

31.01.2012 – 09:20 Uhr

Bain-Studie zum Transaction Banking / Margenstark und risikoarm: Das lukrative Geschäft mit dem Zahlungsverkehr

Zürich (ots) -

- Transaction Banking mit jährlichen Wachstumsraten von bis zu sieben Prozent, bei operativen Margen von 30 Prozent und mehr
- Der weltweite Transaction-Banking-Markt wächst bis 2015 auf ein Volumen von 128 Milliarden Euro
- Lokale Champions sollten sich vor allem auf ihre Heimatmärkte konzentrieren
- Verbesserung der Angebote durch IT-Investitionen notwendig
- Konzentration auf loyale Kunden führt zu Wachstum

In Zeiten von Eurokrise und drohender Rezession steht die Ertragskraft der Banken nur drei Jahre nach der letzten globalen Finanzkrise erneut unter Druck. Die Branche besinnt sich deshalb auf ein traditionelles, vermeintlich konservatives Geschäftsfeld: Das Transaction Banking. Viele Banken bauen ihre Stellung in dem derzeit rund 100 Milliarden Euro grossen Wachstumsmarkt systematisch aus. Die neue Studie der Managementberatung Bain & Company "Margenstark, risikoarm und kundennah: Die Renaissance des Transaction Bankings" gibt Aufschluss über jüngste Entwicklungen und aktuelle Herausforderungen, wie die wachsende Konkurrenz durch Nicht-Banken oder den steigenden Investitionsdruck in neue IT-Systeme. Die Studie zeigt darüber hinaus, wie Finanzinstitute ihre Position im attraktiven Transaction-Banking-Markt verbessern können.

Seit der Finanzkrise im Jahr 2008 hat das Transaction Banking - der Zahlungsverkehr sowie die Finanzierung von Importen und Exporten - eine regelrechte Renaissance erfahren. Denn es lieferte selbst in der Krise stabile Erträge und Gewinne. Bain & Company hat diesen Markt und seine Entwicklung analysiert: Von 2006 bis 2010 stiegen die Erträge im weltweiten Zahlungsverkehr im Durchschnitt um vier Prozent pro Jahr auf 85 Milliarden Euro. Infolge der rasanten Globalisierung erhöhten sich die Erträge in der Handelsfinanzierung sogar um sieben Prozent jährlich auf zuletzt 15 Milliarden Euro. Bis 2015 erwartet Bain einen weiteren Anstieg der Erträge in diesen beiden Geschäftsfeldern auf insgesamt 128 Milliarden Euro.

Für Banken ist dieser Wachstumsmarkt gleich in mehrerer Hinsicht sehr attraktiv: Da sie einen Grossteil ihrer Erträge mit Zinsen und Gebühren erwirtschaften, müssen Banken für das Transaction Banking auch unter Basel III, wenn überhaupt, nur wenig Eigenkapital vorhalten. Dieser Umstand trägt entscheidend dazu bei, dass sie operative Margen von 30 Prozent und mehr erwirtschaften können. Bain- Partner und Studienautor Dr. Dirk Lubig weist auf einen weiteren Vorteil hin: "Transaction Banking ist nicht nur margenstark und risikoarm, sondern darüber hinaus auch nah am Kunden. Denn gerade der tägliche Zahlungsverkehr bietet hervorragende Anknüpfungspunkte, um die Beziehung zu Firmenkunden zu vertiefen und den Verkauf weiterer Produkte wie Kredite zu forcieren."

Nicht-Banken greifen ein Kerngeschäft der Banken an

Der enge Kundenkontakt sowie die attraktiven Margen führen derzeit dazu, dass insbesondere die weltweit "grossen Fünf" in diesem Geschäftsfeld - Citigroup, Deutsche Bank, HSBC, J.P. Morgan und Standard Chartered - ihre Marktstellung systematisch ausbauen. Nach Bain-Analysen stehen sie dabei jedoch, wie alle anderen Marktteilnehmer auch, vor grossen Herausforderungen: Neben der Globalisierung der Handelsströme und dem Preisdruck für Standardprodukte zählt dazu die Forderungen der Kunden nach integrierten Lösungen (Corporate Financial Management), was wiederum hohe IT-Investitionen nach sich zieht. Selbst während der jüngsten Finanzkrise stockte daher rund die Hälfte der Banken ihr IT- Investitionsbudget noch einmal auf.

Eine besondere Gefahr liegt zudem im wachsenden Wettbewerbsdruck durch Nicht-Banken: Dienstleister wie Paypal bieten mittlerweile internationale Geldtransfers ohne Einschaltung einer Bank. IT-Anbieter wie SAP und Oracle erweitern ihr Leistungsspektrum um Treasury-Funktionen. Bain-Partner und Co-Autor der Studie Dr. Olaf Wandhöfer warnt: "Die unangefochtene Stellung einer Hausbank im Firmenkundengeschäft ist bedroht. Banken müssen daher dringend ihre Positionierung und strategische Ausrichtung überprüfen."

Institute müssen in Kunden, Regionen und IT investieren

Die Studie von Bain & Company stellt ein dreistufiges Konzept vor, auf dessen Basis Banken ihr Geschäftsmodell

im Transaction Banking an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen können. Eine Positionierung als globaler Anbieter ist demnach nur für die Institute möglich, die in erheblichem Mass in regionale Präsenz, IT und Risikomanagement investieren können. Das ist jedoch für die meisten gar nicht möglich. Das Gros der Banken sollte sich deshalb auf seine Stärken in den angestammten Märkten konzentrieren und dort die eigene Marktstellung festigen und ausbauen, um so zu einem lokalen Champion zu werden.

Um als lokaler Champion gegenüber dem zunehmenden Wettbewerb bestehen zu können, müssen diese Banken aber auch in erheblichem Mass in ihre IT investieren oder alternativ Partnerschaften mit IT-Dienstleistern eingehen. An Popularität gewinnt darüber hinaus das Outsourcing: ING überlässt bereits die gesamte IT-Betreuung einem Konsortium, dem unter anderem Accenture und Atos Origin angehören. Zudem müssen die Banken ihre Organisation und ihre Geschäftssteuerung an die neuen Gegebenheiten anpassen. Eine wichtige Rolle kommt dabei dem Loyalitätsmanagement zu, das heisst der gezielten Bindung langjähriger Kunden - vor allem im Mittelstand.

"Eine Optimierung lohnt in jedem Fall", erklärt Dirk Lubig. "Denn Transaction Banking bleibt auch in Zukunft attraktiv. Wer sich jetzt richtig positioniert und strategisch in Kunden, Regionen und IT investiert, kann vom Wachstum in diesem Markt profitieren. Wer untätig bleibt, läuft dagegen Gefahr, Firmenkunden an den Wettbewerb zu verlieren."

Kontakt:

Dr. Thomas Gfeller
Bain & Company Switzerland, Inc.
Tel: +41 32 535 75 00, Mobil: +41 79 415 80 04, E-Mail: thomas.gfeller@bain.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100712167> abgerufen werden.