



Open Banking Exchange 2024

26. März, SIX ConventionPoint



Eure heutigen Gastgeber und Speakers



Sven Siat (Moderation)
Head Connectivity
& Product Lead bLink, **SIX**



Dieter Goerdten
Head Banking Services, **SIX**



Mike Hofmann
Head Sales & Business
Development bLink, **SIX**



Béatrice Sidler
Head Segments, Sales, Channels,
Zürcher Kantonalbank



Kornelius Birrer
Leiter Vertriebssteuerung &
Business Development, **acrevis Bank**



Stephan Sigrist
Gründer und Leiter,
W.I.R.E.



Rolf Gloor
CEO und Inhaber,
Winterthur Consulting Group



Jan-Philip Schade
CEO und Mitgründer,
Kaspar&



Eliane Albisser
Head of Product,
Contovista



Abdufarrukh Abdumalikov
Deputy Head Engineering,
Assetmax



Stefan Wittwer
CEO und Mitgründer,
NextBusiness



Jean-Luc Freymond
CEO
Rentalis

Eventprogramm



S. 1-5

Begrüssung SIX

S. 6-26

bLink & Demo Contovista

S. 27-43

Zürcher Kantonalbank

S. 44-81

Fintech Demo Sessions

Pause

S. 83-104

W.I.R.E

S. 105-122

Kaspar&acervis

S. 123-124

Schlusswort SIX

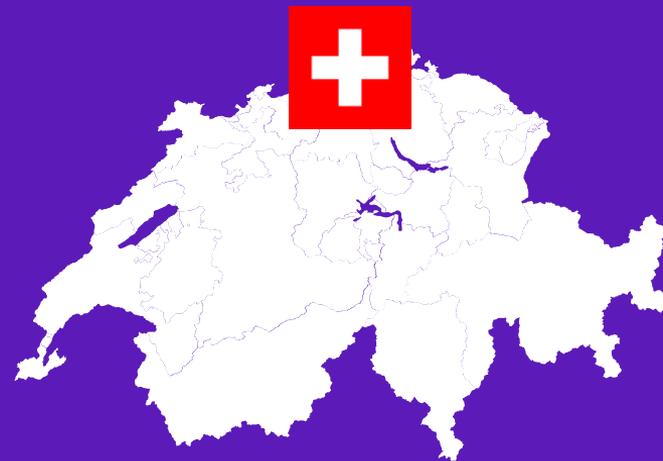
Apéro & Networking

SIX



Dieter Goerdten, Head Banking Services

Die Schweiz ist mit Open Banking auf Kurs

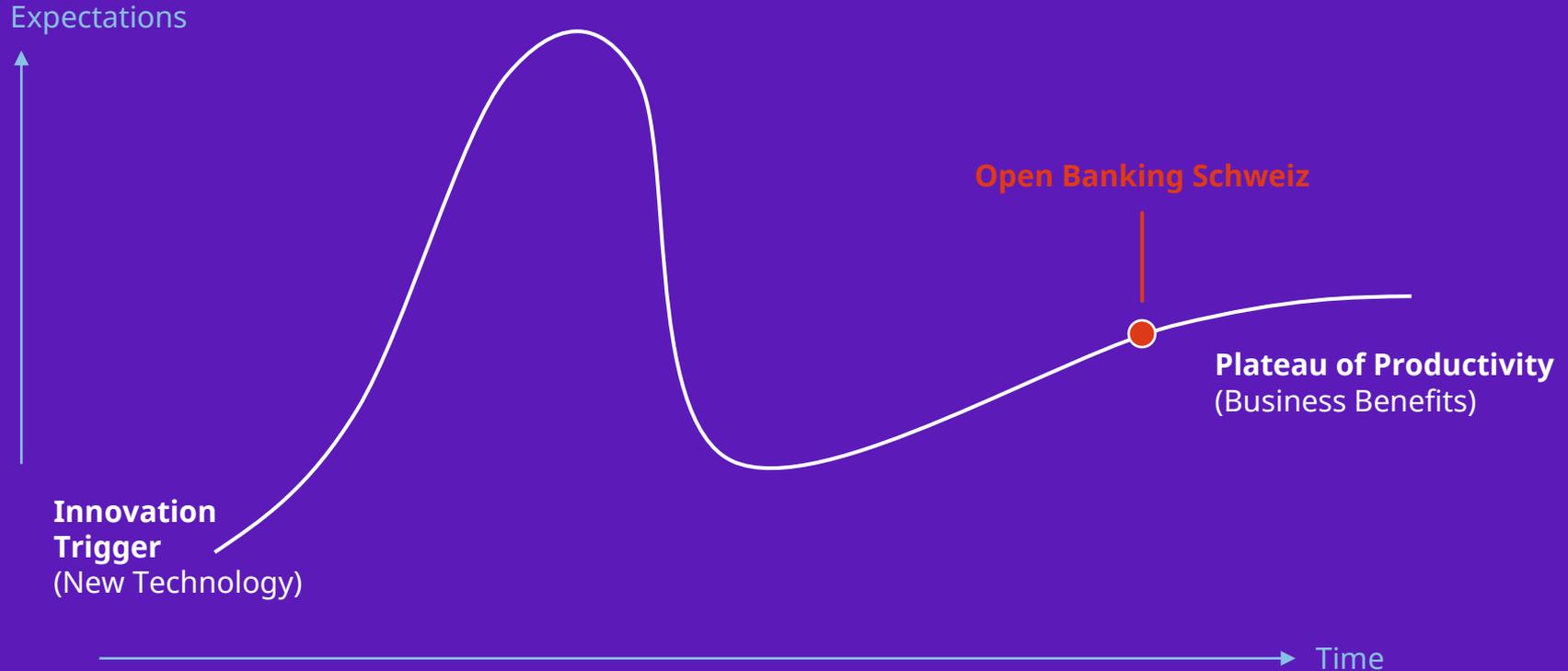


bLink



Sven Siat, Head Connectivity SIX

Open Banking: Vom Buzzword zum konkreten Business Case?



Quelle: Gartner Hype Cycle

Ein starkes Fundament.

Wir alle wollen eine Community aufbauen,
die Innovation, Co-Kreation und eine
gemeinsame Wertschöpfung ermöglicht.

Das Schweizer Open-Banking-Ökosystem wird von
sämtlichen Stakeholdern aktiv weiterentwickelt.

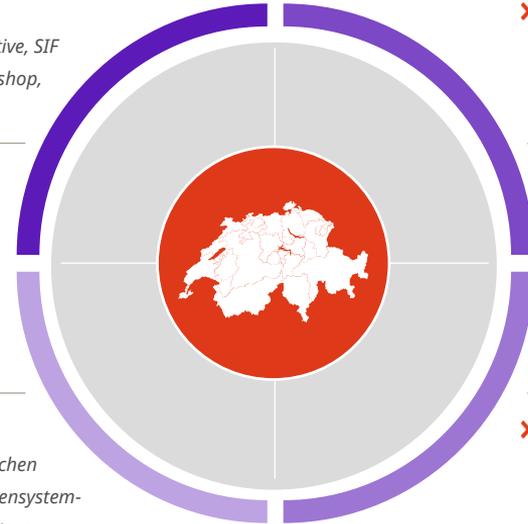


> Governance

Multibanking-Initiative, SIF
Open Finance Workshop,
SFTI Open Pension

> Banken

Strategisches und
operatives Mindset,
API- und Datenqualität



> Infrastruktur

Kooperationen zwischen
zentralen Kernbankensystem-
und Plattformanbietern

> Fintechs

Data Security, Bank-
datenverarbeitung und
Supportprozesse





Neue Entwicklungen auf bLink



Plattformteilnehmer



bLink Features



Use Cases & Business Cases

❁ Neue Plattformteilnehmer

Service User

Plattform

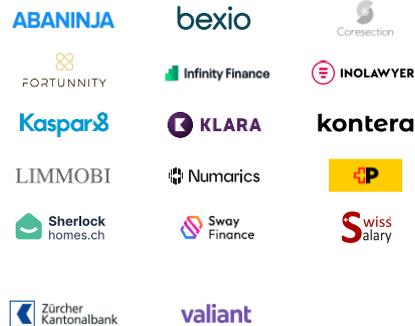
Service Provider

OpenWealth



+1 in Pipeline

Accounts & Payments



+13 in Pipeline

31 live



+28 in Pipeline

Accounts & Payments



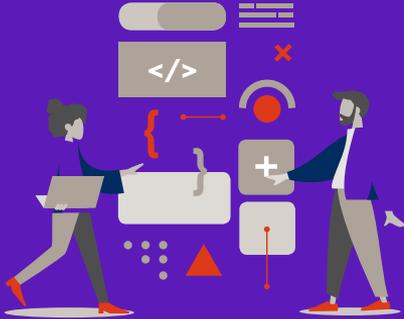
+12 in Pipeline

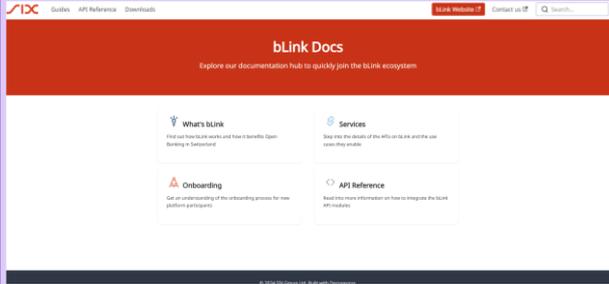
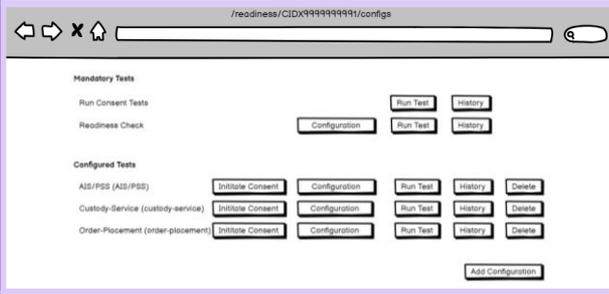
OpenWealth



+2 in Pipeline

Neue bLink Features



| | |
|--|--|
|  | <p>Live</p> <p>API Docs</p> |
|  | <p>Mai 2024</p> <p>Readiness Check</p> |
| <p>August 2024</p> <p>Admission Tool</p> | <p>August 2024</p> <p>Self-Service API</p> |

↳ Neue Use Cases & Business Cases

Multibanking
für Privatkunden

OpenWealth
Order Placement

Anbindung
von Offline-
Softwareprovidern

Tax API

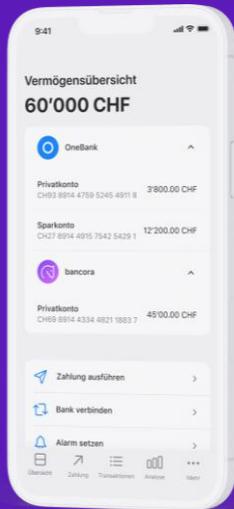
Kaspar&acervis

Multibanking – Skalierung der bestehenden AIS-Schnittstelle



- Mit **Multibanking** gewinnt das Schweizer Open-Banking-Ökosystem weitere wichtige Banken.
- Erlaubt den Zugang zu **Privatkundendaten über hochqualitative API-Schnittstellen**.
- Bietet die Grundlage für **neue, innovative Use Cases**.

| Live-Demo Contovista



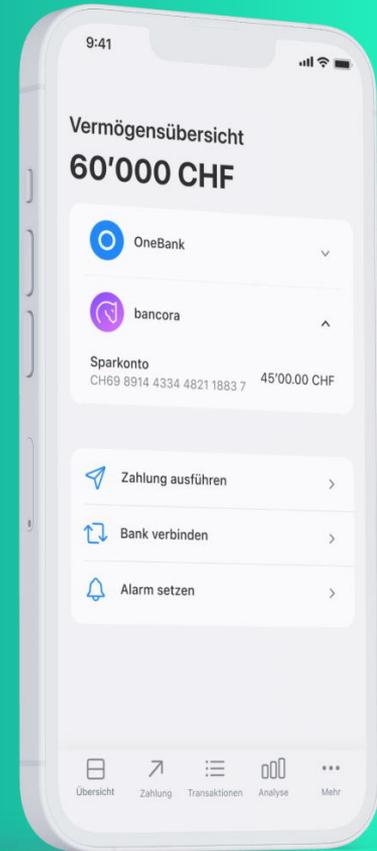
Integration von Privatkundendaten:
Wie könnte Multibanking für
Endkundinnen und -kunden
zukünftig aussehen?



Eliane Albisser,
Head of Product, Contovista

Kundenerlebnis im Fokus: Value-Added Services mit Multibanking

Eliane Albisser, Head of Product, Contovista



Kundenerlebnis an erster Stelle

Der Mehrwert von Multibanking



Kund:innen

+70 % der Schweizer:innen haben **mehrere Bankbeziehungen** und erwarten eine State-of-the-art Kundenerfahrung (UX).



Banken

Das Kundenerlebnis in den Fokus stellen, Schnittstelle sichern und Kundenbindung erhöhen. **70 % höheres Engagement** bei Multibanking für Business!



Contovista Lösung

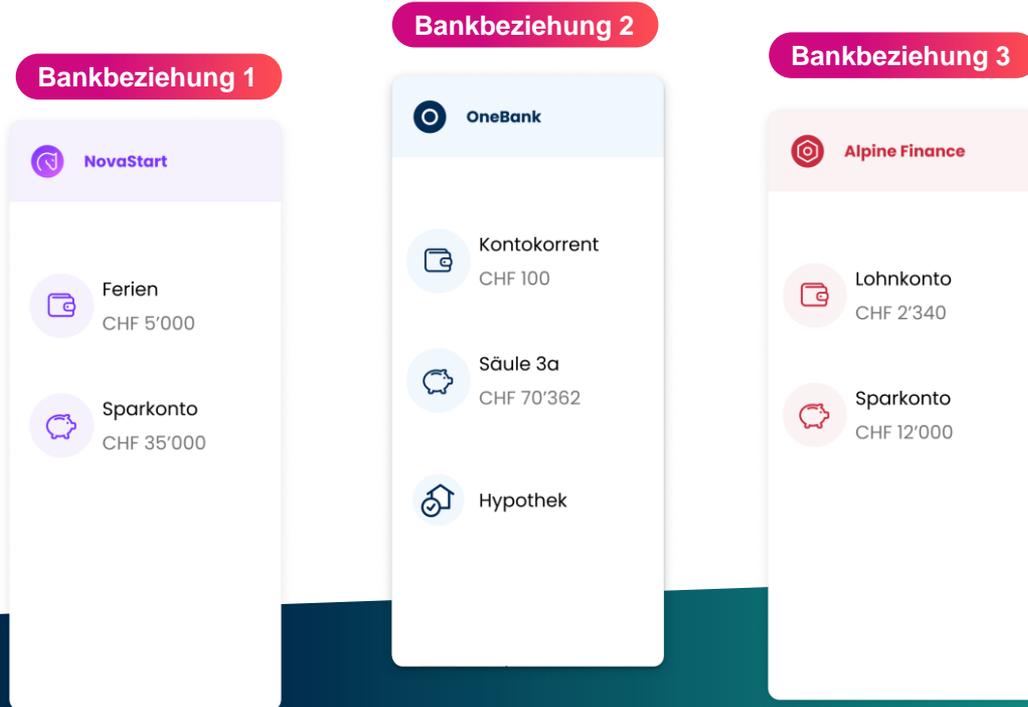
Conversion ist der Treiber für die Adaption.

Das Onboarding auf Multibanking für Business via bLink ist im Vergleich zu EBICS **5000x schneller**.

- Multibanking ist der **Enabler für umfassendere Personalisierung**.
- **Data-driven Interaktionen** und Coaching bringen signifikanten **Mehrwert für die Enduser**.
- Durch **Value-Added-Services** im Multibanking schaffen Schweizer Banken **Relevanz** und positionieren sich als **proaktive, kundenorientierte Institutionen** in einem wettbewerbsintensiven Umfeld.

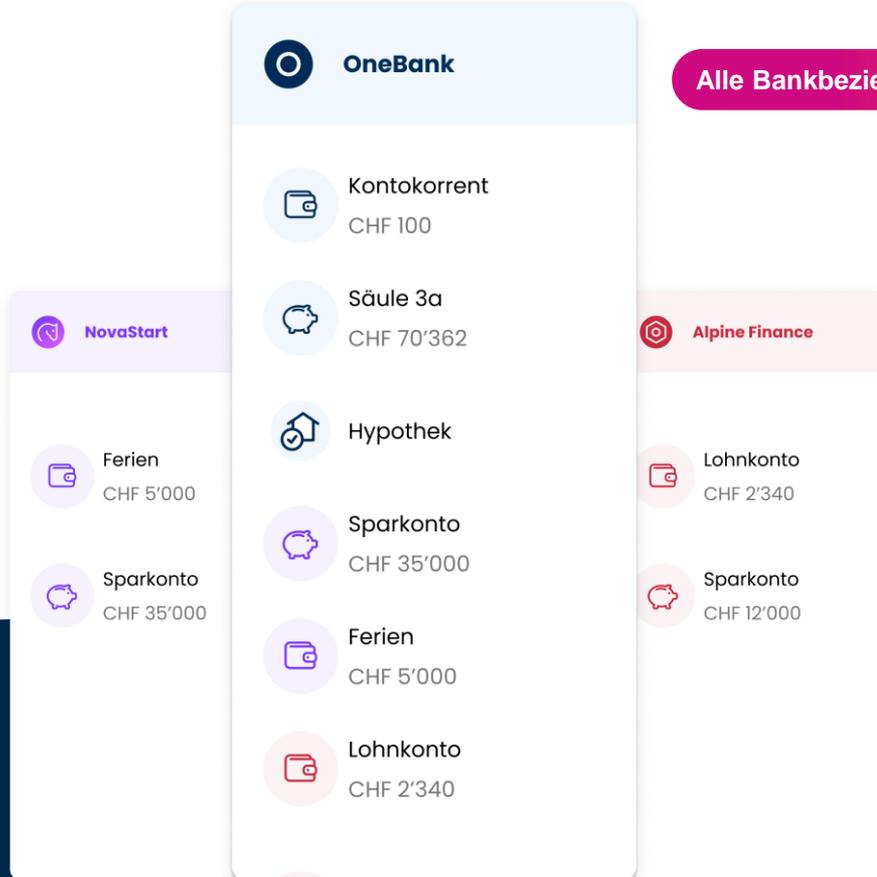
Luca's Struggle mit mehreren Bankbeziehung

26/03/2024 3



- Drei Mobile-Banking-Apps mit drei verschiedenen Logins.
- Kein Überblick über die gesamten Finanzen, was die Planung erschwert.
- Manueller und komplizierter Abgleich der Ein- & Ausgaben über mehrere Banken.

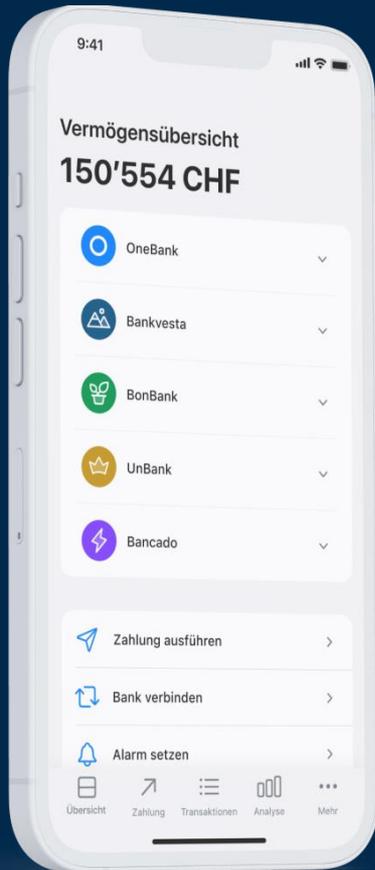
Multibanking bringt Luca die gewünschte Convenience



Alle Bankbeziehungen in einer App



- Mehrere Bankbeziehungen in einer App verwalten.
- Wichtige Funktionalität für digitale Kund:innen.
- Convenience als Haupttreiber der Multibanking Adaption.



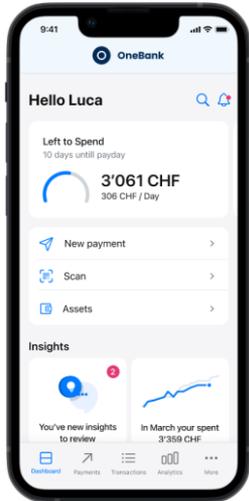
Wie machen wir
Multibanking
zu einer Erfolgs-
geschichte?

Live Demo: Multibanking in der Praxis

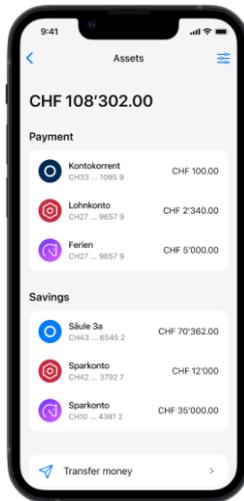
26/03/2024 6

Überblick über alle Konten mit Value-Added-Services

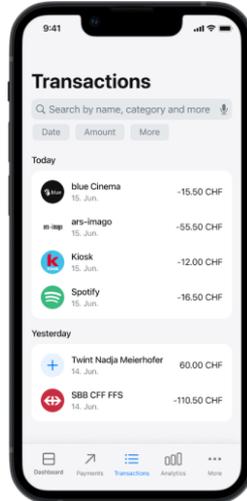
Dashboard



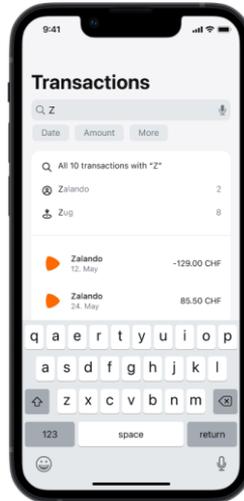
Vermögen



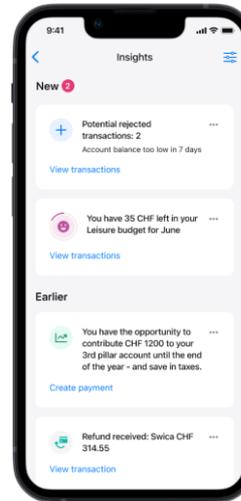
Transaktionen



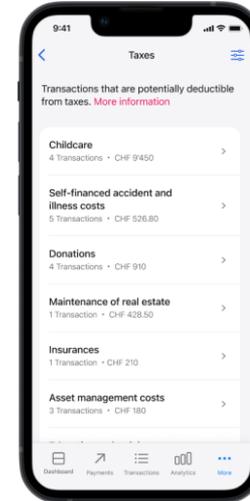
Suche



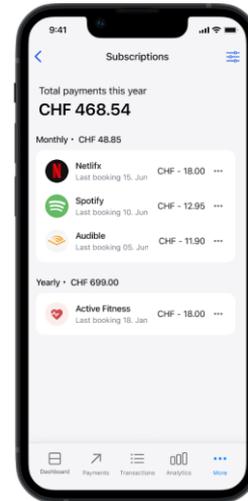
Insights



Steuerabzüge



Abo-Übersicht

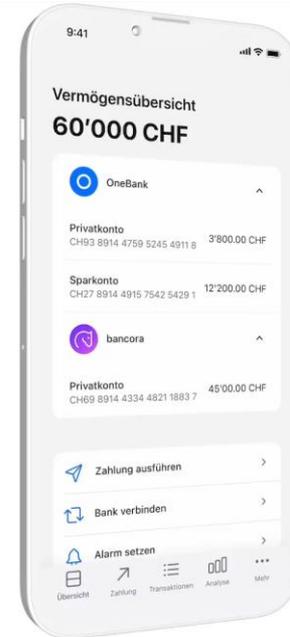


Durch die Integration mit Value-Added-Services!

26/03/2024 7

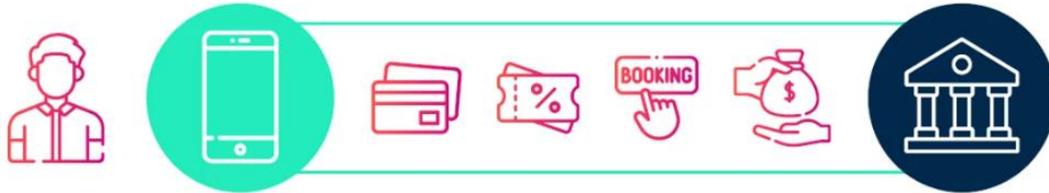
- **Mobile First** – Mobile Banking ist für viele Target User eine unverzichtbare Plattform.
- Kommunikation & **nahtlose Integration in Digital Banking** sind Key für die Adaption.
- Anreize schaffen durch **innovative Mehrwert-Services**, welche zu mehr Engagement führen.
- Priorisierung der **User Experience als Haupttreiber** für die Präferenzbildung.

Durch die Integration von Multibanking mit Value-Added-Services transformieren wir das Kundenerlebnis und gestalten ein vernetztes, kundenzentriertes Banking Ecosystem.



Multibanking ist erst der Anfang

Mit weiteren Öffnungen bieten wir Luca kontextuelles Banking!



Wir glauben, dass Luca in fünf Jahren ...

... neben den **Vermögenswerten** auch die **Steuerabzüge** automatisch in die Steuerplattform **importieren** kann. Anschliessend muss Luca nur noch die vorläufige Steuererklärung prüfen und mit einem Klick einreichen.

... in der Lage ist, **in Echtzeit** basierend auf **Immobilien-, Einkommens-, Vorsorge- und Vermögenssituation zu ermitteln**, ob ein Kredit für seine Wunschimmobilie möglich ist. Durch den **nahtlosen Kreditabwicklungsprozess** kann die Bank Luca innerhalb von kürzester Zeit eine Finanzierung gewähren.

... eine **automatische Benachrichtigung** im Digital-Banking erhält, dass für die Zins- und Amortisationszahlung nicht genügend Geld auf seinem Konto bei der One Bank ist.

Die App initiiert daraufhin **automatisch eine Überweisung** vom hinterlegten Lohnkonto von Alpine Finance, **um die Zahlung durchzuführen**.

Danke!

26/03/2024 9



Head of Product

Eliane Albisser

eliane@contovista.com



Follow us!

LinkedIn

info@contovista.com
linkedin.com/company/contovista-ag



CONTOVISTA

Contovista AG
Wiesenstraße 5
CH-8952 Schlieren
+41 44 730 00 32

info@contovista.com

in



Key Take Aways



Das Schweizer **Open-Banking-Ökosystem wächst!**



Multibanking für Privatkunden verbessert die Qualität der AIS API und legt damit eine wichtige Grundlage für viele neue Use Cases.



Co-Creation zwischen Banken und Fintechs führt zu gemeinsamer Wertschöpfung und **neuen Business Cases** auf dem Schweizer Finanzplatz.

Q & A

bLink

CONTOVISTA



SIX

Zürcher Kantonalbank



Béatrice Sidler, Head Segments, Sales, Channels

Open Banking Exchange 2024
SIX Convention Point
26.03.2024



 Zürcher
Kantonalbank

Open Banking – Mit einem offenen Ökosystem in die Zukunft

Béatrice Sidler
Head Segments, Sales, Channels
Zürcher Kantonalbank





Weshalb wir von diesem Ansatz überzeugt sind? Bisher galt ereignisbezogenes Banking als state-of-the-art.



«Ein grosses Ereignis steht an und ich habe keine Ahnung, was es alles dazu braucht.»

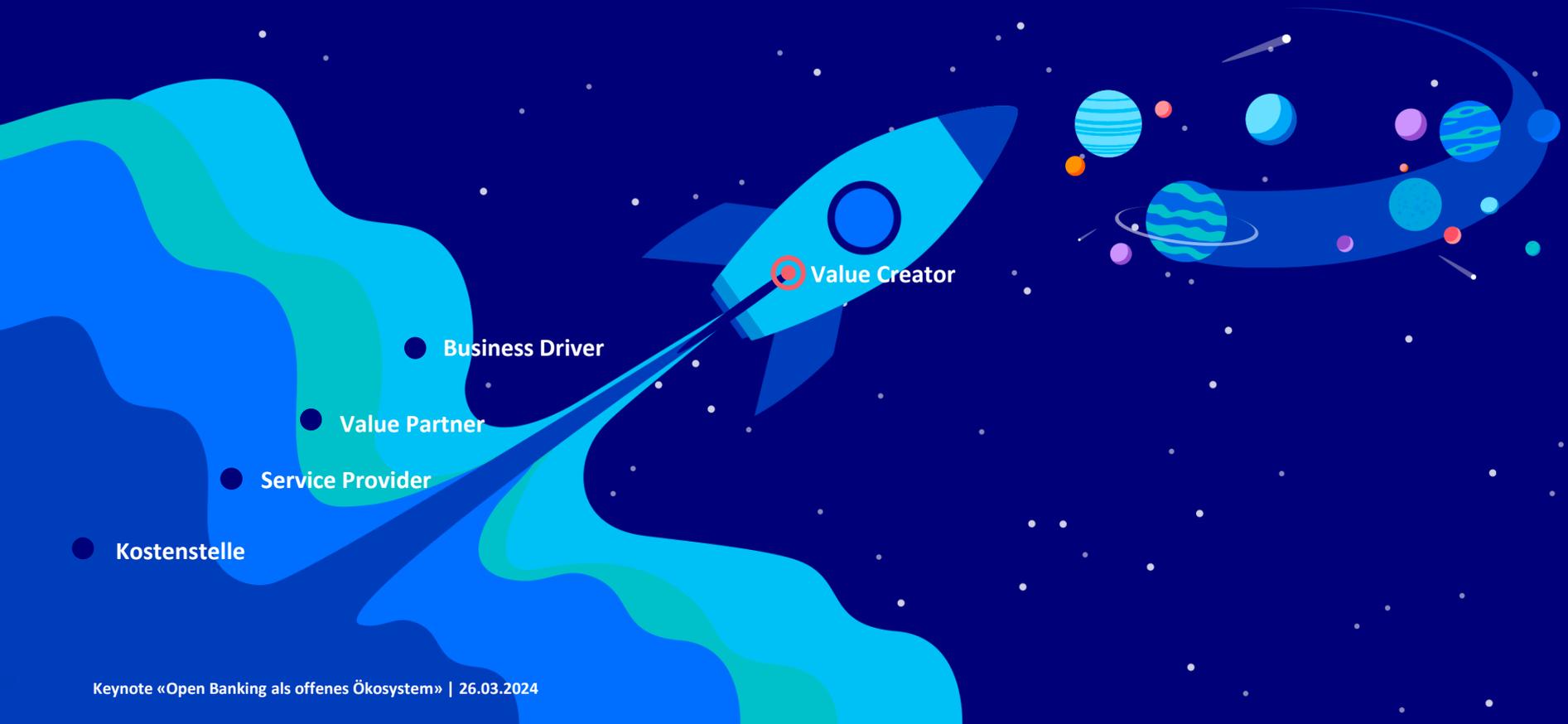
Mit einem offenen Ökosystem als Lebensbegleiter näher bei den Kund:innen.



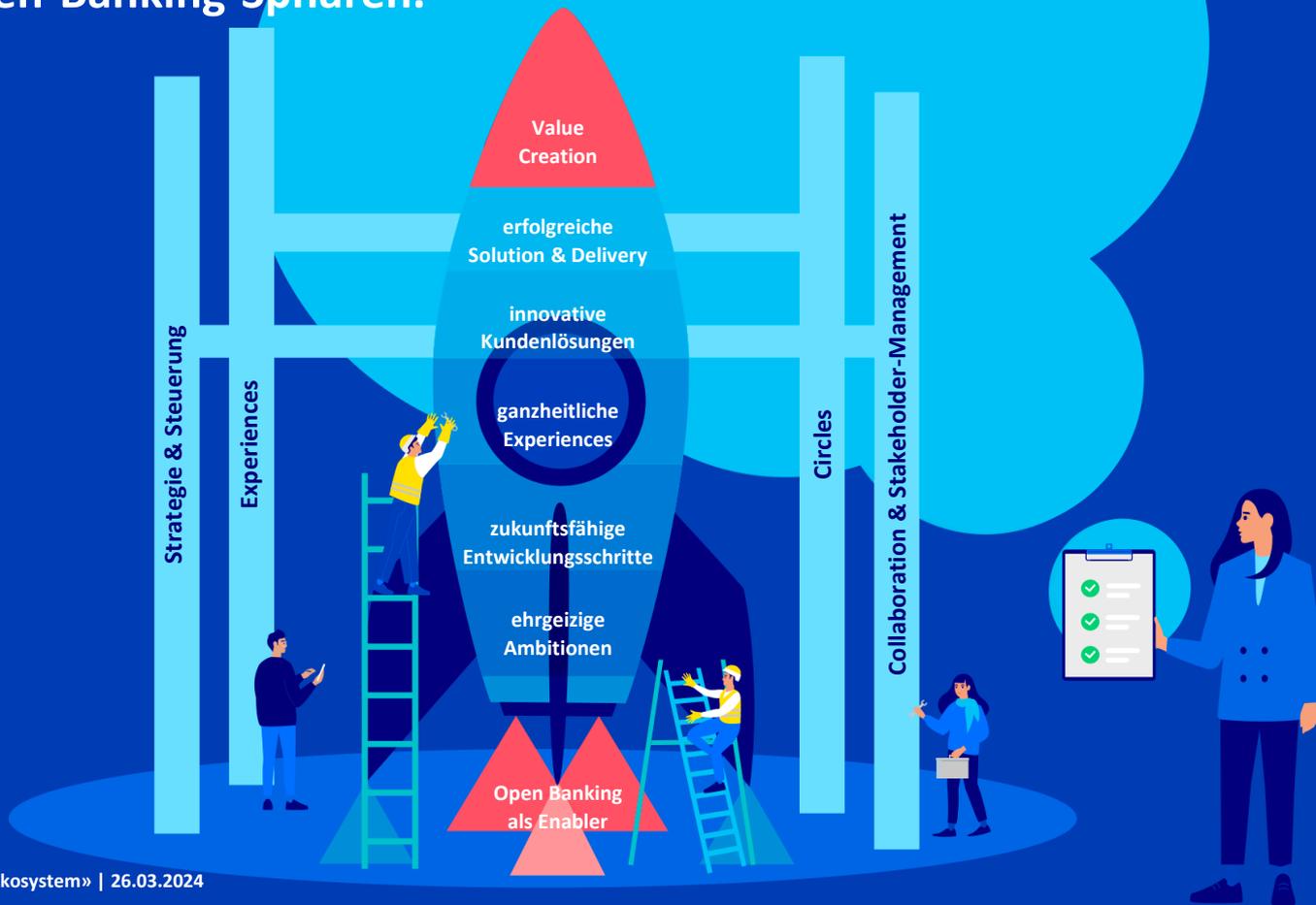
Open Banking
digital
physisch

«Mir geht es finanziell gut und es stehen keine grossen Veränderungen an. Kann ich trotzdem etwas optimieren?»

Wir revolutionieren die digitale Kundenschnittstelle. Das macht uns zum Wertschöpfer für Kund:innen und Bank.



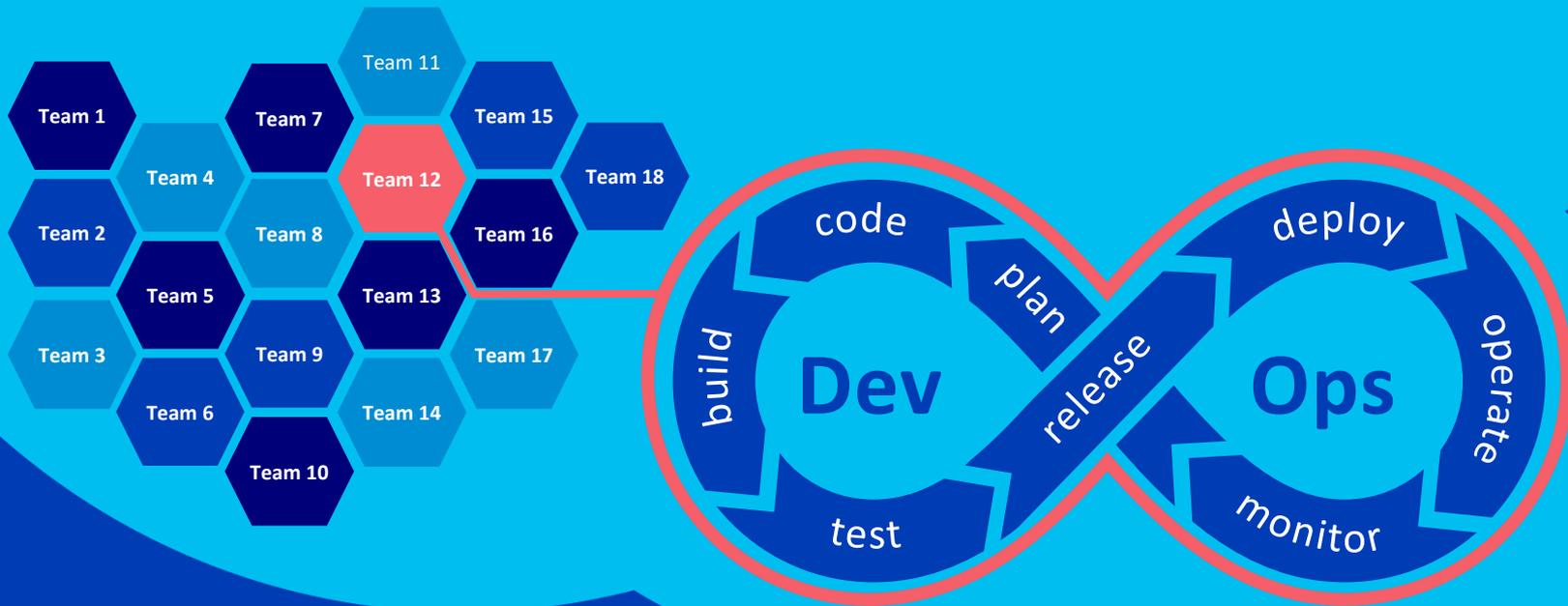
Unsere agile Organisation: Dynamisch und schnell in immer neue Open-Banking-Sphären.



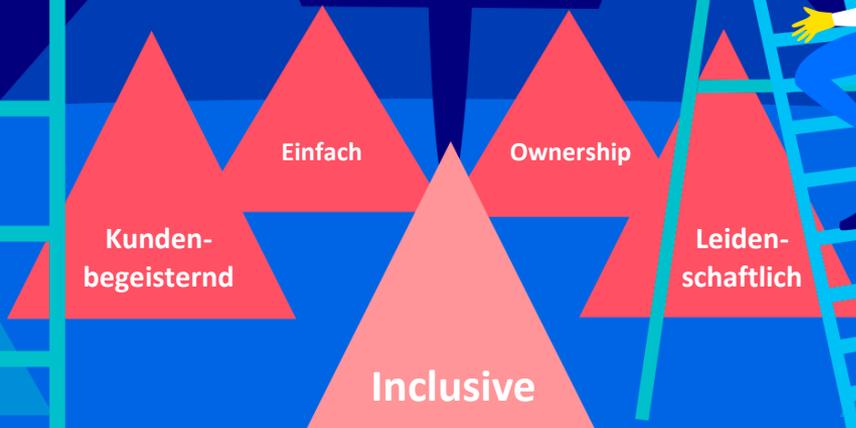
Das Playbook für agilen IT-Change: Bankweite & klar definierte Prozesse für effiziente & erfolgreiche Umsetzung.



In kleinen Schritten neue Lösungen entwickeln: mit ganzheitlicher Verantwortung und Fokus auf Stabilität.

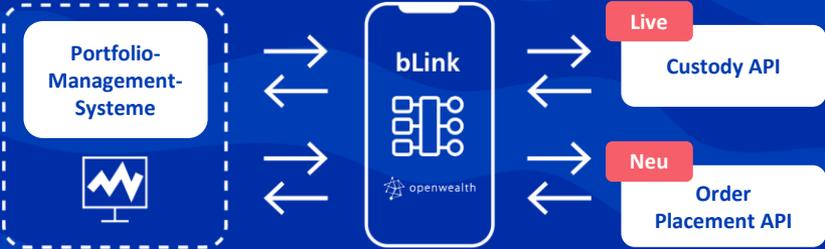


Für maximale Schubkraft: mit gelebter Inklusiveness
leidenschaftlich immer neuen Zielen entgegen.

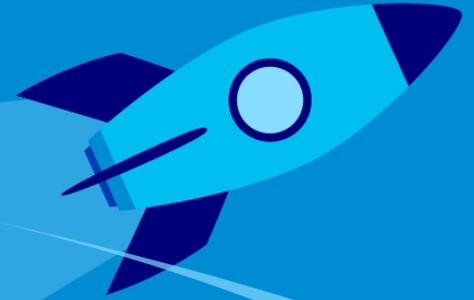


Bereits entdeckt: die automatisierte Vermögensverwaltung mit direkter Aufgabe von Börsenaufträgen im PMS.

Open Wealth API



**Die Reise
in eine
effizientere
Zukunft
beginnt jetzt.**



Unterwegs in die Vorsorge-Zukunft: Offener Zugang zu Vorsorgedaten.

Open Finance Vorsorgedaten

Anwender



Softwarelösung



Vorsorge-
einrichtungen



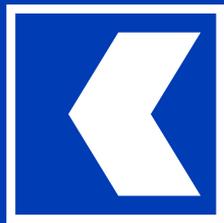
OpenPK-
Spezifikation

Ein offenes Ökosystem – für unsere Kund:innen.
Immer. Überall. Ein Leben lang.



«Wir sind überzeugt, dass unsere offene Herangehensweise und der Aufbau eines partnerschaftlichen **Open-Banking-Ökosystems eine grosse Zukunft hat. Denn davon profitieren alle: Die Kund:innen, der Schweizer Finanzplatz und die Gesellschaft.»**

— Béatrice Sidler



Zürcher
Kantonalbank



Zürcher
Kantonalbank



Fintech Demo Sessions



NextBusiness
Rentalis
Assetmax & Winterthur Consulting



Stefan Wittwer

CEO, NextBusiness

Wir haben Gründer befragt.

Niemand mag Buchhaltung



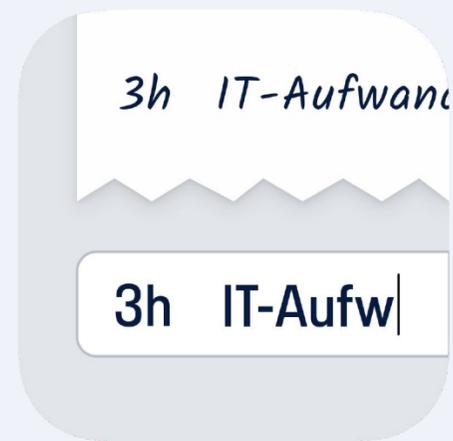
Unser Team aus dem Zürcher Oberland
hat die Mission, Business zugänglicher zu machen.



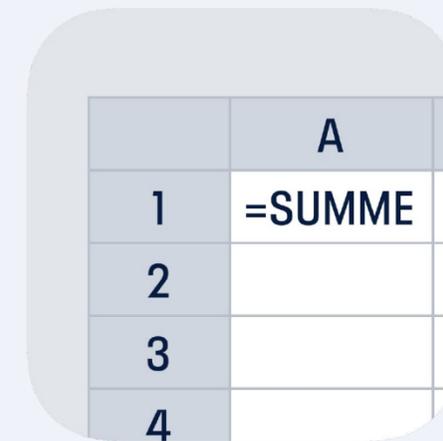
Die Zeitfresser im Unternehmeralltag



**Manuelles
Abgleichen**

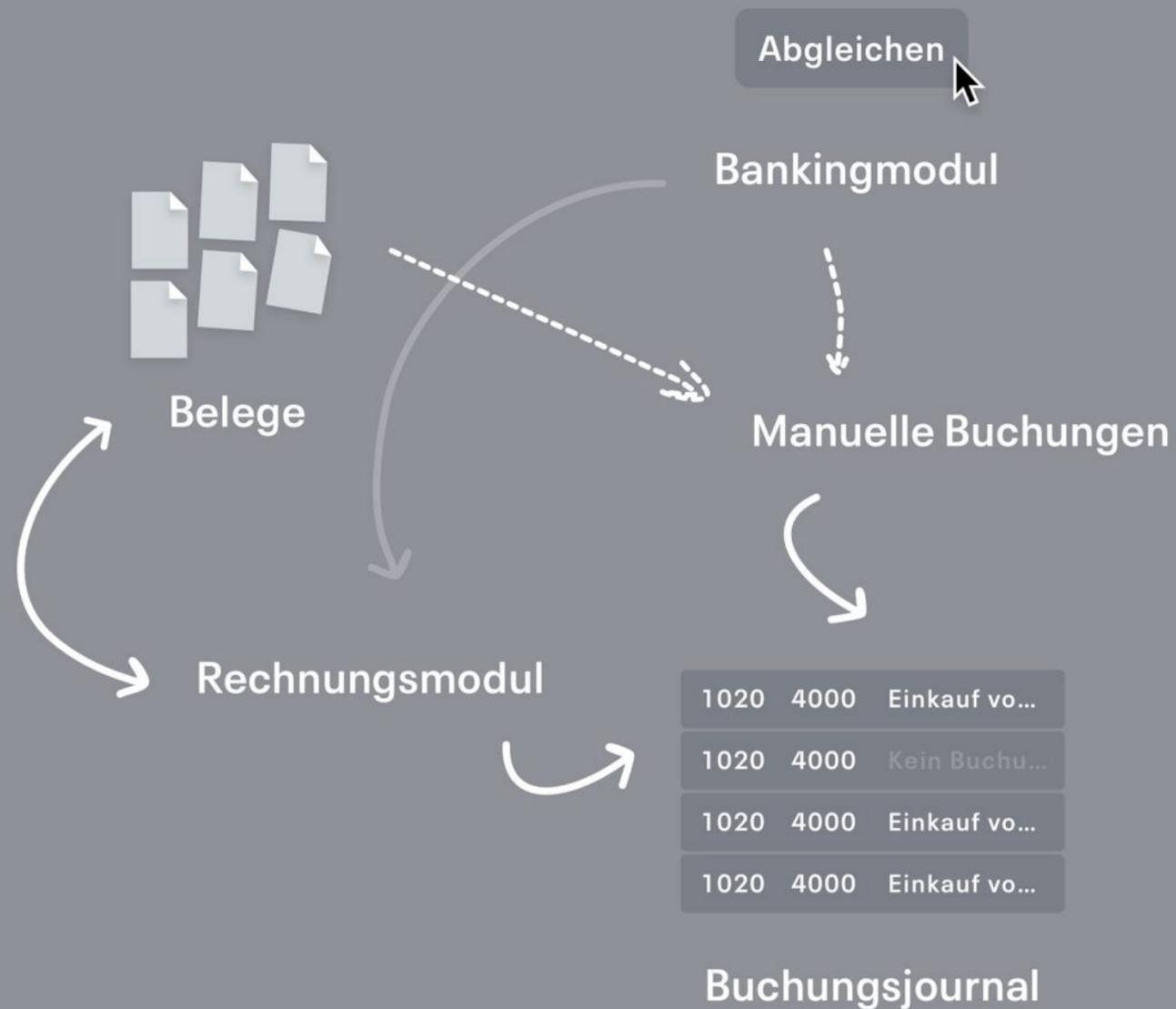


**Belege
abtöggeln**

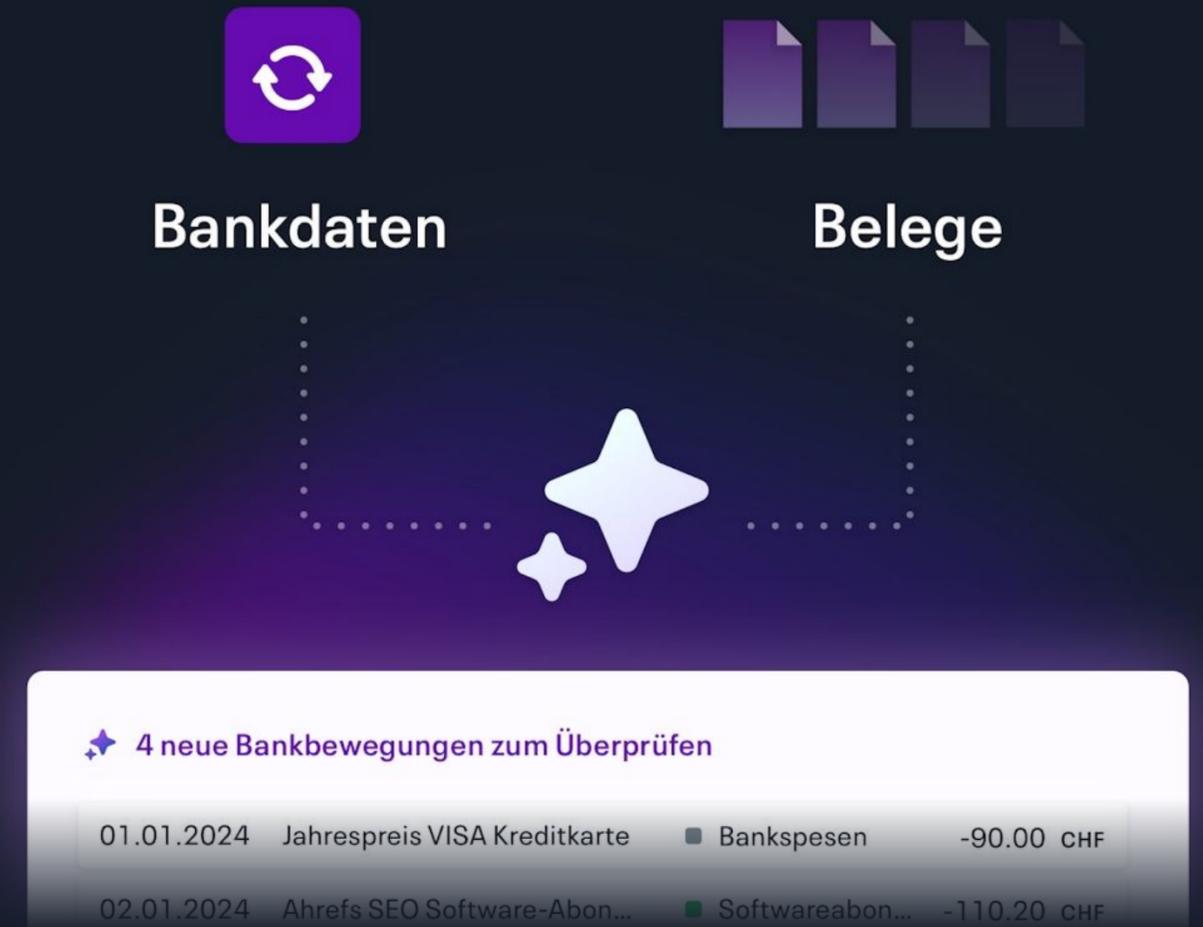


**Manuelle
Auswertungsarbeit**

Klassische Buchhaltung



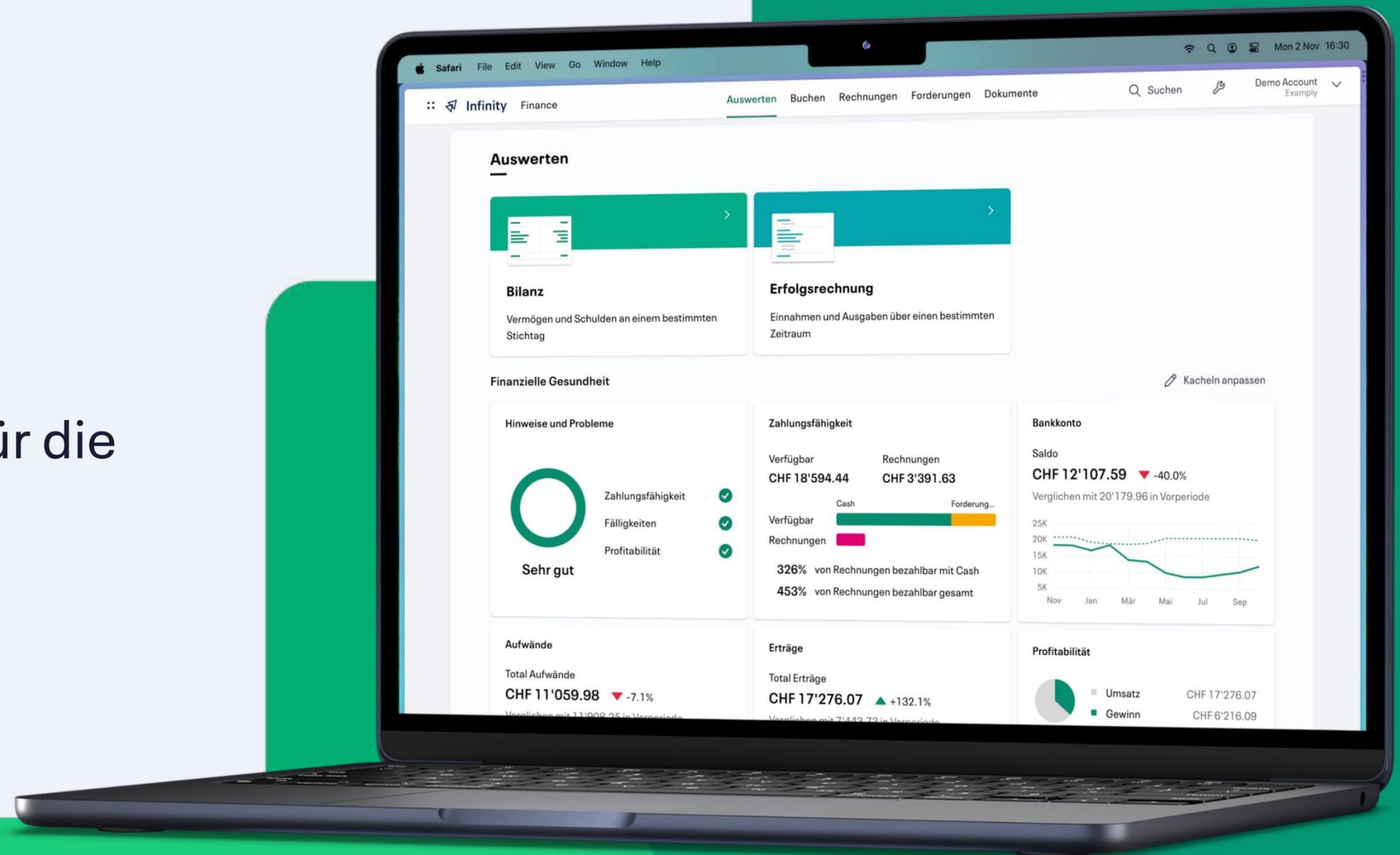
Live Accounting



Mit Echtzeit-Buchhaltung kommen Bankdaten, Belege und mehr zusammen und werden mit AI automatisch provisorisch verbucht

Wir entwickeln infinity.swiss

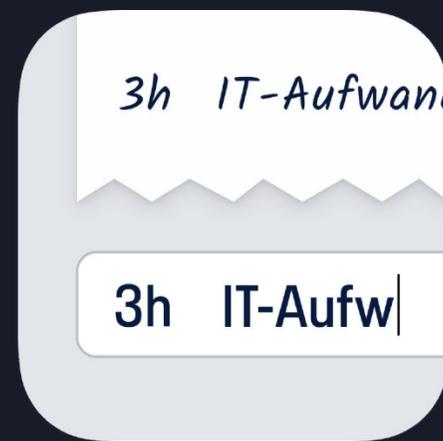
Die neue Business-Plattform für die
nächste Generation von
Unternehmern



Das Ende der Bürokratie ist da



Kein manuelles
Abgleichen



Keine Belege
mehr abtöggeln

A light gray rounded square icon containing a small spreadsheet table with a light blue header row and white data rows.

| | A |
|---|--------|
| 1 | =SUMME |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |

Keine manuelle
Auswertungsarbeit

3 bahnbrechende Workflows, die wir heute vorstellen



Live Accounting

Eine intelligente Bankverbindung
mit AI-Buchungsvorschlägen



Live Capture

Ein Workflow, um Belege und
Rechnungen intelligent zu verbuchen



Live Analyst

Ein AI-Assistent, der Auswertungen
intelligent vorbereitet

Die erste Schweizer

AI-first Buchhaltung



✦ 4 neue Bankbewegungen zum Überprüfen

| | | | |
|------------|------------------------------|--------------|------------|
| 01.01.2024 | Jahrespreis VISA Kreditkarte | ■ Bankspesen | -90.00 CHF |
|------------|------------------------------|--------------|------------|

| | | | |
|------------|-----------------------------|-------------------|-------------|
| 02.01.2024 | Ahrefs SEO Software-Abon... | ■ Softwareabon... | -110.20 CHF |
|------------|-----------------------------|-------------------|-------------|

Demo



✦ 4 neue Bankbewegungen zum Überprüfen

| | | | |
|------------|------------------------------|-------------------|-------------|
| 01.01.2024 | Jahrespreis VISA Kreditkarte | ■ Bankspesen | -90.00 CHF |
| 02.01.2024 | Ahrefs SEO Software-Abon... | ■ Softwareabon... | -110.20 CHF |

Live Accounting

Dank Live Accounting erscheinen neue Bankbewegungen automatisch als Buchungsvorschläge, die der Benutzer überprüfen kann.

Live Capture

Live Capture analysiert Belege und Rechnungen, um die Bankbewegungen intelligent zu kontieren und mit zusätzlichen Informationen anzureichern.

 Kartenzahlung  Online-Einkauf aus Abonnement Visa Debit Card Nr. xxxx 1234, TOGGL OÜ...

26.03.2024 Toggl Time-Tracking Softwareabonnement ■ IT-Aufwand

Mehrwertsteuer bezahlt  1 |  **Abbrechen**

  **Toggl OÜ**
Toggl März 2024 · 11.03.2024 · USD 69.97 · TOGGL-1145959  **Beleg ansehen** |  **Beleg**

Intelligent erkannter Beleg bei einer Abbuchung

Live Analyst

Live Analyst ist der AI-Assistent, um intelligente Auswertungen zu erstellen.

Live Analyst ist der intelligenter Assistent, der Auswertungen in der Buchhaltung vorbereiten kann.

Nie mehr stundenlang Excel-Tabellen aufstellen – Nutzer fragen Live Analyst, was sie wissen möchten, und erhalten Antworten in Sekunden.

🔍 wie viele meiner werbeausgaben sind google ads?

➤ Fragen

Deine Ausgaben für Google Ads betragen Fr. 7239.05, was ca. 52.8% deiner gesamten Werbeausgaben von Fr. 13709.24 entspricht.

8 Buchungen

🔍 Buchungen mit Gegenkonto Werbung mit Begriffen "google ads", "google", "adwords", "suchwerbung", "search ads", "suchmaschinen"

| | | | |
|----------|---------------------------|-----------|--------------|
| 25.03.24 | Zahlung für Werbung | ■ Werbung | 167.00 CHF |
| 11.03.24 | Werbekampagne Suchw... | ■ Werbung | 2'300.00 CHF |
| 09.03.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 820.15 CHF |
| 11.02.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 900.00 CHF |
| 01.02.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 600.00 CHF |
| 30.01.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 817.30 CHF |
| 07.01.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 817.30 CHF |
| 16.01.24 | Ausgaben für Google-Su... | ■ Werbung | 817.30 CHF |

Saldo von ■ Werbung

Der aktuelle Saldo des Kontos beträgt:

CHF 13'709.24

📄 Konto ansehen

Infinity Finance

Die erste Schweizer AI-Buchhaltung



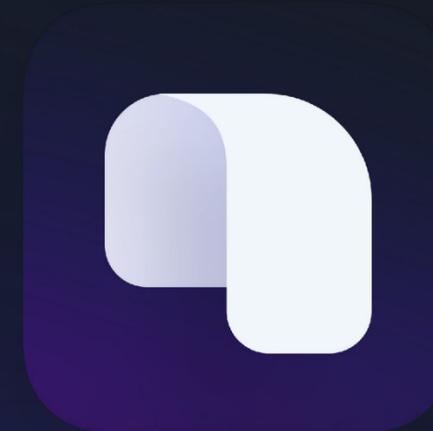
Live Accounting

In Beta für unsere Nutzer



Live Capture

Heute erstmals vorgestellt



Live Analyst

Heute erstmals vorgestellt

Die erste Schweizer AI-Buchhaltung

Ermöglicht durch Open Banking



Echtzeit-Bankdaten dank bLink AIS mit ML-Buchungsvorschlägen



Belege geben zusammen mit AIS intelligente Vorschläge



AI-Assistent kann AIS-Informationen für intelligente Auswertungen nutzen

Powered by SIX bLink

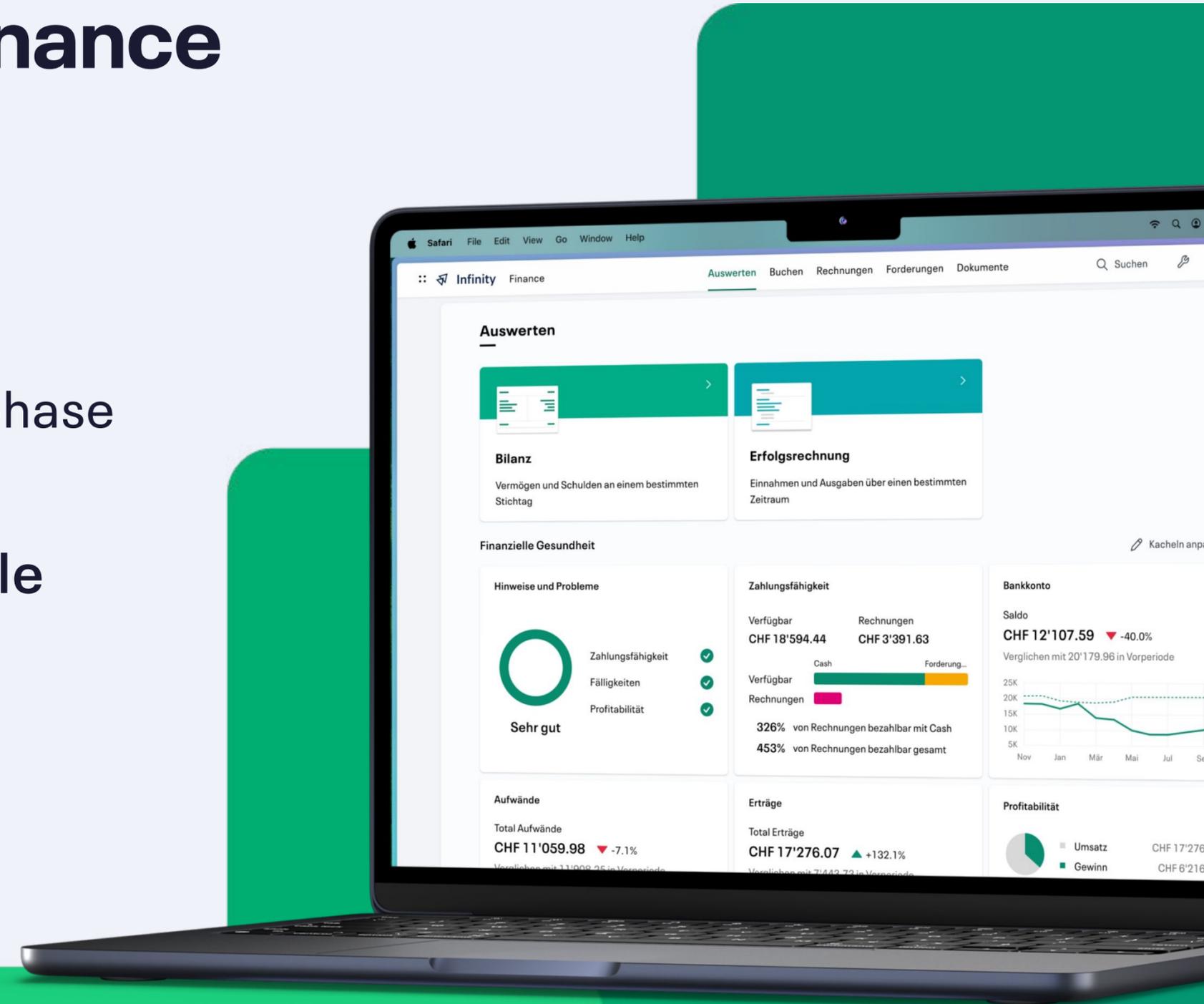
Partnerschaft mit Infinity Finance

Neueinsteiger erreichen

Freelancer & Selbstständige in der Anfangsphase

Bisher überforderte Personen auf digitale Bankangebote bringen

Hohe Nachfrage nach AI-Lösungen



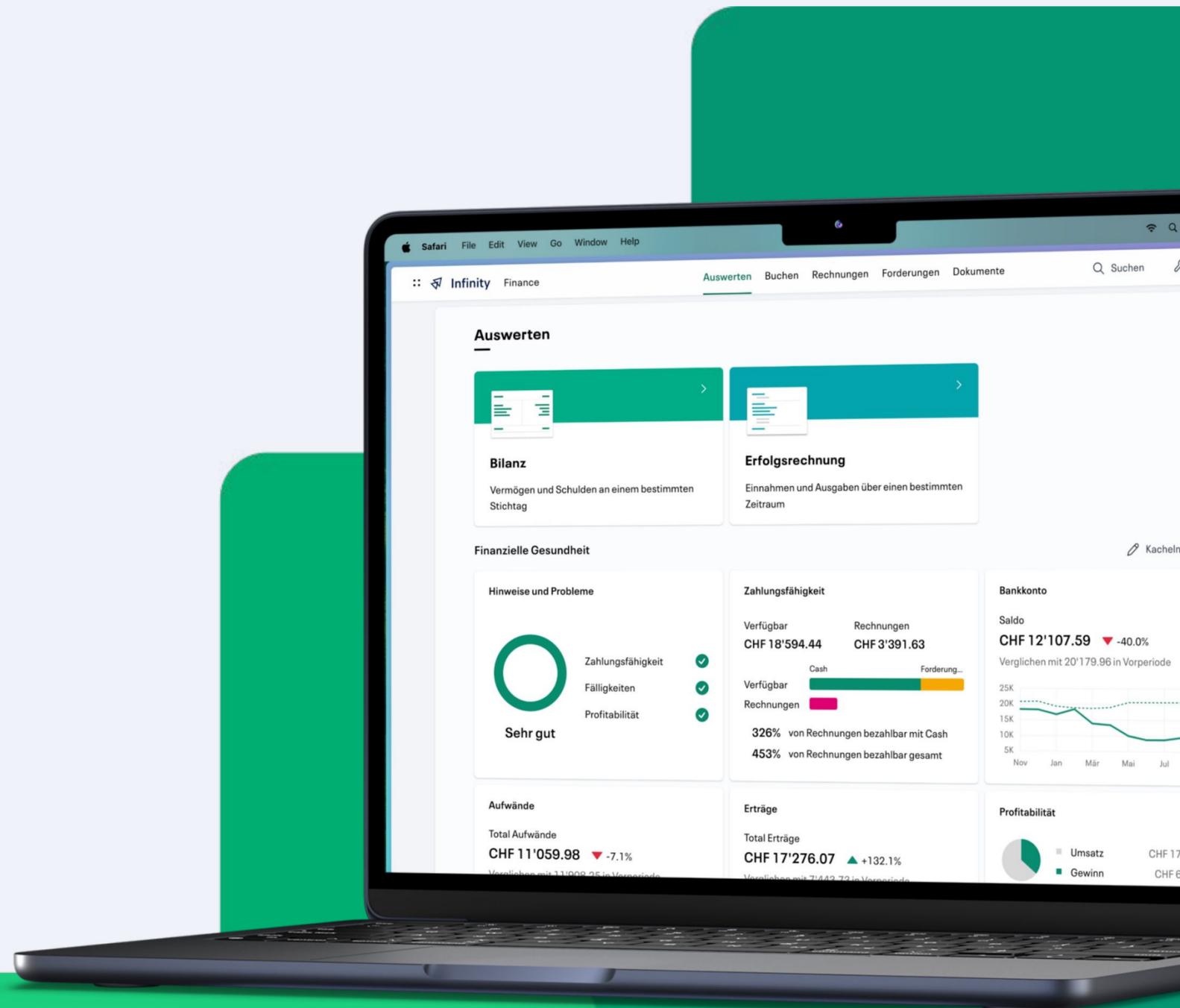
**“Äusserst innovatives und intuitives Buchhaltungstool,
welches Finanzen für Startups und Kleinunternehmen
auch für Personen ohne finanziellen Hintergrund
kinderleicht macht”**



Reto Wiprächtiger

Group Finance Manager, Microsoft Switzerland

Mehr erfahren unter infinity.swiss





Let's talk

Wir sind offen für tiefere Partnerschaften und freuen uns, Sie kennenzulernen.

infinity.swiss



Ihre Ansprechperson für Partnering

Raksmey Oum, Co-Founder
raksmey.oum@nextbusiness.ch

[Auf LinkedIn vernetzen](#)



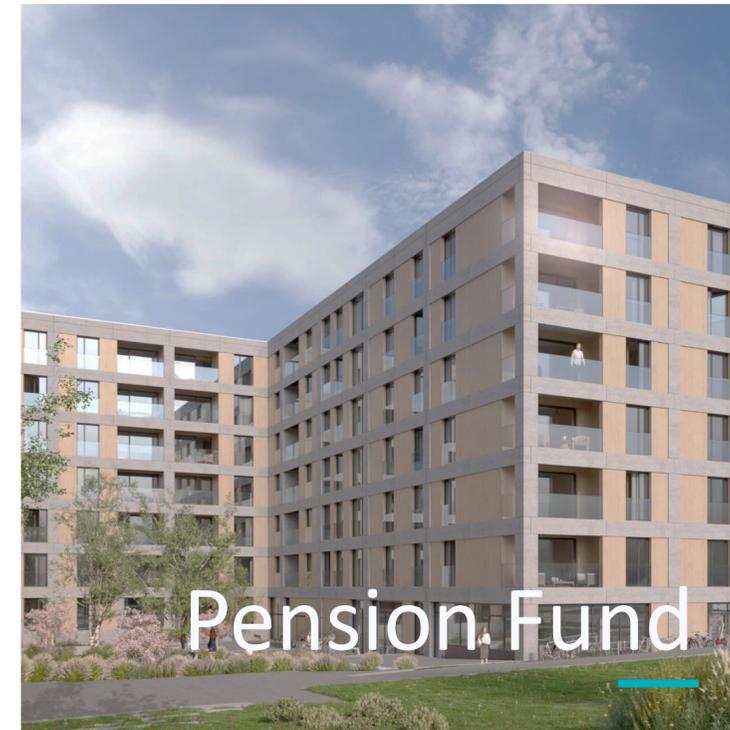
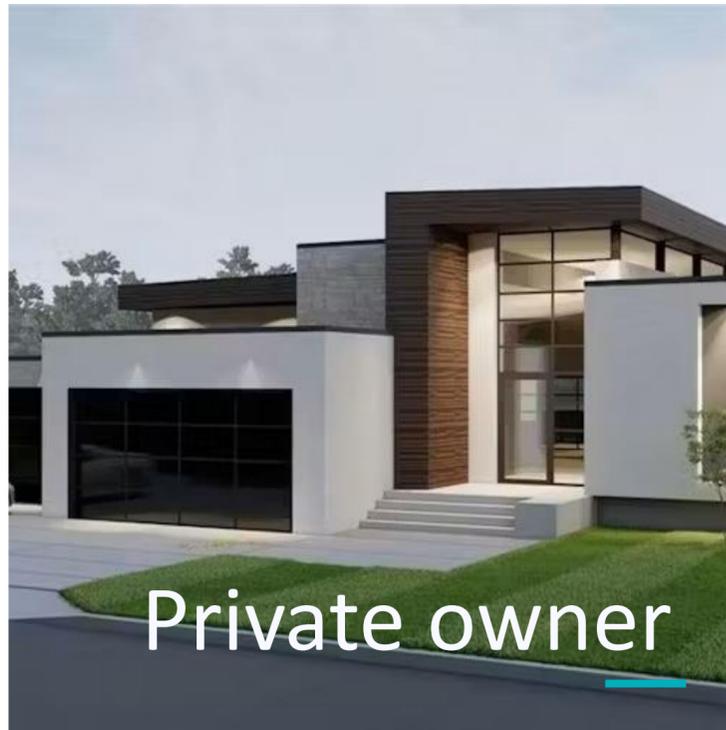
NextBusiness für Infos
auf [LinkedIn](#) folgen

Rentalis

Proptech

For property owners

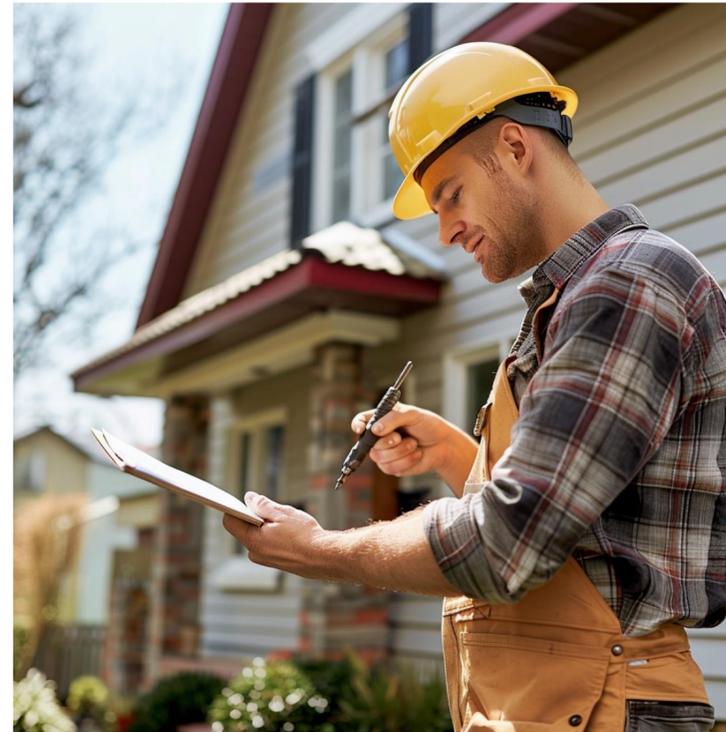
Whether you are a



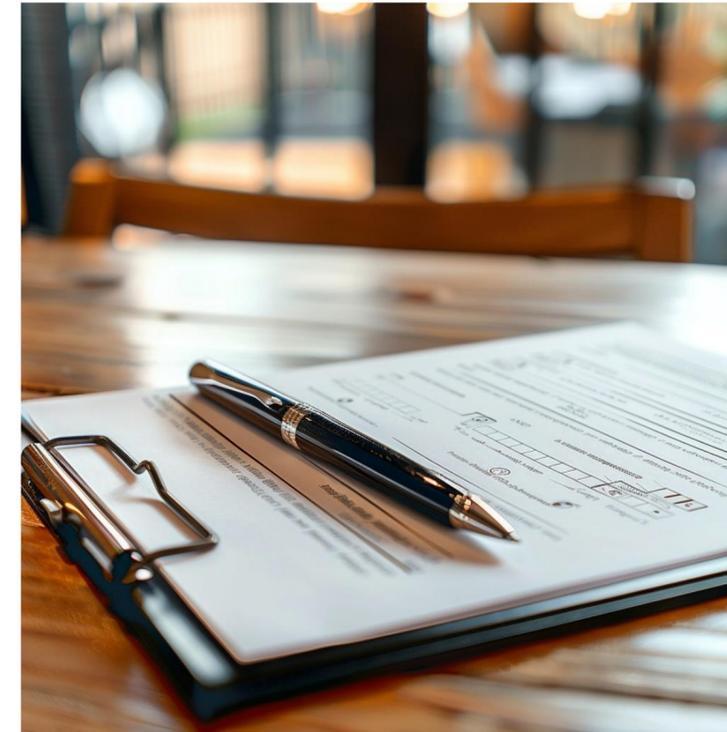
Properties management require



Lease management



Maintenance



Legal compliance

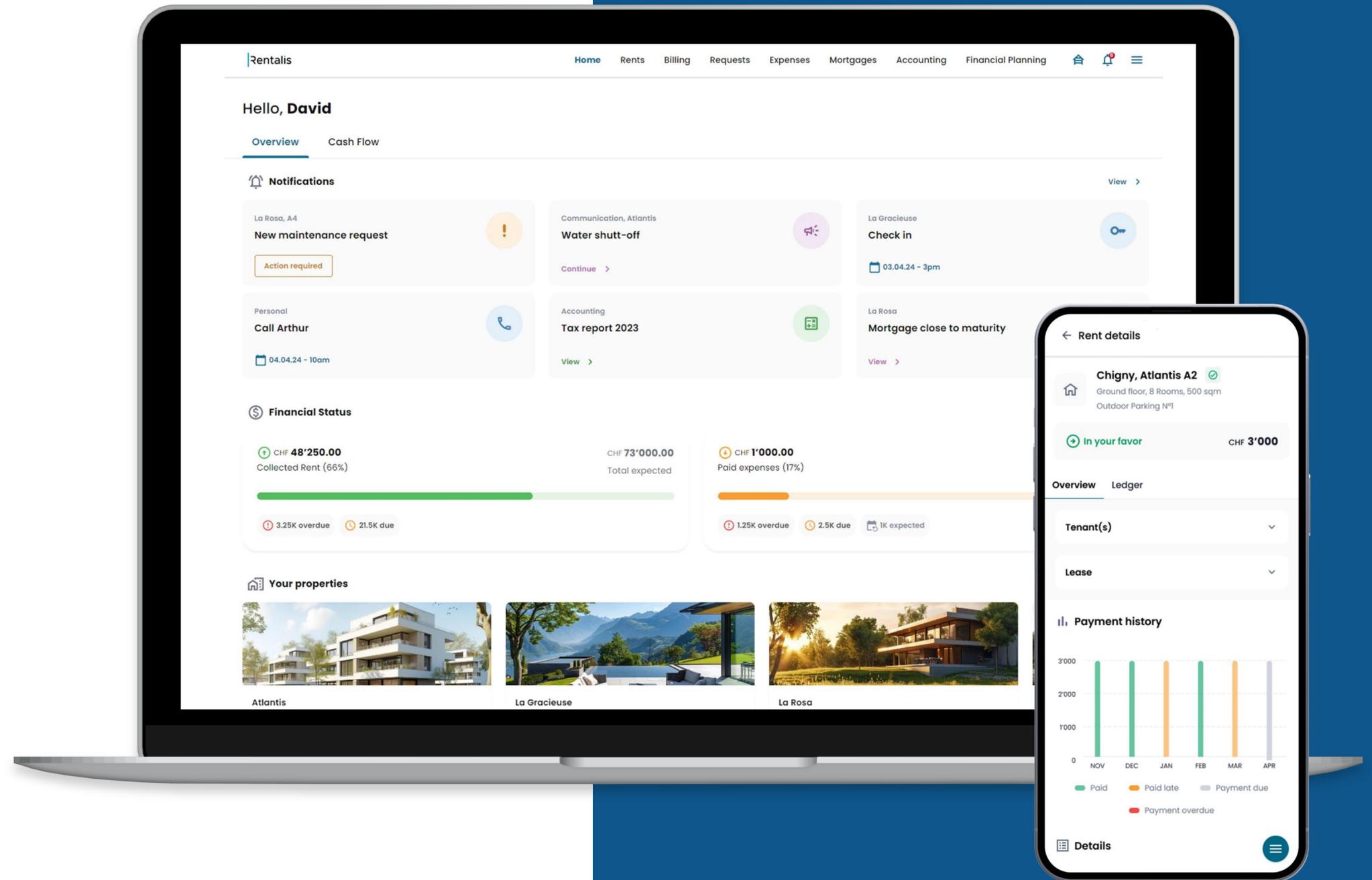


Finance

Transforming Property management

“Our platform, Rentalis, combined with Blink, provides a new way to manage properties. It improves how things are done, gives owners more control while saving money, creating a new standard in managing properties.”

Rentalis





Rentalis

- PSS - Easy expenses payment & tracking
- AIS – Efficient cash management
- Accurate financial reporting
- New way of managing properties



Rentalis

Thank you

jean-luc@rentalis.com

Order Placement via Open Wealth

Abdufarrukh Abdumalikov (Assetmax AG)

Rolf Gloor (Winterthur Consulting Group AG)

Agenda



- **Demo Assetmax – OpenWealth Order Placement mit ZKB via bLink**
- **Neue Funktionen und Perspektiven**
- **Erfahrungen der Winterthur Consulting Group AG**

Demo



- **Auftragserstellung**
- **Auftragsübermittlung an die Bank**
- **Lebenszyklus Auftrag**
- **Antwortnachrichten**

Gruppen-Auftragserstellung



assetmax Portfolio Management > Group Transactions > SIX Open Banking Exchange

SEARCH AND ADD PORTFOLIO
Search Open Portfolio

Advanced portfolio search

TRANSACTION

Identifier: Novartis AG Reg. Shs. (CH0012005267 / CHF)

Substitute with:

Transaction: 2 Target % of Portfolio Buy/Sell

Min. TX size in %: 0.5%

Rounding: 1 Default round: 1

Compute all transactions Compute only selected

Transactions

Remove transactions Remove transactions & portfolios Add force reason to all Check Group Approve Selection

TRANSACTIONS OK Show errors

| Portfolio name | Cash | | | | Main Instrument | | | | | | | | Cash Account | Exchange |
|-----------------|--------------|--------|--------------|-------------|-----------------------|-----------|--------|----------|-------------|------------|---------------|-----------|--------------------------------|---------------------------|
| | Before TX | | After TX | | Instrument | Before TX | | TX Input | After TX | | Exposure a/TX | | | |
| | Amount | Weight | Amount a/TX | Weight a/TX | | Amount | Weight | | Amount a/TX | Weight ... | Exposure ... | Exposu... | | |
| 9-4700-00003225 | 59'282.34 | 8.36% | 45'163.59 | 6.37% | Novartis AG Reg. Shs. | 0.00 | 0.00% | 160.00 | 160.00 | 1.99% | 14'097.60 | 1.99% | CHF (CH1100700110001532334) | SIX Swiss Exchange (XSWX) |
| 9-4700-00584793 | 63'133.53 | 8.43% | 48'216.75 | 6.44% | Novartis AG Reg. Shs. | 0.00 | 0.00% | 161.00 | 161.00 | 1.99% | 14'916.78 | 1.99% | CHF (BF_CH8500700114806735238) | SIX Swiss Exchange (XSWX) |
| 9-4700-00591662 | 52'576.79 | 10.60% | 42'663.15 | 8.60% | Novartis AG Reg. Shs. | 0.00 | 0.00% | 107.00 | 107.00 | 2.00% | 9'913.64 | 2.00% | CHF (BF_CH4400700114806930073) | SIX Swiss Exchange (XSWX) |
| 9-4700-00593456 | 2'671'874.46 | 94.68% | 2'615'484.06 | 92.68% | Novartis AG Reg. Shs. | 0.00 | 0.00% | 640.00 | 640.00 | 2.00% | 56'390.40 | 2.00% | CHF (Cash CHF) | SIX Swiss Exchange (XSWX) |
| (4 portfolios) | | | | | | 0.00 | | 1'068.00 | 1'068.00 | | 95'318.42 | | | |

Group Transactions Model PF Order Management Custodian links

Auftragsübermittlung an die Bank



assetmax Portfolio Management > Order Management

Order Management

Remove Cancel Reverse Generate files Export Excel Export PDF

Auto refresh

Groups Collapse Extend Filters

| # | Name | Portfolio | Del... | Op. type | Date | | Qty/Amount | | Price | | Ccy | Execution | | | | | | | |
|----|-------------------------|-----------------|--------|----------|------------|------------|------------|----------|-------------|------|-----|------------------|------------|---------------|----------------|--------|-----------|------|-------|
| | | | | | Trade | Value | Order | Exec | Sim | Exec | | Price corr. f... | Status | Tradi... | Execution S... | Rej... | Execut... | Type | Ex... |
| 1 | ZÜRCHER KANTONALBANK | | | | | | | 1'068.00 | 0.00 | | | | | | | | | | |
| 2 | Novartis AG | 9-4700-00584793 | | Buy | 21.03.2024 | 25.03.2024 | 161.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Simulated | IIDX007... | | | | | | |
| 3 | Novartis AG | 9-4700-00591662 | | Buy | 21.03.2024 | 25.03.2024 | 107.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Simulated | IIDX007... | | | | | | |
| 4 | Novartis AG | 9-4700-00593456 | | Buy | 21.03.2024 | 25.03.2024 | 640.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Simulated | IIDX007... | | | | | | |
| 5 | Novartis AG | 9-4700-00003225 | | Buy | 21.03.2024 | 25.03.2024 | 160.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Simulated | IIDX007... | | | | | | |
| 6 | SANKT GALLEN KB | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 3'000.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | PartialFill | | | | | |
| 8 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 2'000.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | Pending | | | | | |
| 9 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 2'500.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | PartialFill | | | | | |
| 10 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 1'500.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | PartialFill | | | | | |
| 11 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 1'000.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | Market Placed | | | | | |
| 12 | UBS Group | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 13'000.00 | | 27.24 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | Accepted | | | | | |
| 13 | EMERSON ELECTRIC 1. | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 12'000.00 | | 96.39 | 1.00 | EUR | Approved | IIDX007... | Reject | | | | | |
| 14 | Novartis AG | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 20'000.00 | | 88.11 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | Accepted | | | | | |
| 15 | iShares VI PLC - iShare | 30958121001 | | Sell | 20.03.2024 | 22.03.2024 | -18'000.00 | | 88.29 | 1.00 | USD | Approved | IIDX007... | Reject | | | | | |
| 16 | BANK OF MONTREAL | 30958121001 | | Sell | 20.03.2024 | 22.03.2024 | -50'000.00 | | 102.5243... | 1.00 | USD | Approved | IIDX007... | Reject | | | | | |
| 17 | Nestle SA | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 10'000.00 | | 93.81 | 1.00 | CHF | Placed | IIDX007... | Accepted | | | | | |
| 18 | Apple | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 10'000.00 | | 172.62 | 1.00 | USD | Approved | IIDX007... | Reject | | | | | |
| 19 | ABB Rg | 30958121001 | | Buy | 20.03.2024 | 22.03.2024 | 200.00 | 0.00 | 42.40 | 0.00 | CHF | Executed | IIDX007... | Traded | | | | | |

Group Transactions Model PF Order Management Custodian links

View Portfolio Remove Cancel Reverse Edit Edit description / notes Change status to... Change Delivered/Not Delivered Change Execution Price Execute Update status Create bulk Cancel pending Show Fills/messages Generate sheets

Lebenszyklus Auftrag



| # | Name | ISIN | Op. type | Date | | Qty/Amount | | Price | | Ccy | Execution Status |
|---|----------------------|--------------|----------|------------|------------|------------|----------|--------|--------|-----|------------------|
| | | | | Trade | Value | Order | Exec | Sim | Exec | | |
| 1 | ZÜRCHER KANTONALBANK | | | | | 1'000.00 | 0.00 | | | | |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | | 170.73 | | USD | |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | | 170.73 | | USD | Pending |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | | 170.73 | | USD | Accepted |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | | 170.73 | | USD | Market Placed |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | 700.00 | 170.73 | 171.43 | USD | Partial Fill |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | 1'000.00 | 170.73 | 172.09 | USD | Filled |
| 2 | Apple | US0378331005 | Buy | 12.03.2024 | 14.03.2024 | 1'000.00 | 1'000.00 | 170.73 | 172.09 | USD | Traded |

Anfangs-Status

Bestätigt

Zur Ausführung akzeptiert

Auf dem Markt platziert

Teilweise ausgeführt (70%)

Ausgeführt

Abgeschlossen

Antwort Nachrichten



| Operation Fills | | | | | |
|------------------|---------------|--------|-------|---|--|
| Date | Message type | Amount | Price | Message | |
| 08.03.2024 15:40 | Pending | | | <pre>{ "statementDateTime": "2024-03-08T15:40:33.103Z", "extendedOrder": { "clientOrderIdentification": "WC2403084", "amount": "30000.000000000", "type": "nominal", "displayQuantity": null, "numberOfAllocations": 1, "financialInstr": { "marketIdentificationCode": null, "marketDescription": null, "currency": "CHF", "executionType": "market", "limit": { "identification": "CH8100700110001739818", "type": "cashAccount", "identification": "000-280362", "type": "safe", "280362;CH8100700110001739818", "amount": "30000.000000000", "allocationCancellationReasonList": null, "remainingAlloc": { "status": "acknowledged", "statusDateTime": "2024-03-08T15:40:32.740Z", "orderCancellationReasonList": null, "executedQuantity": "0", "remainingQuantity": "30000.000000000", "dateList": null } } } }</pre> | |
| 08.03.2024 15:40 | Market_Placed | | | <pre>{ "statementDateTime": "2024-03-08T15:40:43.509Z", "extendedOrder": { "clientOrderIdentification": "WC2403084", "amount": "30000", "type": "nominal", "displayQuantity": null, "numberOfAllocations": 1, "financialInstrumentDetail": { "marketIdentificationCode": "XSWX", "marketDescription": null, "currency": "CHF", "executionType": "market", "limit": { "accounts": { "identification": "CH8100700110001739818", "type": "cashAccount", "identification": "000-280362", "280362;CH8100700110001739818", "amount": "30000", "allocationCancellationReasonList": null, "remainingAlloc": { "status": "placed", "statusDateTime": "2024-03-08T15:40:40.000Z", "orderCancellationReasonList": null, "executedQuantity": "0", "remainingQuantity": "30000", "dateList": null } } } } }</pre> | |
| 08.03.2024 15:40 | Accepted | | | <pre>{ "statementDateTime": "2024-03-08T15:40:43.509Z", "extendedOrder": { "clientOrderIdentification": "WC2403084", "amount": "30000", "type": "nominal", "displayQuantity": null, "numberOfAllocations": 1, "financialInstrumentDetail": { "marketIdentificationCode": "XSWX", "marketDescription": null, "currency": "CHF", "executionType": "market", "limit": { "accounts": { "identification": "CH8100700110001739818", "type": "cashAccount", "identification": "000-280362", "280362;CH8100700110001739818", "amount": "30000", "allocationCancellationReasonList": null, "remainingAlloc": { "status": "placed", "statusDateTime": "2024-03-08T15:40:40.000Z", "orderCancellationReasonList": null, "executedQuantity": "0", "remainingQuantity": "30000", "dateList": null } } } } }</pre> | |
| 08.03.2024 15:40 | Pending | | | <pre>{ "statementDateTime": "2024-03-08T15:40:43.509Z", "extendedOrder": { "clientOrderIdentification": "WC2403084", "amount": "30000", "type": "nominal", "displayQuantity": null, "numberOfAllocations": 1, "financialInstrumentDetail": { "marketIdentificationCode": "XSWX", "marketDescription": null, "currency": "CHF", "executionType": "market", "limit": { "accounts": { "identification": "CH8100700110001739818", "type": "cashAccount", "identification": "000-280362", "280362;CH8100700110001739818", "amount": "30000", "allocationCancellationReasonList": null, "remainingAlloc": { "status": "placed", "statusDateTime": "2024-03-08T15:40:40.000Z", "orderCancellationReasonList": null, "executedQuantity": "0", "remainingQuantity": "30000", "dateList": null } } } } }</pre> | |

Nächste Schritte



- **Unterstützung Bulk Orders**
- **Weitere Instrument-Typen, wie z.B. Structured Products, Mutual Funds etc.**
- **Roll-out mit weiteren Kunden und Banken**
- **Push Nachrichten Order Status**

Erfahrungen Winterthur Consulting Group



- **Winterthur Consulting Group AG**
- **Weshalb eine Schnittstelle?**
- **Pilot Assetmax - ZKB**

Winterthur Consulting Group AG



- **Klassischer Vermögensverwalter FINIG mit einer überwiegend inländischen Privatkundschaft.**
- **Kundenbeziehungen über mehrere Depotbanken.**
- **Spezialisiert auf die regelbasierte Bewirtschaftung von Aktienportfolios (WCG:ROB, www.wcgrob.ch).**
- **Hohe Affinität zu IT-Lösungen und Entwicklung von Investment-Algorithmen.**

Weshalb eine Schnittstelle?



- **Seit unserer Gründung 2007 ist die ZKB eine unserer Depotbanken.**
- **Ende 2019 haben wir uns für Assetmax als PMS- und CRM-Lösung entschieden.**
- **Automatisierte Prozesse sind für uns sehr zentral, diese verhindern Redundanzen und senken die Fehleranfälligkeit.**
- **Erfüllung von Compliance Anforderungen (u.a. pre-Trade Checks).**
- **Laufender Ausbau der Funktionen in Zusammenarbeit mit Assetmax (z.B. Management von AMC's, regelbasierte Bewirtschaftung, etc.).**

Pilotuser Assetmax – ZKB Projekt



- **Winterthur Consulting Group agierte im OpenWealth Order Placement Projekt als Pilotuser.**
- **Effiziente Zusammenarbeit mit Assetmax und der ZKB in einem lösungsorientierten Projekt über rund 12 Monate.**
- **Hohes Eigeninteresse und Eigenmotivation der WCG an der Entwicklung um die bestehenden internen Prozesse weiter zu automatisieren.**

Kontakte



Abdufarrukh Abdumalikov

abdufarrukh.abdumalikov@infront.co

+41 44 251 00 80

www.infront.co



Rolf Gloor

gloor@winterthurconsulting.ch

+41 52 260 34 60

www.winterthurconsulting.ch

www.wcgrob.ch

Winterthur Consulting Group

Vermögensverwaltung





Pause
15 Minuten

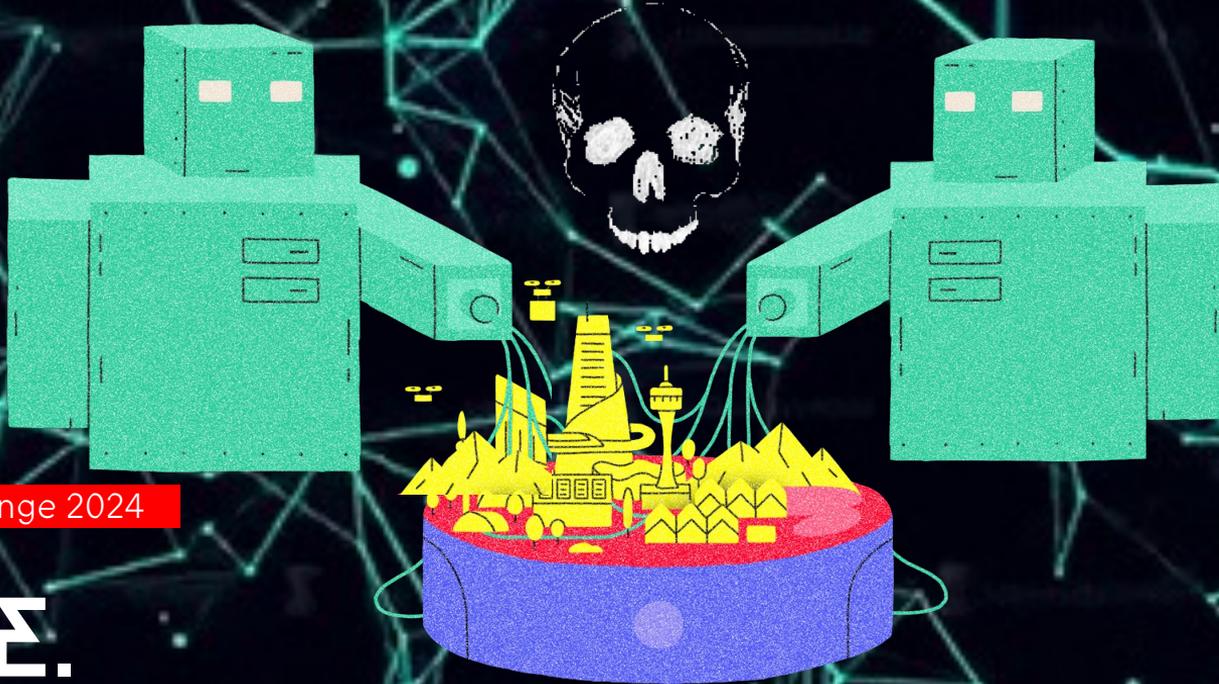
W.I.R.E



Stephan Sigrist, Gründer und Leiter

COLLABORATE OR DIE?

Warum Kooperation die Grundlage für Fortschritt ist, und wie sich Finanzakteure in der nächsten Phase der Digitalisierung positionieren



Open Banking Exchange 2024

W.I.R.E.

WEB FOR INTERDISCIPLINARY RESEARCH AND EXPERTISE

—
THINK TANK FOR BUSINESS, SCIENCE AND SOCIETY

DR. STEPHAN SIGRIST | HEAD W.I.R.E. ZÜRICH, MÄRZ 2024

The logo for SIX, consisting of the letters 'SIX' in a white, stylized, sans-serif font, set against a solid red square background.

INHALT

I.

Grundlagen zur
Bedeutung von
Kollaboration

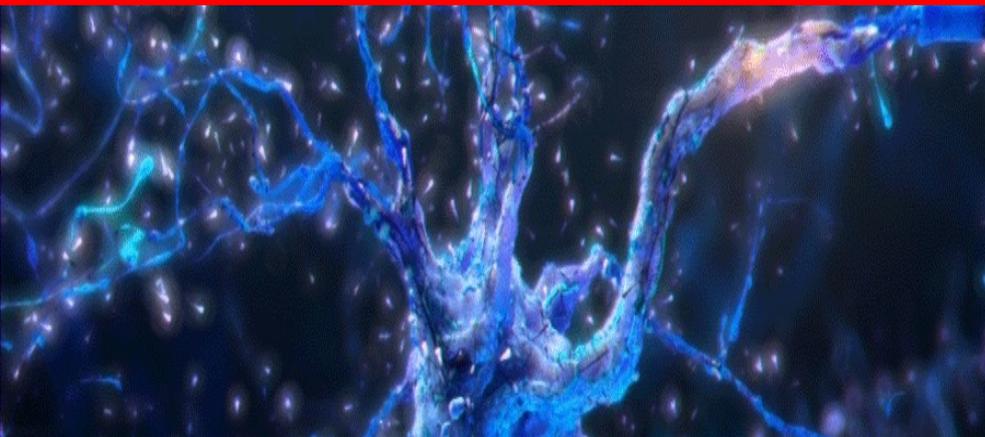
II.

Ausblick auf
Rahmenbedingungen von
«open Banking»

III.

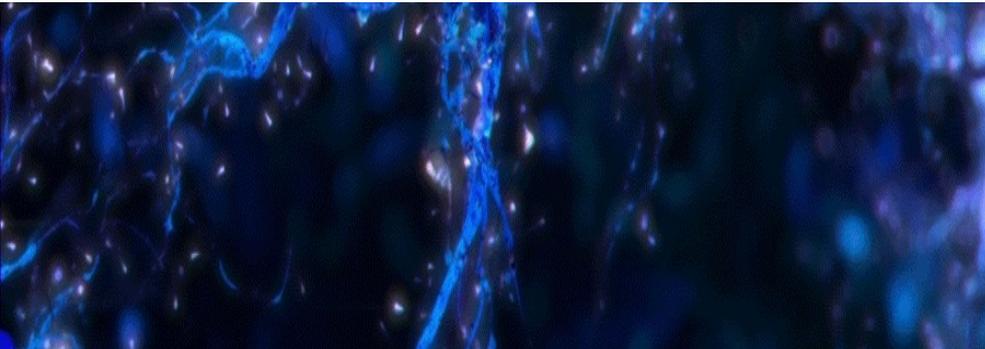
Innovationsfelder
für Banken, Partner
und Regulatoren

I. Grundlagen zur Bedeutung von Kollaboration



Ausgangslage: Vernetzung als Grundprinzip des Lebens – und für Fortschritt der Zivilisation und Digitalisierung.

MakeAGIF.com



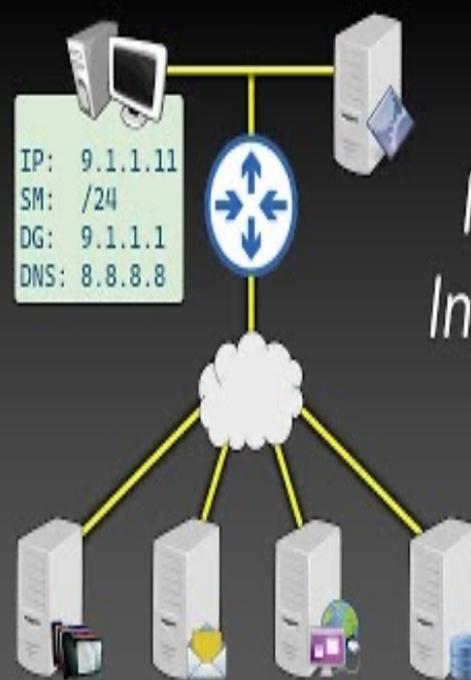


Gleiches Prinzip für Financial Services.

Ausrichtung auf Kunden erfordert Kooperation!

Open Banking als Basis für nachhaltiges Wachstum

Fundament für industrielle Innovation, biologische Evolution – und digitale Märkte.

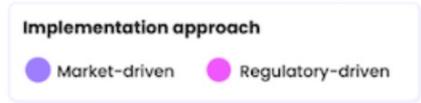


Protocols

*Four attributes for
Internet Connectivity*

DNS, DHCP, HTTP,
SSL, TLS, HTTPS,
FTP, SMTP

Networking Fundamentals – Lesson 6



Traditionelle Stärke Europa, mit neuen Regionen (US, CN, IND, AUS) im Aufwind. Maturität von Open Banking.



Klare Grundlagen auch Basis für strukturierten Austausch im Banking!

Methodology: Platformable reviews all country regulation timelines and identifies upcoming dates of key milestones when announced.

Zentral: Kooperation ist kein Selbstzweck. Sie ist nur dann zukunftsfähig wenn Sie einen Mehrwert liefert!

TECHNOLOGISCHE POTENZIALE

KÜNFTIGE BEDÜRFNISSE



INNOVATION
=
NUTZEN

Rentabilität und regulatorische Grundlagen

Sensibilisierung für ökologische Nachhaltigkeit



Übernahme von Verantwortung

Suche nach Orientierung



Stärken von Gesundheit im Alltag



Zunahme von Lebensstil bedingten Krankheiten

Veränderte Rahmenbedingungen des Alltags

Suche nach Gemeinschaft

Hohe gesellschaftliche Fragmentierung



Überflutung mit Daten und Optionen

Optimierung von Kosten

Knappe finanzielle Mittel



Transparenz



Kundenzentrierung



Künftige Anforderungen von Unternehmen

Effizienz



Grounded Visions anstatt Moonshots!

Differenzierung



Künftige technologische Grundlagen Grundlagen
erhöhen Reichweite und Anwendungsfelder.

Symphony 29...
Cello Suite no...
Fantasia and Fu...
Flute Sonata in...
Partita no. 5...

Neue Interfaces

Zugang zu mehr Daten

Kritische Potenzialanalyse nötig!

((Generative) KI als Standard

Nächste Generation von KI geprägt durch «unsichtbare Hände» als Grundlage für die Gestaltung
des Alltags – mit weit reichenden Folgen für Open Banking Angebote und Schnittstellen.

> Vereinfachung von Zahlungen
(Variable recurring Payments (VRP))

> Förderung von
Finanzmanagement und- Planung

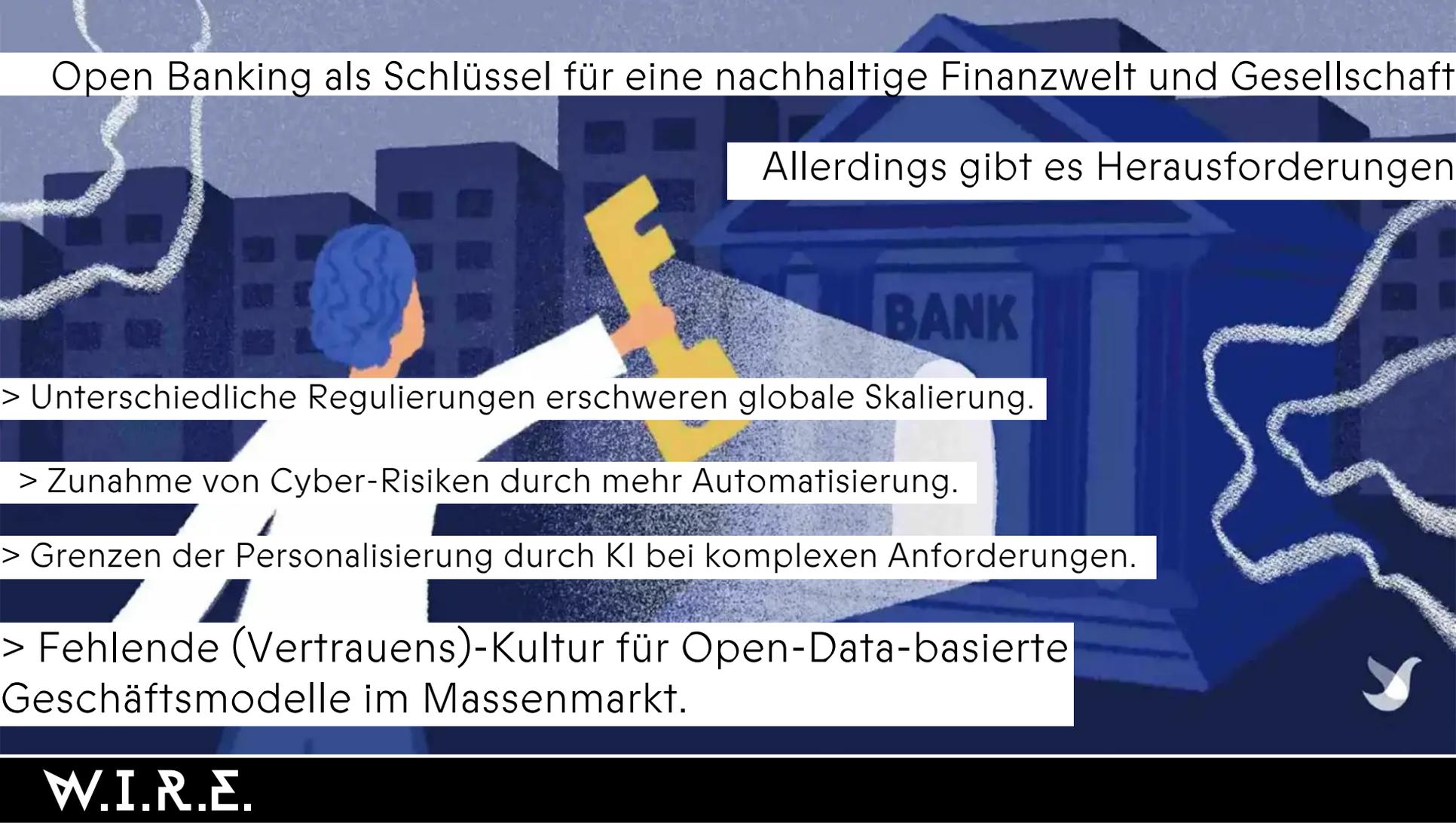
> Verbesserung der Kredit-
vergabe und Risikobewertung

> Banking-as-a-Service /
Embedded Banking



Folge: Breites Spektrum an Open Banking Lösungen als
Teil des Leistungsspektrums der künftigen Infrastruktur.

Open Banking als Schlüssel für eine nachhaltige Finanzwelt und Gesellschaft

An illustration in shades of blue and white. A person with a blue head and white body is shown from the back, holding a large yellow key. The key has a 'B' on its head and a 'K' on its shaft. In the background, there is a building with a sign that says 'BANK'. The scene is set against a dark blue sky with white, wavy lines representing clouds or data streams.

Allerdings gibt es Herausforderungen

> Unterschiedliche Regulierungen erschweren globale Skalierung.

> Zunahme von Cyber-Risiken durch mehr Automatisierung.

> Grenzen der Personalisierung durch KI bei komplexen Anforderungen.

> Fehlende (Vertrauens)-Kultur für Open-Data-basierte Geschäftsmodelle im Massenmarkt.



Fazit 1: Grundlage und Fundament der künftigen Financial Services

Allerdings Parallelität von dualen Systemen

Nächste Stufe von Open Banking nutzt Daten für weitere Angebote für (fast) alle Lebensbereiche von Kunden durch «Embedded Lösungen».



III. Innovationsfelder für Banken, Partner und Regulatoren

1. Aufbau einer langfristigen Perspektive für Open Banking

> Einbinden aller Akteure mit Fokus auf Mehrwerte für Kunden – und Gesellschaft

Definition des Narrativs: künftiges Grundmodell für Financial Services (and beyond) – kein weiterer Fintech Used Case

2. Systematische Früherkennung in Bezug auf Technologien, Rahmenbedingungen und v.a. künftige Bedürfnisse ausrichten.

> Move «clever» and build things!

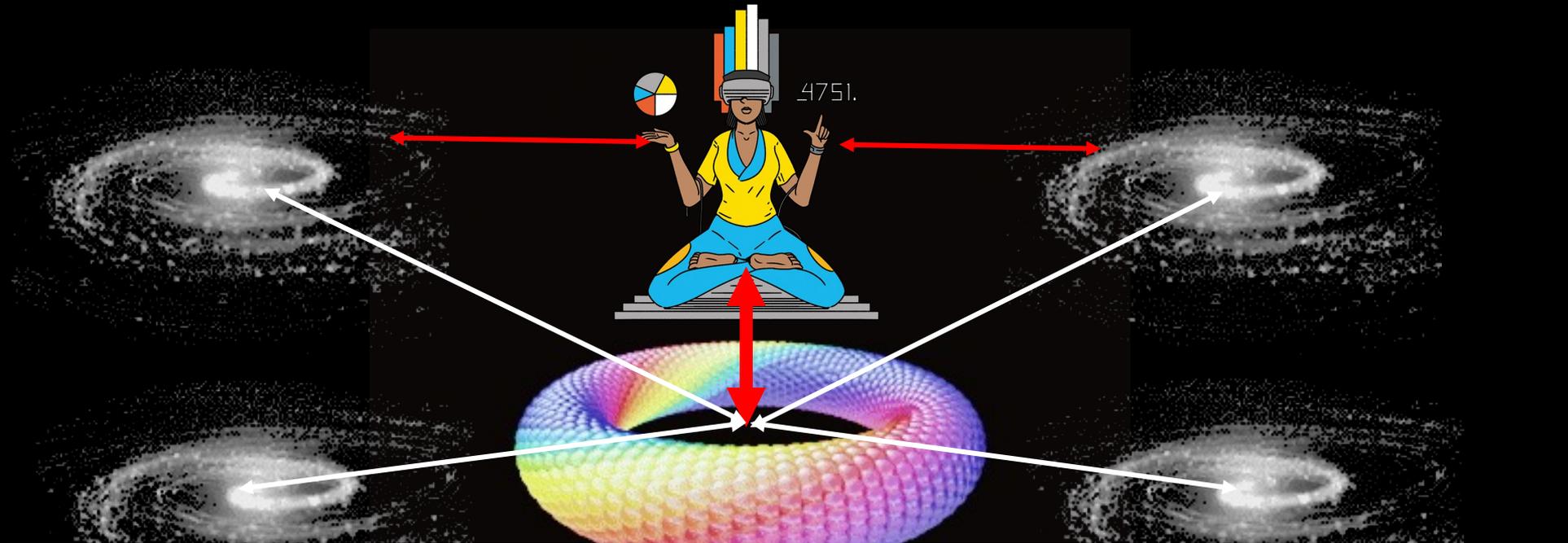
> Sandbox Initiativen fördern und Lösungen bei Erfolg skalieren

3. Gestalten der Schnittstelle in Bezug auf die wachsende Dominanz von digitalen Plattformen.



Mensch-Maschinen-Schnittstellen (UX) als zentrales Innovationsfeld stärken.

4. Backbone für automatisierte Abwicklung mit definierten APIs und Schnittstellen in den Alltag



Voraussetzung: Stabile und resiliente Infrastruktur mit Berücksichtigung ethischer Standards. Zurückhaltung beim Datensammeln mit Fokus auf konkrete Mehrwerte.

5. Durch den Finanzplatz des 21. Jahrhunderts durch offene Netzwerke und Strukturen für Wirtschaft und Gesellschaft gestalten.



. Banken als True Transformers

> Vertrauen und Stabilität als Fundament für wirtschaftliches Wachstum.

Collaborate and grow!

W.I.R.E.

WEB FOR INTERDISCIPLINARY RESEARCH AND EXPERTISE

THINK TANK FOR BUSINESS, SCIENCE AND SOCIETY

TRUE TRANSFORMERS

EIN AUSBLICK AUF DIE NEUE ROLLE DER
FINANZDIENSTLEISTER UND DIE KÜNFTIGE
ARCHITEKTUR DES SCHWEIZER BANKENSYSTEMS



W.I.R.E.

WEB FOR INTERDISCIPLINARY RESEARCH AND EXPERTISE
THINK TANK FOR STRATEGIC FORESIGHT

NZZ LIBRO

sts@thewire.ch

W.I.R.E. IS AN INTERDISCIPLINARY THINK TANK & FUTURE CONSULTANCY PROVIDING LONG TERM STRATEGIES AND SOLUTIONS FOR THE CHALLENGES OF THE ECONOMY AND SOCIETY IN AN INTERCONNECTED WORLD



PORTRAIT

W.I.R.E. is a leading Think Tank and a Future Consultancy providing strategic foresight, innovation development, the promotion of new content and thought leadership within and across sectors and institutions. Most of all, we support our partners in finding answers to the new and unprecedented challenges of the uncharted territory of the 21st century.

As W.I.R.E. understands economy and society as interlinked systems, an interdisciplinary research is the foundation of our work. Based on an in-depth understanding of different sectors from healthcare to finance, retail or media, the ability to translate trends to reality and a distinct expertise in challenges around the digital transformation or creating sustainable solutions, W.I.R.E. is at the forefront to support institutions and decision makers in navigating and shaping the future of business and society in individual, tailored services and with multistakeholder initiatives.

As «future alchemists» W.I.R.E.'s strength lies in the construction of long term visions and the early identification of relevant developments and challenges with an open but critical attitude to hypes. This is used to translate trends in differentiating solutions. The weaving of content with new formats and distributing knowledge with «information architecture» and «humanised design» leads to a better understanding of future challenges and needs.

Since the foundation in 2007 W.I.R.E. operates in a network with leading businesses, NGOs or universities and works in a network of international innovators and opinion leaders. In 2020, W.I.R.E. has launched the «Future Society Association» to catalyse economy growth including societal challenges.

COMPREHENSIVE OFFERING FROM LONG TERM POSITIONING TO TO STRATEGIC FORESIGHT, INNOVATION CATALYSIS, KNOWLEDGE TRANSFOR AND CONCEPTUALISATION



LONG TERM POSITIONING

Long term perspectives and guidelines
> «future alchemy»



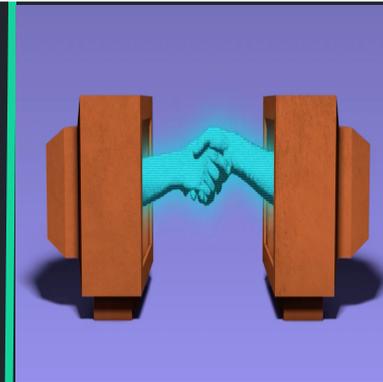
STRATEGIC FORESIGHT

Horizon scanning of trends and innovations,
> qualitative modelling



INCLUSIVE INNOVATION

Solution development and processes
> future market- /societal needs



KNOWLEDGE TRANSFER

Content board, Hybrid publications, events, key notes
> Information architecture



CONCEPTUALISATION

Lighthouse projects, prototypes, experiences and spatial design
>humanising technology

INTERDISCIPLINARY STRATEGIC INTELLIGENCE

Kaspar & acrevi



Jan-Philip Schade, CEO und Mitgründer

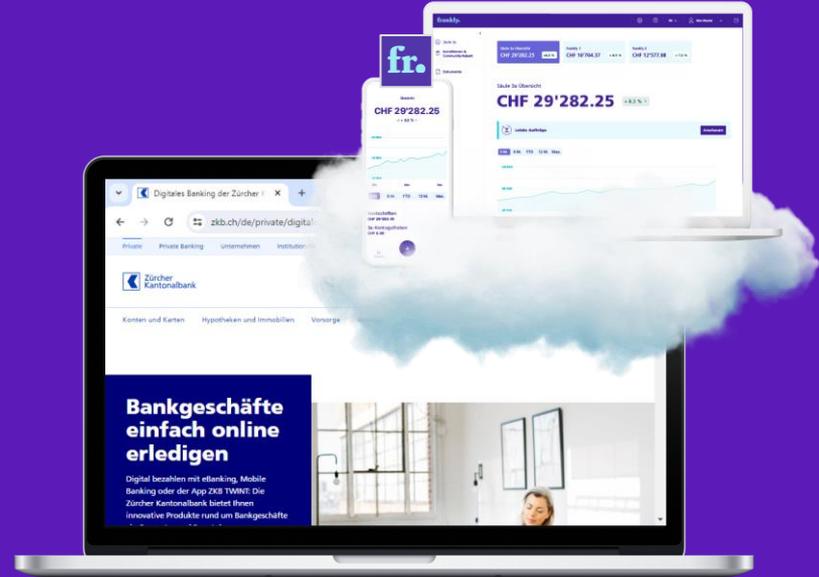
Kornelius Birrer, Leiter Vertriebssteuerung & Business Development

Mike Hofmann, Head Sales & Business Development bLink

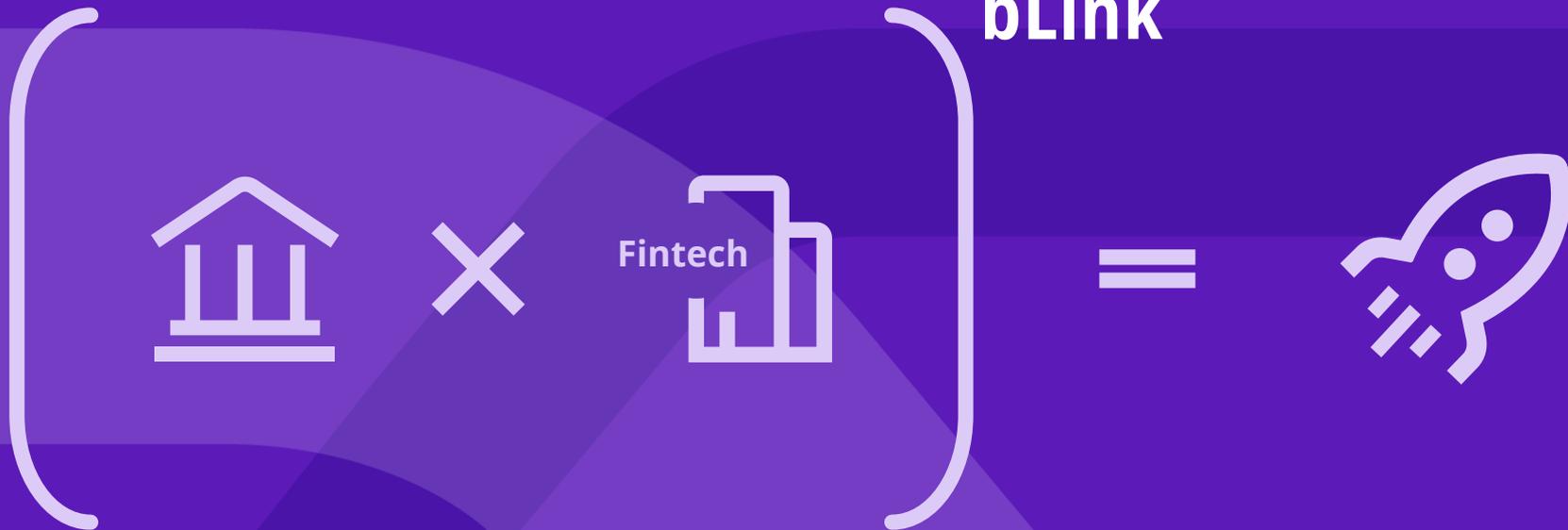
Online anno 1996



Online heute




bLink

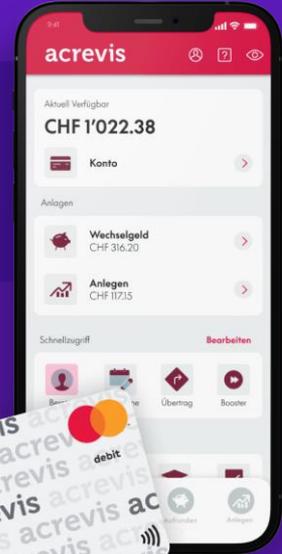


acrevis
Meine Bank fürs Leben



Kaspar&


bLink



Kaspar&
Meine App.
Meine Bank. **acrevis**

Once upon a time in St.Gallen

Zeitgleich mit dem Aufbau von bLink ...



Unsere Vision

Wir möchten Anlegen und Investieren für alle demokratisieren!



Zugang zum Wealth
Management für alle!



Von der Vision zur Idee zum Go-Live

Im Frühjahr startet Kaspar& mit grossen Plänen!



FINANZPLATZ

Dienstag, 31. August 2021 07:01

Kaspar&: «Wir wollen in zweieinhalb Jahren bis 60'000 Kunden erreichen»

- Kaspar& holt Yapeal-Mitgründer als Berater an Bord
- Fintech-Startup Kaspar& holt Ex-Twint-CEO

Apple Pay

Google Pay

SAMSUNG Pay

GARMIN PAY

Kaspar&
acreviS

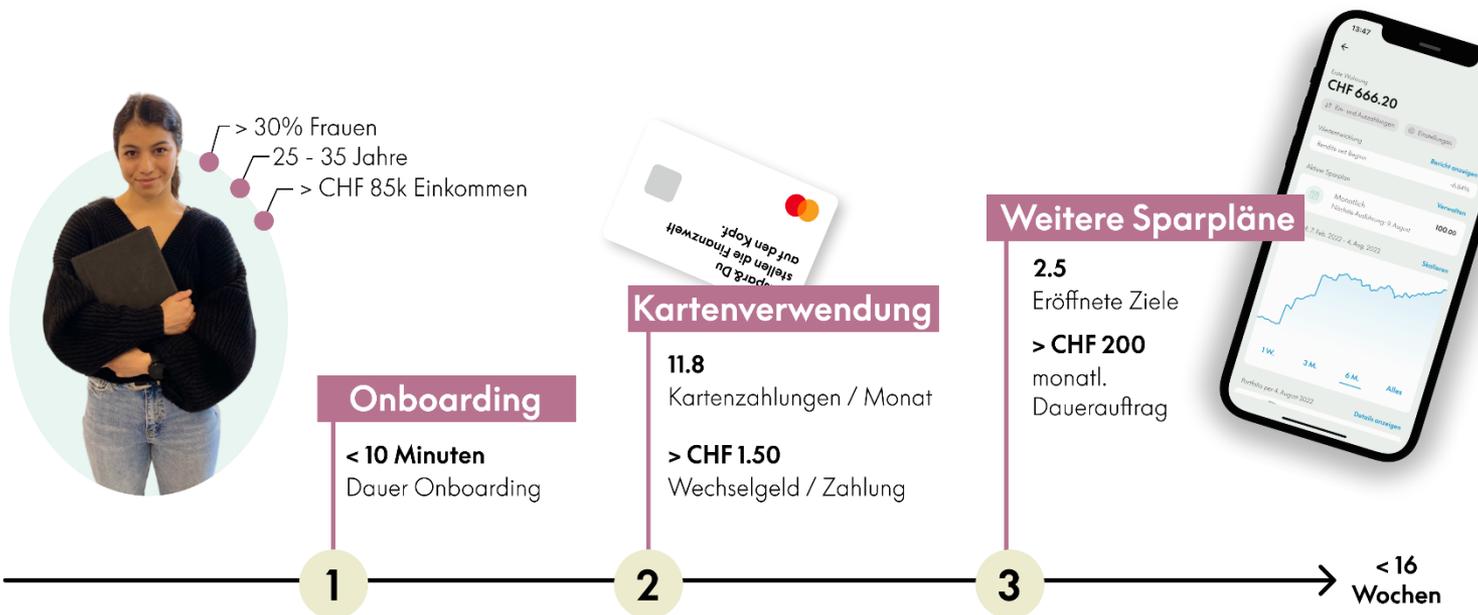
Von der Vision zur Idee zum Go-Live zur Grundsatzüberlegung

... aber am Ende ist jeder Weg länger und steiler als angenommen.



In medias res: Proof-of-Concept unserer live Lösung

Das können wir: In nur wenigen Wochen wird aus einer Retail-Kundin eine vollwertige Vermögensverwaltungskundin!

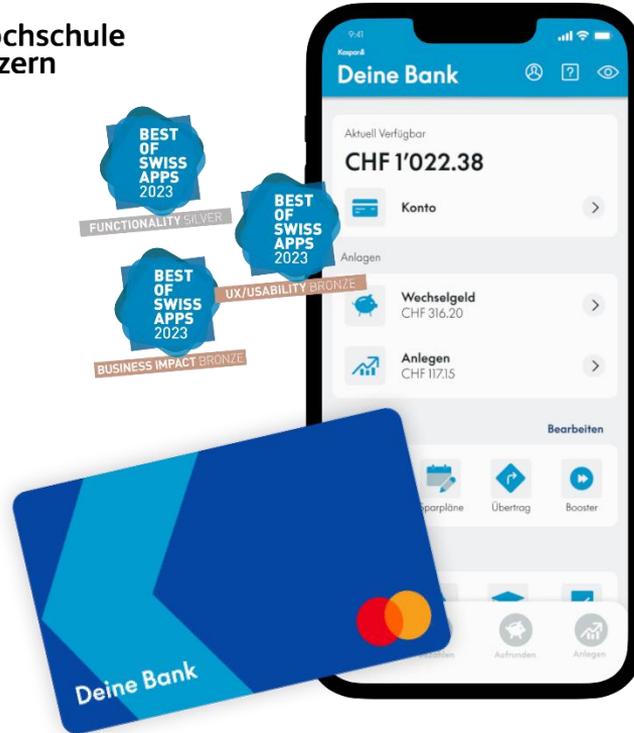


Ein neuer Ansatz ist geboren

Können wir nicht wie TWINT werden – nur für das Investieren?



Pitches und Event-
präsentationen



blink and Open
Finance Cohorte

Unzählige
Brainstormings und
Diskussionen

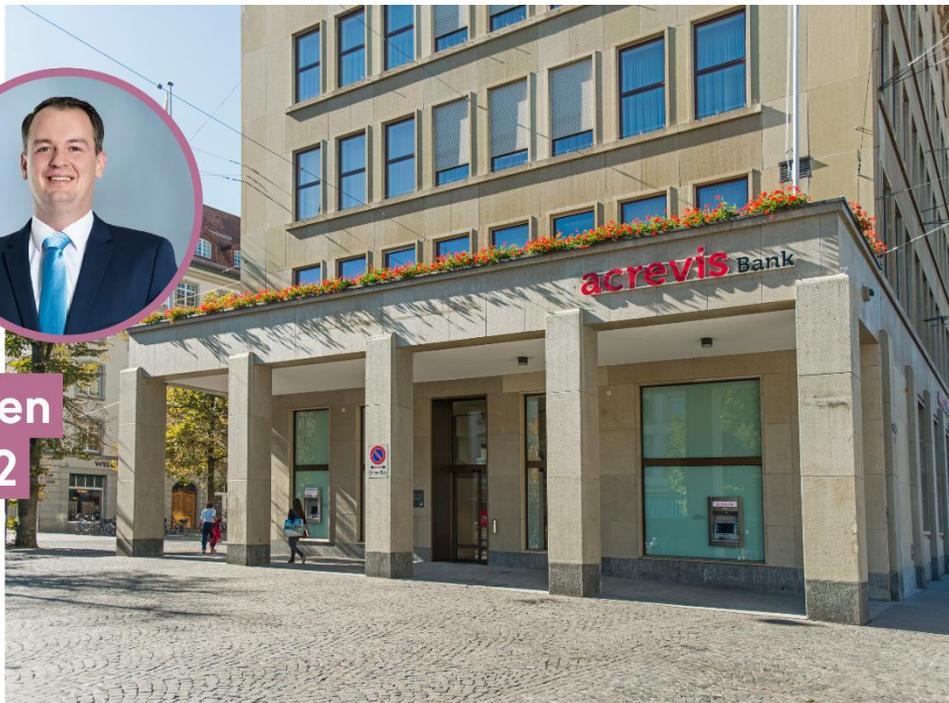


... und ein wenig später auch unser erster Partner

Noch mehr Innovation aus St.Gallen!



Und so kam es zum ersten Meeting im Herbst 2022



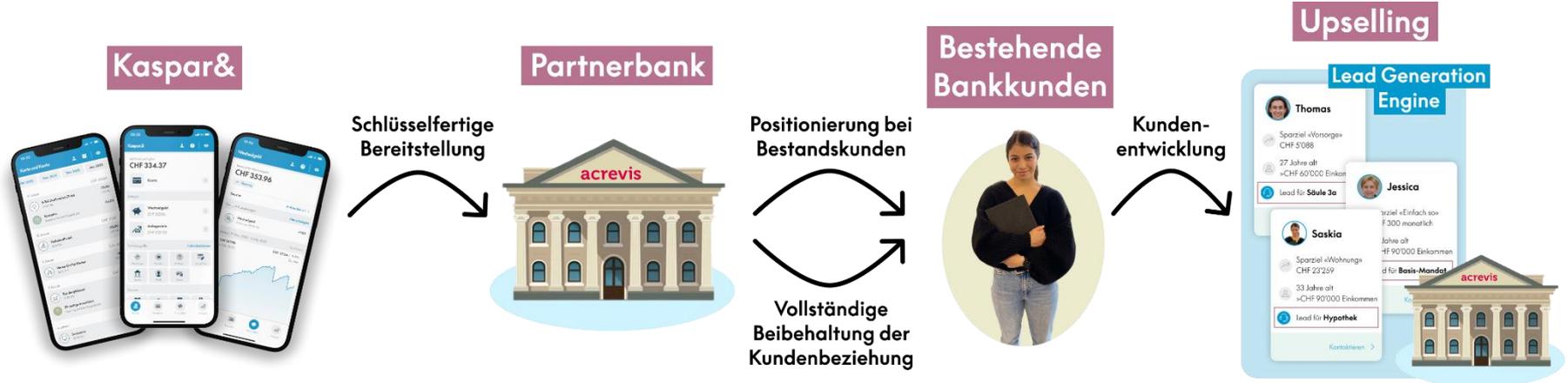
Strategische Überlegungen: die Ausgangslage

Wie kann das Anlagegeschäft innovativ und digital gestärkt werden?



Die Wealth-Management-as-a-Service Lösung von Kaspar&

Kaspar& schafft eine Anlagelösung, die sich nahtlos integriert.



Bereitstellung einer **state-of-the-art white-label Anlageapp** mit **Gamification-Effekt**. Inkl. **Operations, Compliance** und **Weiterentwicklung**.

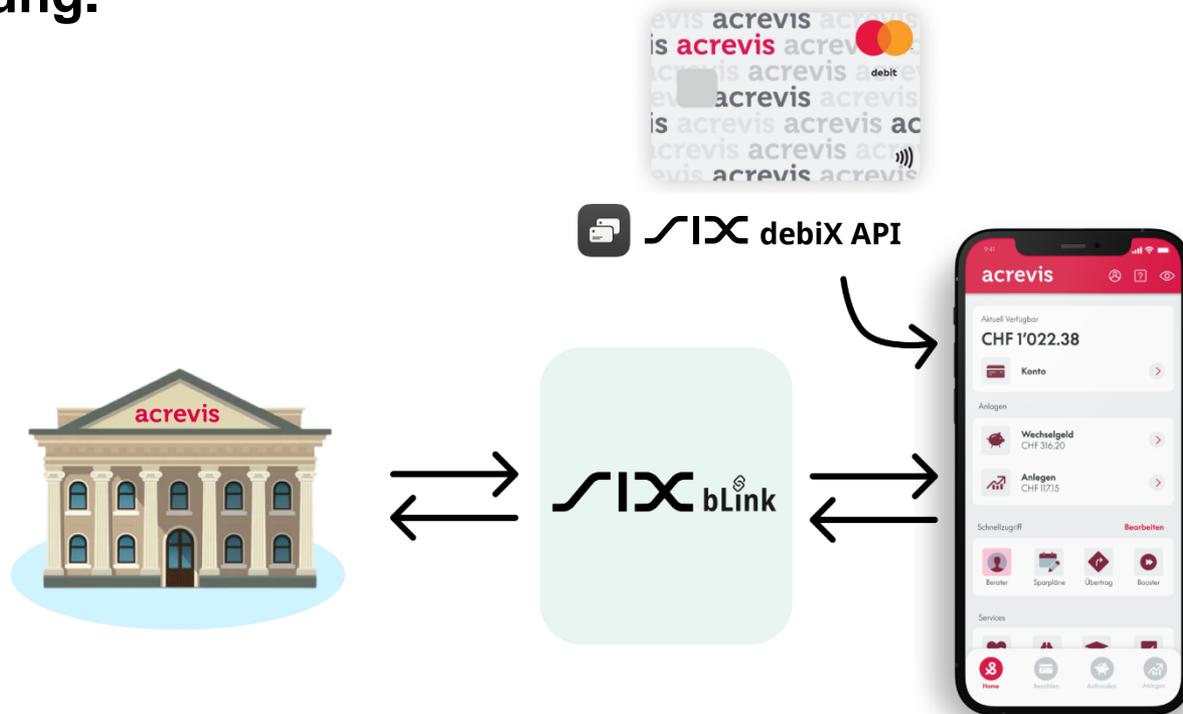
Bank führt **Depot, Konto, Karte** und **Anlagen** der Kunden. **Keine Operations** notwendig sowie **kein laufender Entwicklungsaufwand**.

Aktivierung von passiven Kunden, **Stärkung der Loyalisierung** und **langfristige Bindung** an die Bank.

Gezieltes Upselling in **weitere Produkte** wie z.B. Hypotheken, Vorsorge, Anlage-mandate etc.

Integrations-Setup bLink und debiX

Die bLink- und debiX-Anbindungen erlauben eine effiziente Umsetzung.



Deshalb ist Kaspar& aus einer inhaltlichen Sicht spannend für Banken

Kaspar& schafft einen langfristigen Mehrwert für unsere Kunden und acrevis als Bank.



Anlagegeschäft stärken

Durch die spielerische Integration des Anlegens werden Kunden für das Investieren gewonnen und eine langfristige Beziehung aufgebaut.



Junge Kunden begeistern

Mit Kaspar& wird der Nerv der Zeit getroffen und dabei auch junge Kunden für die eigene Bank begeistert.



Echter Business Case

Kaspar& ist kein Kostenfaktor, sondern ein echter Business Case. So kann ein nachhaltiger Erfolg sichergestellt werden.



Ausbau der Digitalkompetenz

Ein innovatives, neues Produkt, das die Digitalisierung der Bank stärkt - nach aussen wie auch nach innen.



In kurzer Zeit zur Markteinführung

Mit geringem Aufwand in wenigen Monaten vom Projektstart zur Markteinführung.

Erstkontakt:
IFZ Innovationen
im Banking 2022



Kick-off:
Projektstart im
Frühjahr 2023



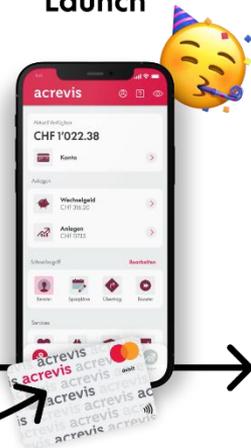
Meilenstein 1:
Open Banking
Integration fertig



Meilenstein 2:
Start Testing im
Herbst 2023



Go-live:
Breiter Markt-
Launch



+ 3 Monate

+ 4 Monate

+ 3 Monate

kasparund.ch/partner/acrevis

Kaspar&

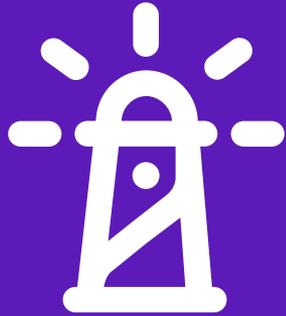
Meine App.
Meine Bank.

acrevis



Kaspar&
Meine App.
Meine Bank. **acrevis**





Schlusswort:
*Was nehmen
wir heute mit?*

Open Banking Exchange 2024



Vielen Dank!
Wir freuen uns
auf euer Feedback!



Disclaimer

This material has been prepared by SIX Group Ltd, its subsidiaries, affiliates and/or their branches (together, "SIX") for the exclusive use of the persons to whom SIX delivers this material. This material or any of its content is not to be construed as a binding agreement, recommendation, investment advice, solicitation, invitation or offer to buy or sell financial information, products, solutions or services. It is solely for information purposes and is subject to change without notice at any time. SIX is under no obligation to update, revise or keep current the content of this material. No representation, warranty, guarantee or undertaking – express or implied – is or will be given by SIX as to the accuracy, completeness, sufficiency, suitability or reliability of the content of this material. Neither SIX nor any of its directors, officers, employees, representatives or agents accept any liability for any loss, damage or injury arising out of or in relation to this material. This material is property of SIX and may not be printed, copied, reproduced, published, passed on, disclosed or distributed in any form without the express prior written consent of SIX.

© 2024 SIX Group Ltd. All rights reserved.

