

Sourcing in der Finanzindustrie

Eine Studie zu neuen Wegen im Transaction Banking

Einleitung

Sourcing-Konzepte sind für Finanzdienstleister nicht neu, gewinnen jedoch im aktuellen Marktumfeld erneut an strategischer Bedeutung bei der Gestaltung kosteneffizienter Geschäftsmodelle.

Eine aktuelle BearingPoint-Marktstudie liefert hierfür interessante Ansatzpunkte.

Ziele der Studie

Der unverändert hohe Wettbewerbs- und Kostendruck in einem schwierigen Marktumfeld stellt die Finanzindustrie heute erneut vor die Notwendigkeit einer strategischen Anpassung oder Neuausrichtung.

Dem Aspekt „Sourcing“ wird dabei aufgrund der relativ geringen Wertschöpfungs-

fungstiefe im Vergleich zu anderen Industriezweigen besondere Bedeutung beigemessen.

BearingPoint hat dieses Thema in einer Studie aufgegriffen und Anfang 2009 potenzielle Outsourcer zu „Neuen Wegen im Transaction Banking“ befragt. Hauptziele der Studie waren:

- Aufnahme des Status quo im Transaction Banking (speziell im Bereich Wertpapiere und Derivate)
- Ermittlung der Zufriedenheit bereits auslagernder Marktteilnehmer
- Identifizierung weiterer Outsourcing-Potenziale

Die Studienergebnisse beruhen auf der Einschätzung von 54 teilnehmenden Fach- und Führungskräften aus dem Wertpapier- und Derivate-Umfeld und sind somit für die Mehrzahl der deutschen Finanzinstitute repräsentativ.

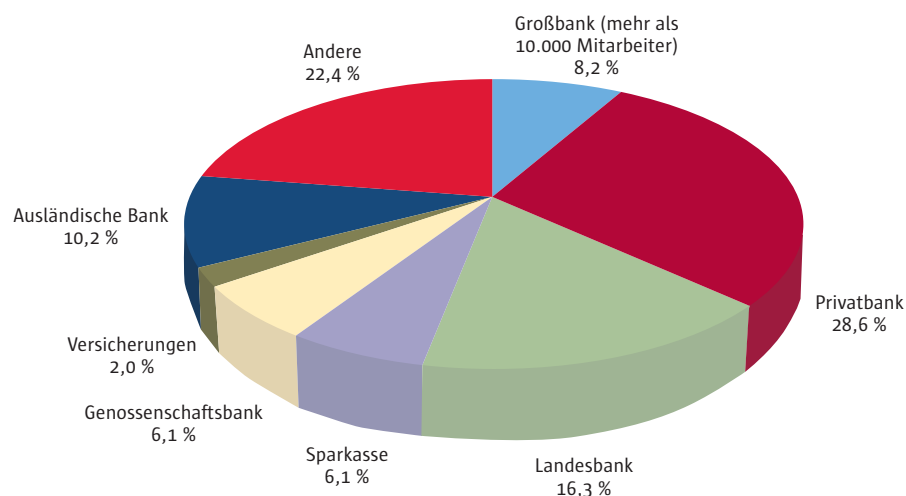
Ergebnisse im Überblick

Hauptargument für die Umsetzung einer Outsourcing-Strategie ist aus Sicht der Befragten vor allem die Konzentration auf das Kerngeschäft und damit verbunden die Reduktion der Kostenbasis in anderen Bereichen der Wertschöpfungskette. Andererseits stellt die Skepsis gegenüber entstehenden Abhängigkeiten nach wie vor das größte Hindernis dar.

Hoher Reifegrad im Wertpapiergeschäft

Fast 90 % der Befragten sind mit der Qualität der ausgelagerten Services zufrieden oder sehr zufrieden. Allerdings wird insbesondere von kleinen Instituten die Flexibilität der Anbieter als zu gering eingeschätzt. Mit den Transaktionspreisen sind annähernd 60 % der Befragten zufrieden oder sogar sehr zufrieden.

Die sehr hohe Zufriedenheit bei Qualitätsmerkmalen bestätigt hier den hohen Reifegrad der Transaktionsbanken. Zugleich können durch Mengenkonzentrationen mittlerweile akzeptierte Preismodelle angeboten werden.



Teilnehmer nach Unternehmenstyp

Für zusätzliche Services ist eindeutiges Nachfragepotenzial erkennbar. Dies betrifft Depotbank- und Custody-Funktionen ebenso wie Cross-Border-Belieferung, Meldewesen und Tax Services. Bei Funktionen, die bereits zum Standardangebot von Transaktionsbanken zählen, ist das Outsourcing-Potenzial unverändert hoch.

OTC-Services mit Entwicklungspotenzial

Eine Erweiterung des Transaktionsbanken-Modells auf OTC-Derivate-Geschäft sowie Geld- und Devisenhandel wird von den Befragten selektiv bewertet. Outsourcing-Potenzial ist hier insbesondere bei zeitaufwendigen, administrativ geprägten Teilen der Prozesskette wie z.B. Stammdatenverwaltung, Bestätigungswesen oder Reporting erkennbar. Dabei wird die Auslagerungsfähigkeit erwartungsgemäß für standardisierte Geschäfte höher eingeschätzt als bei komplexen, strukturierten Produkten.

Insgesamt stehen die Marktteilnehmer einer Auslagerung des OTC-Geschäfts aktuell zurückhaltend gegenüber. Dies ist nicht zuletzt auch darauf zurückzuführen, dass die grundsätzlich vorhandene Nachfrage bislang noch nicht auf umfassende Serviceangebote der Transaktionsbanken trifft.

Fazit und Ausblick

Die Studie bestätigt die hohe strategische Relevanz von Sourcing-Überlegungen und zeigt zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten auf.

Für Insourcer ergeben sich hieraus Chancen und zugleich Herausforderungen, um sich über eine sowohl funktionale als auch produktbezogene Erweiterung des Transaktionsbankenmodells im Markt zu positionieren. Dabei werden nach Einschätzung von BearingPoint auch neue Formen der Zusammenarbeit mit Technologieanbietern ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein.

BearingPoint hat dieses Thema bereits im Rahmen von Roundtable-Events mit Kunden und renommierten Service-Anbietern vertieft. Gerne sprechen wir auch mit Ihnen über die Studie und innovative Sourcing-Modelle.

Ansprechpartner

Michael Arndt
Partner
Tel: +49 30 88004 9079
Mobil: +49 173 5764 280
michael.arndt@
bearingpointconsulting.com

Christoph Göttlicher
Partner
Tel: +49 69 13022 1584
Mobil: +49 172 6767 543
christoph.goettlicher@
bearingpointconsulting.com

Wir helfen unseren Kunden, messbare und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen

BearingPoint berät Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Commercial Services, Financial Services und Public Services bei der Lösung ihrer dringendsten und wichtigsten Aufgaben. In enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden definieren BearingPoint-Berater anspruchsvolle Ziele und entwickeln Lösungen, Prozesse und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies bildet die Grundlage für einen außerordentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg – und eine außergewöhnliche Kundenzufriedenheit. Seit der Übernahme durch seine Partner im Rahmen eines Management Buy-Out ist BearingPoint eine unabhängige Unternehmensberatung, die Unternehmertum sowie Management- und Technologiekompetenz auf einzigartige Weise vereint. Das Unternehmen beschäftigt rund 3.250 Mitarbeiter in 14 europäischen Ländern. Das Unternehmen hat europäische Wurzeln, agiert aber global. In Deutschland belegt BearingPoint laut Lünendonk-Liste derzeit Platz sechs unter den Top 25 Managementberatungen.

Für weitere Informationen:
www.bearingpoint.de

BearingPoint GmbH
Speicherstraße 1
60327 Frankfurt am Main

www.bearingpoint.de