

# SPACE

☐☐ DAS KUNDENMAGAZIN VON FINSTAR

04

- :: Banking as a Service
- :: Kaspar& mit Finstar
- :: Community Day 2021
- :: Banking Products as a Service
- :: Hypothekenvermittlung



## Vier Buchstaben, viele Perspektiven

Liebe Leserin, lieber Leser, Kennen Sie Fanta 4? So hiessen mal die Fantastischen Vier. Wird ja alles verdichtet, heutzutage. Die Urrapper aus Deutschland haben Abkürzungen zum Thema eines Lieds gemacht: Nicht «Die Da?!», sondern «MFG». Der Text beginnt bei A wie ARD geht über Z wie ZDF und hört auf bei der Grussformel. COVID war vor dem Wechsel ins dritte Jahrtausend kein Thema. Im Gegensatz zu Y2K und der Panik, dass unsere Computersysteme lahmgelegt werden könnten. Heute droht diese Gefahr von ganz anderer Seite – unabhängig davon, ob die Attacken staatlich angeordnet oder auf privater Initiative beruhen. Obwohl für Finstar als Anbieter einer Gesamtbankenplattform von zentraler Bedeutung, ist Sicherheit nicht das Thema dieser Ausgabe des Space. Wie es unser Einstieg vermuten lässt, geht es in unserer aktuellen Ausgabe um eine Abkürzung. In diesem Falle hier ist es der topaktuelle Begriff BaaS. Auch die IT- und die Finanzbranche kultivieren Kurzformen und -formeln. Gelegentlich werden die Zahlen-Buchstaben-Kombinationen nicht treffend eingesetzt, manchmal falsch verstanden: Die Bedeutung der Kombination bleibt bis auf weiteres unklar, der Inhalt des Gesprächs vage. Wir zeigen Ihnen deshalb aus Finstar, aus Experten- und Kundensicht, welche Opportunitäten für Banken und Fintechs in diesen lediglich vier Buchstaben stecken.

MfG, Ihr André Renfer

# 02

BAAS: SICHT FINSTAR

## Gekommen um zu bleiben

**Häufig noch nicht mehr als eine Idee, ist Banking as a Service bei Finstar schon Realität: Dienstleistungen wie Konten, Zahlungsverkehr, Karten oder Depotführung werden as a Service bereitgestellt. Banken und Fintechs können diese Funktionalitäten mit ihren Angeboten verschmelzen und neue Lösungen kreieren.**

Nach Ansicht von Finstar handelt es sich bei BaaS nicht um ein Thema, das wieder verschwindet. Vielmehr wird das Angebot in Zukunft noch weiter ausgebaut. Denn Bankgeschäfte werden nicht mehr als isolierte Leistungen betrachtet, sondern an andere Angebote gekoppelt. Der Kunde will nicht ein weiteres Konto per se, von weit grösserem Interesse sind die Zusatznutzen. Diese können neben rein funktionalen Aspekten in einfacheren Prozessen, in der intuitiven Bedienbarkeit oder im Design bestehen. Gerade im Investitionsbereich wird es mehr und neue Kombinationen geben: Der Kauf und die Finanzierung oder der Zahlungsauftrag und die Kontoeröffnung sind in einer Anwendung kombiniert. Viele dieser Ideen sind zwar nicht neu, aber ihre Konkretisierung wird erst mit der Digitalisierung, mit Banking as a Service und mit dem Aufkommen entsprechender Plattformen ermöglicht.

### Alles inbegriffen

Grundvoraussetzung für BaaS ist die Modularität der Software. Diesem Aspekt wurde bei der Entwicklung von Finstar von Beginn an grösste Aufmerksamkeit geschenkt. So lassen sich die Applikationen isolieren, untereinander, respektive mit Drittan-

wendungen, zu neuen Serviceketten arrangieren. Diese Offenheit und Flexibilität erlauben es, auf die unterschiedlichsten Strategien und die spezifischen Geschäftsmodelle von Banken und Fintechs einzugehen. Ein weiterer Vorteil von Finstar: Neben den technischen sind auch alle bankfachlichen und regulatorischen Aspekte in die Lösung integriert. Auf dieser Basis können Banken den vielzitierten Kiosk anbieten. Ergänzend dazu erlaubt es die Banklizenzen der Fintechs, ihre Services auf den Markt zu bringen, ohne selber Bank zu sein. Analog und als Reaktion auf das Aufkommen der Fintechs als zusätzliche Mitbewerber gibt BaaS den etablierten Banken die Mittel, sich zu differenzieren: Services und Produkte, die sie bisher nicht selber zur Verfügung gestellt haben, werden extern eingekauft. Die gesamte Abwicklung wird an Finstar ausgelagert, lediglich der persönliche und der digitale Kundenkontakt über das Frontend verbleiben beim Partner. Während das Bankgeschäft bei den Fintechs aufgrund der zusätzlichen Services in der Hintergrund rückt, schaffen Banken den Mehrwert durch den persönlichen Kontakt und die individuelle Pflege. Im Endeffekt verlangt der Bankkunde nach entsprechenden Erlebnissen dabei ist für sie oder ihn irrelevant, wer sein Konto führt, wie seine Zahlungen technisch erledigt werden.

### Stringent und konsequent

Nach wie vor pflegen viele Banken ihre Vorbehalte gegenüber dem Thema BaaS respektive Outsourcing. Mit einigem personellen, finanziellen und zeitlichen Aufwand entwickeln sie eigene Lösungen. Die Gründe dafür liegen weniger an ihrer spezifischen Einstellung, sondern vielmehr an technischen Vor-

aussetzungen: Um Applikationen durch Fremdlösungen zu ersetzen, muss die Komplexität der Systeme minimiert und vor allem die Flexibilität maximiert werden. Der letztgenannte Aspekt ist denn auch das Hauptargument in den Gesprächen mit Banken, die ihre Kunden mit einer massgeschneiderten Servicepalette noch individueller begleiten wollen, Skaleneffekte spielen hingegen eine untergeordnete Rolle. Unabhängig davon, welche Ziele mit BaaS erreicht werden sollen: Eine stringente Strategie, klare Vorstellungen vom Geschäftsmodell und eine konsequente Umsetzung bilden die Basis für den Erfolg. Dies gilt auch für einen anderen Aspekt: Wer Funktionalitäten auslagert, aber an den eigenen Prozessen festhält, wird die geforderte Effizienz und Skalierbarkeit nicht realisieren.

### Fintechs als Beschleuniger

Bei der Umsetzung von BaaS spielt die Community in mehrfacher Hinsicht eine zentrale Rolle. Dies betrifft neben der technischen Umsetzung auch die Möglichkeit zu einem offenen Austausch über Business- und IT-Architekturen, neue Service-Kombinationen und Zusammenarbeitsmodelle. Aufgrund der Heterogenität bei ähnlichen Fragestellungen sowie Zielsetzungen, bietet die Finstar Community ideale Voraussetzungen für die zukunftsorientierte Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen. Aufgrund ihres Fokus auf ein Kernthema treten

«Bei der Umsetzung von BaaS spielt die Community eine zentrale Rolle.»

Fintechs in diesem Zusammenhang und der daraus hervorgehenden, konsequenten Umsetzung als Beschleuniger auf. Ihre Lösung stellen sie der Community zur Verfügung und gestatten so die effiziente und kundenzentrierte Erweiterung und Ergänzung der Funktionalitäten. Um den spezifischen Anforderungen der Partner optimal zu entsprechen und flexibel zu bleiben, hält die Finstar Community für bankfachliche Fragestellungen mehrere technische Eigen- und Drittlösungen bereit. Aus demselben Grund entwickelt das Softwarehaus Alternativen zu bekannten Angeboten, etwa im Zahlungsverkehr, den Karten- und weiteren Bankgeschäften. Bei der Definition der entsprechenden Lösungspakete wird das Ökosystem zukünftig eine noch wichtigere Rolle spielen. Im Zentrum des Dialogs stehen dabei bankfachliche Aspekte. Denn nicht die technische Realisation, sondern die Kreation neuartiger Lösungen machen letztendlich den Kern von Banking as a Service aus.

# Bekanntes Konzept, neue Möglichkeiten

Für Dr. Urs Blattmann\* sind das Aufbrechen der Wertschöpfungskette und die Auslagerung von Prozessen bekannte Konzepte.

Die fortschreitende Digitalisierung eröffnet allerdings neue Möglichkeiten: Zeit für die Banken, sich intensiv mit sich und ihrem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen.

04

Herr Blattmann, was verstehen Sie unter Banking as a Service?

Wikipedia bezeichnet Banking as a Service als digitalen End-to-End-Prozess zur Abwicklung von Finanzdienstleistungen über das Internet. Ich denke, das ist eine zweckmässige Umschreibung. Die Schwierigkeit, Banking as a Service exakt zu fassen, ergibt sich daraus, dass sich die Angebote an verschiedene Zielgruppen richten. Da sind zum einen die Finanzinstitute mit einer Banklizenz, zweitens die Finanzdienstleister und Fintechs. Diese unterscheiden sich wiederum in Organisationen mit Banklizenz, mit Banklizenz «light» und ohne Banklizenz. Last but not least gibt es die Nichtbanken, etwa Detailhändler. Für diese Gruppe werden so genannte «embedded finance services» angeboten, was für Verwirrung sorgt. Ein Beispiel sind Bankleistungen im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr.

Wo orten Sie den Unterschied zwischen Open Banking und Banking as a Service?

Open Banking ist ein Konzept, das den einfachen Austausch von Finanzinformationen ermöglichen soll. In der EU ist dies insbesondere mit PSDII ins Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt. Banken werden damit verpflichtet, Daten einem vom Kunden autorisierten Dritten zur Verfügung zu stellen. Voraussetzung dazu sind standardisierte Schnittstellen. Mit diesen wird auch die Basis für eine in Zukunft grössere Verbreitung von BaaS geschaffen.

Handelt es sich bei Banking as a Service um ein neues Konzept?

Im Grunde geht es bei BaaS um eine weitere Aufspaltung der Wertschöpfungskette. Insofern kann nicht von einem neuen Konzept gesprochen werden. Der Gedanke jedoch, dass ich in Zukunft ein spezifisches Software-Modul für Finanzdienstleistungen im Sinne von plug-and-play nutzen oder auch wieder ersetzen kann, ist durchaus neu.

**Auseinandersetzung als Chance**

Warum wird das Konzept der hohen Fertigungstiefe von den Banken gerade – oder erst – jetzt aufgegeben?

Das klassische Denken, dass ein Prozess End-to-End im eigenen Haus abgewickelt werden muss, ist bei Banken stark verankert. Die hohen Margen haben bisher verhindert, dass sich die Führungskräfte um effizientere Produktionsprozesse kümmern mussten. Es ist aber nicht so, dass erst jetzt Produktionsteile ausgelagert werden. Im Zahlungsverkehr und bei der Wertschriftenadministration hat der Prozess bereits in den 90er Jahren eingesetzt und sich dann kontinuierlich entwickelt. Mit der Digitalisierung ist jetzt zusätzlich Bewegung in den Markt gekommen.

Ist Banking as a Service gekommen, um zu bleiben?

Stellt man einen Vergleich mit der Automobilindustrie an, so wird offensichtlich, dass das Aufbrechen der Wertschöpfungskette zu einer bleibenden Veränderung geführt hat. Insofern dürfte auch der modulare Einsatz von Software für Finanzdienstleistungen kaum wieder verschwinden. Sicher wird es im Markt Verschiebungen und Veränderungen geben, aber auf Dauer werden sich die effizientesten Lösungen durchsetzen.

Welche Chancen ergeben sich für Banken dank Banking as a Service?

Ich bin der Auffassung, dass die grösste Chance darin besteht, sich in grundlegender Weise mit dem eigenen Geschäftsmodell auseinanderzusetzen. Die Frage, was ein Institut wirklich besser kann als alle anderen und die Ausrichtung auf diese Stärken wird die erfolgreichen Institute der Zukunft auszeichnen. Dinge, die andere besser können, sollte man hingegen an entsprechende Partner auslagern.

Wie beurteilen Sie die Bereitschaft der Banken, Geschäfte und damit Kompetenzen auszulagern?

Wie wir in der IFZ Sourcing Studie 2021 aufgezeigt haben, erkennen die Banken zwar die Tatsache an, dass ihre Kernkompetenzen in Zukunft im Frontbereich liegen. Dennoch wird die Auslagerung von IT- und Verarbeitungsfunktionen nur zögerlich an die Hand genommen. Ein Wandel wird erst eintreten, wenn es für Finanzinstitute finanziell enger wird und effizientere Produktionsprozesse unumgänglich werden.

«Die grösste Chance besteht darin, sich mit dem eigenen Geschäftsmodell auseinanderzusetzen.»

Haben die klassischen Alleskönner-Monolithen ausgedient?

Es ist davon auszugehen, dass modulare Konzepte sich längerfristig als flexibler und effizienter erweisen und sich deshalb durchsetzen. Kurz- und mittelfristig ist aber davon auszugehen, dass verschiedene IT-Lösungen parallel betrieben werden müssen. Dies vor allem deshalb, weil im Markt noch kein Modul ‚Finanzbuchhaltung‘ verfügbar ist, das etwa mit einem Modul ‚Hypothekarprozess-Abwicklung‘ kompatibel und ohne grossen Aufwand einsetzbar ist.

\* Dr. Urs Blattmann ist Geschäftsführer von Blattmann & Partner. Als Dozent und Projektleiter an der Hochschule Luzern, Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug ist er Mitautor der IFZ Sourcing Studie.

BAAS: SICHT ATOMYZE

## BaaS: Regulatorien inklusive

**Mit einem Ökosystem der nächsten Generation setzt Atomyze seine Vision der erleichterten Tokenisierung von Rohstoffen um. Dabei setzt das Start-up auf die Partnerschaft mit renommierten Unternehmen und Dienstleistern im Allgemeinen sowie auf ausgewählte Applikationen von Finstar im Speziellen.**

«Im Zusammenhang mit Finstar verstehen wir Banking as a Service als Erbringung von Dienstleistungen durch einen lizenzierten Anbieter für lizenzierte oder nicht lizenzierte Parteien», definiert Michael Stockinger. «Dabei», der Chief Financial Officer von Atomyze weiter, «bietet eine anerkannte Lösung wie Finstar die Einhaltung aller regulatorischer Anforderungen.» Das verkürzt im Idealfall die häufig aufwändigen Verfahren und den Weg zu den erforderlichen Bewilligungen und Lizenzen. «Davon profitieren im Endeffekt nicht nur wir, sondern auch der Markt und die Regulierungsbehörden». Nicht nur in dieser Hinsicht ist die Partnerschaft mit Finstar laut Stockinger sehr wertvoll. «Finstar steht für Kompetenz und bietet seinen Partnern Sicherheit von applikatorischen Aspekten bis zur IT-Integration.»

### Rasch und unkompliziert

Die Opportunitäten, die sich für sein Start-up mit dem Einsatz von Finstar ergeben, liegen für Stockinger auf der Hand: «In einem ersten Schritt war es für uns die Gelegenheit, ausgewählte Module einer Banklösung gemäss unseren spezifischen Bedürfnissen und Anforderungen effizient und unkompliziert einzuführen.» Dabei spielte die damit einhergehende sofortige Abdeckung der regulatorischen Vorgaben laut Stockinger eine zentrale Rolle. «Mit dem Entscheid zugunsten von Finstar waren mehrere diesbezügliche Punkte schon geklärt: Das Unternehmen ist bei der Aufsichtsbehörde bekannt, die Plattform steht bei mehreren Banken in der Schweiz im Einsatz, was das Vorgehen vereinfacht und die Prozesse

beschleunigt.» Das Ökosystem mit verschiedenen Anbietern und Banken ist für den CFO von grossem Vorteil: «Gerade in einem so rasant expandierenden Unternehmen wie der Atomyze AG sind flexible, skalierbare Systeme zentral.» Das Ökosystem und das Zusammenspiel der einzelnen Systeme wie Finstar eröffnen erst die Möglichkeit, auf die sich stetig verändernden Geschäftsanforderungen einzugehen.

### Enge Zusammenarbeit

Als Start-up nutzt Atomyze noch nicht alle Möglichkeiten von Finstar. «Momentan setzen wir die Lösung für den Zahlungsverkehr und für Börsentransaktionen mit Tokens ein, zudem nutzen wir die Compliancefunktionalitäten», so der CFO. Die Betreuung der Module erfolgt durch die Mitarbeitenden der Atomyze AG, die alle Transaktionen und Stammdatenmutationen direkt buchen respektive überwachen. «Je nach Zuständigkeitsbereich sind mehrere Personen für Finstar verantwortlich.» So werden die Kundendokumente von den Kundenbetreuern sowie von der Compliance-Abteilung bearbeitet, während die Finanzabteilung die Rechnungsstellung und Finanzen übernimmt. «Die Umsetzung spezifischer Projekte liegt bei einem spezialisierten Team sowie einem Projektmanager, der eng mit seinem Gegenüber bei Finstar zusammenarbeitet.»

### Technisch und menschlich

Die Herausforderungen bei der Umsetzung von Banking as a Service ortet Stockinger sowohl auf der

technischen als auch auf der menschlichen Seite: «Zu Beginn überwogen die technischen Fragen. Die betroffenen Mitarbeiter mussten frühzeitig abgeholt und dann über den gesamten Einführungsprozess mitgenommen werden. So konnte das Verständnis und die Akzeptanz mit der Zeit aufgebaut werden.» Dabei wurden auch einige Arbeitsabläufe an Finstar angepasst. Für einzelne Mitarbeiter führte dies zu neuen Aufgaben und Verantwortlichkeiten, was jedoch durchwegs positiv aufgenommen wurde. Und mit Blick auf die oft zitierte Angst vor Know-how-Verlust meint der CFO: «Im Verlauf der Einführung von Finstar konnten sowohl unsere als auch die Mitarbeiter von Finstar einiges an Wissen dazugewinnen. So lernten wir neue Prozesse und Herangehensweisen kennen und sie eigneten sich Know-how punkto DLT und Tokenisierung an».

### Beide Seiten profitieren

Gemäss Stockinger fand der grösste Wissenstransfer im Rahmen der Workshops respektive beim gemeinsamen Entwickeln von Lösungen statt. Hier hätten beide Seiten vom Wissen des jeweils anderen Partners profitiert. Auf der Basis werden die weiteren Schritte vorbereitet. «Nach einer Stabilisierungsphase wird Atomyze die nächsten Implementierungswünsche definieren und im Rahmen eines BaaS umsetzen». Aus Sicht des CFO könnte dazu das regulatorische Reporting via FIRE oder die vollständige Führung der Buchhaltung auf Finstar gehören. «Hier werden wir evaluieren, wie wir unser Ökosystem mit Finstar kombinieren, um über ein optimales Management Reporting zu verfügen», blickt Stockinger in die Zukunft.

### Eine Vision, vier Begriffe

Die Vision von Atomyze ist die erleichterte Tokenisierung von Rohstoffen, damit diese auf einfache und sichere Weise gehandelt werden können. Im nahtlosen Ökosystem wird der Branche ein neuer Zugang, höhere Liquidität, maximale Effizienz und Transparenz geboten.

#### Zugang

Zugang beschreibt die Fähigkeit der möglichst nahtlosen Zusammenarbeit zwischen der Finanz- und industrieller Welt. Der Begriff steht auch für die institutionelle Lagerung sowie die Good Delivery von Industrie-Rohstoffen.

#### Liquidität

Eine höhere Liquidität wird durch den Ausgleich von Angebot und Nachfrage seitens der Industrie respektive der Finanzteilnehmer erreicht.

#### Effizienz

Die Ausschaltung möglichst vieler Zwischenstufen bildet die Basis für maximale Effizienz. Die digitalen Kanäle sorgen für Vertrauen, Skalenvorteile und Preiseffizienz. Die Benutzung einer zentralen Plattform minimiert das Gegenpartei – ebenso wie die operationellen Risiken.

#### Transparenz

Die nicht manipulierbare und sichere Verknüpfung der Daten ermöglicht maximale Transparenz, dient als einzige Quelle der Wahrheit punkto ESG respektive Herkunft und sorgt für transparente Gebühren.

«Finstar steht für Kompetenz und bietet seinen Partnern Sicherheit von applikatorischen Aspekten bis zur IT-Integration.»

# Gelungene Austragung 2021

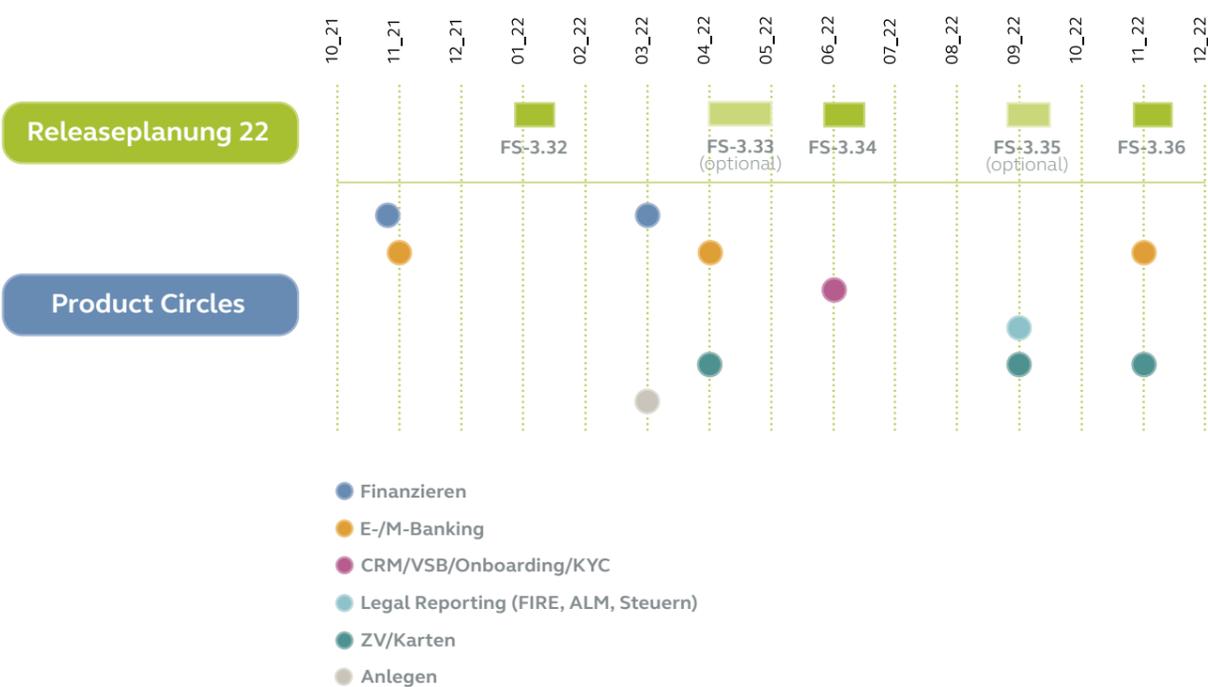
Nach einem Jahr Unterbruch traf sich die Finstar Community am 18. Oktober 2021 auf Einladung des Lenzburger Softwarehauses zum traditionellen Get-together. Finstar konnte die Freie Gemeinschaftsbank als Host für den Event verpflichten. Unter Einhaltung der geltenden Schutzmassnahmen fanden sich die Vertreterinnen und die Vertreter von Banken und Fin-techs, Software-Nutzer und -Entwickler zum Meinungs- und Ideenaustausch am Sitz der FGB ein. Neben einem ausführlichen Rückblick galt das Hauptinteresse der künftigen Ausrichtung von Finstar.

## Wenige Folien. Viel Inhalt.

Den ersten Teil der Veranstaltung bestritt die Freie Gemeinschaftsbank als Gastgeberin des Anlasses. In seinen Ausführungen schilderte Max Ruhri den Weg seiner Institution zu einem anderen Umgang mit Geld. Mit Goethes Farbenlehre im Zentrum zeigte das Mitglied der Geschäftsleitung andere Perspektiven, Widerstände und Erfolgsfaktoren auf. Das Publikum zeigte sich nicht nur vom Inhalt, sondern auch von der Form der Präsentation beeindruckt: Ohne Folien navigierte Ruhri durch die einzelnen Aspekte und verdeutlichte so, wie intensiv sich die Freie Gemeinschaftsbank mit dem Thema auseinandergesetzt und wie sehr der Sprecher die Erkenntnisse verinnerlicht hat. Sein Fazit: Der Weg ist lang und das Ziel und für jede Organisation individuell zu definieren.

## Mit Finstar in die Zukunft

Wie und wohin es mit Finstar weitergeht, erläuterten Patrick Vogt und Daniel Monras. Sie informierten über die aktuelle und die weitere Entwicklung der Financing Suite sowie über den Fahrplan von Kredit 2.0. Einen Blick ins nächste Jahr wagten die Referenten im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr. Aufgrund von verschiedenen Faktoren wie der Umstellung von Protokollen und Meldungen werde 2022 zur Herausforderung für alle Partner. Danach richteten sie einen besonderen Fokus auf ein aktuelles Thema: Instant Payments. Um die gesetzten hohen Ziele zu erreichen, nimmt Finstar verschiedene Anpassungen vor, etwa punkto Organisation und Verantwortlichen oder bezüglich Anzahl und Rhythmus der Releases und Product Circles (siehe Abbildung).



## Digital Asset Services

Der folgende Teil der Veranstaltung stand im Zeichen der Digital Assets. In seinen Ausführungen ging Mauro Capiello auf die verschiedenen Formen der digitalen Werte ein. Er skizzierte die Opportunitäten für die Kunden und Partner der Hypothekbank Lenzburg und stellte den Anwesenden die integrierte Servicepalette namens HBL Fidas vor. Nach dieser geballten Ladung an Informationen nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Möglichkeit, die Themen und Thesen noch einmal in kleinerem Rahmen zu diskutieren, Fragen zu stellen respektive zu

beantworten. Nach dem Networking in der Markthalle mit Speis und Trank und einer Führung im Smart City Lab Basel bildete der Apéro in der MO-Bar den Abschluss des rundum gelungenen Finstar Community Meeting 2021.

Möchten Sie bei der nächsten Ausgabe wieder oder auch dabei sein? Senden Sie uns eine Mail. Wir senden Ihnen die nötigen Informationen: [info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch).



10

## Professionelle Finanzdienstleistungen als Grundrecht

Weniger als ein Jahr nach ihrer Gründung verfügte Kaspar& über den ersten Prototyp ihres App-basierten Bankings. Auch für die künftige Entwicklung spielen die Modularität der Finstar Kernbanklösung, das Ökosystem gepaart mit konsequenter Lösungsorientierung eine entscheidende Rolle.

### Herr Schade\*, wie entstand die Idee zu Kaspar&?

Das Kaspar& Founderteam hat vor der Gründung mehrere Jahre im Asset Management gearbeitet und dabei vor allem Schweizer Pensionskassen und andere grosse Investoren betreut. Irgendwann kam die Frage auf, wieso wir unser Know-how nicht auch der breiten Masse auf einem intuitiven und hürdenlosen Weg zugänglich machen. Damit war der Grundstein gelegt für die Entwicklung unserer ganzheitlichen Lösung, die es allen ermöglicht, ihr Finanzleben «einfach so nebenbei» zu meistern – eben so, wie es heute sein sollte!

### Was steckt hinter dem Namen?

Die Gründer der ältesten noch existierenden Privatbank hiessen Kaspar & Konrad. Wir verstehen uns als moderne und zeitgemässe Weiterentwicklung der ursprünglichen Werte solcher Institutionen. Aber ohne Anzüge, überhöhte Kosten und Marmorböden, sondern viel mehr als für alle zugänglich, auf Augenhöhe. Unser Name drückt genau diese Werte aus. Deshalb haben wir den Vornamen behalten und den Platz hinter dem «&» freigelassen, denn dort folgt der Name unserer Kunden, mit denen wir ihr Finanzleben meistern. So wird auf jeder Zahlungskarte der jeweilige Vorname in unser Logo integriert, etwa «Kaspar& Claudia», «Kaspar& Urs» usw.

«Unsere Lösung ermöglicht es allen, ihr Finanzleben einfach so nebenbei zu meistern.»

### Wie kam die Partnerschaft zwischen Kaspar& und Finstar zustande?

Für uns war aufgrund der ersten Gespräche schnell klar, dass die Hypothekbank Lenzburg mit ihrer sehr unkomplizierten und lösungsorientierten Art der passende Fit für die Entwicklung von Kaspar& ist. Mit der Entscheidung, die Reise von Kaspar& gemeinsam mit der HBL zu gestalten, fiel auch die Wahl zugunsten von Finstar.

### Wie definieren Sie das «Anderssein» von Kaspar&?

Als erste konsequente Embedded-finance-Lösung spezialisieren wir uns nicht auf ein bestimmtes Kernthema wie Payments, Wealth Management oder Versicherungen, sondern konsolidieren diese Themen in einer Lösung. Dabei geht es darum, dedizierte Einzelangebote so nahtlos in die Customer Journey einzubinden, dass der Kunde seine Finanzen meistert, ohne diese aktiv steuern zu müssen.

### Können Sie uns ein Beispiel dafür geben?

Bei Kaspar& investiert der Kunde in seine Zukunft. Ohne darüber nachdenken zu müssen, erhält er beim Kauf des entsprechenden Produkts einen Versicherungsschutz angeboten. Oder er spendet für soziale Projekte, wenn er gerade bereit ist, dafür ein wenig extra auszugeben. Dieser Es-passiert-einfach-Ansatz ist bisher einzigartig und in unseren Augen genau der Weg, in den sich die Finanzdienstleistungen heute entwickeln müssen.

### Ganzheitlich betreut

#### Was ist Ihr Ziel und wo stehen Sie heute?

Unser Ziel ist ganz klar, Kundinnen und Kunden ganzheitlich zu betreuen. In unserer ersten Pionierphase erhalten ausschliesslich vorregistrierte Erstkunden Zugang. Diesen bieten wir ein digitales

Onboarding, ein Schweizer Bankkonto, eine kostenlose Prepaid Mastercard, die Funktion des Aufrundungssparens sowie die Erstellung beliebig vieler individueller Anlageziele. Jetzt geht es darum, die Systeme zu testen und mit unseren Pionieren weiterzuentwickeln, im Laufe von 2022 werden wir weitere Funktionen integrieren, die sich bereits in der Pipeline befinden.

### Was macht Kaspar& so aussergewöhnlich?

Wir sind die Lösung für die breite Masse, für den Schweizer Mittelstand. Dank tiefer Einstiegshürden, der Alltagsintegration sowie der radikalen Abschaffung der Mindestanlagen ermöglichen wir jeder und jedem Zugang zu unserem Angebot. Aussergewöhnlich ist auch unser Mindset: Der Zugang zu professionellen Finanzdienstleistungen darf kein Privileg, es muss vielmehr ein Grundrecht sein. Mit Kaspar& wollen wir als langfristige Vision nicht nur finanzielle Ziele erreichen.

### Gibt es Kaspar& ausschliesslich digital?

Kaspar& ist aus verschiedenen Gründen rein App-basiert: Erstens halten wir so unser kompetitives Pricing dauerhaft aufrecht. Zweitens glauben wir, dass dies dem aktuellen Zeitgeist entspricht. Das bedeutet nicht, dass wir nicht erreichbar sind. Ganz im Gegenteil, wir sind aktiv auf Social Media, bauen ein umfassendes Webinarprogramm auf, sind telefonisch und per Mail kontaktierbar und haben immer eine offene Bürotür für unsere Kunden.

«Mit Kaspar& wollen wir nicht nur finanzielle Ziele erreichen.»

### Wie funktioniert das erwähnte Aufrundungssparen?

Die Kunden bezahlen mit ihrer Kaspar& Karte, wir verbuchen die Transaktion inklusive aufgerundetem Wechselgeld und generieren jeden Abend die zugehörigen Trades.

### Gibt es verschiedene Anlagestrategien?

Absolut! Kunden erhalten für jedes Anlageziel ihre eigene Strategie. Es gibt die Möglichkeit, beliebig viele Ziele zu verfolgen. Bei der Eröffnung jedes Ziels stellen wir mit einem kurzen Fragebogen die individuellen Präferenzen fest und schlagen Umsetzungsvarianten vor. Zudem hat der Kunde die Möglichkeit, für jedes Ziel einen thematischen Fokus zu bilden, beispielsweise Robotics, Digitalisierung, erneuerbare Energien. Die gesamthafte Risikosteuerung stellt zu guter Letzt sicher, dass das gewünschte Profil eingehalten und das Ziel bestmöglich erreicht wird.



«Banken, die ihre Services konsequent anbieten, profitieren von einem Ökosystem unterschiedlicher Start-ups, die sich gegenseitig weiterbringen.»

### Kein Jahr für den Prototypen

#### Was verbinden Sie mit Banking as a Service?

Bei diesem Modell greift ein externer Anbieter von Finanzdienstleistungen auf Kernelemente einer Bank zu. Diese Services bietet er seinen eigenen Kundinnen und Kunden in einem von ihm entwickelten Gesamtpaket an. Dabei werden vor allem regulatorische und technische Elemente an den Partner ausgelagert. Auf diese Weise kann der externe Anbieter vollkommen auf die Entwicklung seines neuen und innovativen Produktes fokussieren, insbesondere der User Experience.

#### Welche Services bezieht Kaspar& von Finstar?

Im Rahmen unserer Kooperation ist das eine ganze Reihe von Dienstleistungen: Vom Schweizer Konto über die prepaid Mastercard bis zum Depot und Trading-Dienstleistungen.

#### War das Ökosystem ein Kriterium für die Wahl von Finstar?

Die Bedeutung und der Umfang des Ökosystems wurde uns ehrlich gesagt erst später bewusst, als wir anfangen, tiefer in die Finstar Welt einzutauchen. Die Möglichkeiten, die sich für uns ergaben, haben sich erst später herauskristallisiert. Heute wissen wir, dass ein so breites Ökosystem insbesondere für Start-ups starke Vorteile hat und den ganzen Entwicklungsprozess gerade am Anfang massiv beschleunigt. Banken, die ihre Services konsequent anbieten, profitieren von einem Ökosystem unterschiedlicher Start-ups, die sich gegenseitig weiterbringen.

#### Kaspar& wurde im August 2020 gegründet: Welche Rolle spielte die Umsetzungsgeschwindigkeit?

Das war für uns ein entscheidender Faktor. Gerade als Start-up ist es wichtig, erste grössere Fortschritte schnell verzeichnen zu können. Dank des modularen Aufbaus von Finstar und mit Hilfe der umfangreichen Dokumentationen konnten wir erste Tests zeitnah realisieren und unseren Prototypen für die Pionierphase in weniger als einem Jahr entwickeln.

#### Und die Banklizenz?

Als regulierter Vermögensverwalter streben wir aktuell keine Banklizenz an. Da wir mit Kaspar& aber ein breites Bankingangebot anbieten, ist es für uns entscheidend, dass unser Partner über die entsprechende Lizenz verfügt. Mit der HBL und Finstar haben wir somit das für uns passende Set-up gefunden, das uns ermöglicht, schlank und effizient das gewünschte Angebot aufzubauen.

#### Wie geht es mit Kaspar& und Finstar weiter?

Wie gesagt testen wir jetzt die Systeme und entwickeln unsere Lösungen mit unseren Pionieren weiter. Für die nächste Zeit haben wir noch eine ganze Menge an Wünschen und Ideen, unter anderen die Real-time-Kontoeröffnung. In fünf Jahren möchten wir der führende Schweizer Anbieter im Bereich Finanzintegration und -steuerung für unsere Kundinnen und Kunden sein. Unser Ziel ist, dass sie mit Kaspar& ihre täglichen Zahlungen vornehmen, ihre Anlagen und Investitionen inklusive Vorsorge ganzheitlich steuern, on demand Versicherungslücken schliessen und durch kleine Spenden für regionale und internationale Projekte einen echten Impact erzeugen. Bleiben wir also gespannt, was wir noch alles zusammen erreichen können!

\* Dr. Jan-Philip Schade zeichnet als Co-Founder von Kaspar& für die Projekt- und Produktentwicklung verantwortlich.

«Gerade als Start-up ist es wichtig, erste grössere Fortschritte schnell verzeichnen zu können.»

# Die Zukunft mit Instant Payments

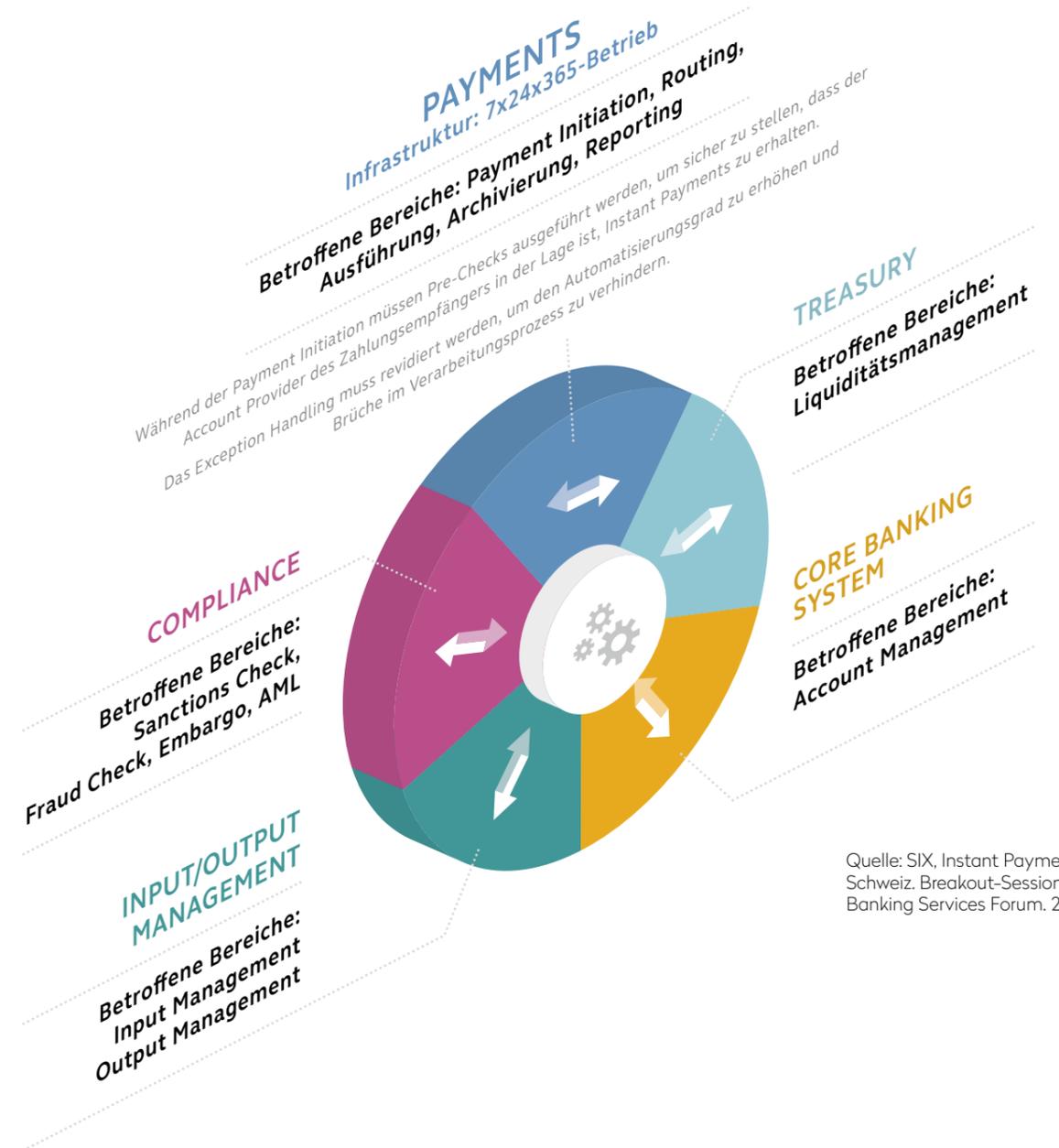
Der Zahlungsverkehr ist im Umbruch; Der Wunsch nach Geschwindigkeit hat mit 5G in der Telekommunikation Einzug gehalten, auch im Zahlungsverkehr soll es schnell gehen. Bankkunden können zwar jederzeit und überall via eBanking und Mobile Banking Zugriff auf Ihren Kontostand haben und Zahlungen auslösen, aber diese dauern im schlimmsten Fall einige Tage, bis sie beim Empfänger sind. Das Geld soll sofort überwiesen werden und sofort beim Empfänger ankommen. Dies ist mit der Funktionalität von Instant Payments möglich.

14

## Wie funktioniert Instant Payments?

Instant Payments ist eine elektronische multikanalfähige Zahlungslösung, die innerhalb von Sekunden ausgeführt wird und für welche Auftraggeber und Zahlungsempfänger eine sofortige Bestätigung erhalten. Sie sind an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr möglich. Diese Lösung kann im Bereich von Retail Payments (POS), Person zu Person und bei Online Payments (Internet) eingesetzt werden

Im Gegensatz zum traditionellen Zahlungsprozess bietet Instant Payments eine schnelle parallele Ausführung der Verarbeitungsschritte, eine sofortige Reaktion, sind unwiderruflich und der Empfänger kann sofort über den gutgeschriebenen Betrag verfügen. Instant Payments funktionieren folglich via Smartphone mobil, am POS oder im Internet.



Quelle: SIX, Instant Payments in der Schweiz, Breakout-Session, Swiss Banking Services Forum, 2021.

## Europa der Schweiz voraus

In Europa ist die Funktionalität von Instant Payments bereits verfügbar und im SEPA (Single Euro Payment Area) werden seit dem ersten Quartal 2021 bereits 8.6 % aller Zahlungen mit Instant Payments ausgeführt. Die Schweiz ist am Nachrüsten. Laut dem SIX Pay Magazin ist es der Nationalbank als Auftraggeberin des SIC-Systems wichtig, dass die Kernzahlungsinfrastruktur der Schweiz zukunftsfähig bleibt und Innovationen im Kundenzahlungsverkehr ermöglicht.

Die Teilnehmer des Swiss Interbank Clearing (SIC) Systems sind aufgefordert, sich an den neuen Standard anzubinden, um eingehende Instant Payments auf ihren Konten zu verarbeiten zu können. Die Einführung erfolgt in zwei Phasen: Grössere Banken müssen ab 2024 dazu in der Lage sein, alle anderen Teilnehmer ab 2026. SIC5, die neueste und fünfte Generation des SIC-Systems wird für Schweizer Banken ab August 2024 Instant Payments unterstützen.

## Was müssen Banken machen, um Instant Payments-fähig zu werden?

Für Banken gibt es verschiedene Wege, Instant Payments in ihr Produktangebot einzubinden. Entweder aktualisieren sie ihre bestehende Infrastruktur oder ersetzen das bestehende Zahlungssystem mit einer Instant Payments-fähigen Lösung. Die dritte Variante besteht darin, Instant Payments «as a Service» von einem Kernbankenanbieter wie zum Beispiel Finstar zu beziehen.

Das Finstar-Backend unterstützt «Instant Payments» für interne Zahlungen. Derzeit ist dies für alle Fintechs über «Open Banking» verfügbar. Es ist noch nicht möglich, «Interbank-Zahlungen» sofort zu senden, da dies von «Interbank-Kanälen wie SIC» nicht unterstützt wird. Da SIC ab 2022 auch Interbank-Sofortzahlungen unterstützen wird, planen Finstar, zu den ersten Anwendern dieser Funktion zu gehören. Der Mehrwert von Instant Payments wird sich vor allem dann zeigen, wenn neue Features dank Instant Payments den Endkunden zur Verfügung stehen.

## Instant Payments bei neon

Finstar's Fintech Kunde neon nutzt seit letztem Jahr Instant Payments für seine Kunden. Finstar Space hat im Videointerview mit Jörg Sandrock nachgefragt, was er über Instant Payments denkt, welche möglichen Zukunftsfeatures angedacht sind und über die Zukunft vom Kreditkartenbusiness mit Konkurrenz Instant Payments gesprochen. Das ganze Interview ist in Videoformat via QR-Code erhältlich..



«Wir wollten Instant Payments so schnell wie möglich anbieten. Finstar konnte es schon. Das heisst wir mussten es sinngemäss nutzbar machen. Kunden selber haben uns schon immer gefragt warum es eigentlich im Ausland teilweise schon so viel schneller geht als es bei uns in der Schweiz geht und zumindest für die kleine Kundenmenge der neon Kunden konnten wir das schon letztes Jahr anbieten.»

Jörg Sandrock, CEO neon



## Die Markteinführung von Instant Payments erfolgt 9 Monate nach dem technischen Go-Live



1: Verpflichtung zur Erreichbarkeit für Institute mit mehr als 500'000 eingehenden Kundenzahlungen pro Jahr (per 2020)  
2: Verpflichtung zur Erreichbarkeit für alle SIC Teilnehmer, die Kundenzahlungen nutzen

Quelle: SIX, Instant Payments in der Schweiz, Breakout-Session, Swiss Banking Services Forum, 2021.

«Für Banken gibt es verschiedene Wege, Instant Payments in ihr Produktangebot einzubinden.»

## 2022 wird ein herausforderndes Jahr für den Zahlungsverkehr:

1. Umstellung von Verbindungsprotokoll von SIC4 auf SIC5
2. Umstellung Interbankmeldungen auf ISO Version 2019
3. Umstellung Swift auf ISO-XML
4. Vorbereitungen Instant Payments

# Banking Products as a Service

Häufig wird Banking as a Service ausschliesslich mit der Auslagerung technischer Elemente in Verbindung gebracht – dabei können auch Bankprodukte von der Strategie über die Gestaltung bis zur Abwicklung als Gesamtpaket «as a Service» bezogen werden, wie das Beispiel des HBL Asset Management zeigt.



Reto Hünerwadel  
Chief Investment Officer  
der Hypothekbank  
Lenzburg

«Ja», bestätigt Reto Hünerwadel, «eine Modularisierung analog zur Finstar Bankensoftware kennen wir auch bei unseren Anlageprodukten.» In diesem Zusammenhang nennt der Chief Investment Officer der Hypothekbank Lenzburg technische Aspekte wie die Depotführung, den Handel und das Abrechnen. «Nicht nur bei allen unseren Services, auch bei der Gestaltung unserer Produkte achten wir darauf, diese Dritten anbieten zu können. Das liegt in unserer DNA, ist das A und O unserer Anlagestrategien und Anlageprodukte.» Für die nachhaltige Entwicklung des zinsindifferenten Geschäfts setzt das HBL Asset Management seit den Anfängen auf die maximale Modularität von Produkten und Inhalten. «Die einzelnen Elemente können so alle Dienstleistungen einer Bank ergänzen und veredeln», weiss Hünerwadel. «Wir stecken sehr viel Recherchearbeit und Know-how, Innovationskraft und Energie in unser ganzes Angebot. Daraus resultieren bessere Lösungen mit guter Performance sowie attraktivem Preis.» Davon profitierten Drittbanken und Vermögensverwalter, denen das Leistungsspektrum vom Research bis zum Handel bis ins letzte Detail zur Verfügung steht. «Mit einer Vorsorgelösung, einer

Anlagestrategie oder einem eigentlichen Anlageprodukt der HBL können die Kunden zudem die Abwicklung an uns übertragen», nennt Hünerwadel einen weiteren Vorteil gegenüber anderen Anbietern. «Die technischen und die administrativen Schnittstellen sind definiert, etabliert und bewährt.»

## Mit Know-how zur Stelle

Nach Ansicht des CIO besteht die Herausforderung der Banken vermehrt darin, sich zu differenzieren. Mit Ausnahme des Frontends reichten technische Aspekte nicht. Gleichzeitig fehle es oft an der Expertise, um sich mittels Produkten einen unter- und entscheidenden Vorteil zu verschaffen. «Die zutiefst menschliche Reaktion ist die Konzentration auf das, was man gut kann und erfolgreich war. Oder: Die Verantwortlichen blicken nach vorn, entwickeln eine Strategie, wie sie die Kunden gezielt betreuen, behalten und gewinnen. Dazu gehört zu evaluieren, wo sie das dafür benötigte Know-how erhalten.» Hat sich eine Bank oder ein Vermögensverwalter für die Vorwärtsstrategie entschieden, stellt das HBL Asset Management sein ganzes Wissen, die ganze Erfahrung von der Konzeption bis zur Realisation zur Verfügung. «Banken können mit den Anlageprodukten auf die bankfachliche Unterstützung aus unserem Haus zurückgreifen.» Dies betrifft Schulungen oder Präsentationen bei Veranstaltungen der Partner. «So begleiten wir unsere Partnerinstitute beim nachhaltigen Aufbau zusätzlicher Geschäftsfelder und der Abdeckung spezifischer Kundenbedürfnisse.»

## Spannende Lösungen

Die Zusammenarbeit verleihe allen Partnern auch die Möglichkeit, die Angebote zu skalieren und laufend weiterzuentwickeln, sagt der CIO. «Das Ziel bleibt es, unseren und deren Kunden innovative Produkte mit gemanagtem Risiko und attraktiven Renditen anzubieten.» Diesbezüglich hat das HBL Asset Management spannende Lösungen erarbeitet, die auch in einem White-Label-Ansatz bereit stehen. «In den Gesprächen stellen wir aber häufig fest, dass die Kunden diese Produkte unter dem Namen ihrer Bank vertreiben. Die Produkte selber müssen aber nicht

unter dieser Bezeichnung verkauft werden.» Dies sei auch nicht nötig – im Gegensatz zum Frontend, das den Einstieg in die Anlagewelt bildet und nach Hünerwadels Ansicht auf den ersten Blick dem Partner zugeordnet werden muss. Offenheit beim Labelling, aber auch in Bezug auf die Produktpalette: «Wenn der Kunde das wünscht, entwickeln wir für ihn ein eigenes Produkt, basierend auf unserem bewährten Prozess von der Research über die Allokation bis zur Emission und technischen Abwicklung.» Gilt diese Unabhängigkeit auch punkto Bankensystem? «Selbstverständlich stellen wir unsere Angebote plattformunabhängig zur Verfügung. Die Implementierung in Finstar ist halt einfach schon definiert.»

## Kommunikation ist zentral

Ob Obligationenfonds, ob nachhaltige Anlage, Vorsorgelösung, nationale oder globale Baskets: Zu jedem Produkt gibt es Hintergrundinformationen. «Die Kommunikation ist für den Verkauf jedes Produktes, jedes Services zentral», weiss das Mitglied der Geschäftsleitung der Hypothekbank Lenzburg. «Diese Inhalte, angefangen bei der Research über die Strategie bis zur technischen Umsetzung stehen bereit und lassen sich für das Marketing unserer Partner einsetzen.» Auch für die wichtigste Art der Kommunikation gilt das Prinzip Offenheit. Hünerwadel: «Meiner Meinung nach sollten die Kundenkontakte und die -beratung beim Partner bleiben. Gibt es jedoch regulatorische oder andere Gründe, dann übernehmen wir diesen Part und werfen unser gan-

zes Know-how und unsere Erfahrung in die Waagschale.» Selbst für Finanzintermediäre wie Vermögensverwalter, die keine Produkte des HBL Asset Managements beziehen, hält das Team rund um Hünerwadel massgeschneiderte Services bereit und übernimmt beispielsweise auch das Onboarding, die Depotführung und den Handel.

## Ein Gewinn für alle

In einer nächsten Phase geht es für das HBL Asset Management darum, Digital Assets in das Angebot zu integrieren und gemeinsam mit den Partnern zusätzliche Produkte zu entwickeln. «Zudem fokussieren wir auf die Gewinnung neuer Kunden, die sich von unseren Lösungen begeistern lassen. Denn die Strategien stimmen und werden kontinuierlich verfeinert.» Hünerwadel ist überzeugt, dass das Angebot den Partnern hilft, ihr Geschäft ganz gezielt zu erweitern, den vielzitierten Unterschied zu machen und im Endeffekt die Kunden zu halten. «Die Banken profitieren, ihre Kunden profitieren und wir profitieren: Es handelt sich um eine klassische Win-Win-Win-Situation. Basis für dieses Erfolgsmodell ist die Modularität, mit der auf die spezifischen Anforderungen der erwähnten Anspruchsgruppen eingegangen werden kann. Eigentlich», so bilanziert Hünerwadel, «lässt sich hier analog zum Banking as a Service von Bank Products as a Service sprechen.»

19

«Die einzelnen Elemente können so alle Dienstleistungen einer Bank ergänzen und veredeln.»

# Partner für Vermittlung

Hypotheken gehören nicht zum Kerngeschäft von Privatbanken und Wertschriftenhäusern. In der Regel verfügen diese Finanzintermediäre nicht über die entsprechende Bilanz und das spezifische Know-how. Dennoch möchten sie ihren Kunden auch in diesem Bereich attraktive Services und Lösungen anbieten – und das von der Beratung bis zur Finanzierung. Wer die Vermittlung von Hypotheken an Dritte überträgt, riskiert jedoch den Verlust weiterer Geschäfte und Mandate an den entsprechenden Anbieter. Mit dem Outsourcing an die Hypothekarbank Lenzburg wird diese Gefahr zum Vorteil aller Partner und Parteien eliminiert.

## Kerngeschäft Hypotheken

Nomen est omen: Seit ihrer Gründung vor über 175 Jahren gehören Hypotheken zur DNA, zum Kerngeschäft der Hypothekarbank Lenzburg. Ihre jahrzehntelange Erfahrung und ihr ganzes Know-how stellt die «Hypi» jetzt auch Privatbanken und Wertschriftenhäusern zur Verfügung. Im Sinne einer unabhängigen Zweitmeinung prüft sie die von den Auftraggebern vermittelten Hypotheken und unterstützt gegebenenfalls bei der Finanzierung der Objekte. Das Vorgehen beruht auf bewährten Standard-Prozessen und nach dem Prinzip des Single Point of Contact mit einer Ansprechperson. Die gesamte technische Abwicklung erfolgt auf Basis standardisierter Schnittstellen: Die entsprechenden Software-Applikationen können so nahtlos in die bestehenden Beratungs-Systeme der Banken und Wertschriftenhäuser integriert werden.

## Keine Konkurrenz

Die Vorteile einer Hypothekenvermittlung durch die «Hypi» liegen auf der Hand: Die Regionalbank steht mit ihrem Namen und ihrer Geschichte für maximale Kompetenz rund um die Finanzierung und Sicherung von Hypotheken. Ergänzend zur breiten Palette an professionellen Produkten und Services bietet die

Hypothekarbank Lenzburg von der Mit- bis zur Refinanzierung verschiedenste massgeschneiderte Möglichkeiten. Neben bankfachlichen und technischen eliminiert die Hypothekenvermittlung à la Hypi ein weiteres Risiko: Mit ihrem spezifischen Know-how und Geschäftsmodell tritt die Regionalbank als Partnerin der Privatbanken und Wertschriftenhäuser auf – unter anderem für Hypothekenvermittlungen in der ganzen Schweiz.

Für Fragen zu den Services der «Hypi» zum Thema Hypotheken und Hypothekenvermittlung wenden Sie sich an [info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch)



## finstar

c/o Hypothekarbank Lenzburg AG  
Bahnhofstrasse 2  
CH-5600 Lenzburg  
+41 62 885 11 11

[info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch)  
[www.finstar.ch](http://www.finstar.ch)

Die News rund um Finstar, Kunden  
und Partner finden Sie aktuell unter:  
[www.finstar.ch/de/news/](http://www.finstar.ch/de/news/)