

project case

Leistungsabrechnungsplattform «Compensa»

„Die Plattform managt zuverlässig und schnell die verschiedenen Abrechnungsmodelle unserer Partnerbanken und wickelt die entsprechenden Leistungsentgelte nach deren Kalkulation korrekt und revisionssicher ab.“

Adrian Fässler, Relationship Management Banken, Visa Card Services SA, Zürich



Viseca Card Services SA

Viseca Card Services automatisiert die Abrechnung von Leistungsentgelten an ihre Partnerbanken mit der smarten Lösung «Compensa» von Sowatec.

Unser Kunde und das Projekt

Viseca zählt zu den grössten Herausgeberinnen (Issuer) von Zahlkarten (Kredit, Debit, Prepaid) von Mastercard® und Visa in der Schweiz. Die Privat- und Geschäftskunden von Viseca profitieren von einem breiten Dienstleistungsangebot. Viseca ist dabei für das Issuing im Geschäftsbereich Payments zuständig.

Viseca gehört zur Aduno Gruppe, deren Geschäftsfelder Payment, Depotbürgschaften, Consumer Finance und Data Analytics umfassen.

www.viseca.ch

Herausforderung

Viseca Card Services stellt im Auftrag seiner Partnerbanken (u.a. Raiffeisenbanken, Zürcher und Berner Kantonalbank, Migros Bank AG) Kreditkarten der Lizenzgeber Mastercard® und Visa an deren Endkunden aus. Viseca erbringt neben dem eigentlichen Geschäft der Kreditkartentransaktionen für die Partnerbanken weitere grundlegende Dienstleistungen: das Angebot von Kartenprodukten und die Erbringung der vollständigen Kreditkarten-Dienstleistungen (Issuing). Im Gegenzug sorgen die Banken u. a. für die Emission der Karten, Kreditfähigkeitsprüfungen, Abgangs- und Mutationsverarbeitungen und vieles mehr.

Viseca vereinnahmt den vollen Betrag aus den Kartengebühren aus ihren Kartenprodukten, weshalb in der Regel einmal jährlich eine Abgeltung der bezogenen Leistungen an die Banken erfolgt.

Ziel

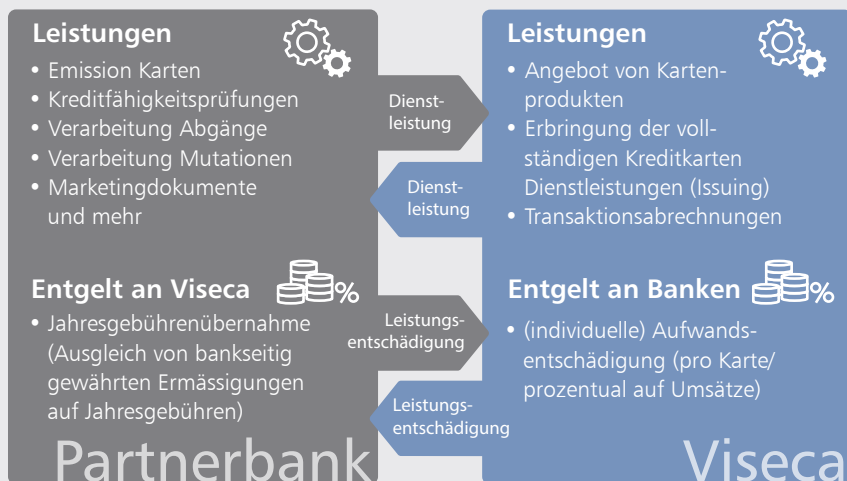
Zur Berechnung und Abwicklung dieser Leistungsentschädigungen nutzte Viseca anhin eine eigens entwickelte Softwarelösung. Im Zuge der im Jahr 2015 umgesetzten Änderungen der Abrechnungsmodelle, suchte Viseca eine flexible, revisionssichere und in die Systemlandschaft integrierbare State-of-the-Art Softwarelösung.

Lösung

Für unseren Kunden implementierten wir die agile und ausbaubare Leistungsabrechnungsplattform «Compensa». Sie entspricht aktuellen und zukünftigen Businessanforderungen zur Abbildung, Pflege und Abrechnung unterschiedlicher Provisions- und Abrechnungsmodelle. Als besonderes Feature hat die Businessabteilung die Möglichkeit, diese Modelle direkt zu modifizieren.

Die Plattform managt zuverlässig die verschiedenen Abrechnungsmodelle der einzelnen Partnerbanken und wickelt die dem Partner entsprechenden Leistungsentgelte nach deren Berechnung korrekt und revisionssicher ab.

Dienstleistungs- und Entgeltübersicht



Kundennutzen

- Einfache Modifikation von Abrechnungsmodellen durch die Businessabteilung möglich
- Flexibilität und Skalierbarkeit: Lösung ist rasch an neue Partner und Konditionen anpassbar
- Automatisierte, revisions sichere Abrechnungen der Leistungsentgelte
- Management und Anwendung aller Abrechnungsmodelle auf einer Plattform

Im Gespräch

Interview mit Adrian Fässler, Relationship Management Banken bei Viseca Card Services SA, über die Einführung und Umsetzung der Lösung «Compensa»

Wie wurden die Kompensationsschemen vor der Einführung des neuen «Compensa» gehandhabt?

In der Vergangenheit wurde eine auf SAS basierte Eigenentwicklung verwendet. Die Pflege der relevanten Ansätze war dadurch anspruchsvoll und die Aufbereitung der Abrechnungen aufwendig. Ausserdem waren wir stetig gefordert, bei Fluktuationen der Spezialisten den Wissenstransfer sicher zu stellen.

Welche Herausforderungen gab es während des Projektes?

Die ganze Abrechnungsthematik war eher dürftig dokumentiert. Die Spezifikation musste deshalb mit Sowatec in Workshops erarbeitet werden. Zudem war der Zeitdruck erheblich: die Umsetzung musste in sehr kurzer Zeit erfolgen und zum Abrechnungszeitpunkt im Januar musste die neue Lösung schon produktiv sein. Die Alternative wäre eine vollständig manuelle Abrechnung gewesen.

Inzwischen hat es schon einige Weiterentwicklungen gegeben und eine neue Version von «Compensa» ist auf live auf Ihren Systemen. Welche Änderungen zum vorherigen Release wurden vorgenommen?

Zum bestehenden Abrechnungsmodell «Compensa 3» ist «Compensa 4» dazugekommen, welches sich fundamental von 3 unterscheidet. Die dahinterstehenden Logiken sind komplett unterschiedlich. Einige bestehende Input Daten konnten zwar auch für «Compensa 4» verwendet werden, jedoch kamen sehr viele Komponenten neu dazu. Das Reporting Layout ist ebenfalls völlig anders und umfangreicher. Zusätzlich werden viele neu benötigte Parameter und Ansätze direkt in calculo gepflegt. Dank dem Scenario Manager können wir ausserdem die beiden Modelle bei jedem Partner simulieren und vergleichen.

Welches Feedback haben Sie aus Ihrer Businessabteilung zu «Compensa»?

Die Empfänger sehen primär den Output und bewerten diesen auf seine Verständlich- und Lesbarkeit. Seit wir jedoch mit calculo arbeiten ist das Vertrauen in die ganze Abrechnungsthematik stark gestiegen. Allerdings steigt dementsprechend natürlich auch die Erwartungshaltung an calculo betreffend möglicher oder notwendiger Weiterentwicklungen.

(Fortsetzung auf der Rückseite)

„Dank Compensa laufen die Leistungsabrechnungen mit unseren Partnerbanken schnell, korrekt und reibungslos.“

Sowatec AG

Mattenstrasse 14
CH-8330 Pfäffikon ZH
T +41 44 952 55 55

Sowatec Solutions AG

Taunustor 1
D-60310 Frankfurt
T +49 69 77 07 62 30

Sowatec (Luxembourg)

S.à r.l.
33, rue Gabriel Lippmann
L-5365 Munsbach, Luxembourg
T +41 44 952 55 55

Welche Vorteile bietet Ihnen «Compensa» verglichen zur vorherigen Lösung?

Der administrative Aufwand bei der Abrechnungserstellung konnte reduziert werden. Die Abrechnungen sind revisionstauglich und die Ansätze leichter steuerbar. Im Accounting profitieren wir davon, dass wir den Output unkompliziert ins SAP laden können und die Abgrenzungen IFRS-konform sind.

Welche weiteren Ausbaupläne haben Sie für «Compensa»? Planen Sie weitere Projekte?

Nichts ist so beständig wie ein steter Wandel. Das Entschädigungsmodell verändert sich laufend und es gibt immer wieder kleinere Anpassungen und Optimierungen.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Sowatec erlebt?

Die Zusammenarbeit war immer sehr angenehm, unkompliziert und flexibel. Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf und der Umsetzung des Projektes.