

Workshop – Finance Forum Liechtenstein 2021

Open Wealth – ein neuer Hype oder die Zukunft im Private Banking?

Urs Bolt, Max Ebner, Stefan Rüesch / ti&m

Vaduz, 9. September 2021

ti&m

Open Wealth Workshop / Moderatoren

Maximilian Ebner

Head Transformation Consulting



Urs Bolt

Product Manager Digital Banking



Stefan Rüesch

Head Digital Banking



Agenda

11:30 Uhr	Begrüssung und Einführung	Stefan Rüesch, ti&m
11:40 Uhr	Präsentation	Urs Bolt, ti&m
12:00 Uhr	Workshop und Diskussion	alle
12:30 Uhr	Technologische Voraussetzungen	Max Ebner, ti&m
12:40 Uhr	Ende	

Ziel ist es, Wissen und Erfahrungen auszutauschen.

Begrüssung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trends in die Banking 2021

Workshop / Diskussion

Technologische Voraussetzungen

ti&m steht für technology, innovation & management.

Wir sind Leader für Digitalisierungs-, Security-,
Innovationsprojekte und -produkte in der Schweiz und streben
dasselbe in weiteren internationalen Wirtschaftszentren an.

Wir entwickeln User-zentrierte Innovationen.

435+



Experten

Berater, Analysten, Designer, System- und Software-Ingenieure.

No.1



In der Schweiz

für Digitalisierungs-, Security-, Innovationsprojekte und -produkte.

100%



Vertikale Integration

der gesamten IT-Wertschöpfungskette.

4



Standorte

Zürich, Bern, Frankfurt am Main und Singapur.

20%



Wachstum pro Jahr

Expertise in Banking, Insurance, Public, Transportation, eGovernment, Retail und Industry macht uns zum richtigen Partner.

Top10



Der grössten, inhabergeführten Schweizer IT-Firmen

2005 gegründet und seitdem zu 100% inhabergeführt.

Wir integrieren die gesamte IT-Wertschöpfungskette und entwickeln user-zentrierte Innovationen in Time-to-Market.

ti&m garage



Wenn aus Ideen MVPs werden – die Garage als Innovationsinkubator.

- Interdisziplinäres Team
- Vertikale Integration
- Agile Software-Entwicklung
- Innovation Pilot
- Technologien (AI, Cloud, Blockchain, AR/VR, IoT, ...)
- [Design Thinking x RealCode] = Innovation

Consulting



Für Ihre Digitalisierungsstrategie in den Bereichen Banking, Insurance, Public, Transportation, eGovernment, Retail und Industry.

- Technology Research
- Technology Driven Business Transformation
- Agile Coaching
- Organisationsberatung und Change Management
- Cloud-Strategie, -Governance & -Transition
- Enterprise Architecture

Design & Digital Marketing



Wir gestalten ausgezeichnete digitale Nutzererlebnisse, die funktionieren und Spass machen.

- Design Ideation
- Design Thinking
- Strategic Design
- UX/UI Design & Usability
- Brand & Visual Design
- Design for Growth
- Nutzertests
- Prototyping

Agile Engineering & Innovation



Mit agiler Software-Entwicklung und vertikaler Integration gestalten wir Ihre Lösung schnell, modern und flexibel.

- Individuelle Entwicklung durch interdisziplinäre, agile Teams
- Requirements Engineering
- Front-end und Web
- Enterprise Lösungen
- Mobile
- Portals und E-Commerce
- Cloud-Projekte
- AI-Applikationen

Products



Modulare Banking- und Digitalisierungslösungen zur Gestaltung der digitalen Kundenbeziehung. Modern, sicher und mit hohem Erlebnisfaktor.

Fertigmodule:

- Digital Banking Suite
- Digital Onboarding
- Kundenportale
- Kundenkommunikation mit Video und Chat
- Integrationslösungen
- 2-Faktor-Authentisierung

Cloud & Innovation Hosting



Wir führen unsere Kunden in die Cloud, beraten und betreuen Anwendungen.

- Hybrid Multi-Cloud Strategien, Implementierung und Management
- ti&m swiss banking cloud in Schweizer Rechenzentren & ISO/IEC 27001:2013 zertifiziert
- 7x24 Betrieb Ihrer Lösung
- Cloud und Security Engineering
- Managed Cloud und Security Services
- «ISG Provider Lens» ausgezeichnet

Begrüßung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trendstudie Banking 2021

Workshop / Diskussion

Technologische Voraussetzungen

Der Gap zwischen Kundenbedürfnissen und Angeboten der Banken erhöht sich

Alles, was auf dem Markt passiert, **konvergiert** und wirkt sich auf Finanzinstitute, auch im Wealth Management, aus:

- **Kunden verändern sich**
- **Mitbewerber entwickeln sich**
- **Technologiekosten steigen**

Kunden stehen zunehmend unter Druck, aber Finanzinstitute passen sich nicht an oder hinken hinterher

Neue Marktteilnehmer lösen die neuen Herausforderungen der Kunden – Finanzinstitute nicht

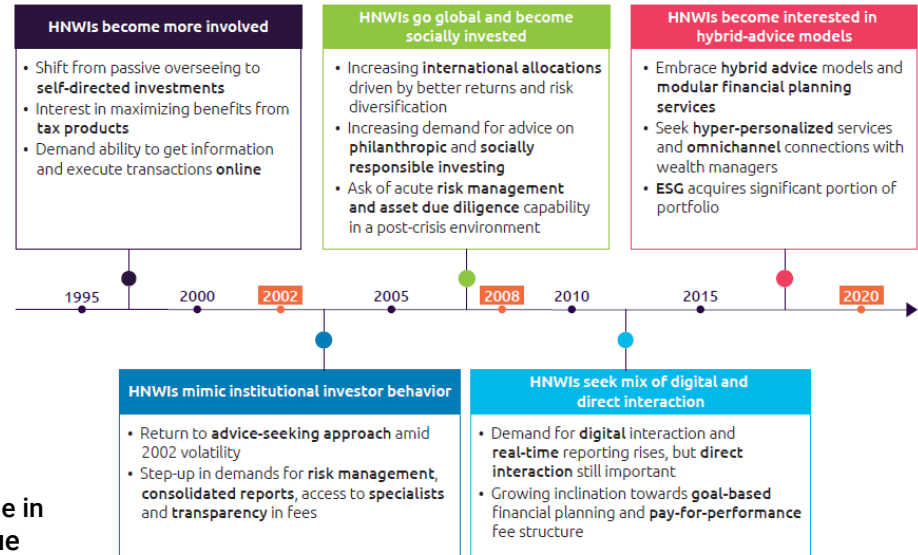
Die neuen Marktteilnehmer gehen Kundenprobleme tiefergehend an als traditionelle Finanzinstitute.

Vermögende Kunden stellen jetzt komplexe Anforderungen

Vermögende Kunden (HNWI)...

- In den 90er Jahren: ... wurden stärker in die Beratung eingebunden
- ab ≈2004: ... begannen institutionelle Ansätze zu übernehmen
- ab ≈2007: ... wurden global und investierten in soziale Themen
- ab ≈2014: ... suchten einen Mix aus direkter und digitaler Interaktion
- ab ≈2017: ... interessierten sich für hybride Beratungsansätze:
 - Finanzplanung
 - Personalisierte Dienstleistungen, Omni-Channel Zugang
 - Nachhaltige Anlagen
- ab 2020: DeFi führt zu Ökosystemen «durch Design» ...

Der stark fragmentierte Wealth-Management-Markt der 1990er Jahre wurde in den letzten 20 Jahren stark reguliert, die Konsolidierung hat Platz für neue Akteure und ein sich schnell entwickelndes Wealth-Management-Ökosystem geschaffen, um die heutigen komplexen Kundenbedürfnisse zu erfüllen.



Quelle: Cap Gemini, WWR 2021

Die komplexen Anforderungen können nicht mehr von einer Privatbank alleine erfüllt werden.

Begrüßung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

| Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trendstudie Banking 2021

Workshop / Diskussion

Technologische Voraussetzungen

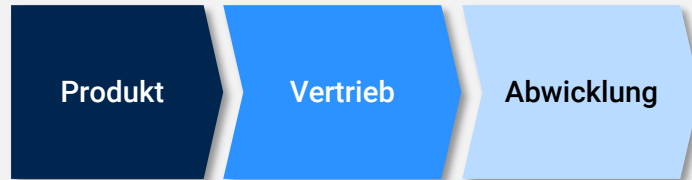
Das Plattformgeschäft ist das dominierende Geschäftsmodell

The 10 Most Valuable Brands of 2020

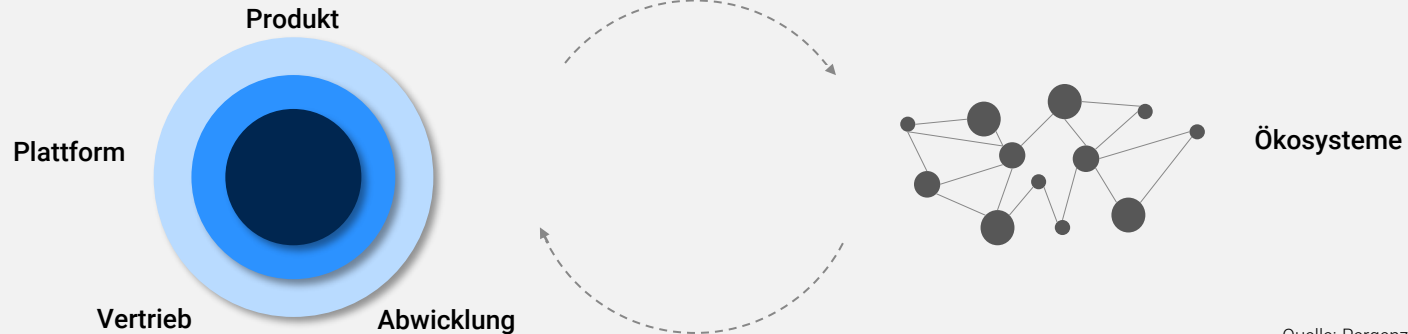


Von der linearen Wertschöpfungskette zur Plattformökonomie

Von der klassischen, linearen Wertschöpfungskette...



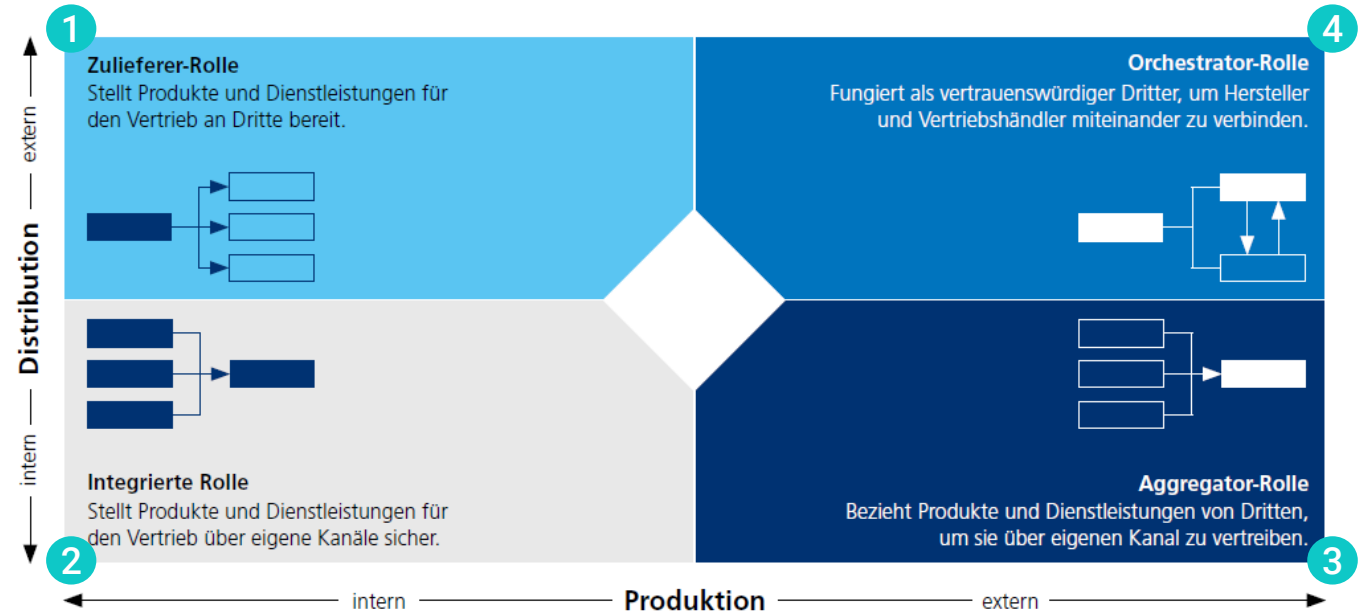
...zur **Plattformökonomie** (=Trennung der Wertschöpfung vom Asset) und **Ökosysteme**



Quelle: Pergenz.de

Welche Rolle wollen Sie spielen in einem Open Wealth-Ökosystem?

- 1. Zulieferer:**
Produzent für Dritte
- 2. Integrierte Rolle:**
Produzent und Distributor
- 3. Aggregator:**
Distributor
- 4. Orchestrator:**
Intermediär / Connector



Quelle: SBVg, Cap Gemini (2020)

Die Rolle in einem Ökosystem ist Grundlage für die Strategie.

Open Wealth – Markttrends

- Bisher konnte sich kein digitales Ökosystem für vermögende Kunden (HNWI/UHNWI) etablieren.

- Initiativen welche seit Ende 2019 lanciert wurden:

Open Wealth Association (2020):

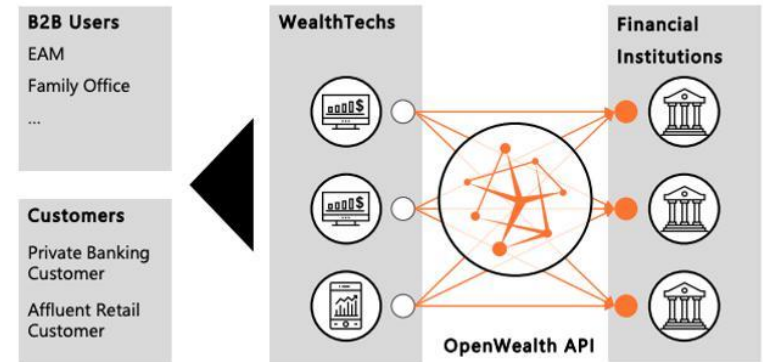
- Fokus (initial): **Open Wealth API**-Standard (B2B-Connectivity)
- Mitglieder: St. Galler Kantonalbank, SIX b.Link Mitglieder, WealthTechs
- Zusammenarbeit mit SIX b.Link, SFTI, weiteren

SOWA – Swiss Open Wealth Association (2019):

- Fokus auf Wertschöpfung «**beyond private banking**»
 - Mitglieder: Julius Baer, Vontobel, Kaleido Privatbank, WealthTechs, Luxusgüter- und Technologiefirmen
 - Zusammenarbeit: im Austausch mit anderen Vereinigungen
- Andere Initiativen von Wealth Management-Plattformen und Tech-Firmen: ZweiWealth, Avaloq, Temenos, aber nur teilweise im U/HNWI-Segment.

OPENWEALTH ASSOCIATION

How the OpenWealth Community works



In collaboration with



An industry community with the goal to define, maintain and operationalize the global API standard for wealth management use cases

Das Interesse an Open Wealth, Plattformen und Ökosystemen steigt.

Vision Open Wealth Management

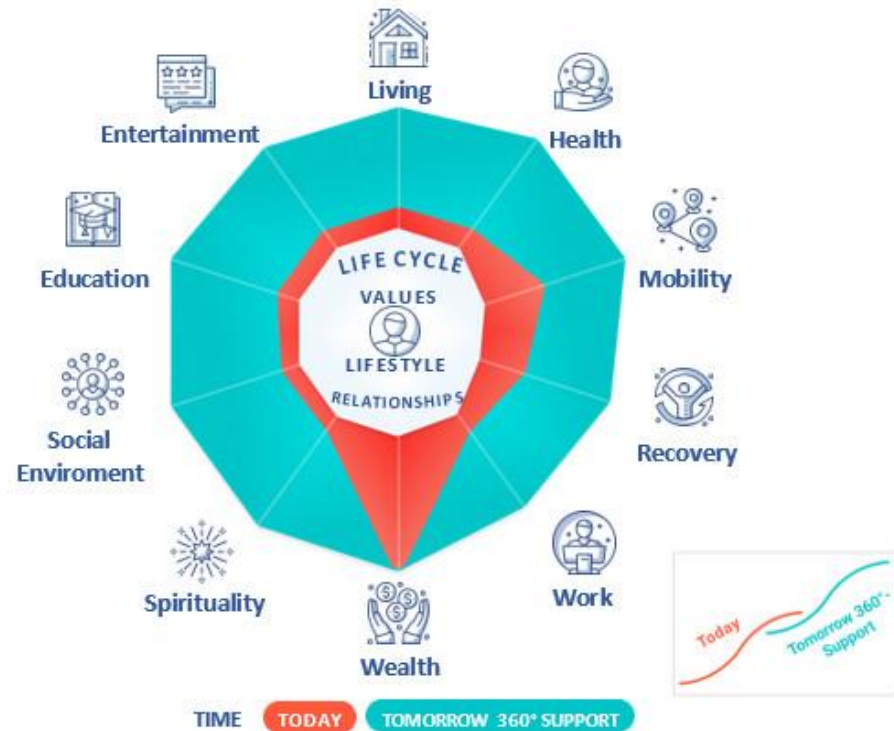
Heute: Klassisches Wealth Management umfasst die exklusive Finanzberatung für vermögende Personen und Familien.

Morgen: Das neue **Open Wealth Management** umfasst die individuelle **360°** Betreuung und Beratung von vermögenden Personen und Familien **in allen Lebensbereichen** entlang ihres gesamten **Lebenszyklus**.

Wertesystem und **individuelle/r Lebenssituation/-stil** werden in Beratung und Betreuung berücksichtigt.

Die **Finanzberatung** bleibt wesentlich, ist jedoch nicht mehr der einzige Service, der umfassend in höchster Qualität geboten werden muss.

Sicherheit und Vertrauen gehören weiterhin zu Kernbestandteilen der Leistung und müssen weiter ausgebaut werden.



Kunden wollen erleben: I'm unique and you care about me!

Begrüßung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

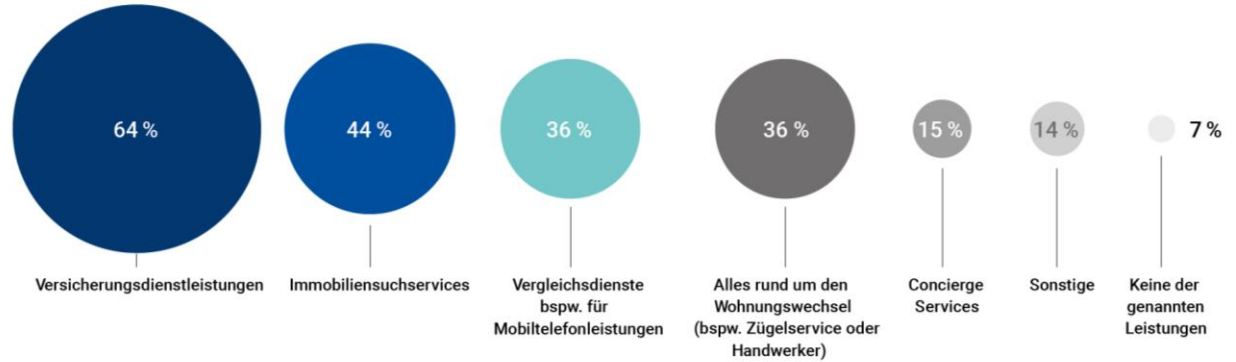
Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trendstudie Banking 2021

Workshop / Diskussion

Technologische Voraussetzungen

Ökosysteme sind die Zukunft des Bankings. Kunden wollen vor allem Multibanking sowie die Einbindung von weiteren Dienstleistungen.

Banknahe Dienstleistungen stehen dabei im Vordergrund.

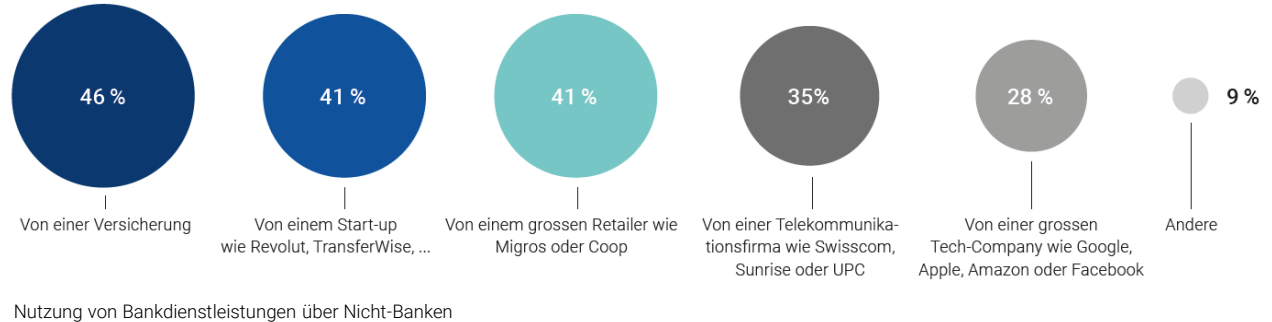


966 Antworten von 447 Personen, Mehrfachantworten möglich

Bankfremde Dienstleistungen, welche Kunden über ihre Bank beziehen würden.

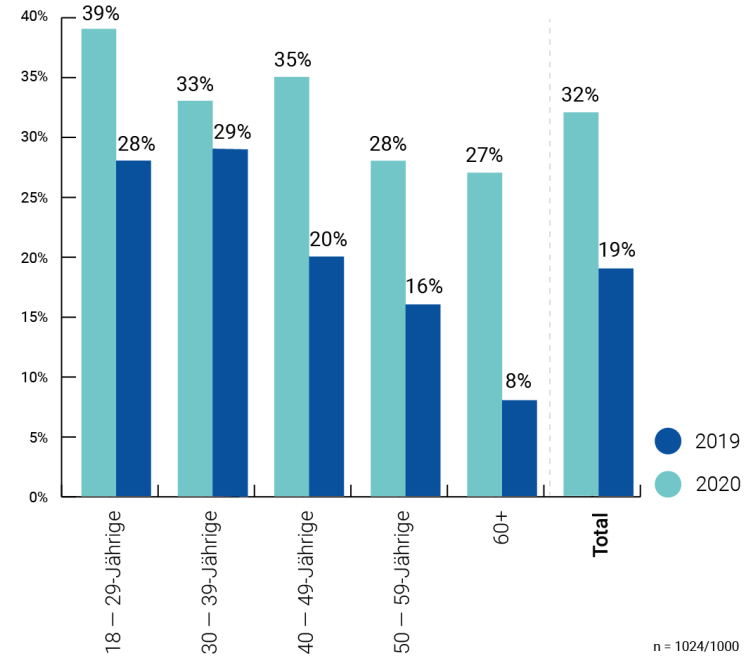
Kundinnen und Kunden sind bereit, in Zukunft Bankdienstleistungen von Nicht-Banken zu beziehen.

Die Bereitschaft zeigt, dass Ökosysteme für Banken eine reale Bedrohung darstellen.



Die Bereitschaft für personalisierte Angebote steigt – Investitionen in zielgruppengerechte Kommunikation gewinnen an Bedeutung

Kunden, die gerne Empfehlungen basierend auf ihren Daten erhalten würden (segmentiert nach Alter)



Begrüßung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

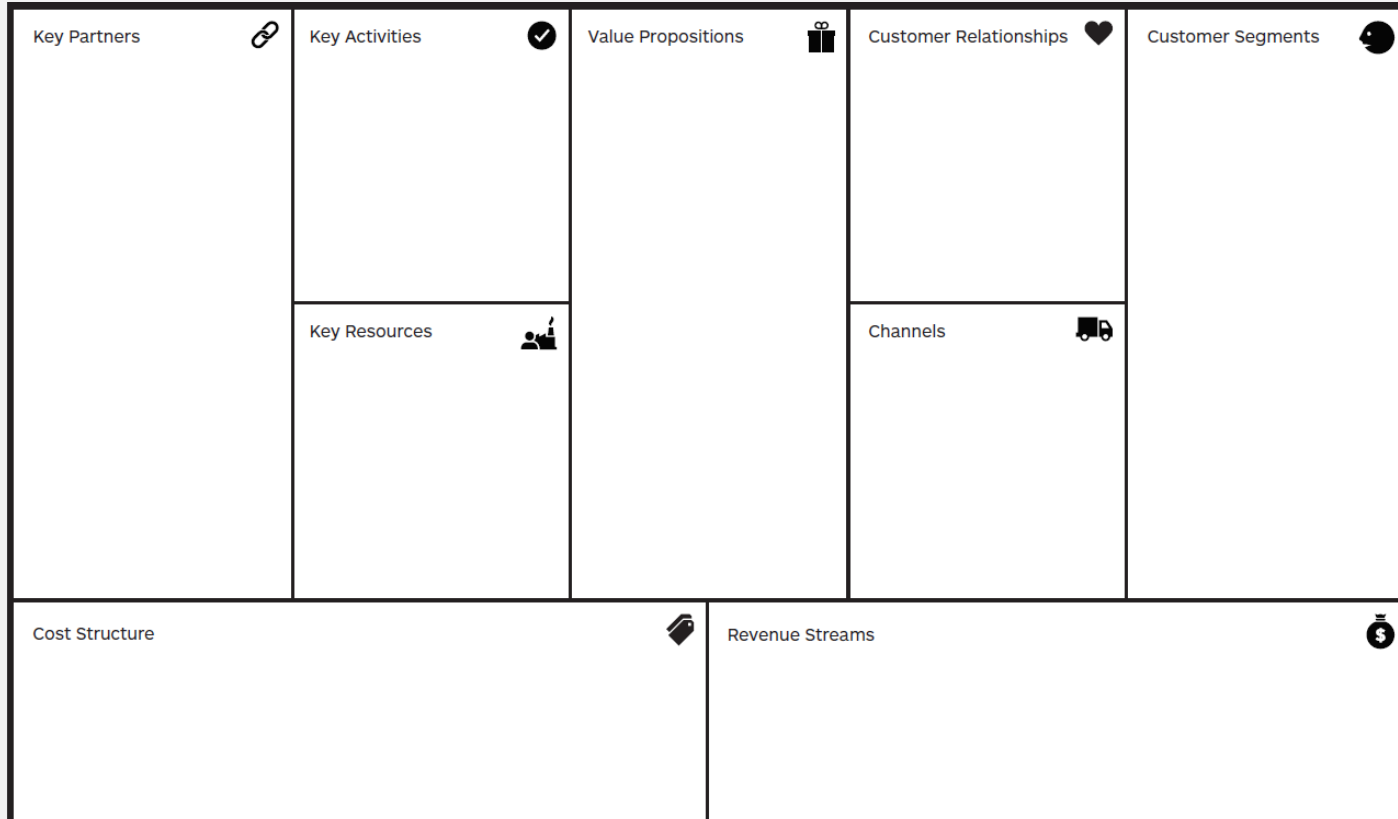
Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trendstudie Banking 2021

Workshop / Diskussion

Technologische Voraussetzungen

Workshop: Geschäftsmodell Open Wealth-Ökosystem in 5-10 Jahren



Begrüßung und Einführung

Entwicklungen im globalen Wealth Management

Open Wealth Ökosysteme im Private Banking

Neo-Banken und Plattformen – Highlights aus Trendstudie Banking 2021

Workshop / Diskussion

| Technologische Voraussetzungen

Eine Ökosystem-kompatible Private-Banking-Plattform muss folgende Voraussetzungen erfüllen:



Open-Banking-Architektur

Eine flexible Architektur erlaubt die rasche und kostengünstige Integration von Drittanbietern. Eine Privatbank kann so ihren Kunden Standardleistungen und individuelle Angebote in einem Ökosystem anbieten. Gleichzeitig wird eine rasche und kostengünstige Integration von neuen Angeboten ins Angebot der Bank ermöglicht, um agil auf die Konkurrenz oder veränderte Kundenbedürfnisse reagieren zu können.



Integrations-Layer mit APIs

Die Integrationsschicht stellt sicher, dass alle Daten ins und aus dem Kernsystem gespeichert und entnommen werden können – auch Produkt-, Beratungs- und Marketing-relevante Daten. Damit wird die zeitnahe Integration von Services (Technologie, Prozesse und Business) ermöglicht.



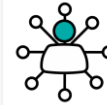
Modularität

Services müssen unabhängig integriert werden können, ohne dass jedes Mal die gesamte Plattform davon tangiert wird.



Cloud-Fähigkeit

Eine cloudfähige Digital-Banking-Plattform, ausgerichtet auf die Bedürfnisse des Open Banking, schafft den Zugang zu einem digitalen Ökosystem. Cloudbasierte Services ermöglichen die Zusammenarbeit mit Partnern auf einer einheitlichen Technologiebasis.



User Experience, Personalisierung, Analytics

Die Usability muss einfach und individuell an den Kunden und dessen Bedürfnisse angepasst werden können und personalisierte Angebote ermöglichen. Dies wird auch die Analyse des Kundenverhaltens unterstützen.

Technologische Anforderungen um «Ökosystem-kompatibel» zu werden.

Wir digitalisieren Ihr Unternehmen.

Herzlichen Dank für die Aufmerksamkeit!

ti8m.com

ti&m AG
Zürich
Buckhauserstrasse 24
CH-8048 Zürich
+41 44 497 75 00

ti&m AG
Bern
Monbijoustrasse 68
CH-3007 Bern
+41 31 960 15 55

ti&m GmbH
Frankfurt am Main
Schaumainkai 91
D-60596 Frankfurt am Main
+49 69 24745268-0

ti&m Pte. Ltd.
18 Robinson Road #15-16
Singapore 048547
Singapore
+65 6983 9530

ti&m