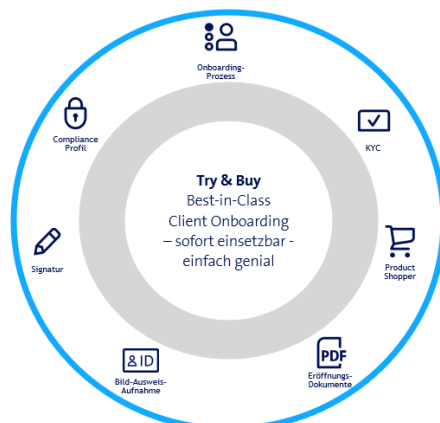




Client Onboarding zum Ausprobieren auf Zeit? Kein Problem mit Try&Buy! Bankprodukte und -dienstleistungen wie auf einer Shopping-Plattform bequem selektieren und dem Warenkorb hinzufügen. Einmal digital unterschreiben und der Zugang zum persönlichen Konto und den gewählten Bankdienstleistungen stehen zur Verfügung. Im Self Service sowie in der Bankfiliale. Für ein zeitgemässes Kundenerlebnis mit dem **Client Onboarding Try&Buy (T&B)** von Swisscom.

Sie wollen Ihre Kunden im Client Onboarding begeistern und setzen auf digitale Banklösungen, die einfach zu bedienen, innovativ, Omnikanalfähig und rasch produktiv sind?

Das Client Onboarding Try&Buy (T&B) von Swisscom ermöglicht Ihnen während 3 Monaten, Ihren Neukunden und Mitarbeitenden ein medienbruchfreies, durchgängiges Kunden Onboarding zur Verfügung zu stellen. Inkludiert sind der geführte Prozess für die Registration bis zur Identifizierung. Der Neukunde (Self Onboarding - SOB) und/oder Mitarbeitende (Client Onboarding - COB) erfasst strukturiert die Kundendaten inkl. KYC, wählt die Produkte/das Bundle und die für die Eröffnung notwendigen Dokumente werden aufbereitet bzw. das Compliance Profil erstellt. Im Filial Onboarding erfasst anstelle des Neukunden der Kundenberater die relevanten Daten, wählt die Produkte/das Bundle anhand des Kundenwunsches und identifiziert den Neukunden. Der Neukunde signiert die aufbereiteten Eröffnungsdokumente. Alles papierlos für ein zeitgemässes und emotionalisierendes Kundenerlebnis. Für die Bank sind die Vorteile bestechend, denn die Kundeneröffnung ist um ein Vielfaches effizienter gestaltet und gleichzeitig sinkt die Fehleranfälligkeit. Die Berater haben mehr Zeit fürs Wesentliche: die individuelle Betreuung der Neukunden.



Ihre Vorteile mit dem Client Onboarding Try&Buy:

- **Try&Buy Modell**
 - lauffähiges Client Onboarding mit minimaler Parametrierung (CI/CD mit Logo/Farben, Produktuniversum, KYC und Eröffnungsdokumenten)
 - unverbindliche, 3-monatige Nutzung gegen einmalige Setup Fee
 - 100 Onboarding inkludiert
 - Ohne Vertragsabschluss wird T&B nach 3 Monaten Nutzung eingestellt und alle Daten gelöscht
- **Einfache Bereitstellung**
 - Aufruf via Intranet oder Mitarbeiter Arbeitsplatz für Filial Onboarding (für Kundenberater - COB)
 - Integration in Kunden Website (Self Onboarding)
- **Probieren geht über Studieren**
 - Filial und/oder Self Onboarding für natürliche Personen in 3 Sprachen (DEU, FRA, ENG)
 - Sofort nutzbarer Workflow mit
 - Schnellregistration
 - Produktwahl über digitalen Product Shopper
 - KYC Fragebogen
 - MRZ Prüfung Ausweisdokument und
 - aufbereitetem Compliance Profil
 - Audit Trail über Onboarding-Strecke
 - Übermitteln der erhobenen Daten/Evidenzen
- **Optionen**
 - Erhöhung Anzahl Onboarding
 - Anbindung Prüffunktionalitäten
 - OID (Online Identifikation)
 - Digitale elektronische Signatur
 - PEP-Check (Pythagoras as a Service)
 - Anbindung Kernbankensystem, Archiv, Eröffnungsdokumente im E-Banking
 - Nutzung eines SW-Roboters (RPA) zur ergänzenden automatischen Anlage von Kunde, Konto, Karten, Verträge etc. im Kernbankensystem
 - Fachliche Beratung zur Anpassung des Onboarding-Prozesses und/oder der Business- und Compliance-Regelwerke



Facts & Figures



Try&Buy Leistungen

Modularer Ausbau

Das Client Onboarding Try&Buy wird als Serviceausprägung 'Standalone' bereitgestellt. Nach der Versuchsphase kann es optional in den Serviceausprägungen:

1. Integriert in ein Kernbankensystem
2. Managed Application (AO/AM durch Swisscom, Betrieb bei Bank/Dritt Provider)
3. Swisscom Banking Plattform (aaS Modell mit der Möglichkeit von weiteren Managed Services) genutzt werden

Kundensegmente und Produkte

- Das Client Onboarding Try&Buy ermöglicht ein kanalübergreifendes Kundenerlebnis, wie Ihre Kunden es aus Retail-Shopping-Plattformen seit Jahren gewohnt sind
- Über einen konfigurierbaren Produkt-Shop mit Warenkorb Funktionalität können Ihre Kunden Ihre Basisprodukte einfach und übersichtlich zusammenstellen
- Try&Buy deckt Ihre typischen Basisprodukte ab, inkl. unterschiedliche Kontoarten, gängigen Karten und E-Banking-Optionen
- Ausserdem werden Produkt Pakete (Sets) sowie Produktausprägungen für Kinder, Jugendliche oder Studierende unterstützt

Umfassende Business- und Compliance-Regelwerke – parametrierbar

- Try&Buy beinhaltet Regelwerke in den Bereichen Kunden-Restriktionen, Produkt-Suitability und Dokumenten-Logik, die nach Vertragsabschluss kundenindividuell ausgebaut werden können
- Alle relevanten Compliance-Vorgaben bezüglich FATCA, AIA, VSB sowie Geldwäscherei Themen wie PEPs, Risikokriterien, GmeR und KYC sind abgedeckt
- Anpassungen können kostenpflichtig im Try&Buy Modell konfigurativ vorgenommen werden oder nach Vertragsunterzeichnung im Projekt; d.h. es ist keine Programmierung erforderlich

Omni-kanal Unterstützung

- Ihre Prozesse können durch Ihre Kunden über verschiedene Kanäle durchgeführt werden
- Eine Kundeneröffnung kann beispielsweise im Self Onboarding (App oder Browser) begonnen (bis zur Identifizierung - danach erfolgt der Kanalwechsel in die Filiale oder Nutzung bestehendes OID/DIS) und nahtlos mit der MitarbeiterIn in der Filiale abgeschlossen werden

Automatisches Auslesen von Ausweisdaten

- Bei der persönlichen Identifizierung in einer Ihrer Filialen werden die maschinenlesbaren Ausweisdaten (so genannte MRZ) automatisch ausgelesen und für Ihren Kunden und den Kundenberater in einer übersichtlichen Art zusammengestellt



Die Informationen in diesem Dokument stellen kein verbindliches Angebot dar. Änderungen sind jederzeit vorbehalten.

Swisscom (Schweiz) AG Swisscom Business Customers, Postfach, CH-3050 Bern, Tel. 0800 800 900, www.swisscom.ch/enterprise

swisscom



Try&Buy
Optionen

Erhöhung der Anzahl Onboarding

- Optional kann für die Try&Buy Phase die Anzahl der Onboardings erhöht werden
- Eine Verlängerung der Laufzeit von Try&Buy ist nicht möglich

Sanktionslisten- und PEP-Prüfung (Politisch exponierte Person)

- Try&Buy führt optional automatische Geldwäscherei-Prüfungen durch und unterstützt so eine rasche Eröffnung einer Geschäftsbeziehung
- Liegt ein PEP-Treffer vor, wird die Treffer-Ursache dokumentiert
- Potenzielle Kunden mit erhöhten Risiken werden frühzeitig erkannt und risikobasiert dokumentiert

Integration von Swisscom Identifizierungs- und Signatur Services

- Das Try&Buy Self Onboarding kann end-to-end mit einem Identifizierungsservice und Signaturservice erweitert werden
- Swisscom empfiehlt die Online Identification mit der fortgeschrittenen elektronischen Signatur (FES)

Integration mit dem Kernbankensystem

- Optional kann Try&Buy die Anbindung an Ihr Kernbankensystem über ausgereifte Integrations-Plug Ins sichergestellt werden. Damit wäre die Kompatibilität zum Ecosystem der Bank sichergestellt

Integration mit Umsystemen/externen Services

- Optional kann Try&Buy mit weiteren bankindividuellen Umsystemen und/oder externen Services durch entsprechende Integrations-Plug integriert werden (z.B. Output Management, Archiv, UVM etc.)

Eröffnungsdokumente ins eBanking

- Optional kann Try&Buy die Eröffnungsdokumente ins eBanking übermitteln, damit Kunden Ihre Eröffnungsdokumente dort ablegen/anzeigen können



Optionale
Beratung und
kundenindividuelle
Zusatzservices

Kundenindividuelle Prozess-Erweiterungen

- Für Try&Buy bzw. nach Vertragsabschluss von Client Onboarding lassen sich kundenindividuelle Prozess-Erweiterungen bei allen Modulen ergänzen, z.B. Abdeckung des gesamten Compliance-Prozesses (inkl. Dossier)
- Auf der modernen Business Process Engine können beliebige Nicht-CLM-Prozesse umgesetzt werden

Fach- und Umsetzungsberatung

- Swisscom bietet rund ums Client Onboarding und dessen Einführung umfassende Fach- und Umsetzungsberatung an.
-