

FINANCIAL MARKETS SERVICE BANK

„One-Step-Settlement“

Generisches Geschäftsmodell für TRXbanken

Norbert Eiglsperger

Financial Markets Service Bank
FMS17 IT-Management

Management Circle

29.9.2003

Für Vision „4-5 große TRXbanken in Deutschland“ sind umfassende Änderungen in Geschäftsmodellen und IT nötig

- Aktueller IT-Entwicklungsstand Wertpapiersysteme durch historisches Wachstum gekennzeichnet
- Unterschiedliche Geschäftsmodelle von TRXbanken für Vision nicht tragfähig
- Markt für „TRXbank-Services“ durch fehlenden Industrie-Standard behindert

Analyse von Geschäftsstrategien beweist:

- Neue Buchungslogik One-Step-Settlement als Geschäftsmodell grundsätzlich tragfähig
- Kosteneffizienz erreichbar ohne Eingriff in aktuelle Geschäftsbeziehungen

- Anforderungsprofil von TRXbanken anhand des Modells OSS definiert
- Erwarteter Abnehmermarkt von wenigen TRXbanken für Standard-Software scheinbar ungeeignet
- Vielfältige Optionen für IT-Lösungen im TRXbank-Umfeld weiterhin offen

1. **Ausgangssituation**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Zukunft**

- 1. Ausgangssituation**
- 2. One-Step-Settlement**
- 3. Vision einer TRXbank**
- 4. Machbarkeit**
- 5. Zukunft**

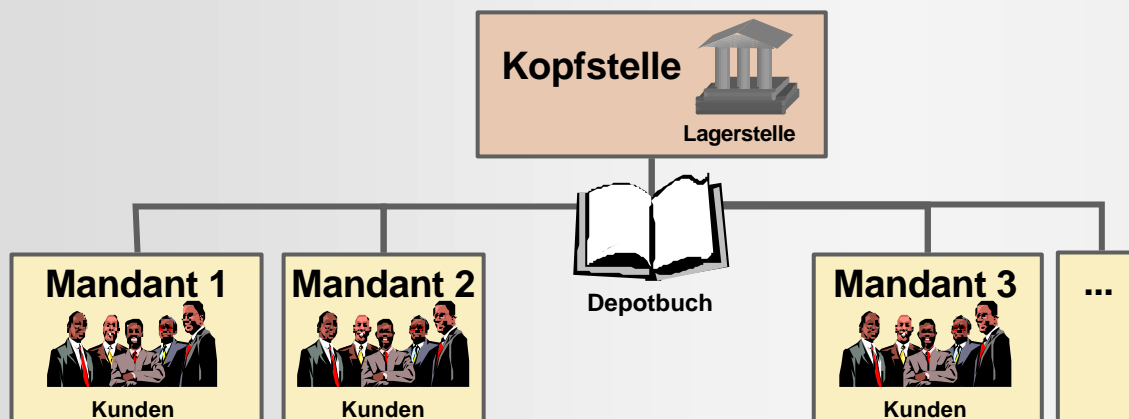
Zwei prinzipielle Buchungslogiken sind Basis der Abwicklungsprozesse und Grundlage Geschäftsmodell



Modell 1: Getrennte Buchhaltung

TRXbank: Abwicklung mehrerer Mandanten in eigenen getrennten Buchungskreisen

Einstufige Mandantenfähigkeit



Modell 2: Kopfstellen-Logik

TRXbank: Juristischer Inhaber des Lagerstellendepots

Mandanten: Stücke über Kopfstelle zu verwahren

Abbildung in einem einzigen Buchungskreis / Depotbuch

Zweistufige Mandantenfähigkeit

Heutige Buchungsmodelle strukturell nicht tragfähig für Szenario von wenigen Transaktionsbanken

Modell Getrennte Buchhaltung:

- ◆ Stückkosten nicht linear zu Abwicklungsvolumen sinkend
- ◆ Synchrone Abwicklung durch Grenzkosten Outsourcing ungeeignet

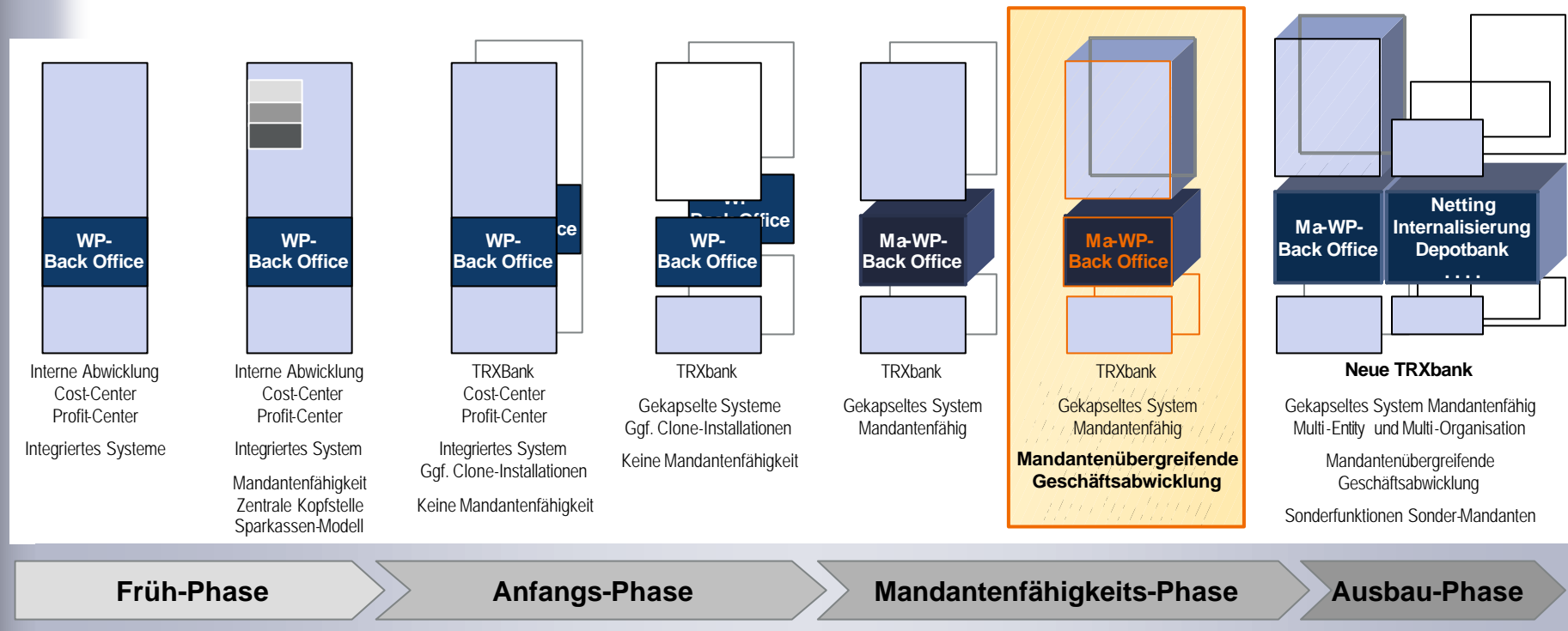
Modell Integrierte Kopfstellen-Buchhaltung

- ◆ Für Depotbanken (wg. Verbot der Drittverwahrung) ungeeignet
- ◆ TRXbank als Vollbank im Clearinggeschäft eingebunden
⇒ Konkurrenz zu eigenen Mandanten
- ◆ TRXbank durch Bündelung Lagerstellen-Volumina beschränkt
Szenario: CBF Clearstream Banking Frankfurt führt nur 4-5 TRXbank-Depots ?

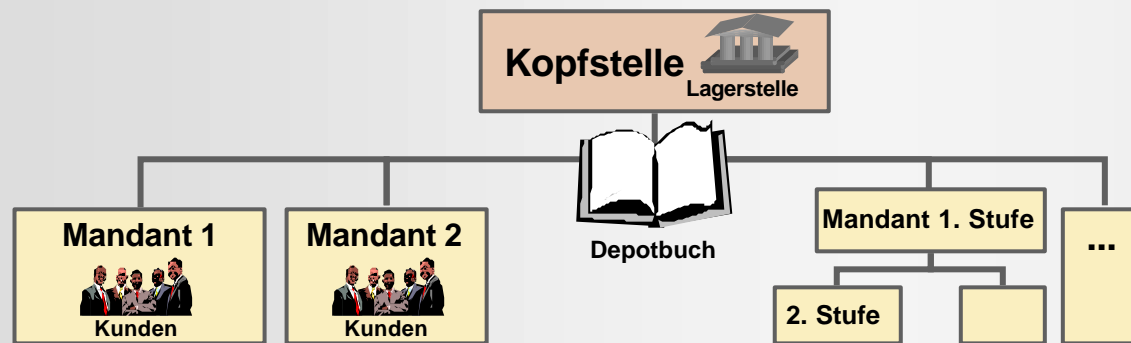
1. Ausgangssituation
2. **One-Step-Settlement**
3. Vision einer TRXbank
4. Machbarkeit
5. Zukunft

Industriestandard als Existenzberechtigung für TRXbanken mit intensiver Weiterentwicklung an Systemen erreichbar

Sequenz für Entwicklungsstufen von interner Abwicklung zur „Neuen TRXbank“:



Strikte Vermeidung einer Konkurrenzsituationen zu Mandanten durch Schaffung einer direkten Buchungslogik

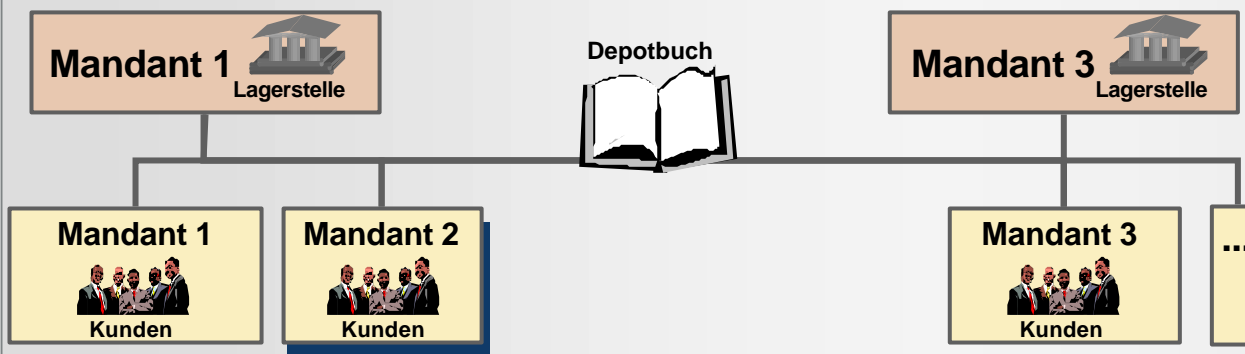


Kopfstellen-Logik

TRXbank: Juristischer Inhaber des einen Lagerstellendepots

Mandanten: Stücke über Kopfstelle zu verwahren, ggf. auch dreistufig

Abbildung in einem einzigen Buchungskreis / Depotbuch



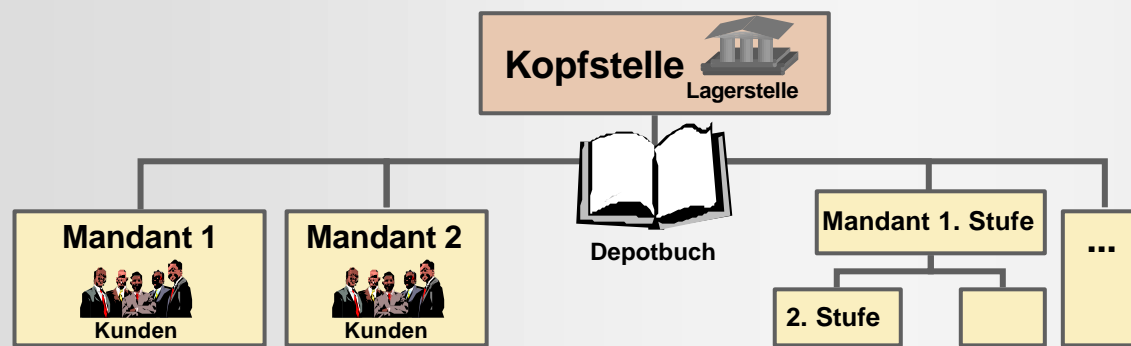
One-Step-Settlement

Mandanten: Möglichkeit zum Besitz eigener Lagerstellennetze

TRXbank: Kein Eintritt als Clearer oder Verwahrer, keine Bankfunktion

Geschäfte: Für Mandanten selbst oder über andere Mandanten abzuwickeln

Strikte Vermeidung einer Konkurrenzsituationen zu Mandanten durch Schaffung einer direkten Buchungslogik

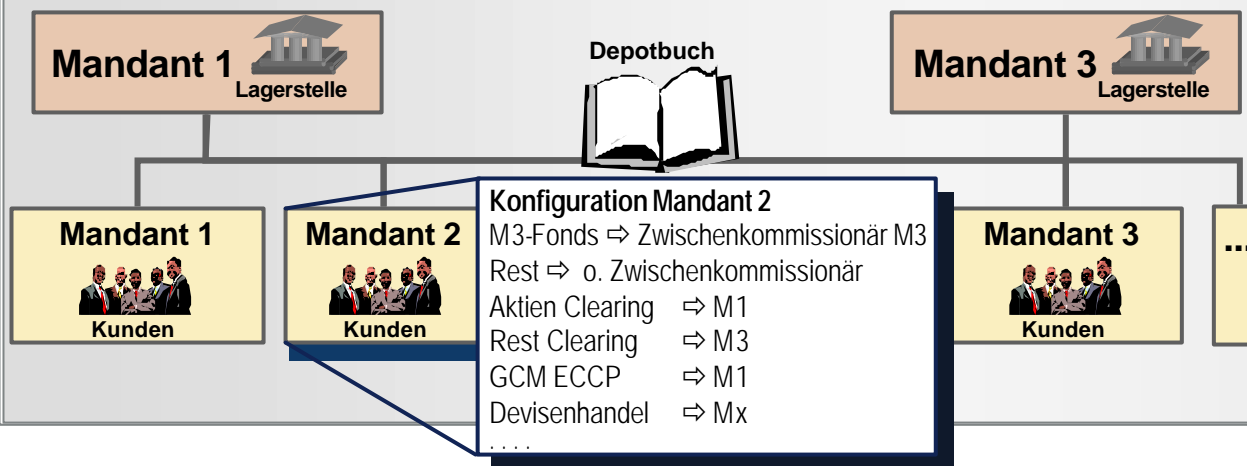


Kopfstellen-Logik

TRXbank: Juristischer Inhaber des einen Lagerstellendepots

Mandanten: Stücke über Kopfstelle zu verwahren, ggf. auch dreistufig

Abbildung in einem einzigen Buchungskreis / Depotbuch



One-Step-Settlement

Mandanten: Möglichkeit zum Besitz eigener Lagerstellennetze

TRXbank: Kein Eintritt als Clearer oder Verwahrer, keine Bankfunktion

Geschäfte: Für Mandanten selbst oder über andere Mandanten abzuwickeln

Mandantenübergreifende Prozesse heben Synergien und greifen in Geschäftsbeziehungen des Handels nicht ein

OSS-Buchungssystem führt Depotinhaber mit zusätzlicher Eigenschaft „gehört Mandant X“ *

1. Eine einzige Durchführung von Abwicklungsprozessen durch flache Buchungslogik (Eigenschaft „Depotinhaber“ in Abwicklungsprozessen ohne Funktion und Aufwand)
2. Neue mandantenübergreifende Funktionen je nach Prozess und nach Geschäften möglich:

Konzern-Funktionen	§9-, AWV-Meldung, Devisenhandel, Risiko. . . usw.
Geschäftsabbildung	Eintritt eines anderen Mandanten als Abwickler, GCM usw.
Geschäftsgestaltung	Aufteilung Handelsvolumen eines Mandanten an mehrere andere Mandanten
Optimierung	Netting der Lieferungen zwischen Mandanten

Universeller Einsatz
Flexible Funktionskreise

* Gilt auch für Lagerstellen und interne Depots

1. Ausgangssituation
2. One-Step-Settlement
3. Vision einer TRXbank
4. Machbarkeit
5. Zukunft

Neue Modelle in der Geschäftsbeziehung zum Kunden Neue Verfahren Netting und Lieferoptimierung

◆ Option 1: Analog EC-Karte und Geldautomaten

Ein Kunde kann über jede an die TRXbank angeschlossene Bank handeln und Aufträge erteilen (analog EC-Karte Geld abheben). Er behält bei allen seinen Aufträgen immer seine Depotnummer, sein Konto und sein Stückzinstopf bei seiner „Bank / Mandant“.

⇒ Flexibilität für Kunden, Erreichbarkeit von Kunden anderer Banken

◆ Option 2: Geschäfte zwischen Kunden, Market Makern der Mandanten

Bei Unterstützung entsprechender Internalisierungsfunktionen finden Lieferungen nicht mehr pro Geschäft oder per Börsenplatz (Xetra) statt, sondern maximal noch genettet zwischen den Mandanten pro Lagerstelle.

⇒ Kostenreduzierung durch Abwicklungs- und Abstimmungsaufwände.

1. Ausgangssituation
2. One-Step-Settlement
3. Vision einer TRXbank
4. **Machbarkeit**
5. Zukunft

Unternehmerische Aspekte mit Risiken und Chancen

- ◆ TRXbank als Vermittler von Funktionen seiner Mandanten aktiv
 - Vermittlung Services und Angebote von Mandanten an andere Mandanten (z.B. Clearing, GCM)
- ◆ Modell zunehmend interessant,
 - wenn Geschäftsvolumen TRXbank-intern abgewickelt
 - wenn Sonderfunktionen wie Konzerndienste usw. Bedarf abdecken
- ◆ Veränderungen im Markt für One-Step-Settlement unterstützend

- ⇒ **Bedarf** für OSS-Modell und weitere Stufen grundsätzlich vorhanden
- ⇒ **Risiko** durch Umsetzungsdauer und Aufnahme von Mandanten
- ⇒ **Chance** mittels Reduzierung Eigenkapital-Risiko und EK-Bedarf

Technische Umsetzung durch Aufwand gekennzeichnet

- ◆ Abbildung Geschäftsbeziehung „Depotinhaber zu Mandant“ nötig
- ◆ Hinterlegung mandantenübergreifende Geschäftsbeziehung nach Bedarf zu realisieren
- ◆ Mandantenübergreifende Prozessen über Phasen umsetzbar
Sequenz der Schritte und Vermarktungsmöglichkeiten / -bedarf sind entscheidend

- ⇒ **Umsetzung** OSS-Modell grundsätzlich möglich
- ⇒ **Risiko**
eher in bankfachlicher Definition von übergreifenden Prozessen
als in eigentlicher IT-Komplexität der Realisierung und Umsetzung
- ⇒ **Chance** auf Marktführerschaft

1. Ausgangssituation
2. One-Step-Settlement
3. Vision einer TRXbank
4. Machbarkeit
5. Zukunft

Freie Transaktionsvolumina in wenigen Großbanken gebündelt bei zunehmender Wertschöpfungstiefe mit Bankengröße

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftsverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ Skaleneffekte

IT-Betrieb

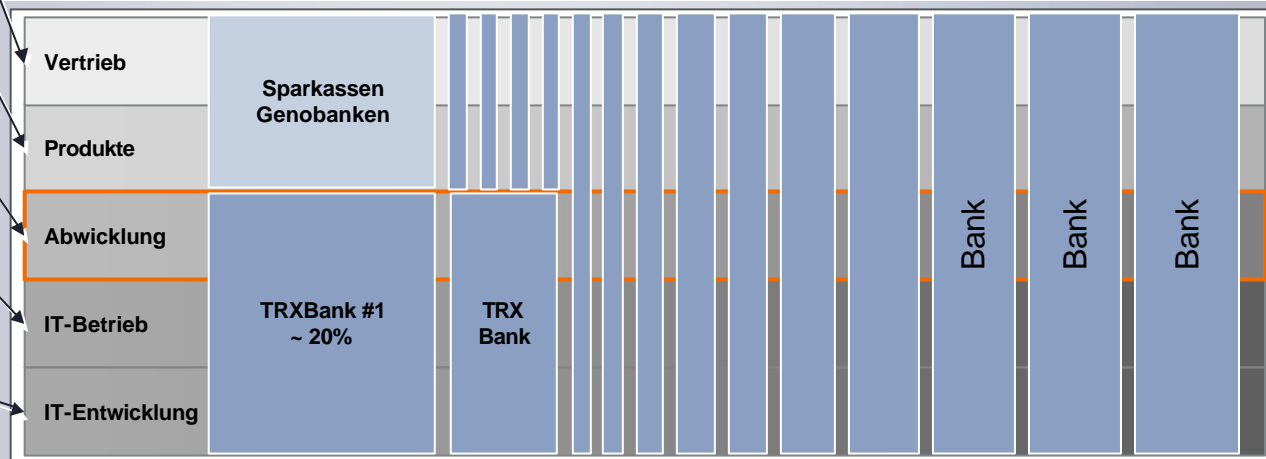
- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfäh. Syst. Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

Einheit aus Geschäftsmodell und Buchungslogik bei weiteren TRXbanken sind vor allem auf Aufnahmefähigkeit mehrere Big Players im Markt auszurichten

TRXbank-Markt aus Kleinbanken und in Verbänden organisierten Banken bereits aufgeteilt und weitgehendst statisch. Wesentliche Veränderungen sind nur durch Fusion oder Merger zu erwarten.



100% Transaktionsvolumen

Schematische Darstellung

Szenarien für die Zukunft

	<p>Keine Veränderung Markt der Großbanken bleibt selbständig, Veränderungen nur im Segment Bankenfusionen v.a. bei kleinen Instituten</p>	<p>Unwahrscheinlich</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kostenreduktion nicht / eingeschränkt möglich ➤ Einführung „nur“ von Standard-Software mit schlechten Risiko-Nutzen-Verhältnis
	<p>Standard-Software Nutzung einheitlicher SW durch viele Banken, aber getrennter Betrieb</p>	
	<p>ASP Application Service Provider Standard-Software mit RZ-Betrieb ggf. vorgefertigten Prozessmodellen zur schnellen Einführung</p>	<p>Wahrscheinlich</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kostenreduktion und Nutzen gegeben ➤ Vergleichbare Entwicklungen in anderen Branchen / Industrien ➤ Mit OSS-Industriestandard höchste Effekte und Reduzierung EK-Risiken ➤ Nur über OSS „Vision 4-5 TRX-Banken“
	<p>Industriestandard OSS Markt der Großbanken wird mit OSS oder ähnlichen Geschäftsmodellen aufgeteilt Es entsteht ein TRXbank-Markt</p>	
	<p>Standards durch Marktmonopolisten Zentrale Player im Markt definieren zunehmende Standard, die Systeme zunehmend vereinheitlichen</p>	<p>Sicher</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Konträre Entwicklung durch Markt ➤ Gegenseitige Rivalität um Führerschaft

Schematische Darstellung

Neue Entwicklungsmethoden und IT-Techniken verändern Bedarf weg von Entwicklung hin zur Systemintegration

- ◆ Einsatz von Kernel Based-Software – Modulare Software-Bausteine
- ◆ Durch Modul-Technik Bedarf an Schichtenarchitektur und Middleware-Layers

- ◆ IT-Handlungsfelder:
 - Integration Front-Office-Funktionen an Back-Office-Systeme
 - Beschleunigung bei Änderungen im Markt
 - zunehmende Internationalisierung
 - Kostensenkung bei Betrieb und Integration

- ⇒ 1. Modulare Systeme als Alternative zur Standard-Software
- 2. Zusatzgeschäft durch Integration

- ⇒ Mittelweg zwischen Standard- und Individual-Software möglich

Danke

FINANCIAL MARKETS
SERVICE BANK

Norbert Eiglsperger

Leiter FMS17 IT-Management
Lilienthalallee 34-36
D-80939 München

Telephone: +49 89/5400-1613
Telephone: +49 160/ 74 390 64
Telefax: +49 89/5400-381613

E-Mail: norbert.eiglsperger@fimaseba.de
Internet: www.fimaseba.de

FINANCIAL MARKETS SERVICE BANK GmbH
Hauptsitz: Lilienthalallee 34 - 36 80939 München
Telefon 089/5400-00 Fax 089/5400-1100
Geschäftsstellen: Arabellastr. 12 81925 München . Nagelsweg 49 20097 Hamburg
Outputmanagement Boschstr. 16 82178 Puchheim
www.fimaseba.de info@fimaseba.de

Expert-Presentation

1. **Geschäftsmodelle im Markt**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Summary**

- 1. Geschäftsmodelle im Markt**
- 2. One-Step-Settlement**
- 3. Vision einer TRXbank**
- 4. Machbarkeit**
- 5. Summary**

Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

IT-Betrieb

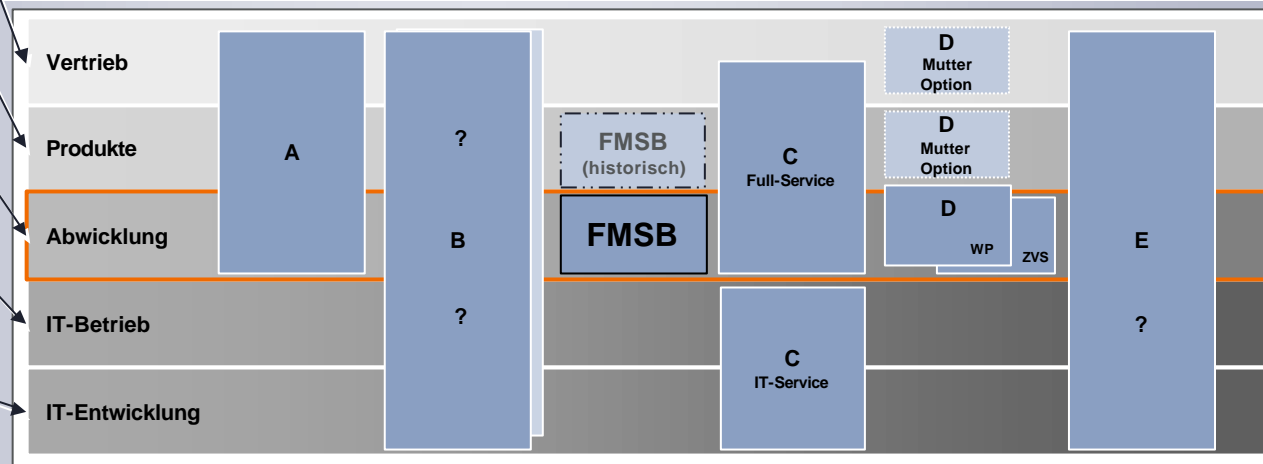
- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfäh. Syst.
- ◆ Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

In Abgrenzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Veränderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Funktionen ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

Optimierung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

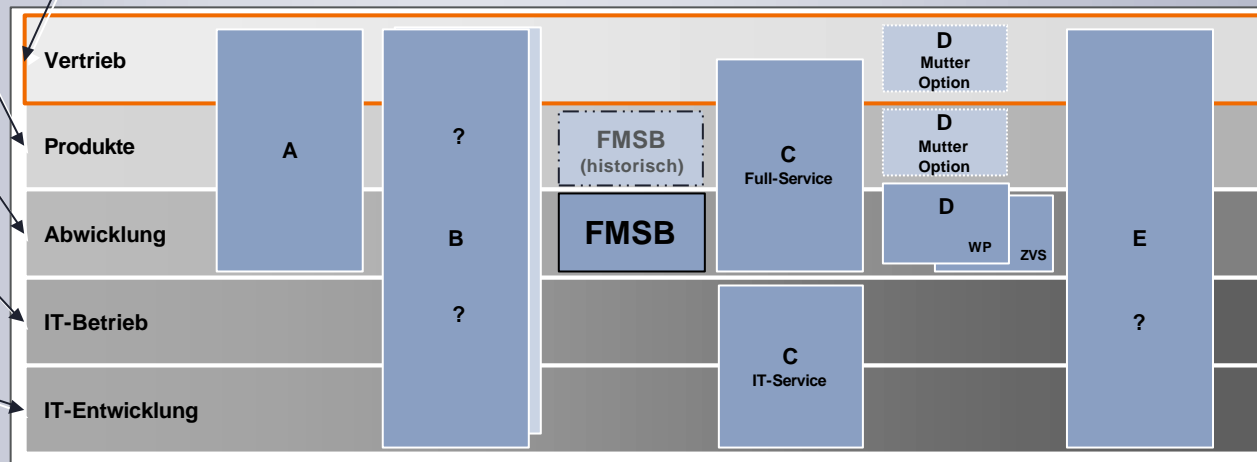
- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

IT-Betrieb

- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfäh. Syst. Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. . .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

... Nutzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

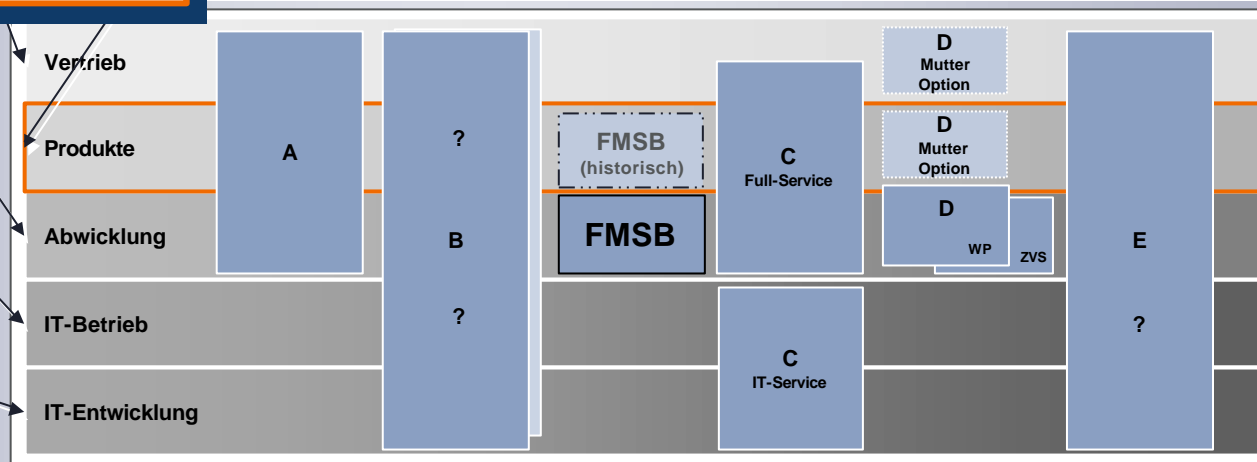
- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

IT-Betrieb

- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfäh. Syst. Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung

Transaktionsschicht

- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

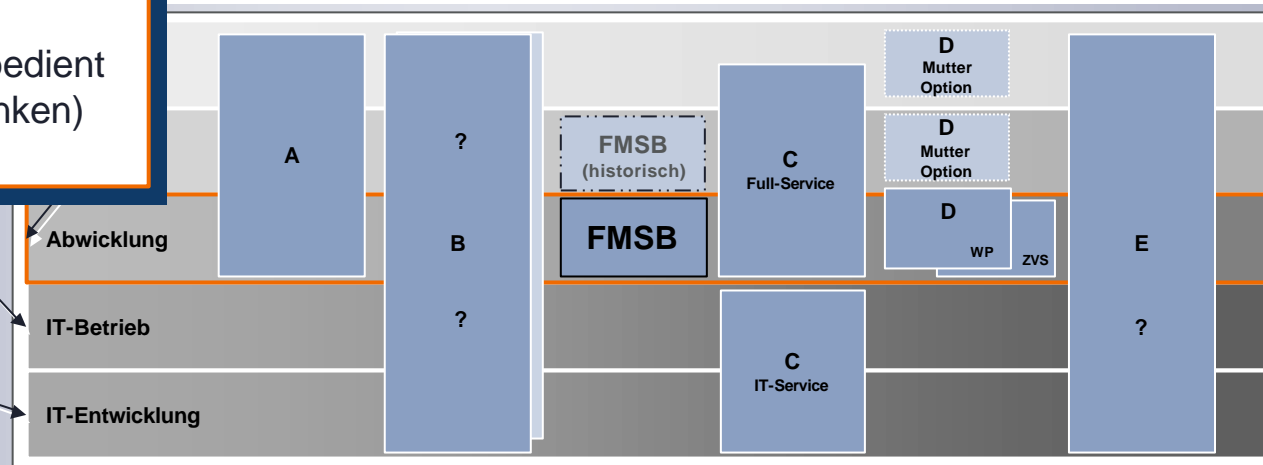
- ◆ Rechenzentrum.
- ◆ Mandantenfäh. Syst. Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

In Abgrenzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

IT-Betrieb

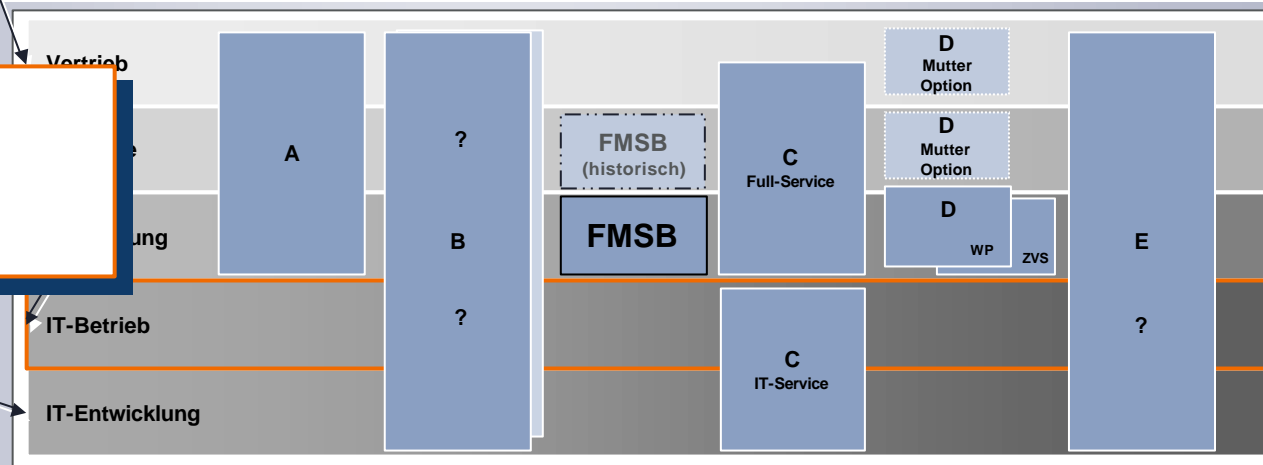
- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfähiges System
- ◆ Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

In Abgrenzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

IT-Betrieb

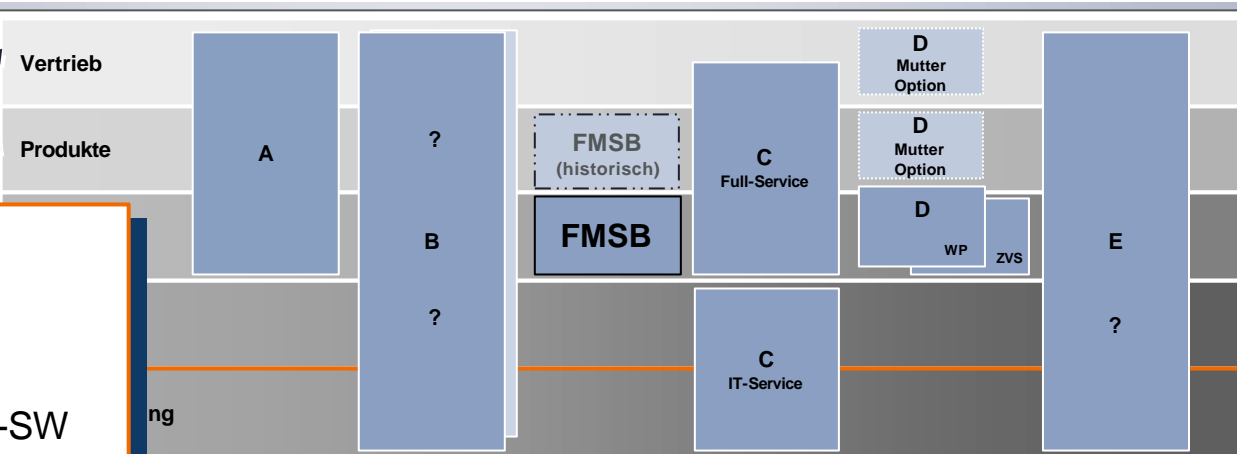
▲ Rechenzentrum:

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

In Abgrenzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.



Eigener Mehrwert „FMSB“ durch beschränkten Geschäftsauftrag ausschließlich in optimierten Abwicklungsmodellen möglich

Vertriebsschicht

- ◆ ohne eigene Bankfunktion, segmentiert oder extern verlängert. . .
- ◆ Cross-Selling, Individualisierung, Kundenentwicklung . . .

Produktschicht

- ◆ eigentliche Bankfunktion
- ◆ Optimierung Geschäftverbindungen, Marktzugänge, Produktgestaltung . . .

Transaktionsschicht

- ◆ keine eigene Bankfunktion, bedient mehrere Banken (Produktbanken)
- ◆ (?) Skaleneffekte (?)

IT-Betrieb

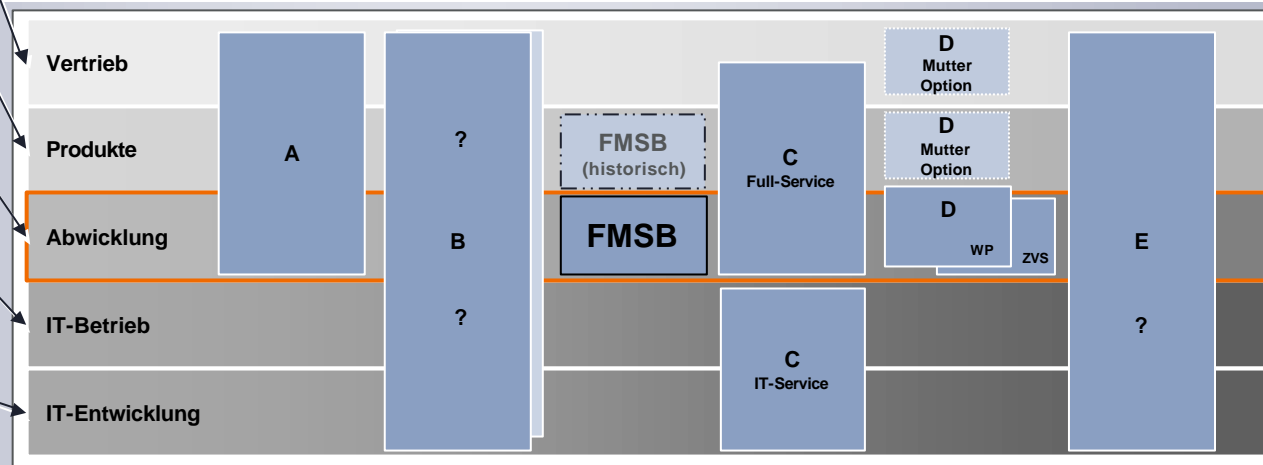
- ◆ Rechenzentrum:
- ◆ Mandantenfäh. Syst.
- ◆ Cross-Branches-Business

IT-Entwicklung

- ◆ Anwendungsentwicklung, Entwicklungsmethoden. .
- ◆ a) Mehrfache Nutzung, Kostenverteilung bei Standard-SW
- ◆ b) Individual-Lösungen, Alleinstellungsmerkmale, Flexibilität.

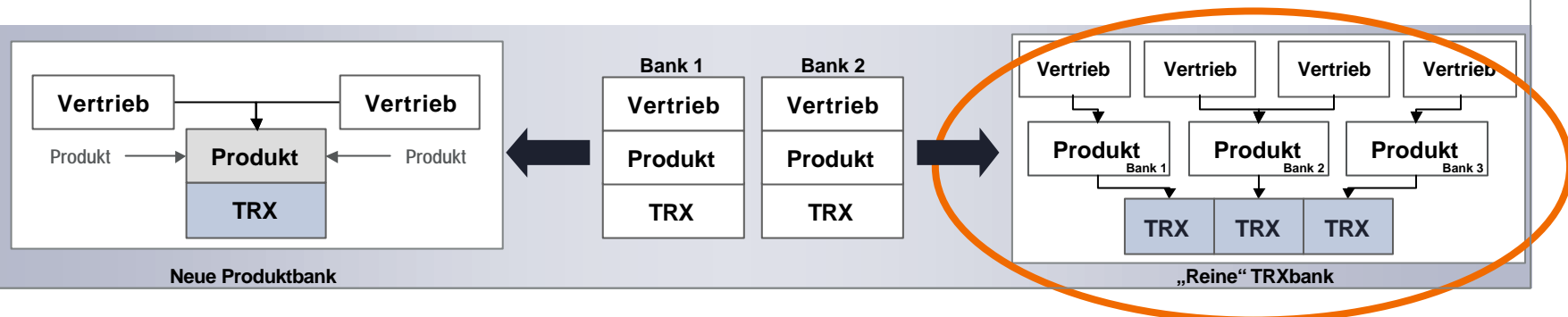
Herausforderung der FMSB ist die Abwicklung verschiedener selbständiger Mandanten ohne jeglichen juristischen Eintritt in das Bank-Geschäft zu optimieren und dennoch ein vermarktungsfähiges Serviceangebot zu besitzen.

In Abgrenzung Funktionen anderer Wertschöpfungsschichten bleibt einziger Ansatz, aus hohem Abwicklungsvolumen positive Effekte zu erzielen.



Absolute Autarkie beim Mandanten in Funktionen Strukturierung und Entwicklung Geschäftsmodell als Voraussetzung zu akzeptieren

- ◆ Externe Abwicklung durch verwaltungstechnischen Aufwand, MwSt, Rechnungsstellung, Service Level-Agreements und Betreuung verursachen deutliche Einstiegskosten
- ◆ Selbständigkeit des Mandanten bei Gestaltung Vertrieb, Marktzugänge und Geschäftsbeziehungen bringen eigene Komplexität in Prozesse und Zwang zum Umgang mit Partnern des Mandanten
- ◆ Gestufte Vertriebsstrukturen und externe Vertriebspartner sind vermutlich verwaltungstechnisch abzubilden und zu unterstützen bzgl. Gebührenmodelle, Provisionsbeteiligungen usw.
- ◆ Erfordernis für Mandanten vollständige Geschäftsbeziehungen aufzubauen, mit z.T. hohen Einstiegskosten für Mandanten



Stückkostenentwicklung bei Abwicklung mehrere Mandanten aufgrund von Fix-Kostenstrukturen nur mit geringem Effekt

IST-Stückkostenkurve:

- ◆ Fixkostenfaktoren:
 - Konten- und Depot-Abstimmungen
 - Regulierungskreise
 - Lagerstellenabstimmungen
 - Mandantenspezifische Funktionen
 - Neue Fehlermöglichkeiten
 - Mandantenbetreuung
 - Fix-Kosten: Externe Abwicklung

Nutzen:

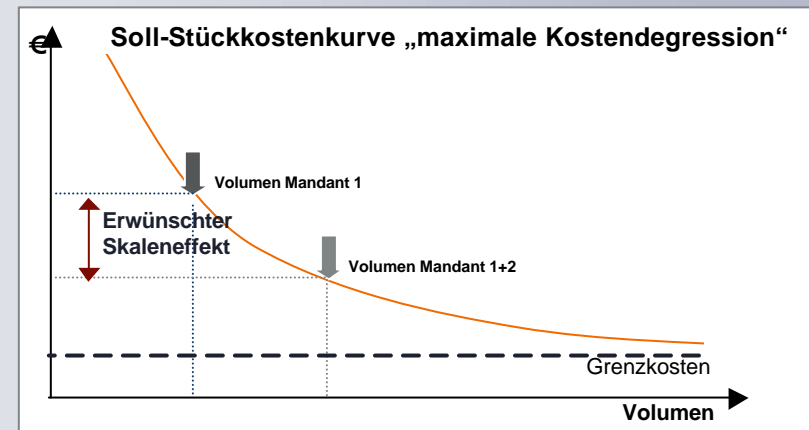
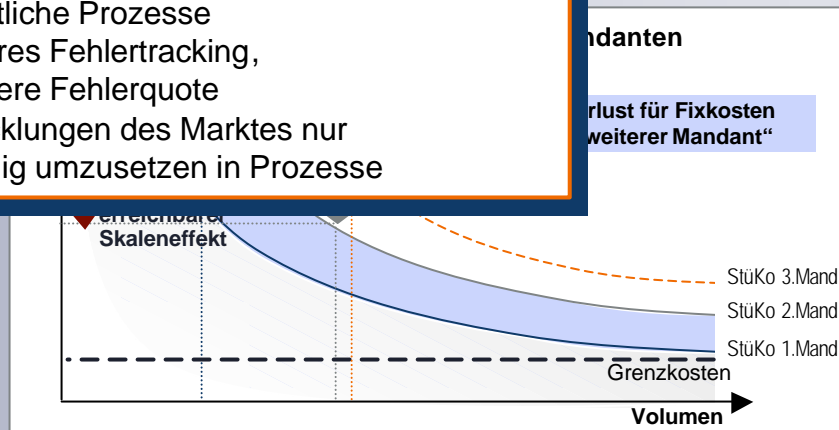
- ◆ Einheitliche Prozesse
- ◆ Besseres Fehlertracking, geringere Fehlerquote
- ◆ Entwicklungen des Marktes nur einmalig umzusetzen in Prozesse

... sind trotz erhöhtem Volumen durch mehrere Mandanten nicht oder ... zu gestalten

... der multiplen Abwicklung mit mandantenspezifischen Bedarfen ... Fehlerarten

... effekte aus Sequenz von Abwicklungen geringer als Grenzkostenkurve

... tial nur durch Neustrukturierung Abwicklungstechniken zu heben ?



Stückkostenentwicklung bei Abwicklung mehrere Mandanten aufgrund von Fix-Kostenstrukturen nur mit geringem Effekt

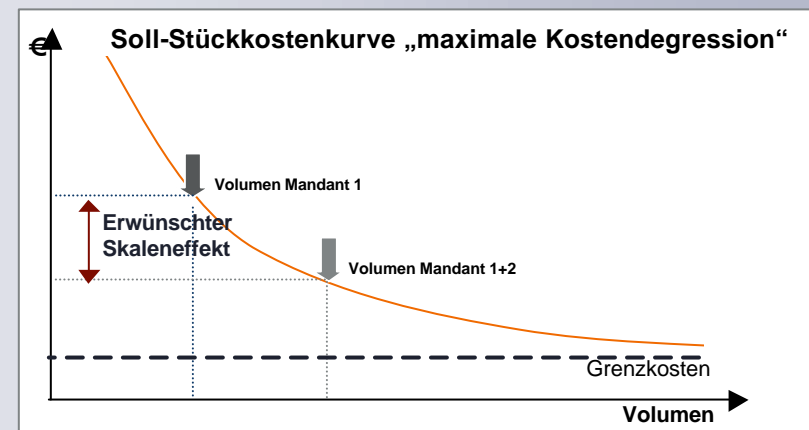
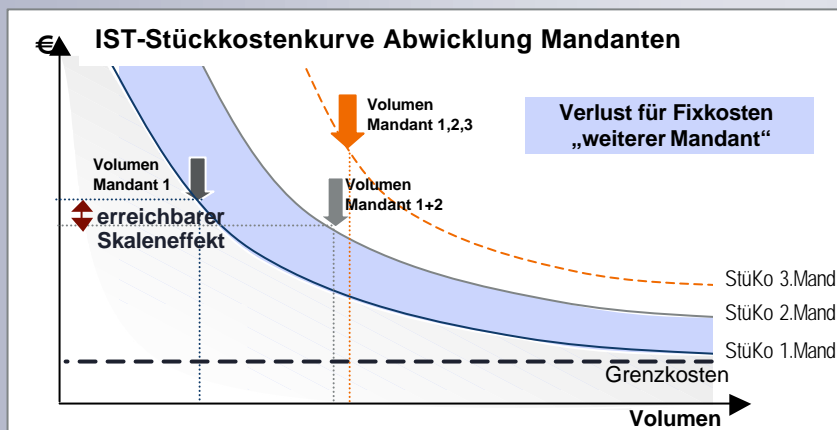
IST-Stückkostenkurve:

- ◆ Fixkostenfaktoren:
 - Konten- und Depot-Abstimmungen
 - Regulierungskreise
 - Lagerstellenabstimmungen
 - Mandantenspezifische Funktionen
 - Neue Fehlermöglichkeiten
 - Mandantenbetreuung
 - Fix-Kosten: Externe Abwicklung

Nutzen:

- ◆ Einheitliche Prozesse
- ◆ Besseres Fehlertracking, geringere Fehlerquote
- ◆ Entwicklungen des Marktes nur einmalig umzusetzen in Prozesse

- ◆ Manuelle Tätigkeiten sind trotz erhöhtem Volumen durch mehrere Mandanten nicht oder nur kaum effizienter zu gestalten
 - ◆ Eigene Komplexität der multiplen Abwicklung mit mandantenspezifischen Bedarfen ermöglichen neuen Fehlerarten
 - ◆ Erwartete Skaleneffekte aus Sequenz von Abwicklungen geringer als Grenzkostenkurve
- ⇒ Optimierungspotential nur durch Neustrukturierung Abwicklungstechniken zu heben ?

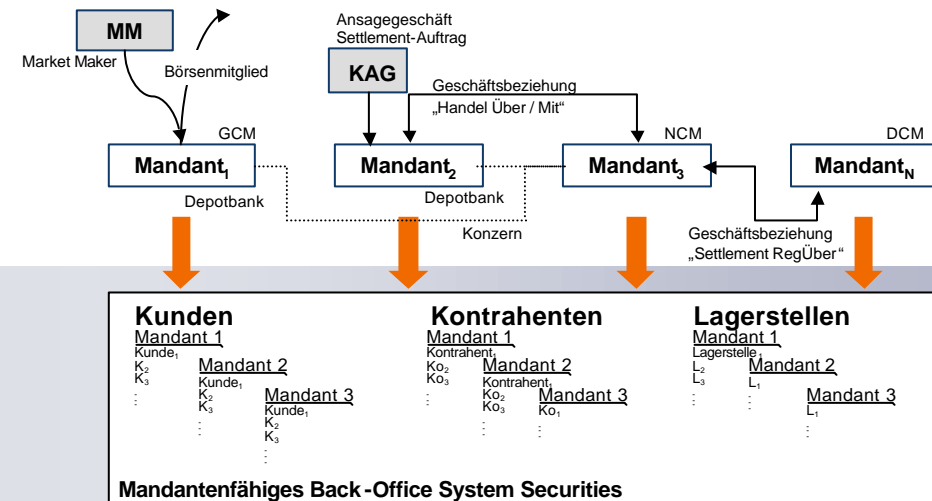


Geschäftsbeziehungen zwischen Mandanten ermöglichen durchgängige mandantenübergreifende Abwicklung von Geschäften

- ◆ Konventionelle Abwicklung pro Mandant und je Geschäftsseite mit Risiko der Asynchronität
 - ◆ Mandanten-Übergreifende Funktionen nicht oder nur rudimentär unterstützt
 - ◆ Nutzung gemeinsamer Funktionen senken Einstiegskosten für neue Mandanten
- ⇒ Optimierte mandantenübergreifende Abwicklung als eigenes Produkt einer neuen TRXbank

Geschäftsbeziehungen

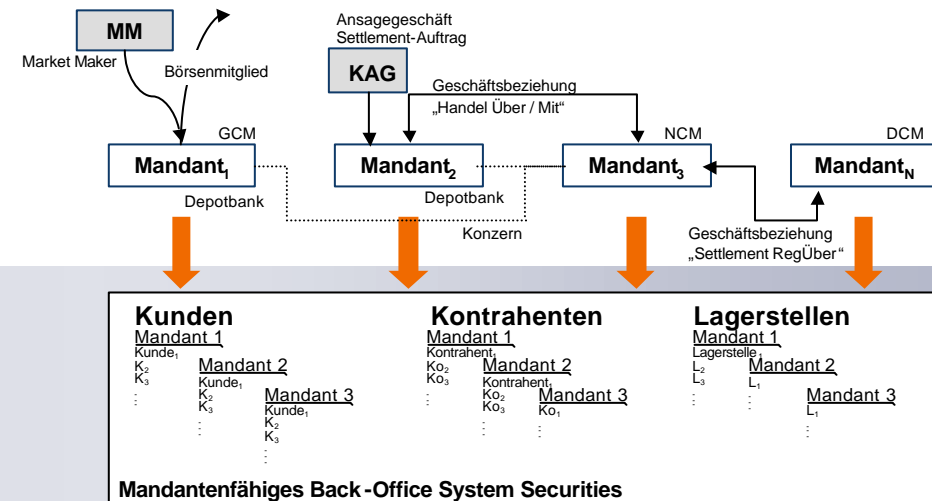
- ◆ Handel Über
- ◆ Handel Mit
- ◆ Marktpartner Broker, Market Maker mit Depot A
- ◆ Lagerstellennetz
- ◆ Vertriebsvereinbarungen
- ◆ Clearingfunktionen GCM, DCM
- ◆ Clearing (BrokerAbwicklung)
- ◆ Konzern / Unternehmensstrukturen, zentrale Meldungen
- ◆ Depotbank-Aufgaben
- ◆ KAG-Geschäft, Anlagekonten



Geschäftsbeziehungen zwischen Mandanten ermöglichen durchgängige mandantenübergreifende Abwicklung von Geschäften

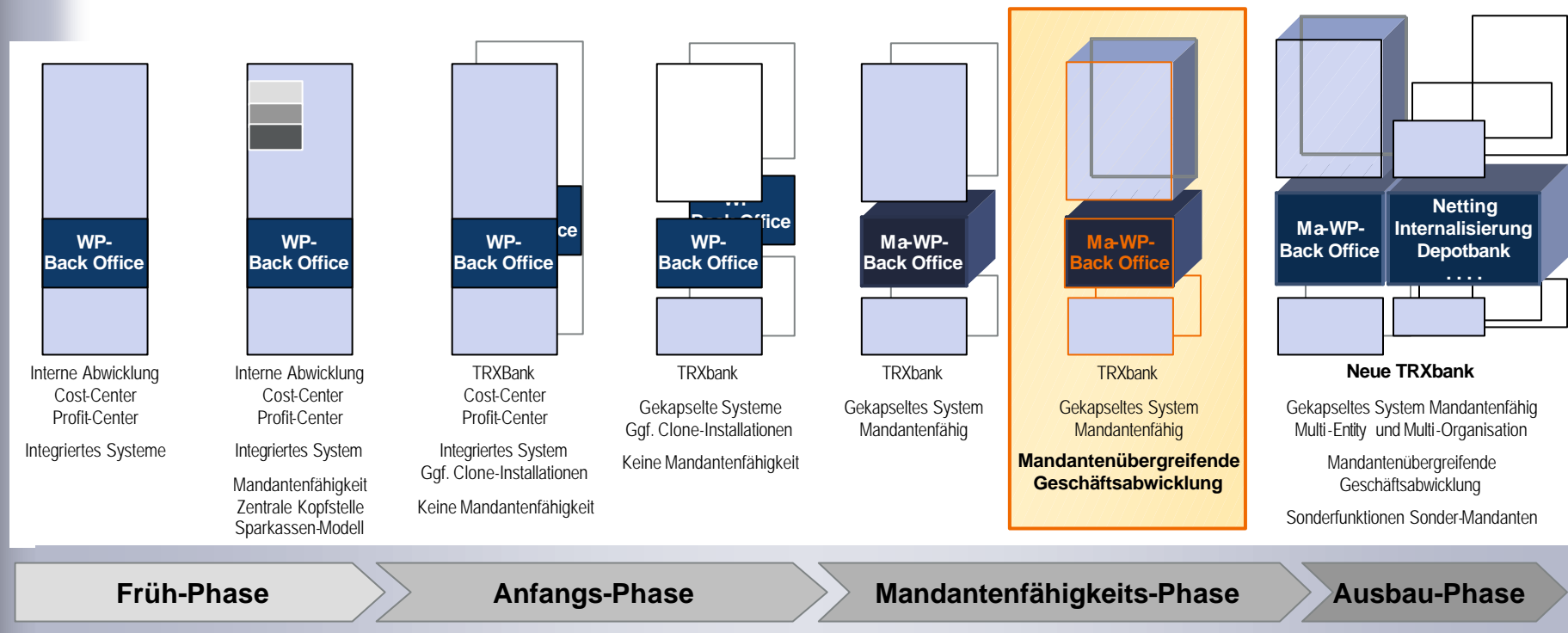
- ◆ Konventionelle Abwicklung pro Mandant und je Geschäftsseite mit Risiko der Asynchronität
 - ◆ Mandanten-Übergreifende Funktionen nicht oder nur rudimentär unterstützt
 - ◆ Nutzung gemeinsamer Funktionen senken Einstiegskosten für neue Mandanten
- ⇒ Optimierte mandantenübergreifende Abwicklung als eigenes Produkt einer neuen TRXbank

- Geschäftsbeziehungen**
- ◆ Handel Über
 - ◆ Handel Mit
 - ◆ Marktpartner Broker, Market Maker mit Depot A
 - ◆ Lagerstellennetz
 - ◆ Vertriebsvereinbarungen
 - ◆ Clearingfunktionen GCM, DCM
 - ◆ Clearing (BrokerAbwicklung)
 - ◆ Konzern / Unternehmensstrukturen, zentrale Meldungen
 - ◆ Depotbank-Aufgaben
 - ◆ KAG-Geschäft, Anlagekonten



Zukunftsorientierte Abwicklung als Existenzberechtigung für TRXbanken erfordern intensive Weiterentwicklung an Systemen

Sequenz für Entwicklungsstufen von interner Abwicklung zur „Neuen TRXbank“:



1. **Geschäftsmodelle im Markt**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Summary**

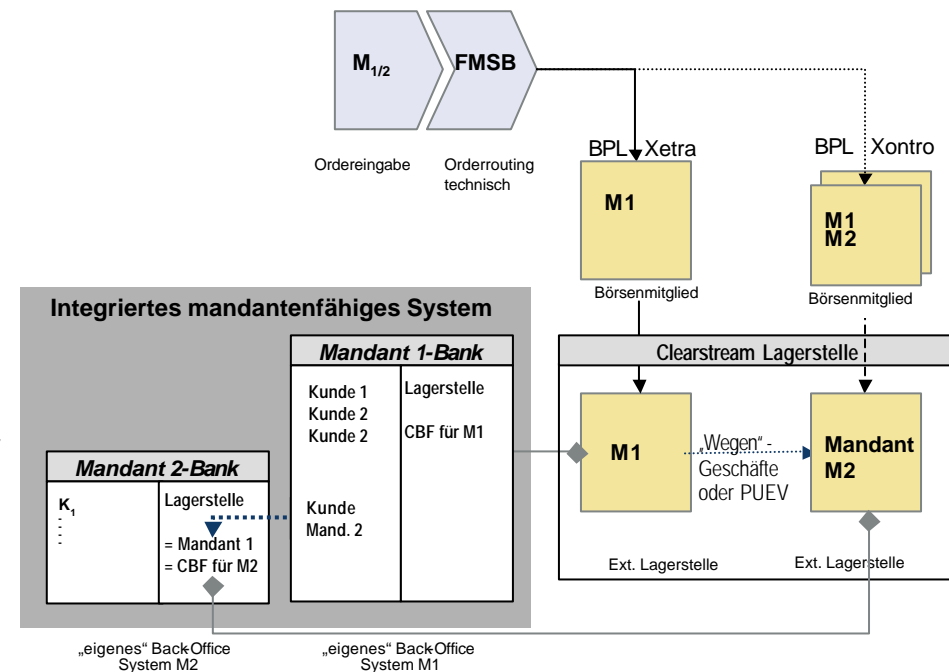
Beispiel einer mandantenübergreifenden Geschäftsbeziehung verdeutlicht Potentiale und konkreten Handlungsbedarf

Geschäftsstruktur

- ⇒ Börsenmitgliedschaft Mandant 1 für Xetra
- ⇒ TRXbank hält Börseninfrastruktur vor
- ⇒ Mandanten als eigene Lagerstelleninhaber
- ⇒ Mandanten 2 handelt direkt an Börse Xontro und über Mandant 1 an Xetra

Potentiale:

- ◆ Verlängerte Prozesskette
- ◆ Lagerstellenübertrag bei Cross-Geschäften
- ◆ ggf. doppelte SN-Anzahl und SN-Kosten
- ◆ Mandant 1 wird zur Lagerstelle ggf. temporär
- ◆ Eigenkapitalsteuerung
- ◆ Kaskadierende Buchungen
- ◆ §9-Meldungen für Geschäft
- ◆ Cargo Eintrag erst bei externer Regulierung
- ◆ Ggf. weitere Funktionen . . .



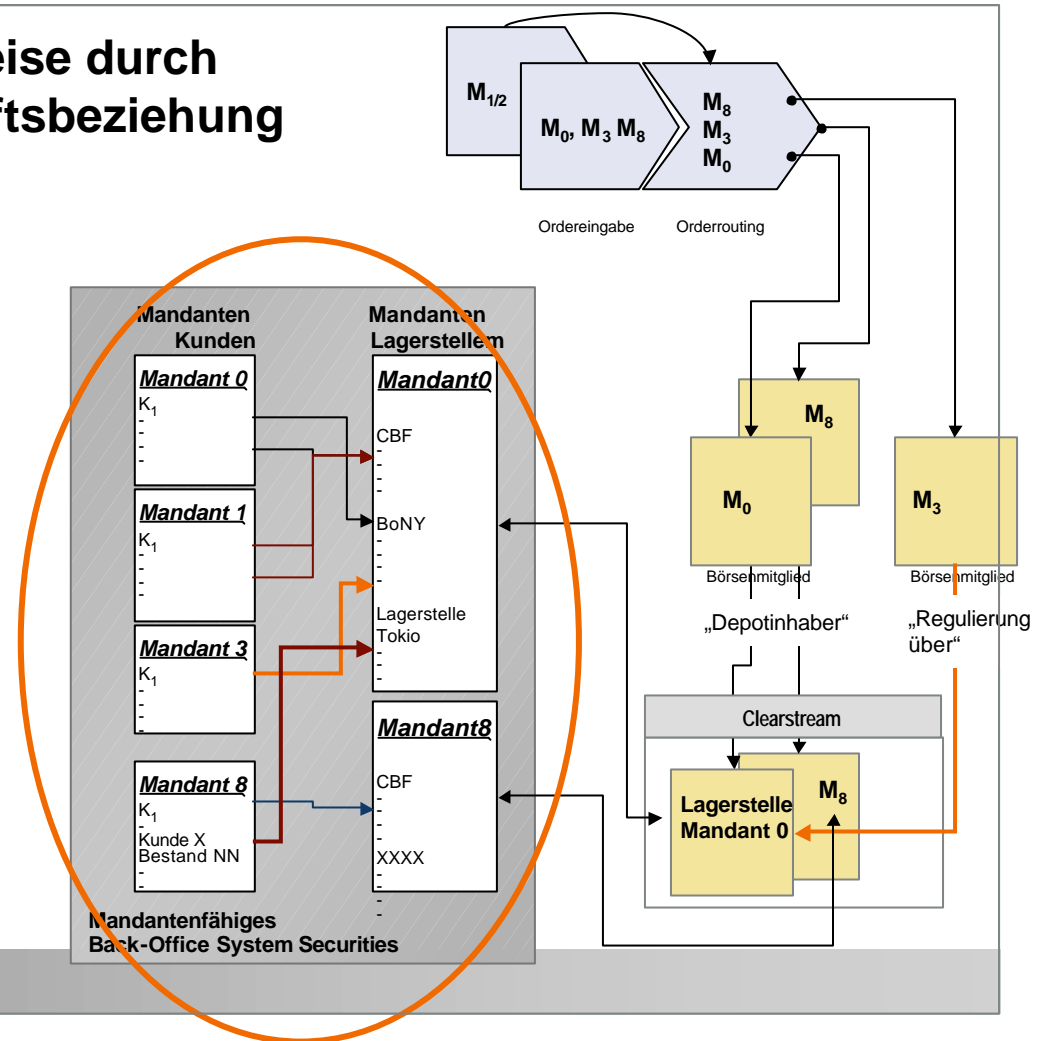
Auflösung der Buchungskreise durch Dokumentation der Geschäftsbeziehung

Buchungslogik

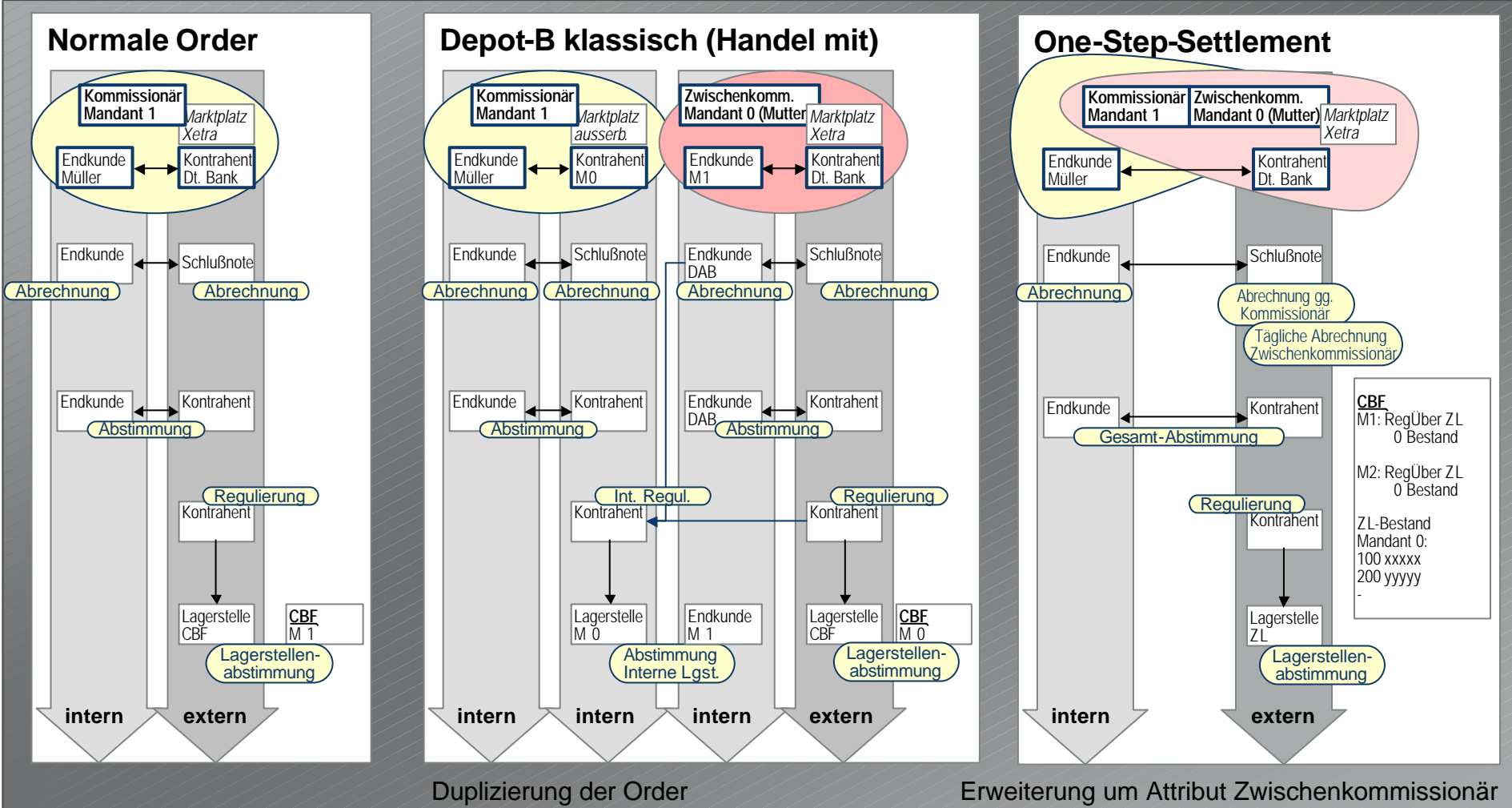
- ⇒ Geschäfte werden mandantenübergreifend bearbeitet, d.h. einmal im System und nicht je Mandant
- ⇒ Verwahrung bleibt auf erster Lagerstelle und im Buchungskreis des regulierenden Mandanten
- ⇒ TRXbank trifft nie in eigener Funktion auf

Effekte

- ◆ Optimierung Abwicklung
- ◆ Vermeidung Asynchronitäten
- ◆ Reduzierung von
 - ✓ Regulierungskreisen
 - ✓ Lagerstellenabstimmungen
 - ✓ §9- und Cargo-Komplexitäten
 - ✓ Lieferungen für Ausgleich
- ◆ Direkte Abwicklung KM-Maßnahmen
- ◆



Funktionsweise „One-Step-Settlement“



1. **Geschäftsmodelle im Markt**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Summary**

Integration vielschichtiger Prozesse durch Verlängerung und Optimierung komplexerer Produkte in einer Gesamtabwicklung

- ◆ Bedarf in Konzernstrukturen vorhanden in zentralen Funktionen wie Meldungen, Bilanzen, Risikosteuerung, Devisenhandel, Lagerstellenkonsolidierung

Pseudo-Skaleneffekte

mit Skaleneffekten leicht zu verwechselnde Effekte

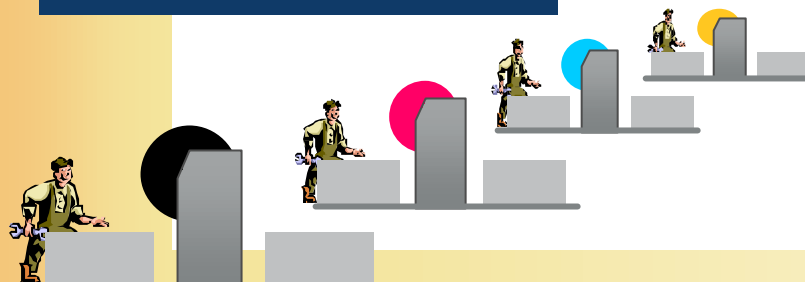
- ◆ Höherwertige Produkte
- ◆ Neue Produkte
- ◆ Neue Fertigungsverfahren
- ◆ Cross-Selling-Potential

...te Flexibilitäten im Markt durch neue Abwicklungsmethoden mit Netting (ECCP) und ...ting / Internalisierung (Nasdaq Dt.)

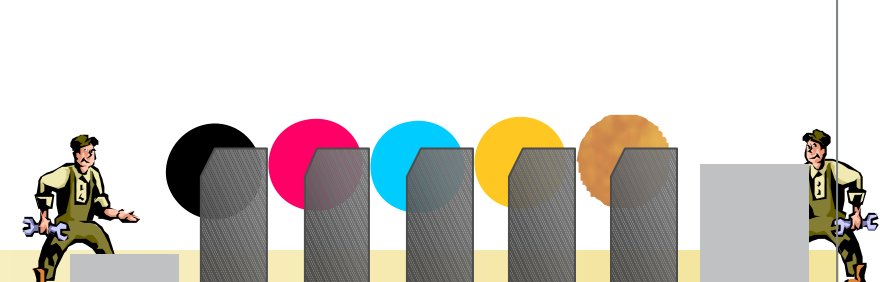
...Integration Depotbankfunktion mit Fondsgeschäftsabwicklung und Führung Anlagekonten

...marktung z.B. Lagerstellenfunktion vorhandener Mandanten an neue Mandanten

...en Provision oder Beteiligung an Gebührenstaffeln und Kick-Back-Bestandprovisionen



Einfarbiger Druck



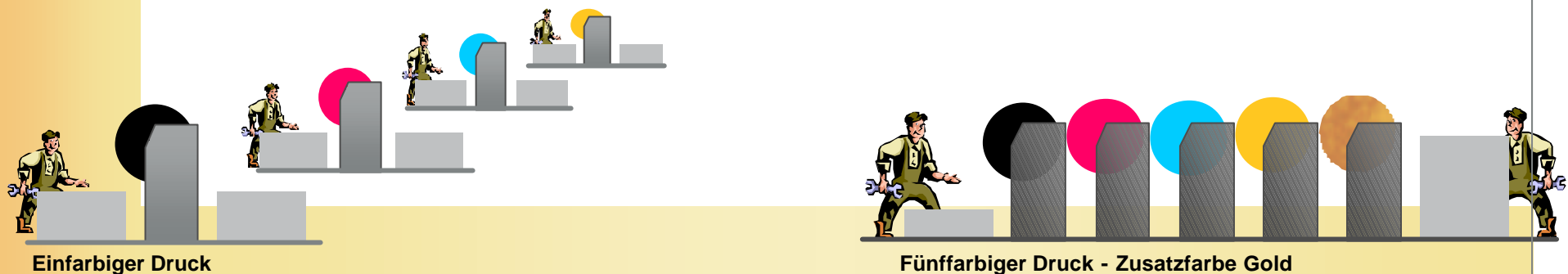
Fünffarbiger Druck - Zusatzfarbe Gold

Integration vielschichtiger Prozesse durch Verlängerung und Optimierung komplexerer Produkte in einer Gesamtabwicklung

- ◆ Bedarf in Konzernstrukturen vorhanden in zentralen Funktionen wie Meldungen, Bilanzen, Risikosteuerung, Devisenhandel, Lagerstellenkonsolidierung
- ◆ Erste Flexibilitäten im Markt durch neue Abwicklungsmethoden mit Netting (ECCP) und Netting / Internalisierung (Nasdaq Dt.)
- ◆ Integration Depotbankfunktion mit Fondsgeschäftsabwicklung und Führung Anlagekonten
- ◆ Vermarktung z.B. Lagerstellenfunktion vorhandener Mandanten an neue Mandanten gegen Provision oder Beteiligung an Gebührenstaffeln und Kick-Back-Bestandprovisionen

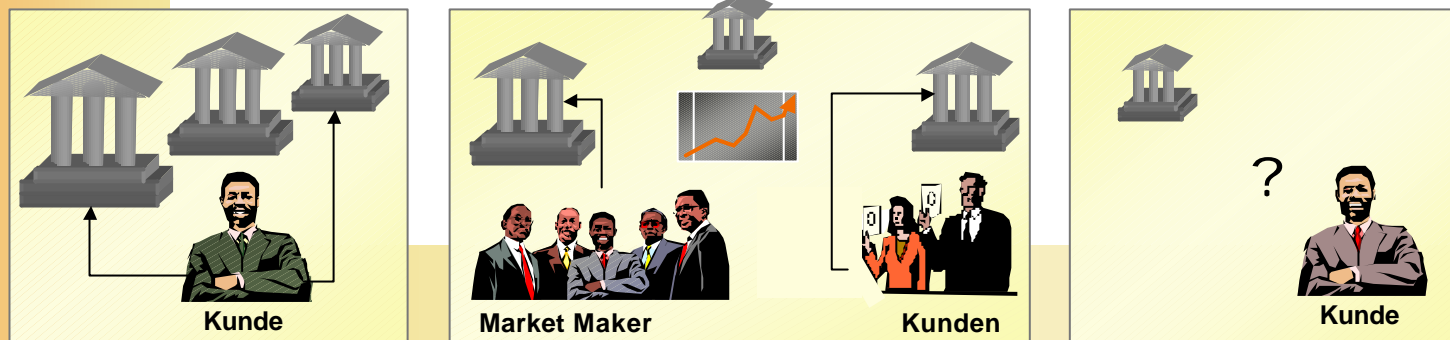
Pseudo-Skaleneffekte

- ◆ Höherwertige Produkte
- ◆ Neue Produkte
- ◆ Neue Fertigungsverfahren
- ◆ Cross-Selling-Potential



Neue Modelle in der Geschäftsbeziehung zum Kunden Neue Verfahren Netting und Lieferoptimierung

- ◆ **Idee 1: EC-Karte und Geldautomaten**
Jeder Kunde kann über jede an TRXbank angeschlossene Produktbank handeln. Er behält bei allen seinen Aufträgen immer seine Depotnummer und führt sein Konto bei seiner „Primärbank“. Er führt dabei bankübergreifend einen Stückzinstopf. . . .
- ◆ **Idee 2: Geschäfte zwischen Kunden, Market Makern meiner Mandanten**
Bei Unterstützung entsprechender Internalisierungsfunktionen finden Lieferungen nicht mehr pro Geschäft oder per Börsenplatz (Xetra) statt, sondern maximal noch genettet zwischen den Mandanten pro Lagerstelle.



1. **Geschäftsmodelle im Markt**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Summary**

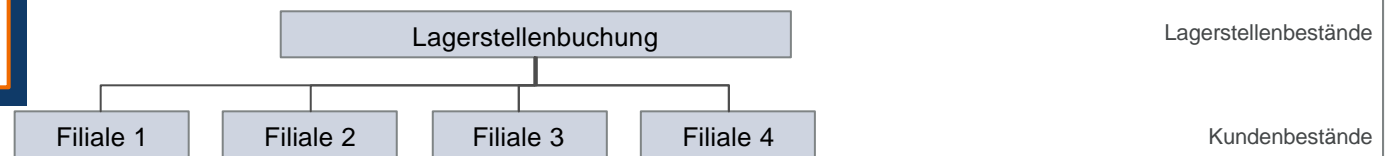
Technische Aspekte für Bau „One-Step-Settlement“-System

Filialsystem

- ◆ Mehrere Filialen
- ◆ Freie Filialnummern
- ◆ Direkte Zuordnung: Geschäfte d. Filialen über Mandant 1 zu buchen

Wegsbasis:

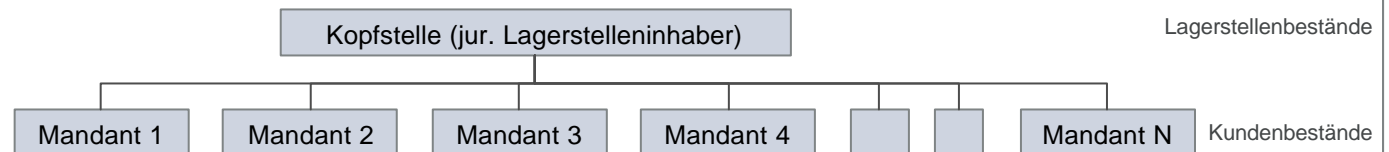
Mandantenfähiges System mit Filialstruktur



Kopfstellensystem

- ◆ Mehrere Mandanten
- ◆ Ggf. eigener Handel
- ◆ Mind. RegÜber-Struktur für Abwicklung über Lagerstelleninhaber

oder Mandantenfähigkeit nach Sparkassenmodell mit einer Kopfstelle



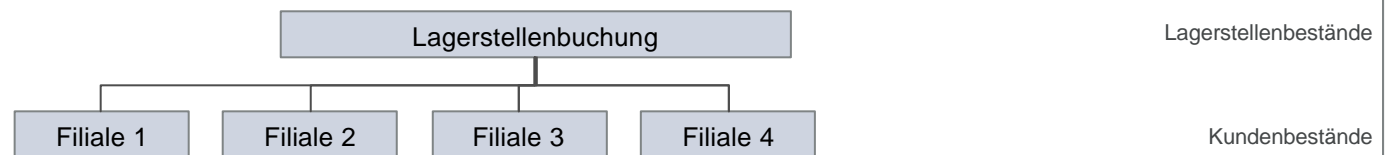
Technische Aspekte für Bau „One-Step-Settlement“-System

Filialsystem

- ◆ Mehrere Filialen
- ◆ Freie Filialnummern
- ◆ Direkte Zuordnung: Geschäfte d. Filialen über Mandant 1 zu buchen

Ausgangsbasis:

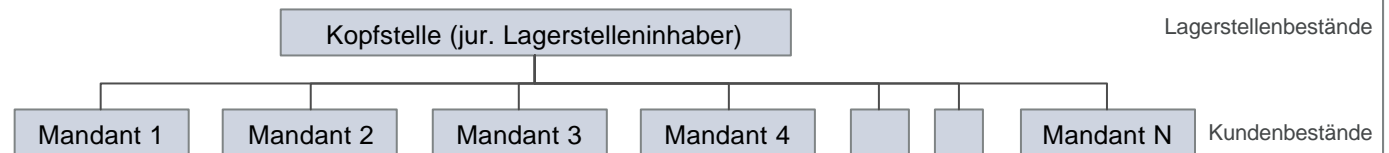
Nicht-mandantenfähiges System mit Filialstruktur



Kopfstellensystem

- ◆ Mehrere Mandanten
- ◆ Ggf. eigener Handel
- ◆ Mind. RegÜber-Struktur für Abwicklung über Lagerstelleninhaber

oder Mandantenfähigkeit nach Sparkassenmodell mit einer Kopfstelle



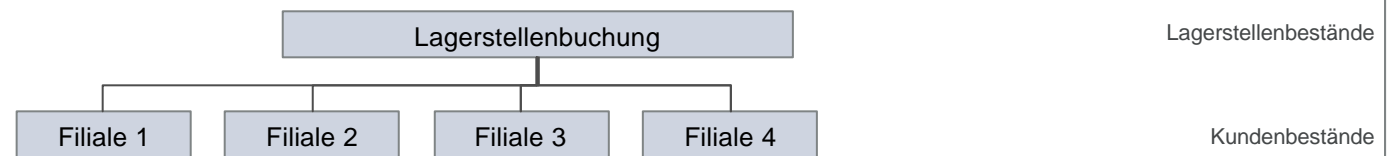
Technische Aspekte für Bau „One-Step-Settlement“-System

Filialsystem

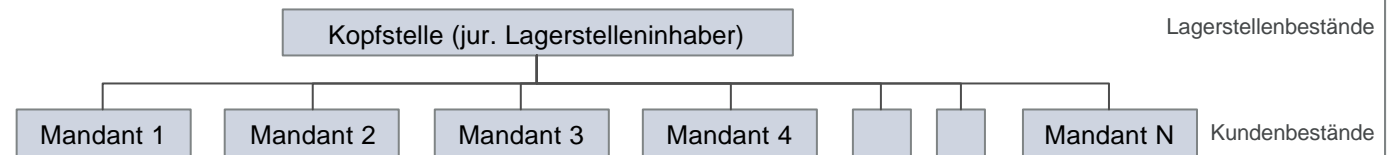
- ◆ Mehrere Filialen
- ◆ Freie Filialnummern
- ◆ Direkte Zuordnung: Geschäfte d. Filialen über Mandant 1 zu buchen

Ausgangsbasis:

Nicht-mandantenfähiges System mit Filialstruktur



oder Mandantenfähigkeit nach Sparkassenmodell mit einer Kopfstelle



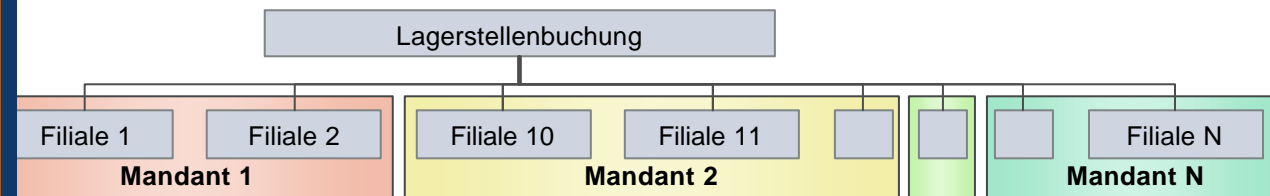
Vom Filialsystem zum OSS-System

Mandantentabelle

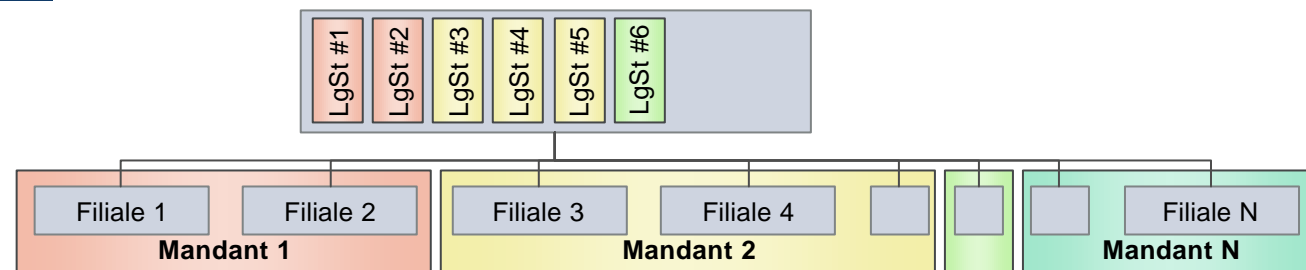
- ◆ Filialnummern werden über Tabelle einem Mandanten zugeordnet
- ◆ Implementierung Mandantenschlüssel entfällt
- ◆ Beliebige Segmentierung Mandanten in Filialen möglich

- ◆ Bisherige Lagerstellen (per Nummer identifiziert) werden per Lagerstellentabelle zus. dem juristischen Lagerstellen-Depotinhaber zugeordnet
- ◆ Steuerlogik: Schlussnoten buchen je nach KV-Nummer interne Lagerstellendepots an

Schritt: Abspaltung Filialen zu Mandanten



Schritt: Abspaltung Lagerstellen zu Mandanten

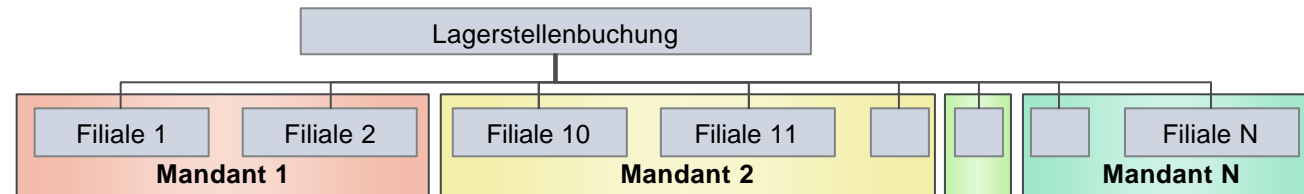


Vom Filialsystem zum OSS-System

Mandantentabelle

- ◆ Filialnummern werden über Tabelle einem Mandanten zugeordnet
- ◆ Implementierung Mandantenschlüssel entfällt
- ◆ Beliebige Segmentierung Mandanten in Filialen möglich

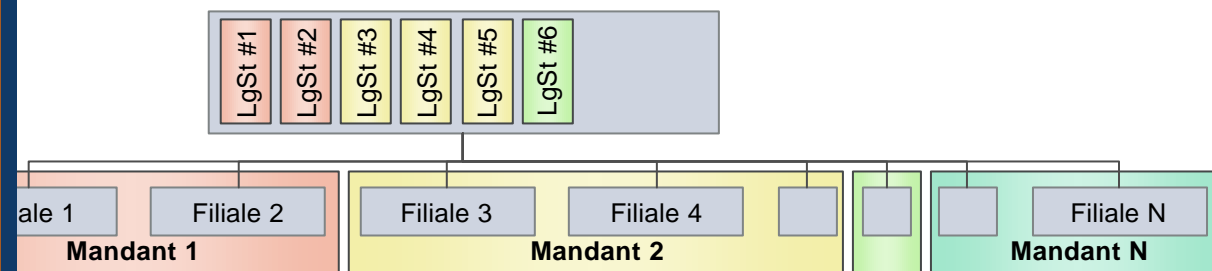
1. Schritt: Abspaltung Filialen zu Mandanten



Lagerstellentabelle

- ◆ Bisherige Lagerstellen (per Nummer identifiziert) werden per Lagerstellentabelle zus. dem juristischen Lagerstellen-Depotinhaber zugeordnet
- ◆ Steuerungslogik: Schlussnoten buchen je nach KV-Nummer interne Lagerstellendepots an

2. Schritt: Abspaltung Lagerstellen zu Mandanten



Vom Filialsystem zum OSS-System

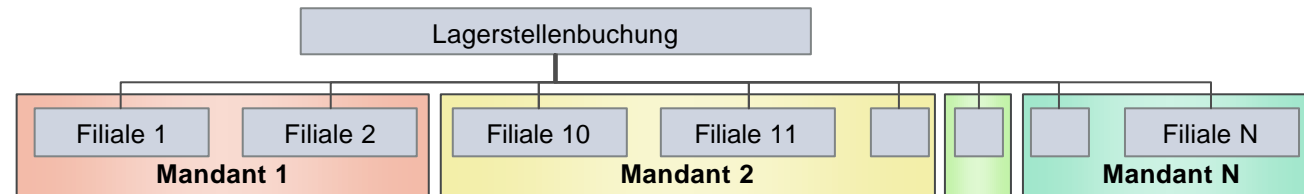
Mandantentabelle

- ◆ Filialnummern werden über Tabelle einem Mandanten zugeordnet
- ◆ Implementierung Mandantenschlüssel entfällt
- ◆ Beliebige Segmentierung Mandanten in Filialen möglich

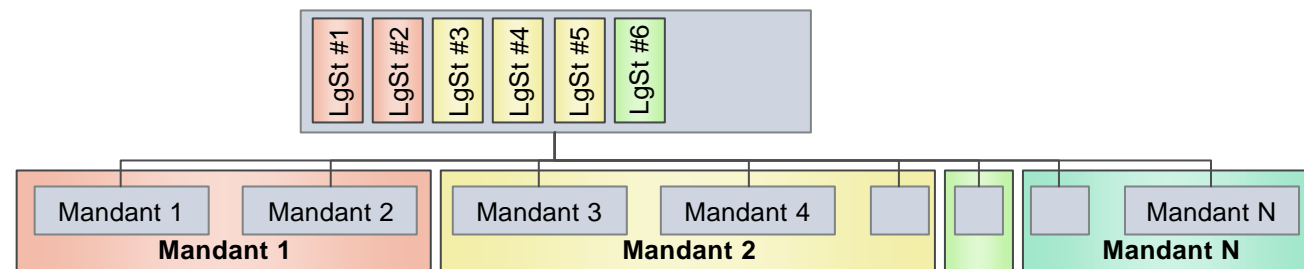
Lagerstellentabelle

- ◆ Bisherige Lagerstellen (per Nummer identifiziert) werden per Lagerstellentabelle zus. dem juristischen Lagerstellen-Depotinhaber zugeordnet
- ◆ Steuerlogik: Schlussnoten buchen je nach KV-Nummer interne Lagerstellendepots an

1. Schritt: Abspaltung Filialen zu Mandanten



2. Schritt: Abspaltung Lagerstellen zu Mandanten



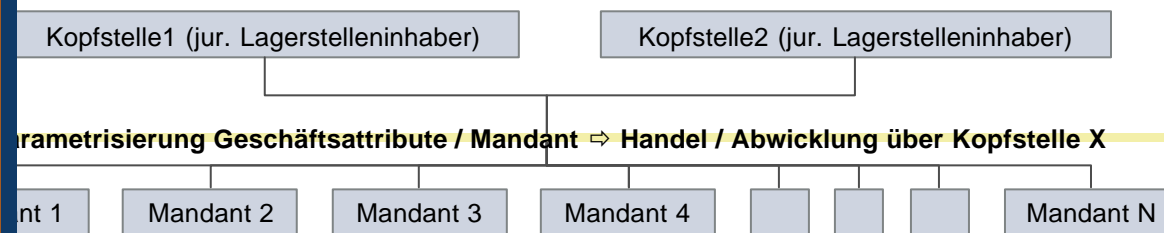
Vom Kopfstellensystem zum OSS-System

Kopfstellenduplizierung

- ◆ Lagerstellendepots werden über Attribute juristischen Depotinhabern zugeordnet
- ◆ Bebuchung der internen Lagerstellendepots je nach KV-Nummer und damit Abbildung des externen Depots
- ◆ Zuordnung Mandant A zu Kopfstelle X nur noch „soft“ durch Parametrisierung und nicht mehr hart im System hinterlegt

mehrere Kopfstellen

Zuordnung Mandanten zu Kopfstelle, sondern Geschäfte zu Kopfstelle



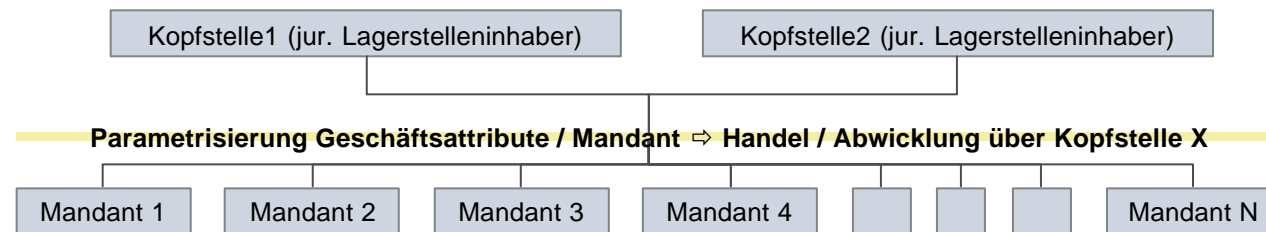
Vom Kopfstellensystem zum OSS-System

Kopfstellenduplizierung

- ◆ Lagerstellendepots werden über Attribute juristischen Depotinhabern zugeordnet
- ◆ Buchung der internen Lagerstellendepots je nach KV-Nummer und damit Abbildung des externen Depots
- ◆ Zuordnung Mandant A zu Kopfstelle X nur noch „soft“ durch Parametrisierung und nicht mehr hart im System hinterlegt

Integration mehrere Kopfstellen

ohne feste Zuordnung Mandanten zu Kopfstelle, sondern Geschäfte zu Kopfstelle



Bau „One-Step-Settlement“-System technisch und fachlich möglich

- ◆ Ausgangsbasis: Nicht-Mandantenfähiges System oder Mandantenfähigkeit nach Sparkassenmodell mit einer Kopfstelle
- ◆ Führen von Attributen der Geschäftsbeziehung in Depots, Geschäften und Lagerstellen, ggf. über separate Tabellen, also ohne Strukturveränderung in Systemen aber nie als buchungssteuernde Information für Stückeabwicklung
- ◆ Konfigurierbarkeit der Buchungslogik und Parametrisierbarkeit von Verdichtungsfunktionen für Meldewesen, Bilanzen, usw.
- ◆ Flexible Steuerung der Geldbuchung über mehrer General Ledger-Systeme
- ◆ Gering modifizierte Stückebuchungslogik

Ergebnis einer Analyse:

- ⇒ Komplexität vergleichbar bis geringer als Bau mehrstufig kaskadierende Mandantenfähigkeit
- ⇒ Direkte und damit einfache und nachvollziehbare Abbildung der Geschäftsbeziehung
- ⇒ Fokus liegt auf fachliche Parametrisierbarkeit v.a. auf Steuerung von Geldflüssen

Unternehmerische Aspekte mit Risiken

- ◆ TRXbank muss Geschäftsbeziehungen seiner Mandanten kennen / erkennen
 - ◆ TRXbank kann zum Vermittler von Funktionen seiner Mandanten werden
 - ◆ Modell wird interessant, wenn entsprechendes Geschäftsvolumen TRXbank-intern abgewickelt werden kann, oder wenn Sonderfunktionen z.B. Konzerndienste usw. vorhandenen Bedarf abdecken
 - ◆ Veränderungen im Markt stützen Geschäftsmodell One-Step-Settlement
 - ◆ Funktionen sind ggf. in Stufen realisierbar
Sequenz der Schritte und Vermarktungsmöglichkeiten sind entscheidend
- ⇒ **Bedarf** für OSS-Modell und weitere Stufen grundsätzlich vorhanden
- ⇒ **Risiko** durch Umsetzungsdauer und Bedarf zur Aufnahme von Mandanten in OSS-System

1. **Geschäftsmodelle im Markt**
2. **One-Step-Settlement**
3. **Vision einer TRXbank**
4. **Machbarkeit**
5. **Summary**

Szenarien für die Zukunft

	<p>Keine Veränderung Markt der Großbanken bleibt selbständig, Veränderungen nur im Segment Bankenfusionen v.a. bei kleinen Instituten</p>	<p>Unwahrscheinlich</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kostenreduktion nicht / eingeschränkt möglich ➤ Einführung „nur“ von Standard-Software mit schlechten Risiko-Nutzen-Verhältnis
	<p>Standard-Software Nutzung einheitlicher SW durch viele Banken, aber getrennter Betrieb</p>	
	<p>ASP Application Service Provider Standard-Software mit RZ-Betrieb ggf. vorgefertigten Prozessmodellen zur schnellen Einführung</p>	<p>Wahrscheinlich</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kostenreduktion und Nutzen gegeben ➤ Vergleichbare Entwicklungen in anderen Branchen / Industrien ➤ Mit OSS-Industriestandard höchste Effekte und Reduzierung EK-Risiken ➤ Nur über OSS „Vision 4-5 TRX-Banken“
	<p>Industriestandard OSS Markt der Großbanken wird mit OSS oder ähnlichen Geschäftsmodellen aufgeteilt Es entsteht ein TRXbank-Markt</p>	
	<p>Standards durch Marktmonopolisten Zentrale Player im Markt definieren zunehmende Standard, die Systeme zunehmend vereinheitlichen</p>	<p>Sicher</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Konträre Entwicklung durch Markt ➤ Gegenseitige Rivalität um Führerschaft

Schematische Darstellung

Danke

FINANCIAL MARKETS
SERVICE BANK

Norbert Eiglsperger

Leiter FMS17 IT-Management
Lilienthalallee 34-36
D-80939 München

Telephone: +49 89/5400-1613
Telephone: +49 160/ 74 390 64
Telefax: +49 89/5400-381613

E-Mail: norbert.eiglsperger@fimaseba.de
Internet: www.fimaseba.de

FINANCIAL MARKETS SERVICE BANK GmbH
Hauptsitz: Lilienthalallee 34 - 36 80939 München
Telefon 089/5400-00 Fax 089/5400-1100
Geschäftsstellen: Arabellastr. 12 81925 München . Nagelsweg 49 20097 Hamburg
Outputmanagement Boschstr. 16 82178 Puchheim
www.fimaseba.de info@fimaseba.de