

# Temenos Value Benchmark



## Was ist die Temenos Value Benchmark?

Hierbei handelt es sich um ein auf strategischen Umfragen basierendes Programm zur Untersuchung der Geschäftsleistung und Wertschöpfung, die durch die Investitionen der Bank in IT ermöglicht werden. Die Struktur orientiert sich an geschäftlichen sowie IT-Kennzahlen und qualitativen bewährten Verfahren.

## Warum ist sie relevant?

Sie bietet einen strukturierten Ansatz, welcher Einblicke in die Geschäfts- und IT-Leistung unserer Kunden ermöglicht und am Wertschöpfungszyklus für geschäftsorientierte Technologietransformation ausgerichtet ist.

## Wie funktioniert sie?

Als Teilnehmer erhalten Sie einen Bericht mit umfangreichen Daten und Erkenntnissen auf über 100 Seiten. Dieser Bericht ist auf den spezifischen Kontext und das Geschäftsmodell jedes Teilnehmers zugeschnitten und basiert darauf, was für diesen wichtig ist, einschließlich der regulatorischen Anforderungen in seiner Region.

## Der Bericht ist in drei Abschnitte unterteilt:

- Wichtige Erkenntnisse auf Grundlage von Trends und Mustern
- Treiber der Bankperformance
- Bewährte Verfahren für eine bessere Unternehmensführung

Der zweite und dritte Abschnitt umfassen Vergleiche quantitativer und qualitativer Kennzahlen nach Gebiet, sodass Teilnehmer sehen können, wo sie sich im Vergleich zum Branchendurchschnitt und zu den Branchenführern befinden.

Quantitative Daten, die wir während der Remote-Workshops erfassen, werden Ihnen präsentiert und mit dem untersten Quartil, dem Durchschnitt und dem obersten Quartil verglichen. Dadurch erhalten wir eine robuste, datenbasierte Grundlage, um Ihnen Empfehlungen zu geben.

# Temenos Value Benchmark – Leistungsanalyse



	Beispiel für quantitative Kennzahlen	Beispiel für qualitative bewährte Verfahren
1 Product Mgt	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Markteinführungszeit für neue Produkte (Wochen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fähigkeit zur Durchführung von Was-wäre-wenn-Analysen zu Produktrentabilität</li> </ul>
2 Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konversionsrate digitaler Kampagnen (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fähigkeit, gezielte Marketingkampagnen zu starten</li> </ul>
3 Sales & Rel. Mgt	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenwachstum (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 360°-Ansicht der Kunden</li> </ul>
4 Ops & Execution	<ul style="list-style-type: none"> <li>• STP-Rate für Betrieb und Ausführung (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fähigkeit zu integrierten Workflows für alle Geschäftsprozesse</li> </ul>
5 Payments & Settlement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlungsfehlerrate (%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zentrale, universelle Lösung für die End-to-End-Zahlungsabwicklung</li> </ul>
6 Risk & Compliance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falsch-positiv-Rate (% der Warnungen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommerziell konsolidierte Beobachtungslisten für Vollständigkeit</li> </ul>
7 Reporting & Analytics	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Self-Service-Benutzer (% FTE insgesamt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Managemententscheidungen, die von Fakten und Daten unterstützt werden</li> </ul>
8 IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausgaben für IT-Anwendungen im Front-Office (% IT-Ausgaben)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fähigkeit, wachsende Geschäftsvolumen zu unterstützen</li> </ul>

Strukturiert, um die End-to-End-Wertschöpfungskette im Bankwesen abzudecken. Umfasst 8 Geschäftsbereiche, wichtige Geschäftsprozesse und diagnostische Kennzahlen, die mit dem Fortschritt bei der Umsetzung bewährter Verfahren in Zusammenhang stehen.

# Erfahrungsberichte unserer geschätzten Kunden



„Mit der Technologie, die wir jetzt haben, und mit der Temenos Value Benchmark können wir Daten abrufen, auf die wir bisher keinen sinnvollen Zugriff hatten, unsere Produkte und Dienstleistungen anpassen, um den Marktanteil auszubauen, und ein zuverlässiges und stabiles Leistungsniveau sicherstellen.“



Gregory N. Hill  
CEO, ANSA

## Julius Bär

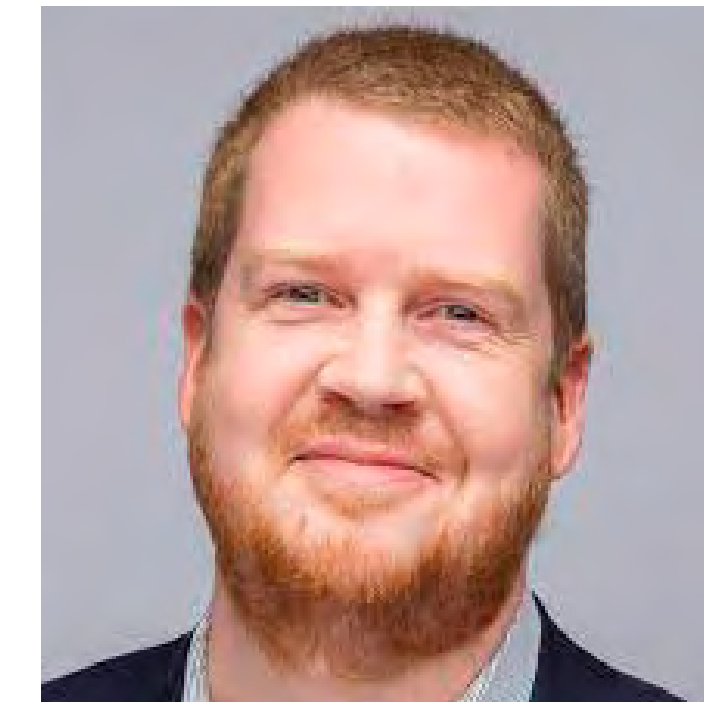
„Die Temenos Value Benchmark vergleicht Sie mit anderen Banken, hat einen operativen Schwerpunkt und baut Ihre Beziehung zu Temenos auf. Wenn wir dies im Laufe der Jahre erneut nutzen, werden wir großartige Einblicke im Vergleich zu allen anderen Vergleichswerten erhalten.“



Thomas Fehr  
COO, Julius Baer



„Ein großartiges Beispiel für den Wert, den ich aus der Temenos Value Benchmark gezogen habe, und warum ich meinen Kollegen im Bankwesen empfehlen würde, an diesem Programm teilzunehmen, ist die Kennzahl, die ich auf Seite 1 des Berichts gefunden habe: IT-Kosten als % Umsatz. Diese Kennzahl hat sich sofort ausgezahlt, da sie mir die wahren Kosten meiner IT aufgezeigt und verdeutlicht hat, wie ich als Kanadas erster digitaler Herausforderer weiterhin optimieren und automatisieren muss, während ich meinen Kundenstamm ausbaue.“



Dan Dickinson  
CIO, EQ Bank