

IFZ Forum Bank-IT: Zukunft der Kernbankensysteme
Zürich, 10. Mai 2023

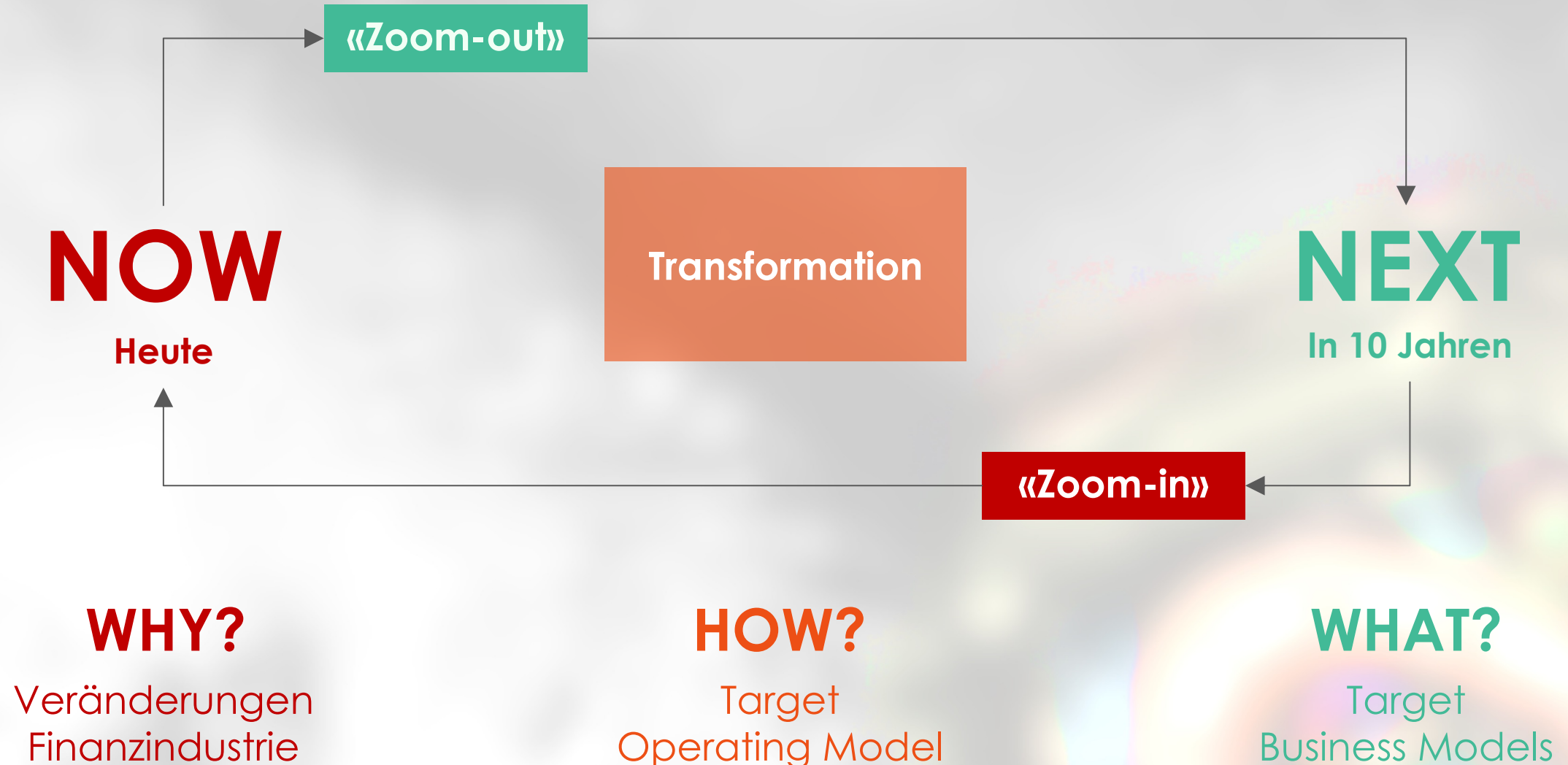
Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung einer BaaS-Strategie



Dr. Manuel Thomet
mintminds

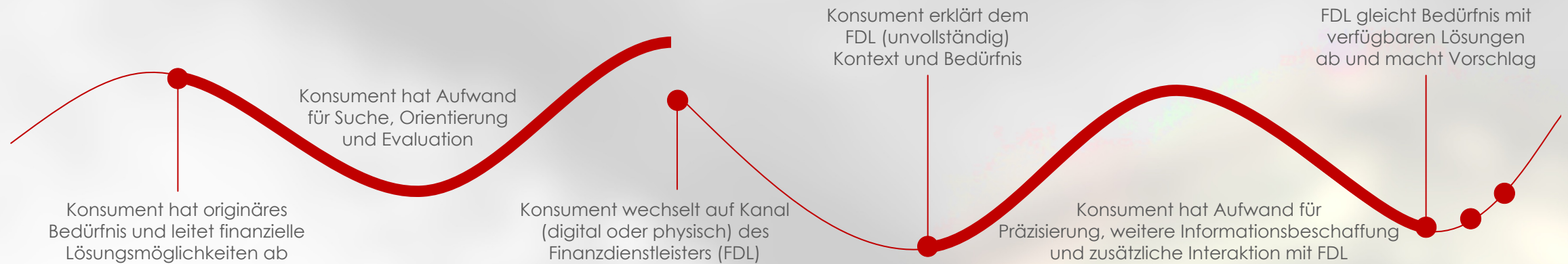


Banken sollten sich heute Gedanken machen, auf welches bzw. welche Business Models sie sich zukünftig fokussieren wollen.



Finanzdienstleistungen werden zukünftig mit einer neuen CX kontextspezifischer, individualisierter und schneller über Partner angeboten.

Customer Journey (NOW): Via Bank, standardisiert, Friktionen, viel Eigenleistung und hoher Zeitbedarf



Customer Journey (NEXT): Via Partner, hochgradig individualisiert, integriert, automatisiert und in Echtzeit





Martin Hearing
CMO
Temenos

«
BaaS is going to be the
dominant business model for banks.
Open Banking was just the first step
into this direction.
»

Die erfolgreiche Umsetzung einer BaaS-Strategie setzt die Transformation des Business UND Operating Models voraus.



NOW

Business Modell



NEXT

Transformation



Operating Modell



Aus Sicht Business Model müssen Banken sorgfältig analysieren, welche «BaaS Use Cases» sie welchen Endkunden wann wie anbieten möchten.

Wanderer



Orientierung
Wetterbedingungen
Höhe
Notruf

Taucher



Tauchdauer
Tauchtiefe
Wasserschutz
Sicherheit

Läufer



Orientierung
Laufform
Laufleistung
Trainingsfortschritt

Apple Watch Ultra

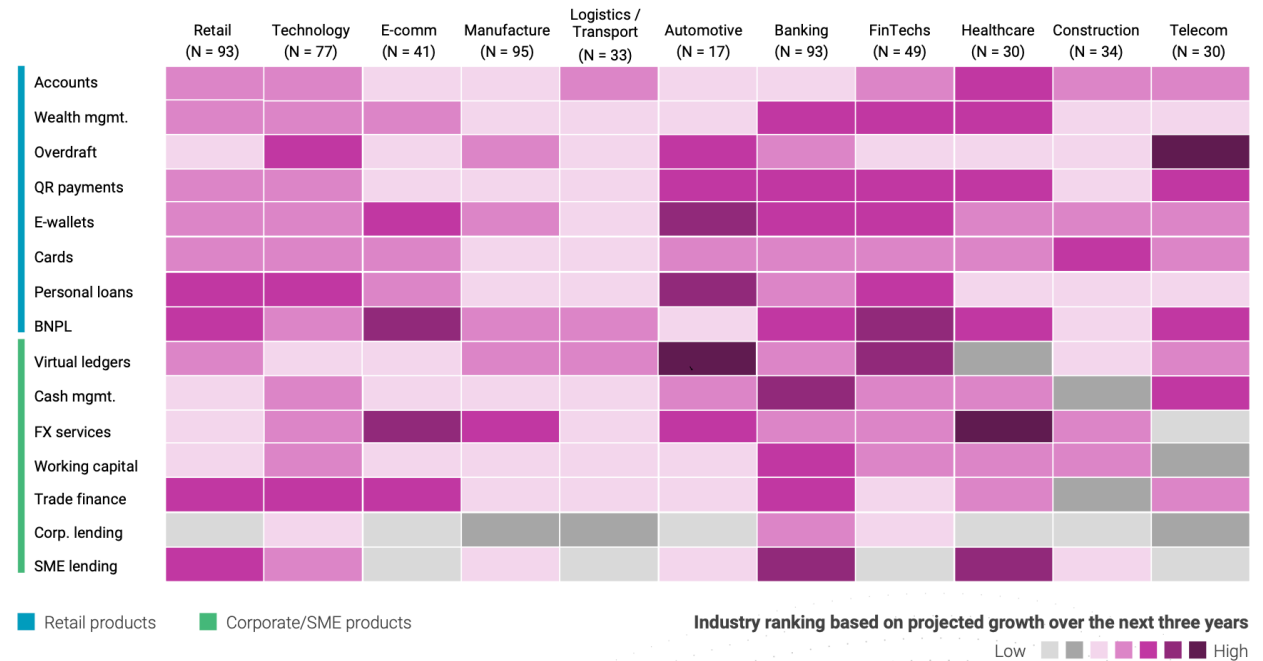
1. Voraussetzung: Über den «Market-Fit» muss initial UND kontinuierlich die Relevanz des BaaS Angebots sichergestellt werden.

Penetration BaaS (2022): Segmente und Produkte

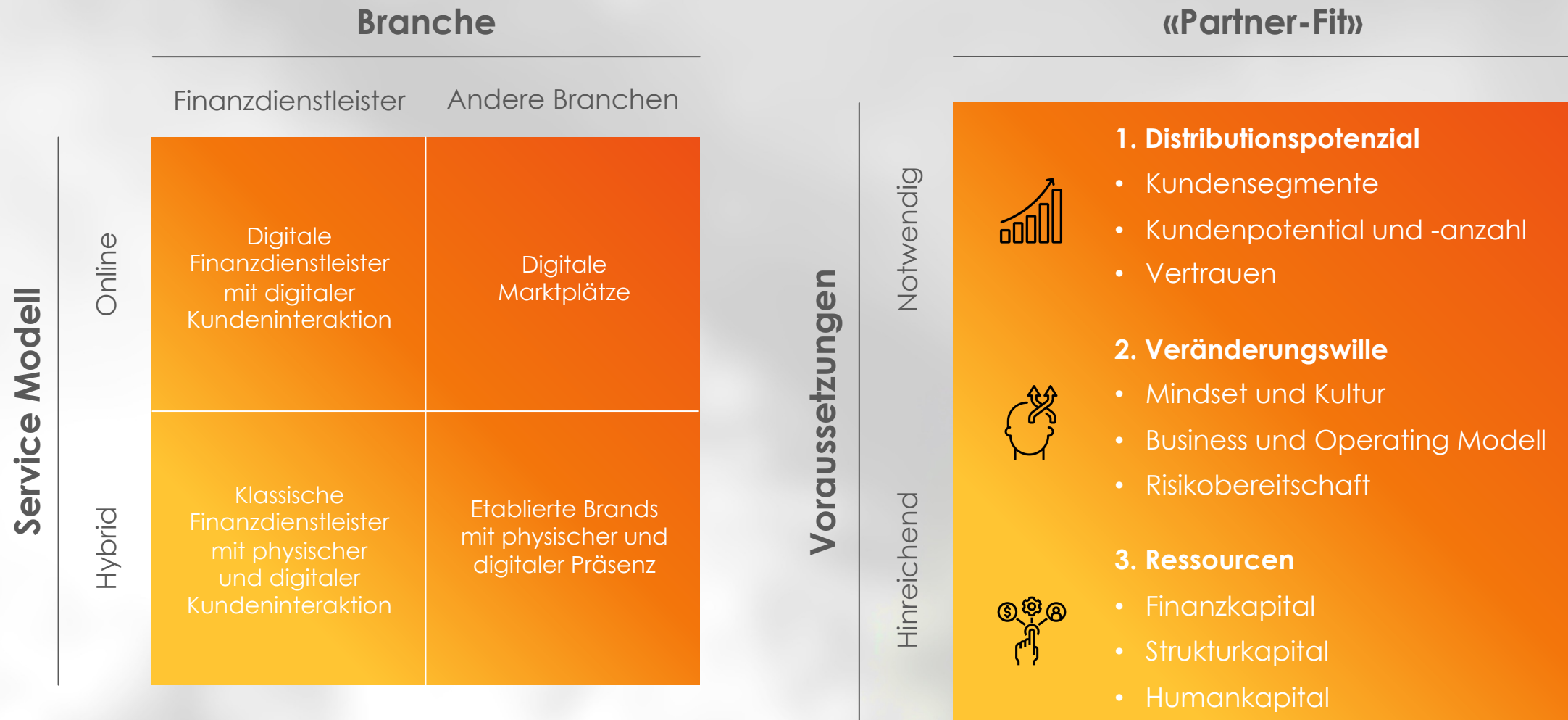
Segment	Service type	Product	Current Penetration	Potential Growth	
Retail Banking	Banking	Accounts	High	Low	
		Wealth Management	High	Low	
		Overdraft	Low	Low	
	Payments	QR Payments	Low	Low	
		E-Wallets	High	Low	
		Cards (also Corporate)	High	Low	
		Lending	Personal Loans	High	Low
			Point of Sale (POS) Financing / BNPL	Low	High
	Corporate / SME Banking	Payments	Virtual Ledgers	Low	Low
			Treasury	Cash Management	Low
		FX	Low	High	
Lending		Working Capital	Low	Low	
		Trade Finance	Low	Low	
		Corporate Lending	Low	Low	
			SME Lending	Low	Low

Wachstum BaaS (bis 2025): Segmente, Produkte und Branchen

Over the next three years, BaaS growth will be balanced between retail and corporate/SME banking products



2. Voraussetzung: Durch den «Partner-Fit» muss sichergestellt werden, dass Endkunden über die besten Partner angesprochen werden.

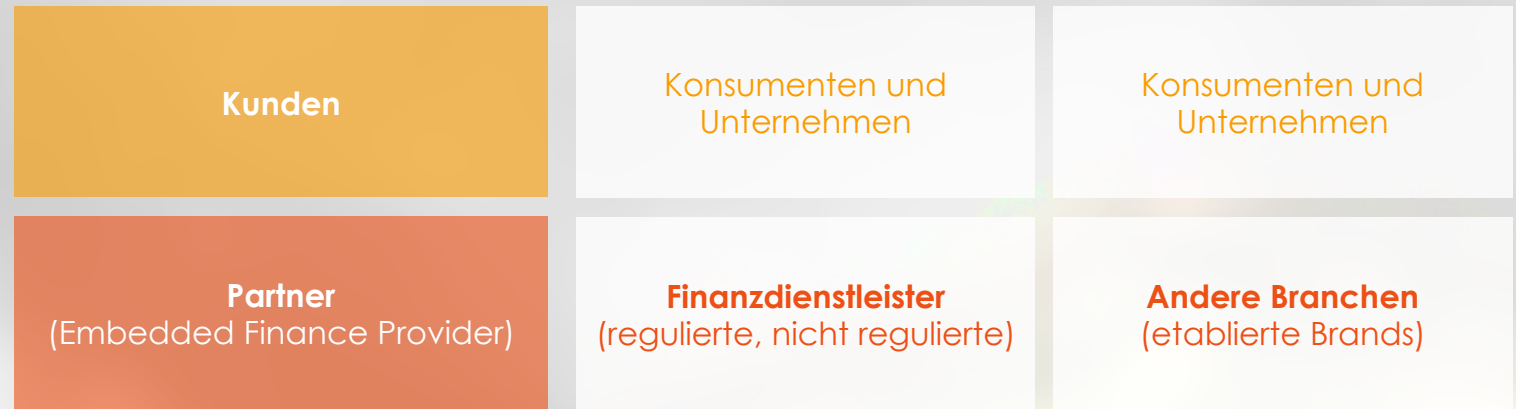


3. Voraussetzung: Der «Bank-Fit» stellt sicher, dass das BaaS Angebot über ein zweckmässiges Operating Modell produziert werden kann.

BaaS Business Model



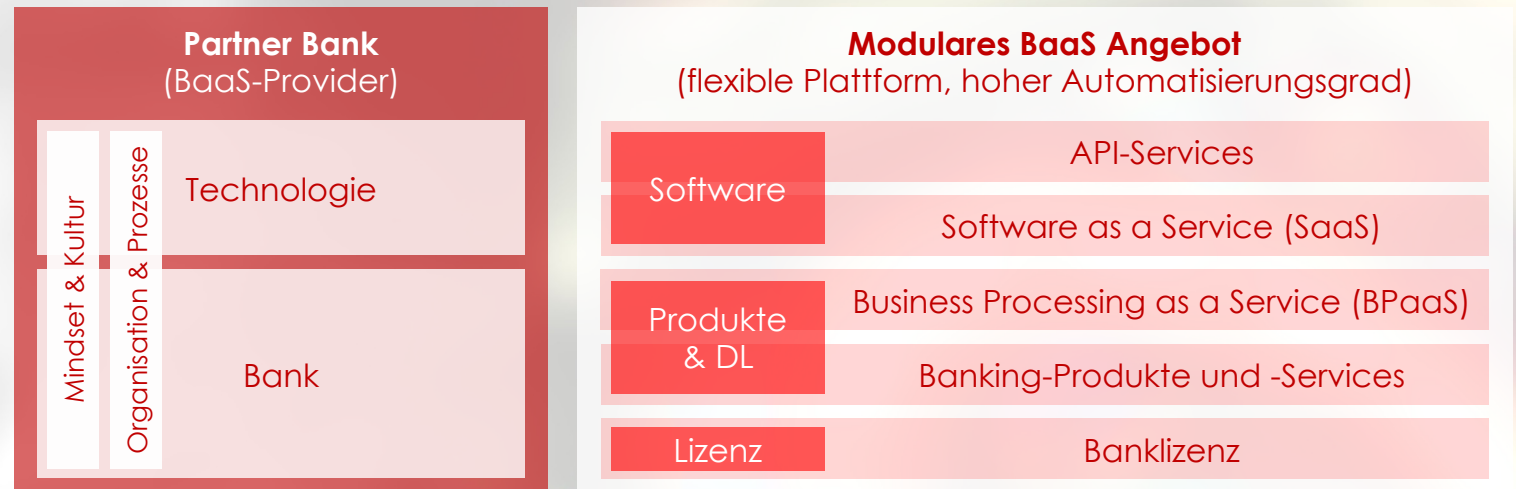
Nachfrage
(Vertrieb und Konsum)



BaaS Operating Model



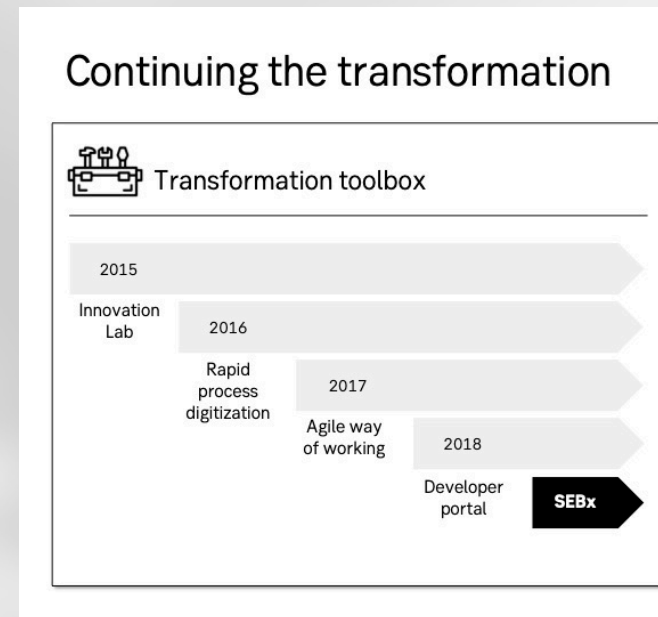
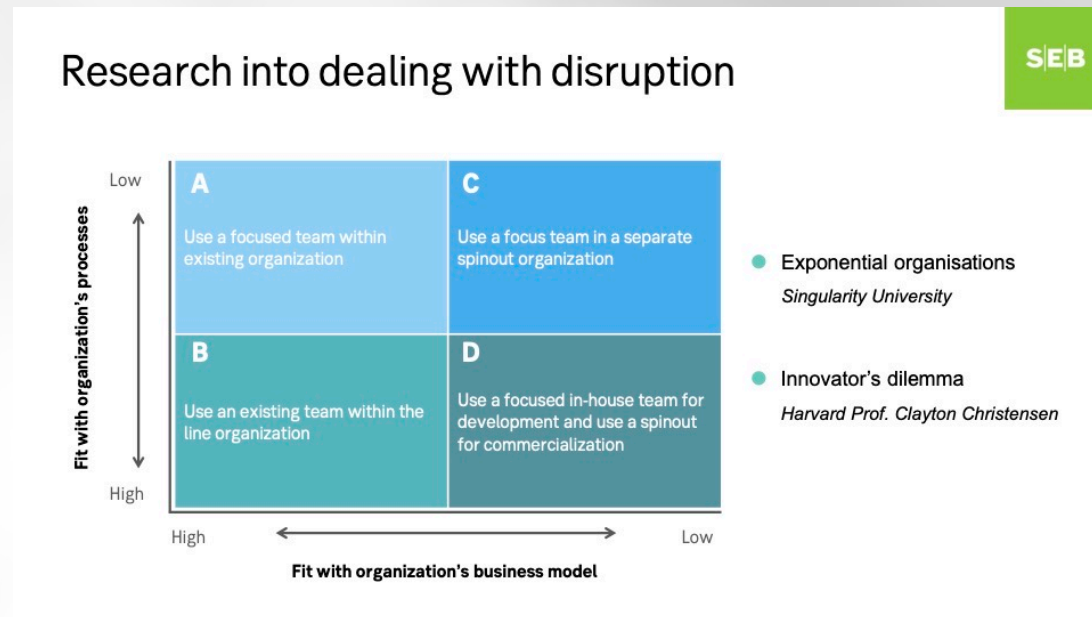
Angebot
(Produktion)



Die Umsetzung einer BaaS-Strategie verläuft aus Sicht des Operating Models je nach Bankorganisation sehr unterschiedlich und schrittweise.

Transformation des Operating Models: Fit mit aktueller Organisation und Governance

Case Study SEB Embedded: Vom Innovation Lab zur separaten Business Unit



Zusammenfassung und Take Aways



Finanzdienstleistungen werden in Zukunft vermehrt (auch) **über nicht regulierte Embedded Finance Provider** (Partner) angeboten.



Banken sollten heute sich **Gedanken zum ihrem NEXT** (Business Model) und dem **HOW** (Operating Model) machen und richtungsweisende Entscheide treffen.



Eine erfolgreiche BaaS-Strategie setzt drei ausbalancierte Fits voraus:
«Market-Fit» (WEM, WAS, WANN, WIE), «Partner-Fit» (MIT WEM) und «Bank-Fit» (WIE).



Die erfolgreiche Umsetzung einer BaaS-Strategie erfolgt durch eine **schrittweise Transformation des Business und Operating Modells.**



Es gibt heute schon diverse ausländische und nur wenige **klassische Schweizer Banken**, welche sich explizit als **Partner Bank positionieren** und **eine BaaS Strategie verfolgen.**

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit



Dr. Manuel Thomet
mintminds

