



cl@b2015

# Cloud

# Regulation and Digital Transformation In the Financial World



**Microsoft**

Lalo Steinman -

Director Estrategias de Tecnología y Nube para Americas



**TEMENOS**

The Banking Software Company

Enrique R. O'Reilly -

Director Regional de Americas

[www.eventmobi.com/clab2015](http://www.eventmobi.com/clab2015)



# Antes los Bancos contaban con barreras de entrada



- Una gran fosa que protege los márgenes

# Rendimiento en el Sector Financiero – Así era la historia....

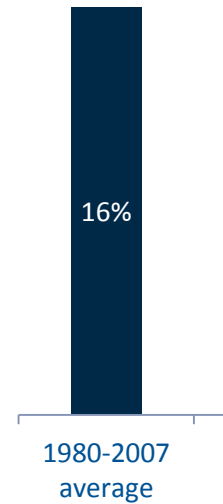
---



**16%**

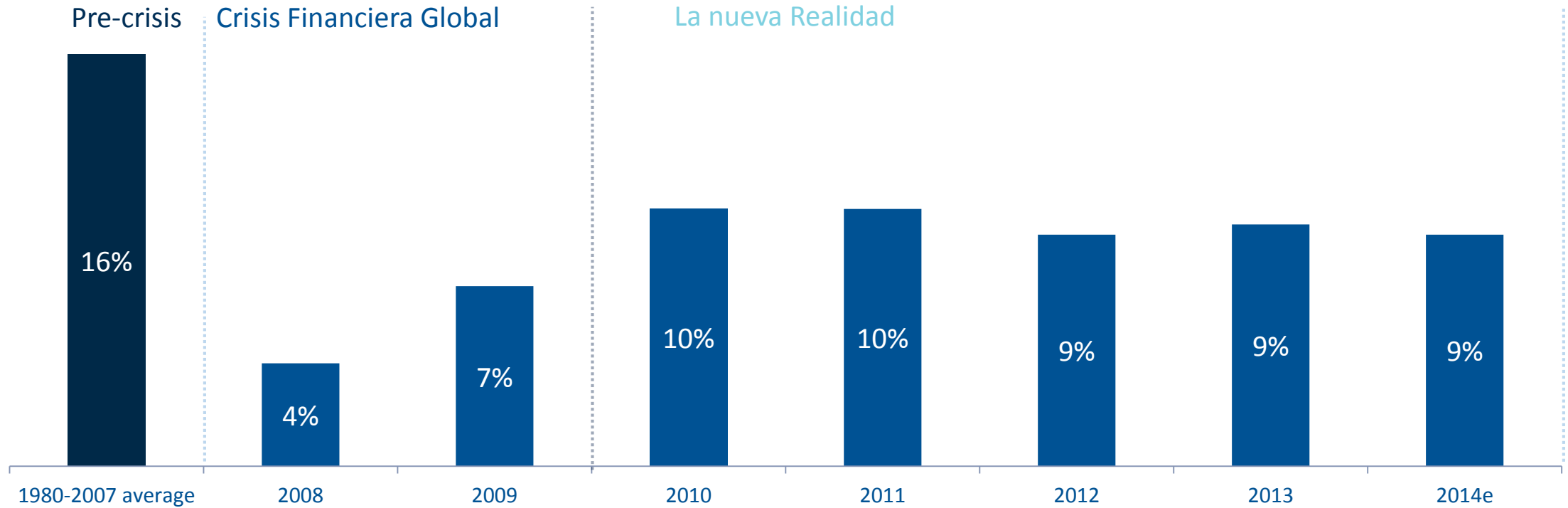


Promedio RoE 1980 to 2007



# La nueva realidad en Retabilidad

## Retorno de Capital (ROE)



Source: BCG, Thomson Reuters

- Como incrementar los rendimientos ....

# Que está pasando ?

Competencia Actual

Cambios Tecnológicos



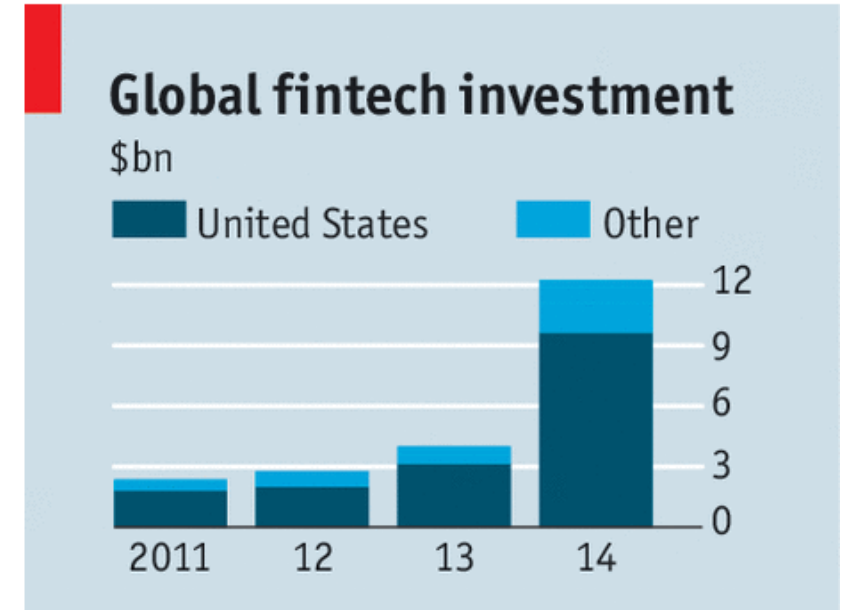
Regulación

Cambios en Clientes

- La tormenta perfecta

# La Revolución “Fintech”

- USD \$ 12b en inversiones en 2014
  - LendingClub ya tiene créditos otorgados por USD \$ 9b
  - Venmo transfirió USD \$1.3b
- No están presionados por regulación bancaria
- Manejan costos bajos y una alta eficiencia
- Mejor gestión del riesgo ...
  - Minería de datos y uso de redes sociales
  - Buena dispersión del crédito
  - No tienen problema de un defase en fechas de vencimiento entre créditos y ahorros
- Seleccionan los procesos mas ineficientes y utilizan tecnología para mejorarlos
- El reto está en integrarlos con plataformas abiertas y ágiles



Economist.com

# Uso de Redes Sociales y Cloud

1

---

Redes Sociales & Big data



Score Riesgo para  
Créditos

2

---

Plataforma Social



Compartir Modelos  
De Inversión

3

---

Hosting / SaaS



Plataforma de Pagos B2B



the currency cloud  
FX Trading con Bajo Costo

# Mejor Gestión de Riesgos

4

---

Filling gaps



Peer to Peer Lending

5

---

Solving problems



Proceso de Pagos con  
Tarjeta en Móviles

6

---

Helping customers



Monitoreo de Transacciones  
Para entender ingresos y gastos



# Con foco en Cliente

7

---

Teléfonos  
Celulares



Transferencias con Móvil



Pagos con Teléfono Móvil

8

---

Banco Digital



Buscar Experiencia  
"Retail" en sucursal

9

---

Fighting back



Herramientas para el Cliente  
Por Internet.

# Cambios constantes en el comportamiento del Cliente

## 2/3<sup>rd</sup>

Source: EY



Usan sitios en internet para comparar precios

## 72%

Source: Accenture



De los “milenios” no quieren usar bancos

## 10%

Source: Finextra



Porcentaje de retención inter-generacional

## 25%

Source: Temenos/IDC

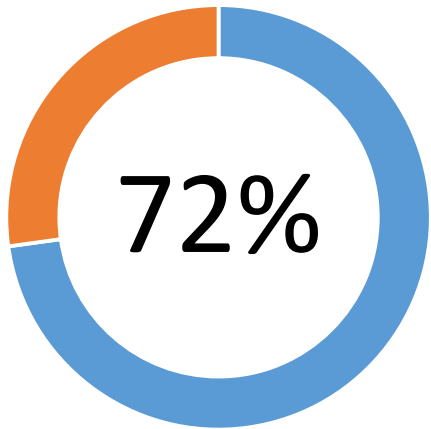


Corporativos investigando intermediarios financieros no bancarios

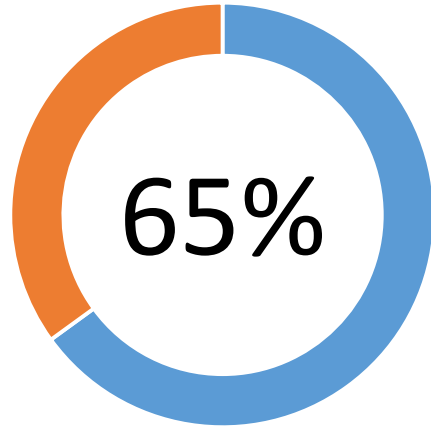
- Los Clientes “abandonan el banco”

# Cambios constantes en el comportamiento del Cliente

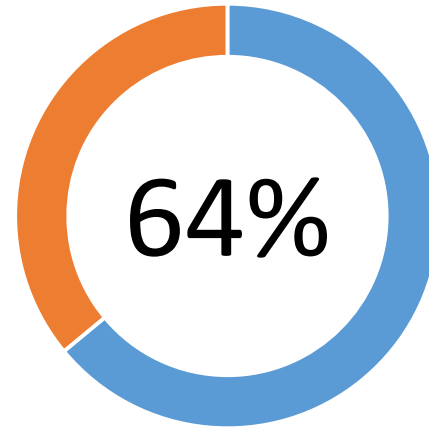
% de clientes que incrementarían su relación con el Banco si ...



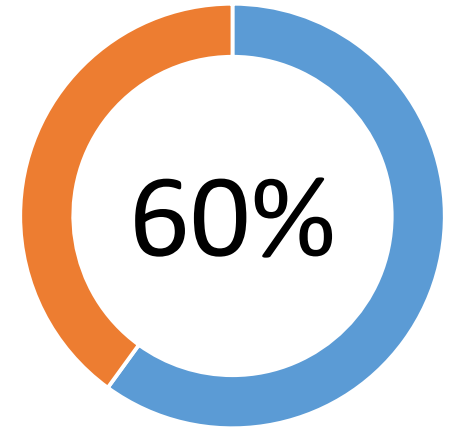
Ayuda a cubrir objetivos financieros



Reconoce lealtad



Ayudan a ahorrar



Recomienda productos necesarios

Source : EY

- Clientes buscan un nuevo tipo de relación

# Como Triunfar en “Transformación Digital”

LESSONS FROM BANKING  
INDUSTRY DISRUPTORS  
WHITE PAPER 2014

**SUCCEEDING THROUGH  
THE DIGITAL REVOLUTION**

The Banking Software Company

**The disruptors tell their stories continued**

**INDEPENDENCE  
BANCSHARES**  
Realizing the promise of real-time, mobile banking

**The state street of mobile payments**  
Gordon A. Baird, nD bancgroup's chief executive officer, aims to become the State Street of mobile payments. Leaving the branding and marketing to technology companies, retailers, wireless carriers who want to get into payments, he is content to provide the infrastructure they can write-label to their hearts' content. He can hold deposits directly and move money, something payment providers like PayPal, Moven and Dwolla can't do by themselves. He can hold deposits directly and move money, something payment providers like PayPal, Moven and Dwolla can't do by themselves.

Just as State Street, where Baird once worked, does the custody and back office work for big mutual funds which spend a lot to promote their brands and investing genius, nD bancgroup wants to use sophisticated software to support new entrants into real-time mobile banking.

Baird thinks mobile is ready to expand rapidly.

The importance of the mobile phone was driven home for him when he took his sons to a local Panera casual restaurant, only to discover he didn't have his wallet. He did have his mobile phone, but it wasn't equipped with any payment service. His takeaway – people are more apt to forget a wallet than a phone. There was no takeaway from Panera, however – not until he drove home for his wallet, anyway.

**A technology problem**  
Mobile payments have had a slow start in the US. One reason, suggests Aditya Khurjar, executive vice president at nD bancgroup, is that “consumers have not yet been offered the ten times better experience in mobile payments that would inspire them to change their current habits. The industry needs to invest in platforms and infrastructure that will enable many compelling value propositions to be easily created and adopted at scale.”

Much of banking in the US lags other industries, Baird explained. “Look at the major disconnect between the US payments system, the big banks and where modern technology is today. 99 percent of the banks in the US are running off technology that is 20 years old. Billions of dollars have been spent on integration, mergers & acquisitions, but the majority of the technology spend is fixing problems while leaving in place these legacy systems.”

The exciting aspect of banking, he added, is with phone and mobile networks where there is a chance to build a new infrastructure for payments and banking, but doing it very much in secure cloud-based systems.

**We want to service other banks and companies that customer bases w payment and bank**

Gordon A. Baird - Chief Executive

**nD bancgr**

**SQUARE**  
Giving merchants simple, affordable, and accessible tools to manage their businesses

**The problem with banks**  
Jim McKelvey, a co-founder of Square, can understand why banks are conservative.

“The fundamental job of a bank is to not have their money stolen. If you fail at that job you don't have a bank, so they have a conservative, security-minded bias,” he said. “That is the opposite of what the innovative companies practice, which is taking, innovative, unconstrained, unproven, not certified. The people who seek banking as careers tend to be very comfortable with regulators, people who seek invention tend to have high tolerance for failure and experimentation.”

Now banks are threatened by new companies taking away parts of their business. In the past, the banking world has been able to protect itself by regulation and keeping people out, but that is changing as emerging competitors offer new ways to receive, send, share and tend money, and pay for things in stores and online.

“In this new world of mobile finance, traditional bankers are at a disadvantage because of their DNA,” said McKelvey.

**Solving an everyday problem**  
McKelvey is an example of the threat to conventional banking – he is a professional glassblower who sparked the creation of Square when he missed out on a significant sale because he couldn't take credit cards in his studio.

**I was trying to sell a piece of glass to a lady who only had an American Express card, which I can't take in my studio. So, I lost the sale. And that afternoon, I was holding an iPhone in my hand and I was like, this device could have saved my sale if only we'd had this system. And that was the inception of Square.**

**What banker would ever have thought a glassblower could be a threat?**  
Okay, a glassblower who wrote the computer programming textbook for his university, studied at the London School of Economics and was a visiting scientist at IBM's Los Angeles Scientific Center after he graduated. He started and still owns a publishing company which moved from document imaging to trade show publishing to conference publishing, demonstrating an impressive ability to pivot with market changes.

Still, the credit card business ranled, so he and his friend Jack Dorsey, a co-founder of Twitter, developed Square.

“It took three weeks to build the hardware and software, and 18 months to get the necessary licenses to use the product,” said McKelvey. Approval times from regulators are dropping, he added, and something like Bitcoin can be accepted in a few months.

Jim McKelvey - Co-Founder - Square

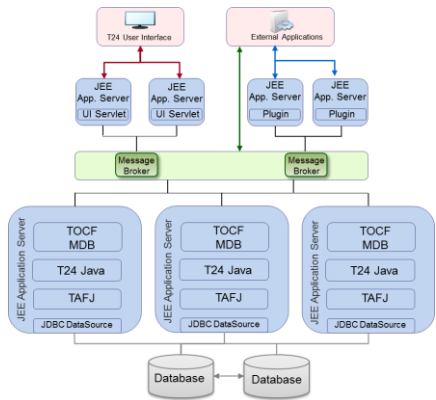
# Como Triunfar en la "Transformación Digital"

Eliminar los Sistemas Viejos (Agilidad/Interconectividad)

Usar Canales Múltiples (Onmichannel)

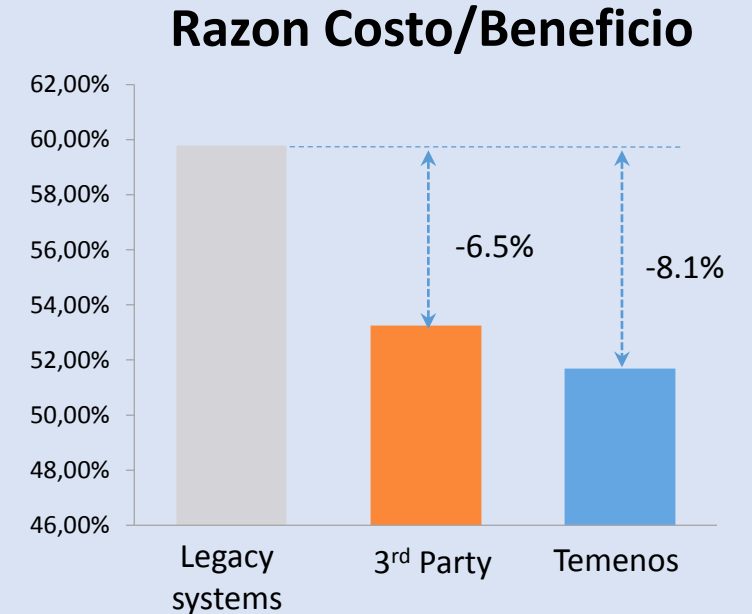
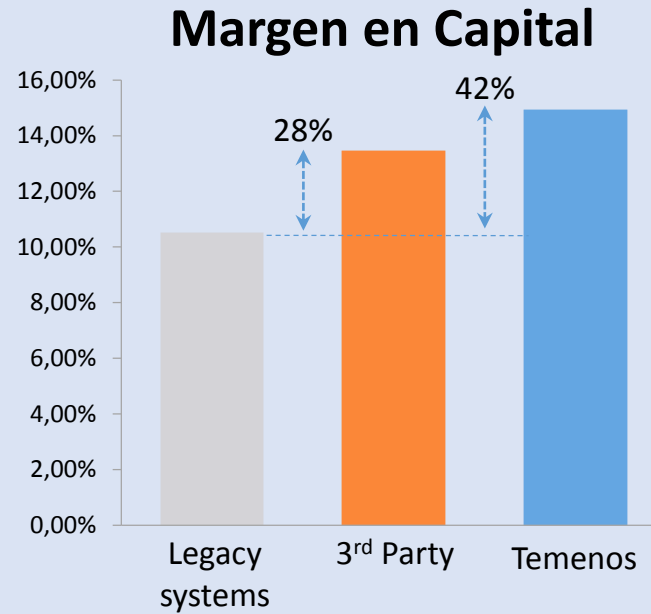
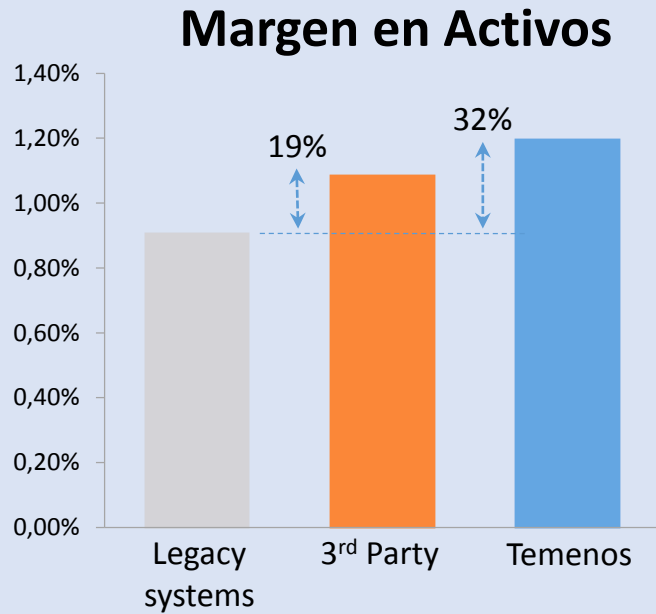
Analizar la Información (Big Data)

Involucrarse mas en la vida de los Clientes (Social Networks)



# Los Bancos más Rentables ...

Clientes de Temenos comparados con Bancos que utilizan otros “paquetes” y Bancos con sistemas propios (Legado)



Data taken from white paper, “Restoring profitability in the digital age”, co-written with Deloitte

- Better results with 3rd party systems, even better results with Temenos


# Casos de Uso con Mejoras Específicas

## Incrementando Ingresos

- 1 Mejor diseño de productos
- 2 Lanzamientos más rápidos
- 3 Mejorar la “experiencia del usuario”
- 4 Servicio diferenciado
- 5 Más Ventas cruzadas
- 6 Expansión de Mercado

## Reduciendo Costos

- 7 Mejor Gestión del Riesgo
- 8 Incrementar Eficiencia operacional
- 9 Mejores controles
- 10 STP – Procesos automáticos
- 11 Reducción de Personal de IT
- 12 Consolidación del Software y Hardware

A grayscale photograph of a hand in a white shirt sleeve, palm up, holding a large, white, stylized cloud outline. The background is a dark gray gradient with other faint cloud outlines.

La Intermediación Financiera a Través de la Nube  
Ofreciendo Mayor Competitividad a las Organizaciones



# Considerando las Opciones

## Solución en instalaciones propias

OPCION:	IMPLICACION:
Instalar y mantener software propietario	Mayor control vs mayor costo inicial y de mantenimiento recurrente
Implementar e integrar una solución altamente customizada	Funcionalidad customizada vs implementación mas larga Escala de tiempo & flexibilidad limitada
Administrar cambios de versión y actualizaciones de seguridad	Acceso directo a aplicaciones vs mayor riesgo de caídas de sistema

## Solución en la Nube

Acceso al sistema de la empresa como servicio basado en la Nube	Menores costos iniciales vs software instalado y mantenido por terceros
Implementación en la Nube basada en una solución preconfigurada	Agilidad y mayor velocidad de respuesta al Mercado vs elementos de estandarización
Actualización de versión automática & controles de seguridad incluidos en el servicio	Los recursos de TI pueden enfocarse en proyectos estratégicos

# Beneficios de Hosting y Software como Servicio

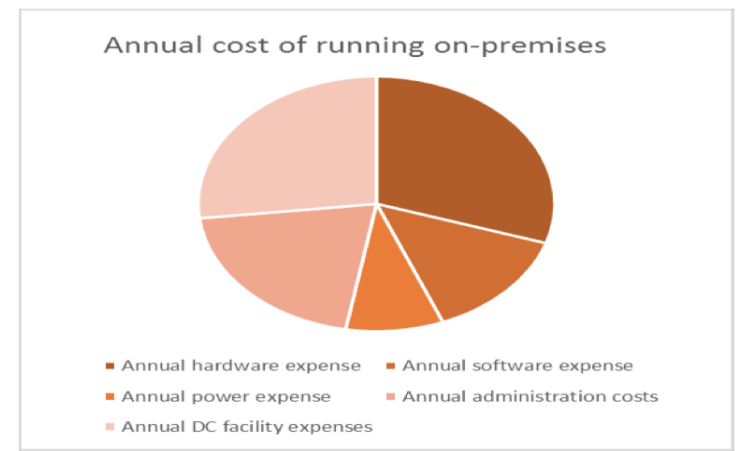
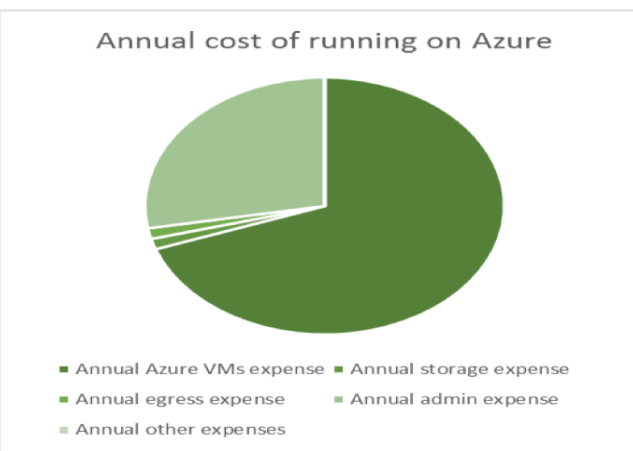
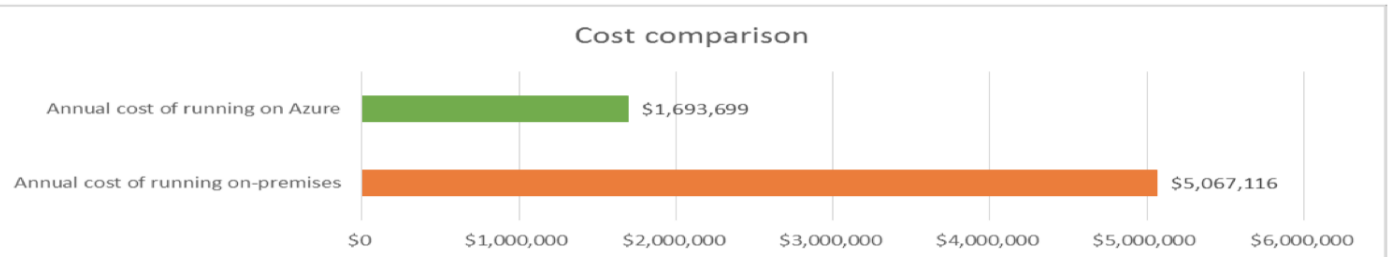
## Estimated cost comparison (example)

Azure versus On-premises

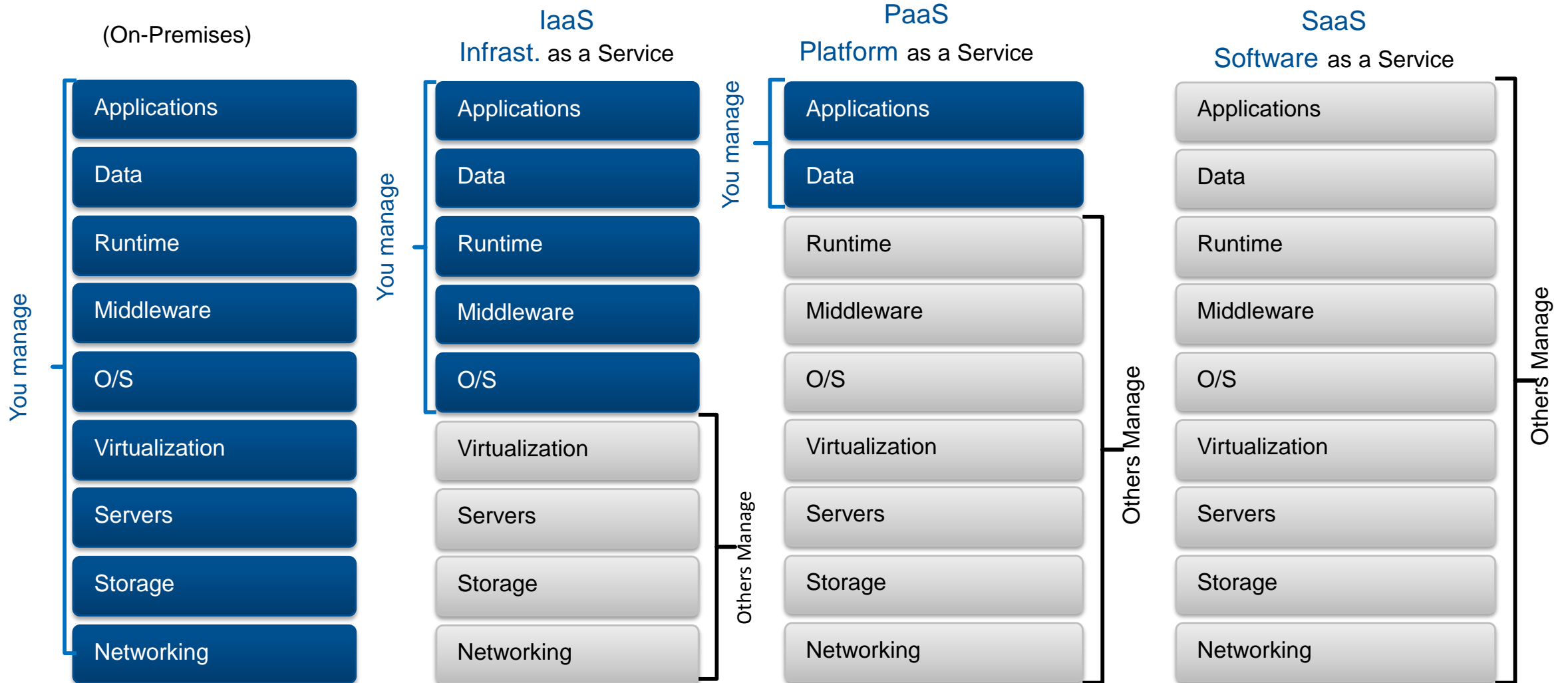
Cost comparison	
Annual cost of running on-premises	\$5,067,116
Annual cost of running on Azure	\$1,693,699
Annual Savings	67%

On-premises DC cost breakdown	
Annual hardware expense	\$1,520,379
Annual software expense	\$705,600
Annual power expense	\$448,368
Annual administration costs	\$1,034,483
Annual DC facility expenses	\$1,358,286
<b>Total</b>	<b>\$5,067,116</b>

Azure cost breakdown	
Annual Azure VMs expense	\$1,177,712
Annual storage expense	\$22,546
Annual egress expense	\$22,915
Annual admin expense	\$470,366
Annual other expenses	\$160
<b>Total</b>	<b>\$1,693,699</b>



# Tipos de Servicios en La Nube



# Solución de Banca en la Nube - Realidad



# Nube: Seguridad

## Beneficio

Acceso a desarrollo de software seguro líder en la industria, manejo operacional y prácticas de mitigación de amenazas que entregan mayores niveles de seguridad, privacidad y cumplimiento, superior a lo que las empresas pueden lograr por si mismas.



Riesgo de seguridad TI administrado por técnicos expertos en Centros de Cómputo de alta seguridad

# Nube: Funcionalidad

## Beneficio

El uso de tecnología back-end como servicio, permite a las organizaciones dirigir su enfoque hacia su negocio principal, desarrollando productos financieros mas innovadores líderes en el mercado

FUNCIONALIDAD



Estratégico, el negocio manda, soluciones enfocadas al cliente

# Nube: Cumplimiento

¿Cuáles son las exigencias de las normas generales aplicables a las entidades financieras que operan en la nube?

La Superintendencia de Bancos de Panamá regula los bancos excepto las sucursales de bancos internacionales o extranjeros ubicados en Panamá. La agencia ha expedido dos regulaciones que afectan el uso de la computación en la nube por parte de los bancos:

- **Acuerdo No. 009-2005 del 19 de Octubre de 2005.** Este acuerdo exige a los bancos que reciban aprobación previa de parte de los reguladores antes de tercerizar ciertos servicios, incluyendo la computación en la nube, tales como servicios administrativos, servicios generales y actividades de mercadeo. El banco debe proveerle al regulador copia de su contrato con el proveedor de nube. El contrato deberá describir el alcance del servicio, los activos relacionados con la tercerización, la confidencialidad, el acceso del banco a sus registros, la habilidad del banco de monitorear al proveedor de servicio, cualquier sub-contratación por parte del proveedor de servicio, y las garantías, seguro y planes de contingencia. Microsoft puede ayudar a los clientes financieros con el proceso de aplicación.
- **Acuerdo No. 003-2012 del 22 de Mayo de 2012.** Este acuerdo regula el riesgo de gestión de TI de los bancos. El acuerdo exige que los bancos adopten un Plan de gobierno de TI que explique cómo los bancos administran los riesgos de TI. El Plan debe contener también las políticas, planes estratégicos y procedimientos, y explicar la asignación de recursos para la gestión de TI. El acuerdo también requiere que los bancos se aseguren de que el proveedor de servicios le proporcionará al regulador acceso a sus sistemas de información.

CUMPLIMIENTO



Nuestros socios de servicios en la Nube invierten en robustos e innovadores procesos de cumplimiento

# Adopción Transversal de la Nube en el Sector Financiero



## Bancos establecidos

---

**Bancos innovadores establecidos** buscando formas inteligentes de incrementar su retorno de capital y renovando el enfoque de su propuesta al cliente



## Bancos nuevos

---

**Bancos nuevos** o bancos existentes entrando a nuevos mercados que desean moverse rápido sin la carga de complicados sistemas de TI



## Uniones de Crédito

---

**Organizaciones de crédito** que buscan los mismos estándares tecnológicos de los bancos, pero sin la misma complejidad, permitiéndoles enfocarse en sus miembros y en el servicio



## Microfinancieras

---

**Sociedades de ahorro y crédito popular** que buscan soluciones económicas que les ayude a acelerar el real beneficio económico y social, que entregan en las economías en desarrollo y los mercados emergentes



# La Banca en la Nube Provee...

