



 Entretien

 avec **Hansruedi Köng**,
CEO


Nous saluons le passage à un environnement de taux positifs, également dans l'intérêt de notre clientèle.


 Regarder l'entretien
en vidéo

Hansruedi Köng, le secteur financier a connu de fortes turbulences en 2022. Comment PostFinance s'en est-elle sortie?

Je suis satisfait du résultat. En dépit de conditions de marché difficiles, nous avons tenu le cap sans vaciller. Grâce à un retour à la normale pour l'environnement des taux, nous avons pu supprimer en octobre les commissions sur avoirs (taux négatifs), peu appréciées de notre clientèle. Parallèlement, nous n'avons eu de cesse d'optimiser notre offre de produits en étant audacieux et innovants.

Le taux directeur de la BNS est de nouveau positif depuis septembre 2022. La phase des taux négatifs est derrière nous. Quelle importance accordez-vous à ce retour graduel à la normale?

Le retour à des taux positifs est une bénédiction pour PostFinance à moyen terme. Nous saluons le passage à un environnement

de taux positifs, également dans l'intérêt de notre clientèle. À court terme, les rendements positifs des placements ne compensent pas entièrement les pertes de revenu provenant des taux négatifs dans le domaine des transactions interbancaires. Un retour graduel à la normale en matière de marge d'intérêts ainsi que les produits relevant des activités indépendantes des taux d'intérêt offrent cependant le potentiel nécessaire pour améliorer sensiblement la rentabilité de PostFinance à compter de 2024.

PostFinance a réduit des fonds de clients et réduit le bilan en raison de la persistance des taux négatifs. Or, cette stratégie est contre-productive à l'heure où elle peut s'appuyer sur la hausse des intérêts. Pourquoi avoir opté pour cette stratégie?

La réduction du bilan était nécessaire pour garantir notre autonomie financière. Du fait de l'interdiction d'octroyer des crédits, nous

ne pouvions plus, lorsque les taux du marché étaient négatifs, placer les fonds de clients sur le marché sans subir nous-mêmes des pertes.

Logiquement, PostFinance devrait à nouveau attirer des fonds de clients.

C'est exact! Dans la configuration de marché actuelle, avec un retour à la normale, nous revenons à l'habituel service que nous proposons à notre clientèle. Les fonds des clients peuvent de nouveau être placés sur le marché en couvrant les coûts et en étant rentables. De même, nous remplissons aisément les exigences légales en matière de fonds propres, ce notamment eu égard aux exigences accrues d'ici 2026 pour les cas d'urgence auxquelles sont soumis les établissements financiers d'importance systémique en Suisse conformément à l'ordonnance sur les fonds propres pour les banques. La condition de notre croissance contrôlée réside dans la qualité de nos prestations et de nos services.

Au niveau politique, les exigences de la FINMA relatives aux fonds propres sont régulièrement à l'ordre du jour. Comment la situation se présente-t-elle pour PostFinance?

En été 2015, la Banque nationale suisse (BNS) a classé PostFinance parmi les banques d'importance systémique. Un élément clé des exigences particulières auxquelles sont soumises les banques d'importance systémique impose la constitution de fonds propres supplémentaires pour les cas d'urgence (capital gone concern). Conformément à l'ordonnance sur les fonds propres pour les banques (OFR), PostFinance a jusqu'à fin 2025 pour remplir ces exigences de fonds supplémentaires. Aujourd'hui, avec un ratio d'endettement PCB de 5,54% et un ratio de fonds propres pondéré du risque de 21,3%, PostFinance est solidement

capitalisée et satisfait ainsi aux exigences de la loi et de l'ordonnance. Si de nouvelles exigences supplémentaires devaient entrer en vigueur, PostFinance s'y conformerait bien entendu aussi.

PostFinance entend proposer à sa clientèle des solutions originales et des innovations ingénieuses lui facilitant la gestion de son argent. Quels sont ses résultats en la matière en 2022?

Parallèlement aux affaires courantes, nous avons lancé différents produits nouveaux qui aident notre clientèle à effectuer facilement des paiements numériques. Malgré des conditions de marché difficiles, nos solutions de placement introduites les années précédentes rencontrent un franc succès. Le patrimoine géré dans notre produit phare, l'e-gestion de patrimoine, s'est développé pour dépasser le milliard de francs. Nous avons converti notre offre de fonds stratégiques et de fonds de prévoyance en des solutions durables (conformes aux critères ESG). Nous pouvons en être très fiers.

Vous avez évoqué l'optimisation de l'offre de produits. PostFinance propose ainsi la nouvelle PostFinance Card en combinaison avec Debit Mastercard®. Quels en sont les avantages pour la clientèle?

Voilà des années que nous nous attachons à développer des solutions pratiques et sécurisées de paiement sans espèces. La nouvelle PostFinance Card permet d'effectuer des paiements quasiment partout, en Suisse comme à l'étranger. La carte jaune peut aussi être utilisée pour les commandes en ligne que les personnes passent, chez elles ou en déplacement, auprès d'e-commerces suisses ou étrangers. À l'écoute de la clientèle, nous réagissons à son souhait de voir les espèces remplacées par des moyens de paiement électroniques.

Le succès ne se dément pas pour TWINT. Qu'est-il prévu pour l'avenir de PostFinance TWINT?

TWINT SA, que nous avons créée en 2014, évolue très favorablement et nous en sommes fiers. Aujourd'hui, nous détenons un peu plus d'un quart de participations dans le capital de TWINT, ce qui fait de nous, avec SIX SA, son principal actionnaire individuel. Les clientes et les clients apprécient de ne pas avoir à indiquer de données personnelles lors du paiement tout en payant rapidement et à moindres frais. TWINT continue de croître en termes de transactions et de chiffre d'affaires, tout en étant toujours plus appréciée des commerçants, des entreprises et des consommateurs. Notre objectif est d'enrichir en permanence TWINT de nouvelles fonctions pour qu'elle s'impose en Suisse comme le numéro un incontestable des solutions de paiement mobile.

Le succès est aussi au rendez-vous pour Yuh, la joint-venture de PostFinance et de Swissquote.

L'application Yuh a soufflé sa première bougie en mai 2022 en affichant au compteur 60 000 «Yuhers». Le produit financier numérique développé conjointement par Swissquote et PostFinance regroupe les principaux instruments financiers dans une application innovante. Yuh séduit les personnes qui, privilégiant le «tout numérique», préfèrent gérer leur argent via une application installée dans leur smartphone. Elle a ceci de particulier qu'elle ne se contente pas d'établir des plans d'épargne et de permettre les paiements: la néo-banque propose aussi un accès simple au négoce de titres et de cryptomonnaies. Fin 2022, l'application a dépassé pour la première fois la barre des 100 000 clientes et clients. Je suis très fier que PostFinance gère, en collaboration avec Swissquote, l'une des plus performantes néo-banques en Suisse.



Voilà des années que nous nous attachons à développer des solutions pratiques et sécurisées de paiement sans espèces.

Hansruedi Köng



La demande de la clientèle en produits financiers durables croît.

Hansruedi Köng

Que réserve encore PostFinance aux particuliers dans le domaine du trafic numérique des paiements? Quelles sont les nouveautés pour les entreprises?

Nous ne cessons d'optimiser notre offre, pour les clients privés comme commerciaux, que nous informons de nos innovations lorsque celles-ci sont disponibles. Exceptionnellement, nous avons annoncé plus tôt que d'habitude que nous élaborions une nouvelle offre pour le commerce, PostFinance Pay, et la conservation de cryptomonnaies. Nous allons voir maintenant à quel rythme la mise en œuvre se fera. PostFinance Pay constitue une opération de taille, faisant intervenir diverses équipes chez PostFinance, de nombreux commerces de petite et de grande taille, ainsi que des prestataires de paiement (Payment Service Provider).

Des nouveautés et des optimisations attendent également notre clientèle commerciale en 2023. À titre d'exemple, le cash management nouvelle génération lui proposera une vue globale de tous les comptes, y compris les comptes gérés par des banques tierces.

PostFinance veut pénétrer le marché des cryptomonnaies, bien que l'année écoulée n'ait pas été bonne pour celui-ci. Pourquoi faire ce pas justement maintenant?

La technologie de la blockchain continuera de jouer un rôle moteur dans les innovations à venir. L'effondrement de la plate-forme de négociation FTX et les impressionnants correctifs apportés à toutes les cryptomonnaies d'importance ne signifient pas la fin de celles-ci, mais ont plutôt l'effet salutaire d'un orage emportant avec lui des dérives en partie absurdes. En se lançant dans le négoce de cryptomonnaies, PostFinance répond à sa clientèle qui est à la recherche d'un prestataire fiable pour le négoce et la conservation de cryptomonnaies. Nous pouvons lui proposer ces services.

PostFinance ne néglige pas la durabilité. Elle a converti ses fonds en fonds conformes aux critères ESG. Pourquoi cette conversion était-elle nécessaire selon vous?

La demande de la clientèle en produits financiers durables croît, de même que notre conviction que le financement d'entreprises peut avoir un impact favorable sur une gestion durable. C'est dans cet esprit que PostFinance a développé son offre. Depuis

mai, les quatre fonds de prévoyance PostFinance Pension poursuivent une stratégie durable selon les critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance), PostFinance adoptant l'approche de durabilité du «meilleur de la classe». En d'autres termes, les investissements portent sur des entreprises qui, dans leur secteur, affichent les meilleures performances en matière de développement durable. En tenant compte de ces critères de durabilité, les fonds de placement concernés visent une meilleure valeur ESG et une empreinte carbone plus faible.

PostFinance fait un pas de plus en direction de la numérisation avec la QR-facture. Comment évolue le nombre des transactions effectuées au guichet?

Le déploiement de la QR-facture tient compte de la numérisation croissante des processus de nos entreprises clientes, tout en nous permettant d'appliquer les dispositions légales relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Dans ce contexte, les clientes et les clients qui effectuent des versements en espèces peuvent être mieux identifiés. De plus, cela simplifie les procédures de clarification de l'ayant droit économique prescrites par la loi. Il y a longtemps que nous savions que ce développement technologique accélérerait le recul des versements en espèces au guichet, qui perdure depuis déjà un certain temps. Cette tendance va se poursuivre, rendant d'autant plus délicate la question du financement de cette infrastructure onéreuse qu'est le guichet physique.

Les milieux politiques débattent de l'avenir du mandat de service universel de la Poste et du mandat en matière de services de paiement qui lui est associé. Où en sont leurs débats?

Il s'agit de savoir quel service universel la Suisse veut avoir à l'avenir dans le domaine des services de paiement et cette question est politique. Le Conseil fédéral souhaiterait présenter des propositions concrètes d'ici l'été 2023. La Poste et PostFinance s'en félicitent et sont prêtes à participer aux travaux tout en fournissant des documents sur lesquels les responsables politiques pourront s'appuyer pour prendre une décision.

Comment sera conçu le mandat de service universel à partir de 2030?

Je souhaite que la solution retenue tienne compte des besoins des entreprises et de la population et qu'elle puisse être réalisée dans la limite du raisonnable, sans nous mettre en difficulté technique et financière.