

PRIVATE BANKING BUSINESS SOLUTIONS. LÖSUNGEN FÜR DIE NACHHALTIGE ZUKUNFT.

Herausforderungen

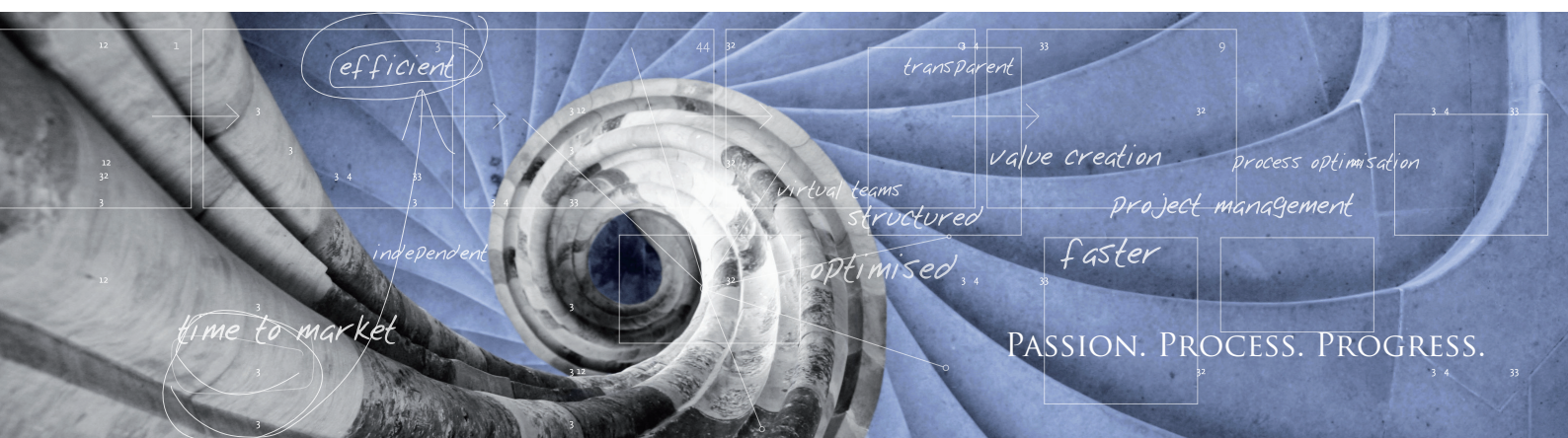
Das Marktumfeld für Privatbanken ist im Umbruch, und die Herausforderungen sind anspruchsvoll. Die Rückgewinnung von Vertrauen im Markt, die Neuausrichtung der Geschäftsbereiche, die Überprüfung der Kostenstruktur und die Anpassung des Risikomanagements haben hohe Priorität. Aber auch technologische Entwicklungen und die Internalisierung umfangreicher aufsichtsrechtlicher Anforderungen binden personelle und finanzielle Ressourcen. Doch welche Investitionen drängen sich zuerst auf? Sind die Hebel auf der Kosten-, der Qualitäts- oder der Ertragsseite anzusetzen? Oder bildet eine Akquisition den Ausweg aus der Cost-Income-Ratio-Falle?

Chancen

Einen Ausgangspunkt bildet das Verständnis der Kundenbedürfnisse. Um sowohl passende Finanzprodukte für den Kunden anbieten als auch dem Kunden korrekte und auf seine Situation abgestimmte Anlagevorschläge unterbreiten zu können, ist es von grosser Wichtigkeit, ein detailliertes Profil des Kunden zu erstellen und seine Bedürfnisse zu erfassen. Die Studie «Beratungsqualität in Banken. Was der Kunde erwartet. Was der Kunde erlebt», die Solution Providers gemeinsam mit der Universität Zürich erstellt hat, hat in der Branche grosse Beachtung gefunden. Nun gilt es, die gewonnenen Erkenntnisse rasch mit zielgerichteten Massnahmen anzugehen und das Kundenvertrauen wieder aufzubauen.

Die Rentabilisierung einer Privatbank lässt sich auch über die Dimensionen Produkt- und Preisgestaltung erreichen: Nachdem sich die Privatbanken in der Vergangenheit auf die Senkung der Kosten konzentriert haben, um ihre Rendite zu steigern, ist es nun an der Zeit, die Ertragsseite zu verbessern. Mit massgeschneiderten und transparenten Lösungsangeboten steht der Kunde nicht mehr vor dem Entscheid, ein Produkt komplett zu wählen oder nicht, sondern er kann sich vielmehr für eines von mehreren vorgeschlagenen Dienstleistungspaketen entscheiden.

Als Wachstumsmotor bietet sich die Internationalisierung an: Im Rahmen der Globalisierung des Private Bankings ist die Expansion in neue Märkte bei vielen Banken zu einem strategischen Kernthema geworden, was die Studie «The Internationalisation of the Swiss Private Banking Industry» belegt, die Solution Providers zusammen mit der Universität St. Gallen erstellt hat. Ein kritischer Erfolgsfaktor liegt darin, die Kunden rund um den Globus auf gleiche Weise bedienen zu können. Die Banken stehen vor der Herausforderung, ihre ausländischen Tochtergesellschaften und Niederlassungen möglichst ähnlich aufzubauen wie das Mutterhaus, ohne jedoch die lokalen Spezifika zu vernachlässigen. Um dabei trotzdem Synergieeffekte zu nutzen, empfiehlt sich eine Zentralisierung der Dienstleistungserbringung.





Als alternativer oder ergänzender Wachstumspfad bietet sich die Zusammenlegung von Geschäftseinheiten oder die Fusion ganzer Banken an. Um die erhofften Skalenvorteile bei der Dienstleistungsabwicklung effektiv zu realisieren, sind einige Herausforderungen zu meistern, wie die Zusammenlegung der operativen Einheiten inklusive des benötigten Change Managements, die Verschmelzung der Prozesswelten oder die technische Integration der beiden Applikationslandschaften.

Ein weiterer Erfolgsfaktor sind die Kostendisziplin und Prozesseffizienz. Neue Kooperationsmodelle, M&A-Aktivitäten, Kostensenkungen, die Einführung von Standardsoftware und der Aufbau neuer Betriebsmodelle: All diese Themen erfordern bei Privatbanken konkurrenzfähige Abläufe. Ein mehrstufiges Referenzmodell für die Kernprozesse stellt dazu Best-Practice-Ansätze bereit. Hier ist weniger die Innovation als vielmehr das Know-how und ein bewährter Lösungsansatz gefragt.

Expertise und Nutzen

Die breite Erfahrung von Solution Providers im Private Banking basiert auf erfolgreichen Projekten bei zufriedenen Kunden und auf Fachstudien, die in Zusammenarbeit mit renommierten Hochschulen erstellt wurden. Solution Providers verfügt über die geforderte Expertise zur Konzipierung und zur erfolgreichen Umsetzung von zielgerichteten Massnahmen mit folgenden Schwerpunkten:

1. CRM und Anlageberatung

Von der Differenzierung am Markt über integrierte Prozesse und Evaluation geeigneter IT-Systeme bis zur Einführung und zum Change Management.

2. Produkt- und Preisgestaltung

Marktradar, Produktinnovation, Sonderkonditionen-Bereinigungsstrategien, Ertragssimulation und Realisierung sind Kernkompetenzen von Solution Providers.

3. Internationalisierung

Das ganzheitliche Vorgehensmodell von der Optimierung der Business-Prozesse bis hin zur Umsetzung der internationalen Prozesse in den IT-Systemen.

4. Post-Merger-Integration

Aus zahlreichen Projekten ist ein integrierter Lösungsansatz für Bankenfusionen entstanden, der solche Veränderungen rasch und nachhaltig ermöglicht.

5. Effiziente Prozessgestaltung

Das Referenzmodell BANKINABOX® hilft, wertvolle Zeit und Geld zu sparen, und stellt Best-Practice-Ansätze bereit – auch zur Verbesserung der Compliance-Funktion mit fachlicher und methodischer Kompetenz.

Fazit

Privatbanken können die Chancen, die der Markt aktuell bietet, ideal mit einem Rentabilisierungsprogramm nutzen und die richtigen Investitionsentscheide fällen. Die Experten von Solution Providers sind die geeigneten Berater in diesem Veränderungsprozess – von der Vision einer Lösung bis zu deren wertschöpfender Realisierung. Bei Solution Providers erhält der Kunde eine umfassende Beratungsleistung, die alle Phasen des Projektzyklus abdeckt und die gezielte Aufarbeitung der oben genannten Themen ermöglicht. Solution Providers ergänzt bankinterne Projektteams mit ihren branchenkundigen und informationstechnischen Experten im Private Banking.

info@mailsp.com
www.solutionproviders.com

