

Build, Buy or Partner?

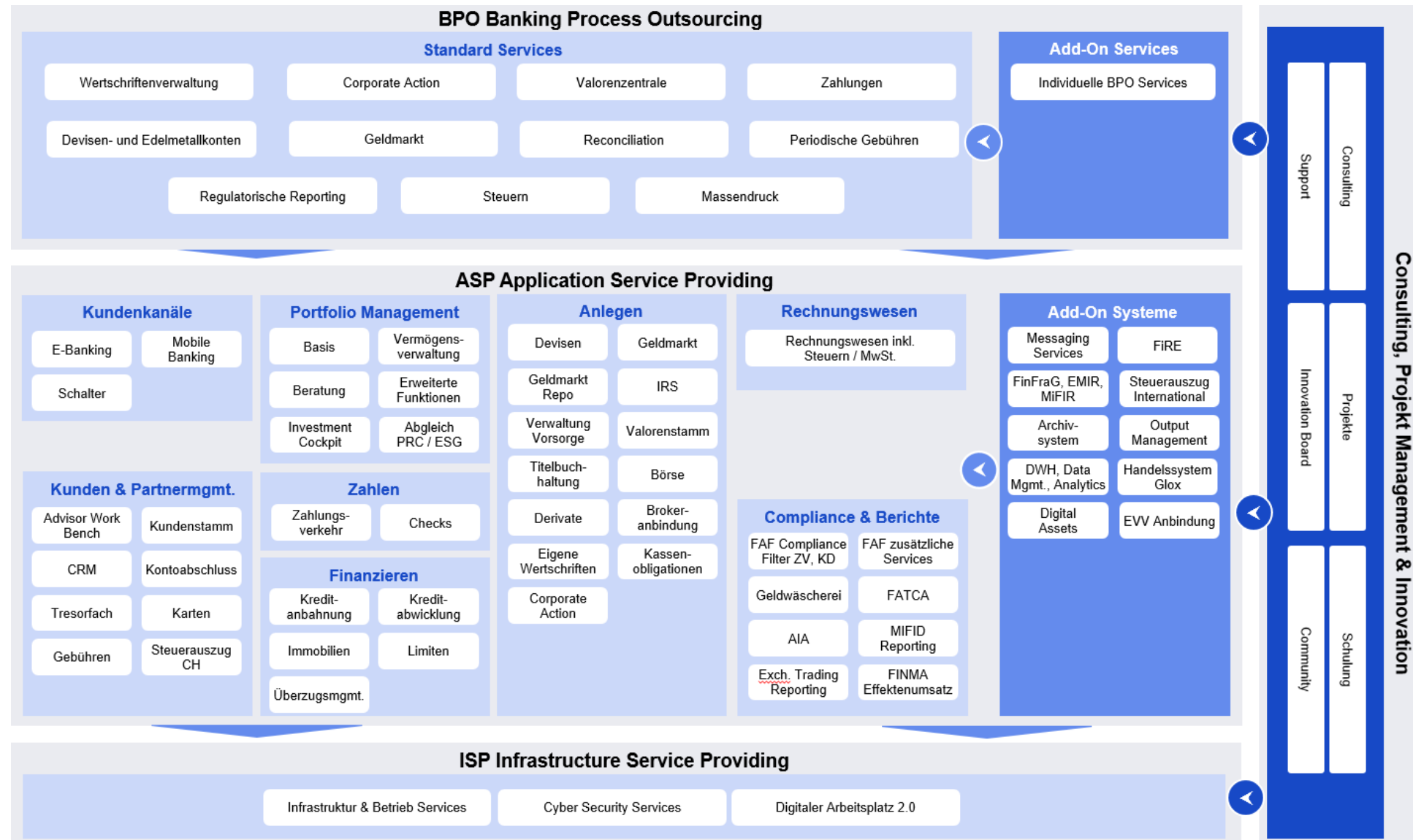
Wie verändert KI die Outsourcing Strategie

Branchentalk Banken 2026

Klassisches Outsourcing hat ausgedient – aber was kommt danach?



Das traditionelle Sourcing-Modell



Das klassische Outsourcing wandelt sich

Die alte Welt des Outsourcings

- Offshore statt Nähe
- Kosten statt Wertschöpfung
- Projekte statt Geschwindigkeit
- Starre statt Flexibilität
- Abhängigkeit statt Kontrolle



Die neue Welt der Banking Capabilities

- Plug in statt aufbauen
- Leverage statt selbst betreiben
- Automate statt skalieren
- Flexibilität statt langfristiger Bindung
- Partnerschaft statt Abhängigkeit

Welche strategischen Fragen müssen sich Banken heute stellen?

Was brauchen wir schnell,
was langfristig?

Wo liegt unsere DNA?

Wer kontrolliert die Technologie?

KI verschiebt die Logik von Outsourcing grundlegend

Build wird günstiger/schneller

- KI-Coding-Assistenten, Low-Code/AI-Tools senken die Eintrittshürde für Eigenentwicklung.

Buy kommt jetzt "mit KI vorinstalliert"

- Core-Banking-Anbieter bauen zunehmend Copiloten/AI-Features direkt ein
- **"wessen KI vertraue ich, und wie nachvollziehbar sind ihre Entscheidungen".**

Partner wird zum Fast-Track für KI-Kompetenz

- Partnerschaft mit spezialisierten KI-Anbietern schafft raschen Zugang zu Cutting-Edge Technologie.

«KI macht die Build-Buy-Partner-Entscheidung komplexer und dringlicher.
Datenqualität & Governance werden zum neuen Differenzierer.»

Ausblick zum Sourcing-Modell

Intelligence & Automation

Layer 3

- Client onboarding
- Endkundenerlebnis
- AI-unterstützter Betrieb
- Risk Analytics
- Exception Management
- Fraud & Compliance

«Automate»

Managed Capabilities

Layer 2

- Brokerage & Custody
- Cross-border Payments
- FX
- Treasury
- AML
- Application Management

«Leverage»

Infrastruktur

Layer 1

- Core Banking Plattform
- Korrespondentennetzwerk
- Konnektivität / API's
- Settlement
- Cyber Security
- Regulatorischen Reporting

«Plug in»

Die Banking-App als "Fernbedienung" für KI-Agenten (Vision)

9:41

SGKB

Was soll Ihr Finanzagent für Sie übernehmen?

Wählen Sie Bereiche aus, in denen Ihr Agent Sie unterstützen soll.

Ausgaben kontrollieren
Budgets einhalten und Kosten im Blick behalten. ☐

Sparen & Investieren
Vermögen aufbauen und Ziele erreichen. ☒

Zahlungen managen
Rechnungen, Daueraufträge und Zahlungen. ☐

Sicherheit erhöhen
Betrug erkennen und Ihr Geld schützen. ☐

Weiter →

9:41

Wofür möchten Sie sparen oder investieren?

Beschreiben Sie Ihr Ziel – so versteht Ihr Agent, was Ihnen wichtig ist.

"Ich möchte in drei Jahren ein Wohnmobil für 80'000 CHF kaufen."

47/200

Beispiele für Ziele

- Weltreise in 2 Jahren
- Eigenheim in 5 Jahren
- Frühpension / Pension gehen

Weiter →

9:41

So habe ich Ihr Ziel verstanden:

Ziel
Wohnmobil kaufen

Zeithorizont
3 Jahre (bis Juni 2027)

Zielbetrag
CHF 80'000

Empfohlene Strategie
Ausgewogen mit Fokus auf Kapitalerhalt und Liquidität

Risikoprofil
Eher konservativ (kurzfristiges Ziel)

Sie behalten jederzeit die Kontrolle und können alles anpassen.

Bestätigen und einrichten →

9:41

Welche Regeln soll Ihr Agent befolgen?

Ihr Agent darf selbstständig

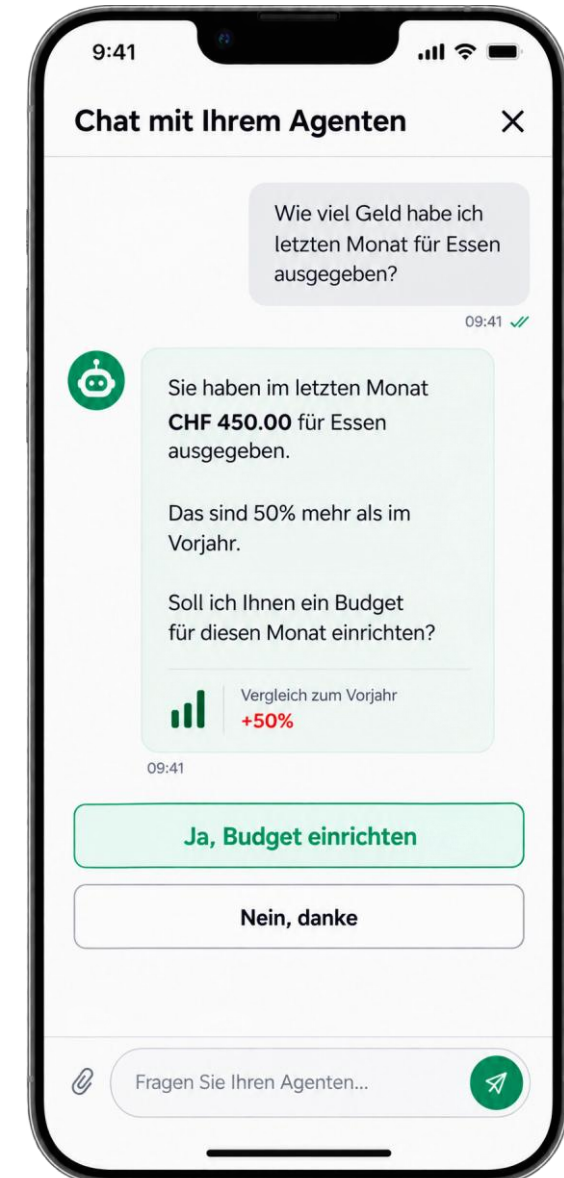
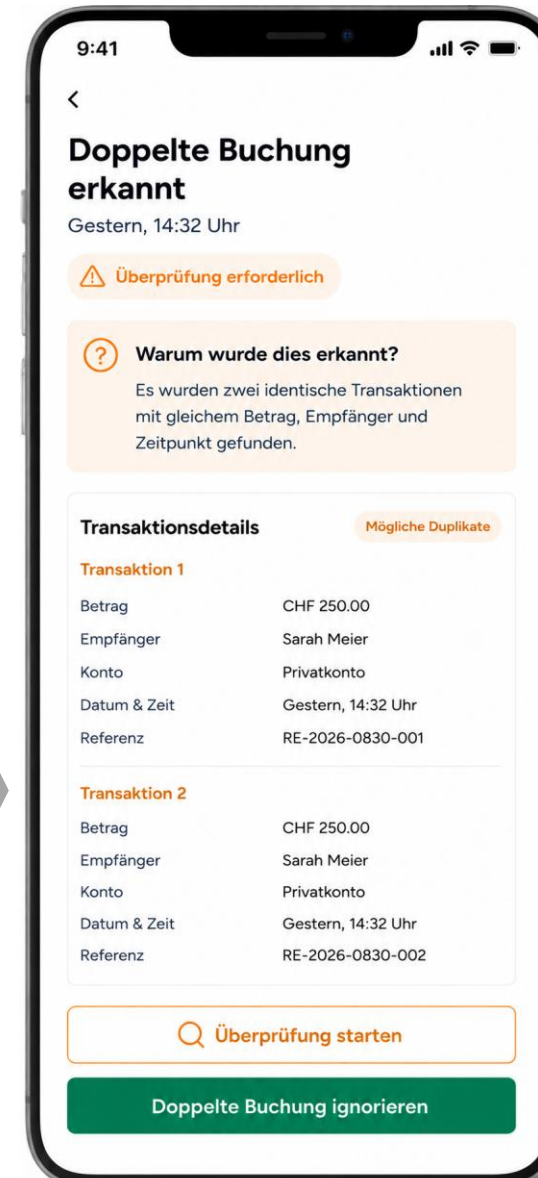
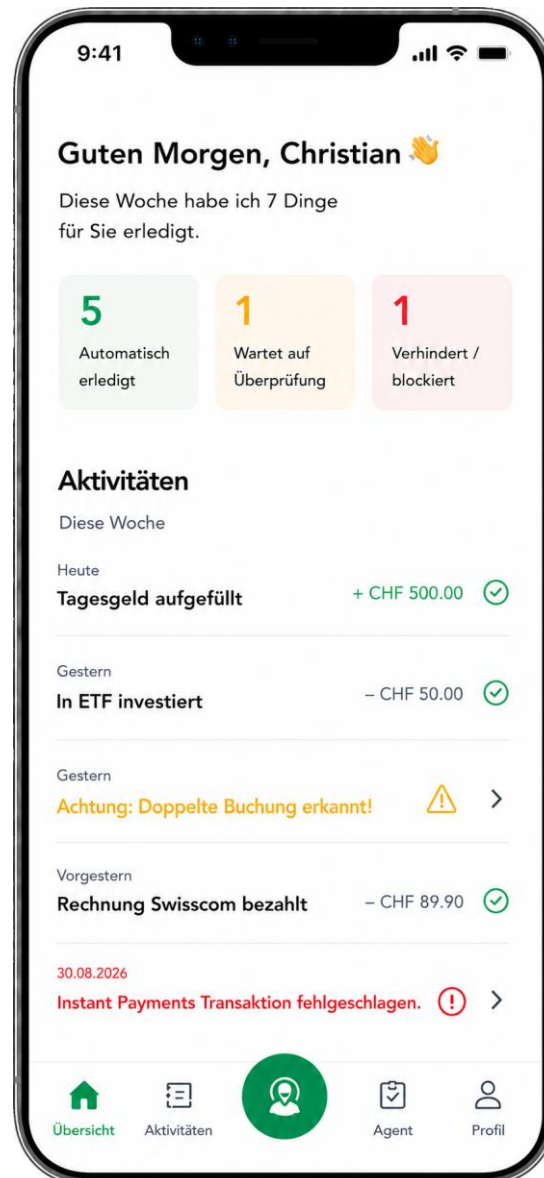
- ☒ Beträge bis CHF 1'000 verschieben
- ☒ Freie Liquidität anlegen
- ☒ Wiederkehrende Rechnungen bezahlen
- ☒ Verdächtige Zahlungen stoppen

Bei diesen Punkten fragt er Sie

- Zahlungen über CHF 5'000
- Neue Empfänger hinzufügen
- Änderungen des Risikoprofils
- Anlage in neue Anlageklassen

Mandat erteilen →

Die Banking-App wird Kontrollzentrum für autonomes Banking (Vision)



Welche Fähigkeit darf zur Commodity werden — und welche muss unter Kontrolle der Bank bleiben?

«Banking entwickelt sich von einer vertikal integrierten Industrie zu einem Ökosystem spezialisierter Partner»

