



PSD 2 – Hur påverkas sparmarknaden?

Fondbolagens Förening Fondforum

2019-09-30

Kort om Trinovo Consulting

- Management/ strategikonsultbolag som startade 1985
- Tre huvudsakliga affärsområden:
 - Strategi och affärsutveckling
 - IT-management
 - Affärsdrivet genomförande
- Lång erfarenhet av strategiska frågor inom bank- och finanssektorn
 - Retail banking
 - Liv- och pensionsförsäkring
 - Betalningar
- Ca 20 konsulter, huvudkontor i Stockholm



PSD2 – effekter på sparandemarknaden, konsekvenser och möjligheter för branschen

- ➡ Trinovo Consulting genomför löpande en analys/ prognos över den svenska retail finance-marknaden
- ➡ Tittar på sparande, lån, betalningar och effekter av trender och nya aktörer
- ➡ Publicerar löpande insights i ämnet
- ➡ Materialet används löpande för genomgångar och seminarier – och som underlag i egna uppdrag
- ➡ Genomgången idag är en del av den analysen

Det är svårt att förutsäga framtiden - PSD2 2013 – ”to crazy to be true”

”This is never going to fly – it is our data,
why would we share it?”

*Två europeiska bankers,
PSD2-seminarium Bryssel 2013*

”Vi har ju samlat på oss all data! Och nu ska vi dela med
oss till andra och får inte ta betalt! Jag tror inte det här
kommer att fungera.”

Betalningsexpert, Svensk bank, 2014

Så vad innebär PSD 2 - var ligger affären kopplad till sparandemarknaden? En fråga framförallt om information

Payment Initiation Service
Provider (PISP)



Möjlighet att initiera betalningar
från bankkonto

Koppla till köp – lättare för kund
att betala

Add on service

Account Information
Service Provider (AISP)

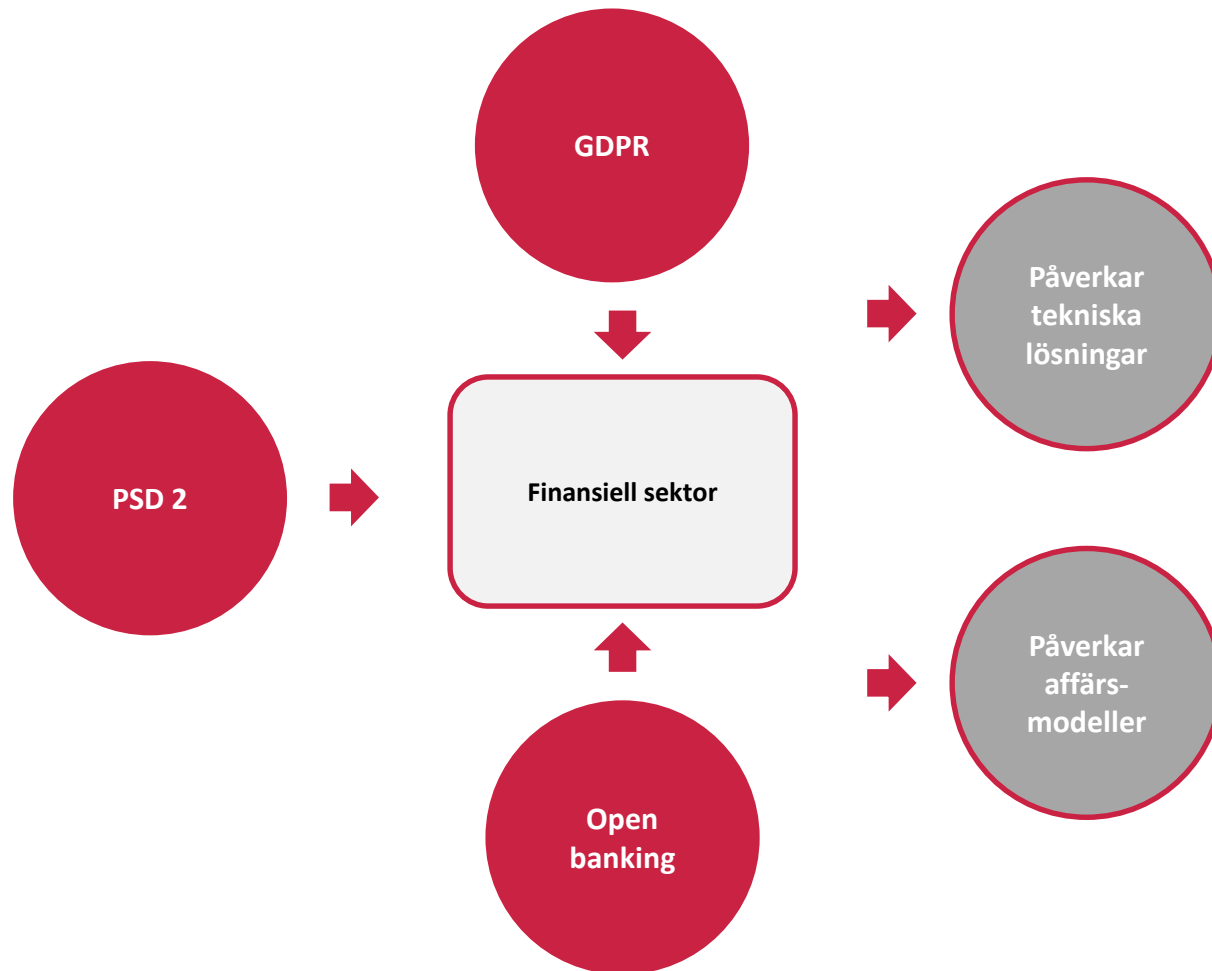


Möjlighet att hämta in info från
transaktionskonto

Sammanställa, bearbeta och
analysera information

Sammanställa, analysera kunders
behov – merförsäljning

Ett av flera olika initiativ och trender som kommer påverka sparandemarknaden – direkt eller indirekt



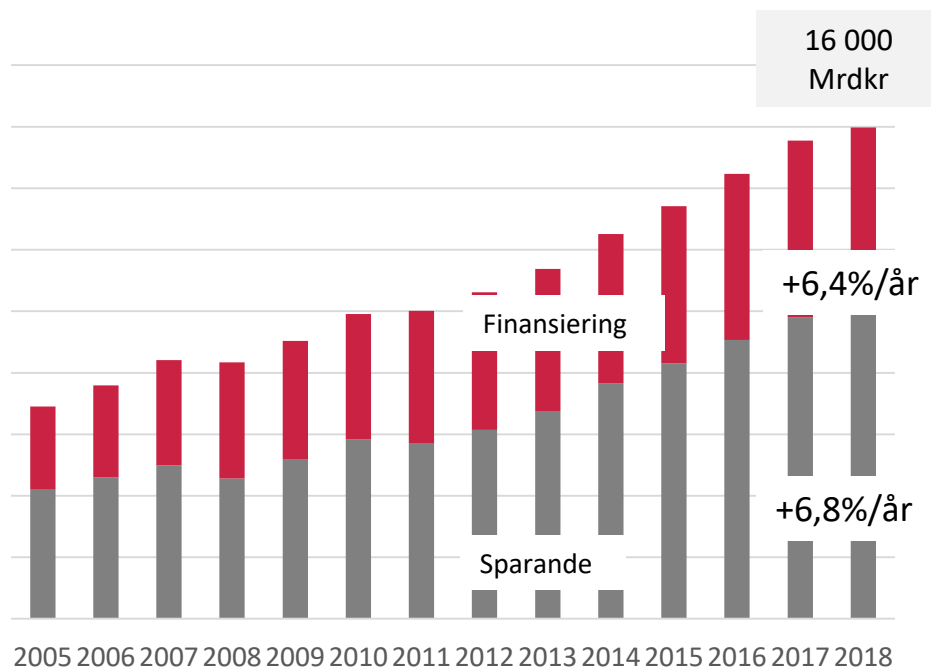
Redan nu - många API-lösningar som utvecklas går längre än vad PSD 2 kräver

Undersökning PSD 2 API-lösningar, EU

- ➔ **75%** av de API-lösningar som utvecklas håller sig till PSD 2
- ➔ **25 %** av API-lösningar går utöver PSD 2 – t ex med ytterligare tjänster som utvecklas
- ➔ **Endast 10%** av dem som skaffat en PSD2-tillstånd är icke-finansiella företag

Kommer sparandemarknaden att växa på grund av PSD 2? Det är andra faktorer som avgör...

Affärsvolym – svenska retail finance marknaden



- ➔ Lagstiftning
- ➔ Politiska beslut
- ➔ Skatter
- ➔ Kundbeteenden
- ➔ Compliance
- ➔ Konjunktur
- ...

PSD 2 och open banking skapar inte framförallt volymer utan (omfördelar) intäkter

Handlar snarare om vilka finansiella aktörer som är bäst positionerade att utnyttja förändringen

Möjlighet för alla typer av aktörer

Informationsflöde med färre begränsningar

Svenska sparandemarknaden

Transparens för kunder

Öppna tekniska lösningar och gemensamma strukturer

...och vilka olika kundbeteenden vi kommer se?

Mer behov av rådgivning eller mindre?

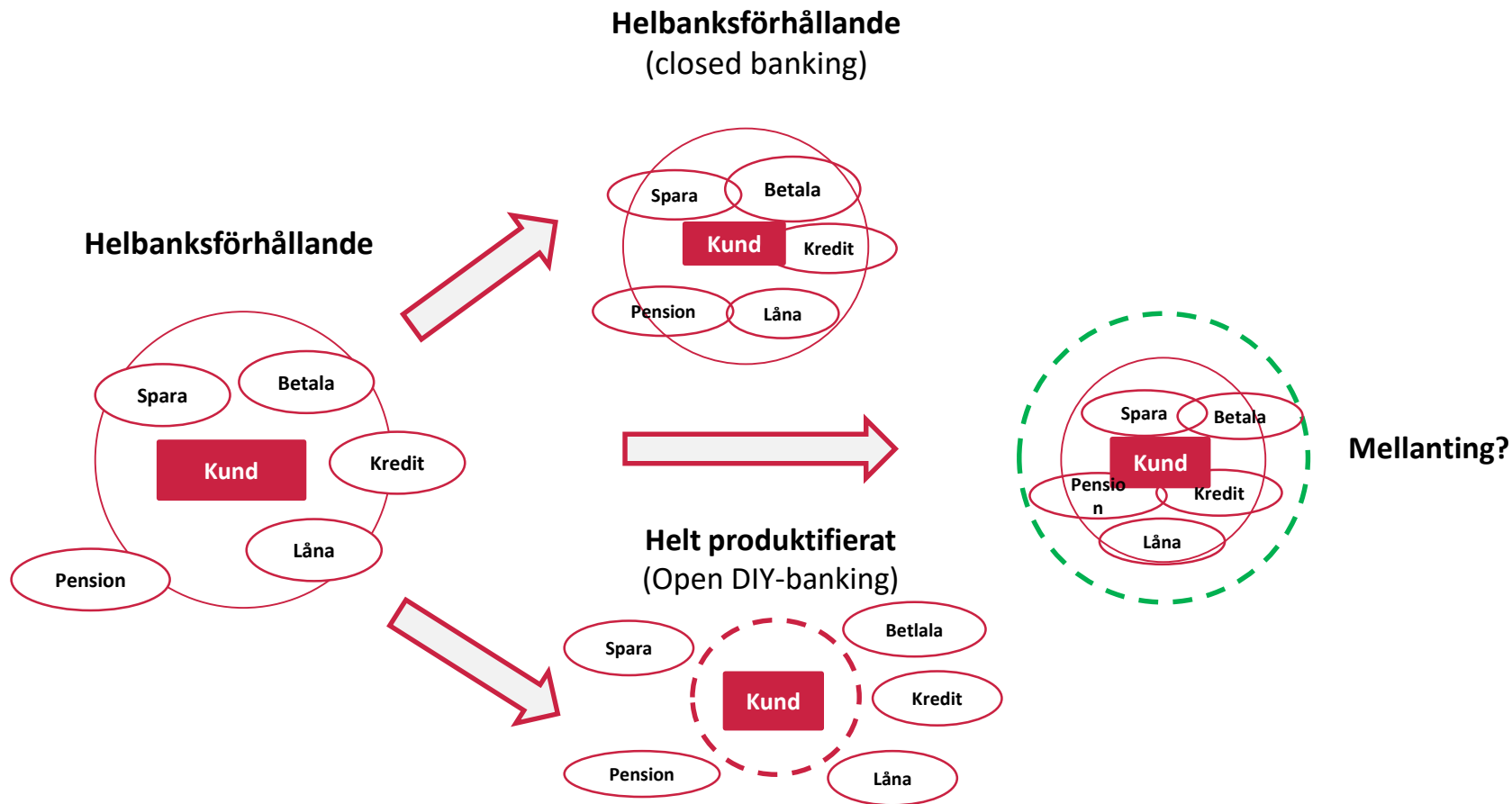


Möjlighet eller hot?

Större eller mindre förvirring?



Så frågan är - kan vi räkna ut den klassiska bankmodellen nu när informationen släpps fri?



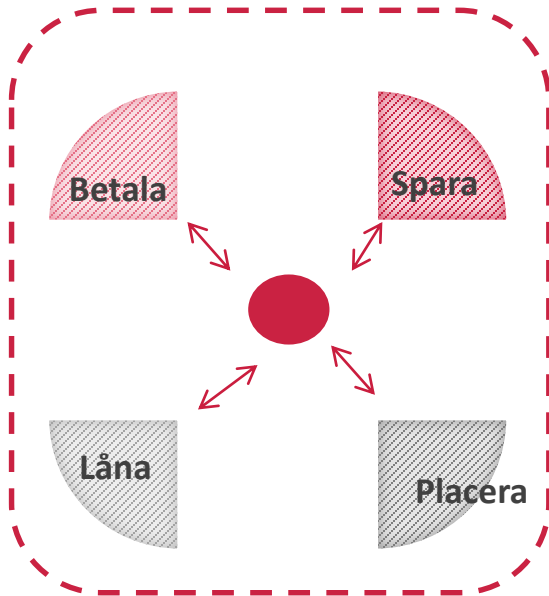
*DIY= Do it yourself

Nya aggregatorer?

Den nya öppenheten ger möjligheter för nya aktörer att etablera sig på marknaden

Aggregatorrollen med
hjälp av PSD 2...

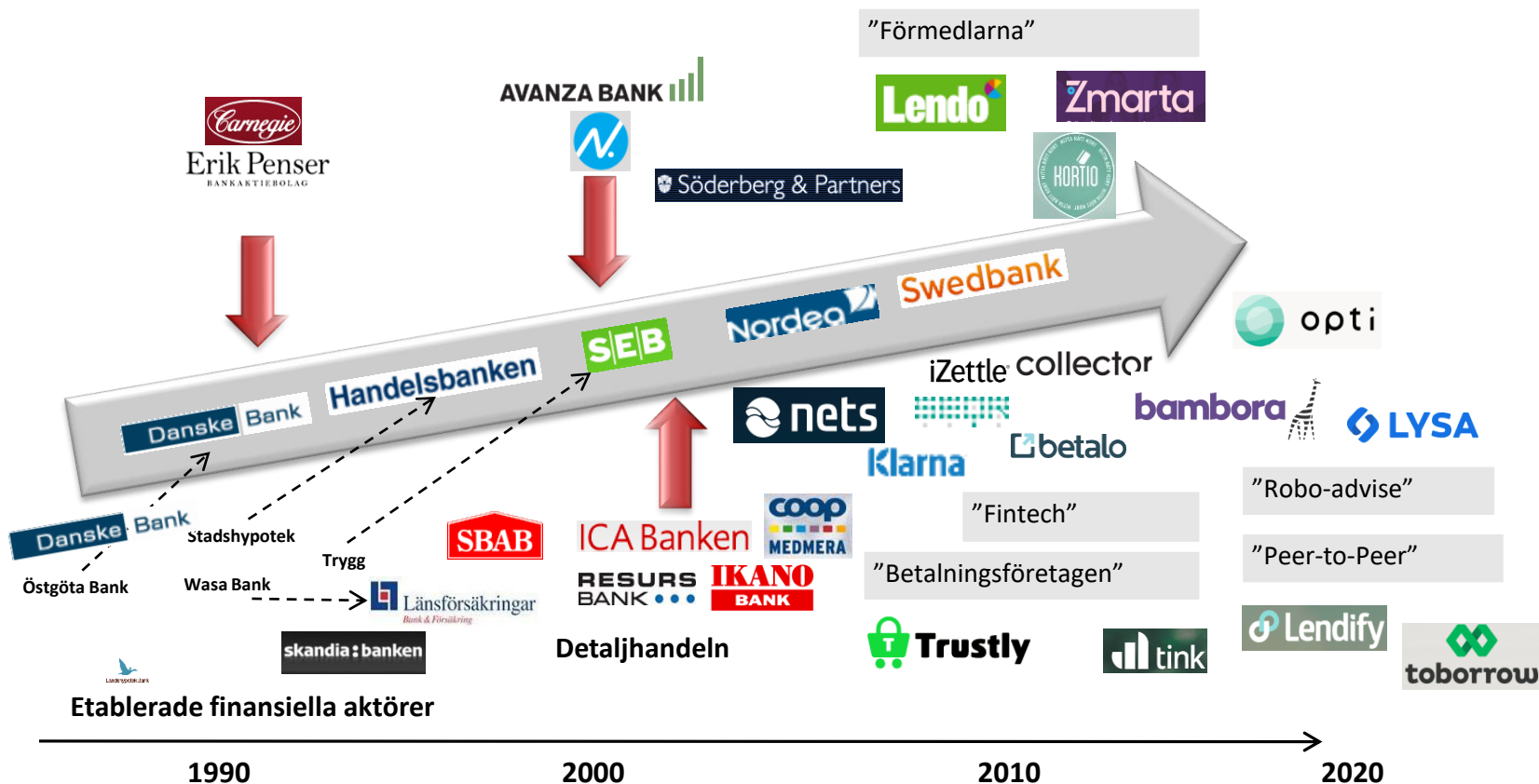
... och ge erbjudande utifrån en
utmanarposition



- ➔ Ge kunden en **överblick** över finansiella situation
- ➔ Löpande **utvärdera kundbehov**, generera erbjudande med tillgänglig kunddata
- ➔ **Erbjuda tjänster** genom samarbeten, koppla ihop enskilda, innovativa aktörer med kunder
- ➔ **Innovativa**, inga legacy-problem

...och kunder allt mer vana vid "Disruptors"

Innovationer och nya aktörer – PSD 2 och open banking ökar takten och antal aktörer



Finns många produktbolag att inleda allianser med

Men det kostar att bygga upp en kundbas – och även om bankrärligheten ökar är det framförallt komplement

Andel av tillfrågade bankkunder som bytt bank

	2009	2017
Bytt bank*	15%	20%
Kompletterat befintlig bank*	6%	25%

- Vad innebär det att gå från komplement till ett fullgott alternativ - med höga kostnader för kundackvisition och för att etablera varumärke?
 - Hur säkerställa trygghet för kunden?

FANG-banking och sparandemarknaden – definitivt förutsättningar vad gäller kundbas...

700 milj enheter med gratis inbyggt kort?

This is AppleCard.
A new kind of credit card.
Created by Apple, not a bank.

Kort



Marcus by Goldman Sachs

Över 2 mrd användare
Xx Libra partners



Betalningar

”globala” och nära den egna affärsmodellen

Valuta och konto



Wallet (och konto?)



200 milj amerikaner handlar
100 milj Primekunder



TRINOVO CONSULTING

...men krävs mer för att bli ett alternativ till storbanker på den svenska bankmarknaden?

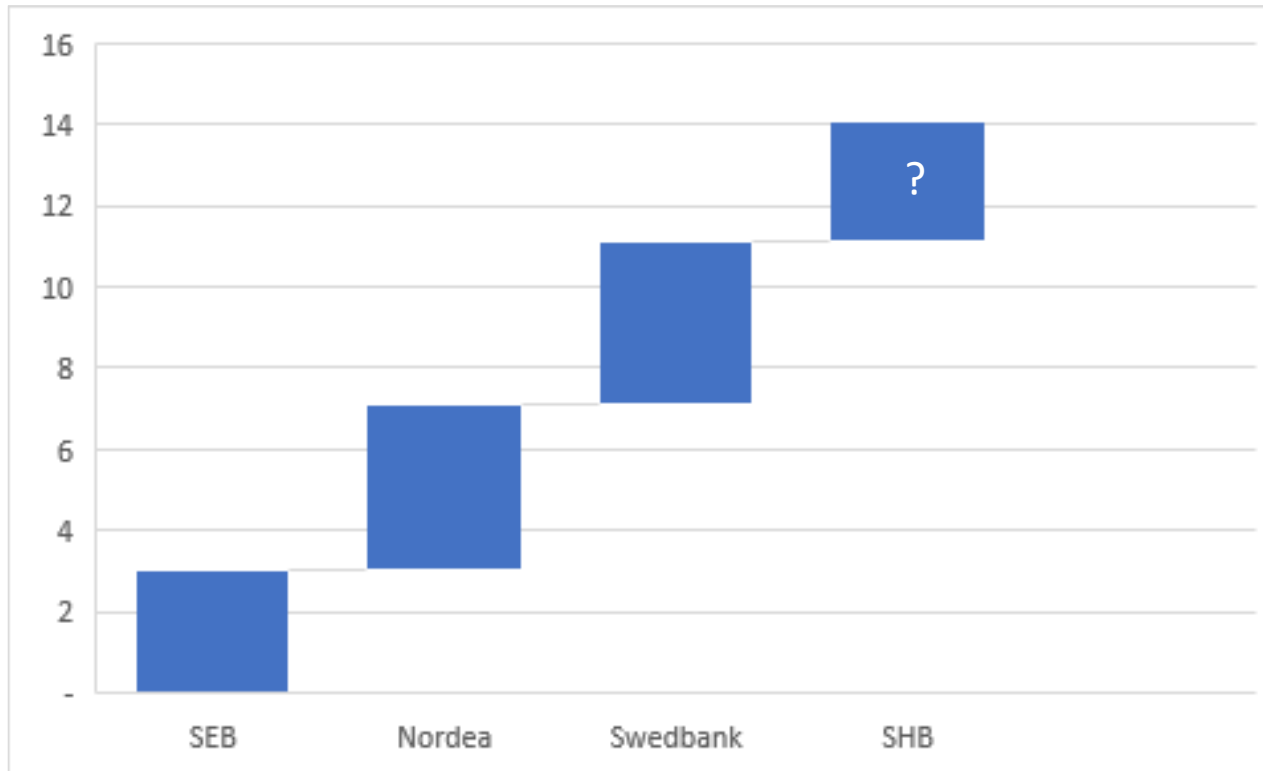
- ➔ *Förtroende* – Är verkligen alla beredda att släppa finansiell information till Facebook?
- ➔ *Kännedom om lokala marknader* – vad krävs för att göra ett avtryck på svensk (eller annat lands för den delen) bolånemarknad eller pensionsmarknad?
- ➔ *Alternativ* – Hur kommer myndigheter att reagera?



France says it will block development of Facebook's Libra digital currency in Europe because it threatens the "monetary sovereignty" of governments.

Så bankerna - 4 största bankerna har en stor fördel i existerande kundbas - och ytterligare data

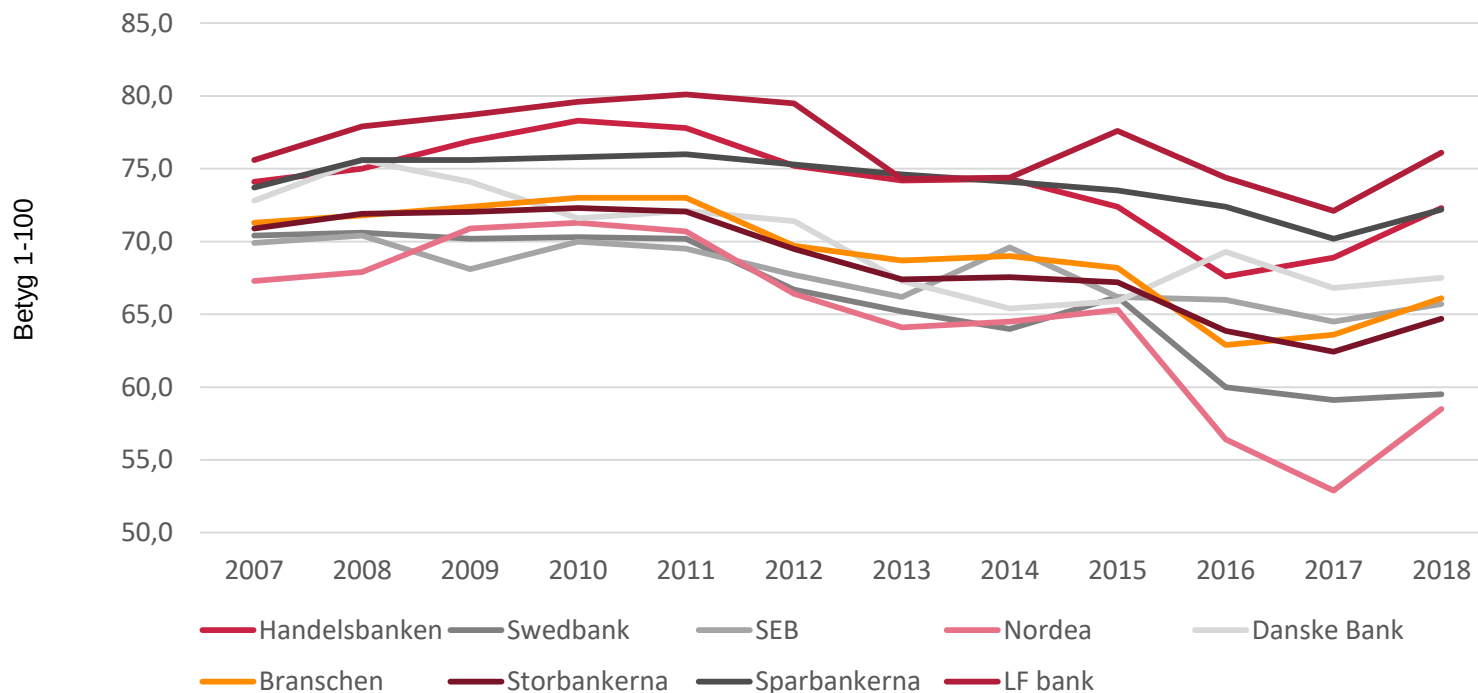
Uppskattad kundbas, miljoner st



Och de har redan från början tillgång till mer data än vad som omfattas av PSD 2

Kundnöjdheten inte alltid i topp - men tekniskt litar man på sin bank

Kundnöjdindex utvalda banker, privatmarknad 2007-2018



- Förtroendet för bankernas säkerhet är mycket stort
- Har en bank "släppt in" en tjänst känner sig kunden trygg

...och bankerna har processer på plats



Har historiskt varit duktiga på att kapitalisera på förändringar



Compliance – den dag det smäller



Produktutveckling – låta någon annan ta "optionsrisken"



Marknadsföringsresurser



Internationella – möjligheter till samordning, skalfördelar, erfarenheter

Så är traditionella storbanker vinnarna av PSD2 på sparandemarknaden?

Det är en sak att
ha bättre förutsättningar...



...en annan att omsätta
den i praktiken



Från

Stängd plattform

Samla in information

Sälja egna produkter

Kundförtroende



Till

Öppen plattform, hubb

Utnyttja information till
relevanta erbjudanden

Erbjuda för kund relevanta
Produkter

Behålla förtroende

Robotrådgivning – ett exempel som indikerar att det finns en förändringsresa kvar att göra

Exempel robotrådgivningstjänst svensk storbank

Input

- Angav eller banken samlade in information från övriga konton – sparande och fonder



Resultat

- Resultat – ”bra buffertsparande men du bör komplettera med ett fondsparande”
- 4 ggr, samma rek. (dyr fond-i-fond)

Slutsats?

Tjänsten tar inte hänsyn till all information?

Styrt av fondfabriken och oförmåga att släppa lönsam affärsmodell?

Inte lyckats utveckla relevant tjänst för kunden – då kommer inhämtning av mer aktuellt data med hjälp av PSD 2 inte förbättra tjänsten?

Men övriga aktörer – vad innebär PSD 2 för fondbolag som inte är en del av en bank?

Möjligheter...

Information om kunders transaktioner och sparande

Merförsäljning

Minska churn

Komplementbanksbeteende

...men...

...resurskrävande!

Kostnader för att bygga upp en struktur

Kostnader för att kunna analysera data

Personuppgifter, compliance, ...

så lär av...

Bilda egna plattformar?

Bankerna mästare på delad infrastruktur – KYC-bolag

Pensionsbolag - Jmfr Fullmaktshantering

Jmfr minPension

Utnyttja PSD 2 som läroperiod



TRINOVO CONSULTING

Tack för att ni lyssnade!

Christian Rutz

christian.rutz@trinovo.se

+46-70-379 16 92