

Kooperation Kreditadministration

Agenda

- Kurzvorstellung
 - Bank Zimmerberg AG (ZIM)
 - Regiobank Männedorf AG (RBM)
- Beweggründe beider Banken / Aufgabenteilung
- Voraussetzungen
- Fragen / Antworten

Kurzvorstellung Bank Zimmerberg AG



- Oliver Jaussi (1972)
- 18 Jahre ZKB
- 15 Jahre ZIM
- Mehr Unternehmer als Banker
- Innovation und Tradition



BANK ZIMMERBERG AG	Seit 1820
Standorte	3
Mitarbeitende	43 (davon 3 Auszubildende)

Übersicht Kennzahlen (CHF)			
Bilanzsumme	1.45 Mrd.	Kundendeckungsgrad	93%
Kundengelder inkl. Depotvermögen	2 Mrd.	Return on equity (ROE)	7%
Kundenausleihungen	1.15 Mrd.	Cost/income ratio (CIR)	63%
Geschäftsertrag	17 Mio.	Leverage ratio	5%

- Kernbereiche Finanzierungen und Vermögensverwaltung
- Fokus auf Kunden mit Domizil Schweiz
- Region Zimmerberg – Wirtschaftsraum Zürich – Schweiz
- Privatkunden – Gewerbekunden / KMU – Institutionelle Kunden (EVV, Stiftungen)

Kurzvorstellung Regiobank Männedorf AG



- Yves Lüthi (1980)
- Über 20 Jahre ZKB
- 3 Jahre RBM
- #fastestbanker



Von einer Idee von Gewerbetreibenden aus Männedorf zu einer Erfolgsgeschichte. Seit unserer Gründung 1903 sind wir von einer kleinen Hypothekarbank zu einer digitalen und zukunftssträchtigen Universalbank herangewachsen.

1	Geschäftsstelle
10	Mitarbeitende
615	Aktionäre (Aktienkapital CHF 2.4 Mio.)
CHF 412 Mio.	Bilanzsumme
CHF 310 Mio.	Kundengelder
CHF 311 Mio.	Ausleihungen
CHF 41 Mio.	Eigenkapital
CHF 1 Mio.	Jahresgewinn

Beweggründe für Kooperation

Auslöser war eine Überprüfung der strategischen Stossrichtungen «Wachstum» und «Effizienz»

Auslagern der Kreditadministration statt selber machen, weil

- eine **Konzentration auf das «Kerngeschäft»** sinnvoller ist
- eine Differenzierung über die Beratungsqualität erfolgen muss

Vorteile

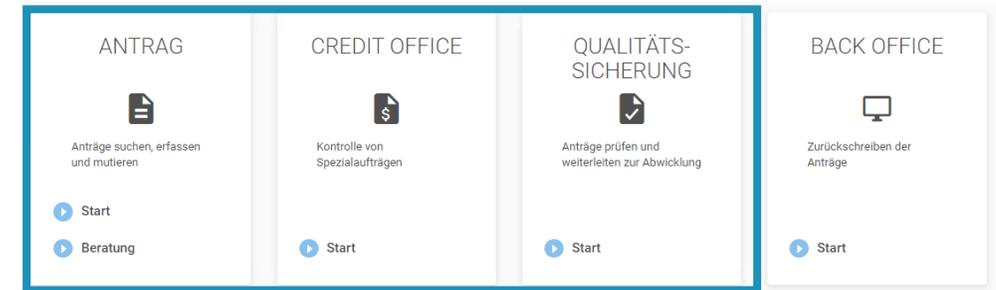
- Mehr Kundenzeit
- Prozesssicherheit
- Erfahrungsaustausch
- Teure Stellvertretungslösungen fallen weg

Nachteile

- Abhängigkeit
- Kosten
- USP-Verlust (Geschwindigkeit)
- Einsicht durch Dritte in Kundenbuch

Aufgaben

- Kommunikation mit Kunde
- Antrag
 - Relevante Unterlagen einholen / beurteilen
 - Bewertung von Sicherheiten (Aufbewahrung bei RBM)
 - Antrag erstellen → Prüfung Kreditfähigkeit und -würdigkeit
 - Kreditentscheid
 - Produktabschluss
- Qualitätssicherung
- Auftragsübermittlung mittels strukturierter E-Mail
- Verträge unterzeichnen und zustellen sowie Rücklauf überwachen
- Auszahlungen
- Laufende Bewirtschaftung elektronisches Kundendossier



Verträge werden direkt auf einem RBM-Drucker ausgedruckt

Beweggründe für Kooperation

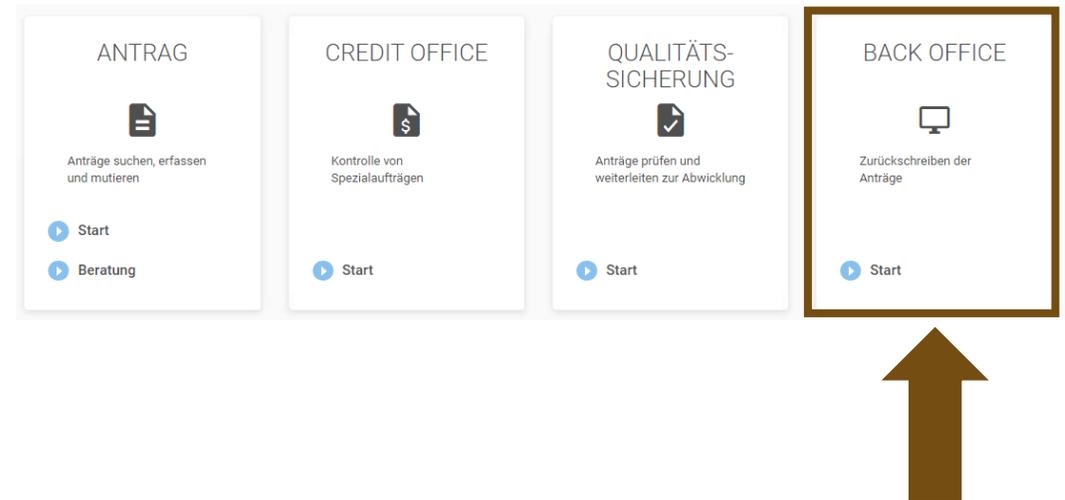
- Finanzielle Aufwandminderung (kein Gewinn)
- Bestehende gleiche IT
- Gleicher Setup des Finanzierungsgeschäfts
- Jobenrichment für die betroffenen Mitarbeitenden
- Auslastung / Optimierung eigene Ressourcen
- Kosteneinsparungen durch höhere Volumen
- Zusammenarbeit im Interbankengeschäft fördern
- Aussensicht als innovative Finanzinstitute
- «Zeitgeist Kooperation» anstelle von Klammern an Bestehendes

- Weil wir es können!



Aufgaben

- Antrag im System prüfen
- Verträge erstellen
- Anpassungen im Kernbanken-System
- Kommunikation mit den Ämtern (z.B. GB-Amt)
- Pendenzenverwaltung
- Diverse admin. Arbeiten



Voraussetzungen

Identisches Mindset

Gleiche
Software

Gleiche
Prozesse

Gleiche
Weisungen

- Vertrauen
- Offene Kommunikation
- Strategische Organe, welche die Sicht teilen

- Systemzugriffe
- Chinese Wall (Anbieter)
- Vertrag SLA
- Revision (Einverständnis)
- Elektronisches Kundendossier

Erfolgreich im Einsatz seit 03/2020!

Fragen / Antworten