



TOPSIM® - Digital Banking

Cloudbasiertes Bankenplanspiel

Neben fachlichen Entscheidungen in den Bereichen Business Banking, Investment Banking und Wealth Management wird in dieser Simulation der Fokus zusätzlich auf den Aufbau von neuen digitalen Projekten gelegt.

Wie fördert man ein Image und eine Marke und schafft ein Dienstleistungsportfolio und -erlebnis, das Bank zum Teil des (digitalen) Lebens des Verbrauchers werden lässt, während diese durch eine immer komplexer werdende Welt von Vorschriften und Störungen navigiert?

ÜBER TOPSIM-Digital Banking

Die Bankenbranche erlebt die ersten Wellen eines großen Wandels, nachdem sie sich von den Folgen der Krise kaum erholt hat. Mit dem Aufkommen neuer Produkte und vollständig digitaler Dienste sowie Mitbewerbern und neuen Geschäftsmodellen von außerhalb der Branche, werden nur Unternehmen den Übergang überstehen, die **Datenanalyse**, **digitale Dienste** und ihr eigenes Image beherrschen. **Kundenzufriedenheit**, **Service** und **Unabhängigkeit** sind zu einer Chance und einer Verpflichtung geworden, und die strategischen Entscheidungen darüber, was und wo investiert werden soll (von einem vollständigen Online-Serviceangebot bis hin zu physischen Filialen), waren noch nie so komplex.

Wie schafft man **Kundenbindung**, wenn die **Service-welt so unmittelbar und nahtlos geworden ist**, dass ein Verbraucher den Anbieter mit wenigen Klicks wechseln kann?

LERNINHALTE

Aus dem Bereich Bankführung ...

- Wissen und Verständnis für das Geschäft und die Branche erhöhen und Branchenkultur und -normen kennenlernen.
- Zinsdifferenzengeschäft und Zinsmarge als Erfolgsfaktoren
- Bankensteuerung & Bankenbetriebszielsysteme
- Basel III: Liquidity Coverage Ratio (LCR) und Net Stable Funding Ratio (NSFR)
- Auswirkungen von Investitionen in digitale Bankprojekte simulieren.
- Analyse und Auswirkungen von Branchenstörungen auf allen Ebenen des Geschäftsmodells mit anderen diskutieren.

KOMPLEXITÄTSSTUFEN

1	VERSTÄNDNIS WISSEN
2	ANALYSE ANWENDUNG
3	EVALUATION SYNTHESE

EINSATZBEREICHE

- Studierende der Bankbetriebslehre (Ende Bachelorstudium oder Masterstudium)
- Filial-, Abteilungs- und Geschäftsstellenleiter von Banken
- Strategieentwickler von Banken

SEMINARABLAUF

- Dauer: 1 - 2 Tage
- Maximal 4 Perioden (Jahre)
- Teilnehmerzahl: 3 – 5 Teams à 3 – 4 Teilnehmern
- Sprachen: deutsch, englisch

KONTAKT

Hat TOPSIM-Digital Banking Ihr Interesse geweckt? Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Ich freue mich auf Ihr Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

simConsulting

Schürweidstrasse 21
CH-8912 Obfelden
fon +41 (0)76 366 22 22
Email juerg.gubler@simconsulting.ch
www.simconsulting.ch

MODELLBESCHRIEB

Fünf Banken konkurrieren auf dem Markt und jede hat ihre eigene Geschäftsidee, strategische Ausrichtung und Wettbewerbsvorteile. Von einem internationalen Bankinstitut zu einem Finanzdienstleistungs-Startup wird jedes Team aufgefordert, "sein" Unternehmen in einem volatilen, wettbewerbsintensiven Umfeld zum Erfolg zu führen.

Entscheidungsbereich Business Banking

LENDING BUSINESS – INTERESTS RATES	
Unsecured Loans	Decision
	Market rate conditions
Secured Loans	Decision
	Market rate conditions
Mortgages with Fixed Interest Rate	Decision
	Market rate conditions
Mark-up/Mark-down Rating A (+/- %)	-0,50
Mark-up/Mark-down Rating B (+/- %)	-0,25
Mark-up/Mark-down Rating C (+/- %)	0,00
Mark-up/Mark-down Rating D (+/- %)	0,25
Mark-up/Mark-down Rating E (+/- %)	0,50
Additional Operating Costs (%)	0,60

DEPOSIT BUSINESS – INTERESTS RATES	
Current Accounts	Decision
	Market rate conditions
Fixed Deposit Accounts	Decision
	Market rate conditions
Saving Accounts	Decision
	Market rate conditions

BUSINESS BANKING – MISCELLANEOUS	
Money Transfer Fee (%)	Decision
	1,50

Im Bereich Business Banking werden die **Zinskonditionen** für die **Kreditausleihungen** (Aktivgeschäft) und die entgegengenommenen **Kundengelder** (Passivgeschäft) zusammen mit den Zahlungsverkehrgebühren entschieden.

Entscheidungsbereich Marketing

In der Simulation werden bis zu vier Kundensegmente unterschieden, deren unterschiedliche Bedürfnisse sich in der Verteilung der Volumina auf die einzelnen Produkte widerspiegeln.

MARKETING – BUDGETS	
Business Banking - Lending Business (M\$)	Decision
	5,00
Business Banking - Deposit Business (M\$)	Decision
	5,00
Wealth Management (M\$)	Decision
	5,00
Digital Banking (M\$)	Decision
	5,00

MARKETING – ALLOCATION				
Digital Banking (%)	Companies	Private <25	Private 26-50	Private >50
	0,00	0,00	0,00	100,00

Entscheidungsbereich Investment Banking

Im Investment Banking enthält die Simulation die Bereiche Wertpapierhandels- und Beteiligungsgeschäft.

INVESTMENT BANKING – TRANSACTIONS SECURITIES TRADING	
	USD
Money Market (+M\$)	1.500,00
Bonds (+/- M\$)	0,00
Shares (+/- M\$)	0,00

INVESTMENT BANKING – TRANSACTIONS HOLDINGS BUSINESS	
	Decision
Holding 1 (+/- M\$)	0,00
Holding 2 (+/- M\$)	0,00
Holding 3 (+/- M\$)	0,00
Holding 4 (+/- M\$)	0,00
Holding 5 (+/- M\$)	0,00

Entscheidungsbereich Wealth Management

Im Vermögensverwaltungsgeschäft legen die Seminarteilnehmenden die Anlagestrategie (Asset Allocation) und die Konditionen für einen ausgewogenen Kundentypen fest, dessen Vermögen die Bank aufgrund eines Vermögensverwaltungsmandates verwaltet.

WEALTH MANAGEMENT – ASSET ALLOCATION		
	Asset Allocation	Allocation to Euro (%)
Liquidity (%)	2,00	
Money Market (%)	15,00	25,00
Bonds (%)	60,00	20,00
Shares (%)	23,00	25,00

WEALTH MANAGEMENT – FEE	
Flat Fee (% of Vol.)	Decision
	1,50

Entscheidungsbereich Generell

Neben Entscheidungen ins Unternehmensbranding, Cyber-Security, Prozessoptimierung, Kundenbetreuungs- und

Kundenbedarfsanlaysenintensität sowie in die Personal-ausbildung können über den Bereich Finanzielle Führung (Treasury) die Liquidität und die Eigenmittelvorschriften der Bank gesteuert werden.

TREASURY	
Interbank – due from Banks (M\$)	Decision
	20.000,00
Interest Conditions due to Banks	Decision
	Market rate conditions
Equity – Desired Capital Backing	Decision
	Level 0
Long-term Financing – Issue of Bonds (M\$)	Decision
	0,00
– thereof Equity Bonds (M\$)	Decision
	0,00

Entscheidungsbereiche in digitale Bankprodukte

Kernstück der Simulation sind sicherlich die strategischen Entscheidungen in mehrere digitale Bankprodukte mit jeweils 2 – 3 möglichen Alternativen:

Projekt	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3
Digital Onboarding	Biometrics	Digital Branches	Organizational Development
Additional Digital Services Internally	Introductory Robo Advisor	Advanced Robo Advisor	Online Mortgage Services
Cyber Security	Address the Human Risk Factor	Adress the IT Risk Factor	Integrated Risk Approach
Expanding Digital Services	Online Wealth Management	Crowd Lending Platform	
Optimize Customer Service	Close Physical Branches	Open Physical Branches	Training & Improved Internal Processes
Rebuilding Customer Loyalty	«Thanks a Lot» Program	«Leveraging Data Analytics»	Create Your Own Solution
Partnerships	Insurance	Real Estate	Create Your Own Solution