

INSIGHT

MAI 2015

Banksteuerung

Evaluation der
Nidwaldner Kantonalbank

4

Personal Finance Management

Der digitale Finanzassistent der
Schwyzer Kantonalbank

5

Finnova FXLinX

Automatisierung des
Devisenhandels

6

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

In dieser Ausgabe von «Insight» schauen wir auf die Highlights des diesjährigen Customer Day: von der Finnova Front Suite und der nächsten Generation von E-Banking über den automatisierten Devisenhandel mit FXLinX bis hin zu den Zahlungsverkehrsiniciativen. Zudem stehen die externen Referenten in Kurzinterviews Rede und Antwort: Boris Günther von der Nidwaldner Kantonalbank zum Evaluationsprozess zu Finnova Control® und Philipp Zimmermann von der Schwyzer Kantonalbank zum neuen digitalen Finanzassistenten.

Seit dem Customer Day 2015 zeigt sich Finnova in einem neuen Look. Dies ist ein äusseres Zeichen für die Veränderungen, die wir im Unternehmen derzeit vorantreiben. Wir verfolgen dabei ein Ziel: zuverlässig gute Software zu liefern. Wir schaffen Kapazitäten, um schneller innovative Funktionalitäten zu entwickeln. Erfolgreiche Geschäftsmodelle im Banking werden in Zukunft mehr denn je durch den intelligenten Einsatz von Technologie bestimmt. Mit der Finnova Banking Software bieten wir effiziente und zugleich innovative Lösungen und ermöglichen so «Smarter Banking». Das ist unser neuer Claim; daran wollen wir uns messen lassen.


Charlie Matter
CEO

SMARTER BANKING MIT FINNOVA

CUSTOMER DAY

Ende März 2015 nahmen 95 interessierte Vertreter unserer Kundenbanken am Customer Day teil. Der Anlass erfreut sich jedes Jahr einer grösseren Nachfrage. Aus erster Hand wurden die Teilnehmer über Neuigkeiten rund um die Finnova Banking Software informiert. Gleichzeitig erwies sich der Customer Day auch in diesem Jahr wieder als eine wertvolle Plattform für unsere Community, um sich zu treffen, sich auszutauschen und Kontakte zu pflegen.

Nach der Begrüssung durch unseren CEO Charlie Matter eröffnete Markus Waser, Chief Product Officer, den offiziellen Teil. Er erläuterte die Prioritäten in der Produktentwicklung über die gesamte Finnova Banking Software hinweg. Ein spannender Ein- und Ausblick, der auch unsere Stossrichtungen der kommenden Monate klar aufzeigte.

Kreditprozess optimal aufgeleitet

In einem Rollenspiel durchliefen Dr. Tim Weingärtner, Product Manager Financing, und Sara Etzensperger, Produktspezialistin, eine Firmenfinanzierung: vom Kreditgesuch über die Analyse bis hin zur Vertragsunterzeichnung und anschliessenden Bilanzüberwachung. Die beiden veranschaulichten anhand des


finnova



konkreten Beispiels, wie dieser Prozess in der Finnova Software abgebildet wird. Gleichzeitig wurde das Zusammenspiel von neuen und bereits bekannten Features deutlich. In diesem ganzen Ablauf über verschiedene Kreditmodule und Umsysteme hinweg bieten die Optionen 94, 98, 100 und 115 wertvolle Unterstützung.

Initiativen und Entwicklungen im Zahlungsverkehr

Im Zahlungsverkehr ist derzeit einiges in Bewegung. Auf die Marktinitiativen und -entwicklungen ging Thomas Berndt anhand ausgewählter Trends tiefer ein. So veranschaulichte der Product Manager Payments nicht nur die Herausforderungen von Cash Reporting, der ZV-Verarbeitungsplattform sowie EBICS, sondern zeigte auch Lösungen und Chancen auf. Eines kristallisierte sich deutlich heraus: Eine langfristige Planung auf Seiten der Banken sowie eine vorausschauende Priorisierung sind unumgänglich. Finnova wird diesen Prozess begleiten und unterstützen.

«Alles in allem erfrischend, gute Visionen, geht in die richtige Richtung. Tempo vom Dampfer, wie er unterwegs ist; gern schneller.»

Peter Wicki, Zuger Kantonalbank

Kostenreduktion dank optimierter Kommunikation

Im Bereich Investment Operations liegt das Optimierungs- und somit das Kostenreduzierungspotenzial insbesondere in der Kommunikation der Systeme, wie die Zuhörer von Christof Bergers Referat erfuhren. Explizit sprach der Product Manager Investments and Operations drei Beispiele an: Die Anbindung der Vontobel Multi Issuer Plattform, die mandantenübergreifende Valorenzentrale sowie die Automatisierung des Devisenhandels mit FXLinX.



«Sehr interessant, ganzes Bild kam gut rüber. Moderner und innovativer Auftritt, Produkt ebenfalls modern und innovativ.»

Michael Lanz, VZ Depotbank AG



Evaluierung einer Banksteuerung

Immer wieder spannend und authentisch sind die Erfahrungsberichte unserer Kunden. Boris Günther von der Nidwaldner Kantonalbank präsentierte, wie die NKB bei der Evaluation eines Tools zur Banksteuerung vorgegangen ist und welche Gründe für den Entscheid für Finnova Control® ausschlaggebend waren. Mehr dazu finden Sie Im Kurzinterview in dieser Ausgabe von Insight.

Rechtliches und regulatorisches Umfeld in Bewegung

In seinem Referat nahm uns Jürg Frei mit auf eine Zeitreise. Wie hat sich das Finnova-Umfeld in den letzten gut 20 Jahren verändert und was waren die Treiber? Welche Massnahmen wurden global zur Regulierung eingeleitet, wie haben sich die Rahmenbedingungen für den Finanzplatz Schweiz verändert und wie wirkt sich all dies letztendlich auf Finnova als Bankensoftwarehersteller und deren Kunden aus? In seiner Publikation «Finanzplatz Schweiz in der Regulierungswelle» zeigt der Product Manager Compliance auf, welche Herausforderungen sich stellen und welches Angebot Finnova ihren Kunden in der Compliance im Gegenzug unterbreitet.

Mit der Omni-Channel-Strategie zum erfolgreichen Kundenkontakt

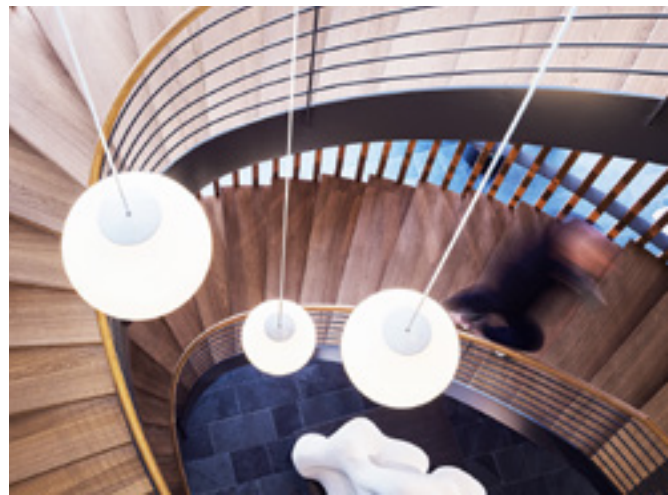
Es gilt, potenzielle und langjährige Kunden durch verschiedene Touchpoints den Bedürfnissen und Interessen entsprechend optimal abzuholen, zu betreuen und zu unterstützen. Markus Waser sprach nach dem Mittagessen über die verschiedenen Phasen in diesem Prozess: Client Acquisition, Client Profiling, Advisory Services und Investment Management. Er zeigte auf, in welcher Phase Social Media, die Website, die Filiale oder gar das persönliche Meeting erfolgversprechend und zielführend sind.

«Viel Dynamik gespürt, interessante und unterhaltsame Referenten. Man ist mit gutem Willen und viel Drive daran, für Kunden etwas zu entwickeln.»

Edwin Kälin, Zuger Kantonalbank

Gut gewappnet ins Beratungsgespräch

Mit der Front Suite geben wir dem Berater ein Werkzeug in die Hand, mit dem er im Kundengespräch überzeugen kann. Das modulare und prozessgesteuerte Cockpit erlaubt eine effiziente und kundenorientierte Beratung. Raphael Widmer, Produktspezialist, ergänzte sein Referat mit einer anschaulichen Live-Demo, die einen Blick auf den aktuellen Entwicklungsstand bot. Finnova wird die Front Suite in einer ersten Phase gemeinsam mit der Zuger Kantonalbank pilotieren und bis Ende 2016 kontinuierlich weiterentwickeln.



«Interessant; für uns ist vor allem E-Channel wichtig, denn der Kundendialog ohne Kunde ist Zukunft – gerade im internationalen Banking. Auch der Benutzerarbeitsplatz war spannend, ist aber rechtlich gesehen allenfalls eine Herausforderung, da wir primär international tätig sind.»

Sandra Righetti, Mercantil Bank (Schweiz) AG



Personal Finance Management im Einsatz

Mit Spannung wurde das Referat von Philipp Zimmermann von der Schwyzer Kantonalbank erwartet. Sie setzt als erste Finnova-Bank auf den persönlichen Finanzassistenten (PFM) von Contovista. Worauf dieser Entscheidung gründet, was das PFM von Contovista bietet, welche Erfahrungen die SZKB bislang gesammelt hat und wie ihre Pläne aussehen, dies alles erläuterte Herr Zimmermann dem Publikum und ist auch im Kurzinterview in dieser Ausgabe von Insight nachzulesen. Mehr über die Partnerschaft mit Contovista erfahren Sie zudem in den Community News.



Nächste Generation von Finnova E-Banking

Last but not least lieferte Ralph Hutter die neusten Informationen zur nächsten E-Banking-Generation. Der Product Manager Digital Banking ging auf die Methodik sowie das benutzerorientierte Design ein, machte die Prämissen deutlich und präsentierte die Roadmap. Die Pilotierung des Projekts IB NextGen beginnt Mitte 2015. Das neue E-Banking wird Ende 2016 allgemein verfügbar sein. Auch in der Channel Suite ist also vieles in Bewegung.

«Querschnitt durch die Themen war sehr gut gewählt. Es gab einen Überblick über sämtliche Themen. Gute Zusammenfassung für fachliche Themen.»

Roland Gysin, Swisscom

Erneut dürfen wir auf eine gelungene Kundenveranstaltung zurückblicken, was auch die Aussagen der Teilnehmer belegen. Abschliessend gab es bei Kaffee mit Kuchen Gelegenheit, rege weiter zu diskutieren und Kontakte zu knüpfen. <<

BANKSTEUERUNG

EVALUATION DER NIDWALDNER KANTONALBANK

Die NKB hat unterschiedliche Angebote zur Banksteuerung analysiert und bewertet. Was waren Ihre wichtigsten Anforderungen?

Die Lösung muss fachlich vollständig sein, unsere Bedürfnisse erfüllen, ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis aufweisen und sich sehr gut in unsere IT-Struktur integrieren lassen.

Welche Fachbereiche waren in Ihrer Bank an der Evaluation beteiligt?

Intensiv zusammengearbeitet haben wir mit dem Rechnungswesen, dem Kreditbereich und dem Bereich Anlegen.

Welchen Einfluss hatte die aktuelle Marktsituation bei der Evaluation und dem Evaluationszeitpunkt?

Das Projekt war längerfristig geplant. Die aktuelle Marktsituation hat insofern lediglich die Dringlichkeit hervorgehoben, dass es nun an der Zeit ist, diesen Schritt zu gehen.

Was sind die wichtigsten Merkmale des Führungsinformationssystems, das Sie mit Finnova Control® realisieren?

Wir schätzen die fachliche Vollständigkeit, die Stabilität ohne grossen Wartungsaufwand und das sehr gute Kosten-Nutzen-Verhältnis der Lösung. <<



Boris Günther, Nidwaldner Kantonalbank



PERSONAL FINANCE MANAGEMENT

DER DIGITALE FINANZASSISTENT DER SCHWYZER KANTONALBANK

Sie stehen kurz vor dem Go-live des digitalen Finanzassistenten der Schwyzer Kantonalbank. Was will die Bank mit diesem Angebot erreichen? Was ist der Business Case?

Wir sind überzeugt, dass es sich lohnt, in den Online-Kanal zu investieren. Einen harten Business Case kann ich nicht präsentieren, aber PFM-Lösungen werden in wenigen Jahren der Standard sein, sozusagen ein Hygienefaktor. Wenn es uns gelingt, die Daten, die uns vom Kunden zur Verfügung stehen, auch sinnvoll zu nutzen, dann kann sich ein positiver Business Case ergeben.

Sie haben in der Vorbereitung auch systematisch Kunden befragt. Was sind die wichtigsten Ergebnisse?

Wir sahen uns bestätigt darin, das Richtige zu tun. Wir hatten einen klickbaren Prototyp und konnten in einer Eins-zu-Eins-Simulation testen, ob der Kunde die verschiedenen Funktionalitäten versteht, ob er sie selbstständig bedienen kann, und ob er die Lösung insgesamt gut findet. Eine wichtige Erkenntnis war, dass jeder Kunde eine Komponente gefunden hat, die einen gewissen «Wow»-Effekt ausgelöst hat.

Sie bieten den Finanzassistenten auf Desktop und Mobile an. Gleichzeitig beschränkt sich die Lösung auf Transaktionen der Schwyzer Kantonalbank, d.h. sie ist kein Multibank-Ansatz. Was waren Ihre Überlegungen hinter diesen Entscheidungen?

Für uns war klar, dass es «mobile» sein muss. Wir wollen die stetig wachsende Zielgruppe erreichen, welche die Bank in der Hosentasche immer dabei hat und ein solches Smartphone-App nutzt. Es gibt auch verschiedene Funktionalitäten, wie z.B. das Hochladen von Quittungen, bei denen das Smartphone unsere PFM-Lösung unterstützt. Den Multibank-Ansatz haben wir auch in der Kundenbefragung getestet. Das Ergebnis war schwarz oder weiss: Entweder beurteilten die Kunden die Öffnung als sehr wünschenswert,

oder sie haben sie abgelehnt. Da wir uns auf einem neuen Terrain befinden, haben wir den Multibank-Ansatz zunächst nicht verfolgt, können die Lösung jedoch zu einem späteren Zeitpunkt öffnen und ausbauen.

Welches Potenzial sehen Sie bei digitalen Finanzassistenten? Was sind zukünftige Anwendungsbereiche bzw. Funktionen?

Ich gehe davon aus, dass der digitale Finanzassistent das Verhalten unserer Kunden verändern wird. Wir haben in den Befragungen gesehen, dass heute bereits viele Kunden ein Haushaltsbuch führen. Diesen Kunden bieten wir nun eine digitale Lösung. Wenn sie beginnen, ihre Daten im Finanzassistenten zu pflegen, dann erhöht sich die Bindung zur Bank. Gleichzeitig sinkt der Arbeitsaufwand für die Kunden und mit den neuen Möglichkeiten sollte auch die Kundenzufriedenheit steigen. Aus Sicht der Bank wollen wir in Zukunft Kreditkartendaten in den Transaktions-Feed einbinden. Wir werden dann das so gewonnene «Big Data»-Volumen «smart» nutzen. Unsere Berater haben dann die Möglichkeit, gezielter auf die Kunden zuzugehen. <<



Philipp Zimmermann, Schwyzer Kantonalbank

AUTOMATISIERUNG DES DEISENHANDELS

Finnova FXLinX ermöglicht die Automatisierung des Devisenhandels von der Auftragsauflösung über die vollständige Abwicklung bis hin zur Verbuchung. Neue Pooling-Funktionalitäten erlauben es der Bank, ihr Devisen-Exposure individuell zu steuern. Dadurch lassen sich manuelle Eingriffe minimieren sowie Kosten und Risiken senken. Gleichzeitig trägt die optimierte Kursstellung zu einer verbesserten Marge bei.

Das Modul Devisen steht den Finnova-Banken bereits heute für die Abwicklung sowie die Bearbeitung von Kunden- und Interbank-Devisengeschäften in der Finnova Banking Software zur Verfügung. Die vollständige Geschäftsabwicklung, von der Auftrags erfassung bis zur Abrechnung ist damit gewährleistet. Gleichzeitig können über Handelsplattformen abgeschlossene Interbankgeschäfte importiert werden.

Neu: Direktanbindung des Handelspartners an Finnova

Noch mehr Flexibilität und Effizienz im Devisenhandel bieten wir den Banken ab sofort mit Finnova FXLinX. Ermöglicht wird dies dank einer direkten Verbindung zum Handelspartner via FX-FIX-Schnitt-

stelle, über welche Neartime-FX-Preise geliefert werden. Die attraktive Kursstellung ist ein weiterer Vorteil von FXLinX für die Bank, da keine Drittanbieter (z.B. FX-Broker) mehr dazwischengeschaltet sind.

Vorteile mit FXLinX

Mit FXLinX profitieren die Finnova-Banken von attraktiven Funktionalitäten und Automatisierungsmöglichkeiten:

- >> Individuelle Anpassung des Devisen-Exposure
- >> Neartime-Devisenkursanzeige
- >> Straight Through Processing
- >> Pooling-Funktionalität
- >> Transparenz über die gesamte Prozesskette
- >> Verlängerung der Handelszeiten

Mehr Informationen zu unserem attraktiven Angebot Finnova FXLinX finden Sie hier:

- >> Website: www.finnova.com/de/expert-suite.html
- >> YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=NuQkOlu_IMk

Webseite:



YouTube:





COMMUNITY NEWS

Neuorganisation der Finnova Community

Unter der Leitung unseres Community Masters Christopher J. Bywater ist die Umgestaltung der Community nun komplett abgeschlossen und die neue Community-Struktur formell ins Leben gerufen. Die ersten Meetings der neu geschaffenen Expert Panels haben bereits stattgefunden; die Rückmeldungen waren sehr positiv. Weitere Informationen zur neuen Community-Struktur und ihren Gremien finden Sie auf unserer Website:

www.finnova.com/community/de

Vier neue Finnova-Banken

Mit dem Start ins neue Jahr haben die drei Neukunden Banque Cantonale du Jura, Reyl & Cie S.A. und eine Zürcher Handelsbank erfolgreich auf Finnova umgestellt. In diesen Tagen geht die neu gegründete Zähringer Privatbank produktiv.

Swisscom beteiligt sich an Finnova – gestärkte Innovationskraft im offenen Partnernetzwerk

Swisscom arbeitet bereits seit Jahren mit Finnova an der Industrialisierung des Bankenmarkts Schweiz und betreibt für über 70 Kundenbanken die Finnova Banking

Software. Nun formalisieren beide Unternehmen ihre enge Zusammenarbeit: Swisscom beteiligt sich mit neun Prozent an Finnova und ist damit eines von neun Unternehmen, welche an Finnova beteiligt sind. Marcel Walker, Leiter des Geschäftsbereichs Banking bei Swisscom, wird Verwaltungsratsmitglied. Marcel Walker: «Wir glauben an den Finanzplatz Schweiz und unternehmen alles, um die Banken erfolgreich in die vernetzte Zukunft zu begleiten. Als strategischer Partner von Finnova können wir die Industrialisierung der Finanzbranche in der Schweiz weiter vorantreiben und stärken ihre Innovationskraft. Die Beteiligung reflektiert die ohnehin enge Zusammenarbeit. Sowohl Finnova als auch Swisscom werden aber weiterhin an einer offenen Partnerstrategie festhalten.»

Finnova-Banken können von Contovista PFM-Lösung profitieren

Finnova und Contovista gehen eine Partnerschaft ein, um den Finnova-Banken ein funktionsreiches Personal Finance Management (PFM) zu bieten. Das PFM von Contovista wird an das E-Banking und das Mobile Banking von Finnova angebunden. Als erste Finnova-Bank setzt die Schwyzer

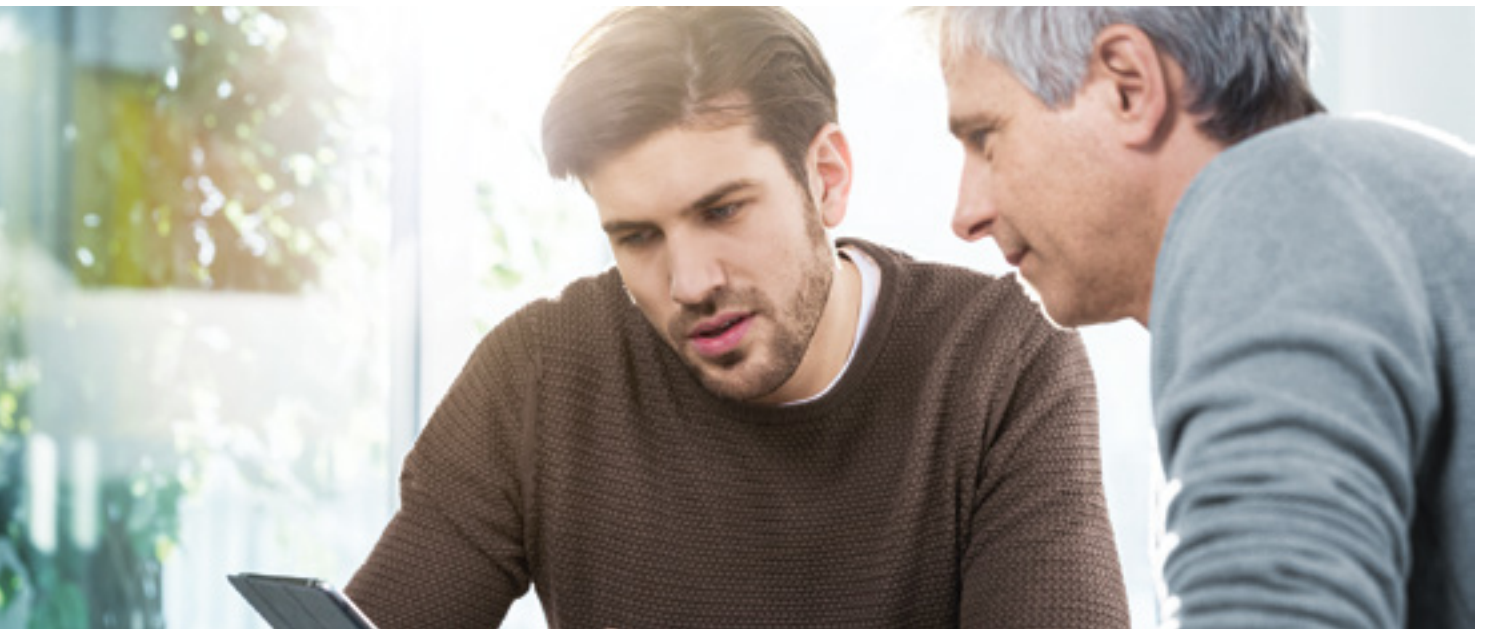
Kantonalbank auf den neuen persönlichen Finanzassistenten von Contovista.

Schwyzer Kantonalbank und Nidwaldner Kantonalbank setzen auf Finnova Analytics

Mit Finnova Analytics erhält das Management der beiden Banken volle Transparenz über wichtige Kennzahlen wie Nettogeldfluss, Kosten und Rentabilität. Finnova Analytics ist ein Data Warehouse, in das über das Modul Finnova Control® Daten aus der Finnova Banking Software eingespeist und dem Management in Form von Analysen und Reports zur Verfügung gestellt werden.

Kooperation mit KPMG

Das Anlagegeschäft der Banken in der Schweiz befindet sich in einem umfassenden Veränderungsprozess. Die frühzeitige Interpretation der rechtlichen und regulatorischen Vorgaben ist eine wesentliche Voraussetzung für eine zeitgerechte Umsetzung eines solchen Vorhabens. Daher hat sich Finnova entschieden, für die weiteren Schritte die regulatorische Kompetenz von KPMG in Anspruch zu nehmen.



VERANSTALTUNGEN

Datum	Event	Finnova	Ort	Zielpublikum
08.06.2015	Förderpreis «Finnovation»	Sponsor	Brugg-Windisch	Studenten der FHNW, Hochschule für Technik, Studiengang Informatik
11.–13.06.2015	8 th Richmond Financial Industry Forum	Teilnehmer	Interlaken	
02.07.2015	Finnova Summit	Organisator	Lenzburg	Kunden und Partner, auf Einladung
01.–02.10.2015	8 th Richmond Finance Summit	Teilnehmer	Lausanne	
19.11.2015	IFZ Retail Banking Konferenz 2015	Sponsor	Zug	Interessierte am Schweizer Retail Banking

Änderungen vorbehalten

SMARTER BANKING

finnova AG Bankware
Merkurstrasse 6
5600 Lenzburg
Schweiz

T +41 62 886 47 47
F +41 62 886 48 88

www.finnova.com
info@finnova.com

