



OPEN BANKING

Luis Rodríguez, Chief Product Officer @Strands



¿Qué Es Open Banking?

- Es hacer accesible a terceras partes (entidades financieras o no) información y servicios:
 - Para facilitar el desarrollo de nuevos productos y servicios
 - Y para proporcionar más opciones a los clientes
- Es acceder a la información y servicios de terceras partes (entidades financieras o no) para complementar las soluciones que ofrecemos a nuestros clientes
- En muchas areas, como EU con PSD2, es el regulador quien está impulsando este cambio para liberalizar el mercado
- Siempre vamos a necesitar el consentimiento del usuario para y usar su información

Open Banking Es Una Filosofía





Open Banking Es Una Transformación Del Modelo De Negocio



¿Cómo Se Ejecuta Open Banking?

APIS APIS APIS

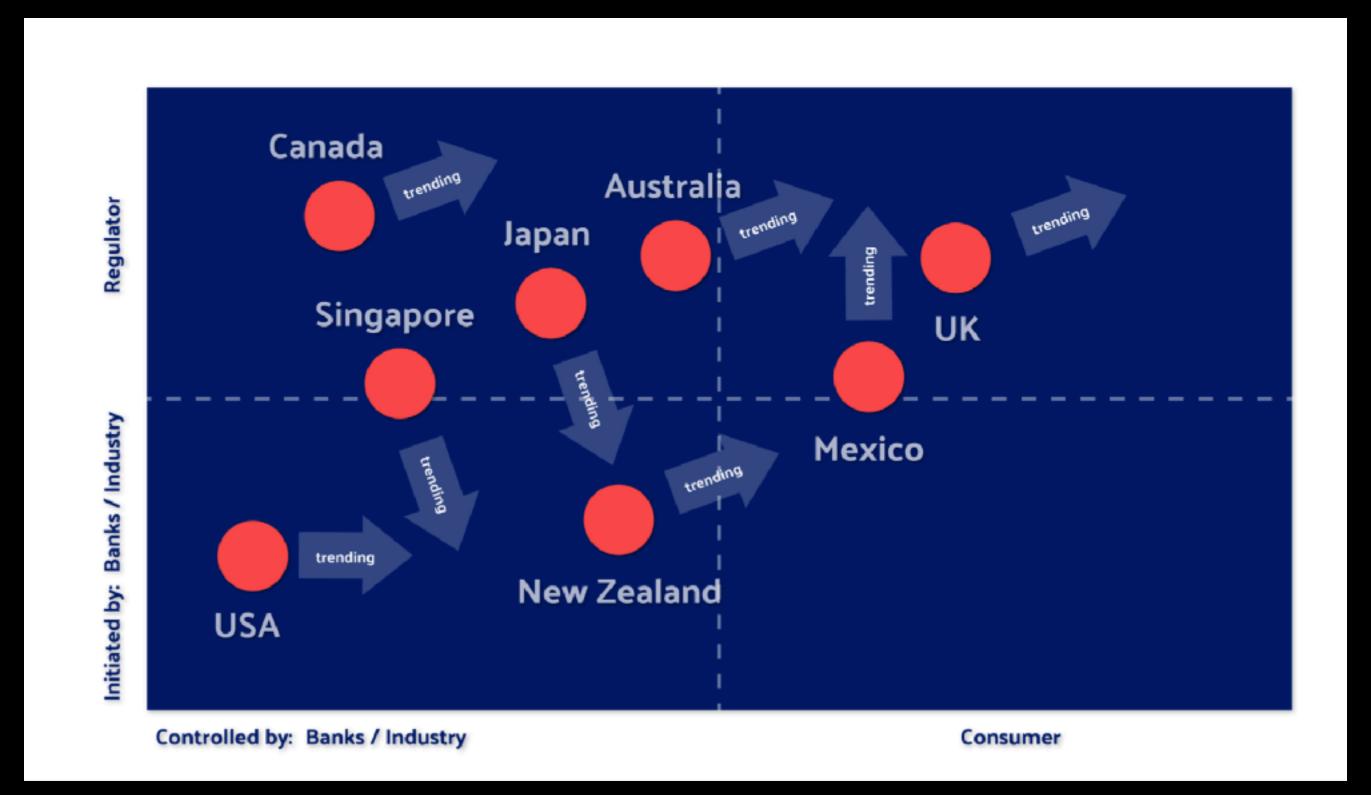
APIs – o Application Programme Interfaces – es la tecnología que permite a bancos y otras compañías compartir datos y servicios de una manera fácil y segura entre sus organizaciones.



ESTADO DE OPEN OPEN BANKING



Estado De Open Banking



Fuente:Bud bud-open-banking-global-snapshot.pdf





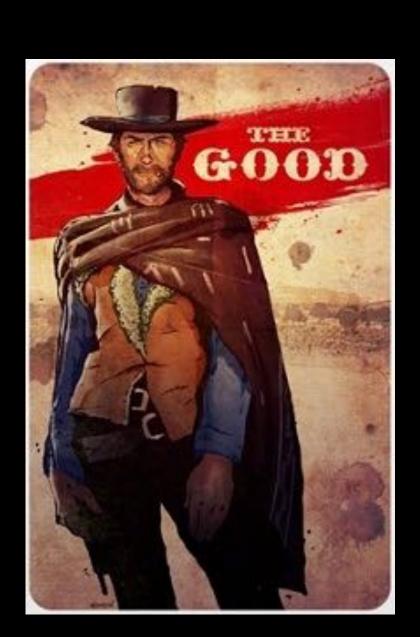
OPEN BANKING



El Bueno

 Más datos significa mejor análisis de riesgo, mejor KYC y mejora del posicionamiento de productos

- Oportunidad para la creación de nuevos productos [financieros]
- Nuevos modelos de negocio: venta del uso de las APIs, convertirse en un Marketplace, convertirse en canal de otros negocios.

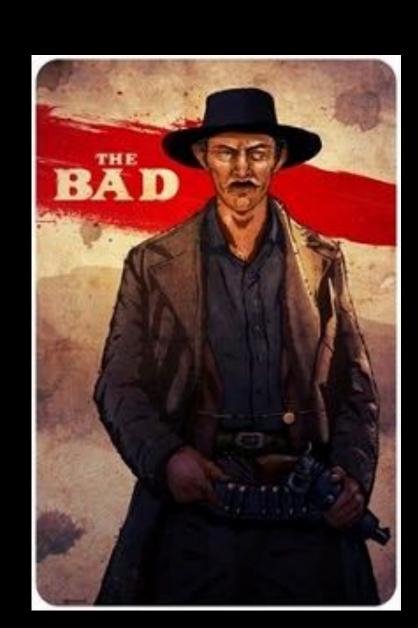




El Malo

- Dificultades tecnológicas y costes de implementación de Open Banking
 - Nuevo middleware, bases de datos, integración, sistemas periféricos.
 - Mejora de la seguridad
- Difíciles decisiones de negocio

Incremento de la competencia: entre bancos y nuevos entrantes



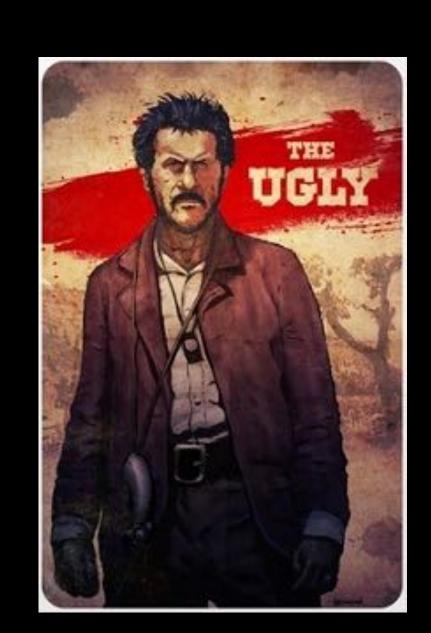


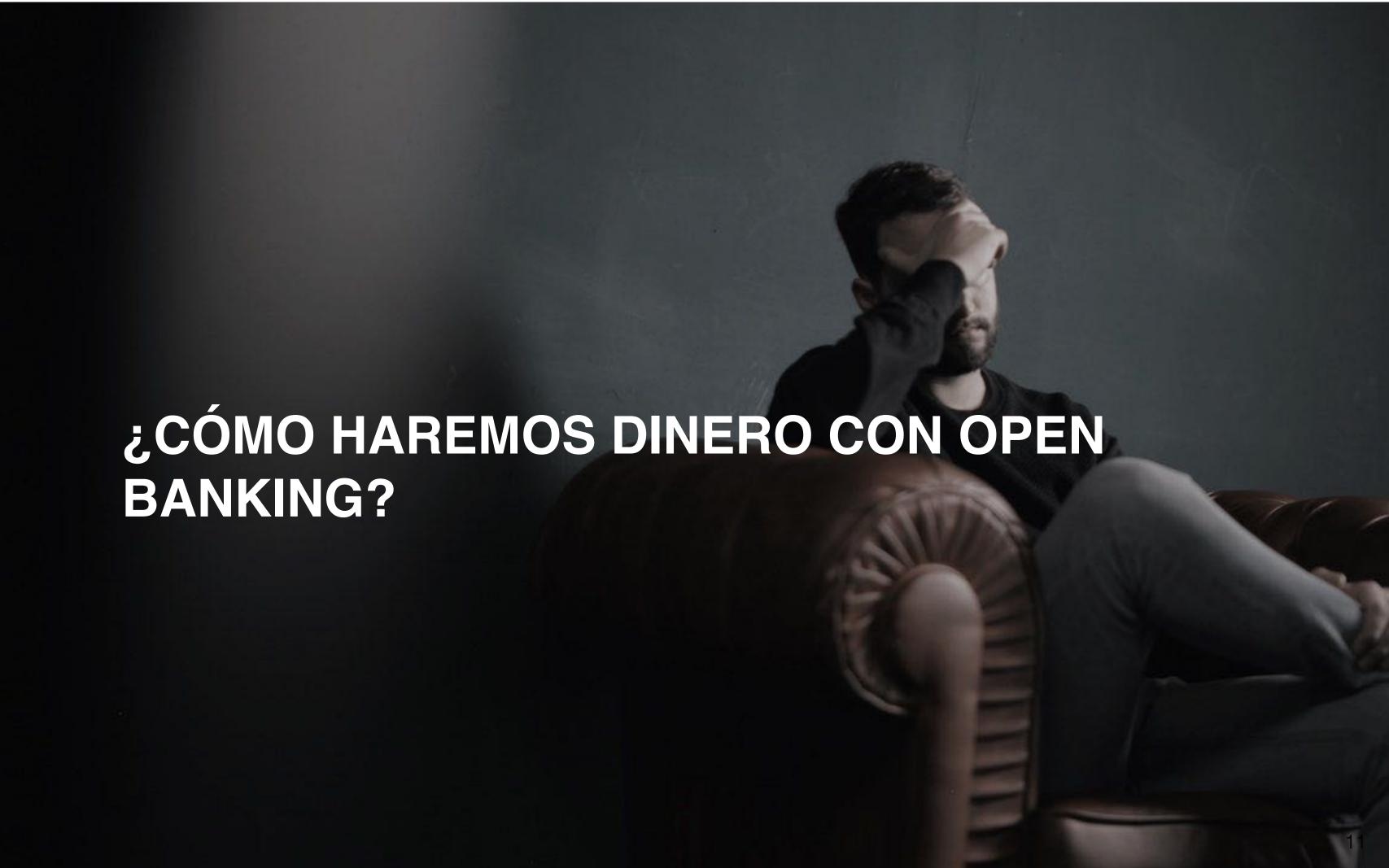
El Feo

• ¿Adoptarán los clientes el paradigma de Open Banking?

• Invertir en Marketing y conseguir or mejorar la confianza

Creación de proposiciones relevantes para el cliente

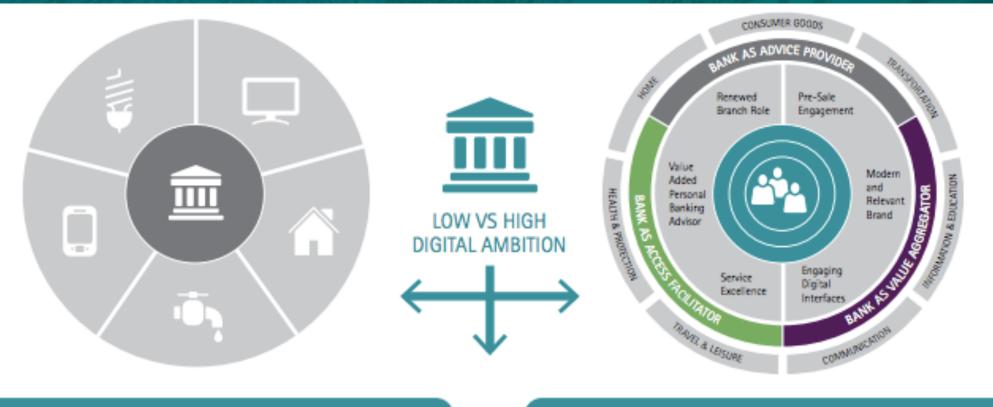






OPCIONES ESTRATÉGICAS





Become a 'utility'

VS

Become an 'Everyday Bank'

STRATEGIC OPTIONS

1. Comply with PSD2

2. Facilitate & Monetise Access

3. Provide Advice & New Services

4. Expand Ecosystem & Aggregate Value



- · Comply with PSD2 requirements
- Give 3rd parties access to data required by law
- Provide a basic-level open API free for anyone



- · Comply with PSD2 requirements
- Develop more advanced API platform; allow granular data access beyond what is required by law
- Monetise access to raw data and banking services to create unconventional revenues



- · Comply with PSD2 requirements
- Extend from providing API access into providing insight and services to monetise data
- Establish as an AISP and / or PISP



- · Comply with PSD2 requirements
- Open APIs to create an ecosystem between the bank, merchant and consumers
- Offer products & services to address financial & non-financial needs
- Become an 'Everyday Bank', central to a customer's daily transactions







Volgen

What does it mean that ING wants to become the WeChat of banks? Our CEO explains @CNBCClosingBell #fintech video.cnbc.com/gallery/?video...

00:25 - 22 Jun 2017



ING Group wants to become the WeChat of banks

Ralph Hamers, ING Group CEO, talks about what's next for the company after celebrating 20 years as publicly traded company.

video.cnbc.com







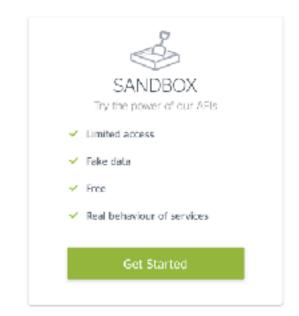


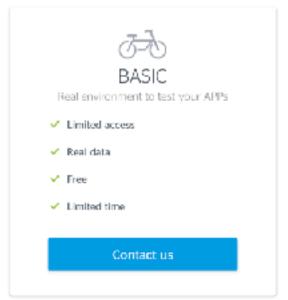
Θ

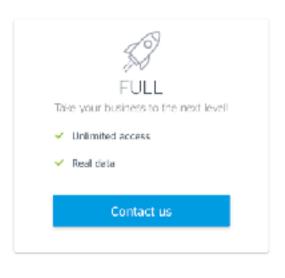


Plans to suit your business

Step by step to reach full access to real data













OPEN BANKING PUNTOS CLAVE

Si es bueno para tus clientes será bueno para ti.

Es una transformación del modelo de negocio, no un proyecto tecnológico o regulatorio.



Pymes actividades principales





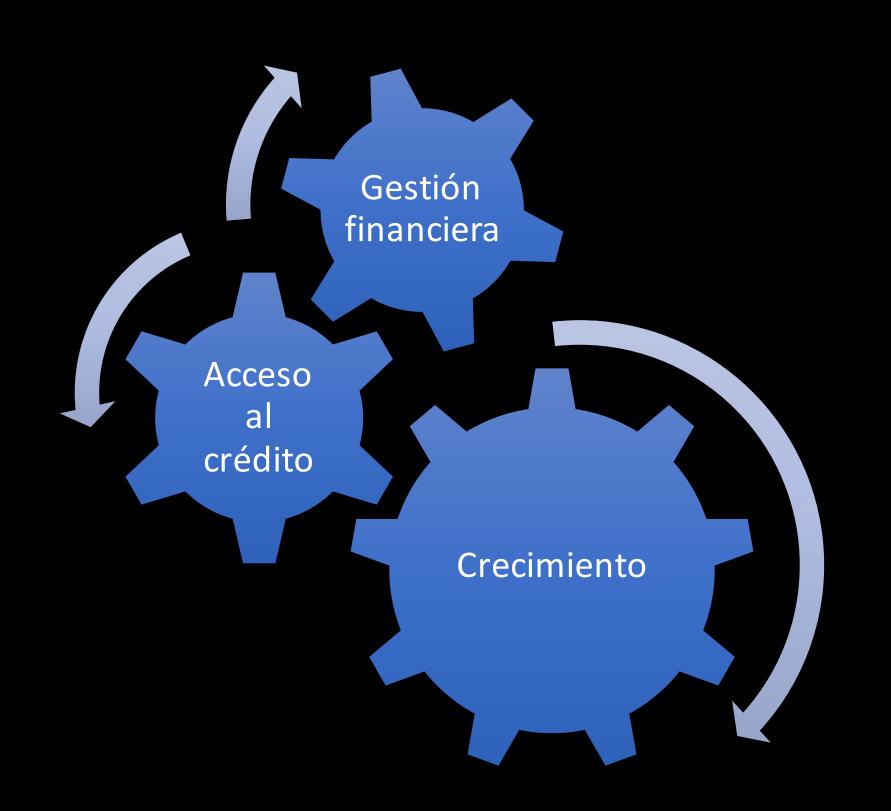


Comprar

Operar

Vender

Principales problemas de las Pymes







 Toda la información financiera y de contabilidad de la Pyme puede estar en un solo punto, simplificando el acceso y el control



- Al tener más información, el banco puede mejorar sus modelos de riesgo facilitando el acceso al crédito.
- Combinando además productos de terceros especializados en ciertas áreas que el banco no quiere cubrir también se puede facilitar el acceso al crédito



 Proporcionando a las Pymes acceso a un marketplace facilitará la venta de sus productos y servicios (ejemplo de WeChat)