierungsdschungel für Vermögensverwalter an der Schnittstelle mit den Depotbanken und anderen Dienstleistungspartnern entstehen - und die zu Wettbewerbsverzerrungen führen. Naresh Khivrai (TATA Consulting Services) zeigte in seinem Beitrag die Chancen für die Schweiz aus dem globalen Trend der Bankindustrialisierung auf, die die Bankenwelt zu einem ‚globalen Dorf‘ mache, zu extremer Kooperation innerhalb und auch zwischen Banken führen müsse und dabei nur erfolgreich sein werde, wenn die Kundenzentrierung im Mittelpunkt stehe. Die Vision des Bankings ohne Bank werde dabei in dem Maß wahrscheinlicher, wie sich die Banken diesen Trends verschliessen.

Bank Operations

Ulrich Hoffmann führte aus, wie die UBS im Bereich Operations mit den Challenges und den Chancen systematisch den Weg in die Zukunft entwickelt. Die Überprüfung des Geschäftsportfolios, Veränderung des Produktionsmodells, Optimierungen bei der Workforce und Prozeß- und Plattformveränderungen sind dabei die Träger des Konzepts. Über die Entwicklung des Target Operating Models wird der Industrialisierungsansatz der Bank verzahnt. Dr. Harald Bader (Stv. Leiter IT der Basler Kantonalbank) zeigte den Ansatz der BKB hinsichtlich er inneren. Sicherheit auf. Über Schaffung von Awareness, technologische Maßnahmen und Integration des Themas in die Aktivitäten des Managements ist demnach die optimale Wirkung zu erzielen, auch wenn keine 100%-Sicherheit möglich wird. Dr. Jürg Bühlmann zeigte anschaulich und offen auf, wie die ZKB mit dem Spannungsfeld von Kostendruck und Kundenfokus im IT-Bereich umgeht. Die Kundenorientierung ist ein wesentliches Entscheidungskriterium bei allen IT-Projektpriorisierungen, auch in Kostensparphase wie jetzt. Die Sourcingstrategie wird dabei konsequent genutzt, um die kurzfristigen Notwendigkeiten umzusetzen. Dr. Jürgen Pulm gab einen Einblick in die Mobile- und Kanalmanagement-Strategie von Coutts, die eine ganz breite Palette von Dienstleistungen bereits via Mobile ermöglicht und den Schweizer Banken dabei deutlich voraus ist.

Die spannende Paneldiskussion unter der Leitung von Mathias Niklowitz vereinte Dr. Thomas Ankenbrand, Mark Dambacher, Markus Gröninger (CEO B-Source AG), Markus Melching (Head BPO, Swisscom IT) und Philipp Perego CEO Entris Banking) zum Thema ‚Durchbruch des BPO-Marktes‘. Der Fokus der BPO-Aktivitäten ist dabei immer noch bei den Basisthemen wie IT & Operations aktuell - nur 10% der Banken sind im BPO-Geschäft aktiv bis jetzt. Hier liegen große Potentiale. Einigkeit herrschte in der Frage, welches die zukünftigen Entwicklungen des BPOMarktes sein werden. Der LEGO-Ansatz wird sich demnach durchsetzen. Der Vertrieb werde dabei aber wohl immer die Kernkompetenz der Banken bleiben. Potenziale werden im Bereich des Multichannelings sowie bei Branding und Risikosteuerung als innerste Kernkompetenzen von Banken gesehen. Die Frage, ob es auch bei den BPO-Anbietern Konsolidierungspotenzial gäbe - und somit Effizienzpotenzial für die Branche - wurde zurückhaltend kommentiert. Momentan sei genug Platz für alle - in einem allerdings limitierten Markt. Die Bedrohung internationaler Anbieter wurde in diesem Zusammenhang allerdings schon als valabel erachtet. Die Analogie zum Fehler der europäischen Airlines vor 15 Jahren, die ja keine europäische Allianz bilden konnten und heute Juniorpartner in globalen Allianzen sind, bildete einen interessanten Denkanstoß für die Schweizer BPO-Anbieter. Max Dähler (SIX) zeigte am Beispiel SECOM genau so ein Projekt auf, indem ein globaler Player den Vorzug nutzen konnte.

Bank IT

Daniel Ott zeigte in seinem Referat auf, wie die gleiche Leistung der IT vor dem Hintergrund des Kostendrucks mit immer weniger Kosten erbracht werden kann und muß. Auf der Angebotsseite werden einerseits die Aktivitäten der Bank prozessoral durchleuchtet und andererseits die Ressourcen vermehrt intern bereit gestellt. Auf der Demandseite werden die ‚Change-the-bank‘ und auch die ‚Run-the-bank‘-Aktivitäten konsequent auf die Industrialisierung ausgerichtet. Dr. Urs Monstein zeigte danach die Erfahrungen der Bank Julius Bär bei der Integration der ING und von Merrill Lynch auf. Neben prozessoraler Professionalität ist Flexibilität im Individualfall und eine gute Balance zwischen diesen beiden Faktoren wichtig. Hanspeter Purtschert (Leiter Integration Services, Bank Vontobel AG) erläuterte die Bedeutung von prozess- und modellbasierten Technologien zur Kostenreduktion und Effizienzsteigerung bei der Bank Vontobel. Andreas Künzler (Managing Director, UBS AG) und Marc Geiger (Leader Operations & Supply Chain Management Services CH/Austria) IBM) zeigten den Ansatz der UBS bei der strategischen Prozessoptimierung der UBS auf dem Weg zur Industrialisierung auf. Fabian Zeier (Geschäftsbereichsleiter Banking Services, Bank zweiplus ag) erläuterte anhand des Geschäftsmodell der Bank zweiplus Raxiserfahrungen in der Wahl der richtigen Outsourcing-Partnerschaften.

Trends und innovative Geschäftsmodelle

Die abschliessende Podiumsdiskussion zum Thema der Bedeutung der innovativen Geschäftsmodelle wurde durch Marc P. Bernegger (Partner, Next Generation Finance Invest) kompetent moderiert. Teilnehmer waren Stefan Nann (Geschäftsführer, Stock Pulse); Dr. Anton Meier (Geschäftsführer, GFT Technologies) und Phil Steinberger (CEO, c-crowd.com). Einigkeit bestand in der Wahrnehmung, dass der erhöhte Druck für die Banken zur Metamorphose der Geschäftsmodelle führen muss, da die Kunden schon viel Vertrauen verloren haben. Die Themen ‚Mobile‘ - und ‚Social Media Involvement‘ sind dabei entscheidende Begriffe für die Gestaltung zukünftiger Modelle. Daten werden in riesigen Mengen nutz- und handelbar, andere Industrien sind hier schon weiter fortgeschritten. So ist z.B. Stockpulse eine Datensammelssoftware, die aufgrund von einer grossen Anzahl von Nachrichten im Internet die Positivität oder Negativität von Aktientiteln beurteilen kann und so die Ableitung von Kaufsignalen ermöglicht. Crowdfunding ist ein Trend, der die Finanzierung grosser Kredite über viele kleine Anleger via einer Plattform ermöglicht und so die Banken aussen vor lassen kann. Die Budgets für die Entwicklung und Nutzung solcher Potentiale bei Banken sind dabei momentan sehr klein. Finance 2.0 ist nicht nur Youtube und Facebook, sondern deutlich mehr. Die bisherigen Projektbudgets waren im Marketing angesiedelt, die Empfehlung lautet dabei aber heute, die strategischen Projekttöpfe zu aktivieren. Kernkompetenzen kann man nicht von heute auf morgen kaufen, sondern sie müssen von innen heraus wachsen - und die innovativen Technologien ermöglichen sukzessive die Entstehung neuer Kernkompetenzen - und die heutigen Anbieter laufen Gefahr, den Anschluss zu verpassen. Social Customer Engagement ist das Schlagwort der Zukunft. Dies zeigt auch eine Studie des Schweizerischen Instituts für Finanzausbildung (SIF), wie Prof. Dr. Bernhard Koye einbrachte. Demnach sind schon heute 21% der angestammten Kunden bereit, die Bank zu wechseln, wenn ein wirklich innovatives Gesamtangebot sichtbar wird. Tendenz steigend.

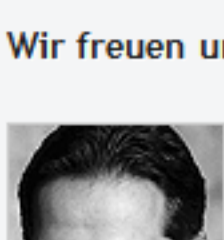
Fazit

Die Industrialisierung der Bankindustrie ist im vollen Gange. Die Effizienz-Potentiale sind weitestgehend ausgeschöpft, steigende Regulierungsanforderungen erhöhen die Kosten, der immer besser informierte und anspruchsvolle Bank-Kunde verfügt über vielschichtige Informationsmöglichkeiten und neue Geschäftsmodell-Optionen und setzt die Margen so zusätzlich unter Druck. Stetige Kostenkontrolle ist ‚Pflicht‘ - die Kür ist jedoch in der Steigerung der Effektivität: Wie kann man sich durch die Entwicklung innovativer Potenziale durch IT differenzieren und neue Ertragsmöglichkeiten eröffnen und welches sind die innovativen technologischen Fortschritte, die es zu realisieren gilt? Die Konferenz konnte hier klare Impulse setzen - die institutsspezifischen Antworten bieten Raum zur Differenzierung.

Ausblick

Die 16. EUROFORUM-Jahrestagung Bank IT findet am 29. / 30. Januar 2014 im Renaissance Hotel in Zürich statt. Für weitere Auskünfte zur Konferenz steht Ihnen Soeren Groneuer (vgl unten für Kontaktdaten) gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.



Prof. Dr. Bernhard Koye

Institutsleiter, SIF Schweizerisches Institut für Finanzausbildung
Fachhochschule Kalaidos, Zürich

[E-Mail](#)

www.kalaidos-fh/sif



Sören Groneuer

Konferenz-Manager

Telefon: +49 (0)2 11. 96 86-35 22

Telefax: +49 (0)2 11. 96 86-45 22

[E-Mail](#)