

INSIGHT

MAI 2015

Système de gestion bancaire

Évaluation de la
Banque cantonale de Nidwald

4

Gestion financière personnelle

L'assistant financier numérique de
la Banque cantonale de Schwytz

5

FXLinX de Finnova

Automatisation du négoce
des devises

6

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Dans la présente édition d'Insight, nous vous présentons les thèmes clés de Customer Day de cette année: de Finnova Front Suite et de la nouvelle génération de cyberbanque aux initiatives inhérentes au trafic des paiements, en passant par le négoce automatisé des devises avec FXLinX. En outre, les intervenants externes se soumettent volontiers à une brève entrevue: MM. Boris Günther de la Banque cantonale de Nidwald au sujet du processus d'évaluation de Finnova Control® et Philipp Zimmermann de la Banque cantonale de Schwytz au sujet de l'assistant financier personnel.

Depuis Customer Day 2015, Finnova se présente sous un nouveau look. Il s'agit là d'un signe extérieur des changements qui ont actuellement lieu au sein de l'entreprise. L'objectif que nous poursuivons est la livraison fiable d'un progiciel de qualité. Nous créons des capacités afin de parvenir à un développement plus rapide de fonctionnalités innovatrices. À l'avenir, les modèles d'affaires des activités bancaires s'imposeront de plus en plus par une utilisation intelligente de la technologie. Avec Finnova Banking Software, nous proposons des solutions à la fois innovantes et efficaces qui permettent des activités bancaires conviviales, selon notre nouveau slogan «Smarter Banking»; c'est dans ce domaine que nous souhaitons être jugés.



Charlie Matter
CEO

«SMARTER BANKING», GRÂCE À FINNOVA

CUSTOMER DAY

Fin mars, 95 représentants intéressés des banques clientes ont pris part à Customer Day. Cette manifestation jouit chaque année d'un intérêt croissant. Les participants ont pu obtenir des informations de première main sur les nouveautés concernant Finnova Banking Software. Cette année aussi, Customer Day s'est révélé être une plateforme de choix qui permet de se rencontrer, d'échanger ses points de vue et de soigner les contacts au sein de notre Communauté.

Après le discours de bienvenue de notre CEO Charlie Matter, ce fut au tour de Markus Waser, Responsable Gestion du produit, d'entamer la partie officielle. Il a expliqué les priorités à suivre en matière de développement du produit pour l'ensemble de Finnova Banking Software: un aperçu et une perspective captivants qui ont aussi montré clairement les orientations que Finnova adoptera au cours des prochains mois.

Le processus de crédit est sur la bonne voie

Dans le cadre d'un jeu de rôles, Tim Weingärtner, Gestionnaire Produit Financement, et Sara Etzensperger, Spécialiste Produit, ont suivi le processus de financement d'une entreprise:



finnova



de la demande de crédit à la signature du contrat et à la surveillance du bilan, en passant par l'analyse. Sur la base de cet exemple concret, ces deux spécialistes ont illustré la manière dont apparaît ce processus dans le progiciel Finnova. En même temps, ils ont permis de montrer clairement l'interaction qui existe entre les fonctionnalités existantes et nouvelles. Les options 94, 98, 100 et 115 apportent une aide précieuse tout au long du processus, au travers des différents modules de crédit et systèmes tiers.

Initiatives et développements dans le domaine du trafic des paiements

Actuellement, le trafic des paiements est en pleine mutation. À l'aide de tendances sélectionnées, Thomas Berndt a donné des explications approfondies au sujet des initiatives de marché et des développements afférents. Ainsi, le Gestionnaire Produit Paiements a illustré non seulement les défis liés au Rapport de trésorerie, à la plate-forme de traitement du trafic des paiements ainsi qu'à EBICS, mais en a aussi montré les solutions et les chances. Une constatation est ressortie clairement: une planification à long terme de la part des banques ainsi qu'une priorisation prévisionnelle sont inévitables. Finnova s'engage à accompagner et à supporter ce processus.

«Dans l'ensemble, rafraîchissant, bonnes perspectives, cela va dans la bonne direction. Je préférerais néanmoins que le bateau à vapeur aille plus vite.»

Peter Wicki, Banque cantonale zougnoise

Une réduction des coûts grâce à une communication optimisée

Dans le domaine des opérations d'investissement, le potentiel d'optimisation et de réduction des coûts se situe surtout dans la communication des systèmes, comme ont pu l'apprendre les personnes présentes à l'exposé de Christof Berger. Pour ce faire, le Gestionnaire Produit Investissements et Opérations a donné trois exemples concrets: la connexion de la



«Très intéressant, on a pu se faire une bonne idée du tableau. Une présentation moderne et innovante, tout comme le produit.»

Michael Lanz, VZ Depotbank AG



plate-forme multiémetteurs de Vontobel, la centrale des valeurs pluriclients ainsi que l'automatisation du négoce des devises avec FXLinX.

Évaluation d'un système de gestion bancaire

Les comptes-rendus des expériences de nos clients sont toujours très intéressants et authentiques. M. Boris Günther de la Banque cantonale de Nidwald a présenté la manière dont la banque a abordé l'évaluation d'un système de gestion bancaire et les raisons qui ont été déterminantes dans le choix de Finnova Control®. Vous en apprendrez davantage en lisant la brève interview figurant dans la présente édition d'Insight.

Un environnement légal et réglementaire en pleine agitation

Dans son exposé, Jürg Frei nous a invités à faire un voyage dans le temps. De quelle manière l'environnement de Finnova s'est-il modifié au cours des 20 dernières années et quelles en ont été les causes? Quelles mesures globales ont été engagées en faveur de la réglementation, de quelle manière les conditions cadres de la place financière suisse ont-elles changé et quelles en sont finalement les conséquences pour Finnova en tant qu'éditeur de progiciel bancaire et ses clients? Dans sa publication «Finanzplatz Schweiz in der Regulierungswelle» (*La place financière suisse dans la vague réglementaire*), le Gestionnaire Produit Compliance montre les défis qui se présentent et l'offre que Finnova soumet à ses clients dans le domaine de la compliance pour y faire face.

Un contact réussi avec le client grâce à la stratégie omnicanal

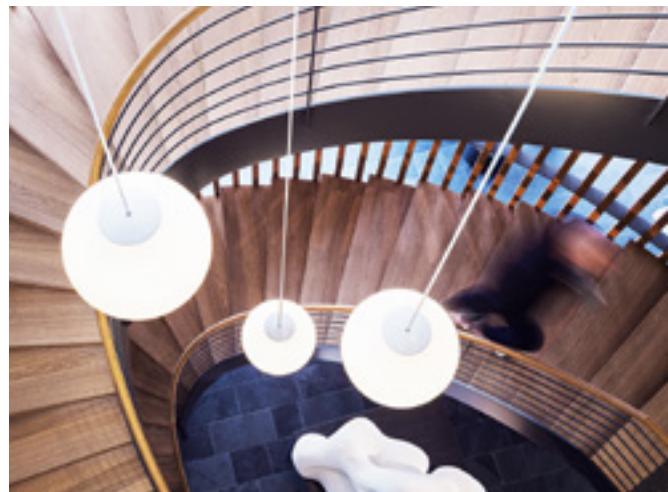
Il est essentiel d'aller chercher, de suivre et d'aider les clients potentiels et fidélisés au moyen de différents points de contact et en fonction de leurs besoins et intérêts. Après le repas de midi, Markus Waser a mentionné les différentes phases de ce processus: acquisition du client, profilage du client, services de conseil et gestion des placements. Il a montré la phase dans laquelle les médias sociaux, le site web, la filiale, voire le rendez-vous personnel sont porteurs de succès.

«J'ai senti beaucoup de dynamisme, des intervenants intéressants et divertissants. On met beaucoup de volonté et d'entrain à développer quelque chose pour les clients.»

Edwin Kälin, Banque cantonale zougnoise

Bien armé pour l'entretien de conseil

Avec Front Suite, le conseiller dispose d'un outil qui l'aide à convaincre lors de l'entretien avec le client. Le tableau de bord modulaire et commandé par processus permet un conseil efficace et orienté client. Raphael Widmer, Spécialiste Produit, a complété l'exposé par une démonstration offrant un aperçu de l'état actuel du développement. Dans une première phase, Finnova effectuera le pilotage de Front Suite concomitamment avec la Banque cantonale zougnoise, tout en poursuivant le développement jusqu'à fin 2016.



«Intéressant; pour nous, c'est surtout le cybercanal qui est important, car le dialogue avec le client sans qu'il soit présent, c'est l'avenir – surtout dans le domaine des activités bancaires internationales. Le poste de travail de l'utilisateur était également passionnant, mais constitue un défi du point de vue légal, car nous sommes surtout actifs sur le plan international.»

Sandra Righetti, Mercantil Bank (Schweiz) AG



La gestion financière personnelle d'ores et déjà utilisée

L'exposé de M. Philipp Zimmermann de la Banque cantonale de Schwytz était attendu avec impatience. Elle est la première banque Finnova à se doter de l'assistant financier personnel (AFP) de Contovista. M. Zimmermann a expliqué au public les éléments sur lesquels se fonde cette décision, ce qu'offre l'AFP de Contovista, les expériences acquises jusqu'ici par SZKB et la teneur de ses projets; vous pourrez aussi connaître les réponses à ces questions en lisant l'interview dans la présente édition d'Insight. Par ailleurs, vous en apprendrez davantage sur le partenariat conclu avec Contovista dans les Actus de la Communauté.



La nouvelle génération de cyberbanque de Finnova

Pour terminer, et non des moindres, Ralph Hutter a livré les toutes dernières informations au sujet de la prochaine génération de cyberbanque. Le Gestionnaire Produit Cyberbanque a expliqué la méthodologie et la stylistique orientée utilisateur, clarifié les prémisses et présenté la Feuille de route. Le pilotage du projet IB NextGen débutera au deuxième semestre 2015, et la nouvelle cyberbanque sera disponible à fin 2016. Dans le domaine de Channel Suite aussi, il se passe beaucoup de choses.

«La section transversale au travers des thèmes a été très bien choisie. Il y a eu une vue d'ensemble de tous les thèmes. Un bon récapitulatif des thèmes spécialisés.»

Roland Gysin, Swisscom

Une fois encore, la manifestation a été une réussite, ce que confirment les déclarations des participants. Pour terminer, autour d'un café et de gâteaux, ce fut l'occasion de poursuivre les conversations et de nouer des contacts. <<

SYSTÈME DE GESTION BANCAIRE

ÉVALUATION DE LA BANQUE CANTONALE DE NIDWALD

La Banque cantonale de Nidwald (NKB) a analysé et évalué différentes offres relatives à des systèmes de gestion bancaire. Quelles étaient vos principales exigences?

La solution doit disposer de l'intégralité des fonctionnalités bancaires, répondre à nos exigences, disposer d'un bon rapport coûts / avantages et s'intégrer parfaitement dans notre structure informatique.

Lesquels parmi les domaines de votre banque ont pris part à l'évaluation?

Nous avons travaillé étroitement avec le service de comptabilité et les domaines du crédit et des placements.

Quelle incidence la situation actuelle du marché a-t-elle exercé lors de l'évaluation et sur le moment de l'évaluation?

Il s'agissait d'un projet planifié sur le long terme. La situation actuelle du marché a simplement accentué l'urgence dans la mesure où le moment est venu de faire ce pas.

Quelles sont les principales caractéristiques du système d'information de gestion que vous réalisez avec Finnova Control®?

Nous apprécions l'exhaustivité des fonctionnalités, la stabilité sans temps de maintenance importants et l'excellent rapport coûts / avantages de la solution. <<



M. Boris Günther, Banque cantonale de Nidwald



GESTION FINANCIÈRE PERSONNELLE

L'ASSISTANT FINANCIER NUMÉRIQUE DE LA BANQUE CANTONALE DE SCHWYTZ

L'assistant financier numérique de la Banque cantonale de Schwytz va être mis en service sous peu. Quel objectif la banque souhaite-t-elle atteindre avec cette offre? Quel est le dossier commercial?

Nous sommes convaincus qu'il est avantageux d'investir dans un canal en ligne. Je ne dispose pas d'un dossier commercial sérieux, mais les solutions GFP seront la norme d'ici quelques années, un peu un facteur d'hygiène. Si nous parvenons à utiliser de manière judicieuse les données sur le client dont nous disposons, cela peut donner lieu à un dossier commercial intéressant.

Lors de la préparation, vous avez également consulté systématiquement les clients. Quels en sont les résultats les plus probants?

Nous avons reçu la confirmation que ce que nous faisons est juste. Nous possédions un prototype permettant une simulation un à un pour tester si le client comprend les différentes fonctionnalités, s'il est capable de les utiliser lui-même et s'il trouve qu'il s'agit globalement d'une bonne solution. Le fait que chaque client a été enthousiasmé par l'une des composantes au moins a été une découverte importante pour nous.

Vous proposez l'assistant financier pour PC et appareil mobile. En même temps, la solution se limite aux transactions de la Banque cantonale de Schwytz, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'une approche multibanques. Quelles ont été les considérations liées à ces décisions?

Il était clair pour nous que le système doit être «mobile». Nous souhaitons en effet toucher le groupe cible, en croissance constante, qui a toujours sa banque dans sa poche et qui utilise ce type d'appli pour téléphone intelligent. Il existe aussi différentes fonctionnalités, telles que le téléchargement des quittances, où le téléphone intelligent supporte

notre solution GFP. Quant à l'approche multibanques, nous l'avons aussi testée dans les sondages effectués auprès de nos clients. Le résultat a été blanc ou noir: soit les clients jugeaient l'ouverture d'un compte comme étant souhaitable soit ils la rejetaient. Étant donné que nous nous trouvons en terrain inconnu, nous avons d'abord renoncé à une approche multibanques, la solution pouvant néanmoins être ouverte et étendue ultérieurement.

Quel potentiel voyez-vous dans les assistants financiers numériques? Pour quels domaines d'application ou quelles fonctions seront-ils adéquats à l'avenir?

Je pars du principe que l'assistant financier numérique modifiera le comportement de nos clients. Lors des sondages que nous avons effectués, nous avons constaté que de nombreux clients gèrent d'ores et déjà leurs finances personnelles. À présent, nous leur offrons une solution numérique. Lorsqu'ils commencent à gérer leurs données dans l'assistant financier, cela accroît leur fidélisation vis-à-vis de la banque. En même temps, la charge de travail baissant pour les clients, ces nouvelles possibilités devraient également augmenter leur satisfaction. Du point de vue de la banque, nous souhaitons à l'avenir intégrer les données des cartes de crédit dans le flux des transactions. Ensuite, nous utiliserons le volume de big data, ainsi acquis, de façon appropriée. Nos conseillers pourront ainsi contacter les clients de manière plus ciblée. <<



M. Philipp Zimmermann, Banque cantonale de Schwytz

AUTOMATISATION DU NÉGOCE DES DEVISES

FXLinX de Finnova permet l'automatisation du négoce des devises, du déclenchement de l'ordre à sa comptabilisation, en passant par son règlement intégral. De nouvelles fonctionnalités de gestion centralisée (pooling) permettent à la banque une commande individualisée de son exposition au risque de devises, réduisant ainsi les interventions manuelles, les coûts et les risques. Parallèlement, la fixation optimisée du cours contribue à l'amélioration de la marge.

Le module Devises du progiciel Finnova est d'ores et déjà à la disposition des banques Finnova pour le règlement et le traitement des opérations sur devises interbancaires et des clients dans Finnova Banking Software. Le règlement de bout en bout des opérations est ainsi assuré, de la passation de l'ordre à l'établissement du décompte. En même temps, il est possible d'importer des opérations interbancaires conclues via des plates-formes de négoce.

Nouveau: connexion directe du partenaire de négoce au progiciel Finnova

Avec FXLinX de Finnova, nous offrons dès à présent aux banques davantage de flexibilité et d'efficacité dans le négoce des devises, grâce à une connexion directe avec le partenaire de négoce via l'interface FX-FIX, qui fournit des cours des devises presque en temps réel. L'attrayant cours de cotation consti-

tue pour la banque un avantage supplémentaire de FXLinX, car aucun prestataire tiers (p. ex. courtier en devises) n'intervient dans le processus.

Avantages avec FXLinX

Grâce à FXLinX, les banques Finnova profitent de fonctionnalités et de possibilités d'automatisation attrayantes:

- >> Adaptation individuelle de l'exposition au risque de devises
- >> Affichage des cours presque en temps réel
- >> Traitement automatisé de bout en bout (straight-through processing, STP)
- >> Fonctionnalité de gestion centralisée (pooling)
- >> Transparence de l'ensemble de la chaîne de processus
- >> Prolongation des heures de négoce

Voici de plus amples informations sur notre attrayante offre FXLinX de Finnova:

- >> Site web: www.finnova.com/fr/expert-suite-fr.html
- >> YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=NuQkOlu_IMk

Site web:



YouTube:





ACTUS DE LA COMMUNAUTÉ

Nouvelle organisation de la Communauté Finnova

Sous la direction de Christopher J. Bywater, notre animateur de la Communauté, la réorganisation est à présent terminée, et la nouvelle structure formellement existante. Les premières réunions des Comités d'experts (Expert Panels), nouvellement créés, ont déjà eu lieu; les retours d'information ont été très positifs. Vous trouverez de plus amples informations au sujet de la nouvelle structure de la Communauté et de ses organes sur notre site web:

www.finnova.com/community/fr

Quatre nouvelles banques Finnova

Au début de la nouvelle année, les trois nouveaux clients, à savoir Banque Cantonale du Jura, Reyl & Cie S.A. et une banque commerciale de Zurich, ont mis en service le progiciel Finnova. Ces jours-ci, la banque privée Zähringer, nouvellement fondée, démarrera ses activités en mode production.

Swisscom acquiert une participation dans Finnova – une force d'innovation accrue dans le réseau ouvert de partenaires

Depuis de nombreuses années déjà, Swisscom collabore avec Finnova à l'industrialisation du marché bancaire suisse

et assure l'exploitation de Finnova Banking Software pour le compte de plus de 70 banques clientes. À présent, les deux entreprises formalisent leur étroite coopération: Swisscom acquiert une participation de 9% au capital de Finnova; elle est ainsi l'une des neuf entreprises qui détiennent Finnova. Marcel Walker, Responsable du secteur bancaire de Swisscom, devient membre du Conseil d'administration. Il affirme: «Nous croyons en la place financière suisse et entreprenons tout ce qui est en notre pouvoir pour accompagner les banques vers l'avenir connecté. En tant que partenaire stratégique de Finnova, nous sommes en mesure d'accélérer davantage l'industrialisation du secteur financier en Suisse et d'amplifier sa force d'innovation. La participation reflète la coopération déjà étroite. Tant Finnova que Swisscom poursuivront néanmoins une stratégie partenariale ouverte.»

Les banques Finnova peuvent profiter des avantages de la solution GFP de Contovista

Finnova et Contovista établissent un partenariat dans le but de faire profiter les banques Finnova d'un système de gestion financière personnelle (GFP) aux multiples fonctions. Le GFP de Contovista va être relié à la cyberbanque et à

la banque mobile de Finnova. La Banque cantonale de Schwytz est la première banque Finnova à se doter du nouvel assistant financier personnel de Contovista.

La Banque cantonale de Schwytz et la Banque cantonale de Nidwald adoptent Finnova Analytics

Finnova Analytics confère aux dirigeants des deux banques la pleine transparence d'importants chiffres clés tels que flux net d'argent, coûts et rentabilité. Finnova Analytics consiste en un entrepôt de données dans lequel le module Finnova Control® stocke des données provenant de Finnova Banking Software et les met à la disposition des dirigeants sous forme d'analyses et de rapports.

Coopération avec KPMG

En Suisse, l'ensemble des activités de placement des banques se trouve actuellement dans une phase de transformation globale. L'interprétation anticipée des prescriptions légales et réglementaires est une condition essentielle à la concrétisation de ce projet dans les délais impartis. C'est pourquoi Finnova a décidé de faire appel à la compétence de KPMG dans le domaine du droit et de la réglementation.



MANIFESTATIONS

Date	Événement	Finnova	Lieu	Public visé
08.06.2015	Prix d'encouragement «Finnovation»	Parraineur	Brugg-Windisch	Étudiants de la FHNW, Haute école spécialisée Technique, filière informatique
11.-13.06.2015	8 th Richmond Financial Industry Forum	Participante	Interlaken	
02.07.2015	Finnova Summit	Organisatrice	Lenzburg	Clients et partenaires, sur invitation
01.-02.10.2015	8 th Richmond Finance Summit	Participante	Lausanne	
19.11.2015	IFZ Retail Banking Konferenz 2015	Parraineur	Zoug	Les personnes qui s'intéressent aux activités de banque de détail en Suisse

Sous réserve de modifications

SMARTER BANKING

finnova AG Bankware
Merkurstrasse 6
5600 Lenzbourg
Suisse

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

www.finnova.com
info@finnova.com

