

Auszug

Studie Transaction Banking 2006

Ansätze zur kundenorientierten
Optimierung des Geschäftsfeldes

Arthur D Little

Agenda

1

Einführung SEPA

2

SEPA Status Großkundenperspektive

3

Mittelstandsbefragung Transaction Banking

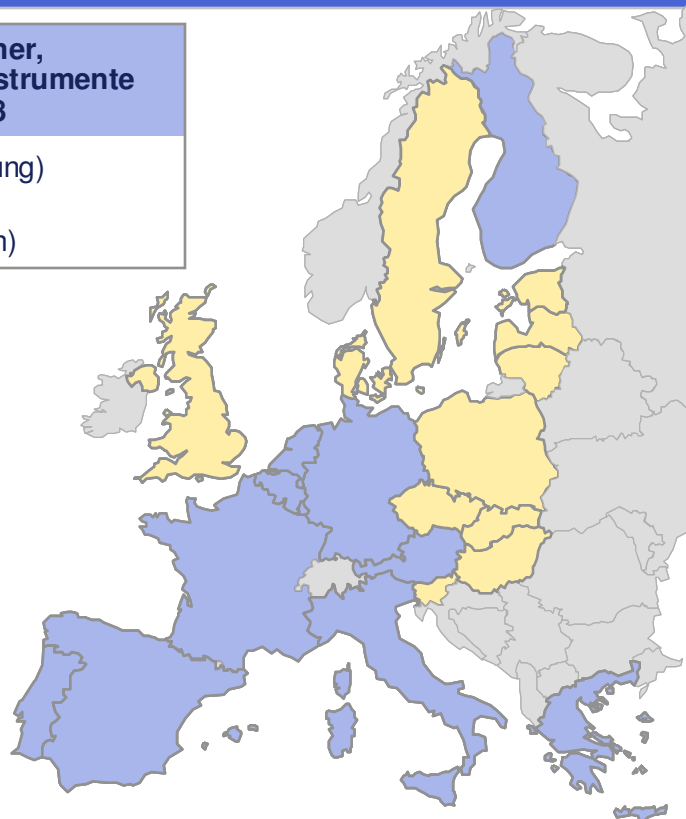
Ab 2008 werden Produkte und Leistungen aller Banken im europäischen Zahlungsverkehr ähnlich transparent und vergleichbar wie im Inland

Was bedeutet SEPA für Banken?

Pflichtangebot einheitlicher, bargeldloser Zahlungsinstrumente in SEPA Ländern ab 2008

- Direct credit (Überweisung)
- Direct debit (Lastschrift)
- Cards (Kartenzahlungen)

- SEPA Länder
- EU-Länder
- Nicht-EU Länder



Folgen

- Preisverfall für Auslandszahlungen (oberhalb von 50 TEUR) im Euroraum
- Banken sind regulatorisch zu Investitionen in die Bereitstellung SEPA-konformer Produkte verpflichtet
- Weitere Konsolidierung unter den Anbietern von Zahlungsverkehr sowie voranschreitendes ZV-Outsourcing
- Erhöhter Wettbewerb und Konsolidierung unter Clearingsystemen
- Bündelung von Cash Management Funktionen und Nutzung von 'Payment Factories'
- Anbieterdifferenzierung durch Dienstleistungscomplexität

Quelle: ADL Transaction Banking Studie

1 Einführung SEPA

2 SEPA Status Großkundenperspektive

3 Mittelstandsbefragung Transaction Banking

Bisherige SEPA Initiative fokussiert auf Banken, nicht auf Bedürfnisse der Unternehmenskunden, insbesondere End-User

Zielsegment der Befragung

- Großkunden Umsatzgrößenklasse von 500 Mio – 10 Mrd. (z.B. M-DAX Unternehmen)
- Von 45 kontaktierten Unternehmen haben sich 22 Unternehmen beteiligt (etwa 50%)

Inhalte der Befragung

- Informationsstand, -quellen und -prozesses SEPA
- Einschätzung der Relevanz von SEPA für das eigene Unternehmen
- Nutzen, Ziele und Potenziale
- Fahrplan zur Umstellung auf SEPA Produkte und Einsparungspotential
- Umfang der Systemanpassungen und weitere Maßnahmen
- Einfluss auf die bestehenden Bankverbindungen

Quelle: ADL Analyse

Großunternehmen haben sich weitestgehend mit einer Anforderungs- und Potentialanalyse von SEPA auseinandergesetzt

SEPA-Informationsstand

Informationsstand

- Auseinandersetzung mit der Thematik SEPA findet in den befragten Unternehmen seit durchschnittlich 1-2 Jahren statt
- Der vorliegende Informationsgehalt ist auf Zeitplanungen, grobe Erläuterungen und potentielle Standards begrenzt. Detailschärfe wird vielfach als Schwachpunkt der Entwicklung herausgestellt.

Relevanz SEPA

- Kosteneinsparung durch Preisreduktion auf nationale Level, sowie Zinsvorteile
- Schließung von Mehrfachkonten in europäischen Ländern für Lastschriften und daraus resultierende Zahlungsvereinfachung
- Vereinzelt Vorteile nicht zu definieren auf Grund mangelnder Informationen und Ungewissheit über Formate und Standards

Informationsquelle

- 90 % des Informationsaufwands wird durch Banken betrieben (Mailings, Einzelgespräche mit Bankbetreuer, Informationsveranstaltungen)
- Fachzeitschriften, Cash Management Systemanbieter

Nur erhebliche Kostenersparnisse würden eine Abkehr zu ausländischen Banken incentivieren

SEPA-Aktivitäten

Umstellungszeitpunkt

- Unternehmen, die ihren Auslandszahlungsverkehr als "wichtig" bis "sehr wichtig" klassifiziert haben, verfolgen eine Umstellung auf SEPA-konforme Produkte so schnell wie möglich
- Unternehmen zweifeln an einer möglichen Adaption zu Beginn 2008

Systemanpassung/ weitere Maßnahmen

- SAP Anpassungen und damit verbundene Konvertierung von Stammdaten werden als primäres Tool angesehen, eine aktive Umstellung auf SEPA zu ermöglichen
- Geringe weiterführende Maßnahmen, quantifiziert mit einem Volumen von 50 - 100 T€, konkrete Vorkehrungen beschränken sich gegenwärtig auf BIC und IBAN Vervollständigung

Einfluss Bankverbindung

- Einen Wechsel der Bankverbindung wird in 95 % der Fälle nicht in Erwägung gezogen
- Weiterführende Bankverbindungen werden voraussichtlich nach Einführung von SEPA geschlossen

1 Einführung SEPA

2 SEPA Status Großkundenperspektive

3 Mittelstandsbefragung Transaction Banking

Bis zum gehobenen Mittelstandssegment lassen sich ähnliche Bedarfsprofile ableiten

Zielsegment der Befragung

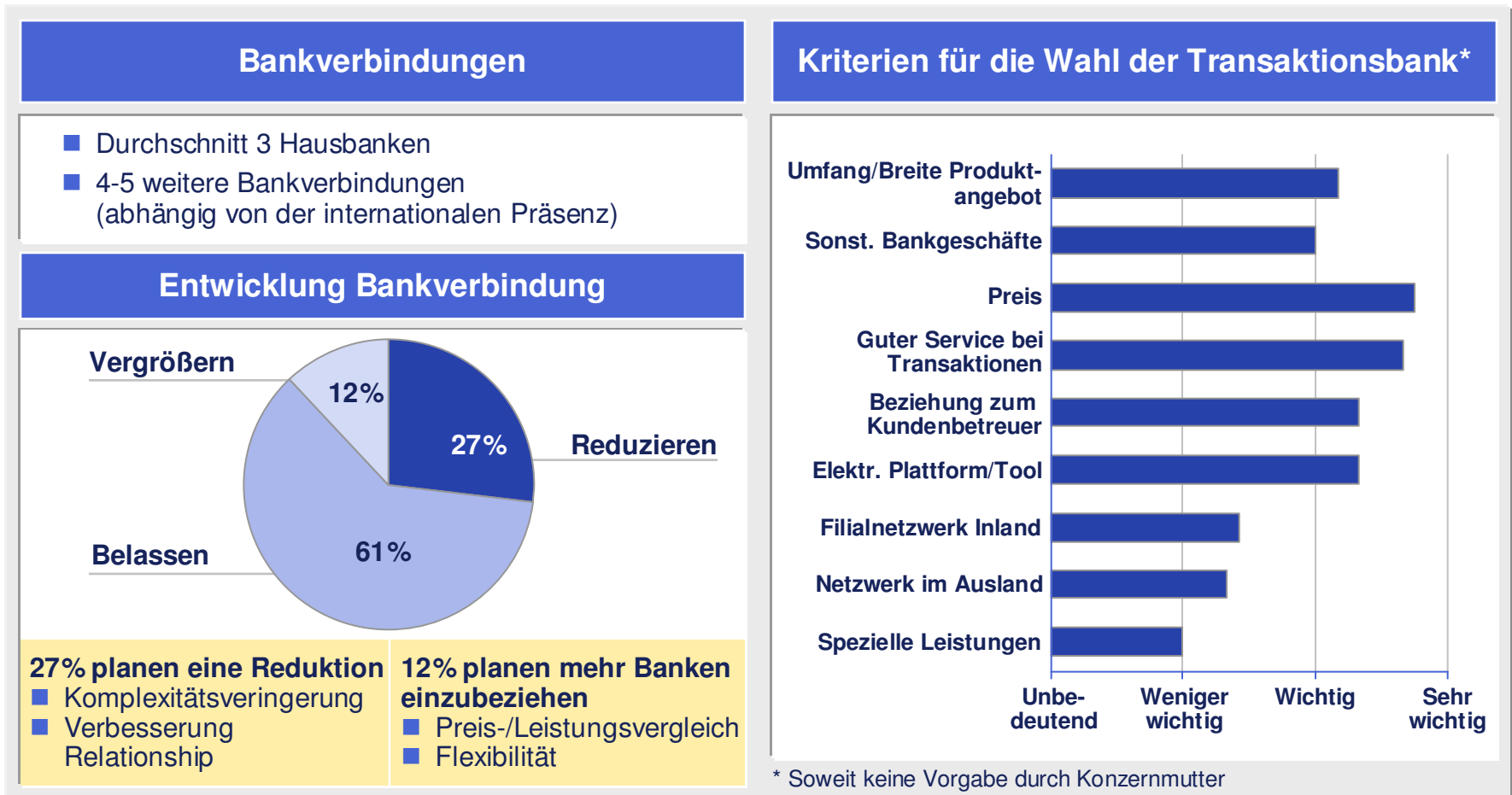
- Mittelständische Unternehmen von 75 – 250 Mio. Euro Umsatz
- Alle Branchen mit Schwerpunkten (z.B. Handel, Energie, Lebensmittel)
- Von 400 kontaktierten Unternehmen haben sich ca. 60 Unternehmen beteiligt (etwa 15%)

Inhalte der Befragung

- Bankverbindung im Transaction Banking
- Bewertung Preis-/Leistungsverhältnis
- *Einschub: Selektive Länderanalysen Deutschland und Tschechien*
- Kundenkriterien im Zahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Währungsabsicherung

Quelle: ADL Analyse

Preis und Servicegrad der Transaktionen sind die Hauptkriterien für die Wahl der Transaktionsbank



Quelle: ADL Transaction Banking Studie

Nur bei den günstigsten Produkten des elektronischer Zahlungsverkehrs werden die Preise als aufwandsgerecht empfunden

Wie bewerten Kunden die Preise im Zahlungsverkehr?

IZV* – Elektronischer Zahlungsverkehr

Liquiditätsmanagement

Währungsabsicherung

IZV Bargeld Ein-/Auszahlung

Dokumentäres Geschäft

AZV – Auslandszahlungsverkehr

Pooling

IZV – Beleghafter Zahlungsverkehr

IZV - Schecks

Deutlich zu günstig

Aufwandsgerecht

Deutlich zu teuer

* Inlandszahlungsverkehr

Quelle: ADL Transaction Banking Studie

Die wichtigsten Kundenanforderungen im Zahlungsverkehr sind Electronic Banking Support und Schnelligkeit der Ausführung



Quelle: ADL Transaction Banking Studie

Beim Liquiditätsmanagement spielen die Erfüllung der Unternehmensanforderungen und Finanzinformationen eine entscheidende Rolle



Quelle: ADL Transaction Banking Studie

Im dokumentenbasierten Auslandsgeschäft werden Flexibilität und Transparenz von Leistungen und Preisen am meisten geschätzt



Quelle: ADL Transaction Banking Studie

Schnelligkeit, Reifegrad der elektronischen Plattform und guter Service sind die wichtigsten Kriterien im Währungsabsicherungsgeschäft



Quelle: ADL Transaction Banking Studie