

UNTERNEHMENSBEITRAG

Erfolgreiche Plattformstrategie dank Digitalisierung

Über die e-Plattform «SmartGate» skaliert Liberty Vorsorge ihr Leistungsangebot und setzt auf Digitalisierung. Die technische Umsetzung basiert auf der Applikationsplattform von Datalizard.



ZUM AUTOR

Philipp Künsch

CEO von Datalizard AG
Bernstrasse 388 · 8953 Dietikon
T: +41 (0)44 745 34 00
E: info@datalizard.com
www.datalizard.com

Im Schweizer Vorsorgemarkt ist viel Bewegung. Neue, ausschliesslich digitale Anbieter drängen auf den Markt. Bestehende Anbieter sind gefordert. Beeindruckend geht Liberty Vorsorge diese Herausforderung an. Vor über 15 Jahren gegründet, führt Liberty heute DIE unabhängige Vorsorgeplattform für mehrere hauseigene und dritte Vorsorgelösungen in der 2. und 3. Säule. Mit einem betreuten Gesamtvermögen von knapp vier Milliarden Schweizerfranken ist Liberty schweizweit ein führendes Gesamtdienstleistungsunternehmen im Bereich der individuellen, beruflichen und gebundenen Vorsorge. Und das rasante Wachstum geht weiter. Diese Entwicklung ist massgeblich getrieben durch ein innovatives Geschäftsmodell und eine konsequente Digitalisierungsstrategie im Unternehmen. Dazu arbeiten sie partnerschaftlich mit dem Zürcher Softwareunternehmen Datalizard zusammen.

SMARTGATE ALS SERVICE-ENABLER

Kern der Liberty Geschäftsstrategie ist der Plattformansatz mit «SmartGate». Aus Business-Sicht werden über eine Vorsorgeplattform Produkte und Dienstleistungen von Liberty in den Segmenten 3a, BVG, Freizügigkeit und 1e bereits über 400 Partnern zur Verfügung gestellt. In Zusammenarbeit mit Liberty ermöglicht «SmartGate» den Partnern die vollständig digitalisierte Abwicklung der Kerngeschäftsprozesse.

Das Angebot richtet sich an Vorsorgenehmer, Arbeitgeber, Vorsorgeberater und kleinere bis mittelgrosse Vorsorgestiftungen gleichermaßen. Dynamisch, je nach Art der Vorsorge und Rolle des Nutzers, werden die entsprechenden Angebote und Funktionen auf «SmartGate» zur Verfügung gestellt.

Auch das Onboarding der Kunden erfolgt digital. Je nach Vorsorgeprodukt wird der Nutzer unter-

schiedlich durch den Prozess geführt. Alle Aspekte der Sicherheit und eine sorgfältige Erfassung des Risikoprofils sind dabei zentral. Die manuelle Arbeit bei Liberty beschränkt sich auf die Validierung und Bearbeitung von Spezialfällen. Gerade bei den Endkunden – für 3a Angebote vor allem auch junge Menschen – ist ein unkomplizierter digitaler Zugang zum Liberty Angebot entscheidend.

Nach erfolgreichem Onboarding erhält der Kunde über seinen Onlinezugang «Liberty Connect» den Zugriff auf sein Vorsorgeportfolio. Die konsolidierte Sicht auf alle seine Konten und Depots – stiftungsübergreifend – mit Anlagestrategie, Vorsorgevermögen und Performance ist einzigartig. Ebenso erhalten die Partner von Liberty Zugang auf die konsolidierte Sicht ihrer Kundenportfolios über «Liberty Connect».

Liberty und Partner definieren gemeinsam Strategien und Produkte, die für die Anlage der Vorsorgegelder zur Auswahl stehen. Liberty bietet hier volle Transparenz und im Vergleich zum Angebot einzelner Banken ein sehr breites Produktangebot und damit ein Grösstmass an Unabhängigkeit bei der Anlage der Vorsorgevermögen (siehe auch compare-invest.ch).

INTEGRATION ALS SCHLÜSSEL

Die IT-Lösungslandschaft bei Liberty befand sich in den letzten Jahren im Umbruch. So wurde im Oktober 2019 Finnova als Banking-Lösung eingeführt. Dennoch wurde das Digitalisierungsprojekt bereits früher auf dem alten System gestartet. Mit Datalizard war dies auch problemlos möglich. Die Applikationsplattform «datalizard» mit einem harmonisierten Datenmodell ermöglicht einen modularen Aufbau und den späteren Austausch von angebotenen Systemen. Wesentlich ist dabei die Synchronisation sämtlicher Daten mit den diversen Backend-Systemen. Die Anbindung von Finnova über den «Finnova Integration Layer (FIL)» wird massiv vereinfacht. Die übergeordnete Business-Funktionalität wird direkt in «datalizard» umgesetzt.

Mit «datalizard» werden ganze Prozessabläufe wie das Onboarding automatisiert und Portale wie «Liberty Connect» für beliebige Endgeräte implementiert. Daten- und Transaktionssicherheit – insbesondere für Finanzlösungen von grösster Relevanz – sind durch die Plattform ebenso gewährleistet wie die Nachvollziehbarkeit dank der lückenlosen Historisierung. Damit erfüllen Lösungen von Datalizard höchste Compliance- und Audit-Anforderungen.

«Datalizard half uns vor Jahren bereits bei der Aufbereitung des Jahresendreportings. Da erkannten wir die nahezu unbegrenzten Möglichkeiten von «datalizard» und wählten die Plattform als Fundament für unser SmartGate-Angebot, unterstreicht Patrick Steiner, CTO und Mitglied der Geschäftsleitung bei Liberty, die Vorteile der Applikationsplattform.

GESCHWINDIGKEIT ALS TRUMPF

Der Erfolg für die äusserst effiziente Umsetzung von «SmartGate» liegt auch in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Liberty und Datalizard. Dabei hilft die 20-jährige Erfahrung von Datalizard mit Projekten in der Finanzbranche, verbunden mit einem hohen Fachverständnis. Andererseits bringen die Verantwortlichen bei Liberty ein hohes Mass an IT-Verständnis mit und wissen die Leistung von Datalizard zu schätzen. «Wir pflegen eine Partnerschaft auf Augenhöhe», bestätigt Patrick Steiner.

Die Kombination von Knowhow und Kundenorientierung der Datalizard Crew mit der umfassenden Funktionalität der Plattform «datalizard» ermöglicht kurze Time-to-Market, agil von der Analyse bis zur Implementierung von Anforderungen. Dies ist ein Vorteil gegenüber der hierzulande weitverbreiteten Softwareentwicklung mittels Near- und Offshoring.

Dank der konsequent umgesetzten Digitalisierung bewältigt Liberty das mit neuen Partnerschaften verbundene Volumenwachstum problemlos. «Wir fokussieren uns bei der Geschäftsstrategie auf den Mehrwert für unsere Destinatäre und Partner. Also eine herausragende Leistung zu fairen und transparenten Kosten. Dies geschieht mit der Gewissheit, dass wir uns auf unsere robuste e-Plattform «SmartGate» verlassen und neue Ideen effizient realisieren können», sagt Oliver Bienek, Gründer und CEO von Liberty Vorsorge nicht ohne Stolz.

Die grosse Dynamik im Vorsorgemarkt erhöht den Handlungsbedarf vor allem von kleineren und mittelgrossen Vorsorgeanbietern. Viele von ihnen scheuen den finanziellen und zeitlichen Aufwand zur Entwicklung einer eigenen Plattform. Deshalb kommen bei Liberty laufend neue Partner dazu.



CEO Oliver Bienek und CTO Patrick Steiner von Liberty Vorsorge AG

So ist es nicht weiter erstaunlich, dass «Liberty Connect» schrittweise zum umfassenden Portal für alle Nutzergruppen ausgebaut wird. Zusätzlich will Liberty mit neuen digitalen Angeboten ihre Marktposition weiter ausbauen. Und schlussendlich ermöglicht «SmartGate» auch weiteren Vorsorgeanbietern, gemeinsam mit Liberty, digitale Angebote zu entwickeln. «datalizard» als Fundament bietet die erforderliche Skalierung sowie Flexibilität und Geschwindigkeit bei der Umsetzung.

ÜBERZEUGENDE STRATEGIE

Innovation ist seit der Gründung von Liberty vor über 15 Jahren ein wesentlicher Teil ihrer DNA. Digitalisierung und Innovation sind hier im optimalen Wechselspiel: Dank der Digitalisierung bietet Liberty mit neuen Geschäftsmodellen und Lösungen ihren Kunden und Partnern den entscheidenden Mehrwert. Und die Innovation treibt die Digitalisierung zu immer neuen Höchstleistungen. Die modulare, sichere und hochskalierbare e-Plattform «SmartGate» ist die Grundlage für weiteres Wachstum, neue Geschäftsmodelle und Partnerschaften. Ein gutes Beispiel dafür ist «FreeME», die im Juli 2021 lancierte Freizügigkeitslösung der Glarner Kantonbank.

denn das Angebot überzeugt und ermöglicht eine Zusammenarbeit in verschiedenen Ausprägungen.

Mit der aktuellen Ausbaustufe kommt Liberty mit «SmartGate» ihrer Vision einen Schritt näher, eine komplett papierlose, mit attraktiven Funktionen ausgestattete e-Plattform im Schweizer Vorsorgemarkt anzubieten. «SmartGate» ermöglicht den Partnern die vollständig digitale Anbindung an ihre eigenen Systeme. Oliver Bienek meint dazu: «Der Plattformansatz wird weiterentwickelt und gewährleistet die weitere erfolgreiche Entwicklung von Liberty als unabhängigen Anbieter mit offener Architektur. Mit unserer Community-Strategie sprechen wir spezifische Personen- und Partnergruppen an und wollen diese zu einer starken Gemeinschaft ausbauen. Sozusagen ein moderner Marktplatz mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot aus einer Hand. Weitere neue und innovative Produkte und Dienstleistungen schaffen nachhaltigen Mehrwert und sichern damit die Kundenbindung.»

SOLIDES FUNDAMENT

Datalizard verfolgt den Plattformansatz schon seit vielen Jahren. «datalizard» dient als Fundament bei vielen Anwendungen für Kunden in der Finanz- und Versicherungsbranche sowie in anderen Branchen. Die konsequente Entkopplung von Fachfunktionalität und Technologie, aber auch die implizite Bereitstellung von Funktionalität für den sicheren Betrieb einer Geschäftsanwendung, erlauben eine effiziente Lösungsentwicklung. Ein zentraler Vorteil ist die lange Lebensdauer der Business-Anwendung, denn Anpassungen bei der Technologie erfordern keine Neuentwicklung der Anwendung. Anforderungen aus der Business-Welt können schnell umgesetzt werden. Ein Highlight ist die Integration unterschiedlichster Silostrukturen lang etablierter Systeme, die eigentliche Basis erfolgreicher Digitalisierungsprojekte. Kurz: «datalizard» bietet alles, damit neue digitale Geschäftsmodelle auf herkömmlichen Systemen gestartet werden können. Ein Grund mehr, jetzt mit dem Digitalisierungsprojekt zu starten, denn Time-to-Market entscheidet oftmals über dessen Erfolg und langfristig über den des Unternehmens.

KONTAKT:

Patrick Steiner
CTO
Liberty Vorsorge AG
Milchstrasse 14 · 6431 Schwyz
T: +41 (0)58 733 03 03
E: welcome@liberty.ch
www.liberty.ch

Home / Konsolidierte Sicht per 21.07.2021

Stiftung	Art der Finanzdienstleistung	Portfolio	Währung	Betrag	Performance 2020 : 2021
Liberty 3a	Liberty 3a Vorsorgestiftung	106553	CHF	89'606.68	5.74% 13.57%
Liberty 1e	Liberty 1e Flex Invest	7509401	CHF	272'131.23	6.87% 14.31%
TOTAL			CHF	361'737.91	

Vermögen

Anlagekategorien

- Aktien 79.88% CHF 288'963.95
- Immobilien 10.13% CHF 36'632.00
- Liquidität 5.54% CHF 20'048.06
- Alternative Anlagen 4.45% CHF 16'093.91

Währungen

Konsolidierte und stiftungsübergreifende Sicht der Kundenportfolios in «Liberty Connect»