

# market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

PATRIMOINE(S)  
LES NOUVELLES TENDANCES  
DE L'IMPACT INVESTING

## INVESTIR

LA CHUTE  
TEMPORAIRE  
DES MÉTAUX  
INDUSTRIELS

## PHOTOGRAPHIE(S)

WILLIAM KLEIN

## MARCHÉ DE L'ART

L'ESPAGNE  
ET SES ARTISTES

## ÉDUCATION

LA DIVERSIFICATION  
AU SERVICE  
DES HNWI

## FISCALITÉ(S)

LES FONDATIONS  
SUISSSES POUR  
LA PHILANTHROPIE

## DEVICES

LES PERSPECTIVES  
EUR/CHF

## INDEX

FINTECH :  
11 ACTEURS  
D'INFLUENCE

HORLOGERIE

## LE MEILLEUR DES MONTRES EN 2018



15 CHF



# *FINTECH :*

# *11 ACTEURS*

# *D'INFLUENCE*

Propos recueillis par AMANDINE SASSO



Elena Budnikova

Contraction de finance et technologie, le terme « *fintech* » a réellement pris son essor au début des années 2000. Il qualifie des entreprises innovantes, et qui utilisent les technologies du numérique et de l'intelligence artificielle. « Fintech » renvoie invariablement à l'univers des start-up, même si le développement du secteur a minimisé ce genre de catégorisation.

Dans ce 28<sup>e</sup> index influence, market a rencontré 11 acteurs-clés actifs dans la Fintech afin d'évoquer les mutations

en cours dans les univers de la finance et des technologies. La rencontre de ces univers est le marqueur de cette révolution en marche, et qui affecte déjà toutes les étapes de la chaîne de valeur de l'acquisition de la clientèle, à la prise de décision, en passant par l'ensemble des services. Les Fintechs ont véritablement créé un écosystème parallèle au système financier traditionnel. Cet écosystème est en train de prendre de l'importance, et force le secteur à se réinventer et se remettre en question.

## Vitus Rotzer

### CEO de New Access

Vitus Rotzer – titulaire d'un executive MBA de la Business School de Lausanne – possède plus de 20 ans d'expérience dans les secteurs des logiciels financiers, des services et du conseil. Il a rejoint New Access au travers de l'acquisition de la solution « Core Banking » (APSYS et CIM) de FIS, (ex-SunGard) où il a œuvré au sein du management dans diverses positions de direction commerciale et de direction opérationnelle au cours de ces 15 dernières années, avant de prendre la direction générale du segment Private Banking de FIS (ex-SunGard). Auparavant, il a occupé différents postes de direction des ventes et du marketing pour des sociétés de logiciels et de technologie de premier plan et a été consultant pour diverses banques privées à Genève.



une vision globale de l'information ainsi qu'un point d'entrée unique favorisant une interaction simplifiée. Nos applications permettent également aux clients, via un accès sécurisé et direct à leurs informations, de prendre une part active dans le processus décisionnel de leurs investissements.

Je crois que le visage de la banque privée s'est transformé petit à petit mais le mouvement de digitalisation qui a débuté il y a

quelques années est maintenant bien en place dans les modes d'utilisation des services bancaires. Les clients finaux sont friands du « *anywhere, anytime banking* ». Cette tendance est transgénérationnelle, elle touche tant les parents, voire grands-parents, clients de longue date de la banque, que la nouvelle génération Y (*les Millennials*). Ceci impacte directement les processus bancaires comme par exemple le processus d'ouverture de compte (« *Onboarding* ») qui se veut dorénavant 100 % digital, la gestion et l'analyse des investissements ou encore la gestion des paiements en crypto-monnaie.

« Je considère qu'avoir de l'influence, c'est apporter une pierre à l'édifice, c'est faire avancer les choses de façon positive et dans l'objectif de créer de la valeur ajoutée. Mais cela ne se fait pas tout seul. Il faut réussir à porter son idée, à la faire comprendre, à la partager et à fédérer toute une équipe autour d'elle, pour qu'elle soit développée, matérialisée, afin qu'elle ait l'impact voulu.

Dans notre métier d'éditeur de logiciels bancaires il y a beaucoup de mouvements. Les pressions réglementaires et les utilisateurs finaux influencent de façon primordiale la façon dont nous adaptons notre offre aux besoins du marché. Le champ des possibles devient de plus en plus important grâce aux nouvelles technologies et à la digitalisation. Nous mettons ces technologies au service de nos clients pour leurs clients. La technologie vient en complément, elle doit favoriser les échanges et ne remplace en aucun cas une relation humaine toujours plus précieuse.

Je considère que l'innovation s'inscrit dans l'ADN de notre société, elle est vitale. Si elle n'est pas présente la roue continue de tourner, mais les acteurs changent. Il faut savoir être à l'écoute du marché pour savoir quelle innovation d'aujourd'hui va être une réelle attente et un réel besoin du marché de demain. Raison pour laquelle nous consacrons une part importante de notre réflexion stratégique à ces innovations et développons nos outils en ce sens. Nous possédons notre propre « agence digitale » interne constituée de développeurs web destinés à créer et améliorer continuellement les interfaces de nos solutions front pour une expérience client optimisée et facilitée.

Nos activités liées au domaine de la *fintech* se situent principalement et en priorité dans nos solutions favorisant l'interaction entre les gestionnaires de relation clientèle de banques privées et leurs clients. Nous mettons tout en œuvre pour réinventer et optimiser les processus et moyens d'interactions obsolètes ou qui ne répondent plus aux attentes des clients finaux. Les gestionnaires sont demandeurs, tout comme leurs clients, de solutions intuitives offrant

Dans les prochaines années, pour pérenniser la clientèle existante mais aussi fidéliser cette nouvelle génération très demandeuse, la banque privée devra se diversifier et offrir de plus en plus de services personnalisés à forte valeur ajoutée. Notre mission est d'accompagner nos clients dans cette démarche en appliquant nos développements technologiques à ces nouveaux services, notamment en permettant au client de rester au centre des processus tant décisionnels que de gestion de la relation (CRM).» \