

Innovation in der Hypothekenfinanzierung

Sven Rump, CIO

29. Mai 2018

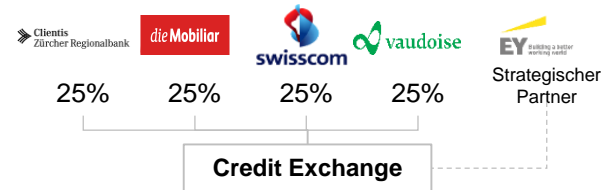


Credit Exchange: ein hochgradig skalierbares und digitales Geschäftsmodell, das von vier starken Aktionären unterstützt wird, um den Hypothekenmarkt grundlegend zu erneuern

Gemeinsame Ziele

1. Aufbau einer offenen Börse für das Hypothekengeschäft
2. Den Hypothekarmarkt fundamental innovieren und digitalisieren:
 - Transparenz und Vergleichbarkeit für den Endkunden
 - Deutliche Effizienzsteigerung durch Aufgliederung der Wertschöpfungskette sowie Trennung von Vertrieb, Verarbeitung und Kreditgebern

Struktur der Firma



- Offene Börse für alle qualifizierten Institute
- Vier starke Aktionäre (Clientis ZRB, Mobilier, Swisscom, Vaudoise)
- EY als strategischer Partner

Operationalisierung

- Go-Live im Juni 2018 («Beta-Phase»): Ziel: Sicherstellung der Qualität
- Erste externe Piloten ab Juli 2018
- Mehrere Banken, Versicherungen, Pensionskassen und Broker im Onboarding («Friends & Family Phase»)
- Roll-out in der Schweiz ab September

Drei Hauptinteressen treiben die Involvierung der Mobiliar: Neben der Verstärkung des Asset Managements sind die Befähigung des Vertriebs und die Kosteneffizienz zentral

Hauptinteressen der Mobiliar

1 Verstärkung des Asset Managements

- Aufbau eines **effizienten Marktes** → dynamische Steuerung der Risiken/Objektprofile, der Laufzeiten und des geographischen Exposures
- Aufbau eines **Sekundärmarktes** → Handelbarkeit der Positionen

2 Befähigung des Vertriebs

- **Kundenzentrierte Beratung** (unabhängig von Hypo-Refinanzierern)
- **Kundenähe** durch Erweiterung der Produktpalette

3 Kosteneffizienz

- **Prozessinnovation** in einem sehr traditionellen Markt
- **Digitalisierung und Standardisierung** der Prozesse