

Neuerscheinungen in der Publikationsreihe des Swiss Finance Institute

Das Swiss Finance Institute freut sich, Neuerscheinungen seiner Publikationsreihe vorzustellen. Die Arbeiten wurden im Rahmen des Lehrgangs 2005-2006 des Executive Program verfasst und setzen sich mit aktuellen bank- und finanzwirtschaftlichen Themen auseinander. Die Publikationen werden im Februar 2007 im Haupt Verlag erscheinen. Exemplare können direkt beim Verlag (Tel. 031 309 09 00 oder bestellung@haupt.ch) bestellt werden.

Patrick Caspar

Strategisches Pricing bei Banken

Ein lebensphasenorientierter Gestaltungsansatz zur Steigerung des Kundenwerts

Um sich im Wettbewerb zu differenzieren, sind die Banken gefordert, ein bedürfnisgerechtes Leistungsspektrum entlang von Lebensphasen voranzutreiben und dieses in personalisierte Kundenlösungen zu überführen. Es stellt sich aber die Frage, zu welchem Preis diese Lösungen angeboten werden sollen, um im Dreieck zwischen Kundenanforderungen, Kosten und Markt richtig positioniert zu sein. In dieser Arbeit wird ein strategischer Pricing-Prozess für Banken vorgestellt, der die lebensphasenorientierten Kundenbedürfnisse optimal berücksichtigt und der dadurch den Kundenwert erhöht.

Beat Gerber

Absolute-Return-Fonds in der Schweiz

Die Börsenbaisse der Jahre 2000 bis 2002 verstärkte bei den Investoren das Bedürfnis nach Anlageformen, die sich nicht an einer Benchmark orientieren, sondern ein absolutes Renditeziel anstreben. Die Vermögensverwaltungsindustrie reagierte und brachte eine Reihe von sogenannten Absolute-Return-Fonds auf den Markt. Diese Arbeit zeigt verschiedene Konzepte zur Erreichung eines „Absolute Return“ auf. Sie analysiert die Entwicklung und die aktuelle Struktur des Marktes für Absolute-Return-Fonds in der Schweiz. Die bisher erreichten Performance-Zahlen werden einer kritischen Würdigung unterzogen.

Läderach Dominique

Asset-and-Liability-Management im Stockwerkeigentümer-Erneuerungsfonds

Festlegung der Erneuerungsfondsbeiträge gemäss Lebenszyklus der Liegenschaft und Anlagestrategie der Stockwerkeigentümergeinschaft

Das Stockwerkeigentum boomt. Die Mehrzahl der Stockwerkeigentümer hat ihre Wohnung in den letzten 15 Jahren erbaut bzw. erworben. Deshalb konnten bis heute nur wenig Erfahrungen mit der Renovation von Stockwerkeigentumsliegenschaften gesammelt werden.

Der Erneuerungsfonds der Stockwerkeigentümer spielt für die Umsetzung künftiger Sanierungen eine zentrale Rolle. Wenn die Stockwerkeigentümer im Erneuerungsfonds nicht genügend Mittel ansparen, werden notwendige bauliche Massnahmen infrage gestellt. Wird es zukünftig tausende von frustrierten Stockwerkeigentümern geben?

María Josefa Redondo

Understanding Collateralized Debt Obligations:

An Application to Credit Risk Transfer of Emerging Markets Sovereign Issuers

Financial innovation in credit risk management and credit-linked investments have developed at a rapid pace over the past years, evolving into more sophisticated structures based on a pool of assets, such as collateralized debt obligations (CDO). Similarly, the exposure to such structures based on emerging market underlyings has become more substantial, exposing investors to a more complex risk. This paper provides a guide to better understanding the risk of such investments by illustrating a synthetic CDO based on a basket of emerging market sovereign issuers.

Andrea Roger Melchior

Einflussfaktoren und Chancen/Risiken einer kostenlosen Rating-Kommunikation von Banken an KMU-Kunden in der Schweiz

Situationsanalyse und Beurteilung von Alternativen anhand von Praxisbeispielen führender Schweizer Banken

Das Rating als Resultat verschiedener Einflussfaktoren ist für KMU-Kunden nicht einfach zu verstehen. Die Kommunikation des Ratings durch Banken ist daher eine Herausforderung. Drei grosse Schweizer Universalbanken gehen mit dieser Herausforderung unterschiedlich um. Eine Rating-Kommunikation erscheint nur dann sinnvoll, wenn der Bezug zum ordentlichen Geschäftsverlauf als Einflussfaktor auf das Rating hergestellt werden kann. Grundlegende Alternativen zu einer kostenlosen Rating-Kommunikation durch Banken sind nach Ansicht des Autors im Schweizer KMU-Kreditgeschäft zurzeit nicht in Sicht.

Benjamin Jošar

The Case for Bancassurance in Slovenia

Integration of banks and insurance companies, sometimes called bancassurance, has grown to be very popular in Slovenia in recent years, especially in conjunction with the forthcoming privatisation of financial institutions where the creation of financial conglomerates is being favoured. However, empirical evidence does not show strong support for amalgamating banking and insurance companies, a situation further confirmed by developments in the US and most recently in Switzerland. There is some indication that the support for an integrated bancassurance model in Slovenia is to a certain extent politically motivated and therefore has no compelling case.

Ruth Mojental-Baumann

Der US-amerikanische Hypothekarmarkt für selbst bewohntes Wohneigentum

Struktur, Funktionsweise und Produktangebot sowie Hinweise zu Transfermöglichkeiten für den Schweizer Markt

Die angelsächsischen Länder, insbesondere die USA, gelten als Geburtsstätte der Innovationen im Immobilien- und Kreditmarkt. Daher sind die USA ein ideales Studienobjekt für den hart umkämpften Schweizer Hypothekarmarkt, der sich als ausgeprägter Nachfragermarkt präsentiert. Schwerpunktthemen dieser Arbeit sind u.a. das Zusammenspiel des Primär- und Sekundärmarktes, die Finanzierungspraxis und das breite Produktangebot. Die Themen werden aus dem Blickwinkel einer möglichen Adaption für den Schweizer Markt behandelt, als Gegenmassnahme zur Margenerosion und zur Generierung von Neugeschäften.

Urs Fässler

Federführung bei Firmensanierungen

Unter besonderer Berücksichtigung der Aufgaben, Chancen und Risiken

Diese Arbeit zeigt Aufgaben, Chancen und Risiken der federführenden Bank bei Firmensanierungen. Es wird untersucht, ob es sich für eine Bank lohnt, die Federführung in einem Gläubigerpool zu übernehmen. Ergeben sich daraus zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, die anderen Banken verschlossen bleiben? Tritt gerade das Gegenteil ein, dass man von einer Federführung Abstand nehmen sollte, da der Aufwand und die Risiken in keinem vernünftigen Verhältnis zum Ertrag stehen? Diese Aspekte werden umfassend, praxisnah und aus verschiedenen Blickwinkeln analysiert.

Weitere Informationen über das Swiss Finance Institute unter www.SwissFinanceInstitute.ch oder bei Catherine Lehmann, T +41 (0)44 254 30 86 oder catherine.lehmann@sfi.ch.