

# SPACE

LE MAGAZINE CLIENT DE FINSTAR

04

- :: Banking as a Service
- :: Kaspar& avec Finstar
- :: Community Day 2021
- :: Banking Products as a Service
- :: Service des Hypothèques



## Quatre lettres, de nombreuses perspectives

Chère lectrice, cher lecteur, vous connaissez Fanta 4? On les appelait les Quatre Fantastiques. Tout est condensé de nos jours. Les rappeurs originaires d'Allemagne ont fait des abréviations le thème d'une chanson: Pas «Die Da»?!, mais «MFG». Les paroles commencent par A pour ARD, passent par Z pour ZDF et se terminent par la formule de salutation. Le COVID n'était pas un problème avant le passage au troisième millénaire. Contrairement à l'an 2000 et la panique que nos systèmes informatiques pourraient être paralysés. Aujourd'hui, cette menace provient d'une source complètement différente – que les attaques soient ordonnées par l'État ou initiées par le secteur privé. Bien qu'elle soit essentielle pour Finstar en tant que fournisseur de plateforme bancaire globale, la sécurité n'est pas le sujet de ce numéro de Space. Comme le suggère notre introduction, notre numéro actuel porte également sur une abréviation. Dans ce cas, il s'agit du terme avant-gardiste BaaS. Les secteurs de l'informatique et de la finance cultivent également les formes et les formules courtes. Il arrive que les combinaisons chiffres-lettres ne soient pas utilisées correctement, voire qu'elles soient mal comprises: La combinaison reste floue pour l'instant, le contenu de la conversation vague. Nous vous montrons depuis Finstar, du point de vue des experts et des clients, quelles opportunités pour les banques et les fintechs se trouvent dans ces quatre simples lettres.

André Renfer

# 02

BAAS: LE POINT DE VUE DE FINSTAR

## Venu pour rester

**Souvent encore à l'état d'idée, la banque en tant que service est déjà une réalité chez Finstar: des services tels que les comptes, les opérations de paiement, les cartes ou la gestion des comptes de dépôt sont fournis en tant que service. Les banques et les fintechs peuvent fusionner ces fonctionnalités avec leurs offres et créer de nouvelles offres.**

Selon Finstar, BaaS n'est pas une question qui va disparaître à nouveau. Au contraire, l'offre sera encore plus étendue à l'avenir. Parce que les transactions bancaires ne sont plus considérées comme des services isolés, mais sont liées à d'autres offres. Le client ne veut pas un autre compte en soi; les avantages supplémentaires sont bien plus intéressants. Outre les aspects purement fonctionnels, il peut s'agir de processus plus simples, d'une utilisation ou d'un design intuitif. En particulier dans le domaine des investissements, il y aura de plus en plus de nouvelles combinaisons: L'achat et le financement ou l'ordre de paiement et l'ouverture du compte sont combinés en une seule demande. Beaucoup de ces idées ne sont pas nouvelles, mais leur concrétisation ne sera possible qu'avec la numérisation, avec la banque en tant que service et avec l'émergence des plateformes correspondantes.

### Tout compris

La condition préalable de base pour BaaS est la modularité du logiciel. Cet aspect a fait l'objet de la plus grande attention dans le développement de Finstar dès le début. Cela signifie que les applications peuvent être isolées les unes des autres et agencées entre elles ou avec des applications tierces pour

former de nouvelles chaînes de services. Cette ouverture et cette flexibilité permettent de répondre aux stratégies les plus diverses et aux modèles économiques spécifiques des banques et des fintechs. Autre avantage de Finstar : en plus des aspects techniques, tous les aspects bancaires et réglementaires sont également intégrés dans la solution. Sur cette base, les banques peuvent proposer le kiosque tant décrié. En outre, la licence bancaire permet aux fintechs de proposer leurs services sur le marché sans être elles-mêmes une banque. De même, et en réaction à l'émergence des fintechs comme concurrents supplémentaires, BaaS donne aux banques établies les moyens de se différencier: Les services et produits qu'ils n'ont pas encore fournis eux-mêmes sont achetés à l'extérieur. L'ensemble du traitement est externalisé chez Finstar, seul le contact personnel et numérique avec le client via le front-end reste chez le partenaire. Alors que l'activité bancaire passe au second plan avec les fintechs en raison des services supplémentaires, les banques créent une valeur ajoutée grâce au contact personnel et à la prise en charge individuelle. En fin de compte, le client de la banque exige une expérience correspondante, et il lui importe peu de savoir qui gère son compte ou comment ses paiements sont techniquement traités.

### Rigueur et cohérence

De nombreuses banques ont encore des réserves sur le sujet du BaaS ou de l'externalisation. Ils développent leurs propres solutions avec un certain effort en termes de personnel, de finances et de temps. Les raisons de cette situation ne tiennent pas

tant à leur attitude spécifique qu'à des exigences techniques: Pour remplacer les applications par des solutions tierces, il faut minimiser la complexité des systèmes et, surtout, maximiser la flexibilité. Ce dernier aspect est également l'argument principal dans les discussions avec les banques qui veulent accompagner leurs clients de manière encore plus individuelle avec une gamme de services personnalisés; les économies d'échelle, quant à elles, jouent un rôle subordonné. Quels que soient les objectifs à atteindre avec BaaS: Une stratégie rigoureuse, des idées claires sur le modèle commercial et une mise en œuvre cohérente constituent la base du succès. Cela vaut également pour un autre aspect: ceux qui externalisent des fonctionnalités mais s'en tiennent à leurs propres processus ne réaliseront pas l'efficacité et l'évolutivité requises.

### Les fintechs comme accélérateurs

Dans la mise en œuvre de BaaS, la communauté joue un rôle central à plusieurs égards. Outre la mise en œuvre technique, cela concerne également la possibilité d'un échange ouvert sur les architectures commerciales et informatiques, les nouvelles combinaisons de services et les modèles de collaboration. En raison de l'hétérogénéité des questions et des objectifs similaires, la communauté Finstar offre des conditions idéales pour le développement futur des produits et des services. En raison de leur

«La communauté joue un rôle central dans la mise en œuvre de BaaS.»

focalisation sur un sujet central, les fintechs agissent comme des accélérateurs dans ce contexte et la mise en œuvre cohérente qui en résulte. Ils mettent leur solution à la disposition de la communauté et permettent ainsi l'extension et l'ajout de fonctionnalités de manière efficace et centrée sur le client. Afin de répondre de manière optimale aux exigences spécifiques des partenaires et de rester flexible, la Communauté Finstar dispose de plusieurs solutions techniques internes et externes pour les questions liées aux banques. Pour la même raison, la maison de logiciels développe des alternatives aux offres connues, par exemple dans les opérations de paiement, les transactions par carte et autres transactions bancaires. À l'avenir, l'écosystème jouera un rôle encore plus important dans la définition des ensembles de solutions correspondants. Les aspects bancaires sont au centre du dialogue. Après tout, ce n'est pas la réalisation technique mais la création de nouveaux types de solutions qui, en fin de compte, constituent le cœur de la banque en tant que service.



# Un concept familier, de nouvelles possibilités

Pour le Dr Urs Blattmann\*, la rupture de la chaîne de valeur et l'externalisation des processus sont des notions familières. Toutefois, la progression de la numérisation ouvre de nouvelles possibilités: Il est temps pour les banques de se remettre en question et de revoir leur modèle économique.

04

M. Blattmann, qu'entendez-vous par «Banking as a Service»?

Wikipedia décrit la banque en tant que service comme un processus numérique de bout en bout pour le traitement des services financiers via l'internet. Je pense que c'est une description appropriée. La difficulté de définir la banque comme un service vient précisément du fait que les offres s'adressent à des groupes cibles différents. Il y a d'abord les institutions financières disposant d'une licence bancaire, puis les prestataires de services financiers et les fintechs. Celles-ci sont à leur tour divisées en organisations disposant d'une licence bancaire, d'une licence bancaire «légère» et sans licence bancaire. Enfin, il y a les non-banques, comme les détaillants. Pour ce groupe, des services dits de «financement intégré» sont proposés, ce qui est source de confusion. Les services bancaires liés aux opérations de paiement en sont un exemple.

Où situez-vous la différence entre Open Banking et Banking as a Service?

L'Open Banking est un concept qui vise à faciliter l'échange d'informations financières. Dans l'UE, ce problème a été porté à l'attention du public, notamment avec la DSP2. Les banques sont donc tenues de mettre les données à la disposition d'un tiers autorisé par le client. La condition préalable à cela est la normalisation des interfaces. Ils créeront également la base d'une plus grande diffusion des BaaS à l'avenir.

«La plus grande opportunité consiste à examiner fondamentalement son propre modèle d'entreprise.»

La banque en tant que service est-elle un nouveau concept ?

Fondamentalement, BaaS consiste en une nouvelle division de la chaîne de valeur. À cet égard, on ne peut pas parler d'un nouveau concept. Cependant, l'idée qu'à l'avenir je puisse utiliser un module logiciel spécifique pour les services financiers dans le sens d'un plug-and-play ou le remplacer à nouveau est définitivement nouvelle.

La confrontation comme opportunité

Pourquoi le concept de forte intégration verticale est-il abandonné par les banques juste – ou: seulement – maintenant?

L'idée classique selon laquelle un processus doit être traité de bout en bout en interne est fortement ancrée dans les banques. Les marges élevées ont jusqu'à présent empêché les gestionnaires de se pencher sur des processus de production plus efficaces. Mais il n'est pas vrai que les pièces de production ne sont externalisées que maintenant. Dans les opérations de paiement et l'administration des titres, le processus a déjà commencé dans les années 1990 et s'est ensuite développé de manière continue. Avec la numérisation, de nouveaux mouvements sont apparus sur le marché.

La banque en tant que service est-elle arrivée à maturité?

Si l'on fait une comparaison avec l'industrie automobile, il devient évident que l'éclatement de la chaîne de valeur a entraîné un changement durable. À cet égard, il est peu probable que l'utilisation modulaire des logiciels pour les services financiers disparaisse. Il y aura certainement des changements et des évolutions sur le marché, mais à long terme, les solutions les plus efficaces prévaudront.

Quelles sont les opportunités qui s'offrent aux banques grâce à la banque en tant que service?

Je pense que la plus grande opportunité consiste à examiner fondamentalement son propre modèle d'entreprise. La question de savoir ce qu'une institution peut vraiment faire mieux que toutes les autres et la concentration sur ces points forts distingueront les institutions prospères de l'avenir. Les choses que d'autres peuvent mieux faire, en revanche, devraient être confiées à des partenaires appropriés.

Comment évaluez-vous la volonté des banques d'externaliser leurs activités et donc leurs compétences?

Comme nous l'avons montré dans l'étude IFZ Sourcing Study 2021, les banques reconnaissent que leurs compétences clés se situent à l'avenir dans le front office. Néanmoins, l'externalisation des fonctions informatiques et de traitement n'est abordée que de manière hésitante. Le changement ne viendra que lorsque les institutions financières seront plus strictes financièrement et que des processus de production plus efficaces deviendront inévitables.

Les monolithes classiques et polyvalents ont-ils fait leur temps?

On peut supposer que les concepts modulaires s'avéreront plus flexibles et plus efficaces à long terme et qu'ils prévaudront donc. À court et moyen terme, on peut toutefois supposer que diverses solutions informatiques devront être exploitées en parallèle. Cela s'explique principalement par le fait qu'il n'existe pas encore sur le marché de module de «comptabilité financière» compatible avec un module de «traitement des processus hypothécaires», par exemple, et pouvant être utilisé sans trop d'efforts.

\* Dr Urs Blattmann est directeur général de Blattmann & Partner. En tant que chargé de cours et chef de projet à la Lucerne School of Business, Institut des services financiers de Zoug, il est co-auteur de l'étude IFZ Sourcing Study.

∴ BAAS: LE POINT DE VUE D'ATOMYZE

## BaaS: questions réglementaires incluses

**Avec un écosystème de nouvelle génération, Atomyze concrétise sa vision de faciliter la tokenisation des matières premières. Pour ce faire, la start-up s'appuie sur des partenariats avec des entreprises et des prestataires de services renommés en général et des applications sélectionnées de Finstar en particulier.**

«Dans le contexte de Finstar, nous comprenons la banque en tant que service comme la fourniture de services par un fournisseur agréé à des parties agréées ou non», définit Michael Stockinger. «Ce faisant, poursuit le directeur financier d'Atomyze, une solution approuvée comme Finstar assure la conformité avec toutes les exigences réglementaires.» Idéalement, cela permet de raccourcir les procédures, souvent longues, et le chemin vers les permis et licences nécessaires. «Au final, non seulement nous en bénéficions, mais aussi le marché et les autorités de régulation.» Ce n'est pas seulement à cet égard que le partenariat avec Finstar est très précieux, selon M. Stockinger. «Finstar est synonyme de compétence et offre à ses partenaires une sécurité allant des aspects applicatifs à l'intégration informatique.»

### Rapide et simple

Pour Stockinger, les opportunités qui se sont présentées à sa start-up avec l'utilisation de Finstar sont évidentes: «Dans un premier temps, c'était une opportunité pour nous d'introduire des modules sélectionnés d'une solution bancaire en fonction de nos besoins et exigences spécifiques, de manière efficace et non compliquée.» Selon M. Stockinger, la couverture immédiate des exigences réglementaires que cela impliquait a joué un rôle central. «Avec la décision en faveur de Finstar, plusieurs points à cet égard avaient déjà été clarifiés: l'entreprise est connue de l'autorité de surveillance, la plateforme est utilisée dans plusieurs banques en Suisse, ce qui

simplifie la procédure et accélère les processus.» L'écosystème avec différents fournisseurs et banques est un grand avantage pour le directeur financier: «Surtout dans une entreprise en pleine expansion comme Atomyze AG, les systèmes flexibles et évolutifs sont centraux.» L'écosystème et l'interaction des systèmes individuels tels que Finstar ne font qu'ouvrir la possibilité de répondre aux exigences commerciales en constante évolution.

### Une coopération étroite

En tant que start-up, Atomyze n'utilise pas encore toutes les capacités de Finstar. «Pour l'instant, nous utilisons la solution pour les transactions de paiement et pour les transactions boursières avec des jetons, et nous utilisons également les fonctionnalités de conformité», explique le directeur financier. Les modules sont gérés par les employés d'Atomyze AG, qui comptabilisent ou contrôlent directement toutes les transactions et mutations de données de base. «Selon le domaine de responsabilité, plusieurs personnes sont responsables de Finstar». Par exemple, les documents des clients sont traités par les conseillers clientèle ainsi que par le département de la conformité, tandis que le département financier s'occupe de la facturation et des finances. «La mise en œuvre de projets spécifiques repose sur une équipe spécialisée ainsi que sur un chef de projet qui travaille en étroite collaboration avec son homologue chez Finstar.»

### Technique et humain

Stockinger situe les défis de la mise en œuvre de la banque en tant que service à la fois sur le plan technique et sur le plan humain: «Au début, les questions techniques prédominaient. Les employés concernés ont dû être pris en charge dès le début, puis accompagnés tout au long du processus d'introduction. De cette façon, la compréhension et l'acceptation pourraient se construire au fil du temps.» Dans le processus, certains processus de travail ont également été adaptés à Finstar. Pour certains employés, cela s'est traduit par de nouvelles tâches et responsabilités, mais tout cela a été accueilli positivement. Et en ce qui concerne la crainte souvent évoquée de perdre le savoir-faire, le directeur financier déclare: «Au cours de l'introduction de Finstar, nos employés et ceux de Finstar ont pu acquérir beaucoup de connaissances. Nous avons appris de nouveaux processus et approches, et ils ont acquis un savoir-faire en matière de DLT et de tokenisation».

### Les deux parties en profitent

Selon M. Stockinger, le plus grand transfert de connaissances a eu lieu dans les ateliers ou lors de l'élaboration conjointe de solutions. Ici, les deux parties ont bénéficié des connaissances de l'autre partenaire. Les prochaines étapes sont en cours de préparation sur cette base. Après une phase de stabilisation, Atomyze définira les prochains souhaits de mise en œuvre et les réalisera dans le cadre d'un BaaS. Du point de vue du directeur financier, cela peut inclure les rapports réglementaires via FIRE ou la gestion complète de la comptabilité sur Finstar. «Ici, nous évaluerons comment combiner notre écosystème avec Finstar afin d'avoir des rapports de gestion optimaux», déclare M. Stockinger en se tournant vers l'avenir.

### Une vision, quatre concepts

La vision d'Atomyze est de faciliter la tokenisation des matières premières afin qu'elles puissent être échangées de manière simple et sécurisée. Dans l'écosystème transparent, un nouvel accès, une plus grande liquidité, une efficacité et une transparence maximales seront offerts au secteur.

#### Accès

L'accès décrit la capacité des mondes financier et industriel à travailler ensemble de la manière la plus transparente possible. Ce terme désigne également le stockage institutionnel ainsi que la bonne livraison de produits industriels.

#### Liquidité

L'augmentation de la liquidité est obtenue en équilibrant l'offre et la demande de la part de l'industrie ou des participants financiers.

#### Efficacité

L'élimination d'un maximum d'étapes intermédiaires constitue la base d'une efficacité maximale. Les canaux numériques garantissent la confiance, les économies d'échelle et l'efficacité des prix. L'utilisation d'une plateforme centrale minimise les risques de contrepartie ainsi que les risques opérationnels.

#### Transparence

La liaison non manipulable et sécurisée des données permet une transparence maximale, sert de seule source de vérité en ce qui concerne l'ESG et l'origine et garantit des frais transparents.

«Finstar est synonyme de compétence et offre à ses partenaires une sécurité allant des aspects applicatifs à l'intégration informatique.»



# Réussite de l'édition 2021

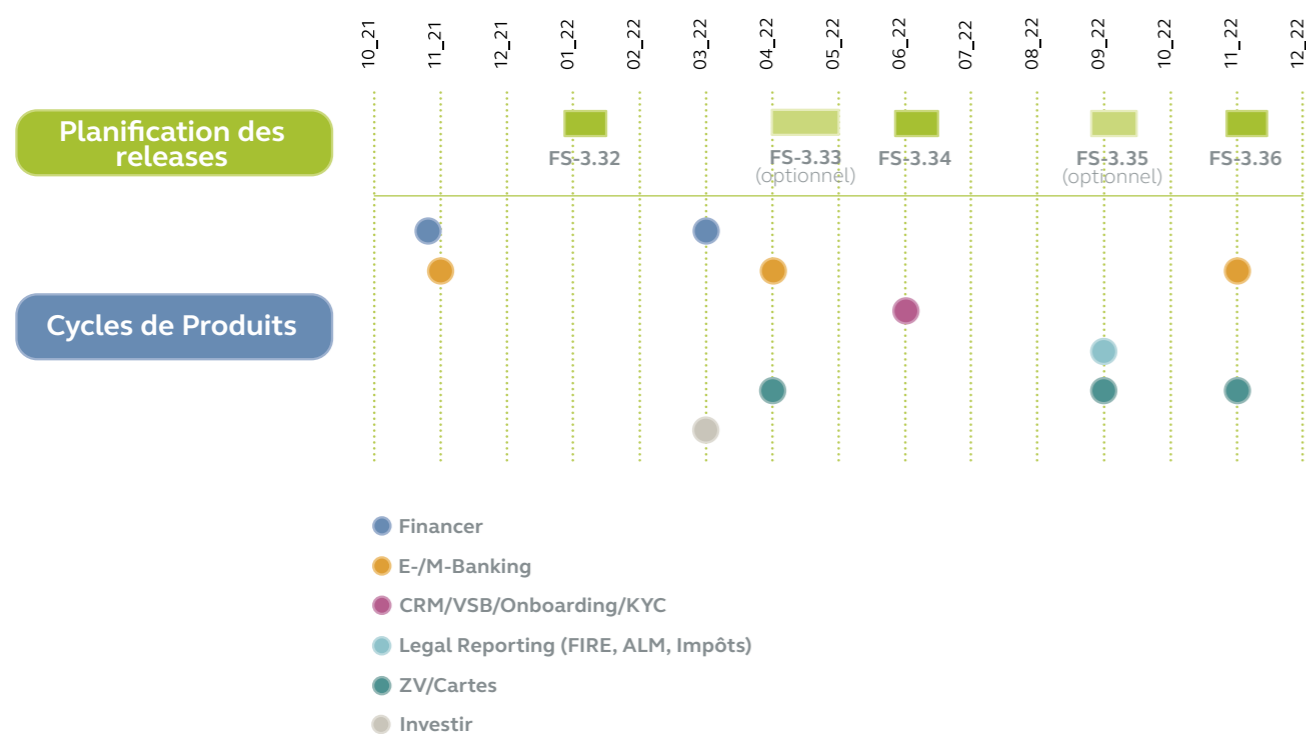
Après une année d'interruption, la communauté Finstar s'est réunie le 18 octobre 2021 à l'invitation de l'éditeur de logiciels de Lenzbourg pour le traditionnel Get-together. Finstar a pu engager la Freie Gemeinschaftsbank comme hôte de l'événement. Dans le respect des mesures de protection en vigueur, les représentants des banques et des fintechs, les utilisateurs et les développeurs de logiciels se sont retrouvés au siège de la FGB pour un échange d'opinions et d'idées. Outre une rétrospective détaillée, l'intérêt principal portait sur l'orientation future de Finstar.

## Beaucoup de contenu sans transparents

La première partie de la manifestation a été assurée par la Freie Gemeinschaftsbank, hôte de l'événement. Dans son exposé, Max Ruhri a décrit le cheminement de son institution vers une autre approche de l'argent. Avec la théorie des couleurs de Goethe au centre, le membre de la direction a montré d'autres perspectives, résistances et facteurs de réussite. Le public a été impressionné non seulement par le contenu, mais aussi par la forme de la présentation: sans transparents, Ruhri a navigué à travers les différents aspects, illustrant ainsi l'intensité avec laquelle la Freie Gemeinschaftsbank s'est penchée sur le sujet et à quel point l'orateur a assimilé les connaissances. Sa conclusion: le chemin est long et l'objectif et à définir individuellement pour chaque organisation.

## Vers l'avenir avec Finstar

Patrick Vogt et Daniel Monras ont expliqué comment et vers quoi Finstar allait évoluer. Ils ont donné des informations sur le développement actuel et futur de la Financing Suite ainsi que sur la feuille de route du crédit 2.0. L'orateur a osé se projeter dans l'année à venir en ce qui concerne le trafic des paiements. En raison de différents facteurs tels que la conversion des protocoles et des messages, 2022 sera un défi pour tous les partenaires. Ils ont ensuite mis l'accent sur un thème d'actualité: les paiements instantanés. Pour atteindre les objectifs élevés qu'elle s'est fixés, Finstar procède à différentes adaptations, par exemple en ce qui concerne l'organisation et les responsables ou le nombre et le rythme des versions et des cycles de produits (voir illustration).



## Services d'actifs numériques

La partie suivante de la manifestation était placée sous le signe des Digital Assets. Dans son exposé, Mauro Capiello a abordé les différentes formes de valeurs numériques. Il a esquissé les opportunités pour les clients et les partenaires de l'Hypothekarbank Lenzburg et a présenté aux personnes présentes la palette de services intégrés appelée HBL Fidas. Après ce concentré d'informations, les participants ont profité de la possibilité de discuter encore une fois des thèmes et des thèses dans un cadre plus restreint, de poser des questions, respectivement

d'y répondre. Après le réseautage dans la Markthalle avec des mets et des boissons et une visite guidée du Smart City Lab de Bâle, l'apéritif au MO-Bar a clôturé ce Finstar Community Meeting 2021 réussi à tous points de vue.

Vous souhaitez revenir ou participer à la prochaine édition? Envoyez-nous un e-mail. Nous vous enverrons les informations nécessaires.

info@finstar.ch.





10

## Les services financiers professionnels comme droit fondamental

Moins d'un an après sa création, Kaspar& disposait du premier prototype de ses services bancaires basés sur des applications.

La modularité de la solution bancaire de base Finstar, l'écosystème et l'orientation conséquente vers les solutions jouent également un rôle décisif pour les développements futurs.

**Monsieur Schade\***, comment est née l'idée de Kaspar&?

Avant la création de Kaspar&, l'équipe fondatrice a travaillé plusieurs années dans la gestion d'actifs et s'est principalement occupée de caisses de pension suisses et d'autres grands investisseurs. À un moment donné, la question s'est posée de savoir pourquoi nous ne mettions pas notre savoir-faire à la disposition du grand public de manière intuitive et sans obstacles. C'est ainsi qu'a été posée la première pierre du développement de notre solution globale, qui permet à chacun de maîtriser sa vie financière «juste comme ça, en passant» – exactement comme cela devrait être aujourd'hui!

**Que se cache-t-il derrière ce nom?**

Les fondateurs de la plus ancienne banque privée encore en activité s'appelaient Kaspar & Konrad. Nous nous considérons comme un développement moderne et contemporain des valeurs originelles de telles institutions. Mais sans costumes, frais exorbitants et sols en marbre, mais bien plus comme accessibles à tous, d'égal à égal. Notre nom exprime précisément ces valeurs. C'est pourquoi nous avons gardé le prénom et laissé libre l'espace derrière le «&», car c'est là que suit le nom de nos clients avec lesquels nous maîtrisons leur vie financière. Ainsi, sur chaque carte de paiement, le prénom correspondant est intégré dans notre logo, par exemple «Kaspar& Claudia», «Kaspar& Urs», etc.

«Notre solution permet à chacun de maîtriser sa vie financière en passant.»

**Comment le partenariat entre Kaspar& et Finstar a-t-il vu le jour?**

Pour nous, il est rapidement apparu, sur la base des premiers entretiens, que l'Hypothekbank Lenzburg, avec sa nature très simple et orientée vers les solutions, était le fit approprié pour le développement de Kaspar&. En décidant d'organiser le voyage de Kaspar& en collaboration avec HBL, le choix s'est également porté sur Finstar.

**Comment définissez-vous la «différence» de Kaspar&?**

En tant que première solution financière intégrée conséquente, nous ne nous spécialisons pas dans un thème central particulier comme les paiements, la gestion de fortune ou les assurances, mais nous consolidons ces thèmes dans une solution. Il s'agit d'intégrer des offres individuelles dédiées de manière si transparente dans le parcours client que le client maîtrise ses finances sans avoir à les gérer activement.

**Pouvez-vous nous donner un exemple?**

Chez Kaspar&, le client investit dans son avenir. Sans avoir à y réfléchir, il se voit proposer une couverture d'assurance à l'achat du produit correspondant.

Ou il fait un don à des projets sociaux s'il est prêt à dépenser un peu plus pour cela. Cette approche «ça passe ou ça casse» est unique en son genre et constitue à nos yeux la voie vers laquelle les services financiers doivent évoluer aujourd'hui.

### Pas seulement des objectifs financiers

**Quel est votre objectif et où en êtes-vous aujourd'hui?**

Notre objectif est clairement d'offrir un service global à nos clients. Dans notre première phase pionnière, seuls les premiers clients préenregistrés ont accès. Nous leur proposons un onboarding numérique, un compte bancaire suisse, une Mastercard prépayée gratuite, la fonction d'épargne arrondie ainsi que la création d'autant d'objectifs de placement individuels que nécessaire. Il s'agit maintenant de tester les systèmes et de les développer avec nos pionniers; courant 2022, nous intégrerons d'autres fonctions qui sont déjà dans le pipeline.

**Qu'est-ce qui rend Kaspar& si extraordinaire?**

Nous sommes la solution pour le grand public, pour la classe moyenne suisse. Grâce aux faibles barrières à l'entrée, à l'intégration dans la vie quotidienne et à la suppression radicale des placements minimaux, nous permettons à tout un chacun d'accéder à notre offre. Notre état d'esprit est également exceptionnel: l'accès aux services financiers professionnels ne doit pas être un privilège, mais plutôt un droit fondamental. Avec Kaspar&, nous voulons atteindre des objectifs non seulement financiers, mais aussi à long terme.

**Kaspar& existe-t-il uniquement sous forme numérique?**

Kaspar& est exclusivement basé sur des applications pour plusieurs raisons: Premièrement, nous maintenons ainsi durablement notre tarification compétitive. Deuxièmement, nous pensons que cela correspond à l'esprit du temps. Cela ne signifie pas que

«Avec Kaspar&, nous ne voulons pas seulement atteindre des objectifs financiers.»

nous ne sommes pas accessibles. Bien au contraire, nous sommes actifs sur les médias sociaux, nous mettons en place un programme complet de webinaires, nous pouvons être contactés par téléphone et par e-mail et nous avons toujours la porte du bureau ouverte pour nos clients.

**Comment fonctionne l'épargne arrondie dont nous avons parlé?**

Les clients paient avec leur carte Kaspar&, nous enregistrons la transaction, y compris la monnaie arrondie, et générons chaque soir les trades correspondants.





«Les banques qui proposent systématiquement leurs services profitent d'un écosystème de différentes start-ups qui se font mutuellement progresser.»

#### Existe-t-il différentes stratégies d'investissement?

Absolument! Les clients reçoivent leur propre stratégie pour chaque objectif de placement. Il est possible de poursuivre autant d'objectifs que l'on veut. Lors de l'ouverture de chaque objectif, nous déterminons les préférences individuelles à l'aide d'un bref questionnaire et proposons des variantes de mise en œuvre. En outre, le client a la possibilité de créer un focus thématique pour chaque objectif, par exemple la robotique, la numérisation, les énergies renouvelables. Enfin, la gestion globale des risques permet de s'assurer que le profil souhaité est respecté et que l'objectif est atteint au mieux.

#### Pas d'année pour le prototype

##### Qu'associez-vous à Banking as a Service?

Dans ce modèle, un fournisseur externe de services financiers a recours à des éléments clés d'une banque. Il propose ces services à ses propres clients dans un paquet global qu'il a développé. Ce sont surtout les éléments réglementaires et techniques qui sont externalisés auprès du partenaire. De cette manière, le prestataire externe peut se concentrer entièrement sur le développement de son produit nouveau et innovant, notamment l'expérience utilisateur.

##### Quels sont les services de Kaspar& de Finstar?

Dans le cadre de notre coopération, il s'agit de toute une série de services: Du compte suisse à la Mastercard prépayée, en passant par le dépôt et les services de trading.

##### L'écosystème a-t-il été un critère de choix de Finstar?

Pour être honnête, nous n'avons pris conscience de l'importance et de l'étendue de l'écosystème que plus tard, lorsque nous avons commencé

à nous plonger plus profondément dans le monde Finstar. Les possibilités qui s'offraient à nous ne se sont révélées que plus tard. Aujourd'hui, nous savons qu'un écosystème aussi large présente de gros avantages, en particulier pour les start-up, et qu'il accélère considérablement l'ensemble du processus de développement, surtout au début. Les banques qui proposent systématiquement leurs services profitent d'un écosystème de différentes start-ups qui se font mutuellement progresser.

##### Kaspar& a été fondée en août 2020: Quel rôle a joué la vitesse de mise en œuvre?

C'était un facteur décisif pour nous. En tant que start-up, il est justement important de pouvoir enregistrer rapidement les premiers progrès importants. Grâce à la structure modulaire de Finstar et à l'aide de la vaste documentation, nous avons pu réaliser les premiers tests en temps utile et développer notre prototype pour la phase pionnière en moins d'un an.

##### Et la licence bancaire?

En tant que gestionnaire de fortune réglementé, nous ne cherchons pas actuellement à obtenir une licence bancaire. Mais comme nous proposons une

large offre bancaire avec Kaspar&, il est crucial pour nous que notre partenaire dispose de la licence correspondante. Avec HBL et Finstar, nous avons donc trouvé la configuration qui nous convient et qui nous permet de mettre en place l'offre souhaitée de manière légère et efficace.

##### Quel est l'avenir de Kaspar& et de Finstar?

Comme je l'ai dit, nous testons actuellement les systèmes et continuons à développer nos solutions avec nos ponteurs. Pour l'avenir proche, nous avons encore beaucoup de souhaits et d'idées, entre autres l'ouverture de comptes en temps réel. D'ici cinq ans, nous voulons être le premier fournisseur suisse dans le domaine de l'intégration et de la gestion financières pour nos clients. Notre objectif est qu'avec Kaspar&, ils effectuent leurs paiements quotidiens, gèrent leurs placements et leurs investissements de manière globale, prévoyance comprise, combient à la demande les lacunes en matière d'assurance et génèrent un véritable impact en faisant de petits dons pour des projets régionaux et internationaux. Nous sommes donc impatients de voir ce que nous pouvons encore accomplir ensemble !

\* Jan-Philip Schade, cofondateur de Kaspar&, est responsable du développement des projets et des produits.

«En tant que start-up, il est important de pouvoir enregistrer rapidement les premiers progrès importants.»

# L'avenir avec Instant Payments

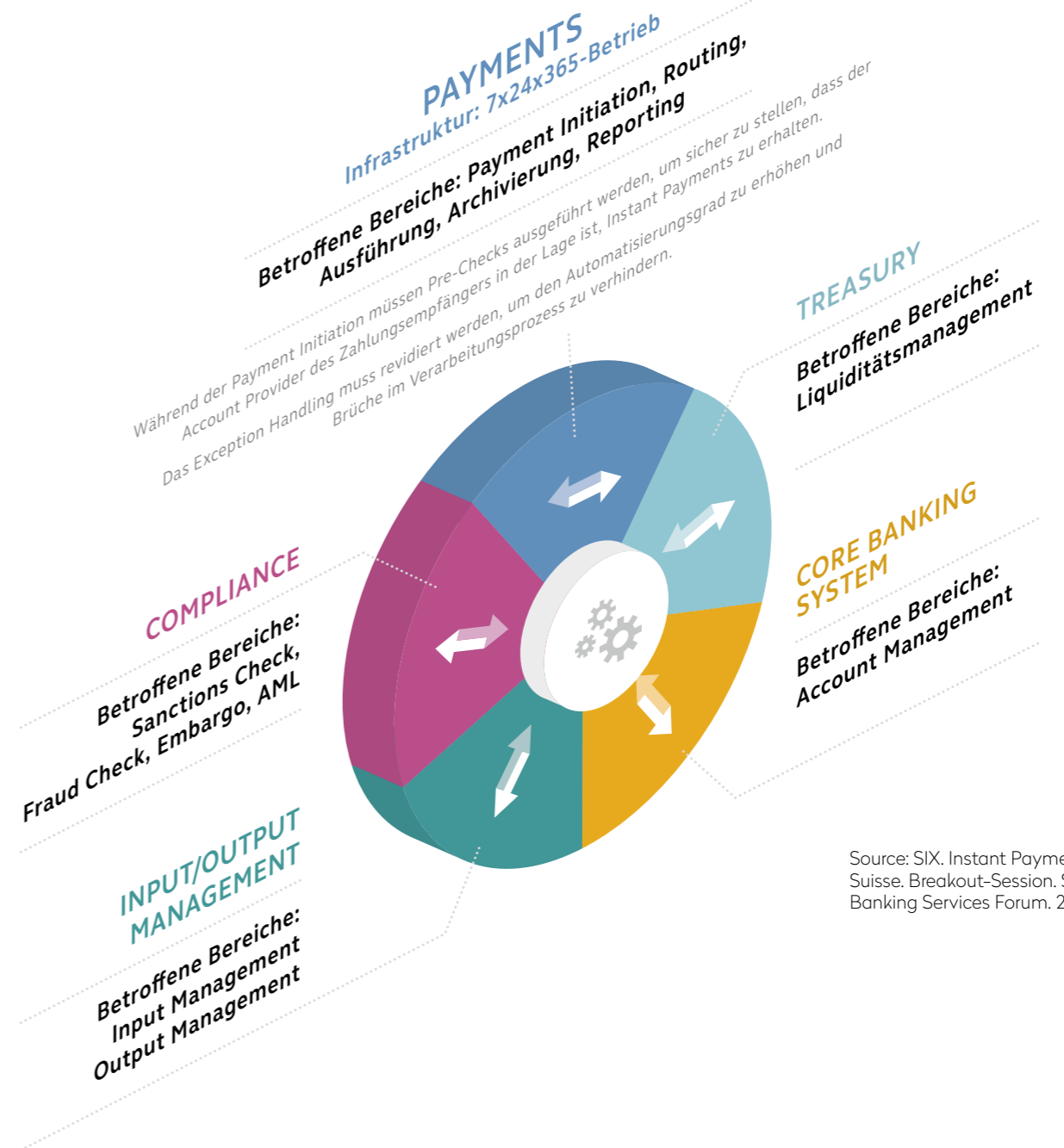
Le trafic des paiements est en pleine mutation; le désir de rapidité a fait son entrée dans les télécommunications avec la 5G, le trafic des paiements doit lui aussi aller vite. Les clients des banques peuvent certes avoir accès à tout moment et partout à l'état de leur compte via l'eBanking et le Mobile Banking et déclencher des paiements, mais ceux-ci mettent au pire quelques jours avant d'arriver au destinataire. L'argent doit être transféré immédiatement et arriver sans délai chez le bénéficiaire. C'est possible grâce à la fonctionnalité de paiement instantané.

14

## Comment fonctionne Instant Payments?

Instant Payments est une solution de paiement électronique multicanale qui est exécutée en quelques secondes et pour laquelle le donneur d'ordre et le bénéficiaire reçoivent une confirmation immédiate. Ils sont possibles 24 heures sur 24, 365 jours par an. Cette solution peut être utilisée dans le domaine du paiement au détail (POS), de personne à personne et pour les paiements en ligne (Internet).

Contrairement au processus de paiement traditionnel, les paiements instantanés offrent une exécution parallèle rapide des étapes de traitement, une réaction immédiate, sont irrévocables et le bénéficiaire peut disposer immédiatement du montant crédité. Les paiements instantanés fonctionnent donc via smartphone en mobilité, au point de vente ou sur Internet.



Source: SIX. Instant Payments en Suisse. Breakout-Session. Swiss Banking Services Forum. 2021.

## L'Europe en avance sur la Suisse

En Europe, la fonctionnalité du paiement instantané est déjà disponible et dans le SEPA (Single Euro Payment Area), 8,6% de tous les paiements sont déjà effectués avec le paiement instantané depuis le premier trimestre 2021. La Suisse est en train de se mettre à niveau. Selon le magazine SIX Pay, il est important pour la Banque nationale, en tant que mandante du système SIC, que l'infrastructure de paiement de base de la Suisse soit pérenne et permette des innovations dans le trafic des paiements de la clientèle. Les participants au système Swiss

Interbank Clearing (SIC) sont invités à se connecter à la nouvelle norme afin de pouvoir traiter les paiements instantanés entrants sur leurs comptes. L'introduction se fera en deux phases: Les grandes banques doivent être en mesure de le faire à partir de 2024, tous les autres participants à partir de 2026. SIC5, la dernière et cinquième génération du système SIC, supportera les paiements instantanés pour les banques suisses à partir d'août 2024.



## Que doivent faire les banques pour devenir compatibles avec le paiement instantané?

Les banques ont plusieurs possibilités d'intégrer le paiement instantané dans leur offre de produits. Soit elles mettent à jour leur infrastructure existante, soit elles remplacent le système de traitement des paiements existant par une solution compatible avec les paiements instantanés. La troisième variante consiste à obtenir le paiement instantané «en tant que service» auprès d'un fournisseur bancaire principal, comme par exemple Finstar.

Le backend Finstar supporte les «Instant Payments» pour les paiements internes. Actuellement, cela est disponible pour toutes les Fintech via «Open Banking». Il n'est pas encore possible d'envoyer immédiatement des «paiements interbancaires» car cela n'est pas supporté par les «canaux interbancaires comme SIC». Comme SIC supportera également les paiements interbancaires immédiats à partir de 2022, Finstar prévoit de faire partie des premiers utilisateurs de cette fonction. La valeur ajoutée du paiement instantané se manifestera surtout lorsque de nouvelles fonctionnalités seront mises à la disposition des clients finaux grâce au paiement instantané.

## Instant Payments chez neon

Le client Fintech de Finstar, neon, utilise le paiement instantané pour ses clients depuis l'année dernière. Finstar Space a demandé à Jörg Sandrock, dans le cadre d'un entretien vidéo, ce qu'il pense de l'Instant Payments, quelles sont les fonctions futures possibles et quel est l'avenir du secteur des cartes de crédit avec la concurrence de l'Instant Payments. L'interview complète est disponible ici en format vidéo.



«Nous avons proposé IP aussi vite que possible, Finstar pouvait déjà le faire. Cela signifie que nous devons la rendre utilisable par analogie. Les clients eux-mêmes nous ont toujours demandé pourquoi, à l'étranger, cela allait déjà en partie beaucoup plus vite que chez nous en Suisse et, au moins pour le petit nombre de clients de neon, nous avons pu le proposer dès l'année dernière.»

Citation de Jörg Sandrock, CEO de neon



## L'introduction sur le marché des Instant Payments a lieu 9 mois après la mise en service technique.



1: Verpflichtung zur Erreichbarkeit für Institute mit mehr als 500'000 eingehenden Kundenzahlungen pro Jahr (per 2020)  
2: Verpflichtung zur Erreichbarkeit für alle SIC Teilnehmer, die Kundenzahlungen nutzen

Source: SIX. Instant Payments en Suisse. Breakout-Session. Swiss Banking Services Forum. 2021.

«Les banques ont plusieurs possibilités d'intégrer le paiement instantané dans leur offre de produits.»

## 2022 sera une année de défis pour le trafic des paiements:

1. conversion du protocole de connexion de SIC4 à SIC5
2. conversion des messages interbancaires à la version ISO 2019
3. passage de Swift à ISO-XML
4. préparation de l'Instant Payments

## Produits bancaires as a Service

Souvent, la banque en tant que service est exclusivement associée à l'externalisation d'éléments techniques. Cependant, les produits bancaires peuvent également être achetés «en tant que service» comme un ensemble complet, de la stratégie au règlement en passant par la conception, comme le montre l'exemple de HBL Asset Management.



Reto Hünerwadel  
Direktor des Bereichs  
Marktleistungen  
chez Hypothekbank  
Lenzburg

peuvent également nous transférer le traitement», explique Hünerwadel, citant un autre avantage par rapport aux autres prestataires. «Les interfaces techniques et administratives sont définies, établies et éprouvées».

### Le savoir-faire sur place

Selon le DSI, le défi pour les banques consiste de plus en plus à se différencier. A l'exception du front-end, les aspects techniques ne sont pas suffisants. En même temps, a-t-il dit, il y a souvent un manque de savoir-faire pour obtenir un avantage sous-jacent et décisif au moyen de produits. «La réaction profondément humaine consiste à se concentrer sur ce que l'on sait faire et ce que l'on a réussi à faire. En revanche, les leaders regardent vers l'avenir, élaborent une stratégie sur la manière de cibler, de conserver et de gagner des clients. Cela implique d'évaluer où ils peuvent obtenir l'expertise dont ils ont besoin pour y parvenir.» Une fois qu'une banque ou un gestionnaire d'actifs a décidé de la stratégie prospective, HBL Asset Management fournit toutes ses connaissances, toute son expérience, de la conception à la réalisation. «Les banques peuvent compter sur le soutien bancaire de notre société en ce qui concerne les produits d'investissement.» Cela concerne les formations ou les présentations lors d'événements partenaires. «De cette manière, nous accompagnons nos institutions partenaires dans le développement durable de domaines d'activité supplémentaires et la couverture des besoins spécifiques des clients.»

### Des solutions passionnantes

La collaboration donne également à tous les partenaires la possibilité de faire évoluer et de développer continuellement leurs offres, explique le DSI. «L'objectif reste de proposer à nos clients et à leurs clients des produits innovants avec un risque géré et des rendements attractifs.» À cet égard, HBL Asset Management a développé des solutions intéressantes qui sont également disponibles dans une approche en marque blanche. «Dans nos discussions, cependant, nous constatons souvent que les clients distribuent ces produits sous le nom de leur banque.

Mais les produits eux-mêmes ne doivent pas nécessairement être vendus sous ce nom.» Cela n'est pas non plus nécessaire – contrairement au front-end, qui constitue le point d'entrée dans le monde de l'investissement et qui, selon Hünerwadel, doit être attribué au partenaire au premier coup d'œil. Une ouverture en termes de labellisation, mais aussi en termes de gamme de produits: «Si le client le souhaite, nous développerons pour lui un produit distinct, sur la base de notre processus éprouvé, de la recherche à l'allocation en passant par l'émission et le traitement technique.» Cette indépendance s'applique-t-elle également lorsqu'il s'agit du système bancaire? «Bien sûr, nous fournissons nos offres de manière indépendante de la plateforme. La mise en œuvre dans Finstar est simplement déjà définie.»

### La communication est essentielle

Qu'il s'agisse de fonds obligataires, d'investissements durables, de solutions pour les retraites, de paniers nationaux ou mondiaux: il existe des informations de fond pour chaque produit. «La communication est centrale pour la vente de chaque produit, de chaque service», sait le membre du directoire de l'Hypothekbank Lenzburg. «Ce contenu, de la recherche à la stratégie en passant par la mise en œuvre technique, est prêt et peut être utilisé pour le marketing de nos partenaires.» Le principe d'ouverture s'applique également au type de communication le plus important. Hünerwadel: «À mon avis, les contacts avec les clients et les conseils doivent rester chez le partenaire. Toutefois, s'il y a des raisons réglementaires

ou autres, alors nous reprenons cette partie et jetons tout notre savoir-faire et notre expérience dans la balance.» Même pour les intermédiaires financiers tels que les gestionnaires d'actifs qui n'achètent pas de produits HBL Asset Management, l'équipe autour de Hünerwadel a des services personnalisés prêts et, par exemple, prend également en charge l'onboarding, la gestion des comptes de dépôt et le trading.

### Une situation gagnant-gagnant

Dans la prochaine phase, HBL Asset Management s'attachera à intégrer les actifs numériques dans son offre et à développer des produits supplémentaires avec ses partenaires. «En outre, nous nous concentrons sur l'acquisition de nouveaux clients qui sont enthousiasmés par nos solutions. Car les stratégies sont bonnes et sont continuellement affinées.» Hünerwadel est convaincue que l'offre aidera les partenaires à développer leurs activités de manière très ciblée, à faire la différence tant citée et, finalement, à fidéliser les clients. «Les banques en profitent, leurs clients en profitent et nous en profitons: c'est une situation classique gagnant-gagnant. La base de ce modèle réussi est la modularité avec laquelle les exigences spécifiques des groupes d'acteurs susmentionnés peuvent être traitées. En fait, conclut Monsieur Hünerwadel, nous pouvons parler ici de Bank Products as a Service, par analogie avec Banking as a Service.»

19

«Les différents éléments peuvent ainsi compléter et affiner tous les services d'une banque.»



# Partenaire pour la médiation

Les hypothèques ne font pas partie des activités principales des banques privées et des maisons de titres. En règle générale, ces intermédiaires financiers ne disposent pas du bilan correspondant et du savoir-faire spécifique. Néanmoins, ils souhaitent offrir à leurs clients des services et des solutions attrayants dans ce domaine également - du conseil au financement. Cependant, ceux qui transfèrent le courtage d'hypothèques à des tiers risquent de perdre d'autres affaires et mandats au profit du prestataire correspondant. L'externalisation auprès de la Hypothekarbank Lenzburg élimine ce risque au bénéfice de tous les partenaires et parties.

## Hypothèques des activités principales

Nomen est omen: depuis sa fondation il y a plus de 175 ans, les prêts hypothécaires font partie de l'ADN, le cœur de métier de la Hypothekarbank Lenzburg. «Hypi» met désormais ses décennies d'expérience et tout son savoir-faire à la disposition des banques privées et des maisons de titres. Dans le sens d'une seconde opinion indépendante, elle examine les hypothèques négociées par les clients et, si nécessaire, aide au financement des propriétés. La procédure est basée sur des processus standard éprouvés et sur le principe d'un point de contact unique avec une seule personne de contact. L'ensemble du traitement technique est réalisé sur la base d'interfaces standardisées: Les applications logicielles correspondantes peuvent ainsi être intégrées sans problème dans les systèmes de conseil existants des banques et des maisons de titres.

## Pas de concurrence

Les avantages du service des hypothèques par «Hypi» sont évidents: avec son nom et son histoire, la banque régionale est synonyme de compétence maximale dans tous les aspects du financement et de la garantie des hypothèques. Outre la vaste gamme de produits et de services professionnels,

la Hypothekarbank Lenzburg offre un large éventail d'options sur mesure, du cofinancement au refinancement. En plus de l'expertise bancaire et technique, le service des hypothèques à la Hypi élimine un autre risque: avec son savoir-faire et son modèle d'affaires spécifiques, la banque régionale agit comme partenaire des banques privées et des maisons de titres – y compris pour le courtage hypothécaire dans toute la Suisse.

Pour toute question concernant les services de «Hypi» en matière d'hypothèques et de service des hypothèques, veuillez contacter [info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch).



## finstar

c/o Hypothekarbank Lenzburg AG  
Bahnhofstrasse 2  
CH-5600 Lenzburg  
+41 62 885 11 11

[info@finstar.ch](mailto:info@finstar.ch)  
[www.finstar.ch](http://www.finstar.ch)

**Vous trouverez les actualités concernant Finstar, ses clients et partenaires sur la page [www.finstar.ch/fr/news/](http://www.finstar.ch/fr/news/)**