

InCore Bank AG

Massgeschneidertes Transaction Banking

InCore Bank AG ist eine junge Bank mit langjähriger Erfahrung im Transaction Banking und überzeugendem Track Record. Sie wurde vor gut einem Jahr aus dem Transaction-Banking-Bereich der Traditionsbank Maerki Baumann & Co. AG ausgegliedert. Seit ihrer Gründung sind Kundenstamm und Aktivitäten markant gestiegen; ein Beweis dafür, dass das Transaction Banking für Finanzdienstleister ein Wachstumsmarkt mit grosser Zukunft ist.

Jack Hertach, CEO von InCore Bank AG, und sein Stellvertreter und Handelschef Urs Imholz sind ein eingespieltes Team. Sie arbeiten seit 1974 erfolgreich zusammen. «Damals, 1974, haben sich bei Maerki Baumann & Co. AG ein Frontmann und ein Banker gefunden», beschreibt Imholz den Beginn einer beispiellosen Erfolgsgeschichte. Die beiden ergänzen sich auch heute noch hervorragend: Jack Hertach, einer der wenigen Banker mit echtem Technologiefair, und Urs Imholz, Frontmann und Börsenhändler mit Engagement und Berufsethos.

Im Gegensatz zu vielen seiner Berufskollegen hat Urs Imholz damals die Informatik als Herausforderung und Chance, nicht als Gefahr gesehen. Damit wurde die Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit der beiden Bankiers gelegt, die bis heute andauert. «Wir haben damals erkannt, dass der Handel auf die Informatik, aber auch die Informatik auf den Handel angewiesen ist», so Imholz. Und dies zu einer Zeit, als sich Informatiker und Börsenhändler – gelinde gesagt – mit grossem Misstrauen begegneten. Damals musste Imholz seine Kollegen in der Handelsabteilung von den Vorteilen der neuen Technologie überzeugen. Das war nicht immer einfach.

Wie Imholz und Hertach schon damals visionär erkannt hatten, entstanden aus vermeintlichen Bedrohungen echte Chancen. Neue Märkte und Bedürfnisse – so auch das Transaction Banking – entwickelten sich. Sie lieferten die Basis für die erfolgreich auf dem Schweizer Markt agierende Transaktionsbank «InCore Bank AG Swiss Banking Services».

Eigentlich sei der Bankier ein Informationsverarbeiter, so Jack Hertach. «Ohne die Errungenschaften der Informatik ist ein effizientes und sicheres

Banking heute nicht mehr möglich», davon ist Hertach zutiefst überzeugt. «Geld ist letztlich nichts anderes als eine Information, die den Anspruch des Besitzers anzeigt. Und genau solche Informationen müssen effizient, sicher und kostengünstig verarbeitet werden.» InCore Bank AG übernimmt all jene Transaktionsprozesse, die keinen Einfluss auf das Marktprofil eines Kunden haben. «Im Gegenteil: Wenn die Bank diese Prozesse auslagert und damit Ballast abwirft, kann sie sich intensiver mit ihrem individuellen Marktauftritt und ihren Kunden beschäftigen», erklärt Jack Hertach.

Der Outsourcingpionier

Die kleine, feine Privatbank Maerki Baumann & Co. AG stieg gleich nach ihrer Gründung 1932 ins Outsourcinggeschäft ein. Sie übernahm als sogenannte Börsenbank das Brokerage für andere Banken und später, als der Börsenring aufgehoben wurde, den elektronischen Handel und das Clearing und Settlement von kotierten Warrants an der SWX für die Schweizer Tochter der Citibank. Damit wurde auch die Geschäftspolitik in Richtung «massgeschneidertes Transaction Banking» vorgegeben, das inzwischen von Maerki Baumann & Co. AG in die InCore Bank AG ausgegliedert worden ist. Heute bedient «InCore Bank AG Swiss Banking Services» 12 Kundenbanken, stets getreu dem Grundsatz, das Outsourcing individuell den Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Die Dienstleistungspalette reicht vom reinen Brokerage über das Custody bis zur Auslagerung sämtlicher Transaktionen im Wertschriftengeschäft, wie dies bei der Zuger Kantonalbank der Fall ist. Besonders wichtig sind in diesem Zusammenhang auch Compliance und Corporate Governance.

Kosteneffizientes Auslagern von Transaktionen

Das «Straight-through Processing» (STP) macht es möglich, dass ein relativ kleiner Anbieter wie InCore Bank AG preis- und kostenmässig durchaus mit den ganz Grossen der Branche mithalten vermag. Das Geheimnis liegt einerseits im Einsatz moderner Technologie und andererseits in der Fokussierung auf Nischenmärkte. «Verlässliche Korrespondenzbanken rund um den Erdball ermöglichen uns einen qualitativ hervorragenden internationalen Service», so Hertach. «Für uns ist es wichtig, weltweit mit den besten Partnerbanken zusammenzuarbeiten», ergänzt Imholz, «und dabei denke ich sowohl an deren Bonität als auch an deren technologische Infrastruktur, insbesondere im STP-Bereich.» Die grossen Banken sind die Konfektionsfabriken, während InCore Bank AG sich der Haute Couture verschrieben hat. Sie passt jedem Kunden sein eigenes Outsourcingkleid an, denn jedes Institut hat unterschiedliche individuelle Bedürfnisse, die es zu berücksichtigen gilt. Darin liegt gemäss Jack Hertach auch das Erfolgsgeheimnis von InCore Bank AG. Durch das Outsourcing von Transaktionen können die Kosten um rund einen Drittel reduziert werden. Für die auslagernde Bank erhöht sich dadurch die Marge um denselben Betrag oder sie verschafft sich damit mehr Spielraum in ihrer Preispolitik.

Absolute Neutralität

Corporate Governance und Compliance werden bei InCore Bank AG hochgehalten. Sie waren zwei der Gründe, weshalb das Transaction Banking aus der Privatbank Maerki Baumann & Co. AG in die Schwesterbank InCore Bank AG ausgegliedert worden ist, erklärt Jack Hertach: «Wir sind strikte darauf

bedacht, unsere Kunden nicht am Markt zu konkurrenzieren.» Und Urs Imholz doppelt nach: «Deshalb haben wir auch die Banklizenz beantragt und können uns nun ausschliesslich auf unsere Kernkompetenz, das Verarbeiten von Transaktionen, konzentrieren.» InCore Bank AG verzichtet auch auf eigenes Research in Form von Analysen. «Es gibt genügend dafür spezialisierte Häuser», meint Urs Imholz. «Wir sind Verarbeiter und keine Analysten. Aber Kunden, die das wünschen, werden selbstverständlich mit entsprechenden Börsennews und Marktmeinungen versorgt.»

Das Brokerage und Transaktionsgeschäft unterliegt einem dichten Regelwerk. Immer neue Vorschriften und Regeln seitens der Überwachungsbehörden – die Compliance – sind eine Herausforderung für jedes Bankinstitut. Auch hier kann InCore Bank AG bis zu einem gewissen Grad Lösungen anbieten. «Dabei gilt es, sorgfältig zu unterscheiden zwischen der Verantwortung und den Erfordernissen der Compliance», so Jack Hertach. Verantwortung kann grundsätzlich nicht ausgelagert werden. Aber InCore Bank AG hilft der Kundenbank, ihre Complianceerfordernisse besser und effizienter zu erfüllen. «Die Kundenbank kann den gesamten Aufwand, der mit den Complianceerfordernissen zusammenhängt, an InCore Bank AG auslagern», erklärt Hertach. «Der Kunde hat nur noch eine Gegenpartei und muss demnach ausschliesslich sein Geschäft mit InCore Bank AG überwachen.» Das vereinfacht den administrativen Aufwand enorm.

Geburtshelfer für Newcomer-Banken

In nur einem Jahr hat InCore Bank AG zwei neue Kunden gewonnen, die ihr gesamtes Transaktionsgeschäft auslagern wollen. Bis zum Jahresende werden sich voraussichtlich zwei weitere Banken für ein Outsourcing entscheiden. «Institute, die neu gegründet werden, interessieren sich besonders stark für unsere Dienstleistungen, weil sie die Vorteile der Auslagerung eines grossen Kostenblocks erkennen», so Jack Hertach. Wer ein Institut auf der grünen Wiese startet, kann sich unbelas-

stet von jeglichen Sachzwängen für die effizienteste Infrastrukturlösung – eben das Outsourcing – entscheiden. Dabei kann von Beginn weg mit «full power» gehandelt, gecleart und abgewickelt werden, weil die gesamten Transaktionen via «Straight-through Processing»-Verfahren über die Plattform von InCore Bank AG laufen. Die besten Tools und ein eingespieltes Team von Backoffice-Mitarbeitern stehen von Beginn weg zur Verfügung. Sie sorgen auch dafür, dass es zu keinen Pannen kommt, wie sie bei der Inbetriebnahme eines neuen Systems sonst üblich sind.

«InCore Bank AG beteiligt sich schon in der Planungsphase einer neuen Bank. Wir übernehmen in gewisser Hinsicht eigentliche Generalunternehmerfunktionen, indem wir projektieren, implementieren, realisieren und am Schluss das ganze System betreiben und unterhalten», so Jack Hertach. «Und weil InCore Bank AG auch das Gütesiegel der Eidgenössischen Bankkommission in Form einer Banklizenz besitzt, kann sie in der Projektierungsphase auch für ein effizientes Gesuchsverfahren zur Erlangung der Banklizenz sorgen», ergänzt Urs Imholz. Dadurch wird das richtige und effizienteste Prozedere in Gang gesetzt. «Unsere Transaktionsprozesse sind EBK-geprüft», doppelt Hertach nach. Die Auslagerung der Transaktionen erhöht die Kostentransparenz der neuen Bank, und ihre Infrastrukturinvestitionen können auf ein Minimum beschränkt werden. Aufgrund der Erfahrungswerte von InCore Bank AG weiss die Kundenbank auch, mit welchen Kosten sie in Zukunft zu rechnen hat. «So kann sich ein Institut gleich von Beginn weg auf die Kundenpflege und -akquisition konzentrieren, was wiederum dessen Marktchancen erhöht.»

Üblicherweise gehe eine neue Bank den umgekehrten Weg, entwickle eine kostenträchtige Infrastruktur, bevor sie sich überhaupt mit den Kunden beschäftigen könne, meint Urs Imholz. «Ausserdem laufen unsere Kunden keine Gefahr, dass wir ihnen ihre eigenen Kunden abwerben.»

Erfolg spornt an

Die neuen Kunden können aufgrund der skalierbaren Infrastruktur von InCore Bank AG ohne nennenswerte zusätzliche Investitionen bedient werden. Konkret heisst dies, die Stückkosten tendieren inskünftig weiter abwärts. «Ausserdem wird InCore Bank AG durch ein langjährig eingespieltes Managementteam geführt und ist nicht mehr wie früher im Logistik- und Informatikbereich bei Maerki Baumann & Co. AG eine One-Man-Show», so Urs Imholz. Mit der Ausgliederung dieses Bereichs in die eigenständige InCore Bank AG hat sich dies grundlegend geändert, auch wenn Jack Hertach eindeutig der Vater dieses Geschäfts ist. Inzwischen sind sämtliche Prozesse und Vorgehen schriftlich festgehalten und befinden sich nicht mehr exklusiv in den Köpfen von Jack Hertach und Urs Imholz.

Die jüngsten Turbulenzen an den Finanzmärkten werden den Banken neue Regeln und Vorschriften beschicken. Zwar lässt sich nicht die Verantwortung, wohl aber die Überwachung auslagern. InCore Bank AG sorgt dafür, dass keine Fehler und Pannen auftreten, denn es geht auch um ihre eigene Reputation im Markt. Faktisch resultiert daraus ein «Backup» selbst im Compliancebereich. Nach dem Prinzip des «Doppelt-genäht-hält-besser» lohnt sich ein Auslagern von Transaktionen schon aus diesem Grund.

www.incorebank.ch •

Risikomanagement by Outsourcing

Unternehmensinterne Probleme lassen sich in der Regel nicht einfach auslagern. Aber dank Outsourcing und den damit verbundenen Analysen werden auch verdeckte Probleme erkannt. Nach der Devise «Selbsterkenntnis ist der Weg zur Besserung» können solche Probleme besser analysiert und gelöst und die entsprechenden Prozesse optimiert werden. Deshalb bringt der Outsourcingprozess automatisch eine Risikoanalyse mit sich. Somit bietet Outsourcing grosse Chancen zur Lösung verdeckter bestehender Probleme. Denn das Auslagern von Prozessen erfordert ein Screening des gesamten Instituts. Dies wiederum erleichtert das Orten von betrieblichen Stärken und Schwächen. Das Auslagern von Prozessen bietet somit reelle Chancen zur Verbesserung des Risikomanagements.