



WHITEPAPER / BANKING & INSURANCE

# The Swiss Journey to Cloud

Bessere Kundenorientierung durch mehr Innovationen.  
Mehr Sicherheit durch Datenspeicherung in der Schweiz.

**#THESWISSJOURNEYTOCLOUD**

# Inhalt

1. Eine Branche orientiert sich neu.	3
2. Kundenorientierung wird zu Kundenobsession.	5
3. Innovationen – Ein Garant für den Erhalt der Wertschöpfungskette der Finanzunternehmen.	7
4. Digitale Transformation – der Schlüssel zu Effizienz in der Wertschöpfungskette.	9
5. NTT DATA und AWS – Partner der Schweizer FSI-Branche für Migration, Compliance, Datenschutz und Cyber Security.	11

Mehr Infos zu NTT Data  
in der Banking-Branche unter  
<https://de.nttdata.com/industrien/banking>

Mehr Infos zu NTT Data  
in der Insurance-Branche unter  
<https://de.nttdata.com/industrien/insurance>

Kontaktieren Sie unsere Experten:  
[mireille.mueller@nttdata.com](mailto:mireille.mueller@nttdata.com)  
[ana.russo@nttdata.com](mailto:ana.russo@nttdata.com)



1.

**Eine Branche orientiert sich neu.**

# 1. Eine Branche orientiert sich neu.

Mit über 800 Unternehmen mit mehr als 170.000 Beschäftigten und einem knapp 10%igen Anteil an der gesamten Wertschöpfungskette gehört die Finanz- und Versicherungsbranche zu einem der wichtigsten wirtschaftlichen Faktoren der Schweiz. Die Branche, die damit gleichzeitig ein Gradmesser für den Wohlstand darstellt, steht jedoch vor grossen Herausforderungen, die die Unternehmen meistern müssen, wollen sie diesen Wohlstand und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern. Dazu zählen volatile Finanzmärkte, geopolitische Spannungen und hohe regulatorische Anforderungen ebenso wie die digitale Transformation, die durch hohen Wettbewerbsdruck durch neue disruptive Geschäftsmodelle von FinTech- und InsurTech-Unternehmen angetrieben wird.

Die demografische Entwicklung des Landes ist ein weiterer wichtiger Treiber für die Branche. Sie führt zu einem völlig veränderten Kundenverhalten. Die zunehmende Veralterung der Bevölkerung sorgt einerseits für erheblich höhere Ansprüche an eine individuelle Versicherung und Vermögensverwaltung. Andererseits legen altersübergreifend Kund:innen vermehrt Wert auf eine schnelle, einfache und dennoch persönliche Betreuung und neue Produkte, die über einfache digitale Plattformen online oder mobil genutzt werden können.

Diese Herausforderungen sorgen bei den Unternehmen der Schweizer Finanz- und Versicherungsbranche für hohen Innovationsdruck. Die konsequente Nutzung Cloud-basierter Anwendungen und neue Technologien wie Blockchain, Künstliche Intelligenz oder Big Data Analytics bieten dabei neue Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren, die Kundenerfahrungen zu verbessern, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und dabei gleichzeitig Kosten zu senken, um dem hohen Kosten- und Margendruck zu begegnen. Wer das will, kommt an einer Migration in die Cloud kaum vorbei.

## ■ Rigidität ist kein absoluter Zustand mehr

Dem gegenüber steht die Tendenz der Schweizer Finanzindustrie, traditionelle Geschäftspraktiken und Regulierungen beizubehalten. Eine Rigidität, die sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben kann. Auf der positiven Seite ist diese Rigidität eng mit ihrer Stabilität und Zuverlässigkeit verbunden. Die Schweiz hat eine lange Tradition als Finanzzentrum und ist bekannt für ihre konservative Geschäftskultur. Dies hat dazu beigetragen, das Vertrauen der Kund:innen in die Schweizer Banken zu stärken und die Stabilität des Finanzsystems des Landes zu gewährleisten. Ein Aspekt, den man nicht unterschätzen darf.

Die Unternehmen haben jedoch mittlerweile auch erkannt, dass Rigidität auch zu einer gewissen Trägheit führt und die Anpassungsfähigkeit der Branche an neue Technologien und Marktentwicklungen beeinträchtigt. In einer Zeit, in der die Finanzindustrie von technologischen Innovationen wie FinTech oder InsurTech, Kryptowährungen und den Veränderungen im Kundenverhalten beeinflusst wird, können zu starre Regulierungen und Geschäftsmodelle die Fähigkeit der Schweizer Banken und Versicherungen einschränken, sich schnell an neue Trends anzupassen.

Angesichts der sich wandelnden globalen Finanzlandschaft und des wachsenden Wettbewerbs werden die Regulierungsbehörden und FSI-Unternehmen in der Schweiz in Zukunft flexibler, um den Herausforderungen gerecht zu werden, die sich aus neuen Technologien und Marktbedingungen ergeben. Das Ziel ist, die Rigidität zu überwinden und daraus agile Marktchancen für profitables Wachstum zu nutzen.



62% ▼

46% ▲

19% ▲

41% ▲

11% ▼

Price	Avg 15	Vol	Real-Time	Weekly	Volatility
Open	150.23				
High	152.43				
Low	147.34				
Close	148.30				
Volume	1.89M				
%Change	1.25%				

# 2.

**Kundenorientierung  
wird zu Kundenobsession.**

41% 11%

61%

46%

11%

Indicators Date Range Comparison Settings Shar

Price Avg 15 Vol Real-Time Weekly Volatility Index

Open	46.23				
High	46.43				
Low	45.34				
Close	46.30				
Volume	9.78M				
%Change	0.63%				

## 2. Kundenorientierung wird zu Kundenobsession.

In der Weiterentwicklung kundenzentrierter Geschäftsmodelle liegt u.a. der Schlüssel für profitables Wachstum der Branche. Laut einer EY-Studie<sup>1</sup> teilen befragte Schweizer Unternehmen diese Einschätzung und stellen auch im Jahr 2022 Kund:innen weiter in den Mittelpunkt. Um die Wertschöpfungskraft der Unternehmen nachhaltig zu erhalten, liegt der Fokus auf der Systematisierung der Kundenakquisition, -entwicklung und -retention, dem Aufbau eines besseren Kundenverständnisses und der Verbesserung des Kundenerlebnisses. Die Kundenorientierung wandelt sich so zu einer Kundenobsession – so sieht es ein visionärer Ausblick auf die Versicherungsbranche 2030 der Unternehmensberatung Bearing Point<sup>2</sup>.

Doch die Zeichen zeigen schon jetzt in diese Richtung, denn die heute rasant fortschreitende Digitalisierung aller Lebens- und Wirtschaftsbereiche treibt bereits die Entwicklung neuer Produkte, neuer Geschäftsmodelle und einen ständig steigenden Grad an Individualisierung an – nicht nur die der Produkte, sondern auch die der Kundenbedürfnisse.

<sup>1</sup> Swiss Banking Barometer EY, 2022

<sup>2</sup> Vision Versicherungen 2030, Bearing Point, 2022

<sup>3</sup> Schweizer Bankenmarkt 2022, Oliver Wyman, 2021

### ■ Positive Kundenerlebnisse – Erfolgsfaktor für Wachstum

Die Änderung der Kundenbedürfnisse zieht sich dabei durch nahezu alle Generationen hindurch. Denn es geht nicht nur um die erheblich höheren Ansprüche an eine individuelle Versicherung und Vermögensverwaltung der älteren Generation. Auch die Generation Y&Z stellt höhere Ansprüche und will leicht konsumierbare, individuelle Lösungen, die zu ihnen und ihrem digital-mobilen Leben passen. Ein echter Paradigmenwechsel weg von einem produktzentrierten Angebot hin zu einer individuellen Beratungsdienstleistung, die die gleichen Kommunikationskanäle nutzt wie seine junge Zielgruppe. Die Bankfiliale verliert an Bedeutung. Neben dem Ausbau des E- und M-Bankings sind digital-hybride Betreuungsansätze und innovative Produkte gefordert, die jeden Kundenkreis exakt treffen. Laut einer Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman wurde für das Jahr 2022 reichlich Bewegung der Schweizer Bankenwelt erwartet, der Schwung in neue innovative Angebote und ein besseres Kundenerlebnis bringen soll<sup>3</sup> – was für die Versicherungsbranche in gleichem Masse gilt.

Das Ziel ist klar: Der gesamte Schweizer Finanzsektor entwickelt sich mehr und mehr zu einem offenen, kundenzentrierten Ökosystem. Und der Weg dahin geht über die digitale Transformation.

# 42%

der befragten Institute wollen eine Systematisierung der Kundenakquisition, -entwicklung und -retention

# 38%

der befragten Institute wollen ein besseres Kundenverständnis aufbauen

# 37%

der befragten Institute wollen das Kundenerlebnis verbessern



# 3.

## Innovationen – Ein Garant für den Erhalt der Wertschöpfungskette der Finanzunternehmen.

# 3. Innovationen – Ein Garant für den Erhalt der Wertschöpfungskette der Finanzunternehmen.

Neue Technologien öffnen den Weg für innovative Geschäftsmodelle und verbesserte Kundenzentrierung. So erlaubt die Digitalisierung und Technologieintegration Banken und Versicherungen, verstärkt auf digitale Kanäle, Online-Banking, mobile Anwendungen und die Integration neuer Technologien wie künstliche Intelligenz, Big Data Analytics und Blockchain zu setzen. Durch den Einsatz von FinTech-Lösungen und digitalen Plattformen können sie ausserdem effizientere Prozesse, personalisierte Kundenerlebnisse und innovative Finanzprodukte anbieten.

## ■ Open Banking, Partnerschaften und nachhaltige Geschäftsmodelle

Banken erweitern ihre Dienstleistungen durch Kooperationen mit FinTech-Startups, Technologieunternehmen und anderen Akteuren. Durch Open Banking-APIs ermöglichen sie den Kund:innen den Zugriff auf Finanzdaten und eröffnen Möglichkeiten für massgeschneiderte Lösungen und Mehrwertdienste, die weit über traditionelle Bankangebote hinausgehen. Banken und Versicherungen setzen überdies verstärkt auf nachhaltige Geschäftsmodelle, die ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen. Dies umfasst Investitionen in erneuerbare Energien, nachhaltige Finanzprodukte, grüne Kredite, Versicherungen für erneuerbare Energien und die Integration von ESG-Kriterien in Anlageentscheidungen und Versicherungspolicen.

## ■ Massgeschneiderte, personalisierte Finanzdienstleistungen

Mit Hilfe von Datenanalyse und KI-Technologien können Banken und Versicherungen personalisierte und massgeschneiderte Finanzdienstleistungen anbieten. Dies reicht von individuellen Anlagestrategien über Versicherungstarife basierend auf individuellem Verhalten bis hin zu automatisierten Empfehlungen und Finanzplanungstools. Zur Verbesserung der Kundenerfahrung entwickeln Banken und Versicherungen integrierte Omnichannel-Strategien, bei denen Kund:innen nahtlos zwischen verschiedenen Kanälen, die sie auch in ihrem digitalisierten Leben benutzen, wechseln können. Dadurch können die Unternehmen ihren Kund:innen einen personalisierten Service, schnellere Reaktionszeiten und eine effektivere Kommunikation über alle Kanäle hinweg anbieten.

Die digitale Transformation ermöglicht es, diese Geschäftsmodelle zu etablieren und vor allem kontinuierlich weiterzuentwickeln und anzupassen, um den sich verändernden Marktbedingungen und Kundenanforderungen gerecht zu werden, wettbewerbsfähig zu bleiben und Kund:innen jeder Generation Produkte und Services zu bieten, die einen echten Mehrwert für sie liefern.



**4.**

**Digitale Transformation –  
der Schlüssel zu Effizienz in der  
Wertschöpfungskette.**

Aug Sep Oct Nov Dec

# 4. Digitale Transformation – der Schlüssel zu Effizienz in der Wertschöpfungskette.

Um Wettbewerbsvorteile zu sichern und eine konsequente Kundenzentrierung zu ermöglichen, versuchen Schweizer Banken und Versicherungen einen hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad zu erreichen und durch Kooperationen mit technologiegetriebenen Anbietern gegenüber anderen Märkten wie Spanien oder Nordeuropa, getrieben von höherem Druck u.a. durch Banken Krisen und flexibleren regulatorischen Anforderungen<sup>4</sup>, Boden gut zu machen. Dazu ist ein Umdenken erforderlich. Bisher haben sich die Finanzunternehmen nur auf eine rein taktische Prozessoptimierung konzentriert, die oft nur einzelne Prozessschritte optimiert bzw. eliminiert hat. Die Unternehmen haben erkannt, dass sich damit tiefgreifende Effizienz- und Nutzenpotenziale kaum mehr heben lassen.

Gefordert ist eine fundamentale Prozesstransformation, bei der alle Prozesse mit den beteiligten Stakeholdern von Grund auf neu entwickelt werden. Das strategische Zielbild vor Augen und unter Nutzung der neuesten Technologien kann so sichergestellt werden, dass am Ende nur die wirklich notwendigen Prozessschritte in optimaler Abfolge enthalten und diese weitestgehend automatisiert sind.

## ■ Digitalisierung verschlankt die IT-Infrastruktur, vereinfacht Prozesse...

Häufig bestehen ältere Bankensysteme aus einem grossen, starren Kern und einer Vielzahl von zusätzlichen Systemen, die im Laufe der Zeit intern entwickelt oder durch Fusionen und Übernahmen erworben wurden. Dies führt zu Komplexität, Datensilos und Komplikationen bei der Wartung, der Einhal-

tung neuer Regularien, der Integration von Systemen und Drittanbietern, der Produktentwicklung, der Skalierbarkeit und der Optimierung der Benutzeroberfläche. Derzeit werden mehr als 70 Prozent der IT-Ausgaben für Wartungsarbeiten verwendet, während weniger als 30 Prozent für die Aktualisierung der Systeme aufgewendet werden<sup>5</sup>. Um dieses Problem anzugehen, müssen Banken die grundlegenden Fragen zum Design der Ziel-IT-Architektur und des möglichst erfolgreichen Übergangs beantworten. Dabei spielen neue Architekturansätze eine wichtige Rolle, wie die Modularisierung, die Einbindung von Cloud- und SaaS-Lösungen sowie die Integration von Dritt- und Partnersystemen.

## ■ ... und senkt IT-Kosten

Die Optimierung der IT-Architektur durch Cloud-Technologien führt zu einer Vereinheitlichung und Verschlankeung der IT-Systeme, reduziert den Aufwand ihrer Verwaltung inklusive aller Schnittstellen und ermöglicht den Aufbau von zentralen Datentöpfen. Alles zusammengenommen sorgt eine Migration in die Cloud nicht nur für mehr Kostentransparenz der IT, sondern führt gleichzeitig zu einer Reduktion der Kosten. Das ist ein wesentlicher Aspekt in Zeiten zunehmenden Kosten- und Wettbewerbsdrucks durch neue Marktteilnehmer mit disruptiven Geschäftsmodellen im Marktsegment der Banken und Versicherungen.

<sup>4</sup> Schweizer Bankenmarkt 2022, Oliver Wymann, 2021

<sup>5</sup> Schweizer Bankenmarkt 2022, Oliver Wymann, 2021



12010111010101001001010101010100101  
1101010111001010111101010020011011  
11011010111010101010101010101101  
1000101011110101010101010101111  
1101011010110101010101011110101  
01010101010101010101010111111111

1201011  
0010101  
1101010  
1101010  
1111010  
1011010  
1111110  
1011010  
1010110  
0110011  
1111101  
0110101

10101101101010110

120101110101010010101010101010101  
1101010101010101010101010101010101  
1111100101010101010101010101010101  
1010110101010101010101010101010101  
111110101010101010101010101010101

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

SHOW BUSINESS  
NETWORK  
MUSIC  
FINANCE/FINANCE  
NEWS

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

TECHNET  
HEALTH  
SPORTS  
LIFESTYLE  
BUSINESS  
CREATIVITY  
GAMES  
MOVIES  
MUSIC  
NEWS

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

12010111010101001  
0010101010100101  
110101011100101011  
1101010020011011  
111110110110101110110  
101101010101101  
111111000101111101010  
10110101111  
10101101010101010101  
01100111010101  
1111101010101010101  
011010101111111

5.

**NTT DATA & AWS – Partner der Schweizer FSI-Branche für Migration, Compliance, Datenschutz und Cyber Security.**

# 5. NTT DATA und AWS – Partner der Schweizer FSI-Branche für Migration, Compliance, Datenschutz und Cyber Security.

Um neue Technologien wie Big Data, Künstliche Intelligenz (KI) und Cloud Computing optimal im Zusammenspiel einzusetzen, öffnen sich Schweizer Banken und Versicherungen vermehrt Kooperationen mit innovativen Technologie-Konzernen. Und wenn es um die Migration in die Cloud geht, stehen gleichzeitig Datenschutzrichtlinien, Compliance und Sicherheitsmassnahmen ganz oben auf der Agenda aller Stakeholder der Branche. Nicht ohne Grund. Die Schweiz ist ein globaler Finanzplatz, der strengsten Regeln unterliegt, um die Funktionsfähigkeit, die Stabilität und die Integrität der Schweizer Finanzbranche sicherzustellen.

## ■ Höchste Expertise in sicherer Cloud-Migration und fundiertes Branchen-Know-how

Der IT-Dienstleister NTT Data ist der kompetente Partner, der Unternehmen der Finanz- und Versicherungsbranche in der Schweiz auf der „Swiss Journey to Cloud“ in allen Bereichen unterstützen kann. Das international agierende Unternehmen unterhält fünf Niederlassungen allein in der Schweiz und verfügt nicht nur über ein langjähriges IT- und Cloud-Migrations-Know-how, sondern hat speziell im Finanz- und Versicherungswesen mit über 9.000 Mitarbeitenden allein im Versicherungsbereich ausreichende IT- und Branchenerfahrung, die sich in vielen IT-Projekten und Cloud Migrationen bewährt hat. Das Unternehmen treibt Innovationen voran und investiert in die eigene Forschung und Entwicklungsabteilung, aus der mittlerweile mehr als 17.000 Patente hervorgegangen sind, pro Jahr rund 4 Millionen USD.

## ■ NTT Data DACH – Unterstützer aller Stakeholder der Schweizer FSI-Branche

Das Know-how in der Cloud Migration und ihre Expertise im Finanz- und Versicherungswesen macht NTT Data DACH zum echten Sparringspartner für Ihre Kund:innen, die allesamt je nach Aufgabenbereich für die Innovationsfähigkeit ihres Unternehmens verantwortlich sind. Sie tragen die

## Gruppe Deutsche Börse: Echtzeit-Reporting auf einer hybriden Cloud Data Plattform

Um ihre Kunden mit reichhaltigen Echtzeit-Datenreports versorgen zu können, setzt die Gruppe Deutsche Börse auf eine hybride Cloud-Plattform von Cloudera – und vertraut auf ihren Digitalisierungs- und Integrationspartner für Data Engineering: NTT DATA.



In zahlreichen Projekten aus der Finanz- und Versicherungsbranche hat NTT DATA bereits seine Expertise bewiesen. Lesen Sie die Success-Story zur Gruppe Deutsche Börse:



Verantwortung für die Ausrichtung des strategischen Produktportfolios und alle transformativen Prozesse, um neue Kund:innen zu gewinnen, neue Geschäftsfelder zu definieren und die Kundenzentrierung und Kundenzufriedenheit zu erhöhen, um so den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen. Sie müssen sich in erster Linie um die organisatorische Durchsetzung der Digitalisierung der IT-Organisation kümmern.

## 5. NTT DATA und AWS – Partner der Schweizer FSI-Branche für Migration, Compliance, Datenschutz und Cyber Security.

Gleichzeitig erfordern die ständig strenger werdenden regulatorischen Anforderungen der FINMA ihre höchste Aufmerksamkeit und sorgfältige Überwachung. Sie fungieren in der Organisation als Treiber und Unterstützer bei der konkreten Planung und Durchführung der „Journey to Cloud“ für das gesamte Anwendungsportfolio. Zudem sind sie verantwortlich für die Implementierung von Sicherheitsmassnahmen, um das Unternehmen vor Cyberangriffen zu schützen, die in der Regel zu Datenverlusten und hohen finanziellen Schäden führen können.

Und weil Innovation der Treiber der Finanz- und Versicherungsbranche ist, steht bei allen unseren Kund:innen die digitale Transformation direkt oder indirekt ganz oben auf der Agenda, denn es liegt in ihrer Verantwortung, durch einen hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad Wettbewerbsvorteile zu sichern – ohne dabei die Entwicklung der Kosten aus den Augen zu verlieren. Und genau dabei unterstützt NTT Data seine Kund:innen während der gesamten Migration in die Cloud. NTT Data spielt aber nicht nur bei der Nutzung von Cloud-first Technologien eine wesentliche Rolle. Das Unternehmen kann auch bei der Nutzung von KI-Technologien unterstützen, deren Bedeutung immer weiter ansteigt, wie z.B. bei der Risikobewertung, Cross-Selling-Aktivitäten oder der Auswertung von Kundendaten, um Kund:innen individualisierte Produkte anbieten zu können.

### ■ Die AWS Cloud ist da, wo die Schweizer Kund:innen sind.

Seit über zwanzig Jahren unterhält NTT Data eine enge Partnerschaft zu dem innovativen Cloud-Provider AWS. Davon profitieren NTT Data Kund:innen aus der Schweizer Finanz- und Versicherungsbranche gleich mehrfach. Die starke Partnerschaft zu AWS sorgt dafür, dass NTT Data seine Kund:innen selbst bei umfangreichen Cloud Migrationen als Partner auf Augenhöhe begleiten und in Kombination mit dem eigenen Know-how und eigenen Lösungen wie z.B. die Open Banking Plattform Platea modernste Cloud-Lösungen und -Tools von AWS anbieten kann. Und da AWS aktuell insgesamt fünf Rechenzentren betreibt, die allesamt in der Schweiz angesiedelt sind, ist die Datenspeicherung auf Schweizer Boden garantiert. Alle Rechenzentren sind dabei nach den strengen Auflagen der FINMA zertifiziert.

# Das NTT Data Leistungsportfolio für Schweizer Banken und Versicherungen. Eine Übersicht.

## Unsere Leistungen für die Schweizer Bankinstitute:

Mehr Infos zu  
NTT DATA in der  
Banking-Branche:



### ■ Payments Transformation

Wer heute den Zahlungsverkehr von morgen plant, kommt um Themen wie ISO 20022, Request to Pay, Instant Payments und Buy Now Pay Later nicht herum. Dabei sind digitale Bezahlverfahren auch mit digitalem Euro oder Giralgeldtoken das Maß der Zukunft.

### ■ Open Banking

Sich auf das Kerngeschäft konzentrieren aber mit neuen Dienstleistungen neue Umsatzquellen erschließen benötigt Netzwerke, die immer mehr Partner integrieren. Mit flexiblen System- und Prozessarchitekturen.

### ■ Krypto Assets

Digitalwährungen und Security Tokens brauchen neue technologische Lösungen. Vom reibungslosen Handel über die Abwicklung bis zur Verwahrung digitaler Wertpapiere.

### ■ Data Utilisation

Agiles Financial Information Engineering setzt auf den sicheren Umgang mit Stamm- und Transaktionsdaten. Vom reibungslosen Onboarding, biometrischer Authentifizierung über die Bereitstellung KI-basierter Services bis zu internem und externem Reporting.

### ■ Intelligent Automation

Die geschickte Kombination intelligenter Technologien wie Cloud Services, Künstliche Intelligenz, RPA, Distributed Ledger Technologien oder IoT-basierte Sensorik eröffnet völlig neue Geschäftsmöglichkeiten in einer Industry Finance 4.0.

### ■ Embedded Mobility Finance

Vom Kredit über Leasing bis zu Connected Car, Autonomous Driving und Security. In der integrierten Abwicklung von Transaktionen bei Geschäftstätigkeiten mit oder für die Finanzierung von Fahrzeugen liegt die Zukunft von Mobility Finance.

## Unsere Leistungen für die Schweizer Versicherungsbranche:

Mehr Infos zu  
NTT DATA in der  
Insurance-Branche:



### ■ Customer Journey

Erfolgreiche Interaktion an jedem möglichen Kunden-Touchpoint braucht ein flexibles Ökosystem. Einfach, übersichtlich, intuitiv verwandeln Digitalisierung, Automatisierung und datenbasierte Steuerung die Customer Journey Ihrer Versicherten in Loyalität.

### ■ Core Insurance Modernisation

Time-to-Market und digitale Angebote beeinflussen die IT-Transformation. NTT DATA begleitet Ihre digitale Evolution von der klaren Anforderung über Ziel-Architektur bis zu Make-or-Buy Entscheidungen und sorgt so für nahtlose Integration und Migration.

### ■ Automatisierung der Insurance

Überlassen Sie monotone Routine Ihrer Digital Workforce. Wirksame Prozessoptimierungen und Dunkelverarbeitung bei schneller Umsetzung durch Process Mining, RPA und KI bringen Qualitäts- und Leistungsoptimierung. Und zufriedene Kunden.

# Ihre Ansprechpartner



**Mireille Müller**

Insurance Client Partner

NTT DATA Schweiz

+41 79 311 59 70

mireille.mueller@nttdata.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/mireille-mueller/>



**Ana Russo**

Banking Client Partner

NTT DATA Schweiz

+41 76 373 52 44

ana.russo@nttdata.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/anacrusso/>

## Impressum

NTT DATA Deutschland SE

Hans-Döllgast-Straße 26

80807 München

Deutschland

Telefon +49 89 9936 -0

de.nttdata.com

#### **Bildnachweise**

Seite 1: swisshippo/Depositphotos

Seite 2: stori/Depositphotos

Seite 3: Andor Bujdoso/Depositphotos

Seite 5: AndreyPopov/Depositphotos

Seite 7: PeopleImages.com/Depositphotos

Seite 9: everythingposs/Depositphotos

Seite 11: ESB Professional/Shutterstock

#### **Über NTT DATA**

NTT DATA - ein Teil der NTT Group - ist ein zuverlässiger globaler Innovator von IT- und Geschäftsdienstleistungen mit Hauptsitz in Tokio. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Transformation durch Beratung, Branchenlösungen, Geschäftsprozess-Services, IT-Modernisierung und Managed Services. NTT DATA ermöglicht es Kunden und der Gesellschaft, selbstbewusst in die digitale Zukunft zu gehen. Wir engagieren uns für den langfristigen Erfolg unserer Kunden und verbinden globale Reichweite mit lokaler Kundennähe, um sie in über 50 Ländern zu betreuen.

#### **Mehr Infos zu NTT Data in der Finance-Branche unter**

<https://de.nttdata.com/industrien/banking>

#### **Mehr Infos zu NTT Data in der Insurance-Branche unter**

<https://de.nttdata.com/industrien/insurance>

NTT DATA Deutschland SE  
Hans-Döllgast-Straße 26  
D-80807 München  
Germany  
Fon +49 89 9936 -0  
de.nttdata.com

