

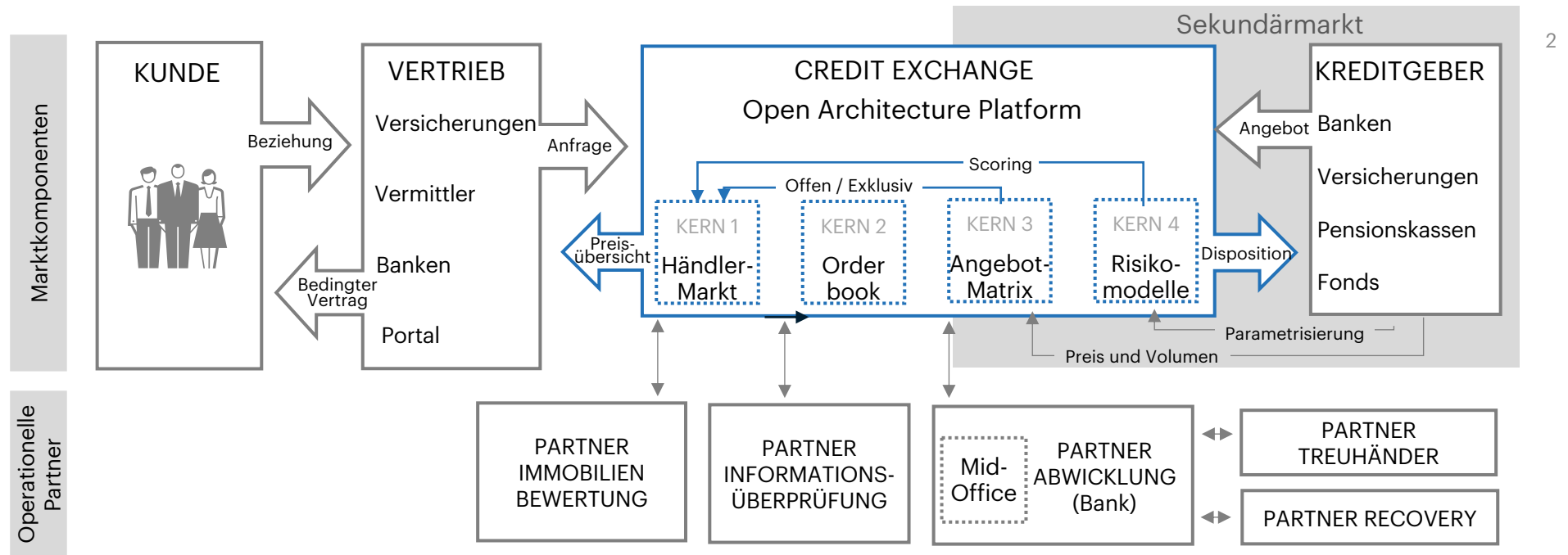


Credit Exchange

Das Ecosystem des Schweizer Kreditmarkts

Mai 2018

Die Credit Exchange erreicht die Trennung von Vertrieb und Kreditgeber und setzt somit neue Standards im Hypothekemarkt



Vorteile für Kunden

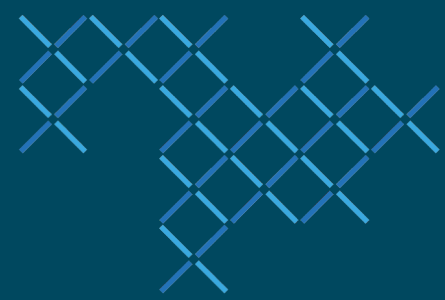
- Best-Price:** keine Such- und Transaktionskosten
- Transparenz und Vergleichbarkeit** im Ecosystem Hypotheken
- Auswahl des Beratungspartner:** Beratung und Vertragsbeziehung wird vom Kunden gesteuert
- Echtzeit:** Kreditentscheid und Hypothekarvertrag wird in Echtzeit generiert

Vorteile für Vertrieb

- Erhöhte Abschlussquote** dank Best-Price Angebot
- Kundenbindung:** Hypothekarvertrag zwischen Kunde und Vertriebseinheit
- Kundenzentrierte Beratung:** Abdeckung und Optimierung aller Kundenbedürfnisse, Laufzeiten, Risiken
- Upfront Vertriebskommission** pro Vertragsabschluss
- Refinanzierung** durch Schweizer Institute

Vorteile für Kreditgeber

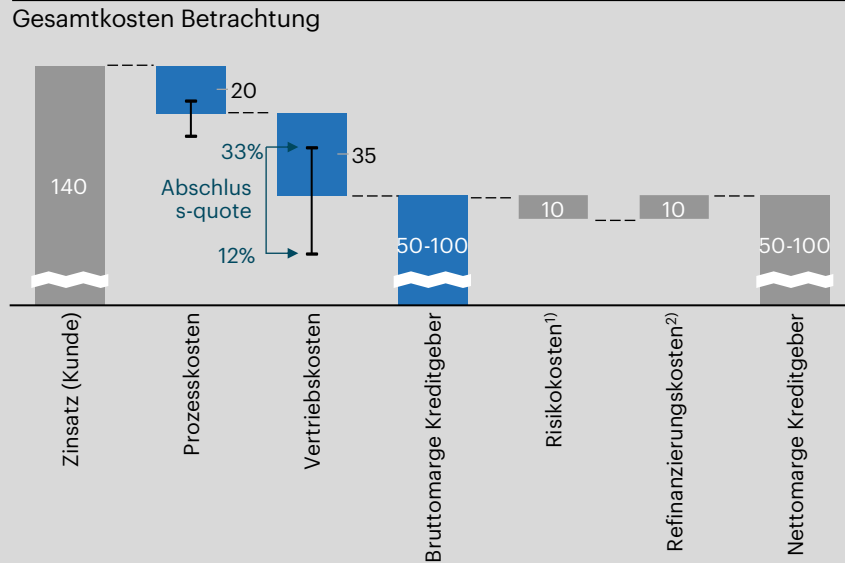
- Echtzeit Risikodiversifizierung:** z.B. nach Region, Risiko, Laufzeit
- Kostenkontrolle:** Gesamtkosten klar kalkulierbar und nur bei Hypothekenabschluss
- Sekundärmarkt** einfacher Weiterverkauf von nicht mehr gewünschten Kreditrisiken
- Effizienz:** neu definierte Abwicklungs- und Recovery-Prozesse
- Anbindung:** Integration in ALM Systeme oder Stand-alone



Beilage

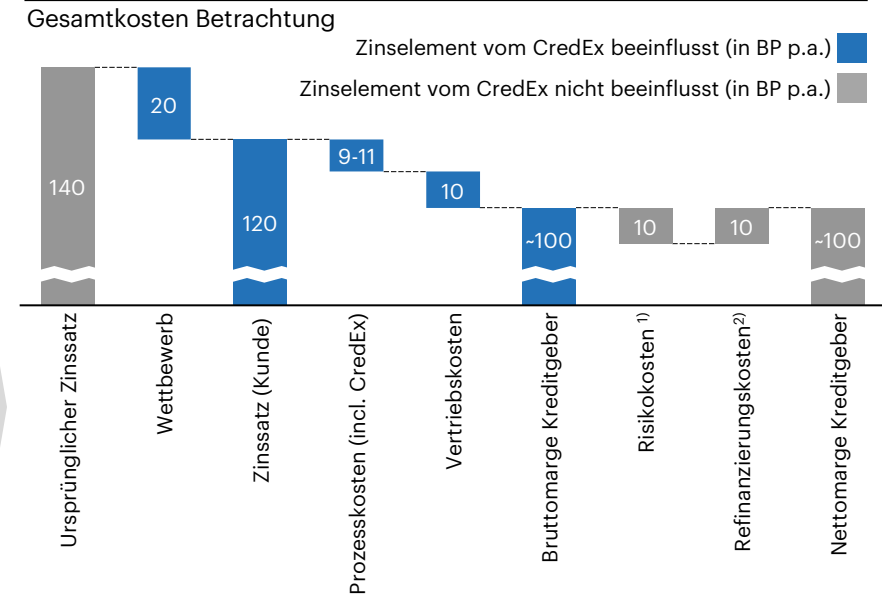
Durch die Zerlegung der Wertschöpfungskette und den Aufbau einer neuen Infrastruktur wird die Asset-Klasse standardisiert, kommoditisiert und handelbar gemacht

Aktuelle Zinsmarge



- Gesamtkosten der Abwicklung: für die meisten Finanzinstitute zwischen 15.3 und 29.8 BP p.a. ³⁾
- Vertriebskosten stark von der Abschlussquote abhängig: 1 Abschluss pro 8 Beratungen führt bis zu 60 BP p.a. Vertriebskosten ⁴⁾
- Risikoverteilung von Kundenbasis beeinflusst

Erwartete Zinsmarge via CredEx

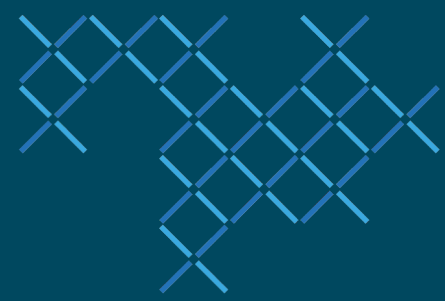


- Senkung Prozesskosten auf 9-11 BP p.a. dank Innovationen und Standardisierung
- Vertriebsentschädigung nur beim Abschluss
- Optimale Risikoverteilung der Hypothekarrisiken auf geeignete Bilanz

VERTRIEBSIMPLIKATIONEN

1. Volumenerhöhung beim gleichen Vertriebskraft
2. Reduktion der Vertriebsorganisation

1) Durchschnittliche Expected Loss von den meisten Banken (2005-2015) bei Privaten Hypotheken < 2 BP. Schätzung der langfristigen Risikokosten: < 10 BP
 2) Quelle: SNB 31.10.2016
 3) Grossbanken ausgeschlossen
 4) Angenommen durchschnittliche Hypothek 500k, 5J, FTE nur für Hypothekarberatung



Credit Exchange