

# Zusammenarbeit von FIM und Depotbanken

Banken und Finanzintermediäre überdenken ihre Geschäftsabläufe. Sie sollten noch stärker zusammenarbeiten, um bessere auf den Kunden ausgerichtete Lösungen anbieten zu können.

Die Marktbedingungen ändern sich ständig und stellen Finanzintermediäre (FIM) und Depotbanken vor Herausforderungen: steigende Kosten für die Einhaltung regulatorischer Bestimmungen; negative Zinsen und ein starker Schweizer Franken; der Fokus der Endkunden auf die Bedeutung der Anlageperformance; die Notwendigkeit, das verwaltete Vermögen zu erhöhen, um die steigenden Fixkosten zu decken; und neue Kundengenerationen, die mehr Innovation in der Betreuung und einen besseren Zugang erwarten als jede andere Generation zuvor.

## «Business as usual» ist keine Option

Trotz steigender Betriebskosten und geringerer Margen bedarf es fortlaufender Investitionen, um mit der Konkurrenz und den Marktentwicklungen Schritt halten zu können. Tatsache ist aber, dass vielen Unternehmen für die Umstellung auf die neue Realität einfach die Ressourcen fehlen. Die beschleunigte Konsolidierung und nachlassende Erträge lassen viele Unternehmen um ihre Existenz fürchten. Investitionen und vor allem eine engere Zusammenarbeit mit anderen Finanzdienstleistern und Partnern können hier die Lösung sein.

## Depotbanken: Investitionen in Informationstechnologie und Menschen

Depotbanken, die ihre Angebote und ihre Infrastruktur kontinuierlich überprüfen, werden in der Lage sein, FIM und deren Endkunden den grössten Nutzen zu bieten. Investitionen in IT-Ressourcen können die Wirksamkeit und Effizienz der Interaktion von Banken, FIM und Endkunden in Bereichen wie der digitalen Kontoeröffnung oder der digitalisierten Auftragsvergabe verbessern. Banken benötigen heute ein tief greifendes Wissen des FIM-Marktes, um erstklassige Unterstützung bieten zu können. Daher sind auch proaktive Investitionen in die Fortbildung und Förderung sowie in die Rekrutierung und Bindung von qualifizierten Mitarbeitern unerlässlich. Diese wiederum helfen den FIM dabei, neue Mandate zu gewinnen und Vermögenswachstum zu generieren. Denn darauf kommt es im Wesentlichen an, wenn der Vermögensanteil bei bestehenden Kunden in einem Markt erhöht werden soll, in dem jeder zweite FIM Vermögenswerte bei mindestens vier Depotbanken verwahrt.

## FIM: Zusammenarbeit für ein nachhaltiges Geschäft unabdingbar

Chancen zur engeren Zusammenarbeit mit anderen Finanz- oder Outsourcing-Dienstleistern müssen wahrgenommen werden. Zusammenarbeit durch gemeinsame Nutzung von Büroräumen oder die Übertragung von Compliance-Aufgaben, um weniger interne Ressourcen zu binden, kann Fixkosten reduzieren und ein effektiver Weg sein, die Wertschöpfungskette aufzubrechen. Durch die Delegation von Aufgaben können FIM Kosten und Komplexität reduzieren und Prozesse verschlanken. Zugleich können sie ihren Fokus auf das richten, was sie am besten können, etwa auf das Relationship-Management und die Umsetzung der definierten Anlagestrategien. Aus der Nutzung des Know-hows von Dritten ergeben sich auch für die Endkunden von FIM klar ersichtliche Vorteile. Weniger offensichtlich ist vielleicht die Tatsache, dass der Aufbau von Beziehungen mit anderen FIM die Formulierung eines klaren Nachfolgeplans ermöglicht. Denn allzu oft warten Entscheidungsträger zu lange, bis sie die sich hier bietenden Möglichkeiten ausloten.

## Besser gemeinsam – Gemeinsam besser

FIM und Depotbanken bietet sich eine hervorragende Gelegenheit, ihre Arbeitsabläufe untereinander und die Koordination mit anderen zu verbessern und so ihre Endkunden besser zu bedienen. Kurzum: Sie können und sollten partnerschaftlich zusammenarbeiten, um nachhaltiges Wachstum zu sichern.