



COMARCH

TRENDS IN CLIENT REPORTING – LEARN FROM OTHER BUSINESSES

Michał Pruski, COMARCH

04. Dezember 2013

COMARCH AGENDA

1



COMARCH

2



NEW GENERATION

3



COMARCH FÜR ERGO

4



FINDINGS FÜR BANKEN

5



CLOUD

6



ZUSAMMENFASSUNG

COMARCH

GLOBAL IT CHALLENGER

- Softwarehaus und Systemintegrator mit eigenen Produkten und Dienstleistungen
- **20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Industrien**
- Kotiert an der **Warschauer Börse**
- Über **4 200 Mitarbeitende** und über **3 000 erfolgreiche Projekte** in **über 40 Ländern** auf **vier Kontinenten**
- **Umsatz EUR 240 Millionen** (80% added value)



COMARCH

COMARCH IN DER SCHWEIZ



COMARCH

KOMPETENZEN

- **Online Systeme** für Banken & Vermögensverwalter seit 1998
- Seit **15 Jahren aktiv im Bereich Banken, Vermögensverwalter und Custodians** (z.B. ING, Unicredit, Aviva, Generali, Union Investment, Raiffeisen, Skagen Funds)
- Über **3 Millionen Bankkunden** nutzen regelmässig Comarch-Systeme
- Starker Fokus auf den Bereich Kundenkommunikation, Ausbildung und Beratung, transparentes Reporting und Mehrkanal-Dienstleistungen
- Über **50 Implementierungen** von Lösungen im Bereich Porfolioadministration, Performance & Risk, Investment-Reporting sowie Referenz- und Kundendaten-Management

DnB NORD

Mercedes-Benz Bank

AVIVA

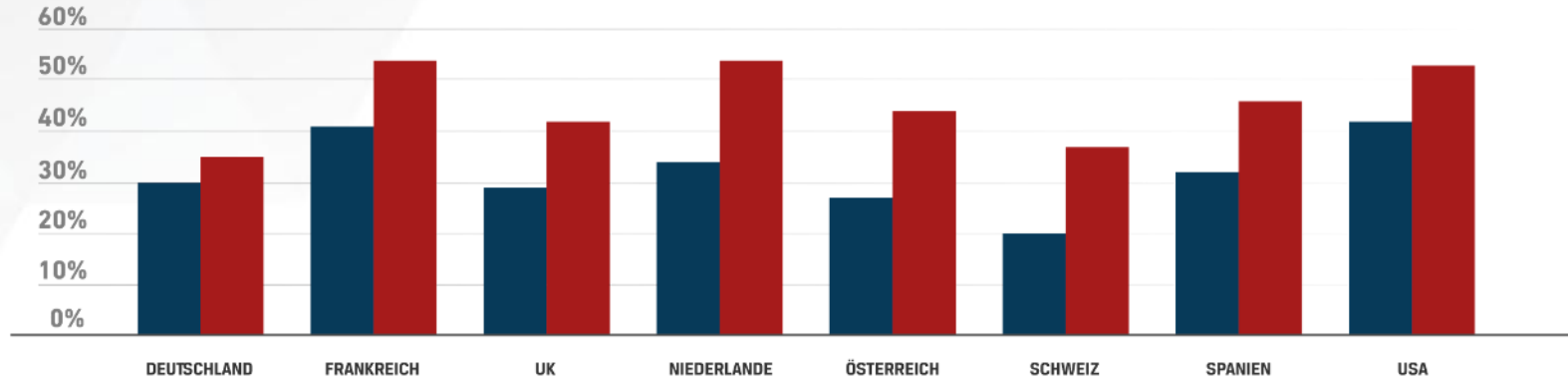
SKAGEN
FUNDS

ING

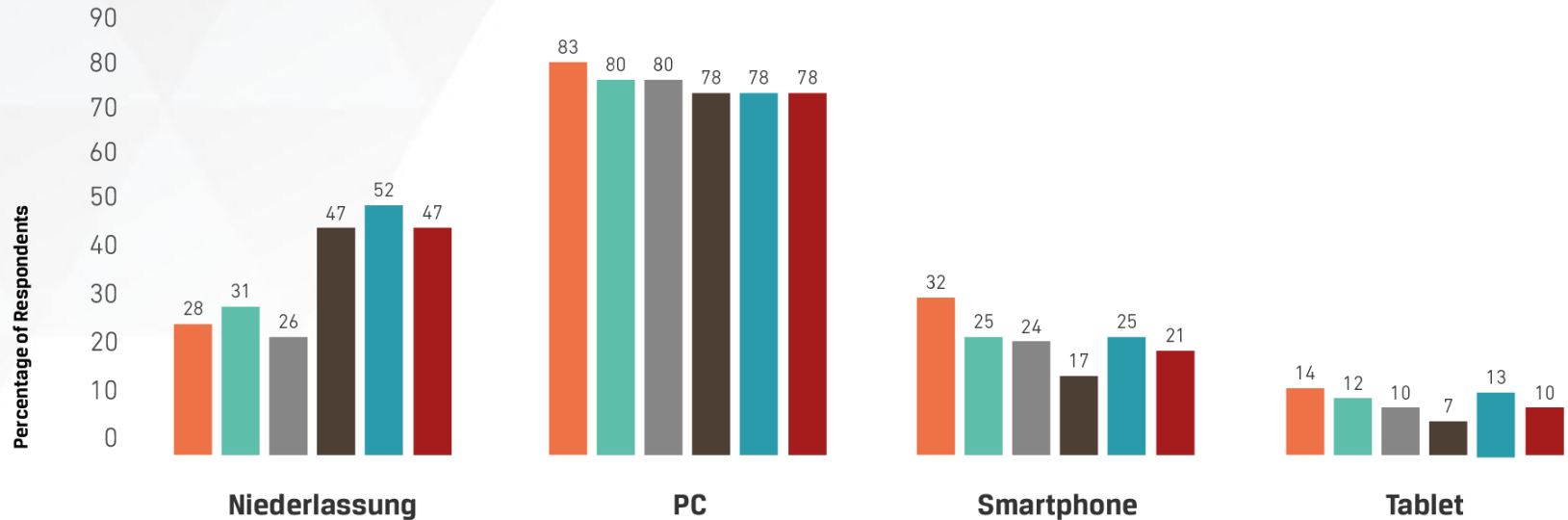
FORTIS

NUTZUNG VON MOBILE BANKING

Prozentanteil aller Smartphone-Besitzer, welche jemals Online-Banking-Services genutzt haben



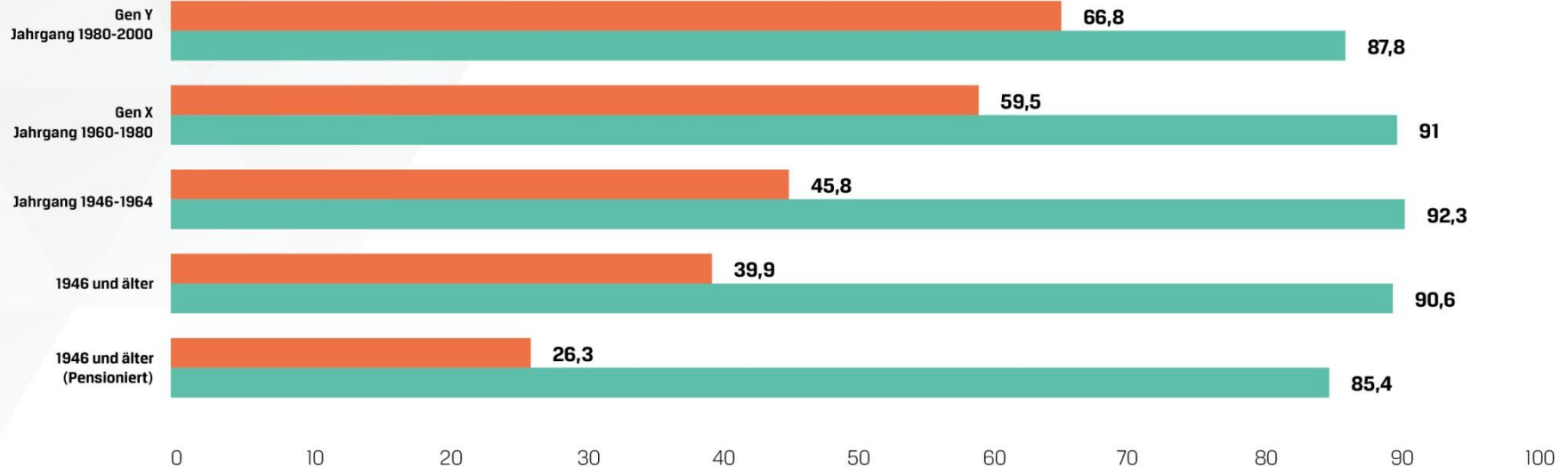
INTERAKTION KUNDE - BANK



Australien UK Frankreich Deutschland USA Kanada

Quelle: Gartner (August 2013)

GENERATIONENVERGLEICH



Mobile

Online

COMARCH

LEARNING FROM OTHER BUSINESSES - COMARCH INSURANCE

- Seit **1998** im Bereich **Versicherungen** aktiv
- Lösungen für **Leben-, Kranken- und Nicht-Leben-Versicherungen**
- Lösungen unterstützen **alle Versicherungsprodukte** und **sämtliche Distributionskanäle**
- Kunden wie **Allianz, SwissLife** oder **Uniq** vertrauen auf Lösungen von Comarch

COMARCH

COMARCH INSURANCE


ERGO



«Das Hauptziel des Projekts ist es, den beratungsbasierten Verkauf anzuregen und einzigartige Angebote zu schaffen, um den kundenorientierten Prozess von der Bedarfsanalyse bis zu den Underwriting-Formularen effizient und einfach bedienbar zu machen.»

Luuk Lodewijks, ERGO

2011



COMARCH

COMARCH INSURANCE



ERGO

COMARCH MOBILE INSURANCE ADVISOR



2012

2013

COMARCH

FINDINGS ERGO



Kundenspezifische
Angebote

Regulatorische
Vorschriften

Multi-Plattform
und BYOD

Übersicht über
alle Produkte

COMARCH BANKEN

Kundenspezifische
Angebote

Multi-Plattform
und BYOD

Übersicht über
alle Produkte

Regulatorische Anforderungen

COMARCH SMART FINANCE



Kunden-
spezifische
Angebote

Die neue Generation des Online Banking kombiniert Internet- und Mobile-Banking, Personal Finance Management, Investmentreporting, Investmentberatung und Vermögensverwaltung, um den Kunden eine leistungsfähige end-to-end Lösung zur Verfügung zu stellen.



COMARCH WEALTH MANAGEMENT

Übersicht

Comarch entwickelt im Moment eine weitere Version der Smart Finance Reihe, welche es den Kunden nebst klassischen Anlagen erlaubt, auch andere Vermögenswerte wie Immobilien, Autos oder Boote in einer Lösung zu aggregieren.

Der Comarch Wealth Manager ist das perfekte Tool für Privatbanken und Family-Offices.



COMARCH

Multi-
Plattform
(BYOD)

MEHRERE PLATTFORMEN – KONSISTENTE INHALTE

INTERAKTIVES
REPORTING



COMARCH
REPORTING
PLATTFORM



KUNDENPORTAL

SMARTPHONE
REPORTING



TABLET
REPORTING

COMARCH

CLIENT REPORTING & COMMUNICATION

Transparentes und best-in-class Investment-Reporting für private und institutionelle Kunden.



SKAGEN PROJEKT - CASE

	Vor dem Projekt	Nach dem Projekt	Veränderung
Generierte Reports	4'100	162'000	↑
Prozentanteil der Kunden, die Reports erhalten	2-3% (pro Monat)	100% (pro Monat)	↑
Dauer der Report-Erstellung	5 Tage	3 Tage	↑
Vorbereitung & Lieferung der Reports	Cognos und manuell	Vollautomatisch	↑
Genauigkeit der Daten	Monatliche Bestände	Tägliche Bestände	↑
Customizing	Standard (eine Vorlage)	Beliebige Custom-Templates	↑
Analyse & Reporting-Währung	1	7	↑
Sprachen	2	6	↑
Online-Portal	Nicht verfügbar	50'000 Logins	↑
Kundenzufriedenheit	Neutral	Positiv	↑

EVOLUTION VON IT-MODELLEN

- **Vergangenheit** – interne Entwicklung, Programmierungen outgesourct, Kauf und Integration von IT-Systemen
- **Aktuell** – Reduktion komplexer IT Architektur und Offshore BPO
- **Zukunft** - Transition in neue, günstige und agile Lösungen, oftmals via privater IT-Cloud

COMARCH

COMARCH KUNDEN

Mercedes-Benz Bank



syngenta

citibank[®]



e·plus⁺

DnB NORD



...und weitere 150 Kunden aus verschiedensten Industrien



COMARCH

ZUSAMMENFASSUNG

Wir sind überzeugt, dass ...

- ...sich Banken zu vollends digitalen Organisationen entwickeln werden
- ...Client-Reporting ein enormes Entwicklungspotenzial besitzt
- ...Mehrkanal-Kundenkommunikation zu einem allzeit verfügbaren, transparenten Werkzeug wird
- ... dank dem Einsatz zertifizierter Cloud-Modelle enorme Optimierungspotenziale bestehen

COMARCH

WEITERE INFOS

www.comarch.com/finance/products/
[@Comarch_Finance](#)

oder



Michal Pruski
Head of Financial Services DACH
michal.pruski@comarch.com



Raphael Meyer
Business Development
raphael.meyer@comarch.com