

# Backbase



**Schrittweise Modernisierung:**  
Das Konzept eines führenden  
Technologieunternehmens  
für die Zukunftssicherung  
von Banken

## Nutzen Sie Ihre technologische Strategie als Weg zur Rentabilität

Als Technologieführer im Bankensektor ist es Ihre wichtigste Aufgabe, Technologie zur Steigerung des Geschäftswerts zu nutzen. Technologie ist zum wichtigsten Faktor geworden, wenn es darum geht, einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen und einen strategischen Umbruch in Ihrem Sektor herbeizuführen – was bedeutet, dass Ihre technologische Strategie auch Ihre Strategie zur Steigerung der Rentabilität ist.

Was dennoch erstaunt – eine beträchtliche Anzahl von Technologieführern in Finanzinstituten tut sich schwer damit, das volle Potenzial ihrer technologischen Ressourcen auszuschöpfen und in messbaren Geschäftswert umzusetzen. McKinsey schätzt, **dass Banken im Durchschnitt nur fünf bis zehn Cent jedes Dollars an Tech-Ausgaben in zusätzlichen Geschäftswert umwandeln.**<sup>1</sup>

Warum also stecken heute – in dieser Ära immenser technologischer Möglichkeiten – so viele Führungskräfte in einem Sumpf aus unerfüllten Versprechen und ungenutztem Potenzial fest? Was hält sie zurück? Insbesondere sind es ihre technische Schulden.

<sup>1</sup> McKinsey & Company, “Unlocking the banking technology workforce,” October 2021.

## Aber was sind technische Schulden?

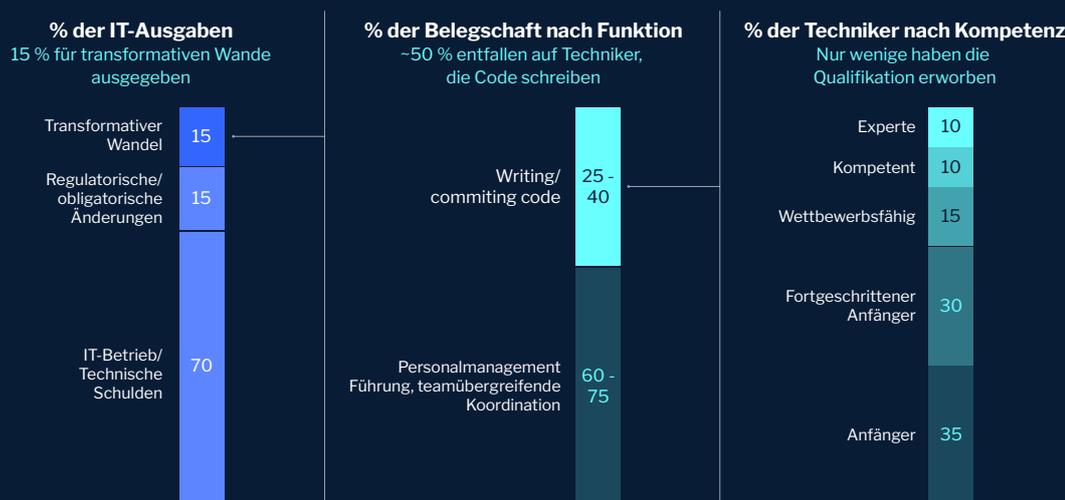
Technische Schulden sind Kosten, welche durch die Integration einfacher, jedoch eher ungeeigneter Lösungen in Ihren Betrieb entstehen. Diese schnellen Lösungen mögen zwar kurzfristig funktionieren, allerdings nehmen Sie damit eine Anleihe für die Zukunft auf und müssen den Aufwand letztlich zurückzahlen – mit Zinsen. Das liegt daran, dass diese Lösungen einen **Dominoeffekt** auslösen, der Ihre komplexe Technologie sogar noch komplexer macht. Im Grunde entstehen Ihnen hohe außerbilanzielle Kosten für all die Aufgaben, die Ihre IT-Abteilung in Zukunft übernehmen muss. Dies beeinträchtigt nicht nur Ihre tägliche Arbeit, sondern auch Ihre Möglichkeiten, etwas zu verändern.



# Technische Schulden erschweren Ihnen die Arbeit

**Sie glauben uns noch nicht?** Wir verstehen, dass es schwer ist, das Ausmaß des Problems zu verstehen, wenn es sich auf alles auswirkt, was Sie tun. Aber die Zahlen sprechen für sich. Die Ergebnisse einer McKinsey-Umfrage zeigen, dass technische Schulden:

- 01. Ihr Innovationsbudget verschlingen:** 10-20 % Ihres Technologiebudgets, das für neue Produkte vorgesehen ist, wird für die Lösung von Problemen im Zusammenhang mit technischen Schulden abgezweigt.<sup>2</sup>
- 02. Ihre Gesamtbetriebskosten erhöhen:** Tech-Schulden machen schätzungsweise 20-40 % des gesamten Technologiebestands eines Unternehmens vor Abschreibung aus.<sup>3</sup> Für größere Banken bedeutet dies Hunderte von Millionen Dollar an unbezahlten Schulden. Und die Lage wird nicht besser. Tatsächlich gaben 60 % der befragten CIOs an, dass die technischen Schulden ihres Unternehmens in den letzten drei Jahren gestiegen sind, jedoch weniger als 20 % des Jahresbudgets für die Rückzahlung der Schulden aufgewendet wurden.
- 03. Ihre Zeit bis zur Wertschöpfung verlängern:** Ein aktives Management der technischen Schulden kann den Technikern bis zu 50 % mehr Zeit verschaffen, welche sie für Arbeiten zur Unterstützung der Geschäftsziele aufwenden können.<sup>4</sup>



(Quelle: McKinsey Digital 2020 Benchmarks; Panel-Umfrage auf der McKinsey Digital Banking Conference 2021; McKinsey-Analyse)

Leider sind technische Schulden nicht die einzige, sondern nur die dringlichste Herausforderung, vor der Sie stehen. Allerdings werden Sie Ihre Schulden niemals abbauen können, solange Sie das Hauptproblem nicht in den Griff bekommen: Ihre Altsysteme.

<sup>2</sup> McKinsey & Company, "Tech debt: Reclaiming tech equity," October 2020.

<sup>3,4</sup> Ibid.

# Altsysteme bremsen Sie aus

Komplexe, monolithische Altsysteme waren lange Zeit das Fundament vieler Finanzinstitute und sorgten über Jahrzehnte für Stabilität und Kontinuität. Diese Systeme sind jedoch oft ein zweischneidiges Schwert, da sie zu einer Vielzahl von technischen Problemen führen, was Fortschritt und Innovation beeinträchtigt.

Werfen wir einen Blick auf die drei wichtigsten Gründe, warum Altsysteme Ihren Fortschritt aktiv beeinträchtigen.



## **Manuelle Softwarebereitstellung und veraltete Entwicklungsmethoden:**

Den Altsystemen der Banken fehlen oft automatisierte Bereitstellungs Pipelines, Continuous-Integration-and-Delivery-Ressourcen (CI/CD), DevSecOps-Verfahren und robuste Test-Frameworks. Dies schränkt ihre Flexibilität ein und die Bereitstellung von Software-Updates und neuen Funktionen wird zu einem manuellen, zeitaufwändigen und fehleranfälligen Prozess.



## **Komplexe Integration und Alpträume der Interoperabilität:**

Wenn Sie Altsysteme mit neuen Anwendungen, Diensten von Drittanbietern oder neuen Technologien kombinieren, wird dies schnell zu einem komplexen Prozess. Ohne standardisierte Schnittstellen und Protokolle müssen Sie sich mit maßgeschneiderten Lösungen und kundenspezifischen Integrationen auseinandersetzen, die schließlich so einzigartig sind, dass sie bei Modernisierungsmaßnahmen kaum noch zu migrieren sind. Dies führt zu noch mehr technischen Schulden, da es schwierig ist, ein ganzes Netz miteinander verbundener Systeme zu verwalten und zu pflegen.



## **Niedrige Straight-Through-Processing-Raten (STP):**

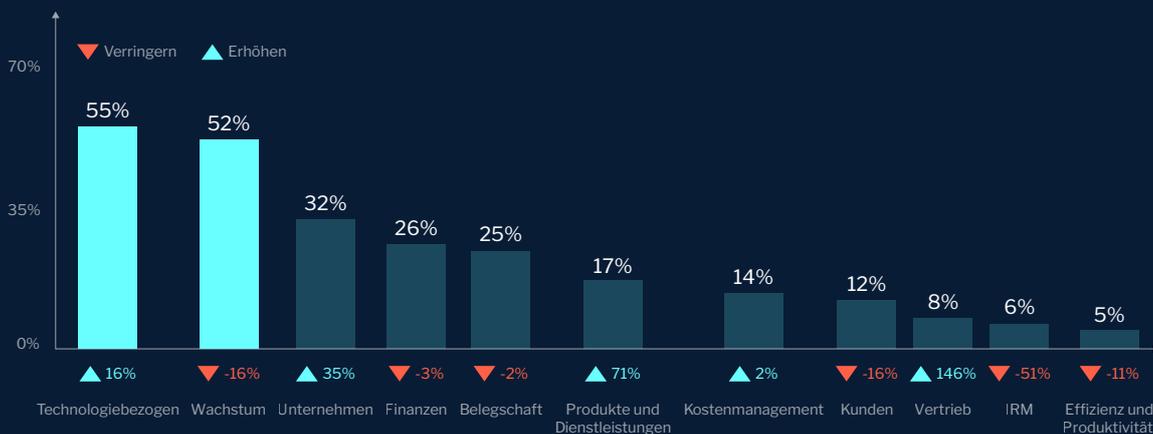
Die komplexen, monolithischen Strukturen von Altsystemen bieten oft nicht die nahtlose Integration und die Automatisierungsmöglichkeiten, welche für hohe STP-Raten erforderlich sind. Infolgedessen kommt es bei den Banken zu zahlreichen manuellen Eingriffen und menschlichen Berührungspunkten in den verschiedenen Phasen der Transaktionsverarbeitung. Und es kommt noch schlimmer: Niedrige STP-Raten schränken die Fähigkeit Ihrer Bank ein, zu skalieren und steigende Transaktionsvolumina effizient zu verarbeiten. Wenn Sie wachsen und die Zahl Ihrer Transaktionen steigt, wird die manuelle Verarbeitung zu einem wahren Problem.

# Eine einzigartige Gelegenheit

Stellen Sie sich eine Zukunft vor, in der Flexibilität Ihr Wettbewerbsvorteil ist, in der Daten reibungslos übertragen werden und Sie datengestützte Entscheidungen mit Zuversicht treffen können. In diesem Umfeld erreichen Ihre Kundenerlebnisse neue Dimensionen, unterstützt durch modernste Technologielösungen, die ihre Anforderungen erkennen und übertreffen. Natürlich wird Ihre Bank als Branchenführer florieren und neue Erfolgsmaßstäbe setzen.

Der Weg in diese Zukunft liegt in Ihren Händen. Und sie könnte näher sein, als Sie glauben.

Laut Gartner konzentrieren sich CEOs und leitende Angestellte im Finanzdienstleistungssektor zum ersten Mal seit einem Jahrzehnt auf Technologie als strategische Geschäftspriorität – noch vor Umsatzwachstum und Rentabilität.<sup>5</sup> Und bei den Technologieinvestitionen stehen Digitalisierung und Transformation im Vordergrund, wobei der Schwerpunkt darauf liegt, Kunden und Mitarbeitern flexible Technologiemöglichkeiten zu bieten.



(Quelle: Gartner, „2022 CEO Survey Insights for Financial Services Leaders: Technology Comes First“, 2022)

Vorbei sind die Zeiten, in denen die IT als unterstützende Komponente betrachtet wurde. Die Vorstände der Finanzinstitute haben erkannt, dass Technologie heute das Herzstück jedes erfolgreichen Unternehmens ist – und sie sind bereit, in sie zu investieren, sofern diese die Geschäftsziele erfüllt.

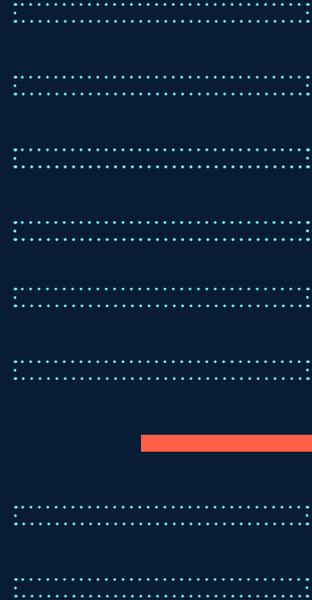
<sup>5</sup> Gartner, „CEO and Senior Business Executive Survey: Financial Services,“ 2022.

# Nutze den Tag

Um von diesem **Paradigmenwechsel** zu profitieren, müssen Sie wissen, wo Sie anfangen sollen.

Jeder Weg der digitalen Transformation ist so einzigartig wie eine Schneeflocke und erfordert die Berücksichtigung unterschiedlicher Tech-Stacks, Partner-Ökosysteme, Anforderungen der Endbenutzer, interner technischer Kapazitäten – die Liste lässt sich fortsetzen. Wir werden Ihnen also nicht sagen, dass es eine „Einheitslösung“ gibt, die alle Ihre Probleme löst.

Das bedeutet jedoch nicht, dass Sie bei null anfangen müssen. Wie McKinsey sehen wir drei klare Wege zur Entkernung oder Entflechtung, jeder mit seinen Vor- und Nachteilen.<sup>6</sup> Sie müssen nur den besten Weg für Ihre Bank wählen.



## 01. Big-Bang-Erneuerung

Als Sie über die Modernisierung Ihrer technischen Infrastruktur nachdachten, kam Ihnen vermutlich die „Big-Bang“-Methode in den Sinn. Und das ist natürlich ganz normal. Dieser Ansatz ist auffallend, gewagt und wird Aktionäre und Kunden gleichermaßen beeindrucken.

Durch eine monolithische Systemaktualisierung können Finanzinstitute ihre Benutzeroberfläche, Kernsysteme und Integrationen gleichzeitig überarbeiten. Deshalb ist die Big-Bang-Methode eine solide Wahl für Banken, deren Systeme dringend erneuert werden müssen – oder umgekehrt für Banken, die viel Zeit zur Verfügung haben.

Allerdings gehen die Finanzinstitute bei der Big-Bang-Erneuerung auch ein erhebliches Risiko ein. Zum einen ist der Zeitaufwand immens, so dass

die Lösung zum Zeitpunkt der Einführung bereits veraltet sein kann. Und nicht zu vergessen sind die Ressourcen, die für die Umsetzung erforderlich sind. Dieser Ansatz ist bei weitem die teuerste der drei Optionen und erfordert von Ihrem Unternehmen, insbesondere von Ihren unternehmensinternen Teams, ein enormes Maß an Engagement.

Genießen Sie also den Big-Bang-Ansatz mit Vorsicht. Natürlich ist nicht alles Schwarzmalerei. Es gibt durchaus Zeit und Möglichkeiten für diese Methode, ebenso wie es viele Banken gibt, die damit gut beraten wären. Aber die meisten Finanzinstitute verfügen nicht über die Zeit, die Ressourcen oder die Risikobereitschaft, um diese Methode richtig anzuwenden – was unweigerlich zum Scheitern führt, manchmal nach jahrelanger Arbeit. Und das macht den Big Bang zu einem riskanten Unterfangen.

<sup>6</sup> McKinsey & Company, “Next-gen Technology transformation in Financial Services,” April 2020.

## 02. Greenfield-Ansatz

Wenn es Ihnen in erster Linie um Geschwindigkeit und schnelle Wertschöpfung geht, ist der Greenfield-Ansatz der richtige Weg. Durch die Wiederverwendung von Elementen aus Ihrer bestehenden Infrastruktur können Sie schnell einen Cloud-nativen Tech-Stack erstellen und somit viel Zeit und Geld sparen. Darüber hinaus kann das Risiko einer Unterbrechung des normalen Betriebs vermieden werden, was ein starkes Verkaufsargument ist. Es handelt sich um ein Vorhaben mit mittlerem Risiko – und mittleren Kosten –, bei dem die Geschwindigkeit der Produktinnovation Vorrang vor den potenziellen Herausforderungen der Datenmigration hat.

Aber Vorsicht, es gibt einige ernsthafte Risiken. Wie CCG Insights feststellt, besteht der Zweck eines solchen Ansatzes darin, neue Technologien und Kundenvorschläge zu testen, und das bedeutet, dass immer die Möglichkeit besteht, dass er komplett scheitert.<sup>7</sup> Während einige Finanzinstitute dies als tragbares Risiko betrachten, ist es für andere möglicherweise ungünstig, alles auf ein einzelnes Projekt zu setzen.

Deshalb eignet sich diese Methode besonders gut für Großbanken, die ein neues Angebot oder eine neue Unter Marke schaffen wollen, um die Probleme der Vergangenheit zu beseitigen. Wie etwa JPMorgan Chase und „Finn by Chase“ könnten diese Banken von einer gescheiterten Investition nicht so stark betroffen sein. Aber die meisten Finanzinstitute verfügen einfach nicht über diesen Luxus.

Letztendlich ist der Greenfield-Ansatz eine solide Strategie mit vielen Vorteilen, aber auch einigen Nachteilen. Einige Beratungsunternehmen wie Oliver Wyman halten ihn sogar für die beste Wahl für eine durchschnittliche Bank.<sup>8</sup> Aber – Spoiler-Alarm – uns fällt eine noch attraktivere und sogar risikoärmere Lösung ein.

<sup>7</sup> CCG Insights, “What Is a Greenfield Bank?” May 2021.

<sup>8</sup> Oliver Wyman, “Time to start again: how greenfield can transform corporate banking,” 2019.

## 03. Schrittweise Modernisierung

Die schrittweise Modernisierung ist die Mittelvariante, die Ihnen mittleres Tempo und mittlere Kosten bei deutlich geringerem Risiko bietet. Im Gegensatz zu den anderen Ansätzen ist die schrittweise Modernisierung für nahezu jede Bank geeignet. Ist sie deshalb der perfekte Ansatz für jede Bank? Nein, natürlich nicht. Wie wir bereits erwähnt haben, ist jede Transformation eine einzigartige Herausforderung. Allerdings überwiegen die Vorteile die Nachteile bei weitem, so dass dieser Ansatz in jeder Hinsicht die beste Wahl ist.

Diese Methode, die mitunter auch als „journey-led progressive modernization“, (schrittweise Modernisierung auf Basis von Erfahrungswerten) bezeichnet wird, beginnt mit der Identifizierung von Reibungspunkten und der Umgestaltung der jeweils einzelnen Journeys, um zum Beispiel das Kundenerlebnis oder die Mitarbeiterproduktivität zu steigern. Es handelt sich um einen ganzheitlichen, modularen Prozess, der Zeit und Geld spart, die Komplexität senkt und die Umsetzung beschleunigt. Darüber hinaus wird durch die Konzentration auf jeweils eine Journey sichergestellt, dass die Schwerpunkte Ihrer Bank fest im Kundenerlebnis verankert sind – ein wesentlicher Aspekt im modernen Bankgeschäft.

Dies ist natürlich erst möglich, nachdem Sie ein Plattformmodell eingeführt haben, aber mit dem richtigen Technologiepartner ist dies weitaus weniger anspruchsvoll, als Sie erwarten würden. Durch die Neugestaltung Ihres Betriebsmodells sind Sie in der Lage, aus Ihren zugrundeliegenden Ressourcen, die wiederverwendbar und interoperabel sind, Kapital zu schlagen. Stellen Sie sich eine digitale Fabrik vor, bestehend aus kleineren, höher qualifizierten Teams, die alle auf einer standardisierten Architektur und automatisierten Infrastruktur zusammenarbeiten. Auf diese Weise treiben Sie die Innovation voran.

# Nächste Schritte

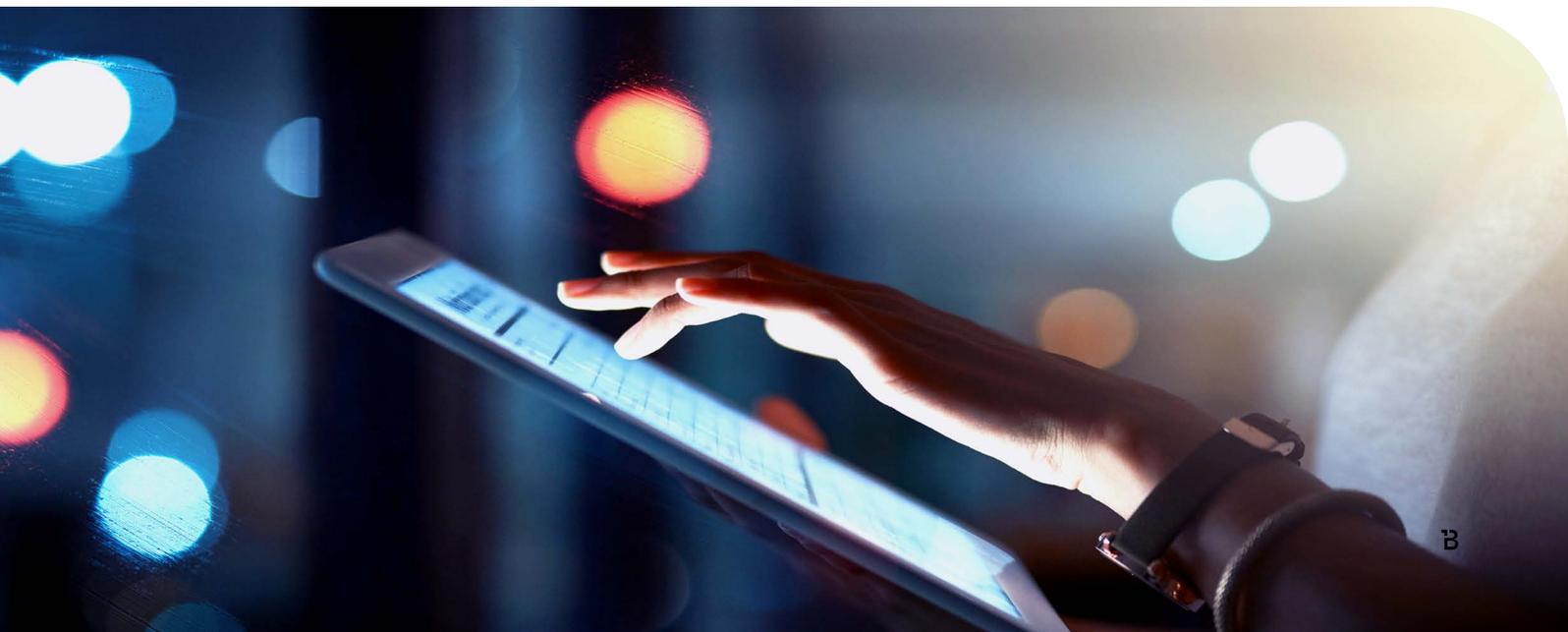
## Die digitale Transformation ist kompliziert.

So kompliziert, dass viele Banken die Idee jahrelang vor sich herschieben, bevor die Marktbedingungen sie zum Handeln zwingen. Und die Dinge werden in der Zwischenzeit nicht einfacher, da sich die Bankentechnologie rasant weiterentwickelt. Deshalb kann sich Ihre Bank nur durch ständige, schrittweise Innovation wirklich von ihren Mitbewerbern abheben.

Wie ein altes chinesisches Sprichwort besagt, beginnt jede Reise mit einem einzelnen Schritt, also fangen Sie klein an und bauen Sie dann schrittweise auf dem von Ihnen geschaffenen Fundament auf. So sorgen Sie nicht nur für ein verbessertes Kundenerlebnis, sondern machen gleichzeitig Ihre Abläufe zukunftssicher.

Versuchen Sie jedoch nicht, die Dinge allein zu bewältigen, unabhängig von Ihren Ressourcen, Ihrer verfügbaren Zeit oder Ihrer Risikobereitschaft. Technologieanbieter stehen bereit, um Sie auf Ihrem Weg zu begleiten. Sie können Ihnen helfen, Unsicherheiten zu beseitigen und Sie schnell und mit minimalen Kosten auf den Markt zu bringen. Stellen Sie nur sicher, dass Sie einen Plattformpartner finden, der das richtige Gleichgewicht zwischen Anpassung und Geschwindigkeit findet, der Ihrer Bank hilft, sich von der Masse abzuheben und der letztendlich einen Mehrwert für Ihr Unternehmen schafft.

Zweifellos befinden Sie sich mitten in einer komplexen Entwicklung. Aber wenn Sie diese Dinge berücksichtigen, werden Sie die Erfolgchancen Ihres digitalen Transformationsprojekts deutlich erhöhen. Und die Wirkung, die Sie erzielen werden? Sie werden die Weichen für die Entwicklung Ihrer Bank in den kommenden Jahren stellen. Alles, was Sie tun müssen, ist, den ersten Schritt zu machen.



# Die Engagement-Banking-Plattform von Backbase

Die offene Plattform zur raschen Modernisierung Ihrer Bank



Backbase gibt Ihrem Finanzinstitut die Möglichkeit, **sich von den Zwängen veralteter IT-Systeme zu befreien** und ein Engagement-Banking-Modell einzuführen. Mit unserer **leistungsstarken Whitelabel-Plattform** können Sie Ihre heterogenen Systeme schrittweise ersetzen oder sogar abschaffen. Mit **mehr als 400 zusammensetzbaren, vorintegrierten Funktionen** wird Ihnen darüber hinaus die Flexibilität geboten, die Sie für eine schnelle Modernisierung Ihrer digitalen Kanalinfrastruktur benötigen.

Ein weiteres wesentliches Element für unser Verfahren ist unser **einzigartiges „Buy-and-Build“-Betriebsmodell**, das es Ihrer Bank ermöglicht, ihre Prozesse zu beschleunigen und sich gleichzeitig von der Masse abzuheben. Durch den Kauf und die Einführung von sofort einsetzbaren Plattformfunktionen und deren direkte Einbindung in Ihr bestehendes Technologie-Ökosystem sind Sie in der Lage, sofortigen Mehrwert bereitzustellen. Unsere Plattform kann in die bestehende vielsprachige Landschaft Ihrer Bank übernommen werden, sodass Sie weiterhin mehrere Programmiersprachen und Technologie-Frameworks nutzen können. Dank unserer **zusammensetzbaren Banking-Struktur** haben Ihre internen Entwickler und Anbieter die Freiheit, **einzigartige Werte zu schaffen, die ein Unterscheidungsmerkmal darstellen**, anstatt das Rad neu zu erfinden, indem sie grundlegende Funktionalitäten von Grund auf neu entwickeln. Mit den richtigen Komponenten können Sie Ihr Budget umschichten, um Ihre Bank zu verändern, anstatt einfach nur den täglichen Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten.

Nutzen Sie die Leistungsfähigkeit einer **digitalen Banking-Plattform der neuen Generation** für schnelle Innovationen. Die **Engagement-Banking-Plattform von Backbase** kann schnell und sicher mit Ihren nachgelagerten Aufzeichnungssystemen, wie Kernsystemen und CRMs, sowie mit Finanztechnologielösungen von Drittanbietern in Ihrem Tech Stack verbunden werden. Unsere Plattform bietet die **umfassendsten Digital-Engine-Umgebungen**, die derzeit auf dem Markt erhältlich sind, sodass Sie **alle Ihre Kunden- und Mitarbeiterinteraktionen** über alle Kanäle hinweg nahtlos koordinieren können. Die Plattform-APIs ermöglichen es Ihnen, **schnell Benutzererfahrungen zu entwickeln, die sich von der Konkurrenz abheben** – auf diese Weise können Sie sich auf die Bereitstellung eines echten Geschäftswerts konzentrieren.

**Entdecken Sie die Leistungsfähigkeit einer Omnichannel-Plattform**, die mit Ihren anderen Technologien, Anbietern und Bankenstandards koexistiert und es Ihnen ermöglicht, **hocheffiziente Modelle der digitalen Fabrik zu erstellen und die Risiken Ihrer Transformation zu verringern**. Gemeinsam bauen wir die Hindernisse ab, mit denen Sie konfrontiert sind, und helfen Ihnen dabei, **das Banking im Hinblick auf Ihre Kunden neu zu gestalten** – damit Sie den Weg in die Zukunft des Finanzwesens weisen können.

[Besuchen Sie noch heute unsere Website](#) und erfahren Sie, wie die Engagement-Banking-Plattform von Backbase Ihnen dabei helfen kann, Ihre Ziele der digitalen Transformation zu erreichen.

# Über Backbase

Backbase hat es sich zur Aufgabe gemacht, Banken dabei zu helfen, ihre IT-Architektur um den Kunden herum neu aufzubauen.

Backbase hat die branchenführende Engagement-Banking-Plattform (EBP) entwickelt, die es Banken und Kreditgenossenschaften ermöglicht, den gesamten Kundenlebenszyklus über eine einzige White-Label-Plattform abzudecken und damit ihre limitierten Insellösungen zu ersetzen.

Branchenanalysten wie Gartner, Celent, Omdia und IDC erkennen die führende Position von Backbase in seiner Kategorie kontinuierlich an. Mehr als 150

Finanzinstitute auf der ganzen Welt haben sich für die Backbase Engagement Banking Plattform entschieden – darunter Advanzia, AIB, Barclays, BNP Paribas, BRD, Lloyds Banking Group, Natwest, Navy Federal Credit Union, OTP Group, PostFinance, Raiffeisen Switzerland und Société Générale.

Backbase ist ein privates Fintech-Unternehmen, das 2003 in Amsterdam (globaler Hauptsitz) gegründet wurde und über regionale Niederlassungen in Atlanta (amerikanischer Hauptsitz), New York, Boise, Mexiko-Stadt, Toronto, London, Cardiff, Dubai, Krakau, Mailand, Singapur (asiatischer Hauptsitz), Hyderabad und Sydney verfügt.

## Americas HQ

1201 Peachtree St NE  
Ste 900, Atlanta, GA 30361  
United States of America  
[sales-us@backbase.com](mailto:sales-us@backbase.com)

## European HQ

Jacob Bontiusplaats 9  
1018 LL Amsterdam  
The Netherlands  
[sales-eu@backbase.com](mailto:sales-eu@backbase.com)

## Regional Office Italy

Bastioni di Porta Nuova,  
21 20121 Milano MI  
Italy  
[sales-eu@backbase.com](mailto:sales-eu@backbase.com)

## Regional Office Toronto

iQ Offices  
150 King St W #319  
ON M5H 1J9  
[sales-us@backbase.com](mailto:sales-us@backbase.com)

## Regional Office London

Second floor, 3 Sutton Lane  
London, EC1M 5PU  
United Kingdom  
[sales-eu@backbase.com](mailto:sales-eu@backbase.com)

## Regional Office Dubai

Marina Plaza, Level 27  
Dubai Marina – Dubai  
United Arab Emirates  
[middle-east@backbase.com](mailto:middle-east@backbase.com)

## Regional Office Boise

US Bank Plaza,  
101 S Capitol Blvd. Suite 1750  
Boise, ID 83702  
United States of America  
[sales-us@backbase.com](mailto:sales-us@backbase.com)

## Regional Office Cardiff

Ground Floor, The Bounded  
Warehouse, Atlantic Wharf,  
Cardiff, CF10 4HE  
United Kingdom  
[sales-eu@backbase.com](mailto:sales-eu@backbase.com)

## Regional Office Riyadh

Al Faisaliah Tower,  
Level 18,  
King Fahad Highway  
Riyadh, Saudi Arabia  
[middle-east@backbase.com](mailto:middle-east@backbase.com)

## Regional Office Mexico City

Blvd. Miguel de Cervantes  
Saavedra 169 Granada, Miguel  
Hidalgo 11520 CDMX, Mexico  
[latam-team@backbase.com](mailto:latam-team@backbase.com)

## Regional Office Sydney

Level 14, 5 Martin Place  
Sydney, NSW, 2000  
Australia  
[apac-anz@backbase.com](mailto:apac-anz@backbase.com)

## Regional Office Singapore

18 Cross Street Exchange  
#02-101  
Singapore S048423  
[apac-team@backbase.com](mailto:apac-team@backbase.com)