

Herausforderungen mit T+1 bewältigen

Vienna Financial Data Summit 2025

Wien, Juni 2025

⌋ AUSGANGSLAGE T+1 – WARUM?

Warum T+1?

- Status Wertpapierabwicklung in Europa ist T+2
- Umstellung auf T+1 bereits unter anderem in den USA, Kanada und Mexiko im Mai 2024 erfolgt
- Ziele der Umstellung des Abwicklungszyklus auf T+1 des europäischen Marktes sind:
 - Wettbewerbsfähigkeit stärken
 - Risiken reduzieren
 - Marktliquidität verbessern
 - Kapital effizienter nutzen
- Herausforderungen sind grenzüberschreitende Transaktionen, Marktinfrastruktur und regulatorische Anpassungen.

Entscheidung
EU-Kommission:
T+1 kommt!

Global View of Settlement Cycle Changes



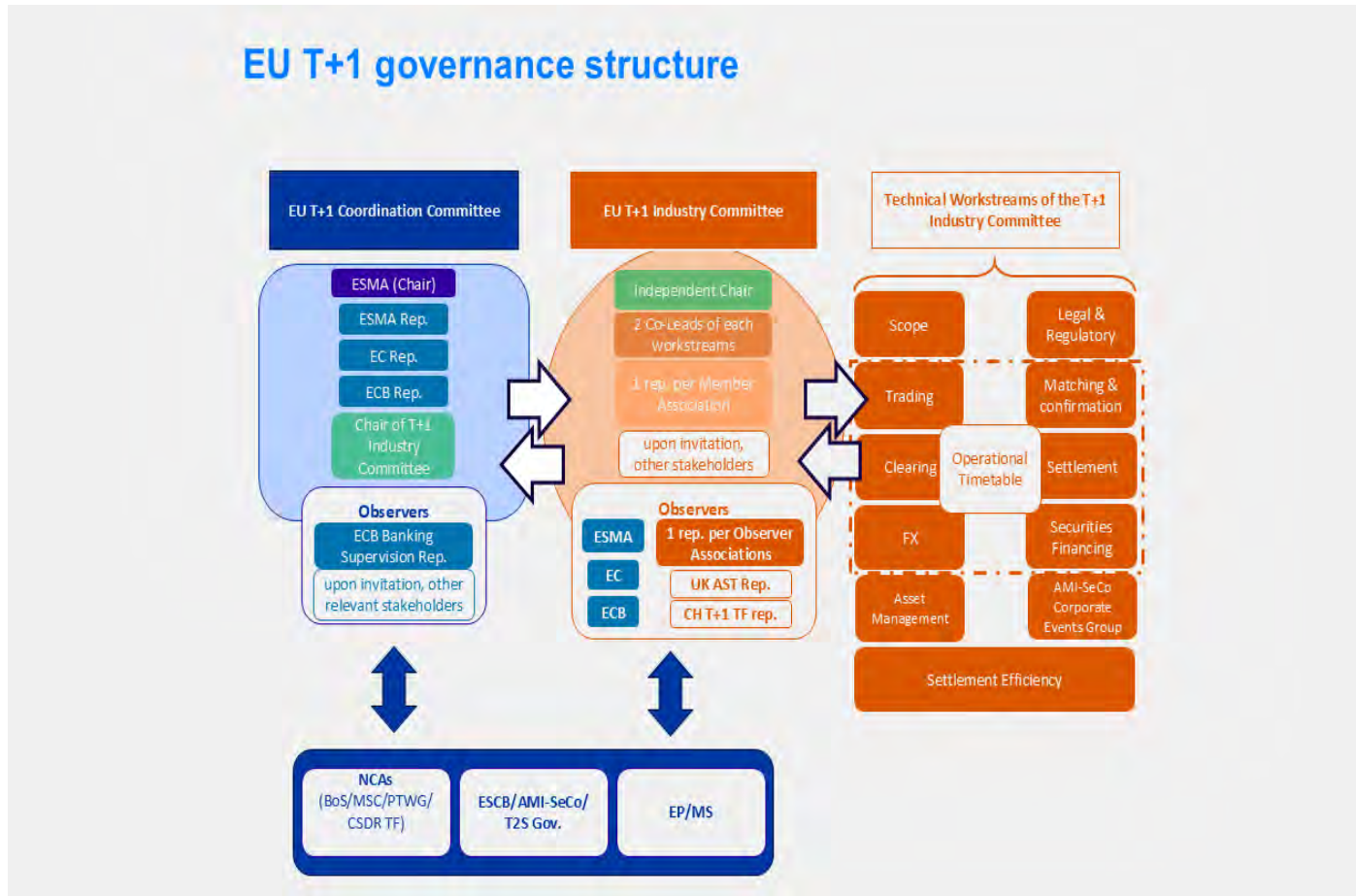
T+1 in UK and Europe Timeline



Quelle: Firebrand Research

AUSGANGSLAGE T+1 – GOVERNANCE

Komplexität der Governance



Quelle: ESMA

Die ESMA, die Europäische Kommission und die EZB haben sich auf die Einrichtung einer speziellen Governance-Struktur geeinigt:

- **Coordination Committee**
besetzt mit Vertretern der ESMA, der Europäischen Kommission, der EZB und des Vorsitzenden des T+1-Industrieausschusses
- **Industry Committee**
Strategische Führung, Stakeholder-Dialog, Monitoring, Entscheidungsträger
- **Specialised Technical Workstreams**
detaillierte Analyse, Best Practices & Vorschläge, Berichtspflicht

AUSGANGSLAGE T+1 – WAS KOMMT AUF SIE ZU?

Drei Phasen / ESMA-Zeitplan zur Operationalisierung

ESMA schlägt drei Phasen für den Übergang vor:

1. **Planungs-Phase** mit der Fertigstellung der Definition der technischen Lösungen bis zum 3. Quartal 2025 seitens EU-Branche & T2S-Governance
2. **Implementierungs-Phase** für die Umsetzung durch die Industrie, die bis zum 4. Quartal 2026 abgeschlossen sein soll
3. **Test-Phase** im Laufe des Jahres 2027 bis zum Umstellungstermin

Offen: Legislativ-Vorschlag der Europäischen Kommission, der von den EU-Mitgesetzgebern erörtert werden muss.

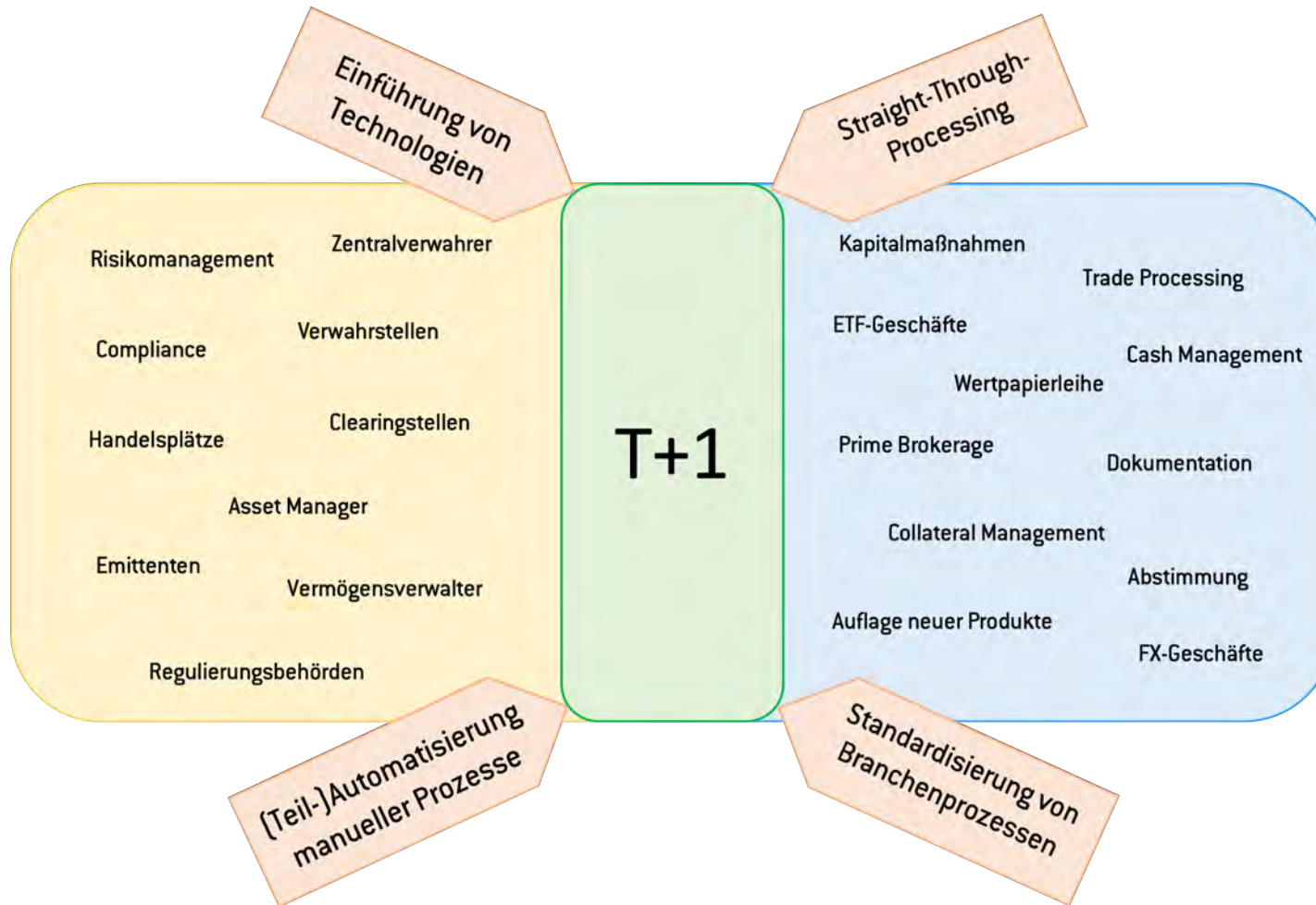


11. Oktober 2027
Start T+1 für alle
Teilnehmer



AUSGANGSLAGE T+1 – AUSWIRKUNGEN

Es besteht ein hohes Maß an Betroffenheit!



T+1 – Auswirkungen

- Die Umstellung auf T+1 betrifft zahlreiche Teilnehmer der Finanzbranche, da sie den gesamten Handels- und Abwicklungsprozess beschleunigt. Sie erfordert von allen Marktteilnehmern effizientere Prozesse, bessere Liquiditäts- und Risikosteuerung sowie ein besseres Cash Management und eine schnellere Abstimmung.
- Es sind alle Marktteilnehmer und Produkte entlang der gesamten Transaktionskette betroffen.
- Ausgenommen sind z.B. Investment-Fonds (AIFs / UCITS) und OTC-Produkte (vgl. Anhang)

AUSGANGSLAGE T+1 – DRASTISCHE VERKÜRZUNG DES ABWICKLUNGSZEITFENSTERS

Wesentliche Prozesse entlang der Abwicklungskette sind involviert!

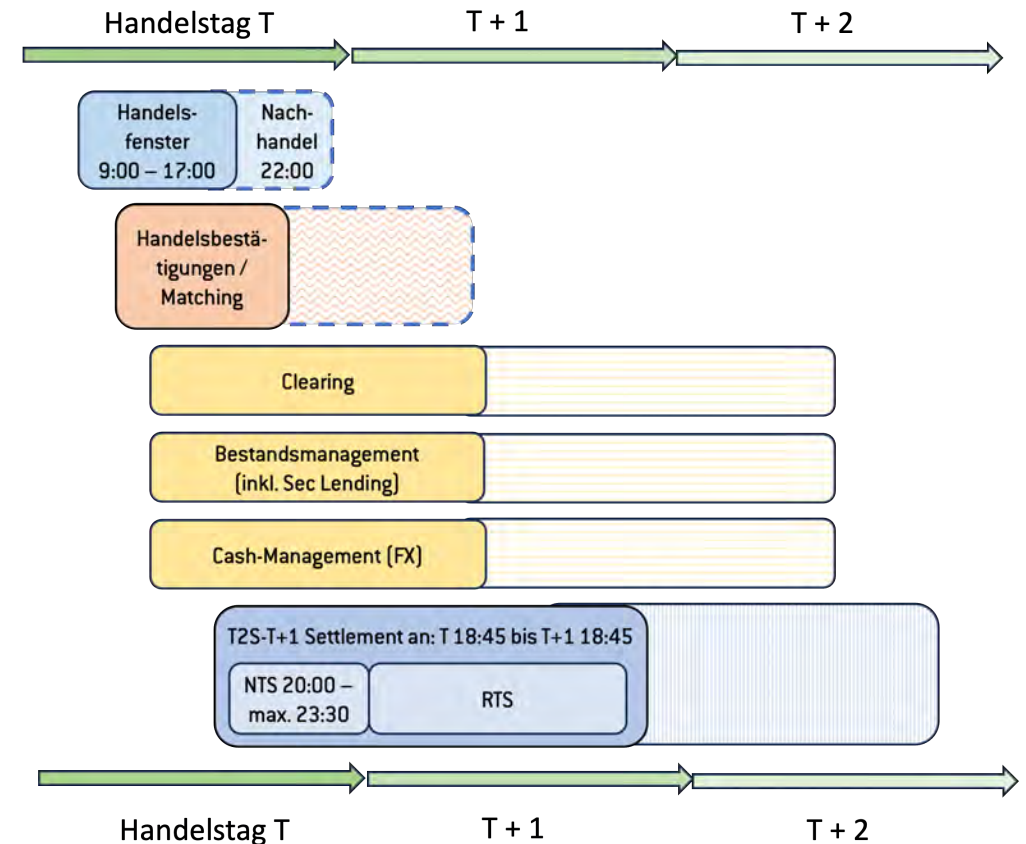
Für fristgerechte Abwicklung Beschleunigung der Prozesse für Handelsbestätigungen und Matching dringend erforderlich.
=> Einführung effizienterer und/oder automatisierter Prozesse

Engeres Clearing-Zeitfenster für rechtzeitige Ausführung von Settlement- und Cash-Management-Prozessen.
=> Ggf. höherer Bedarf für Real-Time-Abwicklungen

Zur Vermeidung von Settlement-Problemen müssen jederzeit ausreichende (Cash-)Bestände und Wertpapiere vorhanden sein.

Engere Koordination in Bezug auf unterschiedliche Zeitzonen und globale Märkte von hoher Bedeutung.

Drastische Verkürzung des Abwicklungszeitfensters

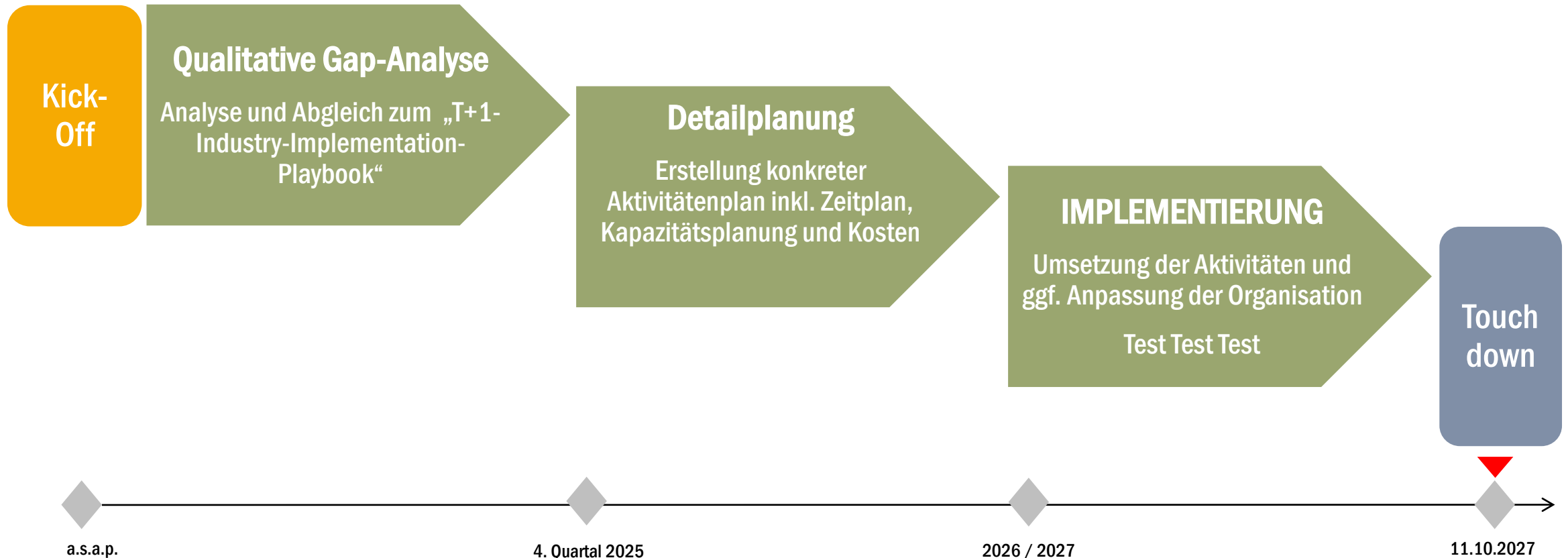




PROJEKTPHASEN – BEST PRACTICE VORGEHENSWEISE

„T+1-Dreiklang“

Methodischer Rahmen für eine erfolgreiche und praxisnahe Projektumsetzung, strukturiert durch alle Projektphasen der T+1-Umstellung





PROJEKTPHASEN – BEST PRACTICE VORGEHENSWEISE

„T+1-Dreiklang“

QUALITATIVE GAP-ANALYSE

- Analyse Betroffenheitsgrad
- Sichtung relevanter Dokumente (Produkte, Prozesse & Systeme, Orga)
- Einzelne Experten-Interviews
- Analyse gegen die Grundlage des T+1-Industry-Implementation-Playbooks
- Erste Ableitung von Handlungsempfehlungen

+ Best Practice
Anforderungstool

**Konkrete Betroffenheit und erste
Handlungsempfehlungen**

DETAILPLANUNG

- Ableitung der Handlungsempfehlungen zu konkreten Aufgaben auf Bereichs-, System- und Produktebene inkl. Mapping auf die Organisation und Prozesse
- Workshops & Einzelinterviews
- Erstellung eines konkreten Aktivitätenplans inkl. Zeitplan, Kapazitätsplanung und Kosten.

+ Best Practice
Templates

**Erarbeitung konkreter Maßnahmen zur
Erreichung T+1 Readiness**

IMPLEMENTIERUNG / TEST

- Anpassung / Erweiterung Systeme und Prozesse
- Dokumentation u. Schulung
- Test

ANPASSEN PRODUKTE & ORGA

- Produkte, Tätigkeiten & Rollen

PRÜFUNG SLA/VERTRÄGE

- SLA- und Vertragsprüfung und -verhandlung(en)

Umsetzung für T+1 Readiness

Grad der notwendigen Beistelleistungen des Kunden



T+1 – EINORDNUNG DER BETROFFENHEIT MIT HILFE EINES TOOLS (BEISPIEL)

Abgeleitet von den Erkenntnissen des US-„T+1-Industry-Implementation-Playbooks“ dient das folgende Tool der Einordnung der Betroffenheit im Kontext von T+1 für Unternehmen und kann für eine erste Analyse genutzt werden:

1. Eckdaten

QUALITATIVE GAP-ANALYSE

1. Eckdaten

Themenbereich: Was macht der Kunde?

Beispiel: FX, Vertriebsstelle, Handelsplatz

z.B. FX, Vertriebsstelle, Handelsplatz

2. Beschreibung des Hauptgeschäfts

z.B. Handel, Back-Office, IT, ...

3. Aufgabenschwerpunkte

z.B. Abwicklung, Abrechnung, Kapitalmaßnahmen, Forderungsverwaltung, ETF, ...

Zuordnung zu den unternehmenseigenen Bereichsbezeichnungen

4. Zuordnung zu den unternehmenseigenen Bereichsbezeichnungen

z.B. TP x1, CA x2, Compliance, Sec. Lend, ...

2. Einschätzung via Ampelsystem

Einschätzung Betroffenheit		1 Stark betroffen	2 Ggf. teilweise betroffen	3 Geringe Betroffenheit
über alle Bereiche (allgemeine Betroffenheit)	Abteilungsbearbeitungen	0	0	0
Trade Processing	TP x1	0	0	0
Asset Servicing (Kapitalmaßnahmen)	CA x2	0	0	0
Dokumenten-Lieferung	Compliance	0	0	0
Securities Lending	Sec. Lend	0	0	0
Prime Brokerage	Ertragsgeber	0	0	0
Collateral Management	CM	0	0	0
FX-Geschäfte	Devisenhandel	0	0	0
Abw. Intraday bzw. End-of-Day	Abwicklung	0	0	0
Abrechnungssysteme	Abwicklung	0	0	0
Optionen	Derivate	0	0	0
IPO	Abwicklung	0	0	0
Abstimmung (Errors / Failed trades)	Compliance	0	0	0
Regulatorische Änderungen	Compliance	0	0	0
Prüfung und Migration (Testumfang)	Testteam	0	0	0
Berechnung Zinsstrukturkurven	Zinsstruktur	0	0	0

Beispiel:

1 - Stark betroffen

Anpassung System erforderlich, Anpassung Abwicklung in T+1 ebenso

2 - teilweise betroffen

System(e) T+1-fähig, aber (Produkt-) Abwicklung in T+2 oder 1

3 - nicht betroffen

System(e) T+1-fähig bzw. schon heute (Produkt-) Abwicklung in T+1

Themenbereich	1 Stark betroffen	2 Ggf. teilweise betroffen	3 Geringe Betroffenheit	4 Geringe Betroffenheit	5 Geringe Betroffenheit	6 Geringe Betroffenheit	7 Geringe Betroffenheit	8 Geringe Betroffenheit	9 Geringe Betroffenheit	10 Geringe Betroffenheit	11 Geringe Betroffenheit	12 Geringe Betroffenheit	13 Geringe Betroffenheit	14 Geringe Betroffenheit	15 Geringe Betroffenheit	16 Geringe Betroffenheit	17 Geringe Betroffenheit	18 Geringe Betroffenheit	19 Geringe Betroffenheit	20 Geringe Betroffenheit	21 Geringe Betroffenheit	22 Geringe Betroffenheit	23 Geringe Betroffenheit	24 Geringe Betroffenheit	25 Geringe Betroffenheit	26 Geringe Betroffenheit	27 Geringe Betroffenheit	28 Geringe Betroffenheit	29 Geringe Betroffenheit	30 Geringe Betroffenheit	31 Geringe Betroffenheit	32 Geringe Betroffenheit	33 Geringe Betroffenheit	34 Geringe Betroffenheit	35 Geringe Betroffenheit	36 Geringe Betroffenheit	37 Geringe Betroffenheit	38 Geringe Betroffenheit	39 Geringe Betroffenheit	40 Geringe Betroffenheit	41 Geringe Betroffenheit	42 Geringe Betroffenheit	43 Geringe Betroffenheit	44 Geringe Betroffenheit	45 Geringe Betroffenheit	46 Geringe Betroffenheit	47 Geringe Betroffenheit	48 Geringe Betroffenheit	49 Geringe Betroffenheit	50 Geringe Betroffenheit	51 Geringe Betroffenheit	52 Geringe Betroffenheit	53 Geringe Betroffenheit	54 Geringe Betroffenheit	55 Geringe Betroffenheit	56 Geringe Betroffenheit	57 Geringe Betroffenheit	58 Geringe Betroffenheit	59 Geringe Betroffenheit	60 Geringe Betroffenheit	61 Geringe Betroffenheit	62 Geringe Betroffenheit	63 Geringe Betroffenheit	64 Geringe Betroffenheit	65 Geringe Betroffenheit	66 Geringe Betroffenheit	67 Geringe Betroffenheit	68 Geringe Betroffenheit	69 Geringe Betroffenheit	70 Geringe Betroffenheit	71 Geringe Betroffenheit	72 Geringe Betroffenheit	73 Geringe Betroffenheit	74 Geringe Betroffenheit	75 Geringe Betroffenheit	76 Geringe Betroffenheit	77 Geringe Betroffenheit	78 Geringe Betroffenheit	79 Geringe Betroffenheit	80 Geringe Betroffenheit	81 Geringe Betroffenheit	82 Geringe Betroffenheit	83 Geringe Betroffenheit	84 Geringe Betroffenheit	85 Geringe Betroffenheit	86 Geringe Betroffenheit	87 Geringe Betroffenheit	88 Geringe Betroffenheit	89 Geringe Betroffenheit	90 Geringe Betroffenheit	91 Geringe Betroffenheit	92 Geringe Betroffenheit	93 Geringe Betroffenheit	94 Geringe Betroffenheit	95 Geringe Betroffenheit	96 Geringe Betroffenheit	97 Geringe Betroffenheit	98 Geringe Betroffenheit	99 Geringe Betroffenheit	100 Geringe Betroffenheit
3 - Trade Processing	TP x1	TP x2	TP x3	TP x4	TP x5	TP x6	TP x7	TP x8	TP x9	TP x10	TP x11	TP x12	TP x13	TP x14	TP x15	TP x16	TP x17	TP x18	TP x19	TP x20	TP x21	TP x22	TP x23	TP x24	TP x25	TP x26	TP x27	TP x28	TP x29	TP x30	TP x31	TP x32	TP x33	TP x34	TP x35	TP x36	TP x37	TP x38	TP x39	TP x40	TP x41	TP x42	TP x43	TP x44	TP x45	TP x46	TP x47	TP x48	TP x49	TP x50	TP x51	TP x52	TP x53	TP x54	TP x55	TP x56	TP x57	TP x58	TP x59	TP x60	TP x61	TP x62	TP x63	TP x64	TP x65	TP x66	TP x67	TP x68	TP x69	TP x70	TP x71	TP x72	TP x73	TP x74	TP x75	TP x76	TP x77	TP x78	TP x79	TP x80	TP x81	TP x82	TP x83	TP x84	TP x85	TP x86	TP x87	TP x88	TP x89	TP x90	TP x91	TP x92	TP x93	TP x94	TP x95	TP x96	TP x97	TP x98	TP x99	TP x100
Vendor Support	VS x1	VS x2	VS x3	VS x4	VS x5	VS x6	VS x7	VS x8	VS x9	VS x10	VS x11	VS x12	VS x13	VS x14	VS x15	VS x16	VS x17	VS x18	VS x19	VS x20	VS x21	VS x22	VS x23	VS x24	VS x25	VS x26	VS x27	VS x28	VS x29	VS x30	VS x31	VS x32	VS x33	VS x34	VS x35	VS x36	VS x37	VS x38	VS x39	VS x40	VS x41	VS x42	VS x43	VS x44	VS x45	VS x46	VS x47	VS x48	VS x49	VS x50	VS x51	VS x52	VS x53	VS x54	VS x55	VS x56	VS x57	VS x58	VS x59	VS x60	VS x61	VS x62	VS x63	VS x64	VS x65	VS x66	VS x67	VS x68	VS x69	VS x70	VS x71	VS x72	VS x73	VS x74	VS x75	VS x76	VS x77	VS x78	VS x79	VS x80	VS x81	VS x82	VS x83	VS x84	VS x85	VS x86	VS x87	VS x88	VS x89	VS x90	VS x91	VS x92	VS x93	VS x94	VS x95	VS x96	VS x97	VS x98	VS x99	VS x100
Handelsplatz	HP x1	HP x2	HP x3	HP x4	HP x5	HP x6	HP x7	HP x8	HP x9	HP x10	HP x11	HP x12	HP x13	HP x14	HP x15	HP x16	HP x17	HP x18	HP x19	HP x20	HP x21	HP x22	HP x23	HP x24	HP x25	HP x26	HP x27	HP x28	HP x29	HP x30	HP x31	HP x32	HP x33	HP x34	HP x35	HP x36	HP x37	HP x38	HP x39	HP x40	HP x41	HP x42	HP x43	HP x44	HP x45	HP x46	HP x47	HP x48	HP x49	HP x50	HP x51	HP x52	HP x53	HP x54	HP x55	HP x56	HP x57	HP x58	HP x59	HP x60	HP x61	HP x62	HP x63	HP x64	HP x65	HP x66	HP x67	HP x68	HP x69	HP x70	HP x71	HP x72	HP x73	HP x74	HP x75	HP x76	HP x77	HP x78	HP x79	HP x80	HP x81	HP x82	HP x83	HP x84	HP x85	HP x86	HP x87	HP x88	HP x89	HP x90	HP x91	HP x92	HP x93	HP x94	HP x95	HP x96	HP x97	HP x98	HP x99	HP x100
Risk & Compliance	RC x1	RC x2	RC x3	RC x4	RC x5	RC x6	RC x7	RC x8	RC x9	RC x10	RC x11	RC x12	RC x13	RC x14	RC x15	RC x16	RC x17	RC x18	RC x19	RC x20	RC x21	RC x22	RC x23	RC x24	RC x25	RC x26	RC x27	RC x28	RC x29	RC x30	RC x31	RC x32	RC x33	RC x34	RC x35	RC x36	RC x37	RC x38	RC x39	RC x40	RC x41	RC x42	RC x43	RC x44	RC x45	RC x46	RC x47	RC x48	RC x49	RC x50	RC x51	RC x52	RC x53	RC x54	RC x55	RC x56	RC x57	RC x58	RC x59	RC x60	RC x61	RC x62	RC x63	RC x64	RC x65	RC x66	RC x67	RC x68	RC x69	RC x70	RC x71	RC x72	RC x73	RC x74	RC x75	RC x76	RC x77	RC x78	RC x79	RC x80	RC x81	RC x82	RC x83	RC x84	RC x85	RC x86	RC x87	RC x88	RC x89	RC x90	RC x91	RC x92	RC x93	RC x94	RC x95	RC x96	RC x97	RC x98	RC x99	RC x100
Kunden	K x1	K x2	K x3	K x4	K x5	K x6	K x7	K x8	K x9	K x10	K x11	K x12	K x13	K x14	K x15	K x16	K x17	K x18	K x19	K x20	K x21	K x22	K x23	K x24	K x25	K x26	K x27	K x28	K x29	K x30	K x31	K x32	K x33	K x34	K x35	K x36	K x37	K x38	K x39	K x40	K x41	K x42	K x43	K x44	K x45	K x46	K x47	K x48	K x49	K x50	K x51	K x52	K x53	K x54	K x55	K x56	K x57	K x58	K x59	K x60	K x61	K x62	K x63	K x64	K x65	K x66	K x67	K x68	K x69	K x70	K x71	K x72	K x73	K x74	K x75	K x76	K x77	K x78	K x79	K x80	K x81	K x82	K x83	K x84	K x85	K x86	K x87	K x88	K x89	K x90	K x91	K x92	K x93	K x94	K x95	K x96	K x97	K x98	K x99	K x100
Systemwelt	SW x1	SW x2	SW x3	SW x4	SW x5	SW x6	SW x7	SW x8	SW x9	SW x10	SW x11	SW x12	SW x13	SW x14	SW x15	SW x16	SW x17	SW x18	SW x19	SW x20	SW x21	SW x22	SW x23	SW x24	SW x25	SW x26	SW x27	SW x28	SW x29	SW x30	SW x31	SW x32	SW x33	SW x34	SW x35	SW x36	SW x37	SW x38	SW x39	SW x40	SW x41	SW x42	SW x43	SW x44	SW x45	SW x46	SW x47	SW x48	SW x49	SW x50	SW x51	SW x52	SW x53	SW x54	SW x55	SW x56	SW x57	SW x58	SW x59	SW x60	SW x61	SW x62	SW x63	SW x64	SW x65	SW x66	SW x67	SW x68	SW x69	SW x70	SW x71	SW x72	SW x73	SW x74	SW x75	SW x76	SW x77	SW x78	SW x79	SW x80	SW x81	SW x82	SW x83	SW x84	SW x85	SW x86	SW x87	SW x88	SW x89	SW x90	SW x91	SW x92	SW x93	SW x94	SW x95	SW x96	SW x97	SW x98	SW x99	SW x100
4 - Asset Servicing	AS x1	AS x2	AS x3	AS x4	AS x5	AS x6	AS x7	AS x8	AS x9	AS x10	AS x11	AS x12	AS x13	AS x14	AS x15	AS x16	AS x17	AS x18	AS x19	AS x20	AS x21	AS x22	AS x23	AS x24	AS x25	AS x26	AS x27	AS x28	AS x29	AS x30	AS x31	AS x32	AS x33	AS x34	AS x35	AS x36	AS x37	AS x38	AS x39	AS x40	AS x41	AS x42	AS x43	AS x44	AS x45	AS x46	AS x47	AS x48	AS x49	AS x50	AS x51	AS x52	AS x53	AS x54	AS x55	AS x56	AS x57	AS x58	AS x59	AS x60	AS x61	AS x62	AS x63	AS x64	AS x65	AS x66	AS x67	AS x68	AS x69	AS x70	AS x71	AS x72	AS x73	AS x74	AS x75	AS x76	AS x77	AS x78	AS x79	AS x80	AS x81	AS x82	AS x83	AS x84	AS x85	AS x86	AS x87	AS x88	AS x89	AS x90	AS x91	AS x92	AS x93	AS x94	AS x95	AS x96	AS x97	AS x98	AS x99	AS x100

Source: istockphoto.com

Best Practice
(aktuell basierend auf dem US-
Playbook)

Gesamtübersicht über
Themenbereiche /
Schwerpunkte, inkl. Produktübersicht

Optional - DO IT YOURSELF

Wien, Juni 2025

Herausforderungen mit T+1 bewältigen

13



T+1 – PLANUNG DER IMPLEMENTIERUNGSAKTIVITÄTEN MIT HILFE VON TEMPLATES (BEISPIEL)

Abgeleitet von den Erkenntnissen des US-„T+1-Industry-Implementation-Playbooks“ helfen unsere Templates, mögliche Umsetzungsschritte aufzulisten und bei der Zuordnung der Zuständigkeiten im Unternehmen

DETAILPLANUNG

Kapitel 3: Handelsabwicklung (Trade Processing)							
Playbook-Kapitel	Playbook-Unterkapitel	#	Schritte zur Umsetzung	Bereich	Zuständiger Bereich im Unternehmen	Organisation Teilnehmer (Front-, Middle-, Back Office, IT, Vendor)	Unterstützende Systeme
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	1	Inventarisierung der Handelssysteme, einschließlich Hardware und Software (Vollständigkeitsprüfung)	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	2	Bestimmen Sie Systeme mit Produkten, die von der T+1-Einführung betroffen sind	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	3	Prüfung der für die Konfiguration des Abrechnungsdatums erforderlichen Änderungen an den Systemen (z.B. Hardcoding vs. Logik in Programmen)	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	4	Bewertung der Auswirkungen der erforderlichen Änderungen auf vor- und nachgelagerte Systeme	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	5	Festlegung der Zuständigkeit für Änderungen des Handelssystems (eigener Betrieb vs. externer Anbieter und Dienstleistungsunternehmen)	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	6	Koordinierung von Änderungen am Handelssystem mit internen und externen Beteiligten	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	7	Entwicklung von Testplänen für Handelssysteme	Handelssysteme			
3.3.1 - Trade Processing	3.3.1.A - Konfiguration Handelssysteme	8	Planen und Ausführen von Systemänderungen (bei der Planung von Änderungen am Handelssystem müssen die Kundenerfahrung und die Kontinuität der Benutzeroberfläche berücksichtigt werden)	Handelssysteme			

Best Practice
(aktuell basierend auf dem
US-Playbook)

**Gesamtübersicht über
Themenbereiche und
mögliche Prozessabläufe**

Optional - DO IT YOURSELF

PLANUNG DER IMPLEMENTIERUNGSAKTIVITÄTEN

Mit Hilfe des Leitfadens werden die richtigen Zuständigkeiten und somit der Startpunkt in den betroffenen Bereichen ermittelt



AUSGANGSLAGE T+1 – ABLEITUNG KERNTHEMEN

T+1 „in a nutshell“

INHALT – Nachdem die USA, Kanada und Mexiko bereits im Mai 2024 die Umstellung ihrer Wertpapierabwicklung auf T+1 vollzogen haben, zieht Europa am 11. Oktober 2027 nach.

ANSPRUCH – Herausforderungen entstehen im Hinblick auf die Anpassung der Marktinfrastrukturen, Clearing-Systeme sowie die operativen Engpässe, die sich durch die Zeitverkürzung ergeben.

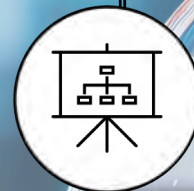
ZIEL – Verkürzung des Settlement-Zyklus auf T+1 für alle Teilnehmer am 11. Oktober 2027



Folgenabschätzung für Marktteilnehmer



Analyse und Implementierungsaktivitäten



Anpassungen von Prozessen, Systemen und Organisation



Testdurchführung



CONCEDRO-ANGEBOT – T+1: VON DER ANALYSE ZUR REALISIERUNG

Projektbeschleunigung
durch Nutzung von
Tools/Best Practice

Bedürfnisse der Kunden können individuell abgebildet werden

Offering	Scope Projekt	Aufwände (Indikation)
T+1 Qualitative Impact-Analyse Anfrage nach einer Analyse und anschließend eigener Umsetzung	■ Pragmatische Analyse des Betroffenheitsgrades ■ Prüfung auf Bereichs-, System- und/oder Produktebene ■ (Durchführung von Experten-Interviews)	■ Aufwände Gap-Analyse abhängig von Betroffenheit des Kunden (Extern - bis 50 PT)
Unterstützung T+1-Umstellung Anfrage nach einer Analyse und darauf aufbauender Umsetzungsbegleitung	■ Pragmatische Analyse des Betroffenheitsgrades ■ Auswertung der Betroffenheit ■ Durchführung von Experten-Interviews ■ Definition der zu ergreifenden Implementierungsaktivitäten (auf Bereichs-, System- und/oder Produktebene) ■ Anpassung der Dokumentationen / Schulungsunterlagen ■ Testing	■ Auf Basis der Analyse können die Aufwände für die Detailplanung abgeleitet werden. ■ In der Detailplanung ist eine Aufwandsschätzung für die Umsetzung inkludiert.
Tools & Best Practice Für Projekt und Betrieb	■ Best Practice Gap-Analyse Anforderungstool ■ Best Practice Templates zur Prozesssteuerung ■ ...	■ „Do-it-Yourself“-Option: Unterstützung bei Nutzung unseres Tools / mit Unterstützungskontingent

WARUM CONCEDRO?



- Bankfachliches, IT- und regulatorisches Know-how aus einer Hand
- Praktische Projekterfahrung
- Best Practice für die Umstellung auf T+1
- Tools für schneller durchführbare Projekte
- Team (Festangestellte) remote oder vor Ort

Gerne unterstützen wir Sie in diesem wichtigen Projekt!

 Jörn Cholewa Business Expert

concedro GmbH Frankfurt am Main
Fon +49 (0) 151 26444947
Mail joern.cholewa@concedro.com
Web www.concedro.com

 Helge Taube Business Expert

concedro GmbH Frankfurt am Main
Fon +49 (0) 177 6018490
Mail helge.taube@concedro.com
Web www.concedro.com