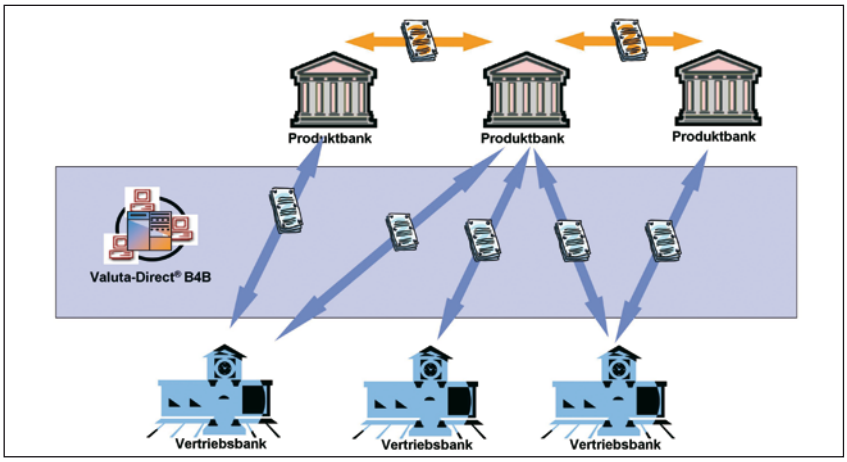
IBM Financial Services Sector
Global Financial Markets
S-Letter 2. Quartal/2005

Devisenhandel und Geldmarktgeschäfte on demand



Highlights

- ***Schwindende Margen und gestiegene Anforderungen zwingen Finanzinstitute, ihre Wertschöpfungstiefe zu überdenken***
- ***Kleinere Institute können 'Full Scale FOREX Sales and Trade Operation' nicht betreiben***
- ***Kann eine Bank nicht genügend Geschäfte abwickeln, ist eine Fokussierung auf die Kundenbindung lukrativer***
- ***IBM Valuta-Direct B4B bietet für Devisenhandel und Geldmarktgeschäft eine Mandanten- und Multi-Execution-Desk-fähige Lösung mit professioneller Funktionalität an***

ON DEMAND BUSINESS

Die Situation in der Finanzindustrie.
In der Finanzindustrie ist der Trend zu erkennen, dass die Universalbanken zunehmend ihre Wertschöpfungskette überprüfen, aufbrechen und ihre Produktionstiefe signifikant verringern.

Im Back Office ist dieser Transformationsprozess bereits weit fortgeschritten. Transaktionsbanken übernehmen für andere Marktteilnehmer die Abwicklung des Wertpapiergeschäfts, des Zahlungsverkehrs und der Kreditprozesse.

Veränderungen sind notwendig.
Die Transformation der Wertschöpfungskette wird auch vor dem Front Office nicht Halt machen. Schwindende Margen bei gleichzeitig steigenden Anforderungen an die Qualität und Breite der Produktpalette verhindern die Zielerreichung hinsichtlich einer dauerhaften Veränderung der Kostenstrukturen und einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit.

Im Front Office gibt es häufig keine standardisierten Prozesse, die Beratung und Sales klar von den handels- und executionorientierten Tätigkeiten trennen.

Transformation im Front-Office-Bereich: Aus einer Vision wird Praxis.
Die Neugestaltung dieser Vertriebsprozesse wird Vertriebs- und Produktionsbanken hervorbringen sowie veränderte Strukturen und Abläufe schaffen. Das Ergebnis dieses Umwandlungsprozesses wird genau dem entsprechen, was IBM unter dem On Demand Business Modell versteht.

Was sind die Vorteile dieser Aufteilung in Vertriebs- und Produktionsbanken?
Die Vertriebsbank kann sich auf die Vermarktung der FX- und MM-Produkte fokussieren. Durch die Integration der besten Produkte und Dienstleistungen schafft sich die Bank einen Wettbewerbsvorteil. Das Interesse des Kunden steht im Mittelpunkt, eine hohe Beratungsqualität wird zum Standard und erhöht die Kundenbindung.

Die Produktbank positioniert sich als Produktspezialist im FX- und MM-Business. Durch die Automation der Preisstellung und Geschäftsabwicklung mit Einbindung der Back-Office-Prozesse erreicht die Bank wesentliche Kostenersparnisse, die durch zusätzliche Geschäfte im Netzwerk der Vertriebsbanken mit Umsatz- und Ertragssteigerungen belohnt werden.

IBM Angebot

IBM Valuta-Direct B4B.

Der geschäftliche Funktionsumfang wie auch die technischen Eigenschaften des von der IBM entwickelten Handelssystems bestechen durch Innovationen, die nicht nur den Händlern, sondern auch den Kundenbetreuern sowie den Firmenkunden und privaten Anlegern direkt eine unmittelbare Marktteilnahme ermöglichen. Neben der üblichen Standardfunktionalität im FX- und MM-Bereich sowie Funktionen wie Deal Splitting, Block Trade, vorzeitige Fälligstellung und Prolongation stehen den Benutzern folgende Features zur Verfügung:

Price Engine

Berechnet Bankkurse auf der Grundlage von Feed-Kursen und Kursergänzungen für Sonderperioden. Mögliche Kalkulationen enthalten die Berechnung von Broken-Date-Kursen, Kursaufschlägen sowie die Bestimmung von Daten für Laufzeitende und ersten Zinstermin, Kosten für vorzeitige Fälligstellung und Zinssätze-Forward-Geschäfte.

Real-time-FX Price-Info

Der Benutzer erhält eine kompakte Seite mit Kursen für Spot-, Outright- und Swap-Geschäfte; die anzuzeigenden Währungspaare sind individuell konfigurierbar, die Aktualisierung der Kurse kann wahlweise in einstellbaren Zeitintervallen (Poll-Betrieb) oder mittels IBM NET.Push-Technologie im Real-time-Broadcast-Verfahren erfolgen.

Click to Deal

Bietet die Möglichkeit, von der FX-Price-Info-Seite mit einem Klick auf die gewünschte Geschäftserfassungsmaske zu gelangen und dort den gewünschten Deal mittels 'Rate-Update' und 'Bestätigung' auszulösen, um damit sekundenschnell auf Marktbewegungen zu reagieren.

Limit Orders

Dediziertes Valuta-Direct-Modul für die Erfassung, Überwachung und automatische sowie manuelle Ausführung von limitierten Aufträgen inklusive der Verknüpfung von Aufträgen (OCO/OSO).

Multi-Execution-Desk-Fähigkeit

Bietet Produktbanken die Möglichkeit, mit anderen Produktbanken zu kooperieren oder selbst mehrere Execution Desks z. B. in verschiedenen Zeitzonen zu betreiben, um damit die Produktpalette zu vergrößern oder längere Handelszeiten anbieten zu können (7x24 Std.).

Im Zusammenhang mit dem Limit-Order-Modul können die Limit-Aufträge zwischen den über den Globus verteilten Handelseinheiten ausgetauscht werden.

Dienstleistungen zu Valuta-Direct B4B.

IBM kann auf weit reichende Erfahrung bei der Planung und Umsetzung von Handelslösungen zurückgreifen. Auf der Basis von Valuta-Direct B4B kann IBM Business Consulting Services mit geringer Projektlaufzeit und zu einem attraktiven Preis individuelle und integrierte Lösungen erstellen. Die IBM Leistungen erstrecken sich dabei von der Prozess- und konzeptionellen Beratung bis hin zu Design, Implementierung und Integration in die bestehende Umgebung. Bei Bedarf übernimmt IBM auch den Betrieb der Lösung.

IBM Kompetenz.

Als das führende IT- und IT-Beratungsunternehmen bietet IBM den Kunden die komplette Wertschöpfungskette von Lösungen im Bereich Banking, Financial Markets und Insurance. IBM begleitet die Unternehmen von Beginn an in allen Projektphasen: Dies beinhaltet die komplette Bandbreite von Business Consulting Services über Software, Hardware, Systemanalyse und Design bis hin zu Implementierung und Betrieb der Lösung sowie Projektmanagement. Die Finanzindustrie nutzt dadurch die Expertise von derzeit mehr als 1000 Bankspezialisten im deutschsprachigen Raum.

IBM Kontaktadressen.

Christoph Bürgi
IBM Business Consulting Services
Associate Partner
Telefon: +41 79 2098292
E-Mail: christoph.buergi@ch.ibm.com

Ralf Fröde
IBM Business Consulting Services
Managing Consultant
Telefon: +49 241 5295-253
E-Mail: ralf.froede@de.ibm.com

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

© Copyright IBM Corporation 2005
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GT12-6526-00 (05/2005)