



Les Instant Payments en Suisse d'un point de vue stratégique

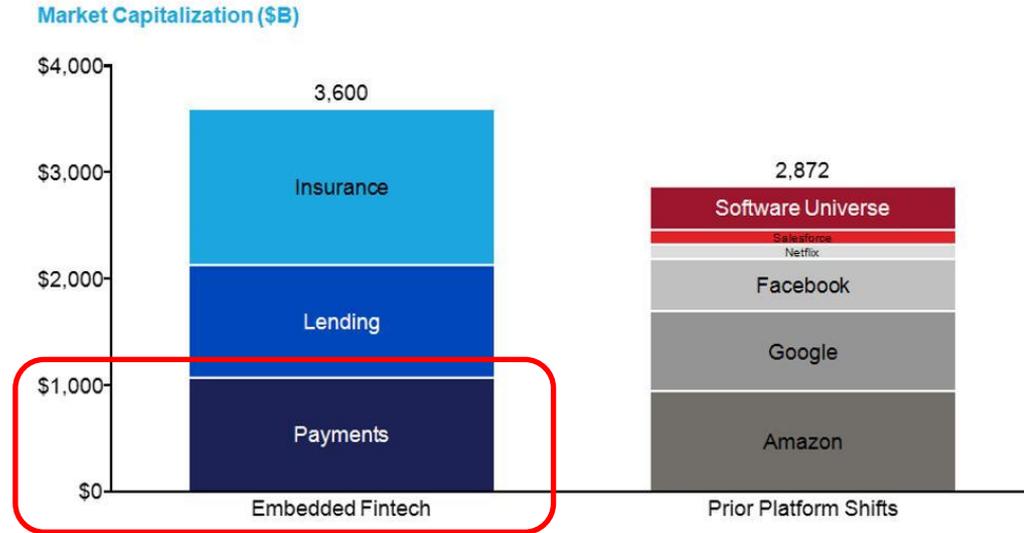
Swiss Banking Services Forum, 7 septembre 2022

Défi 2: Les paiements deviennent Embedded Payments - exemples



Défi 2: Les paiements deviennent Embedded Payments - potentiel de marché

Services financiers,
intégrés dans les
offres de
non-banques



Défi 3: Tout le monde devient un acteur de paiement (ou pourrait le devenir)

Revolut

samsung pay

Apple Pay

VISA

Google Pay

PayPal



Alipay



amazon pay

MIGROS

Klarna.
Smooth shopping



WeChat Pay

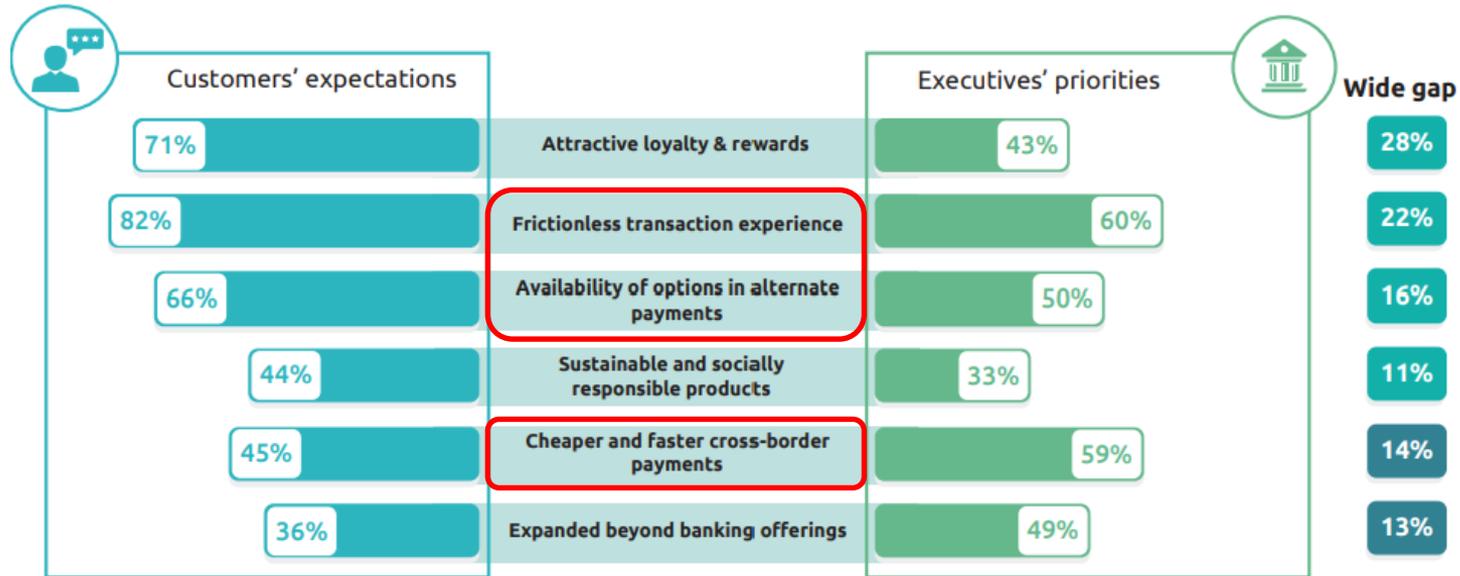
adyen

stripe

shopify

SBB CFF FFS

Défi 4: Les attentes de la clientèle diffèrent des priorités des banques



Défi 5: Les banques ne sont pas des innovateurs (de paiements) sur le plan culturel

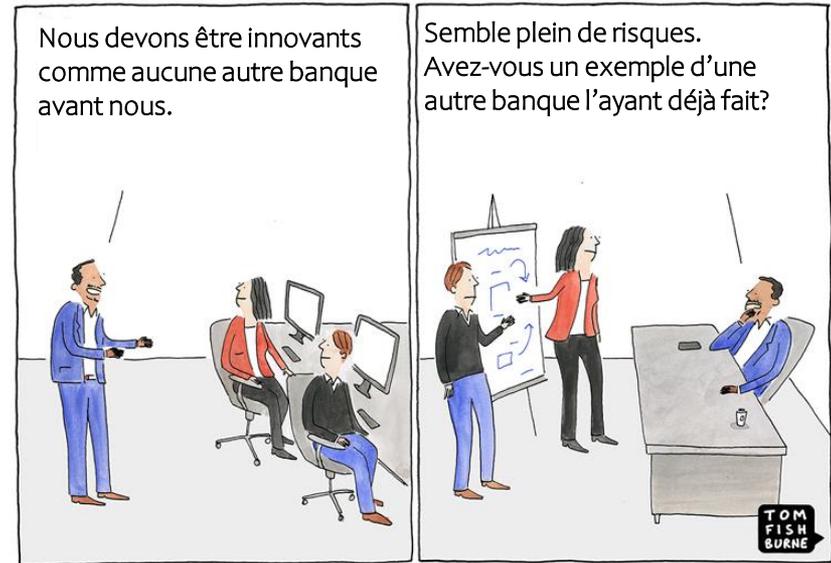
pas de stress psychologique interne

propriétés étatiques et coopératives

managers ayant une aversion pour le risque

aucune pression client perceptible

île Suisse



© marketoonist.com

Défi 6: La Suisse n'a pas de norme réglementaire IP

UE: normalisée avec PSD2

→ 10 % des paiements sont IP
(avec une grande dispersion)

CH: non réglementée -
emblématique: Open Banking
avec x initiatives

→ pas de norme

→ pas de mise à l'échelle

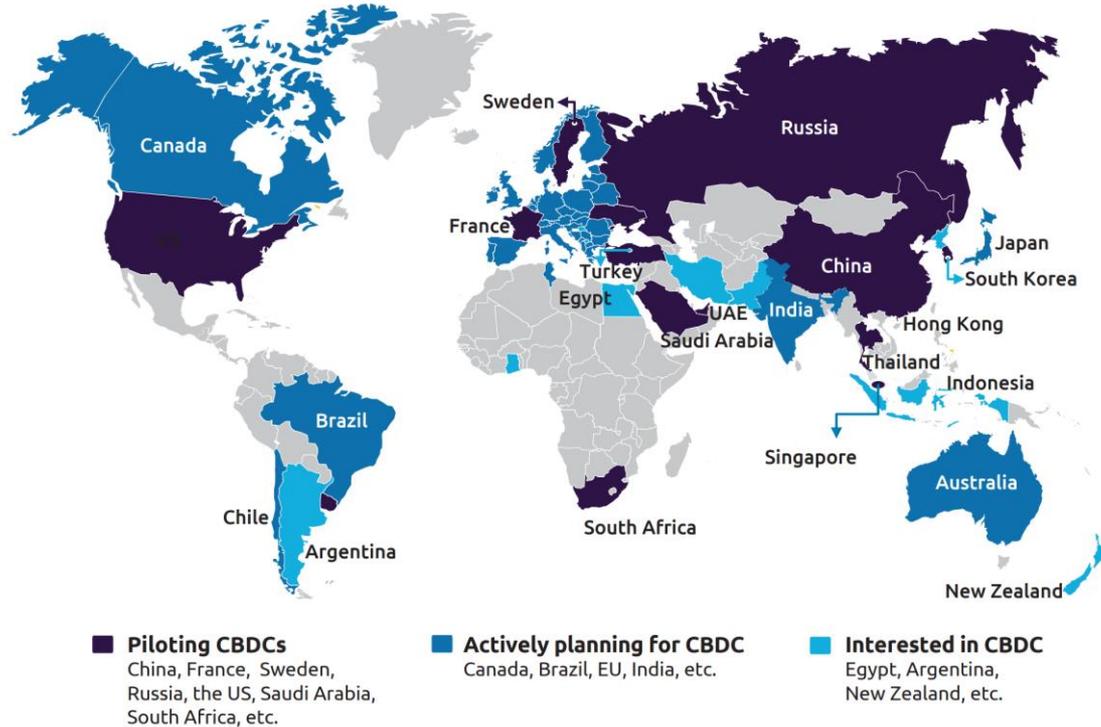
→ pas d'investissements

Open Banking in der Schweiz – eine Übersicht

Aktuell gibt es acht Initiativen, die Open Banking in der Schweiz vorantreiben.

Initiative	Live seit	Angebot	Zielgruppen	Leistungsumfang
Avaloq one Ecosystem avaloq.one	Apr. 2019	Marktplatz einschliesslich Developer-Portal mit API-Dokumentation und Sandboxes sowie API Management Services	globale Banken, Fintechs	Kontoinformationen, Kredite, Kundenbetreuung, Vermögensverwaltung, Robo-Advisor, Zahlungen, Wertschriftenhandel, PSD2 Berlin Group
Common API common-api.ch	Sept. 2018	<ul style="list-style-type: none"> Austauschplattform Abstimmungsorgane Vernetzung 	Schweizer Banken, Versicherer, Drittanbieter, Regulator, Behörden	APIs zu Geschäftsfeldern von Banken und Versicherern, die nicht differenzierende Services umfassen oder zu denen ein signifikanter Bedarf besteht
Finnova Open Plattform finnova.com/de/open-platform.html	Apr. 2020	Lösungsbausteine für Integrations- und Orchestrierungsvorhaben einer Bank mit Drittsystemen und der Finnova Core Suite	Schweizer Banken, Finanzdienstleister, Drittanbieter	Unterstützung der Integration und Orchestrierung von Drittsystemen untereinander sowie mit der Finnova Core Suite
Hypothekarbank Lenzburg Open Banking Plattform finstar.ch	Jan. 2018	«Banklizenz als a Service» für Zahlungen, Karten und Kontoinformationen sowie Anlagen	Schweizer Banken, Finanzdienstleister, Drittanbieter	Online-Onboarding und -Kontoeöffnung, Zahlungen, Karten, Kontoinformationen, Festgeldanlagen
Invents Open-Finance-Plattform invents.ch/ofp	Jan. 2020	agiles «Prosumer»-Netzwerk, in dem sowohl Servicekonsumenten als auch Serviceproduzenten agieren	Schweizer Banken, Finanzdienstleister, Drittanbieter, Applikations- und Integrationsprovider	<ul style="list-style-type: none"> sichere «Cloud», kombiniert mit Finanzapplikationen einfache Integration von Partnern und individueller Servicebezug
Open Banking for Switzerland from SIX six-group.com/b.link	Mai 2020	<ul style="list-style-type: none"> Lösung inkl. Vertragswerk und Zulassungsprüfung von Drittanbietern Plattform inkl. API-Spezifikation Möglichkeit der Monetarisierung von API Calls 	Schweizer Banken, Drittanbieter	erste Anwendungen: Kontoinformationen und Zahlungseinführung mit Fokus auf Buchhaltungslösungen und Multi-banking
OpenBankingProject.ch openbankingproject.ch	Dez. 2019	<ul style="list-style-type: none"> Vernetzungsplattform operationalisierte APIs inkl. Sandbox Netzwerk- und Community-Events 	Schweizer Banken, Finanzdienstleister, Drittanbieter, Applikations- und Integrationsprovider	Kontoinformationen, Finanznachweise und Zahlungen als Schweizer Adaption der API NextGenPSD2, kontinuierlicher Ausbau bei Wertschriften, Finanzierungen
Open Business Hub marketplace.bankingshub.swisscom.ch	Mai 2018	<ul style="list-style-type: none"> Shared-Technologie: API- und Integrations-Layer, Monitoring- und Security-Framework Aufbau, Integration und Betrieb der Schnittstellen Marktplatz 	Schweizer Banken, Finanzdienstleister, Versicherungen, Behörden, Drittanbieter	<ul style="list-style-type: none"> alle Segmente von Retail- und Privatbanken segmentübergreifende Integration von Bank- und Versicherungsleistungen

Défi 7: CBDC est l'éléphant dans la pièce



Défis à profusion - deux façons de les maîtriser



«Lorsque le vent du changement souffle, l'un construit des murs, l'autre des moulins à vent.»

En fait, pourquoi IP?

Parce que l'envoi et la réception d'argent devraient être aussi simples qu'un e-mail.

Parce que c'est un anachronisme dans les temps présents que l'argent soit «en déplacement» (parfois pendant des journées entières ...).

Parce que les intermédiaires perçoivent beaucoup trop d'argent pour peu de prestation, ce qui est inefficace pour l'économie.

Parce que les processus d'aujourd'hui sont beaucoup trop compliqués pour ce qui est en jeu: transférer de l'argent de A à B.

Problème de base: investissements élevés versus flux de revenus incertains

Investments

1. Adaptation des systèmes de noyau bancaire et processus
= x à xx millions de francs
2. Exploitation $7 * 24 * 365$
= x millions de francs par an

Flux de revenus

1. Direct
= (faible) commission de service sur transactions B2C/B2B
2. Indirect
= revenus provenant de nouveaux cas d'utilisation et récupération/protection de la souveraineté du client

Cas d'utilisation IP: affaires trait pour trait en temps réel



C2C

P2P, également
transfrontalier



B2C

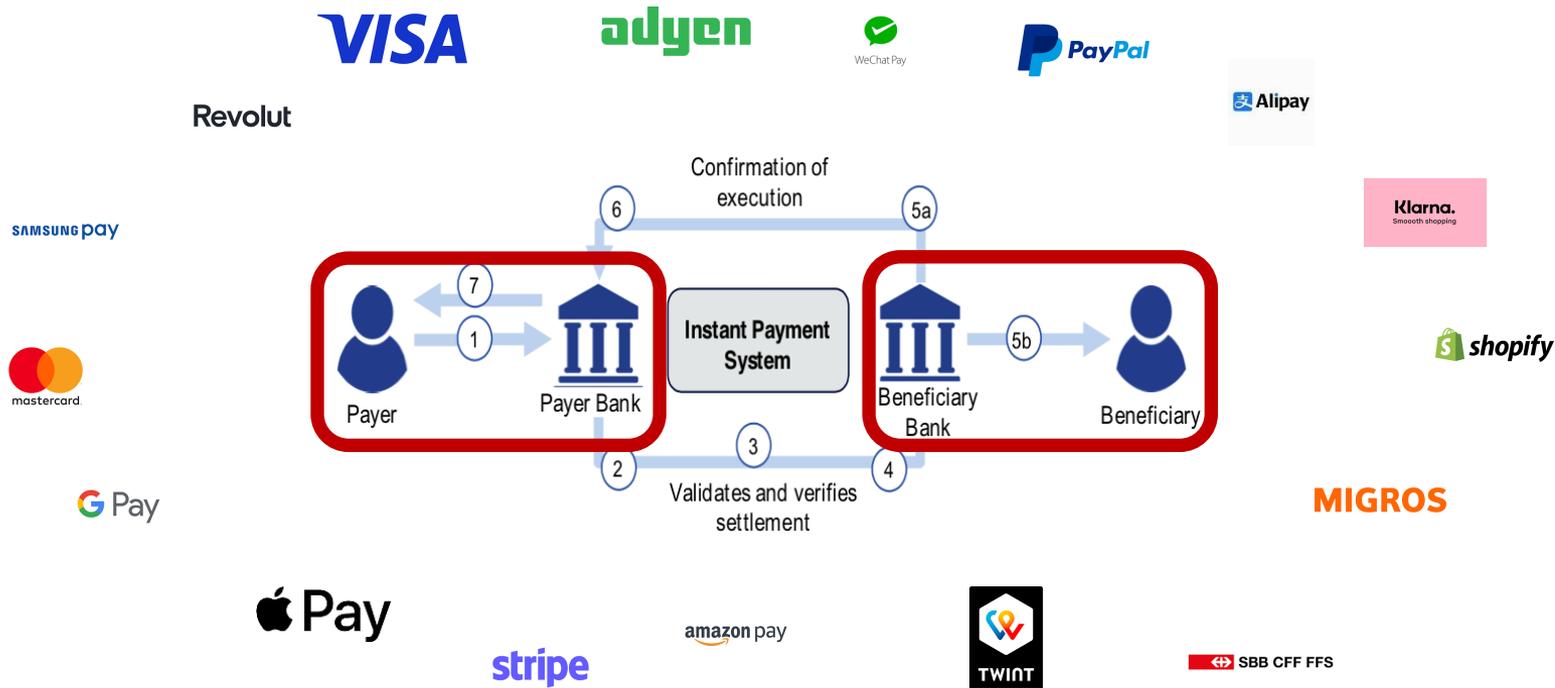
En magasin et à
la livraison, sans
«middle man»



B2B

Transparence
immédiate et
utilisation des fonds

La véritable opportunité avec IP: les banques regagnent leur souveraineté sur les paiements



La véritable opportunité avec IP: les banques regagnent leur souveraineté sur les paiements

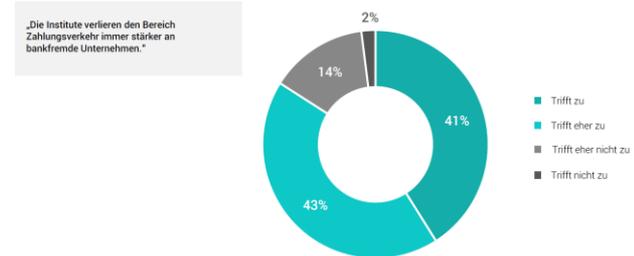
«(...) les **banques**: à mon avis, elles seraient les plus grandes gagnantes, aux dépens des organisations internationales de cartes, **parce que le compte bancaire reviendrait au centre de l'activité avec les clients**. Il s'agit d'une combinaison de rêve stratégique: elles se rapprochent de leur clientèle. Et une concurrence majeure est recalée.»

Risque IP: le «marché» est «ready» – les banques le sont-elles également?

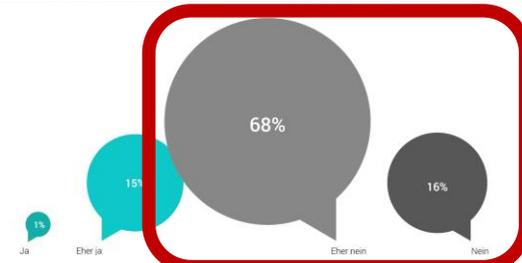
«Payment est une interface centrale avec les clients. Nous, les banques, sommes en train de perdre les paiements au profit des sociétés non bancaires. Mais nous n’y réussissons pas: une culture rigide, les processus et l’informatique empêchent les changements nécessaires.»

Déclaration fictive d’un directeur de banque

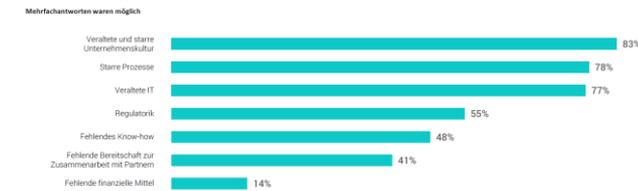
Propre post LinkedIn, 2021



Handeln die Banken vor diesem Hintergrund aktiv genug, um langfristig überlebensfähig zu sein?



Und wo liegen in den Instituten die größten Hürden für erfolgreiche Veränderungen?



Clichés finaux possibles et leurs conséquences

Optimiste

1. 2024 IP «live» dans toutes les banques
2. Mettre en œuvre avec des cas d'utilisation de négoce et d'entreprises
3. IP deviennent l'infrastructure de paiement de l'avenir
4. Les banques ont la souveraineté

Pessimiste

1. En 2024, quelques banques «live» avec IP seulement
2. Les cas d'utilisation IP ne fonctionnent pas, car la largeur de déploiement fait défaut
3. IP deviennent une «carte cash»
4. Les banques perdent définitivement les paiements



Conclusion en quatre points

1. Le monde des paiements avec de nombreux défis pour les banques
2. IP sont un cadeau stratégique pour les banques
3. Les enjeux sont élevés: la souveraineté des paiements de demain
4. C'est aux banques de décider quel cliché final deviendra réalité

Relever les défis. Sécuriser la souveraineté des paiements. Façonner l'avenir.



**"Your future
hasn't been
written yet. No
ones's has. So
make it a good
one..."**

Dr. Emmett Brown

Thierry Kneissler
Propriétaire

Kneissler Consulting GmbH
Schiffлаube 32
CH-3011 Bern
G +41 31 508 26 29
info@kneissler.ch
www.kneissler.ch

Q&A

Contact

Thierry Kneissler

Verwaltungsrat, Advisor & Strategieberater,
Co-Gründer TWINT & Ex-CEO

 info@kneissler.ch

Disclaimer

Ces documents ont été élaborés par SIX Group SA, ses sociétés sœurs et apparentées et/ou ses succursales («SIX» collectivement) aux fins d'utilisation exclusive par les personnes à qui SIX les adresse. Ces documents et leur contenu ne représentent pas un engagement, une recommandation, une recommandation de placement, une offre, une invitation ou une offre d'achat ou de vente d'informations financières, de produits, de solutions ou de prestations. Ils servent exclusivement à des fins d'information et peuvent faire l'objet de modifications en tout temps, sans préavis. SIX n'endosse aucune obligation d'actualiser ces documents, de les modifier, voire d'en tenir le contenu à l'état le plus récent. SIX ne donne pas de déclarations, garanties ou promesses – ni explicitement ni implicitement – en matière d'exactitude, d'exhaustivité, d'adéquation, d'aptitude ou de fiabilité du contenu de ces documents et n'en donnera également pas dans le futur. SIX et ses membres du Conseil d'administration, cadres, collaborateurs, représentants et délégués excluent toute responsabilité pour des pertes, dommages ou perturbations occasionnés par ou en relation avec ces documents. Ces documents sont la propriété de SIX et ne peuvent en aucune façon être imprimés, copiés, reproduits, publiés, transmis, présentés ou diffusés sans le consentement préalable explicite ainsi qu'écrit de SIX.

© 2022 SIX Group SA. Tous droits réservés.