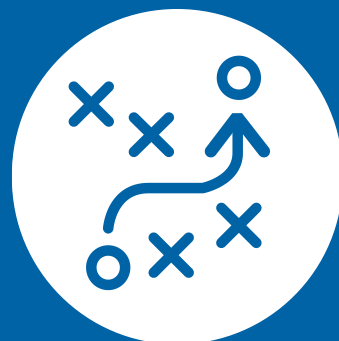
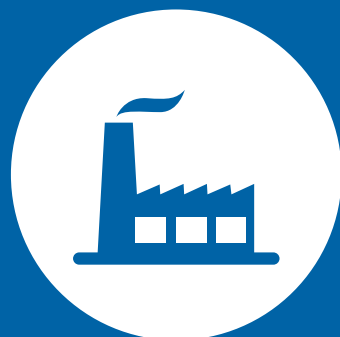


Firmenkundengeschäft der Zukunft

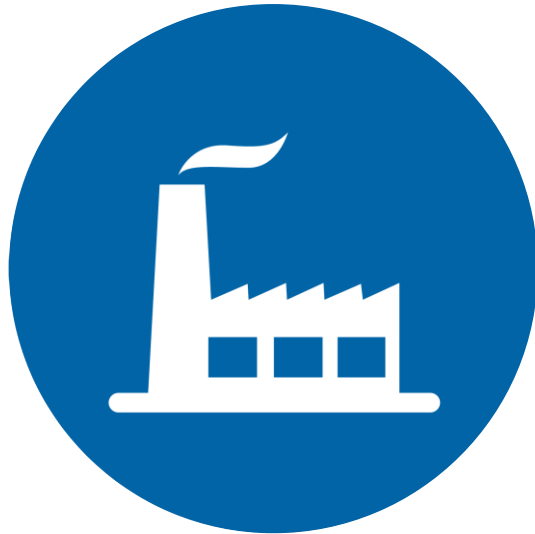
ERFOLGSFAKTOREN DER TRANSFORMATION
ZUR DIGITAL VERNETZTEN PARTNERSCHAFT



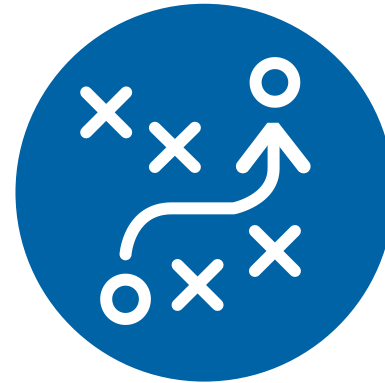
AUSZUG

zeb.FIRMENKUNDENSTUDIE SCHWEIZ 6.0

Juli 2019



**Die Unternehmen: Auf der
Rekordwelle zum Umbruch**



**Die Banken:
Vor herausfordernden Bedingungen**

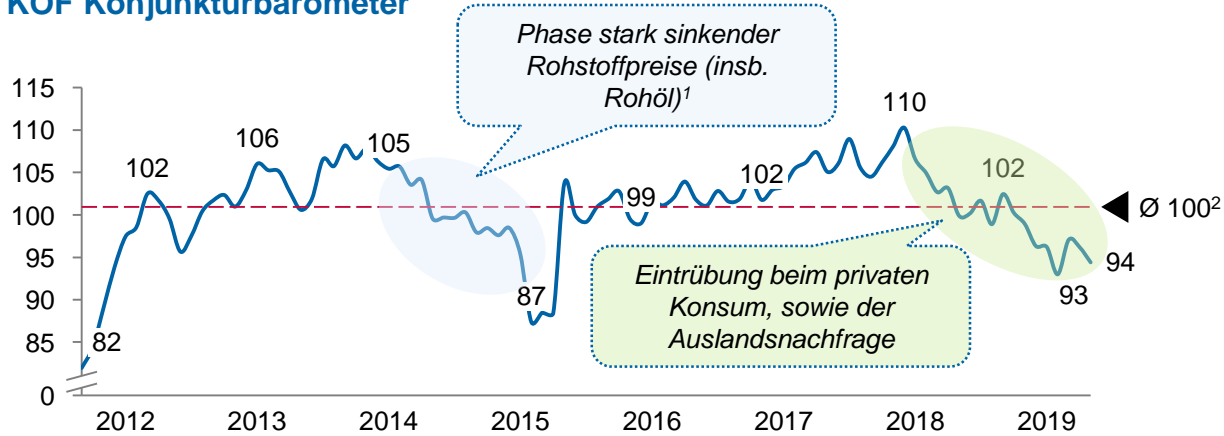


**Lösungspfad für KMU:
Der digital vernetzte Partner**

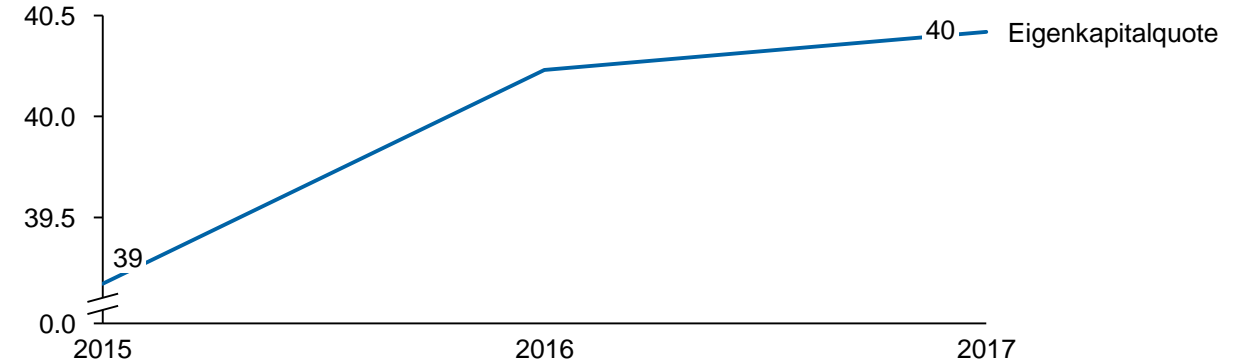
Den Schweizer Unternehmen geht es immer noch gut – Ausblick leicht eingetrübt

Lage Unternehmen

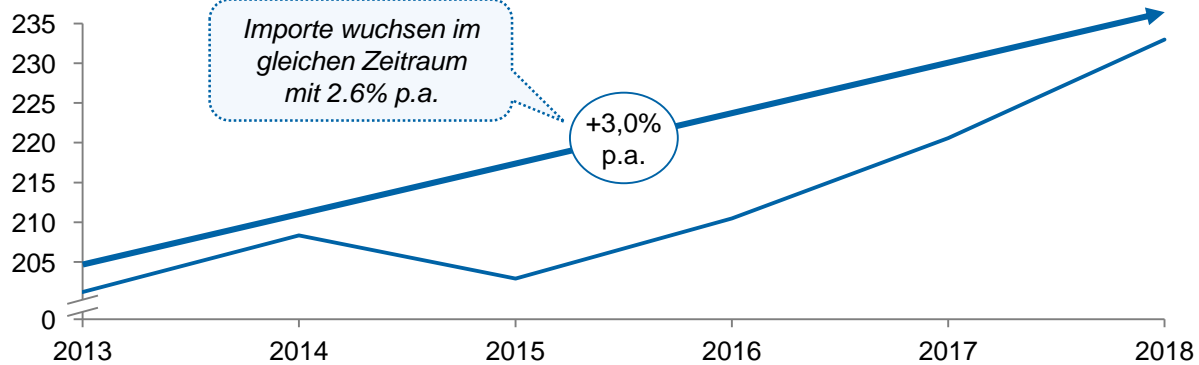
KOF Konjunkturbarometer



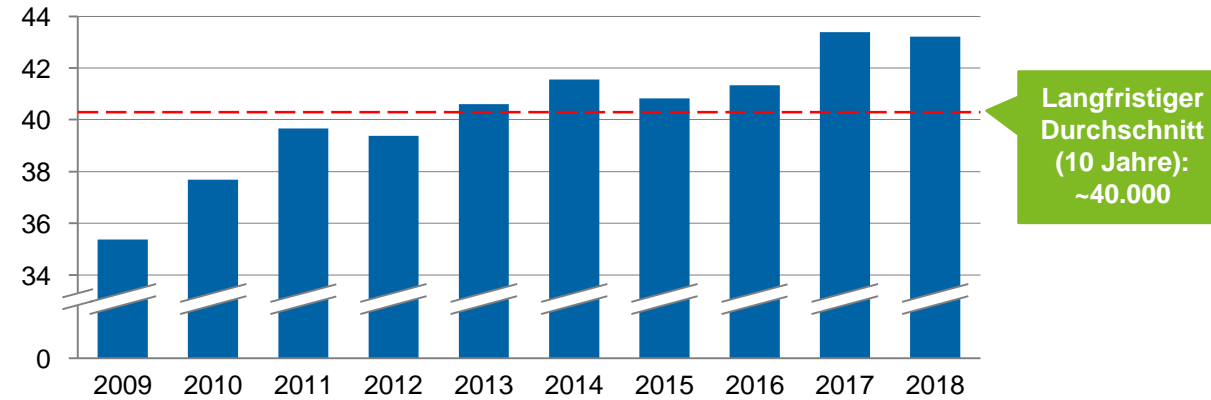
Eigenkapitalquote Schweizer Unternehmen (in %)



Wert Schweizer Exporte (in Mrd. CHF)



Anzahl Neugründungen Schweiz (in Tausend)



Quelle: KOF Konjunkturforschungsstelle (2019), Orbis (2019), Eidgenössische Zollverwaltung (2019), Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) (2019)

1) KOF Barometer ist ein vorläufiger Indikator basierend auf über 500 Indikatoren, somit sind Veränderungen des Barometers auf die Inputvariablen zurückzuführen und nicht direkt auf Veränderungen des BIP; 2) Mittelwert seit Einführung des Barometers (1991): 100 Punkte

Banking liegt auch in der Schweiz nicht im Unternehmerfokus

Anteil **Unternehmens-**
ausgaben für Banking:
~ 1,5 %

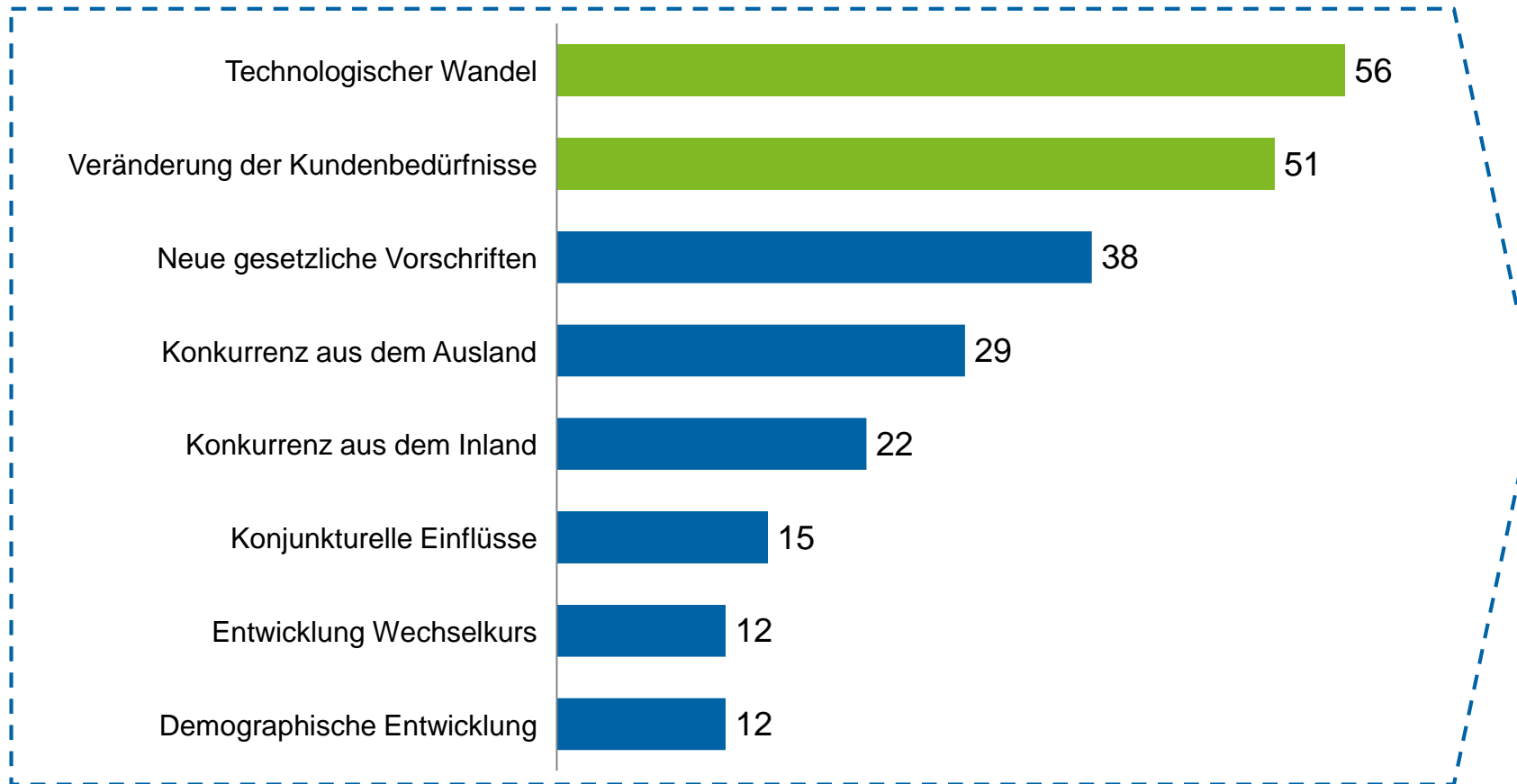
Anteil Unternehmen mit
negativem **Kreditentscheid**:
~ 5 %

Die Kernherausforderung der KMU ist die digitale Transformation und somit die zukunftsfähige Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle

Herausforderungen der Schweizer KMU

TREIBER DER VERÄNDERUNG IM UNTERNEHMEN

Nennungen in % der Unternehmen



Frage für Banken: „Wie können wir den Kunden helfen diese Herausforderungen zu bewältigen?“

Unternehmen erwarten von ihren Banken Unterstützung, die über das reine Finanzgeschäft hinausgeht

Künftige Erwartungen

Kundenerwartungen gemäss zeb. KMU- Interviews 2018



Verständnis!

Unser Geschäftsmodell verändert sich massiv.

Wir erwarten von unseren Partner Verständnis der Transformation.

Wir brauchen echte Realisierungspartner!

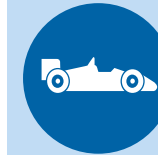


Vernetzung!

Wir haben unser ERP-System mit unseren Lieferanten vernetzt.

Wir wollen vom Bezahlen über Warenbestellung bis zum Financial Reporting alles vernetzt.

Wir brauchen Plattform- und Vernetzungsexperten!

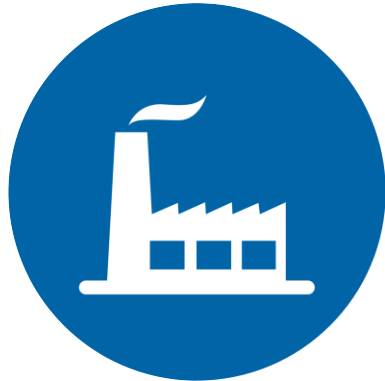


Lösungen ohne Zeitverlust!

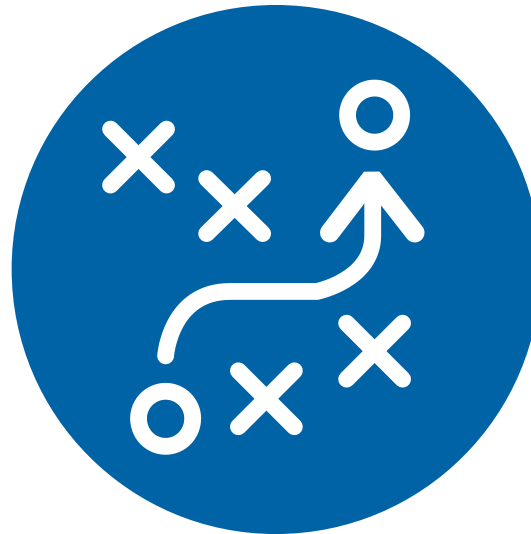
Wir bieten unseren Kunden schnelle, passgenaue Lösungen.

Diese entwickeln wir kontinuierlich an die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet weiter.

Den gleichen Anspruch haben wir an unsere Partner.



Die Unternehmen: Auf der
Rekordwelle zum Umbruch



Die Banken:
Vor herausfordernden Bedingungen

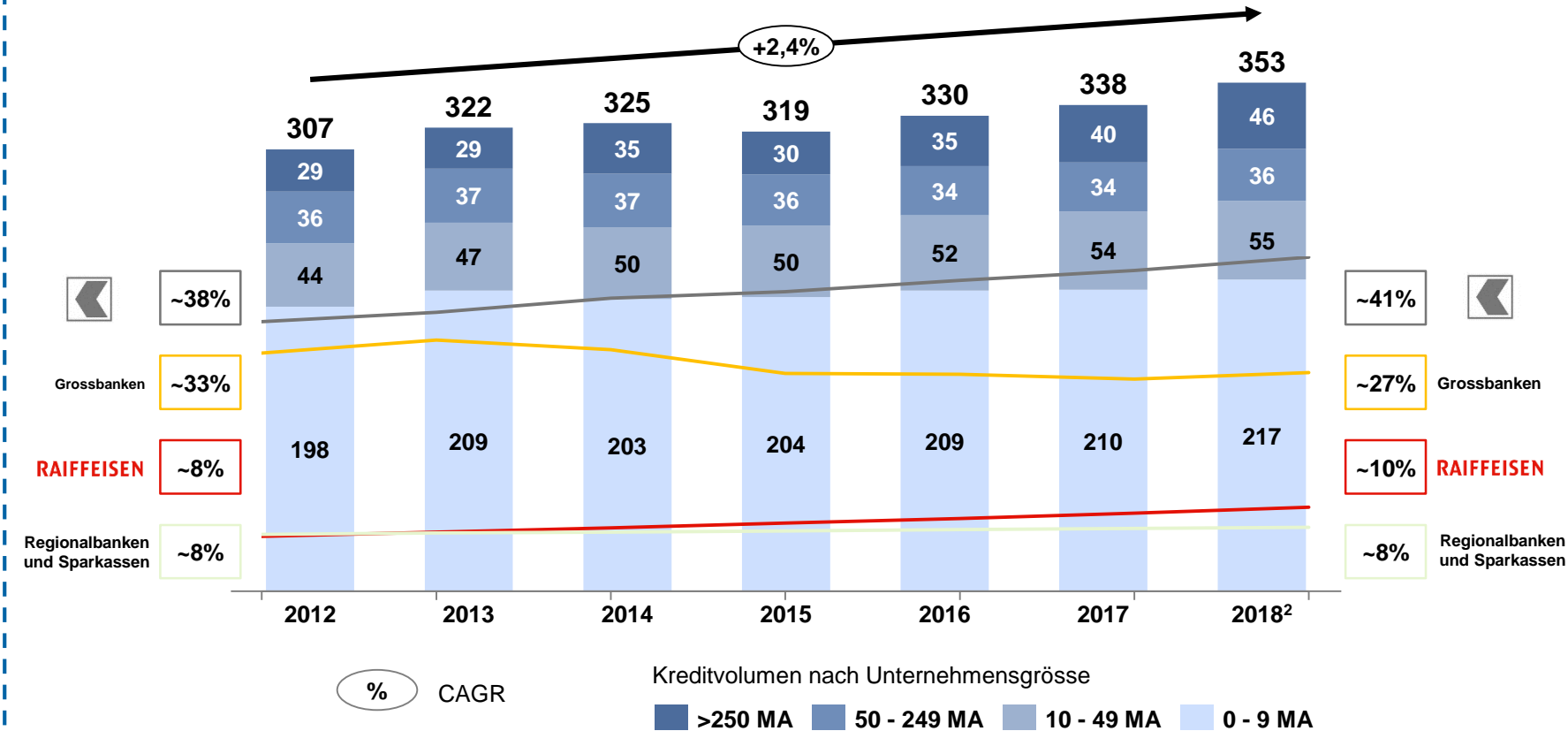


Lösungspfad für KMU:
Der digital vernetzte Partner

Raiffeisenbanken und Kantonalbanken haben stetig Marktanteile gewonnen – Grossbanken verlieren an Momentum

Entwicklung Marktanteile im Kreditgeschäft mit Firmenkunden

KREDITVOLUMEN IN MRD. CHF¹



Erfolgsfaktoren gestern

ERFOLGSREZEPT REGIONALBANKEN

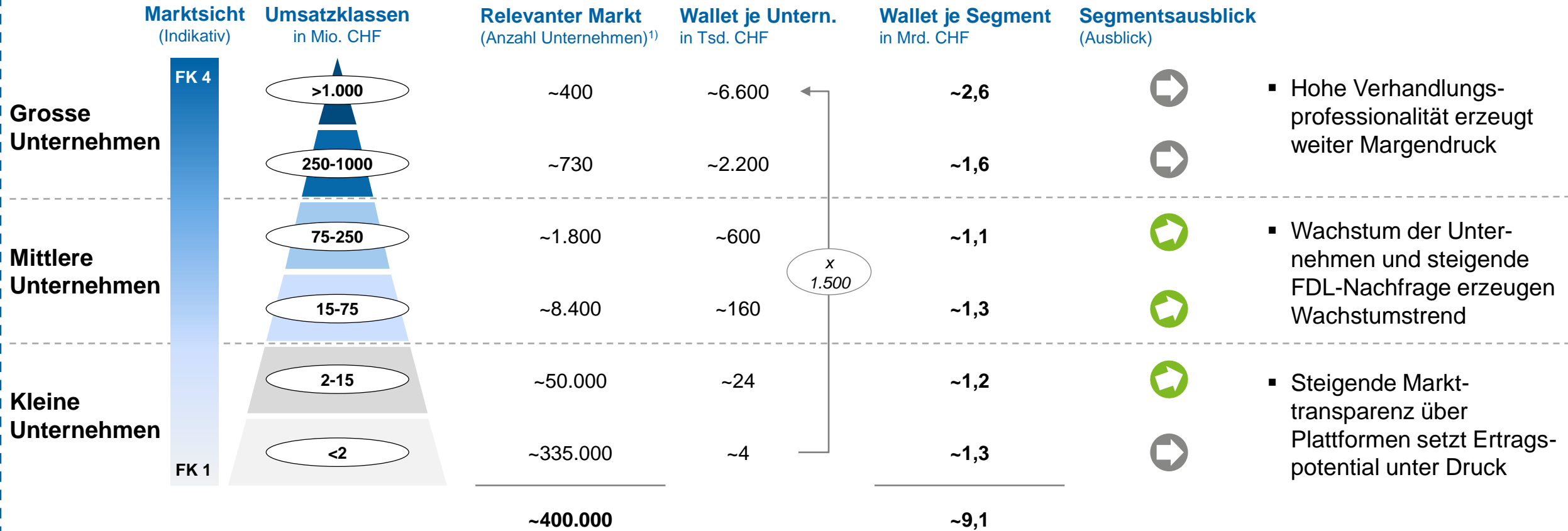
- Marktnähe**
- Betreuungskontinuität**
- Entscheider vor Ort**
- (Pricing)**

1) Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse (Benutzung) ohne öffentlich-rechtliche Körperschaften; 2) Volumen per September 2018
Quelle: SNB

Im Geschäft mit Schweizer Firmenkunden lassen sich CHF ~ 9,1 Mrd. Erlös generieren

Entwicklung Wallets

UNTERNEHMENS-WALLETS NACH UMSATZKLASSEN



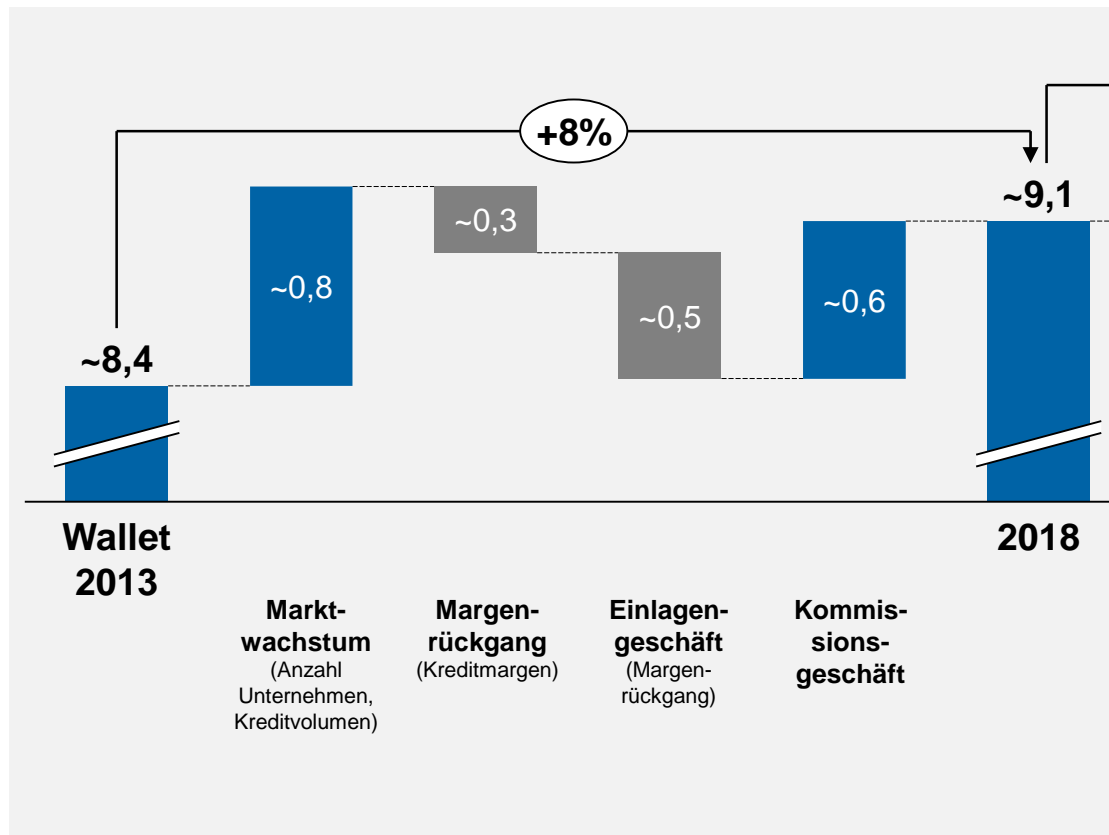
Quelle: Eidgenössische Mehrwertsteuerstatistik
 1) Ohne nicht Mehrwertsteuer relevante Unternehmen (~180.000)

Von 2013 bis 2018 wurden Margenrückgänge im Zinsgeschäft durch das Volumens- und Kommissionswachstum überkompensiert – bis 2023 nur noch moderater Anstieg erwartet

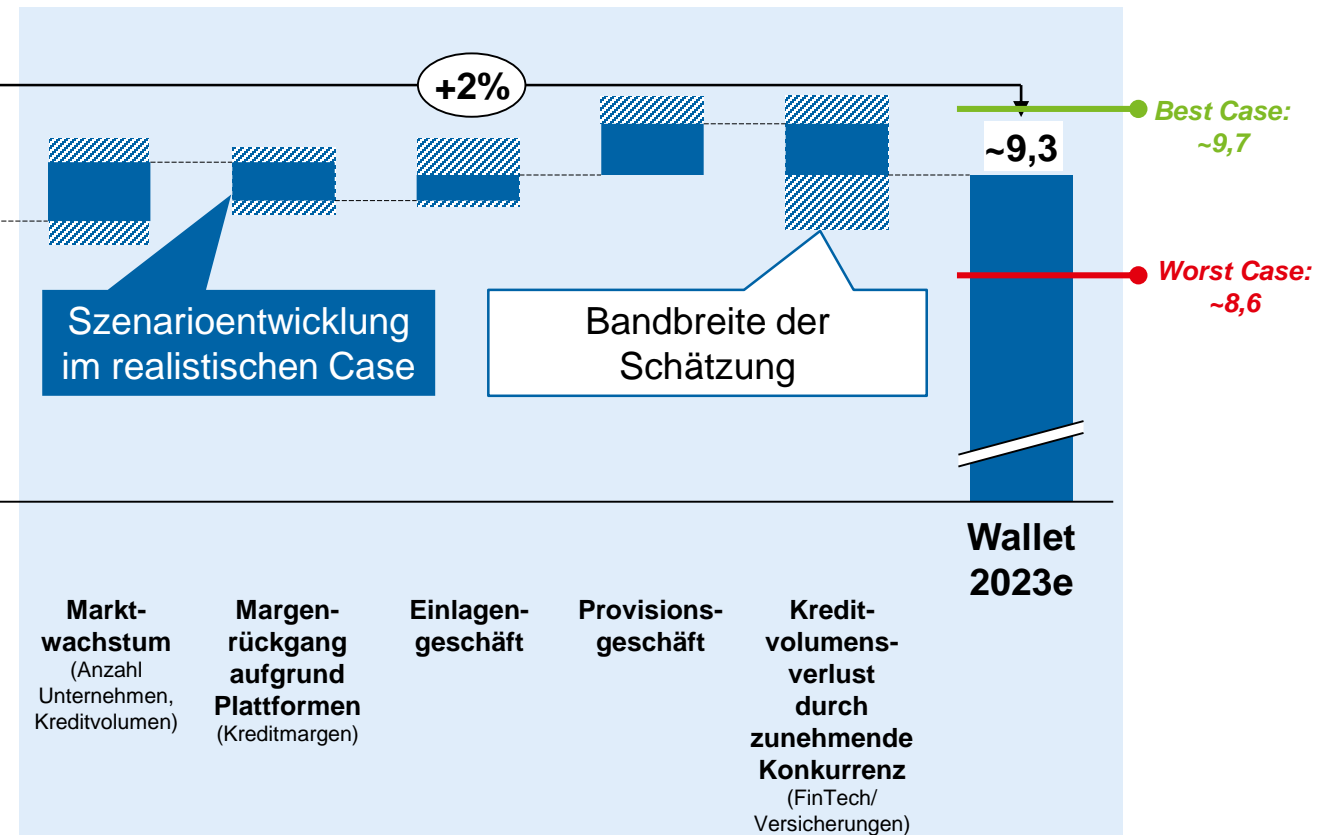
Simulation FK-Wallets

ERTRAGS-WALLETS¹ FIRMENKUNDEN

Entwicklung 2013 – 2018 in Mrd. CHF



Prognose 2018 – 2023 in Mrd. CHF

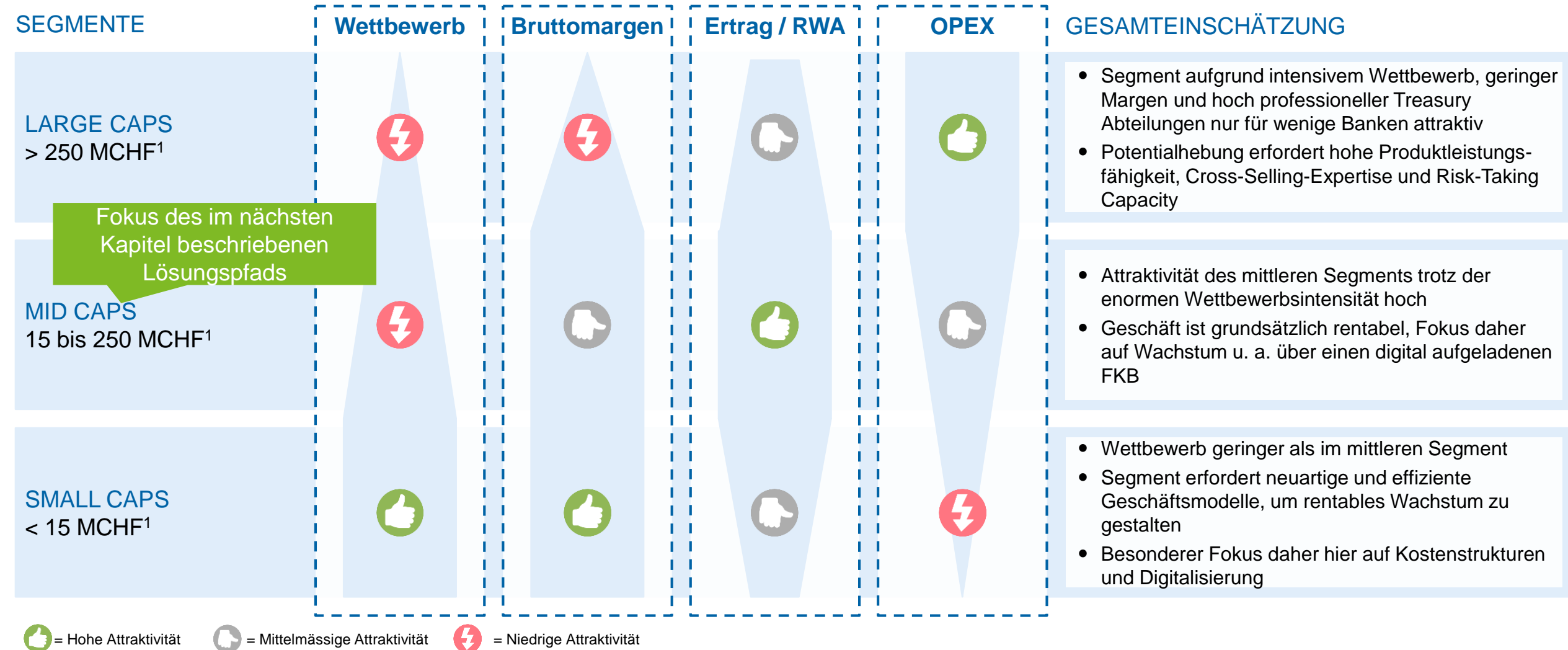


1) Betrifft nur den von Banken ausschöpfbaren Wallet-Anteil. Annahmen: Konstante Zinsstrukturkurve, stabile politische und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
Quelle: zeb.FK-Walletmodell (exkl. Investmentbanking)

= Szenarioentwicklung Worst Case zu Best Case

Bewertung der Attraktivität aus vier Perspektiven zeigt segmentabhängig sehr unterschiedliche Ergebnisse – bankindividuelle Bewertung erforderlich

Bewertung Segmentattraktivitäten

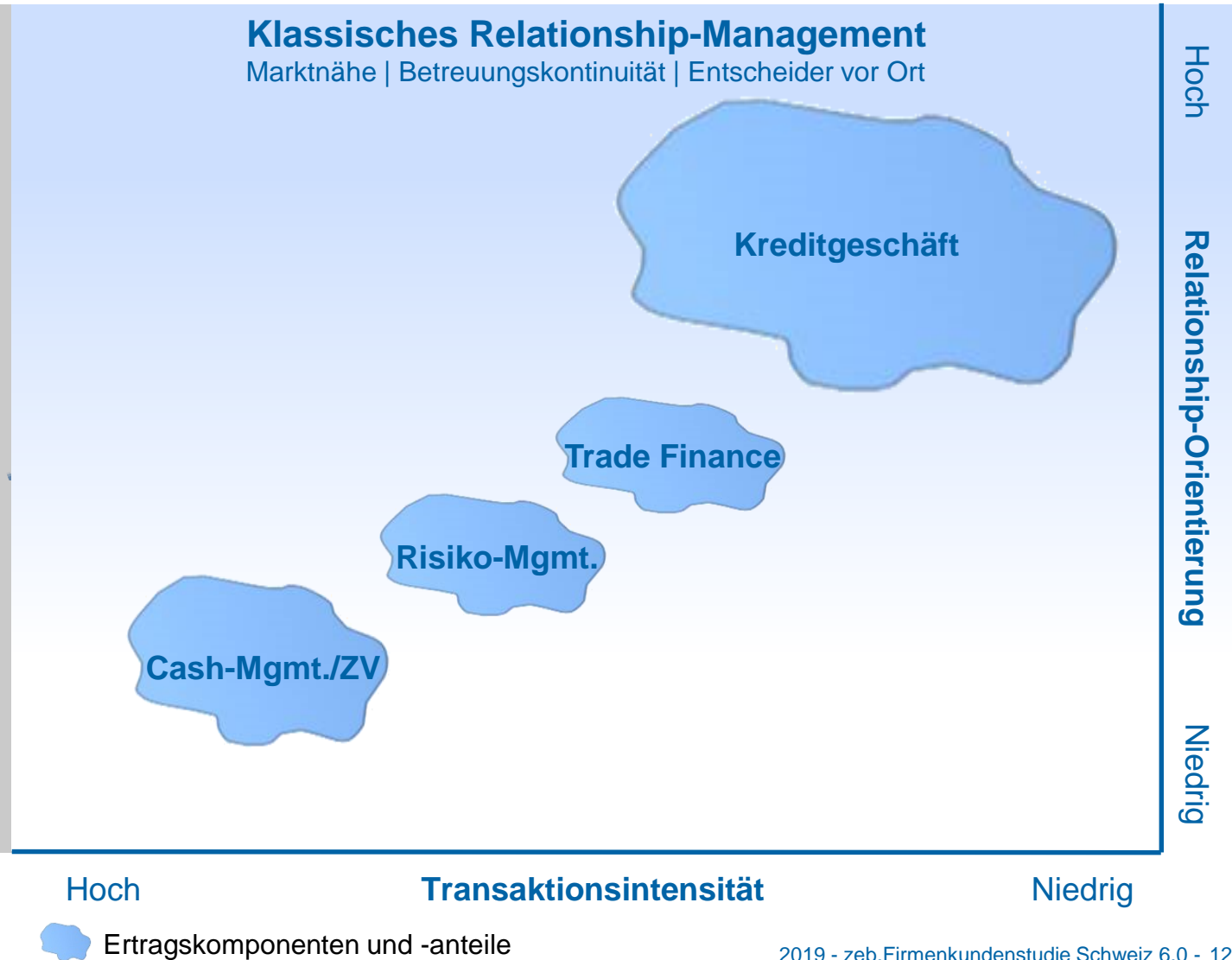
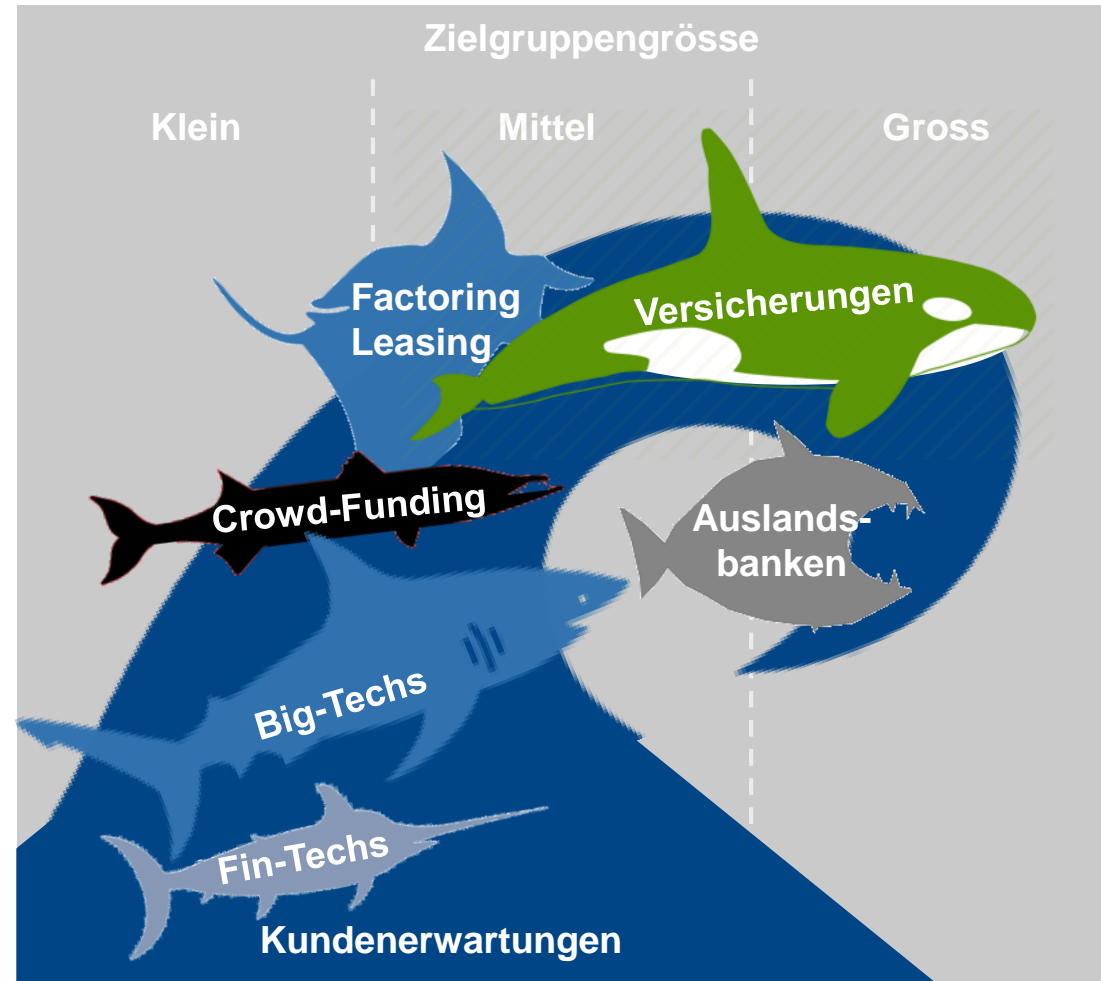


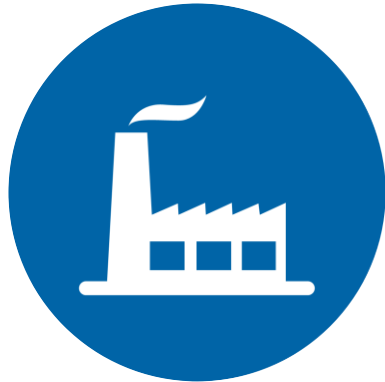
Fokus des im nächsten Kapitel beschriebenen Lösungspfad

1) Segmentgrenzen nach Umsatzklassen

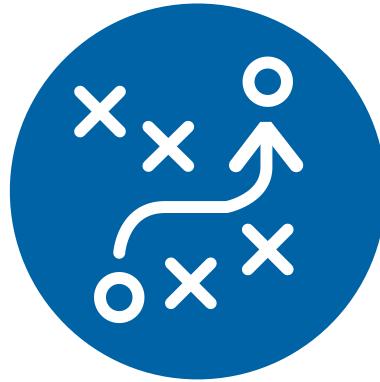
Neben neuen Wettbewerbern wie Fin- und Big-Techs attackieren auch etablierte Player wie Versicherungen und Auslandsbanken das Geschäft der Schweizer Banken

Zunehmender Wettbewerb





Die Unternehmen: Auf der Rekordwelle zum Umbruch



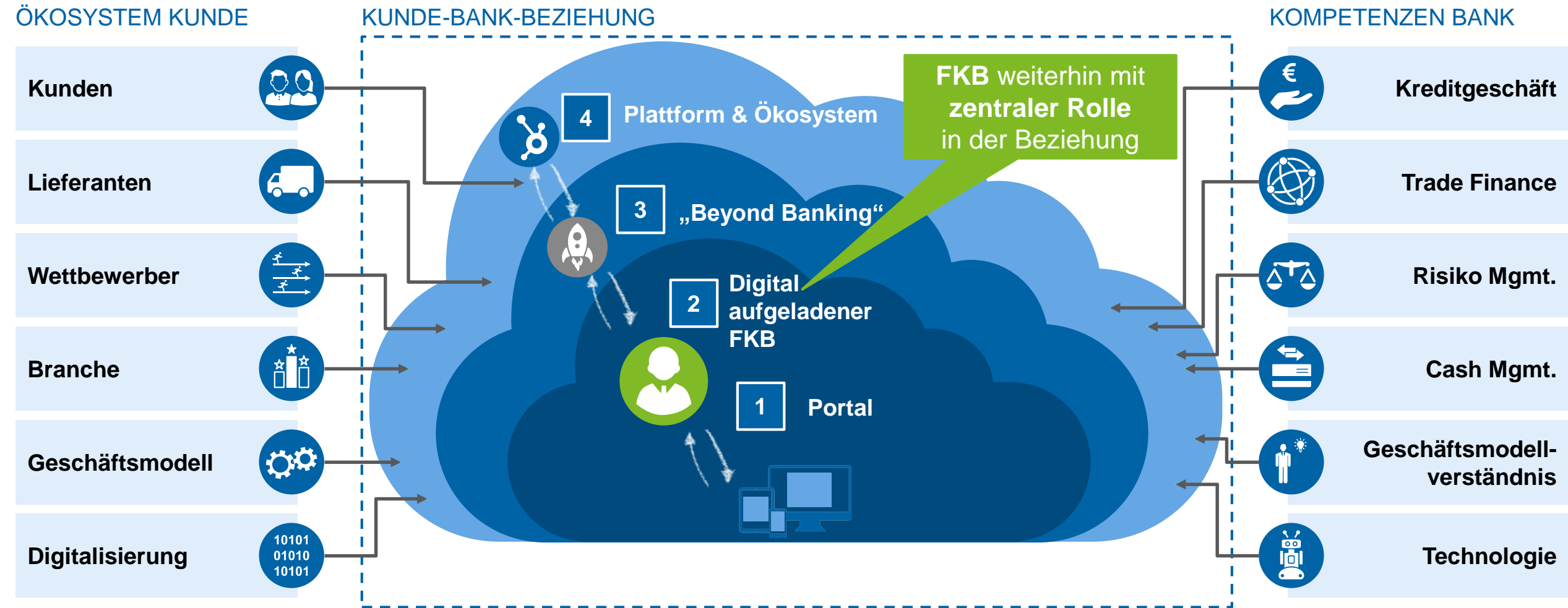
Die Banken:
Vor herausfordernden Bedingungen



Lösungspfad für KMU:
Der digital vernetzte Partner

Die digital vernetzte Partnerschaft erfordert ein leistungsfähiges Portal, die digitale Aufladung des FKBs sowie den Einstieg in „Beyond Banking“ Themen und die Plattformökonomie

Elemente der digital vernetzten Partnerschaft



KUNDENERWARTUNGEN



STRATEGISCHER PARTNER



GESCHÄFTSMODELL-VERSTÄNDNIS



ERKENNTNISSE „BEYOND BANKING“

FIRMENKUNDENBETREUER



- Auch in Zukunft hat ein **persönlicher Firmenkundenbetreuer einen sehr hohen Stellenwert**
- Für die bestmögliche Erfüllung dieser Erwartungen wird ein **digital-aufgeladener Firmenkundenbetreuer benötigt**
- Die digitale Aufladung erhöht die **Effizienz der Kundenbetreuung**: Es können mehr Kunden pro FKB betreut werden.

DIGITALE AUFLADUNG



GRUNDLAGEN-INFORMATIONEN
(GuV, Bilanz, Newsfeed etc.)







VERTRIEBS-IMPULSE
(„Next Best Action to take“)



MEHRWERT-INFORMATIONEN
(Branchenvergleich, Ratingsimulation etc.)

Vier Stossrichtungen generieren Kunden- und Banknutzen

Nutzen und Erfordernisse der Initiativen

STRATEGISCHE INITIATIVE	KUNDENNUTZEN	BANKNUTZEN
 <p>1 Ausbau Portale und Erhöhung Onlineabschlussfähigkeit</p>	<p>Komfortgewinn & Zeitersparnis</p>	<p>Kundenbindung & Kostenersparnis</p>
 <p>2 Digitale Aufladung des FKB</p>	<p>Massgeschneiderte Lösungen & Ansprache zur rechten Zeit</p>	<p>Optimierte Betreuungsratio & höhere Kundenausschöpfung</p>
 <p>3 Integration „Beyond Banking“ Leistungen</p>	<p>Komfortgewinn & Leistungserweiterung</p>	<p>Sicherung Kundenschnittstelle & Erhöhung der eigenen Relevanz</p>
 <p>4 Einstieg in die Plattformökonomie / Aufbau Ökosysteme</p>	<p>Transparenz & erweiterte Zugangswege</p>	<p>Sicherung Kundenschnittstelle & erhöhtes Erlöspotential</p>



Norman Karrer

Partner

E-Mail norman.karrer@zeb.ch

Phone +41.44.5609771

Mobile +41.79.4606277

Office Zürich
Gutenbergstr. 1
8002 Zürich



Wieland Weinrich

Senior Manager

E-Mail wweinrich@zeb.ch

Phone +41.44.5609725

Mobile +41.79.9070972

Office Zürich
Gutenbergstr. 1
8002 Zürich



Heinz Rubin

Partner

E-Mail hrubin@zeb.ch

Phone +41.44.5609760

Mobile +41.79.3527266

Office Zürich
Gutenbergstr. 1
8002 Zürich

360° BERATUNG FÜR FINANCIAL SERVICES – VON DER IDEE BIS ZUR TAT

