
Artikelserie

SAP-Banking

Konsolidierung, Globalisierung, Deregulierung. Wettbewerb und Margendruck. Steigende Kundenansprüche und neue Geschäftsmodelle – so heissen die Herausforderungen für die Zukunft. Um hier bestehen zu können, sind Manager gefragt, die nicht nur innovative Ideen mitbringen, sondern sie auch in Wertschöpfung umwandeln können. Bei dieser Aufgabe unterstützt K+P zahlreiche Kunden. Wir helfen Chancen zu erkennen, Strategien und Kompetenzen zu entwickeln und ihr Geschäft so zu transformieren, so dass sie die Wertschöpfung deutlich verbessern können. Risikomanagement, den MAK, Basel II, Meldewesen, IAS, ABS-Strukturen true sales, AML, Controlling, SAP-BW, mySAPBanking, eBrokerage, IT-Infrastruktur, ServiceBrokerProcessing mit Java XML Corba.

Dies sind die aktuellen Themen unseres Banking Teams, das über profunde Erfahrung im Banking verfügt, beide Seiten des Tisches aus der Praxis sehr gut kennt und mit Ihnen auf gleicher Augenhöhe kommuniziert. Mit Fingerspitzengefühl optimieren K+P Experten im Credit- und Core Banking Ihre B2B-Aktivitäten. Im Rahmen eines intensiven Networkings, basierend auf gewachsenem Vertrauen und stabilen Beziehungen zu unseren Mandanten, findet laufend ein themenbezogener Erfahrungsaustausch mit den Entscheidungsträgern innerhalb der Financial Services Community statt. Ein Beispiel für optimierte Prozesse können wir Ihnen zusammen mit unserem Partner, der mit innovativen Lösungen die Administration Ihres Kreditgeschäftes effizient, professionell und zu attraktiven Konditionen übernimmt, gern persönlich vorstellen.

BCA/AM (Bank Customer Accounts) ist die flexible, offene und bewährte Lösung für die Bankenkerngeschäfte in den Bereichen Kontokorrent und Spareinlagen der mittelständischen Banken. AM (Account Management) wird für das Massengeschäft in den Bereichen Kontokorrent und Spareinlagen bei Großbanken, mit hohen Anforderungen an Performance und konfigurierbare automatisierte Abwicklung von Geschäftsprozessen, eingesetzt. Die SAP™ bietet mit den Produkten BCA und AM flexible und offene Lösungen für die Bankenkerngeschäfte in den Bereichen Kontokorrent und Spareinlagen. Flexibel, durch das anpassungsfähige Design für zentrale Geschäftspartner und Kontostammdaten, basierend auf dem SAP™-Stammdatentool. Offen, durch die Definition von technischen Zeitpunkten (Business Transaction Events) in den Geschäftsprozessen, in denen ohne Veränderungen des SAP™-Standards flexibel auf kundenindividuelle Anforderungen reagiert und weiterentwickelt werden kann. Diese Geschäftsprozesse umspannen die Kernfunktionalitäten von A bis Z - vom Anlegen zentraler Geschäftspartnerdaten für Privat- oder Firmenkunden und der Vergabe von Kontoprodukten, die durch den Produktgenerator vordefiniert werden können, über die Konditionierung der Produkte und des Zahlungsverkehrs, der ebenso über standardisierte, offene Schnittstellen angebunden werden kann, bis hin zur Überführung der verdichteten Umsätze, bzw. Salden in die SAP™ oder auch die externe Finanzbuchhaltung.

Weitere Funktionen für periodisch wiederkehrende Arbeiten wie Zinskompensation, Cash Concentration, Konto-Abschlüsse, -Auflösungen und -Auszüge decken Anforderungen an ein modernes, Client-Server basiertes Kontokorrentsystem, ab. Im Vergleich zum BCA wurde das AM mit dem Fokus auf das Massengeschäft bei großen Banken mit hohen Performance-Anforderungen entwickelt. Es zeichnet sich durch wesentlich erweiterte Konfigurationsmöglichkeiten u.a. in den Bereichen Vertragsverwaltung, Dispositionsprüfung und Korrespondenz aus.

BW (Business Information Warehouse) dient zur Unterstützung von strategischen und operativen Unternehmensentscheidungen. Es bietet einen umfassenden Überblick über unternehmensinterne und relevante externe Daten. Das BW umfasst eine große Auswahl an vordefinierten Berichtsschemata, die auf die besonderen Anforderungen der Finanzdienstleister zugeschnitten sind. Das BW ermöglicht die einfache Integration und Vereinheitlichung von Daten verschiedener Quellsysteme, insbesondere aus SAP™-Systemen und das Reporting mit ausgefeilten Auswertungsmöglichkeiten, wie multidimensionale Analysen, WEBReporting, Exception-Reporting mit Ampelfunktion und Geographical-Information-System. Darüber hinaus können vordefinierte Informationsmodelle sowie die Implementierungskosten und -zeiten drastisch reduziert und die operativen Systeme entlastet werden. Aufgrund unserer Erfahrungen erarbeiten wir mit Ihnen Lösungen zur Konsolidierung nach IAS/IFRS, USGAAP sowie dem HGB und betreuen Sie bei der Planung und Konzeption, bis hin zur Implementierung eines Konsolidierungssystems in SAP™.

CFM (Corporate Finance Management) ist eine umfassende Lösung für das Management von Finanzressourcen sowie zur Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen im Finanzbereich eines Unternehmens. Es bietet Unterstützung bei der Implementierung zukunftsorientierter Unternehmensstrategien, dem zielorientierten Management von Risiken, und leistet somit einen aktiven Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswertes.

CFM dient der Abbildung und Verwaltung von Finanzprodukten aus den Bereichen Geldhandel (z. B. Festgelder, Kündigungsgelder, Commercial Papers), Devisen (z. B. Kassageschäfte, Termingeschäfte, Devisen-Swaps), Derivate (z.B. Caps/Floors, FRAs, Swaps, OTC-Options, Futures) und Wertpapiere (z. B. Aktien, Anleihen, Schuldverschreibungen, Optionsscheine). Die Abwicklung und Buchung dieser Anlage- und Sicherungsinstrumente sowie die Überleitung der Daten ins Cash Management bilden die Kernstücke des CFM.

CML Das CML (Consumer Mortgage Loan) bietet Funktionen, mit denen aufgenommene und vergebene Darlehen in ihrer gesamten Vorgangsbreite erfasst und verwaltet werden. Dazu gehören u. a. die Vertragsanbahnung mit Beschlussfassung, die Auszahlung und die Überleitung in die Finanzbuchhaltung. Das Darlehenssystem CML ermöglicht das Führen einer umfangreichen Produktpalette an Darlehens- und Kreditformen. Je nach Kundenanforderung sind spezifische Ausprägungen für jede Produktart vorgesehen. Die Abbildung auch sehr komplexer Finanzierungsformen (z.B. RCF, Konsortialfinanzierungen oder Rahmenvereinbarungen) ist somit relativ einfach umzusetzen. CML enthält Features zur Akquisition von Neugeschäften, wie z. B. die Statusverwaltung sowie eine multifunktionale Bestandsverwaltung im übersichtlichen Workplace. Ebenso ist bereits im Standard die Integration zur Finanzbuchhaltung FI, zum Kundenverwaltungssystem GP sowie der künftigen Sicherheitenverwaltungslösung CMS gewährleistet. Das Berichtswesen besteht aus einer umfangreichen Palette von Realtime-Auswertungen. Dazu zählen z.B. die Darstellung eines Kundenobligos, Finanzierungspläne, Dispositions- und Fälligkeitslisten. Die Erstellung von Listen kann in gängigen Formaten wie MS Word und MS Excel erfolgen.

CMS (Collateral Management System) dient künftig Finanzdienstleistern - in ihrer Rolle als Sicherheitennehmer und -geber - zur operativen Verwaltung von Sicherheiten. Mit CMS wird eine elektronische Sicherheitenverwaltung geschaffen, die komplexe Beziehungen zwischen Forderungen und Vermögensobjekten abbilden wird. Die elektronische Sicherheitenverwaltung gewinnt in der Kreditwirtschaft weiter an Bedeutung. Mit CMS wird auch eine Sicherheitenverwaltung geschaffen, die komplexe Beziehungen zwischen Forderungen und Vermögensobjekten sowie Sicherheitengebern und -nehmern abbilden wird. Die Anforderungen, welche Basel II und die MAK (Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft) an Finanzdienstleister stellen, können durch das CMS abgedeckt werden. Im Vergleich zur Sicherheitenverwaltung wie in dem CML-Modul enthält das CMS eine wesentlich erweiterte Auswahl an abbildbaren Sicherheitenarten.

CRM Das CRM (Customer Relationship Management) verknüpft die Lösungen aus den Bereichen Strategic Enterprise Management, Core Banking und Business Information Warehouse mit dem Kundenmanagementprozess. Damit kann die Kundenbindung verstärkt und die Reagibilität auf Kundenbedürfnisse erhöht werden. Das CRM unterstützt sämtliche Geschäftsprozesse, an denen Kunden und externe Geschäftspartner beteiligt sind. Es umfasst die gesamte Breite an Analysen, Aktivitäten und Dokumentationen im Rahmen von Kundenkontakten. CRM beinhaltet Lösungen für den Vertrieb (SAP™ Sales), den Service (SAP™ Service) und das Marketing (SAP™ Marketing). Dabei handelt es sich um einen um vorhandene Funktionen des Systems SAP™ R/3, wie Customer Service, zum anderen um neue Komponenten wie Mobile Sales, Mobile Service, Customer Interaction Center sowie Internet Sales. Zunehmend verschmelzen CRM- und Integrationszenarien. Die CRM-Lösungen ermöglichen auch die Interaktion, wie z. B. Einkauf zwischen Unternehmen und Geschäftspartnern per Internet. Die Umsetzung des CRM in Ihrem Unternehmen schafft durchgängige Kundeninformationen über alle Kommunikationskanäle mit dem Kunden. Die Kundeninteraktionen über alle Vertriebswege werden synchronisiert. Das CRM erleichtert es Ihnen, die Geschäftsprozesse am Kunden auszurichten.

EP (Enterprise Portal) Die wesentliche Aufgabe von EP besteht darin, dem Anwender einen einzigen, individuell an seine Bedürfnisse angepassten Zugriffspunkt auf alle für ihn notwendigen Informationen und Anwendungen zu bieten. EP stellt den technologischen Rahmen, um strukturierte und nicht strukturierte Informationen, SAP™-Anwendungen, Eigenentwicklungen und Anwendungen von Fremdanbietern, bereits an der Benutzeroberfläche, zu integrieren. Damit wird ein effizienter Zugriff auf alle wesentlichen Informationen im Unternehmen ermöglicht sowie Arbeitsabläufe vereinfacht und optimiert.

Gesamtbanksteuerung Die Gesamtbanksteuerung hat das Ziel, die verfügbaren Ressourcen einer Bank optimal einzusetzen. Der Bank Analyzer analysiert hierbei die Ergebnisse der unterschiedlichen Bereiche zur Steuerung einer Bank und ermöglicht das Erstellen von Reports. Dies beinhaltet eine Kompatibilität der Steuerungsdaten.

GP Die Geschäftspartnerlösung ist eine zentrale Applikation zur Speicherung und Verwaltung sämtlicher Kundeninformationen. Der Geschäftspartner wird als zentrales Datenobjekt einmal angelegt und kann von verschiedenen SAP™- und externen Anwendungen in diversen Rollenausprägungen genutzt werden. Neben dem Namen, der Anschrift und ergänzenden Daten, wie z. B. dem Geburtsdatum oder der Rechtsform, werden auch die Beziehung des Geschäftspartners zum Unternehmen sowie dessen Legitimations- und Bonitätsdaten zusammengefasst. Die Geschäftspartnerdaten stellen für jede Bank einen wesentlichen immateriellen Vermögenswert dar, dessen Wert durch die Qualität der Daten bestimmt wird.

PS (Projektplanung) Projekte erfordern eine genaue Planung der zahlreichen Detailaktivitäten. Der Projektverantwortliche muss die termin-, kosten- und leistungsgerechte Durchführung des Projektes sicherstellen und die notwendigen Ressourcen und Finanzmittel optimal bereitstellen. PS unterstützt die klare und eindeutige Strukturierung eines Projektes für die erfolgreiche Planung, Überwachung und Steuerung. Das Projektssystem besitzt keine eigenen Organisationsstrukturen, sondern wird über die Zuordnung zu den Organisationseinheiten des Rechnungswesens und der Logistik in die bestehende Unternehmensstruktur eingebettet.

RE Das RE (Real Estate Management) ist eine strategische Lösung für das Immobilien Management. Es bietet Flexibilität und Transparenz für immobilien-spezifische Prozesse. Die Software wurde um spezifische Prozesse für das Immobilien- und Facility Management zu einem umfassenden System erweitert, das für Zusatzsoftware von Fremdanbietern ebenso offen ist, wie für die Integration neuer Technologien. Im Rahmen von RE verfügen wir über fundiertes IT-Know-how und ausgeprägtes Branchenwissen. Wir kennen die spezifischen Anforderungen und Geschäftsprozesse. Ihre Vorteile sind u.a. Reduzierung der Einführungszeit auf ein Minimum durch vorkonfigurierte Systeme, Optimierung der immobilienwirtschaftlichen Standardauswertungen durch die Report-Box, Steigerung der Effizienz im Bank-Controlling und der Abwicklung von Modernisierungen und Neubauten.











KLUGE + PARTNER

Terminologie/Erläuterungen

- **Financial Database**
stellt eine vorgefertigte Infrastruktur für die zentralisierte, konsolidierte Haltung von Finanzdaten zur Verfügung, wie zum Beispiel Bestände, Geschäftsvorfälle und Marktdaten
- **Übergreifende Methoden**
stellen eine vorgefertigte Infrastruktur für die Zentralisierung von Finanzmethoden zur Verfügung wie bspw. die Kontoaufrechnung, die Rahmenlinien- und Sicherheitenverteilung
- **Balance Analyzer**
erstellt aus den Daten einer Buchhaltung vollständige Jahresabschlüsse nach einer oder mehreren parallelen Rechnungslegungsvorschriften
- **Profit Analyzer**
führt beliebig komplexe Gewinn- und Verlustanalysen durch, z.B. in Form einer Deckungsbeitragsrechnung, und stellt eine Informationsgrundlage zur Verfügung, mit der Sie alle Dimensionen des finanziellen Erfolgs auf Organisations-, Produkt- oder Kundenebene bestimmen und verstehen können.
- **Risk Analyzer**
Die Komponente Risk Analyzer ermöglicht eine einheitliche Methodik zur internen und externen Risikomessung und –Steuerung.
- **Strategy Analyzer**
Die Komponente Strategy Analyzer stellt Verfahren zur Aktiv- Passiv-Steuerung (Asset-Liability-Management) wie Barwert- und GAP-Analyse bereit. Mit Hilfe des Strategy Analyzers können alternative Szenarien und daraus resultierende Bilanz-Struktur-Entwicklungen simuliert werden.
- **Limit Manager**
Die Komponente Limit Manager unterstützt die Quantifizierung von Kreditausfallrisiken aus Bank- und Handelsbuch sowie die Verwaltung der zur Überwachung benötigten Limits.

Vorteile des Bankanalyzers

-  Strategische Entscheidungsgrundlage zur Gesamtbanksteuerung
-  Einheitliche Daten
-  Einheitliche Methoden
-  Zentrale Methodeninfrastruktur
-  Ergebnisse sind konsistent und nachvollziehbar
-  Berücksichtigung mehrerer Rechnungslegungsstandards
-  Risk-Return-Messungen und –Steuerungen
-  Daten- und Methodenlieferant für die SAP-Module Basel II und IAS 39

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Bernd Kluge, K+P Consulting GmbH, 64289 Darmstadt, Bad Nauheimer Straße 4, Telefon: 06151-73475-110, Telefax: 06151-73475-500, Mobil: 0171-6442226 E-Mail: bernd.kluge@kluge-partner.de