



O P T I M I E R U N G · F Ü R · M E H R · ▶ N A C H H A L T I G K E I T

SREP Analyse des Geschäftsmodells

Qualitative Steuerungsprozesse

- Geschäftsumfeld
 - Optimale Geschäftsausrichtung unter Berücksichtigung von best practice und Wettbewerbsannahmen
- Strategieprozess und Risikoplanung
 - Fundament für angemessene Prognosen des Geschäftsmodells
- Ausführungskapazitäten
 - Schlüsselfunktion zur Implementierung der Strategie

Quantitative Analyse der Projektionen

- Kohärenz von Planungen und Geschäftsmodell
 - Einheitlichkeit mit der Geschäfts- und Risikostrategie, Risikoappetit
- Annahmen und Sensitivitäten der Finanzplanung
 - Berücksichtigung aller Werttreiber sowie regelmäßige Validierung und Plausibilisierung
- Rentabilitätstreiber
 - Identifikation der Erfolgsfaktoren sowie Allokation der verbundenen Risiken

Strategie



Geschäftsmodell

Digitalisierung und Automatisierung

- Transformation durch die Digitalstrategie
- „Robo Advisor Algorithmics“ für automatisierte Beratung
- Erschließung Geschäftsfelder

Governance- und Geschäftsarchitektur

- Abstimmung bereichsübergreifender Funktionen
- Auslastungssteigerung durch Fusionen

Portfolio- und Performance-Management

- Anpassung des Produktportfolios durch Selektion
- Innovation durch stringente Orientierung am Kundennutzen

Leistungs- und Produkterbringung

- Erstellung eines Filial- und Distributionskonzept zur Sicherstellung und Optimierung der Präsenz sowie Hebung von Prozesseffizienzen

Betriebsmodell

- Umsetzung der Digitalstrategie
- Transformation zu einem agilen Prozesssystem
- Einführung integrierter Workflows

Verschlanung & Transparenz der Verantwortlichkeiten

- Optimierung der Kommunikationskanäle

Agiles System (Flexibilität i.V.m. Kostenoptimierung und Effizienz)

- Risikocontrolling durch near-time Darstellung der Geschäftszahlen

Automatisierte Bearbeitung von Kundenanfragen (Chat Bots)

- (Big Data-)Auswertung von Kundenspezifika, Segmentierung, individuelle Ansprache/Betreuung
- Personalentwicklung

⊕ Konsumententrends

- Zentrale Rolle der Kundenbedürfnisse
- Schaffung neuer Differenzierungspotentiale
- Fokus auf Digitalisierung und Verfügbarkeit
- Anforderungen an Personalisierung und Kommunikation von Produkten und Leistungen
- Vorwegnahme von Trends, veranlasst durch demografischen Veränderungen der Kundenstruktur

⚙️ Regulatorisches Umfeld

- Geschäftsmodelle und Bestimmungsfaktoren der Ertragskraft als Aufsichtspriorität 2018
- Geschäftsmodellanalyse als Bestandteil des SREP
- Einhaltung neuer Standards (z.B. Basel IV, MaRisk 2017, IRRBB-Sensitivitätsanalysen)

📈 Wirtschaftliches Umfeld

- Niedrigzinsumfeld u. Margenkomprimierung
- Wettbewerb durch Nicht-Banken
- Geopolitische Unsicherheiten
- Cyberkriminalität und IT-Störungen
- Rigidies Geschäftsumfeld
- Ökonomische und fiskalische Bedingungen in der Eurozone

Peer Group-Analyse

- Ergebniskomponentenanalyse im Jahresvergleich
- Ergebniskomponentenanalyse durch Simulationsrechnungen
- Festlegung der Peer Group
- Abgleich der Ergebniskomponenten mit Peer Group
- KPI Benchmarking
- Auswertung und Hebung von Optimierungspotential