



ZUKUNFT GESTALTEN

Liebe Leserin, lieber Leser

Als Hersteller von Bankensoftware arbeiten wir an der Schnittstelle von zwei der dynamischsten Wirtschaftsbereiche überhaupt: IT und Banking. Die technologischen Innovationen eröffnen immer neue Möglichkeiten und treiben den ohnehin rasanten Wandel im Bankgeschäft noch zusätzlich an. Gleichzeitig sind wir eine sehr langfristig orientierte Branche, da sich Banken-IT-Lösungen aufgrund ihrer Komplexität durch lange Entwicklungs- und Investitionszyklen auszeichnen. Wir bieten Banken in diesem Spannungsfeld effiziente und zugleich innovative IT-Lösungen. Dies wurde kürzlich auch wieder in der Schweizer Retail-Banking-Studie der Hochschule Luzern IFZ belegt: Finnova-Banken dominieren die Ranglisten der besten und effizientesten Retail-Banken in der Schweiz. Vier der Top-5-Performer im Schweizer Retail-Banking-Markt sind Finnova-Banken.

«Smarter Banking» mit Finnova, das ist unser Anspruch. Wir arbeiten hart daran, um dieses Versprechen unseren Kunden und Partnern gegenüber auch in Zukunft einlösen zu können. Im Jahr 2014 haben wir grosse Fortschritte erzielt, aber wir wissen auch, dass noch viel Arbeit vor uns liegt.

In dieser Ausgabe von Insight zeigen wir Ihnen, wie wir die «Finnova Banking Software» klarer strukturieren und weiterentwickeln. Markus Waser, unser Chief Product Officer, spricht in einem Interview über das aktive Management des Produkts. In diesem Kontext spielt die Finnova Community eine wichtige Rolle. Wie bereits angekündigt, werden wir im kommenden Jahr den Dialog mit unseren Kundenbanken und Partnern neu strukturieren, so dass diese noch effektiver in die strategische Positionierung von Finnova eingebunden sind. Es geht vorwärts. Wir bei Finnova freuen uns darauf, diesen Weg im Jahr 2015 für Sie und mit Ihnen gemeinsam konsequent weiterzugehen.

Charlie Matter
CEO der Finnova AG

INTERVIEW – SEITE 3

Die Rolle unseres
Chief Product Officers

COMMUNITY – SEITE 5

Mit der neuen Struktur
in die Zukunft

PRODUCT MANAGEMENT

FINNOVA BANKING SOFTWARE

Mit dem Aufbau des Bereichs Product Management haben wir ein deutliches Zeichen gesetzt, dass die Produktstrategie und die langfristige Planung wichtige Schwerpunkte in unserer Firmenstrategie sind. Am Customer Day 2014 konnten wir einen klaren Ausblick auf die Produktstrategie geben: die «Finnova Banking Software».

Die Finnova Banking Software besteht aus den vier Säulen Channel Suite, Front Suite, Management Suite und Expert Suite. Die Basis bildet der Finnova Core, welcher die konsistente Datenhaltung sicherstellt.

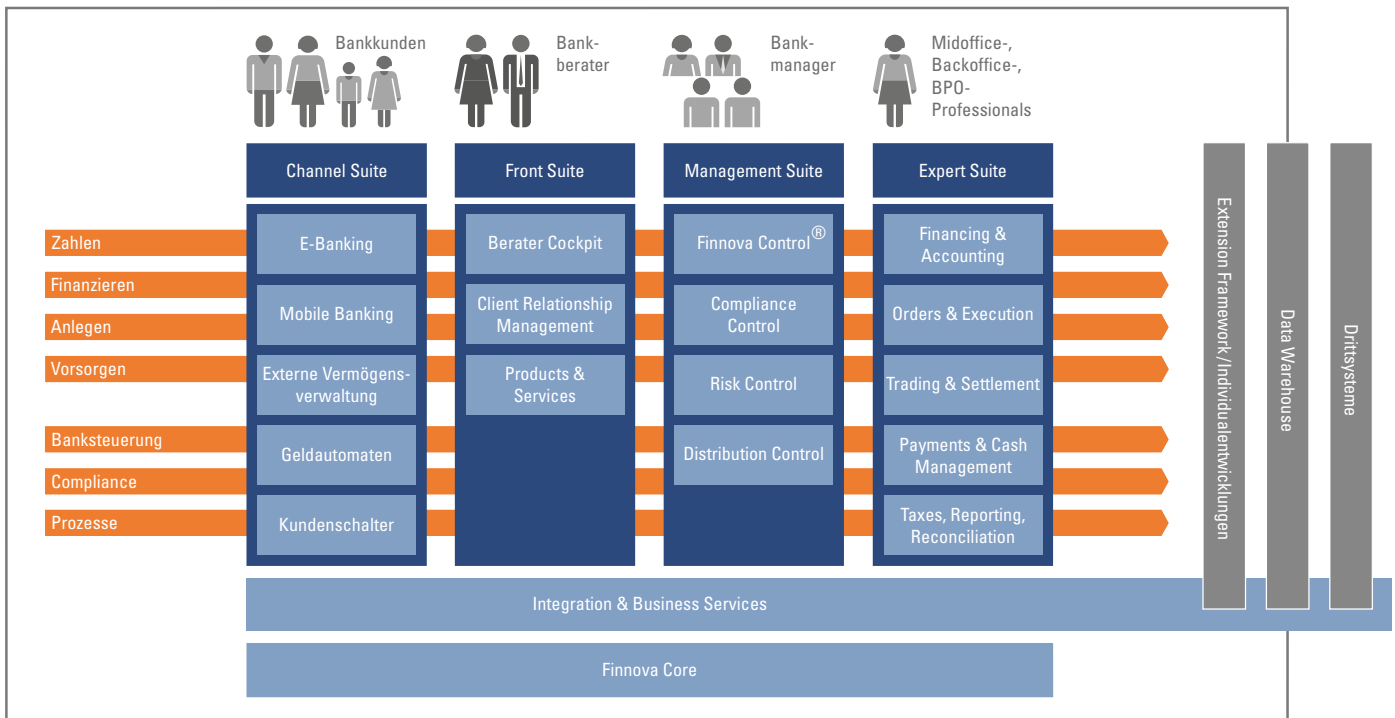
Mit der **Finnova Channel Suite** fokussieren wir uns direkt auf die Kanäle zu den Endkunden. Die Channel Suite befasst sich primär mit dem Self-Service der Bankkunden, also E-Banking, Mobile Banking, Schalter und Geldautomat.

Dieser Bereich wurde in den letzten drei Jahren verstärkt ausgebaut. Heute verfügen wir über ein modernes Mobile Banking. Das E-Banking wird aktuell im Rahmen des Projekts IB NextGen komplett überarbeitet. Die neue Version wird spezifisch für die Nutzung auf Desktop und Tabletgeräten optimiert sein und beste User Experience bieten.

Abgerundet wird dieses Bild durch Angebote zu Personal Finance Management (PFM) und weiteren Zusatzdienstleistungen. Damit stellen wir sicher, dass der Auftritt unserer Banken gegenüber ihren Kunden als attraktiv und modern wahrgenommen wird.

Die **Finnova Front Suite** ist eine neue Produktgruppe im Finnova-Portfolio. Sie umfasst den Arbeitsplatz für den Kundenberater. Mit dem modularen, rollen- und prozessorientierten Cockpit behält der Kundenberater alle wichtigen Daten im Über-

Finnova Banking Software



blick. Dieses Cockpit präsentiert sich in einer Kunden- und einer Aufgabensicht. Hier werden die Beratungsprozesse initiiert und für den Kundendialog vorbereitet, zum Beispiel für das Tablet oder die effizient geführten Prozesse auf dem Desktop. Wir planen die funktionale Abdeckung des Client Onboarding für Produktöffnungen, der Anlageberatung und der Eigenheimfinanzierung (Hypotheken-Neugeschäfte und Verlängerungen).

Im Rahmen der Finnova Front Suite haben wir die strategische Partnerschaft mit Swisscom ausgebaut. Wir integrieren **Finnova eVoja** in die Front Suite und ermöglichen damit ein interaktives Erlebnis im Kundendialog. Durch die nahtlose Einbindung gelangen schliesslich alle Daten für die Nachbereitung wieder zum Kundenberater.

Die **Finnova Management Suite** deckt die Bedürfnisse in den Bereichen Risiko, Vertrieb, Finanzen, Compliance sowie das Top-Management-Cockpit ab. Finnova Control® stellt einen ersten Schritt hin zu einer umfassenden Bank- und Risikosteuerung dar. Die Management Suite bündelt Analysen, Reports und Steuerungskanäle für die Bank und überwacht

die Vorgaben durch die Regulatorien im Bankgeschäft. Sie ist die zweite Produktgruppe im Finnova-Portfolio und wird über die nächsten Jahre sukzessive ausgebaut und erweitert.

Die **Finnova Expert Suite** ist und bleibt das Rückgrat der Finnova Banking Software und beinhaltet die heute bereits vorhandenen Expertenmodule. Der Schwerpunkt liegt auf der schnellen und umfassenden Bearbeitung aller Geschäftsfälle und dem uneingeschränkten Zugriff auf alle Daten.

Zudem arbeiten wir an den geplanten Funktionalitäten für das **Portfolio Management PMS+**. Den gestiegenen Erwartungen an Struktur und Darstellung von Daten auf Kundenausügen, im GUI und online können wir aber schon heute begegnen – und zwar mit der neuen Reportingstruktur. Diese ist bereits verfügbar und ermöglicht eine dynamischere und individuellere Handhabung unter Wahrung der Konsistenz und unter Berücksichtigung der kommenden Compliance-Anforderungen.

Über die gesamte Finnova Banking Software-Produktfamilie hinweg verfolgen wir die Strategie, für fachlich hoch-

spezialisierte Themen auf das kompetente und breite Partnernetzwerk zu bauen. Die Integration und Anbindung von Drittlösungen stellen wir durch klar definierte, strukturierte Business Services sicher, die momentan in Planung sind und als Ersatz der diversen Individualschnittstellen gedacht sind.

Eine moderne Banking-Lösung erfordert auch eine umfassende, aktuelle Technologie-Architektur – eine Plattform, die eine schnelle, effiziente und agile Produktentwicklung unterstützt. Zudem erlaubt sie die Virtualisierung der Software und stellt die Koexistenz und Datenintegrität mit der heutigen Lösung sicher. Die neuen Produkte der Front Suite und der Management Suite basieren als erste auf dieser neuen Technologie. Damit legen wir heute die Basis, um die zukünftigen Kundenbedürfnisse optimal abzudecken. //

INTERVIEW

MARKUS WASER IN SEINER ROLLE ALS CHIEF PRODUCT OFFICER

Markus Waser arbeitet seit dem Frühjahr 2014 bei der Finnova AG und ist seit rund vier Monaten als Leiter Product Management (PM) und Mitglied der Geschäftsleitung tätig. In dieser Position besetzt er die zentrale Funktion des Chief Product Officers (CPO) und spricht im Interview über seine Aufgaben und Motivation.

Markus Waser, wie definieren Sie Ihren Auftrag als CPO bei der Finnova AG?

Meine Aufgabe besteht darin, Trends in der Bankenlandschaft national, aber auch international zu erkennen und die Weiterentwicklung der Finnova Banking Software auf die Bedürfnisse unserer Kundenbanken in dem sich verändernden Umfeld auszurichten. Dazu gehören die Umsetzung von Spezialthemen wie neue Compliance-Anforderungen genauso wie die Positionierung unseres Produkts hinsichtlich der Megatrends wie Digitalisierung und Industrialisierung. Mein Ziel ist eine aktive, strategische Weiterentwicklung der Software, so dass unsere Kunden mit Finnova auch in Zukunft eine leistungsfähige Lösung haben. Das bedingt im Tagesgeschäft eine stärkere Priorisierung.

Wie sieht die Rolle des PM innerhalb der Finnova AG aus?

Das PM ist für eine klare Produkt-Roadmap zuständig und treibt die kontinuierliche und iterative Priorisierung und Freigabe der Funktionalitäten für das Development voran. Auch die Preisgestaltung zählt zu unseren Aufgaben. Zudem werden als Ergänzung zur Finnova Banking Software gemeinsam mit dem neuen Bereich «Services» unterstützende Dienstleistungen und Beratungsservices festgelegt und die optimalen Betriebsmöglichkeiten des Produkts in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern formuliert. Schliesslich definieren wir mit unseren Kollegen von der Kundenfront, wie unser Produkt weiterhin erfolgreich vermarktet und vertrieben wird.

Was sind Ihre kurzfristigen Prioritäten?

Unmittelbar stehen die Verbesserung unserer Lieferfähigkeit und die Sicherstellung der geforderten Qualität der Finnova Banking Software im Vordergrund. Zugleich stellen wir auch die Weichen für die Erneuerung des Produkts. Wir erarbeiten eine Basisarchitektur, welche die Weiterentwicklungen im Bereich der Digitalisierung und der Front- und Beratungsprozesse optimal unterstützt.

Welches sind Ihre längerfristigen Vorhaben?

Wir wollen gewährleisten, dass Finnova für unsere Kunden und Partner der zentrale und jederzeit mit allen Regulierungsanforderungen konforme Datenhub für sämtliche Informationen und zentralen Prozesse rund ums Bankgeschäft bleibt. Da-



KURZLEBENSLAUF VON MARKUS WASER:

- Business Analyst und Programmierer bei der UNISYS AG
- BBA in Betriebswirtschaft an der GSBA Zürich
- MBA in strategischer Planung an der Strathclyde University, Glasgow (UK)
- Executive Director bei der UBS AG
- Mitglied der Geschäftsleitung bei Swisscom IT Services Finance
- Verwaltungsratspräsident bei der COMIT Strategic Sourcing AG (heute Swisscom IT Services Finance Custom Solutions AG)
- Partner bei der itheca Group

bei setzen wir auf ein integriertes Standardprodukt, welches über definierte Business Services offen für die Einbindung von Drittsystemen und die Entwicklung von Individuallösungen ist. Somit decken wir einerseits das End-to-End-Banking ab, sind aber zugleich bereit für dynamische Entwicklungen am Markt.

Wie sehen Sie die Finnova Banking Software in 10 Jahren?

Ich sehe unser Produkt auch in Zukunft als ein führendes, stabiles, flexibles und nach sauberer Geschäftsarchitektur modelliertes System mit bester TCO-Struktur. Unser Produkt bietet unseren Kunden quantitativen und qualitativen Mehrwert, unterstützt durch ein sorgfältig selektiertes und aktiv betreutes Partner-Eco-System. Die Finnova Banking Software basiert auf moderner Technologie und unterstützt neue Betriebsmodelle, welche die Anforderungen aus Mobilität, Ubiquität und intuitiver Bedienung mit hoher Flexibilität abdecken.

Welches sind konkret die nächsten Projekte auf Ihrer Roadmap für die Jahre 2015/2016?

Aus funktionaler Sicht sind wir bereits mit sehr spannenden Projekten im Bereich Industrialisierung unterwegs. Dazu gehören die Initiativen «Zahlungsverkehr Zukunft» mit Swisscom und ZKB, ISO Payments und die Valorenzentrale. Auch arbeiten wir mit Hochdruck an den umfangreichen, insbesondere die Beratung betreffenden Projekten Portfolio Management PMS+, Finnova Control und Data Warehouse. Diese Vorhaben werden uns weit in die Jahre 2015 bzw. 2016 begleiten. Auf der Roadmap sind auch die Initiativen der Front Suite mit Beraterarbeitsplatz, Geschäftsprozessorientierung und Finnova eVoja. Bei der Channel Suite legen wir den Fokus auf die Benutzer von E-Banking und Mobile Services und planen entsprechende Produktreleases.

Die sich bereits in Planung befindlichen Business Services erlauben erstens eine Konsolidierung, Versionierung und damit die SLA-Fähigkeit der zahlreichen über die Zeit gewachsenen Individualschnittstellen. Zweitens ermöglichen sie eine saubere, prozessbasierte Einbindung der Front- und der Channel-Suite-Produkte in den Finnova Core. Drittens ist eine selektive Anbindung von Drittsystemen möglich.

Bei den nichtfunktionalen Vorhaben fokussieren wir uns auf die Umstellung auf das JURE-GUI und die Stabilisierung der bestehenden Infrastruktur in Kombination mit einer vorbildlichen Qualitätssicherung.

Was ist die Aufgabe des PM innerhalb der Community?

Das PM leitet und koordiniert das Advisory Panel und die Expert Panels. Die Zusammenarbeit und der aktive Austausch mit Kunden und Partnern sind für uns äusserst wertvoll, da hier die Leitplanken für die Weiterentwicklung des Produkts gesetzt werden. In den Expertengremien, die wir in Zukunft stärker auf die Bankfunktionen ausrichten, erörtern wir Probleme, Bedürfnisse und Ideen. Hier evaluieren wir auch potenziell neue Partner, um unseren Kunden Funktionalitäten vom Markt zur Ver-

fügung zu stellen, welche die Finnova AG nicht direkt abdeckt. Als besondere Herausforderung empfinde ich die faire und ausgewogene Berücksichtigung aller Kundengruppen.

Warum war eine Neugestaltung der Community notwendig?

Die Finnova AG möchte generell weg vom bisherigen klassischen Anforderungsmanagement und hin zu einem aktiven, strategischen PM. Wir sind davon überzeugt, dass eine auf zukünftige Anforderungen priorisierte Weiterentwicklung der Software langfristig allen Banken zugutekommt. Dieser Paradigmenwechsel soll sich auch in der Community abzeichnen, indem wir die Erwartungen des Marktes früher antizipieren und die Vertreter der Community noch gezielter in die einzelnen Gremien einplanen – und zwar sowohl auf der fachlichen als auch auf der technischen Ebene.

Was ist Ihre persönliche Motivation für Ihre Aufgabe als CPO bei der Finnova AG?

Die Finnova Banking Software ist das technologische Rückgrat von 100 Kundenbanken. Wir tragen damit eine besondere Verantwortung. Ich finde es enorm spannend, das Produkt für unsere Kunden weiterzuentwickeln. Die Branche ändert sich massiv und ist hoch dynamisch. Im PM sind wir damit sozusagen die Brückenbauer zwischen den Anforderungen der Banken und der technischen Umsetzung in der Entwicklung – eine nicht immer einfache, aber sehr interessante Aufgabe. //

COMMUNITY

FINNOVA COMMUNITY: MIT NEUER STRUKTUR IN DIE ZUKUNFT

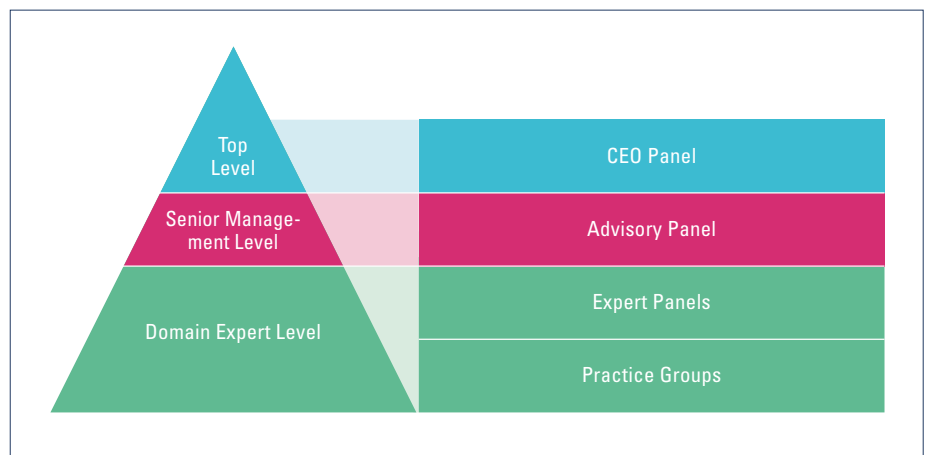
Die Finnova Banking Software bietet den Banken den grossen Vorteil, mit diesem standardisierten Produkt die im Markt niedrigsten TCO zu realisieren und zugleich mit der Parametrierung und der Einbindung von externen Partnern individualisierbare Lösungen zu gestalten. Dieser Mehrwert hängt davon ab, wie wir Software und Services weiterentwickeln, wie gut wir Veränderungen in der Bankenlandschaft antizipieren und im Produkt umsetzen, und auf welche technologischen Entwicklungen wir setzen.

Der systematische Dialog in der Finnova Community, d.h. zwischen der Finnova AG, den Kundenbanken und den Partnern, spielt dabei eine zentrale Rolle. Wir haben die Governance der Community überarbeitet, so dass die Gremien ab 2015 breiter aufgestellt sind und sich noch effektiver auf funktionale Neuerungen ausrichten können.

GEMEINSAM DIE WEITERENTWICKLUNG DER FINNOVA BANKING SOFTWARE GESTALTEN

Der im Jahr 2013 neu geschaffene Bereich Product Management ist für die kunden-, markt- und technologieorientierte Weiterentwicklung der Finnova Banking Software und der ergänzenden Dienstleistungen verantwortlich. Markus Waser, Chief Product Officer und Leiter des Bereichs, erörtert in dieser Ausgabe von Insight seine Prioritäten. Das Product Management kann seine Funktion nur dann effektiv wahrnehmen, wenn es in regelmässigem Austausch mit dem Markt steht, mit Banken und Partnern von Finnova ein gemeinsames Verständnis von Trends und Perspektiven entwickelt und auf dieser Basis Anforderungen für die Software und für begleitende Services priorisiert.

Genau hier setzt die Finnova Community an. Sie bietet dem Product Management die benötigte Plattform für den Dialog mit dem Markt, und umgekehrt den Banken und Partnern die Möglichkeit, die Software aktiv mitzugestalten.



Graphische Übersicht der neuen Gremien der Finnova Community

Der Dialog mit den Finnova-Kundenbanken hat eine lange Tradition. Ihr Ursprung liegt in der vertraglich festgeschriebenen Verpflichtung der Finnova AG, pro Jahr eine bestimmte Anzahl Personentage in die Umsetzung von Kundenanforderungen zu investieren. Um festzulegen, welche Weiterentwicklungen (sogenannte Change Requests) prioritär realisiert werden sollen, wurden zunächst Usergruppen als Konsultativgremien ins Leben gerufen, die sich dann später zu den heute bekannten Fokusgruppen weiterentwickelt haben. Die Anforderungen an diese Gremien sind massiv gestiegen und es ist an der Zeit, ihre Mission und ihre Zusammensetzung zu optimieren.

NEUE COMMUNITY-STRUKTUR

Mit der neuen Struktur der Finnova Community wollen wir gewährleisten, dass die Mitwirkung für alle Beteiligten möglichst effektiv und zielführend ist. Mit den Änderungen wollen wir insbesondere die folgenden Verbesserungen erreichen:

- Höherer Nutzen für die Banken durch Ausrichtung der Gremien auf Bankprozesse, statt sich wie bisher nach Finnova Modulsicht zu organisieren
- Stärkere inhaltliche Ausrichtung auf die strategische Weiterentwicklung des Produkts durch funktionale und technologische Innovationen
- Breitere Abstützung der Community durch bessere Berücksichtigung unserer französischsprachigen Kunden und Partner auf der Basis von Meetings auch in der Romandie
- Gezielter Einbezug neuer signifikanter Stakeholder wie Business Process Outsourcer (BPO-Partner), Application Manager und Betreiber von Rechenzentren
- Effektiveres und konsistenteres Management der Community durch die neu geschaffene Funktion des Community Masters

Auf Top Level findet nach wie vor das jährliche **CEO Panel** statt, das von unserem CEO Charlie Matter geleitet wird. Am CEO Panel diskutieren die Teilnehmer, vor allem CEOs ausgewählter Kundenbanken, die längerfristig transformierenden Trends in der Finanzindustrie und im Technologiebereich. Ziel ist die Entwicklung eines gemeinsamen Verständnisses der treibenden Kräfte in der Branche.

Auf Senior Management Level schaffen wir als Ersatz für das Cluster Meeting ein **Advisory Panel**, welches auf Führungsebene eine Austauschmöglichkeit zu strategischen Themen und zur Roadmap der Finnova AG bietet und neben Bankenvertretern auch Vertreter unserer grossen BPO-Partner umfasst. Es wird von Markus Waser geleitet.

Mit den nach dem CC-Sourcing-Modell strukturierten **Expert Panels** als Ablösung der Fokusgruppen bieten wir weiterhin eine Austauschmöglichkeit auf fachlicher Ebene. Die Zielsetzung ist der Wechsel von der bisherigen technisch geprägten, isolierten Modulsicht zu einer integralen, bankfachlichen Prozesssicht. Gremien zu bankfachlichen Themen behandeln ausschliesslich entsprechende Inhalte. Für nichtfunktionale Inhalte oder Fragen zu System und Betrieb werden im Rahmen der Neustrukturierung der Finnova Community spezifische Gefässe zur Verfügung gestellt.

Der Teilnehmerkreis der Expert Panels wird um relevante Partner wie z.B. BPO-Provider erweitert. Hingegen fallen in Zukunft die sogenannten «Ausschüsse» in der bisherigen Form weg. Thematische **Practice Groups**, die aus jedem Gremium heraus konstituiert werden können, arbeiten im Auftrag des Gremiums an den zugewiesenen Themen, liefern ihre Arbeitsergebnisse an das Gremium ab und werden nach Erreichung der Zielsetzung formell aufgelöst. So fördern wir das zielgerichtete Arbeiten. Die Verantwortlichen der einzelnen Gremien – in der Regel die Finnova Product Manager der jeweiligen Domäne – legen den Teilnehmerkreis fest, bereiten den Inhalt der Sitzungen auf und leiten sie.

Ein Grossteil unserer Kunden hat sich in der einen oder anderen Art zu Interessengruppen zusammengefunden. In den Gremien dieser Kundengruppen wirken Mitglieder der Geschäftsleitung und Fachexperten der Finnova AG mit.

Mit dem **Community Master** in der Person von Christopher J. Bywater, Leiter Markt Schweiz und FL der finnova AG Bankware, wird eine neue Instanz geschaffen, die auf fachlicher und persönlicher Ebene eine zentrale Rolle in der Vernetzung der einzelnen Gremien respektive ihrer Exponenten spielen wird. «Künftige Anforderungen an die Software frühzeitig zu erkennen, darin sehe ich die Kernaufgabe der Community. Als Integrator, Koordinator oder Katalysator werde ich mich dafür einsetzen, einen effektiven Austausch in der Community zu fördern», so Chris Bywater.

Die Umstellung der Finnova Community wird stufenweise im ersten Quartal 2015 erfolgen. Wir werden unsere Community sobald wie möglich über die Details der neuen Gremien informieren. Bis dahin arbeiten wir in den bestehenden Strukturen weiter. Für weiterführende Fragen stehen Ihnen die Product Manager respektive Ihre bisherigen Community-Ansprechpartner innerhalb der Finnova AG jederzeit gerne zur Verfügung. //



Christopher J. Bywater, Leiter Markt Schweiz und FL der Finnova AG und neuer Community Master

PARTNER-PORTRÄT

GESCHÄFTSMODELLE IM WANDEL – DIE ROLLE DES TREASURY BEI RETAILBANKEN

Im strategischen Produktportfolio von Finnova spielt unser breites und kompetentes Partnernetzwerk eine wichtige Rolle, damit wir unterschiedlichste Spezialthemen unterstützen können. SunGard ist mit der Lösung *Ambit Focus* einer der zahlreichen wichtigen Produktpartner, mit welchem wir eine entsprechende Schnittstelle unterhalten. *Ambit Focus* bietet sämtliche traditionellen Asset-Liability-Management-Funktionalitäten, vom klassischen Zins- und Liquiditätsablauf über statische Marktwertshiffts bis hin zum Funds-Transfer-Pricing. Zahlreiche Analysen, beispielsweise die Simulation des Zinsertrags, dynamische Zins- und Liquiditätsabläufe oder Marktwertsimulationen, sind in *Ambit Focus* integriert. Im Interview analysiert Andreas Hug die Rolle des Treasury bei den Retailbanken.

Herr Hug, was kann eine Bank gegen das Tiefzinsumfeld tun?

Das ist die falsche Frage; das Problem liegt anderswo.

Wo?

Die Tiefzinsphase hat das Geschäftsmodell der Retailbanken geprägt. Sie haben aktivseitig eine gute Marge auf stets mehr Festhypotheken, passivseitig refinanzieren sie sich mit Spar- und Sichtgeldern, deren Margen aber mit jedem Tag der Tiefzinsphase erodieren. Letztlich sprechen wir von Monolinern, die so von einer Zinsmarge von einstmal 1,2% auf 0,8% hinsteuern. Wenn sie diese Ertragslücke schliessen wollen, haben sie

zwei Möglichkeiten: Entweder setzen sie darauf, dass sie im Hypothekengeschäft weiter wachsen können, oder sie passen das Geschäftsmodell an.

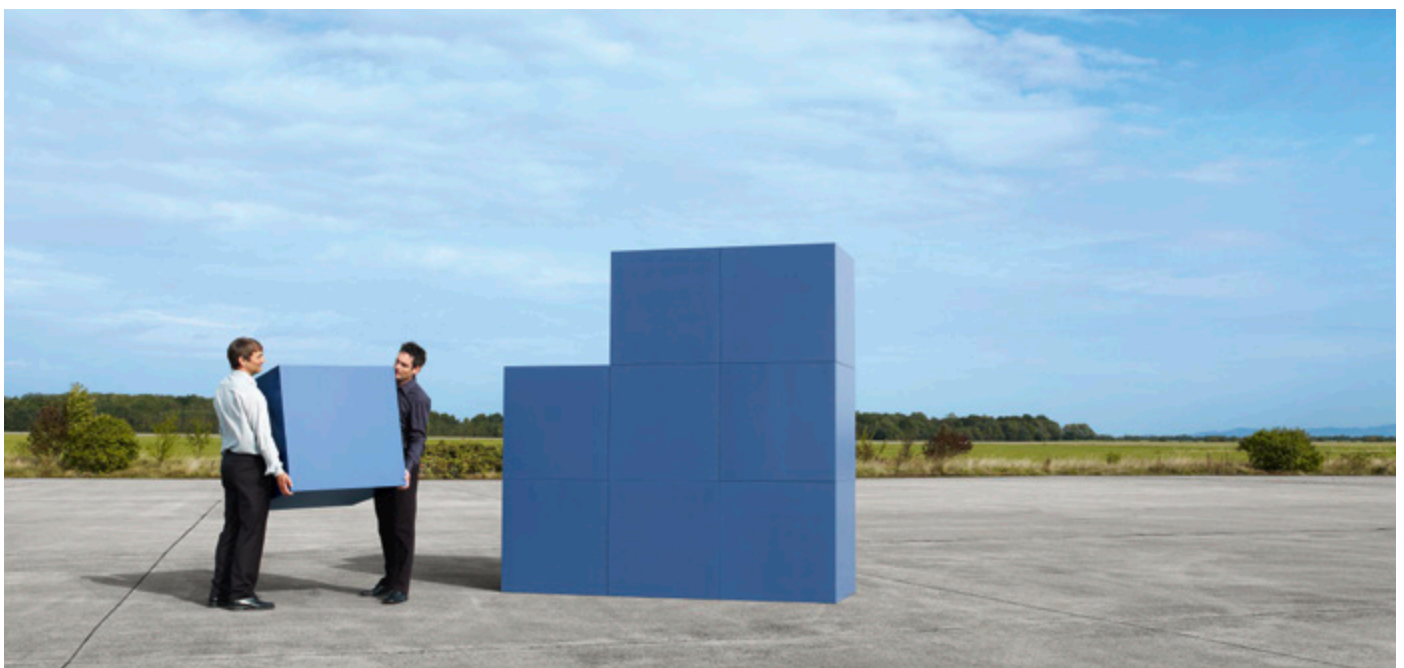
Was bedeutet die Anpassung des Geschäftsmodells?

Typischerweise bedeutet dies Wachstum in ausgewählten Geschäftsbereichen. Nehmen Sie das Firmenkundengeschäft. Einerseits können Banken dort ein anderes Kredit-Exposure generieren, andererseits aber auch weitere Dienstleistungen – sagen wir, Währungs- oder Zinsabsicherungen – anbieten. Der Aufbau dieses Geschäfts bedingt eine gewisse Anlaufzeit. Diese kann eine Bank

mit einer Fristentransformationsstrategie oder anderen Gebührenstrukturen auf dem Passivgeschäft überbrücken, wie das bereits viele Banken tun.

Geht das unter Restriktionen wie Basel III oder FinfraG noch?

Eine Fristentransformationsstrategie ist komplementär zur Forcierung des Firmenkundengeschäfts. Wenn ein Treasurer die Bilanz bewirtschaften will, benötigt er ohnehin eine Infrastruktur, mit der die Bank Zinsderivate bewerten, führen, verwalten, sowie Collaterals überwachen und verwalten kann. Im Firmenkundengeschäft kommt das der Bank zugute, weil sie so ihr Angebot flexibel ausbauen



kann. Auch für weitere Geschäfte, zum Beispiel Passivprodukte mit längerer Kapitalbindung, die Basel III bevorzugt, können Banken aus dem Treasury schnell auf neue Marktgegebenheiten reagieren. Hierbei hilft eine klare Aufschlüsselung der Erträge, welche das Treasury erzielt, quasi ein Treasury-P&L (Profit and Loss), um auf strategischer Ebene Initiativen zu definieren und zu evaluieren.

Dürfen die Banken also die Regulierung als Chance begreifen?

Das klingt mir zu abgedroschen. Regulierung ist eine Steuer. Steuern schaffen Anreize, darüber nachzudenken, Dinge anders zu machen. Genau so ein Fall liegt hier vor. Gewisse Geschäfte werden komplexer durch FinfraG, aber gleichzeitig bietet das vertiefte Verständnis neue Opportunitäten, das Angebot für die Kunden auszuweiten. Sie können das auch aus einem anderen Gesichtspunkt betrachten. Die Tiefzinsphase hat auch dazu geführt, dass die Banken ihre Zinsrisiken teilweise ausgebaut haben. Die laufenden Diskussionen um die Kapitalunterlegung von Zinsrisiken zielen in der Schweiz angesichts der Bilanzstrukturen bei vielen Banken direkt aufs Geschäftsmodell, die Funktionsweise des Treasury und damit das Treasury-P&L.

Viele Banken haben aber gar kein Treasury und begreifen es nicht als Profit-Center?

Unabhängig davon, wie eine Bank das Treasury führt, hilft eine P&L-Betrachtung, Wirkungskanäle offenzulegen und verständlich zu machen. Diese Wirkungskanäle sind hochgradig relevant, weil die Erträge aus der Fristentransformation eine immer grössere Bedeutung für das Zinsgeschäft erhalten, gleichzeitig aber das regulatorische Korsett immer komplexer wird. Sie müssen sich also fragen, auf welche Art Sie Kapital und Liquidität in der Bilanzsteuerung und im Kundengeschäft einsetzen und welche Risiken Sie dabei eingehen.

Regulierung ist auch ein grosser Kostenfaktor. Wo sehen Sie Potenzial für Einsparungen?

Bei sinkenden Margen stellt sich diese Frage automatisch. Allerdings müssen dabei die Kernkompetenzen der Bank in Betracht gezogen werden. Ein Treasury oder ein Risikomanagement gehören dabei zu den wichtigen Dingen. Ob Betrieb, Wartung und Weiterentwicklung der dazu notwendigen Systeme aber zwingend von der Bank selbst bewerkstelligt werden müssen, ist angesichts von Komplexität und Kadenz der Regulierung eine andere Frage. Hier versprechen clevere Outsourcing-Lösungen sowohl Kostenvorteile wie auch eine deutlich kürzere «Time-to-Market». //

KURZLEBENS LAUF VON ANDREAS HUG

Andreas Hug ist seit 2012 COO von Ambit Treasury Management bei SunGard. In dieser Rolle ist er auf globaler Ebene verantwortlich für Lösungen im Bereich Geldmarkt- und Devisenhandel.

Zuvor leitete Herr Hug bei SunGard die Einheit Ambit Risk & Performance (vormals Almafinae) und verfügt über langjährige Beratungserfahrung im Bereich Zinsrisiko und Treasury.



Andreas Hug, COO Ambit Treasury Management, SunGard,
andreas.hug@sungard.com

COMMUNITY NEWS

Swisscom und Finnova konkretisieren Banking-Plattform

Das Verarbeitungszentrum der Zukunft von Swisscom hat eine weitere Ausbaustufe gemeistert: Im Rahmen eines regulären Quartals-Releases hat Swisscom die Valorenzentrale, Corporate Actions und Global Custody in Betrieb genommen. Mit der Gesamtbanklösung der Finnova AG als Kern wird das Verarbeitungszentrum von Swisscom weiter funktional ausgebaut und die Industrialisierung im Banking forciert.

Damit stehen den Banken auf der Basis von Finnova hoch automatisierte Funktionalitäten der Valorenzentrale zur Verarbeitung von Corporate Actions und Global Custody zur Verfügung. Die Anbindung der Zuger Kantonalbank (Zuger KB) erfolgte ohne Migration in einem regulär geplanten Quartals-Release. «Diese reibungslose Anbindung der Zuger KB im laufenden Betrieb zeigt, dass unsere Finnova-Plattform ausgereift ist. Zugleich ist sie ein weiterer Beleg dafür, dass ‚Banking as a Service‘ respektive die Industrialisierung im Banking rasant an Bedeutung gewinnt», so der Kommentar von Philipp Perego, Head Banking Services bei Swisscom. Finnova wird gemeinsam mit unserem strategischen Partner Swisscom die Full-Outsourcing-Dienstleistungen für Banken weiter ausbauen.

ITIL-Zertifizierung der Mitarbeitenden im Customer Support

Alle teilnehmenden Mitarbeitenden im Customer Support der Finnova AG haben die Zertifizierungsprüfungen (Basis und Service Operation) der IT Infrastructure Library (ITIL) bestanden. Mit diesen Investitionen in unser IT Service Management können wir Ihnen künftig noch professionellere Support-Dienstleistungen bieten.

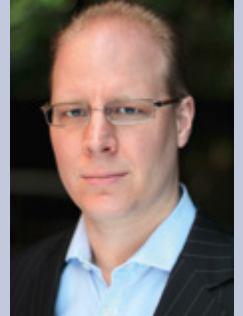
Finnova-Banken sind top

Vier der Top-5-Performer im Schweizer Retail-Banking-Markt sind Finnova-Banken. Dies zeigt die Retail-Banking-Studie 2014 der Hochschule Luzern IFZ in einer Analyse von 91 Schweizer Retailbanken. Insbesondere bei der Cost-Income-Ratio sind die Finnova-Banken kaum zu schlagen. Die Top 5 sind allesamt Finnova-Banken, und unter den Top 15 laufen 12 Banken auf dem Finnova-System, das die niedrigsten TCO im Markt bietet.

Mike Foster, das neue Gesicht der QA

Mike Foster ist Physiker und hat jahrelange internationale Erfahrung im Testing-Bereich. Sein beruflicher Werdegang weist verschiedenste Stationen bei der Credit Suisse (CS) auf.

Wird der Schwerpunkt darauf gelegt, direkt bei der Entwicklung eine möglichst hohe Qualität zu erreichen, lassen sich die Kosten der Fehlerbehebung markant senken. Dank einer strukturierten Qualitätssicherung (Quality Assurance, QA) reduzieren sich die Releasekosten und die TCO sowohl bei unseren Partnern als auch bei unseren Kunden. QA will einerseits die Qualität der Auslieferung erhöhen, andererseits auch die Zusammenarbeit bei der Fehlerbehebung verbessern, um so für alle beteiligten Parteien optimale Dienstleistungen zu erbringen. Das QA baut auf drei Stufen auf:



1. Sämtlichen Entwicklungsteams werden Testmaster zur Verfügung gestellt, welche die Teams in sämtlichen Qualitäts- und Testfragen unterstützen.
2. Pro Entwicklungsteam wird ein Experte als Know-how-Träger ausgebildet, denn letztendlich sind es die Entwicklungsteams, die eine qualitativ hochwertige Lösung realisieren.
3. Operative Tätigkeiten werden zu Gunsten des Testings optimiert, damit sich die Entwickler auf die Entwicklung von potenziell auslieferbarer Software konzentrieren können.

EVENTS

VERANSTALTUNGEN

Der regelmässige Kontakt und Austausch mit unseren Kunden und Partnern ist entscheidend und liegt uns besonders am Herzen. Es freut uns deshalb, auch im Jahr 2015 wieder verschiedene Events anzubieten:

Datum	Event	Ort	Zielpublikum
12.03.15	Finnova Advisory Panel		Kunden und Partner, auf Einladung
25.03.15	Finnova Customer Day	Lenzburg	Kunden, auf Einladung
25.06.15	Finnova Advisory Panel		Kunden und Partner, auf Einladung
02.07.15	Finnova Partner Summit	Lenzburg	Kunden und Partner, auf Einladung
29.10.15	Finnova Advisory Panel		Kunden und Partner, auf Einladung
11.–13.06.15	Richmond Financial Industry Forum	Interlaken	
01.–02.10.15	Richmond Finance Summit	Lausanne	

Änderungen vorbehalten.



WITH PASSION FOR BANKING

finnova AG Bankware

Merkurstrasse 6
CH-5600 Lenzburg

T +41 (0)62 886 47 47
F +41 (0)62 886 48 88

www.finnova.ch
info@finnova.ch