

Ihre Dynamik dank starkem Outsourcing-Partner

Viele Banken und Finanzdienstleister sehen sich gezwungen, ihre Profitabilität weiter zu verbessern. Gleichzeitig müssen sie aufpassen, dass sie technologische Entwicklungen nicht verschlafen und dass sie bei der Umsetzung von neuen Regulierungen Schritt halten können. Mit ihrem Zusammenschluss bilden SOBACO und InCore den grössten Schweizer Private-Banking-Hub auf Finnova-Basis. Durch das Gesamtdienstleistungsangebot und die hohe Innovationskraft können die erwähnten grossen Herausforderungen bewältigt werden.



MARK DAMBACHER

ist Bankkaufmann, dipl. Wirtschaftsingenieur M.S.c. und CEO der InCore Bank AG, der einzigen reinen Transaktionsbank in der Schweiz. Er ermöglicht es Finanzdienstleistern, dank innovativen, modularen Outsourcing Services, sich auf Ihr Kerngeschäft zu fokussieren. mark.dambacher@incorebank.ch

Was muss das Angebot von Transaction Banking zwingend umfassen?

Der Trend heute geht in Richtung Flexibilität und modulartigem Aufbau des Outsourcing-Angebots. Banken und Effekthändler wollen einen verlässlichen Partner, der ihnen innovative Services entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette anbietet. Nur so können sich die Finanzdienstleister auf ihr Kerngeschäft, die entscheidenden Tätigkeiten an der Kundenfront, fokussieren.

Dank des Zusammenschlusses von SOBACO und InCore können wir ebensolche Services aus einer Hand anbieten. SOBACO sorgt für das Hosting, für die Bereitstellung der IT-Infrastruktur sowie für Betrieb und Unterhalt der gesamten Bankapplikationen. Im Weiteren setzt SOBACO Projekte bei IT-Implementierungen und IT-(Weiter-)Entwicklungen um. InCore hingegen ist der Banking-Spezialist. Als Transaktionsbank bietet InCore sämtliche Banking-Dienstleistungen an, von Street Side Services (Brokerage, Global Custody) über Operational Middle- und Back-Office Services bis hin zu Compliance Services.

Wohin geht in Ihren Augen die Reise im Zuge der Digitalisierung und der schnellen Entwicklung neuer FinTech-Lösungen?

Wir müssen uns bewusst sein, dass diese Reise nicht mit einem Tram, sondern mit einem Hochgeschwindigkeitszug unternommen wird. Im Transaction Banking ist die Digitalisierung bereits sehr weit fortgeschritten und ein entscheidender Faktor zur Realisierung von Skaleneffekten. Ein Grossteil der aktuellen Entwicklungen betrifft die Schnittstelle zum Bankkunden. Hier geht es um neue Lösungen, die helfen, den Kunden besser zu verstehen, optimal zu beraten und auf neuen Wegen mit ihm zu

kommunizieren. Aktuell stehen Digitalisierungsprojekte in den Bereichen Kundenberatung, Kundenonboarding, Kundenprozessführung, Dokumenten- und Vertragsmanagement an. Auch die Weiterentwicklung der digitalen Touchpoints wie eBanking und Mobile Banking sowie die gezielte Auswertung von Kundendaten sind aktuelle Themen.

Mit welchen Innovationen im Transaction Banking können Sie Ihre Business-Partner im aktuellen Wandel unterstützen?

Mit der Zusammenlegung des SOBACO- und InCore-Kundenstamms zum grössten Schweizer Private-Banking-Hub auf Finnova-Basis mit über 15 Banken haben wir unsere Innovationskraft noch weiter gestärkt. Wir beschäftigen uns intensiv mit allen Aspekten der Digitalisierung. Wir pflegen einen regen Austausch mit FinTech-Unternehmen und beobachten ständig den Markt, um Innovationen für unsere Business-Partner zu identifizieren und nach Bedarf neue Tools zu entwickeln oder einzukaufen. Beispielsweise haben wir mit MyWebDepot ein an Finnova anschliessbares, innovatives webbasiertes Vermögensverwaltungs- und -beratungssystem, mit einem MiFID-konformem Kundenonboardingprozess aus dem eigenen Haus im Angebot.

Des Weiteren bieten wir Lösungen für mobile Bezahlsysteme an. Vor allem bei kleineren und mittelgrossen Banken besteht eine grosse Gefahr, dass sie von der Konkurrenz abgehängt werden, falls sie dem Thema Digitalisierung und Innovation auf strategischer Ebene nicht genügend Beachtung schenken. Als Teil der SOBACO/InCore Community ist es diesen Banken möglich, rechtzeitig auf den besagten «Hochgeschwindigkeitszug» aufzuspringen. Die Community garantiert eine kontinuierliche, zeitgerechte und kosteneffiziente Realisierung neuer Ideen sowie gleichzeitig die Umsetzung regulatorischer, bankfachlicher und technischer Vorgaben.

Was sind die grössten Herausforderungen, die in den kommenden Jahren im Transaction Banking zu bewältigen sind, und wie begegnen Sie diesen?

Die Herausforderungen der künftigen Digitalisierungsprojekte haben wir schon festgehalten. Mit der SOBACO/InCore Community sind wir dafür bereits optimal aufgestellt. Trotzdem wollen wir laufend noch dynamischer und flexibler werden, um unseren Kundenbanken weitere innovative Lösungen anbieten zu können, die ihnen helfen zu wachsen. Nur, wenn unsere Kunden wachsen, wachsen auch wir mit.

Wodurch zeichnen sich Ihre Dienstleistungen und Lösungen besonders aus?

Als Teil der SOBACO-Gruppe können wir die gesamte Palette an Outsourcing Services aus einer Hand anbieten. Dank des modularen Aufbaus unserer Dienstleistungen können wir für jeden Kunden das optimale Angebot schnüren. Und nicht nur das: Wir sind auch in der Lage, unsere Lösungen den Kundenbank-spezifischen Anforderungen anzupassen. So profitieren unsere Kunden von einer hohen Flexibilität und von individuellen Business-Prozessen.

Was sind die wichtigsten Vorteile, die eine Bank dank einer Kooperation mit Ihnen nutzen kann?

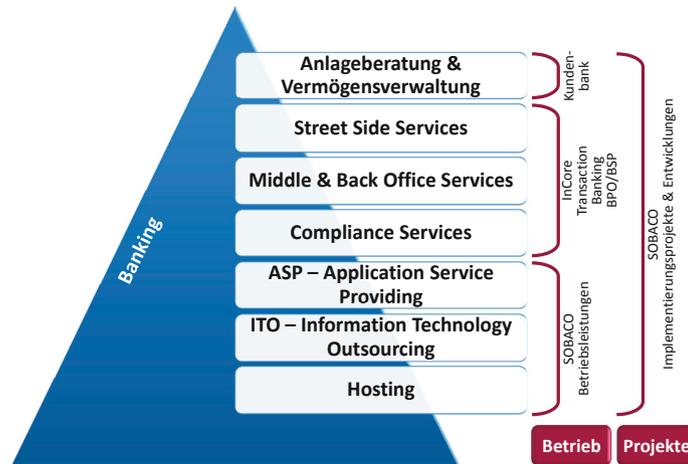
Die Bank kann sich auf ihre Kernkompetenzen und strategischen Projekte an der Kundenfront konzentrieren, also auf die matchentscheidenden Bereiche.

Währenddessen arbeiten unsere IT-, Banking- und Compliance-Spezialisten für sie zuverlässig und effizient im Hintergrund. Als Teil der SOBACO/InCore Community kann sich zudem auch eine kleinere oder mittel-grosse Bank Innovationen leisten, und so kommt sie wesentlich schneller voran. Zusammengefasst: Unsere

Outsourcing Services ermöglichen einer Bank, ihre Wertschöpfungskette zu optimieren, Kosten zu sparen und betriebliche Risiken zu minimieren.

Auf den Punkt gebracht: Was ist die wichtigste Aussage zum Thema Transaction Banking, und was ist Ihr persönlicher Rat an das oberste Management?

Transaction Banking respektive Outsourcing in der Finanzbranche ist heute «state of the art» und strategisch wichtig für jede Kundenbank. Wesentlich sind ein bestehendes Gesamtangebot und die Innovationskraft des Partners. Die Kundenbank muss sich primär entscheiden, mit welcher Community und mit welchem Partner sie sich in ihrer Dynamik unterstützt sieht, um die grossen Herausforderungen der Zukunft meistern zu können.



InCore Bank AG
Stauffacherstrasse 41
Postfach, 8036 Zürich
Telefon 044 403 93 00
www.incorebank.ch

Umfassende integrierte Outsourcing Services aus einer Hand

SOBACO



Durch den Zusammenschluss von SOBACO und InCore ist der grösste Schweizer Private Banking Hub auf Basis der Gesamtbankenlösung Finnova entstanden. Als Bank oder Finanzdienstleister profitieren Sie von innovativen Outsourcing Services entlang der gesamten Wertschöpfungskette: vom Betrieb und Unterhalt der Gesamtbankenlösung (ASP) über Transaction Banking (BPO/BSP) bis hin zu Compliance Services – alles aus einer Hand.

Rund 100 IT-, Banking- und Compliance-Spezialisten arbeiten für Sie im Hintergrund, damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Auf uns können Sie sich verlassen: www.sobaco.ch und www.incorebank.ch



PETER HAIST

hat ein MAS in Business Consulting HWZ, ist dipl. Wirtschaftsinformatiker und CEO der SOBACO Gruppe, welche sich seit über 30 Jahren erfolgreich um die Projekt- und Betriebsbedürfnisse von Banken und Vermögensverwaltern kümmert.
peter.haist@sobaco.ch