

Benchmarking im Schweizer Retailbanking

Kennen Sie Ihre Potenziale im Vergleich zur Konkurrenz?

Ein weiteres Benchmarking der ibe

Unternehmerische Führungskennzahlen werden oftmals aus einer rein internen Optik überprüft und interpretiert

Interne Ziele anhand von Marktdaten validieren

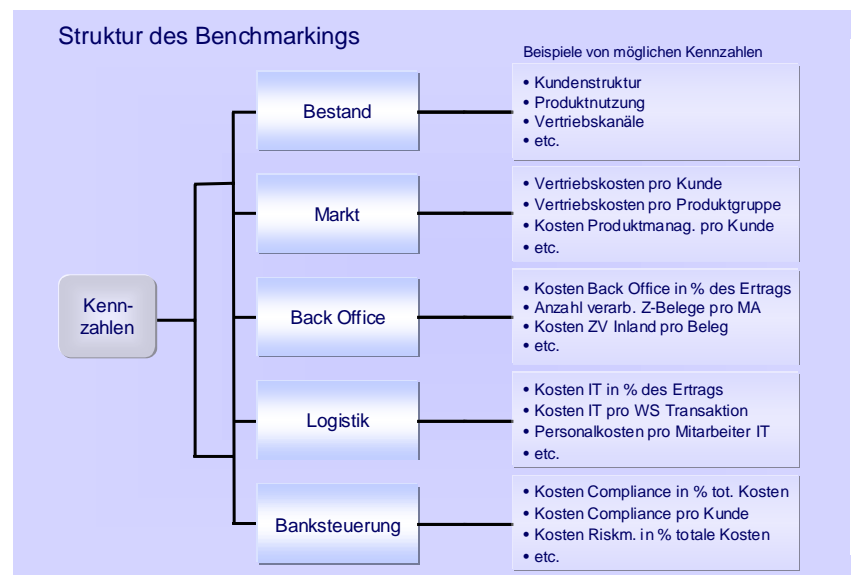
Neben eigenen Daten wird auch der Vergleich zum Benchmark und zum gewichteten Mittelwert sowie das vorhandene Potenzial aufgezeigt

Gemeinsame Erhebungsrichtlinien gewährleisten, dass nur Gleiches mit Gleichem verglichen wird

Das Benchmarking muss mit begrenztem Aufwand Nutzen stiften und aktuelle Analysen liefern

Die aktuelle Marktsituation erfordert von allen Unternehmen hohe Disziplin sowie zusätzliche Kreativität beim Kostenmanagement. Zugleich müssen die Markterfolge weiter ausgebaut und externe Lösungen neutral begutachtet werden. Vielerorts sind bereits Projekte hierfür initiiert oder geplant. Die Ziele werden hierbei jedoch überwiegend aus interner Sicht festgelegt.

Ein Benchmarking wie es die ibe durchführt, ergänzt die Grundlagen zur Festsetzung dieser Ziele um die wesentliche Optik der relevanten Marktwerte. Durch den anonym gehaltenen Vergleich werden Sie über fundierte Kennzahlen quantitativer und qualitativer Art verfügen. Damit können Sie die Zielwerte an Marktreferenzen ausrichten. Zusätzlich, basierend auf den Angaben zur Streubreite, werden Sie die Elastizität der Optimierungspotenziale einschätzen können.



Mit der gemeinsamen Erarbeitung der Erhebungsrichtlinien gewährleisten wir, dass firmenübergreifend Gleiches mit Gleichem verglichen wird und die Ergebnisse Ihren Anforderungen entsprechen. Erst auf dieser Grundlage wird ein korrektes Benchmarking möglich. Dabei folgen wir zwei Grundsätzen:

- Aufwand versus Nutzen – Das Benchmarking muss mit begrenztem Aufwand für die teilnehmenden Gesellschaften zu bewältigen sein.
- Aktualität – Das Benchmarking muss in kurzer Zeit durchführbar sein, damit die ermittelten Resultate nicht veraltet resp. überholt sind.

Aus verschiedenen Optimierungsprojekten, diversen Benchmarking Circles bei Finanzdienstleistern und im Vorsorgemarkt sowie durch unser praktisches Banken-Know-how kennen wir die kritischen Bereiche und können die Teilnehmer zielorientiert unterstützen. Die Kennziffern des Benchmarkings richten sich massgeblich nach den unternehmerischen Führungskennzahlen im Bankensektor. Die Kosten werden in Teilbereiche wie Markt, Backoffice, Logistik und Banksteuerung gegliedert. Bei den Ergebnissen unterscheiden wir zwischen zwei Arten von Auswertungen:

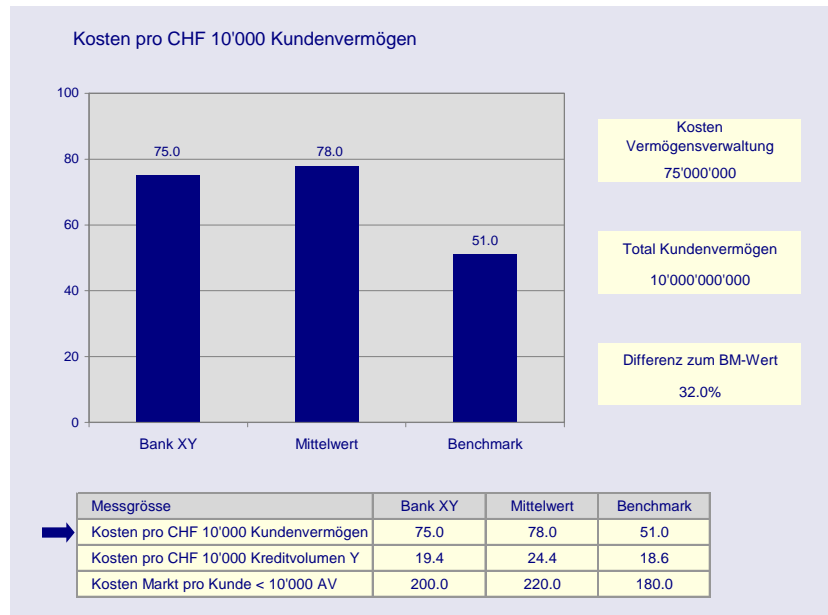
- Quantitative Auswertungen
Kosten- und Aufwandskennzahlen im Verhältnis zu Mengengerüsten
- Qualitative Auswertungen
Kennziffern zum Kundenstamm, dessen Veränderungen, sowie zur Effizienz

Die Resultate umfassen quantitative Analysen wie Kosten

- pro CHF 10'000 Kundenvermögen
- pro CHF 10'000 Kreditvolumen
- pro Kunde
- pro Neukunde

und qualitative Analysen wie

- Wachstumsquote pro Produkt
- Reduktionsquote pro Produkt
- Annullationsquote pro Produkt und/oder Vertriebseinheit



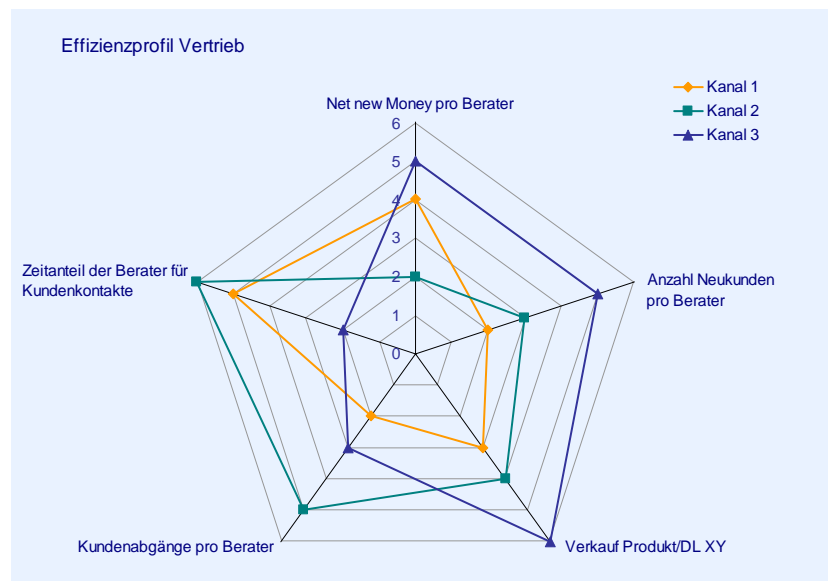
Das Benchmarking dient zur Optimierung der Führungssysteme

Die periodische Wiederholung des Benchmarkings ermöglicht ein Monitoring der eingeleiteten Massnahmen resp. deren Wirkung und liefert Frühindikatoren hinsichtlich der eigenen Positionierung im Markt. Die effektive Nutzung der Benchmarking-Ergebnisse führt überdies auch zu einer nachhaltigen Verbesserung der bestehenden Führungssysteme.

Das Benchmarking darf jedoch nicht ausschliesslich Vorgaben zur Definition anzugehender Massnahmen liefern, sondern ist als abgestützte Basisinformation positioniert werden. Sämtliche Resultate müssen auch aus der Optik der strategischen Vorgaben interpretiert und analysiert werden.

Die Teilnehmer im Benchmarking Circle beschliessen letztlich auch, ob aufgrund der Ergebnisse weitere Vertiefungen vorzunehmen sind. Eine Möglichkeit hierzu bietet zum Beispiel ein „Effizienz-Profil pro Vertriebseinheit“.

Vertiefungsmöglichkeit Effizienz-Profil



Kontakt und weitere Informationen:

institute of business excellence
 Grindelstrasse 6/ CH-8304 Wallisellen
 Tel.: +41 44 774 12 55
 fred.gautschi@ins-be.com
 www.ins-be.com / www.ibe.biz

Zur Zeit führt die ibe verschiedene Benchmarking Circles durch. Gerne werden wir Ihnen im Rahmen einer Besprechung das Benchmarking im Schweizer Retailbanking im Detail aufzeigen.