

# cl@b 2016

XVI CONGRESO LATINOAMERICANO  
DE AUTOMATIZACIÓN BANCARIA

---

LIMA-PERÚ 14-16 SEPTIEMBRE

## Nuevos Desafíos - La Tormenta Perfecta

Enrique Ramos O'Reilly – TEMENOS Director Américas

# La Banca enfrenta nuevos desafíos

Nuevos competidores

No Bancarios Fintech

Cambios Tecnológicos

Competencia digital  
y omni-canalidad

Regulación y Normativa

Cada vez más exigente y  
costosa

**La Tormenta Perfecta**

Nuevas expectativas de los  
Clientes

Rápida adopción de  
nuevas tecnologías



# Una Industria en Transición



La Banca en 2010



La Banca en 2020

**Foco en Cuenta y Transacciones**

Márgenes de operación Altos

Alto Volúmen Transaccional

Procesos en Lotes

**Presencia Física**

Transacciones en Ventanilla

**Procesos en Batch**

Relación Directa con Clientes

**Ingresos con el Flotante**

Competencia contra otros Bancos

**Foco en el Cliente y su Experiencia**

Márgenes de Operación Bajos

**Volumen Transaccional ENORME**

Tiempo Real

**Presencia Virtual**

Transacciones Autoservicio

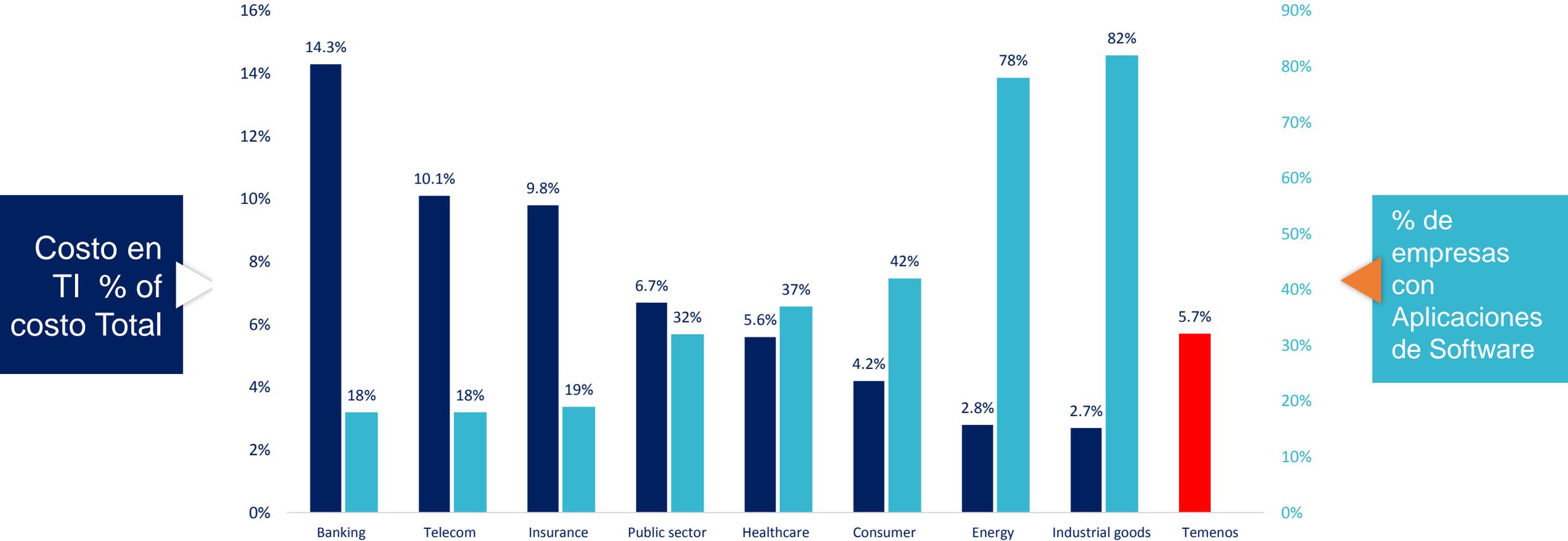
**(STP) Procesos Integrados**

Relación con Portales

**Ingresos por Diferencial Tasa / Asesoría**

Compite con Intermediarios Financieros  
(No-Bancos)

# Tecnología : Costo promedio de TI en el Sector Financiero



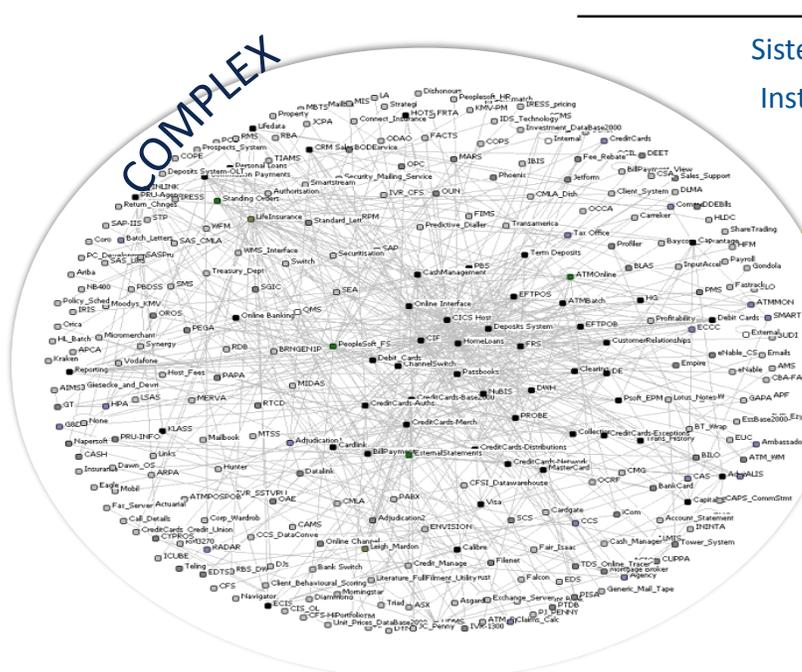
Source: BCG, Gartner, Temenos

El Sector Financiero gasta en promedio 2 veces mas debido al uso de Soluciones Obsoletas

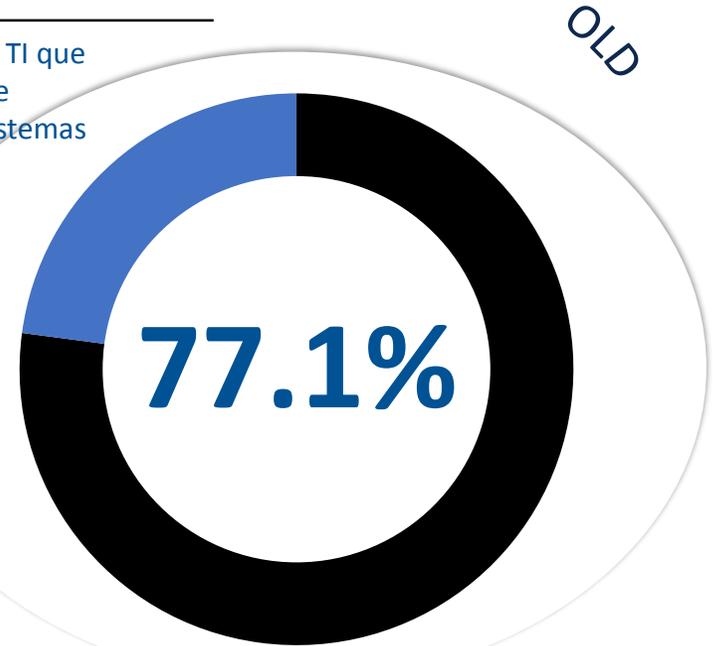
# Mantener sistemas legados. No hay espacio para innovación:

Sistemas e Interfaces en una Institución Financiera Típica

Porcentaje de presupuesto de TI que se dedica al mantenimiento de aplicativos vs mejoras a los sistemas

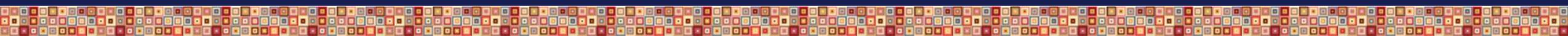


Alto Costo  
Inflexible, Riegoso



Celent, IT Spending in Banking: A Global Perspective, 2014

Source: BCG



## Impacto de Regulación en el Costo Operativo

# 3pp

Impacto al ROE estimado en costo adicional para cumplir con Basilea III

Source: McKinsey

“

...para dar mas resistencia hacia una posible crisis futura y reducir el riesgo del sistema financiero...

”

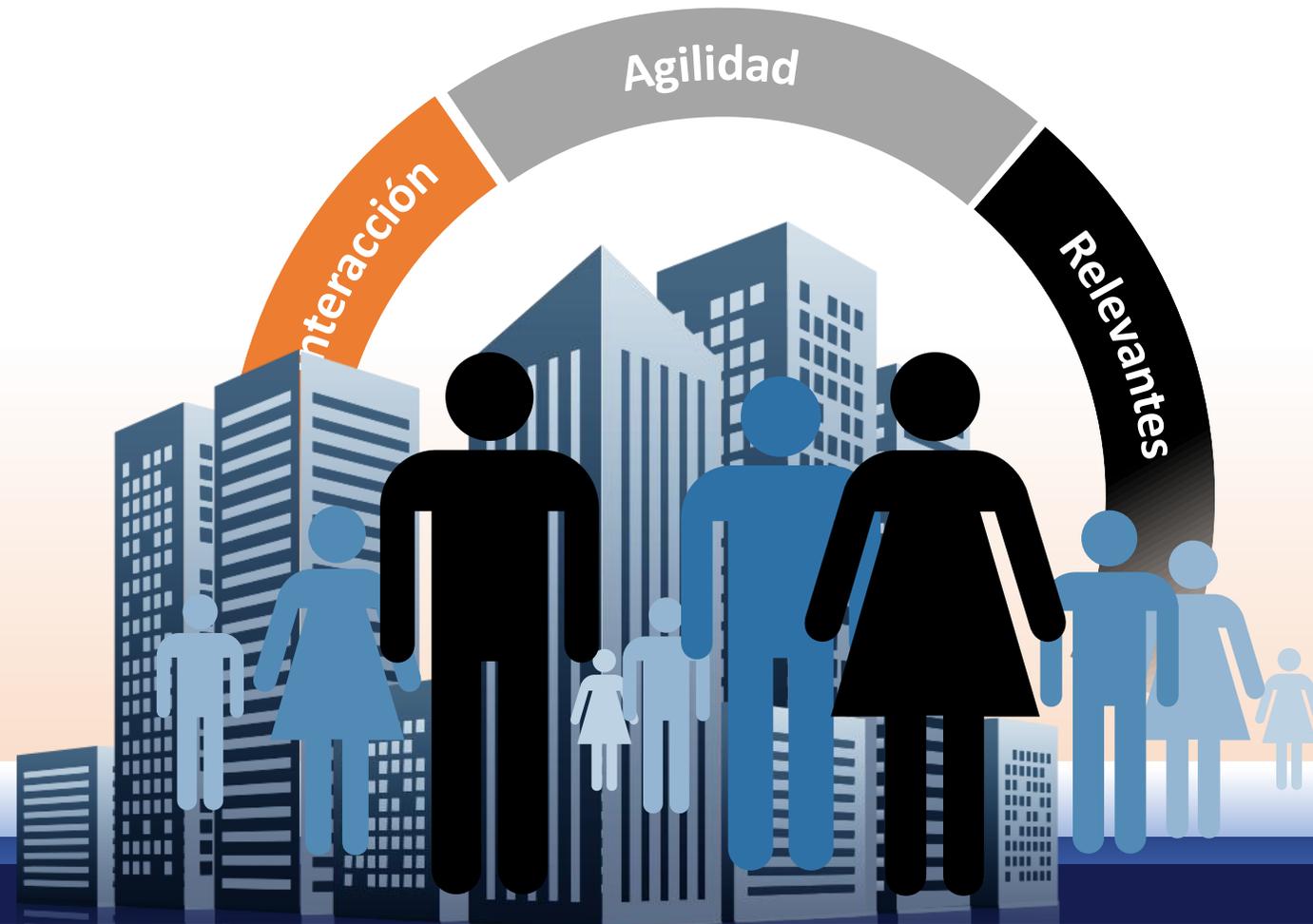
Vicker's Report on  
Future of Banking

El Cliente, ahora tiene el Poder....

Facilidad de Interacción  
Buscar una Experiencia Nueva

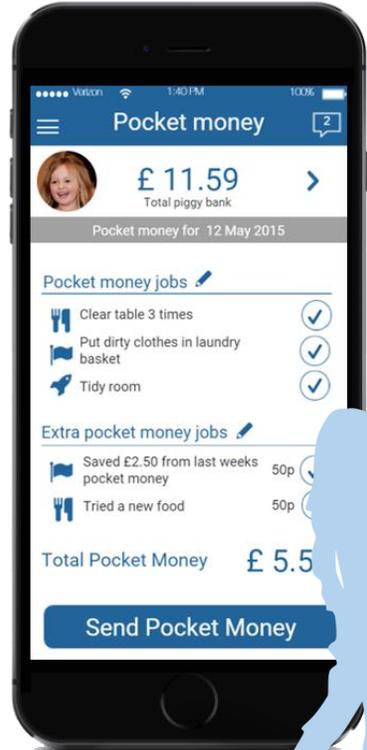
Conectarse  
Con el Banco  
Cuando quieran

Los Milenios  
No les gustan  
Los Bancos

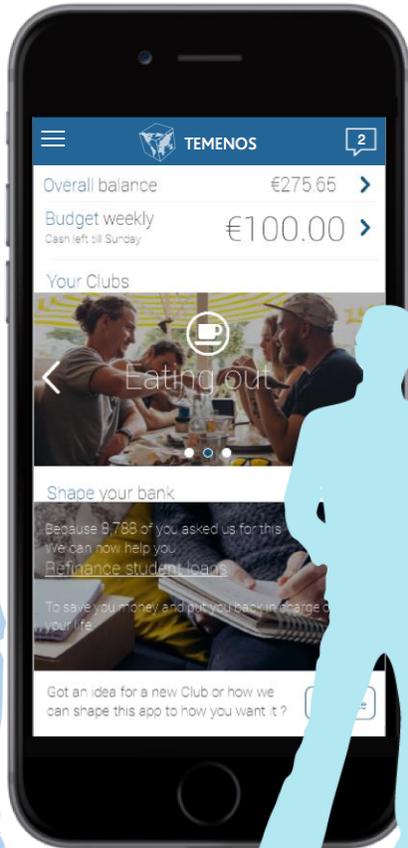


# El Banco para Toda la vida

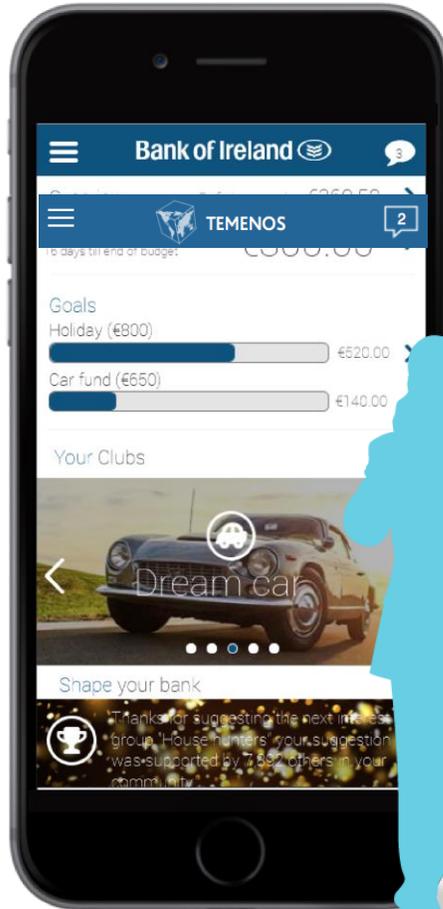
Una solución que crece con su Cliente



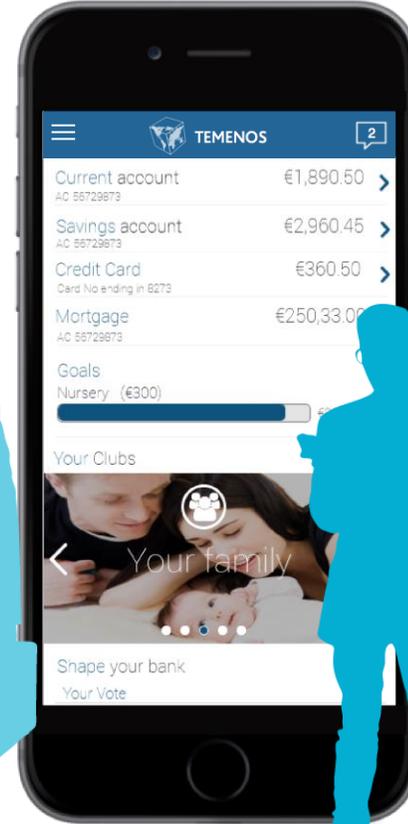
Nuevo al Banco



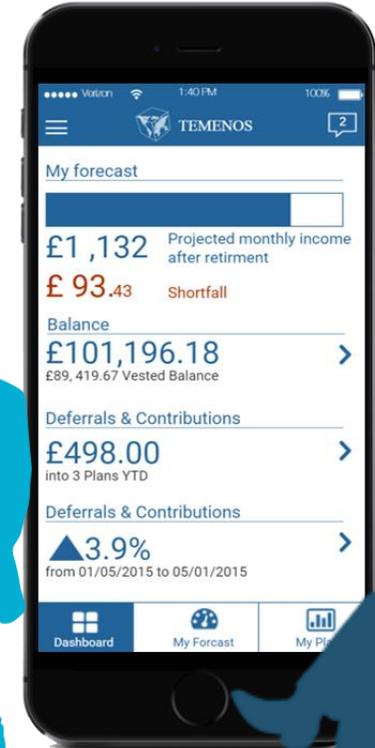
Primer Empleo



Mis Objetivos



Grandes Planes



Disfrutando el retiro





## Rewards

Biggest overdraft

Discounts

Digital natives

Don't want to talk of go in to a bank

No big bank loyalty

*Allow me to get money from home instantly in case of emergency.*

1 in 3 never budgeted

Peer led

*"The Virgin brand offer desirable products and services as rewards, how can I get those rewards as a student."*

# FOMO YOLO

## Social

Communicators

Want guidance not budgeting

*Parents are a heavy influence the choice of bank account*

# Mis Objetivos : El Concierto .....



- Juegos (Gamification)
- Creación de Contenido
- Redes Sociales
- Presupuestos
- Comunicación
- Lealtad
- Análisis del uso
- Objetivo de Vida



Enfocados a areas discretas en la cadena de valor (pagos, crédito)

## Nuevos Competidores : La Revolución "Fintech"

# \$12b USD en 2014

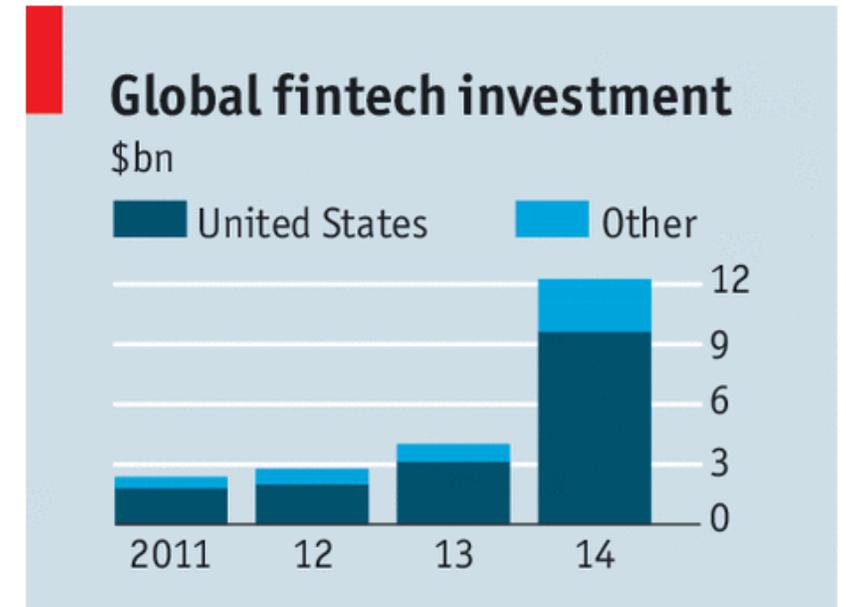
- LendingClub ya tiene créditos otorgados por USD \$9b
- Venmo transfirió USD \$1.3b

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 por un desfase entre la captación y la colocación



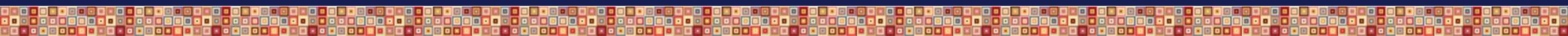
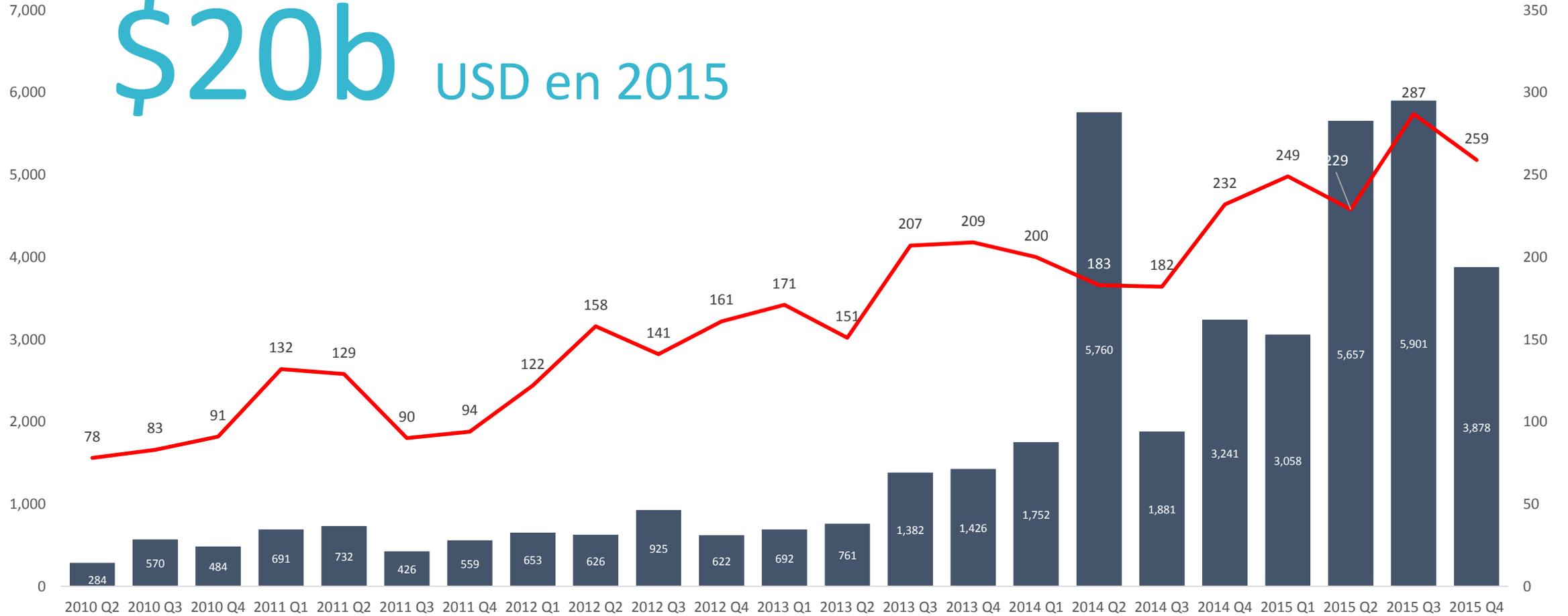
Economist.com

Estos competidores entienden las nuevas tecnologías y cuales son las expectativas de sus usuarios

# Un Sector en Transición.. Inversión en Fintech

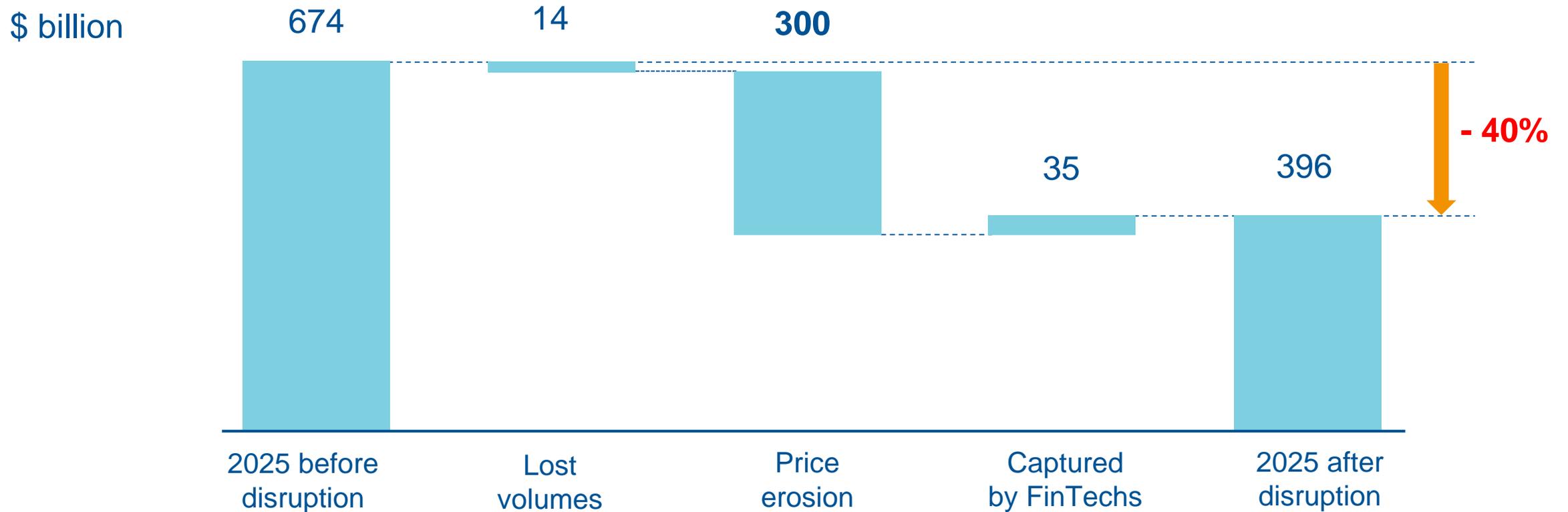
USDm

**\$20b** USD en 2015



# Un alto impacto en los ingresos futuros...

## Impacto Estimado de los Fintech en mercado Financiero



Source: McKinsey

# Navegando la “Tormenta”

**CLAB PERU 2016**  
14 – 16 de septiembre



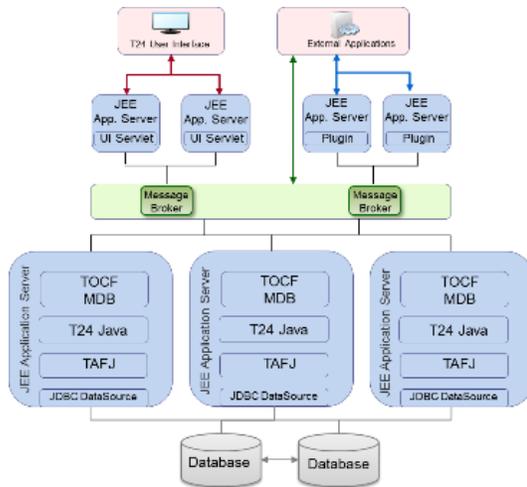
# Navegando la "Tormenta"

Eliminar los  
Sistemas Legacy  
(Mayor agilidad e  
Interconectividad)

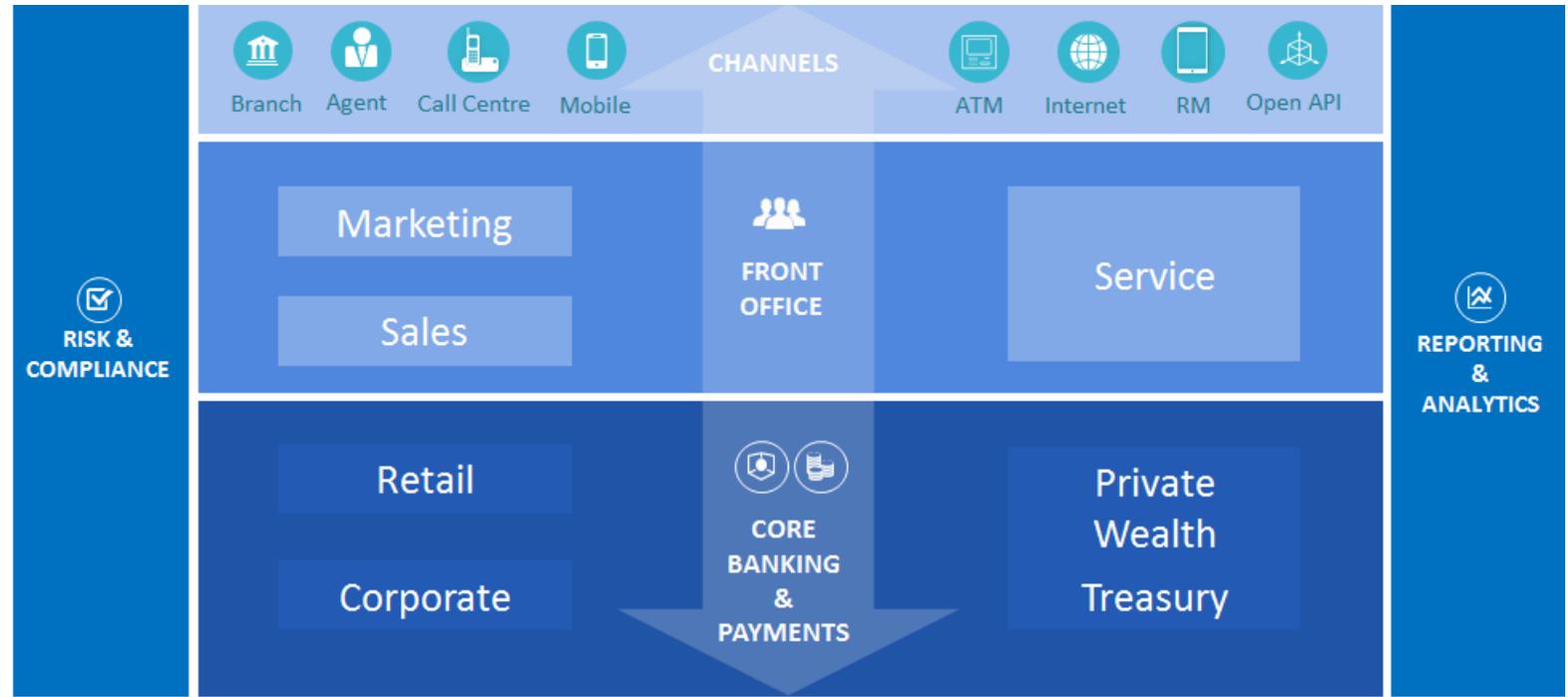
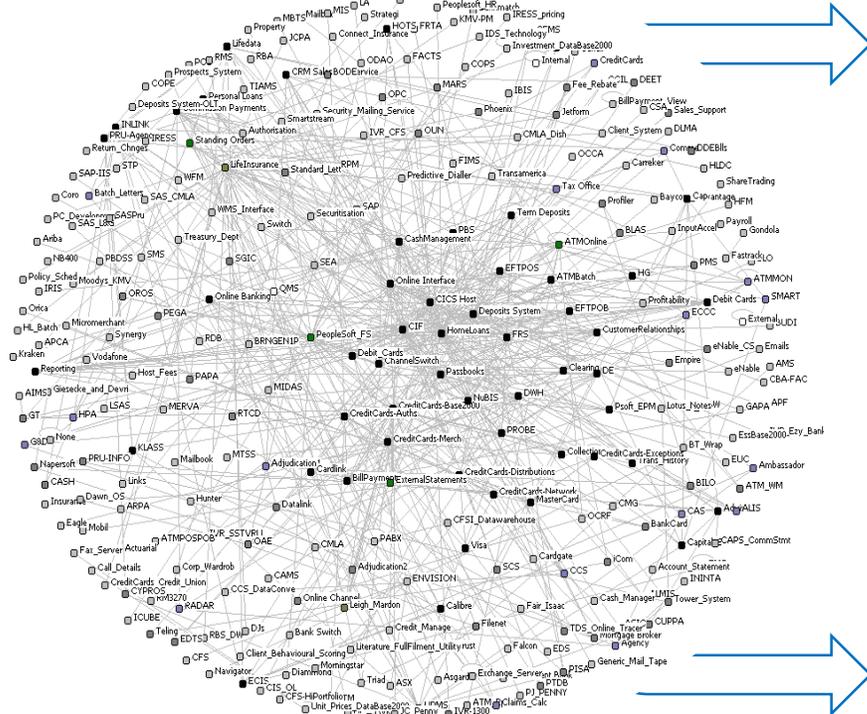
Focalizarse en la  
UX Experiencia de  
Usuario  
(Onmichannel)

Análisis de Información  
y modelos predictivos  
(Big Data)

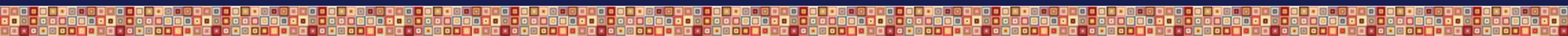
Involucrarse mas  
en la vida de los Clientes  
(Social Networks)



# Modernizar el CORE Bancario

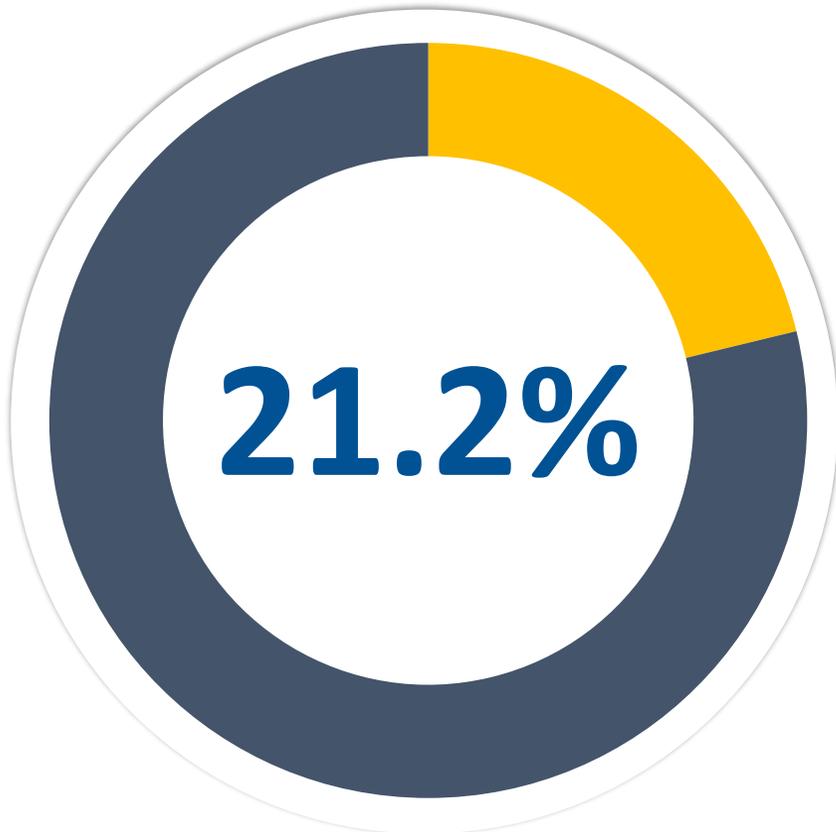


Consolidación y transformación de los sistemas a nuevas arquitecturas digitales



# Liberar el Presupuesto hacia actividades mas productivas...

*Promedio de los Bancos*

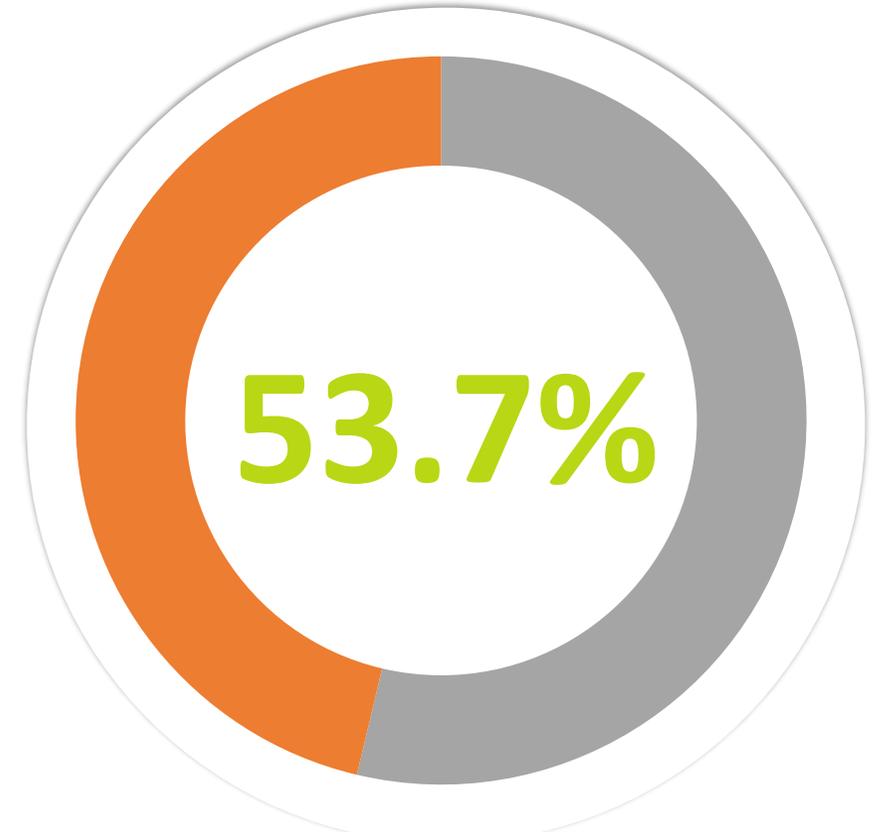


Celent, IT Spending in Banking:  
A Global Perspective, 2015\*

Proporción de Gasto  
dedicado a :  
Mantener sistemas  
Vs  
Innovación



*Temenos customers*



Source: Temenos

\*Adjusted to remove Temenos customers

# Explotar el Cambio Tecnológico

## Data



- Vista Unica consolidada del Cliente
- Incorporando Analítica
- Campañas en Tiempo Real

## Volúmen



- 99% STP
- No batch
- Migrar a la nube

## Distribución Confianza



- Asesor Financiero
- Esquemas de Lealtad
- Segmentación
- Personalización

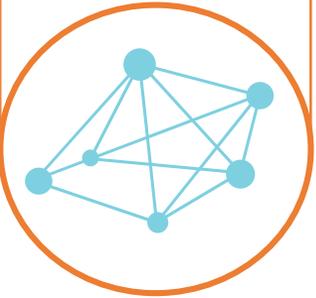
Permitiendo al Banco a reforzar ventajas competitivas existentes

## El CORE Integrable a otros Sistemas

Banco

Interconectado

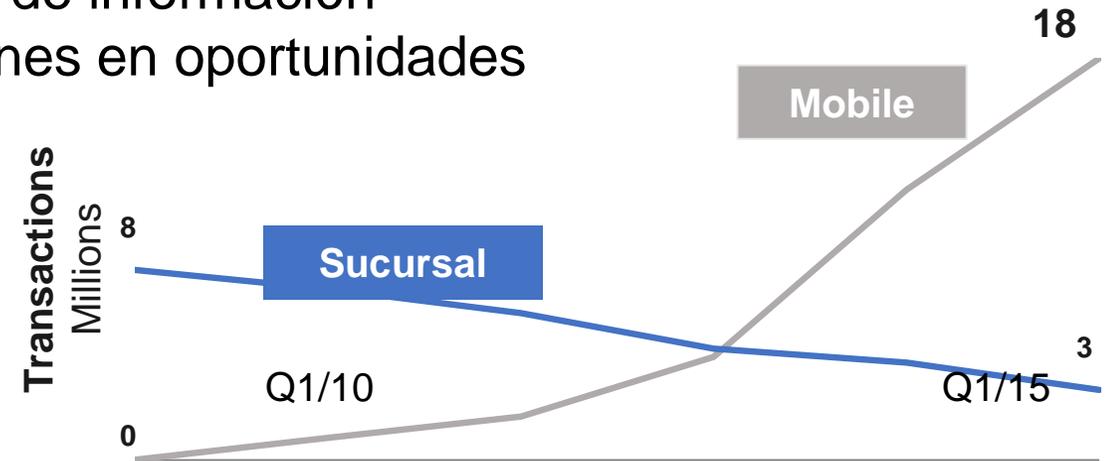
- Crecimiento de 10x a 100x en interacción con Clientes
- Bases de Datos enfocadas a lectura de información
- Inteligencia para convertir interacciones en oportunidades



Banca  
Abierta



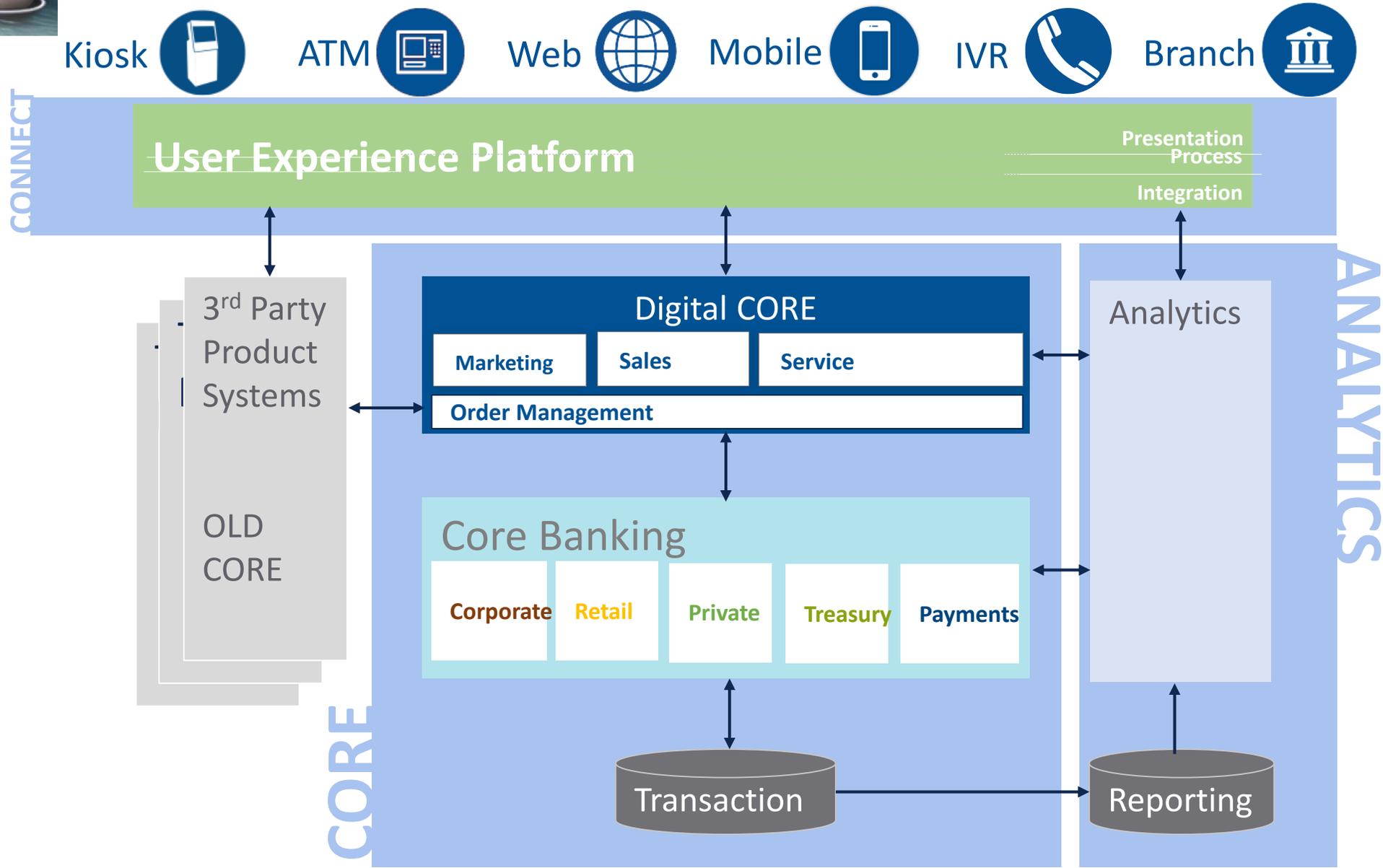
- Uso de APIs para aprovechar el ecosistema de soluciones
- Mas Innovación
- Ampliar el rango de productos y servicios, incluso no-financieros



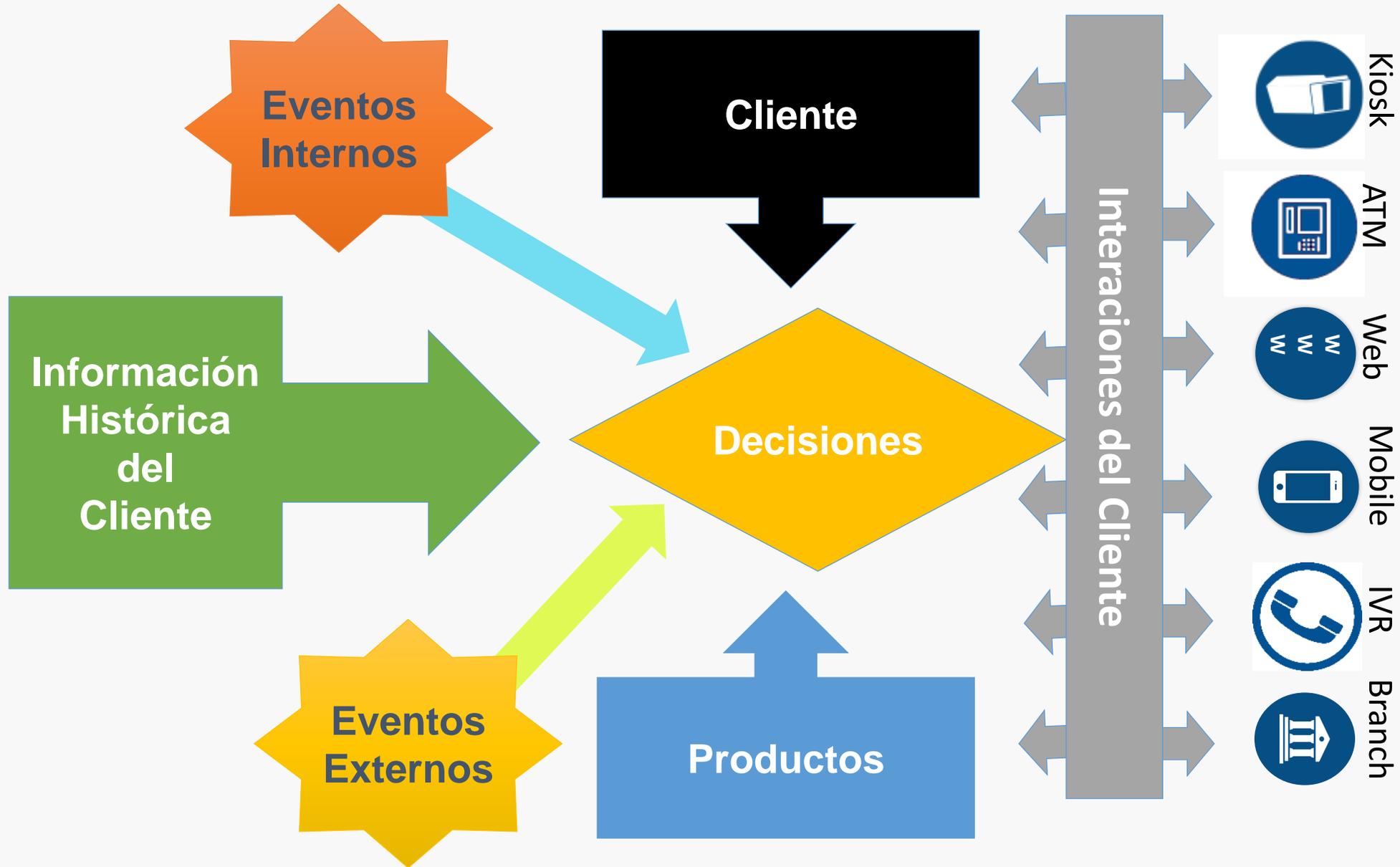
Para lograr un panorama mas amplio de oportunidades



# El Core Moderno + Digital Front Office



# El Motor de Decisión Para el Banco Digital



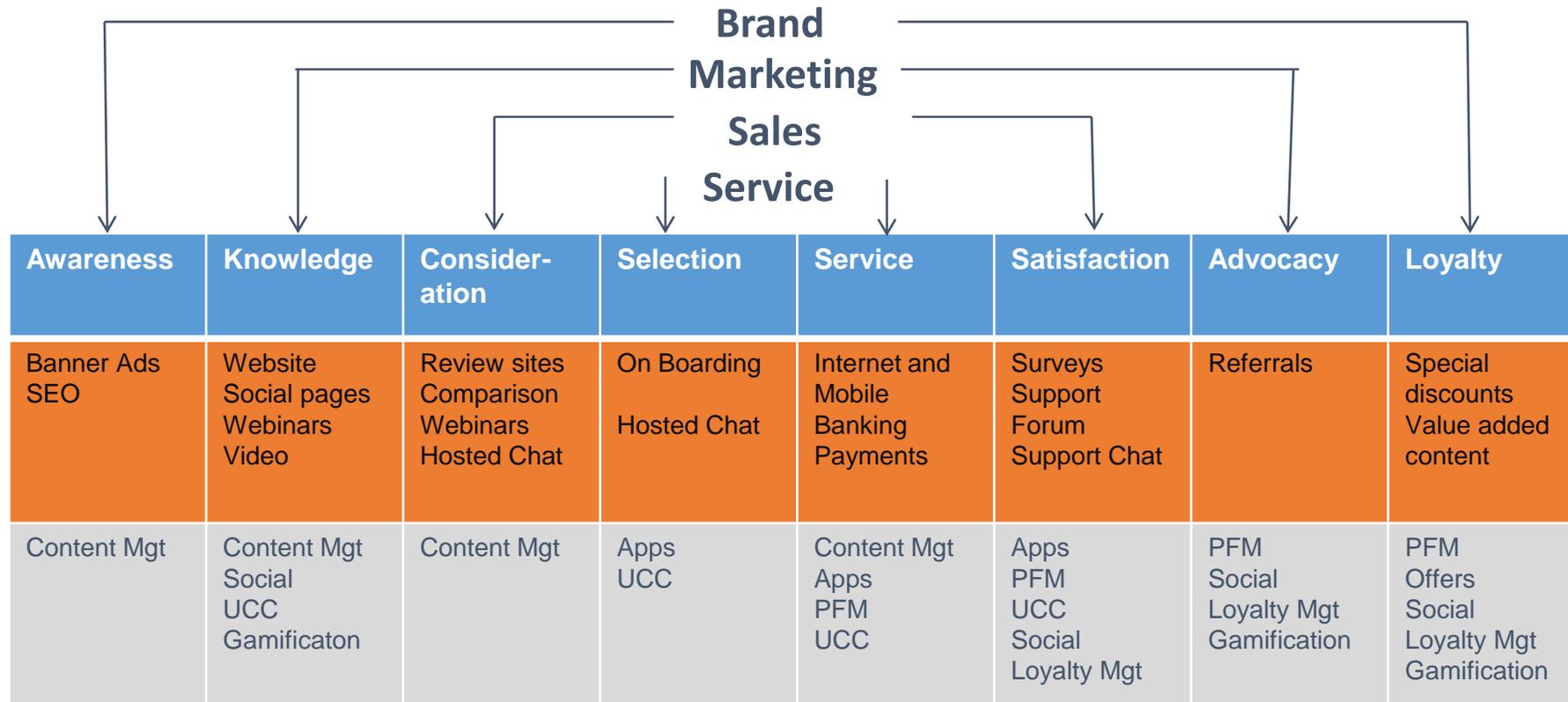
## Creando una mejor relación con el Cliente



- 20-30 interacciones con el Banco por mes.
- Toda interacción es una oportunidad de ofrecer asesoría y recompensa al Cliente
- Comunicación puntual y relevante es mas eficiente que mensajes masivos actuales
- A más interacciones = mas oportunidades + Ventas
- Mas interacción incrementa el conocimiento de nuestros Clientes.



# Gestión del Ciclo de Vida del Cliente



## Core to this framework are:

CRM CMS Analytics User Experience Platform (Apps) Mobile (digital channels)	Unified communication & Collaboration (UCC) Gamification PFM / Offer management Loyalty Social
---	---



Campañas ...



Branch



Contact Centre



Internet



Mobile



Email

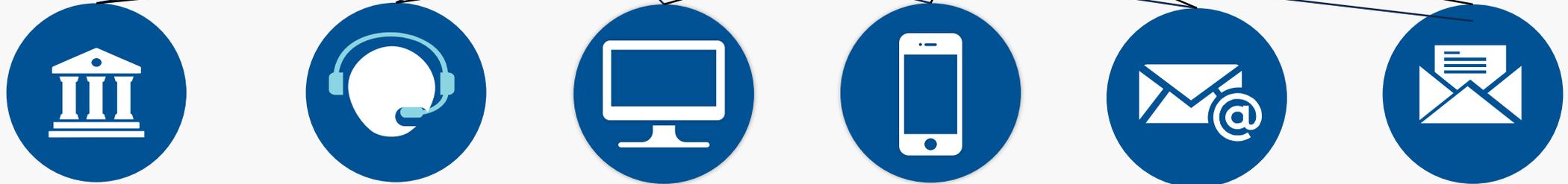


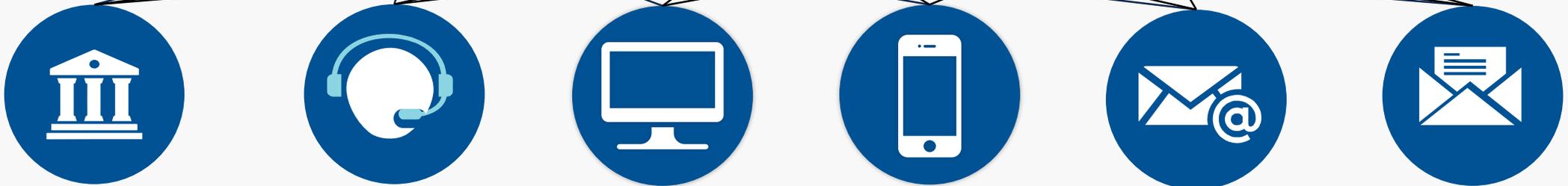
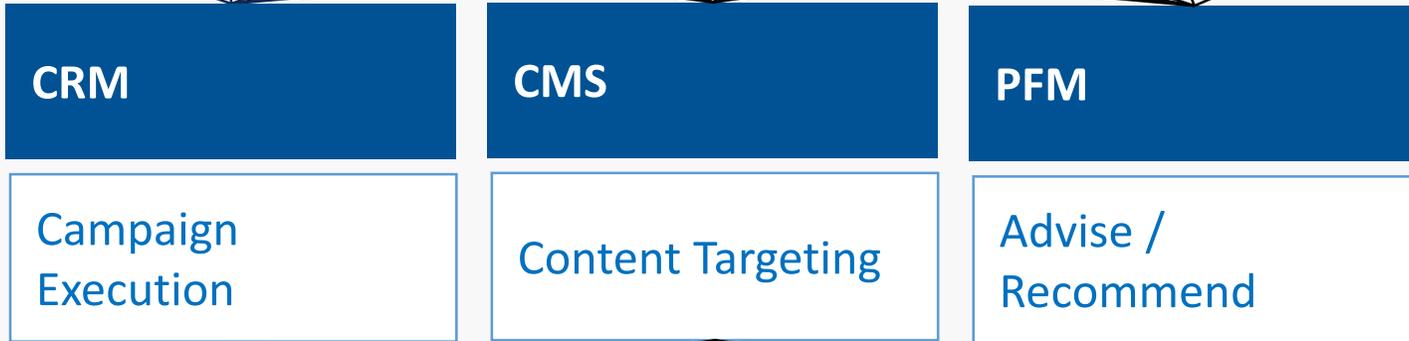
Post





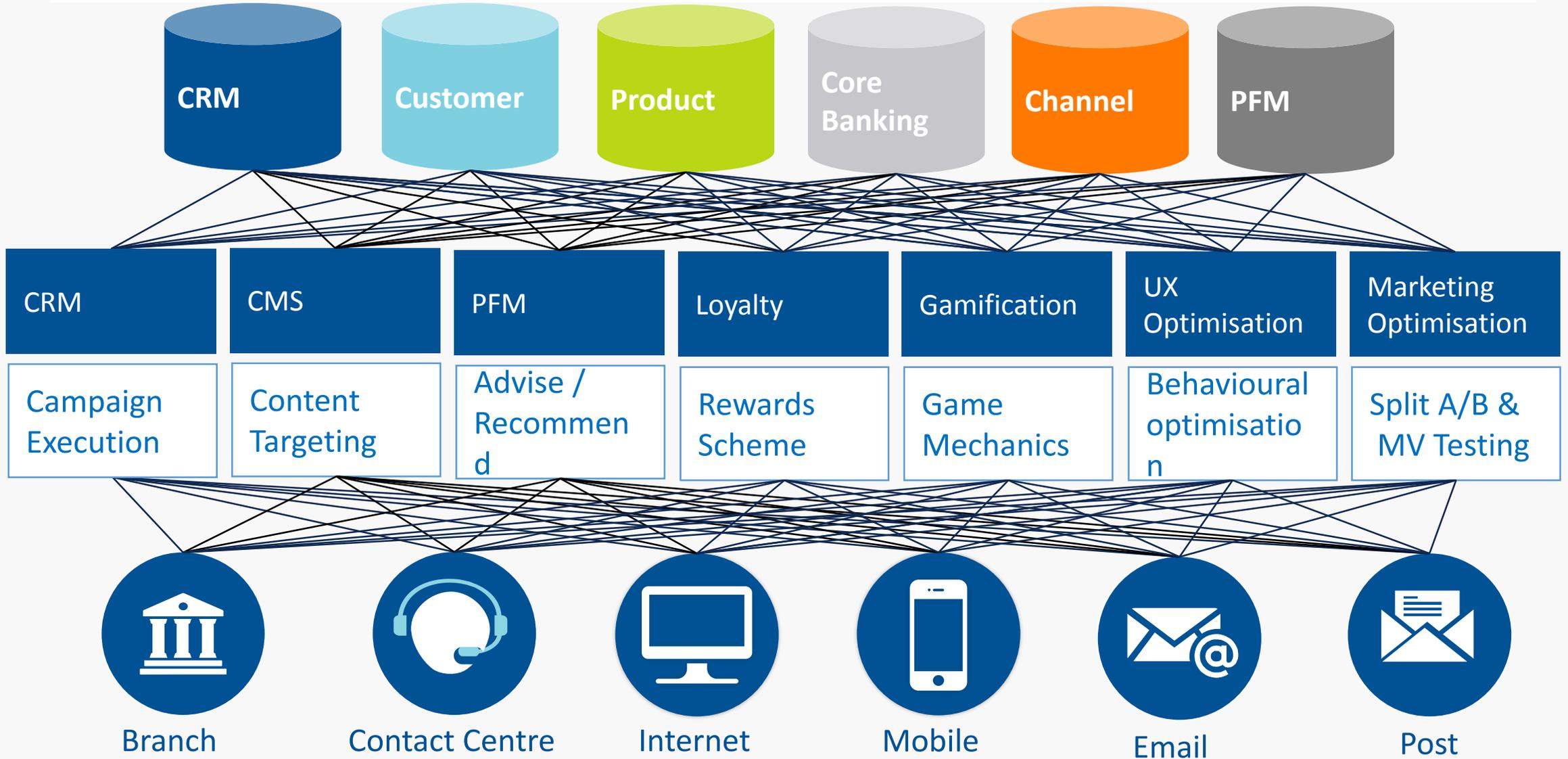
# Gestión de Contenido...





Finanzas  
Personales

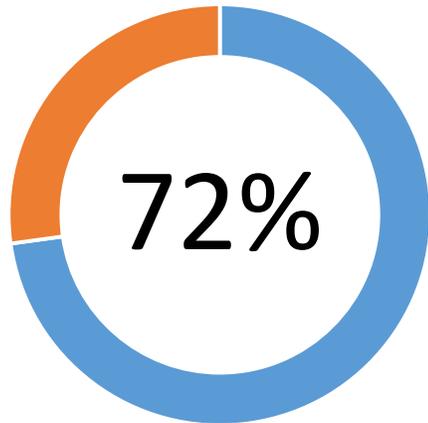




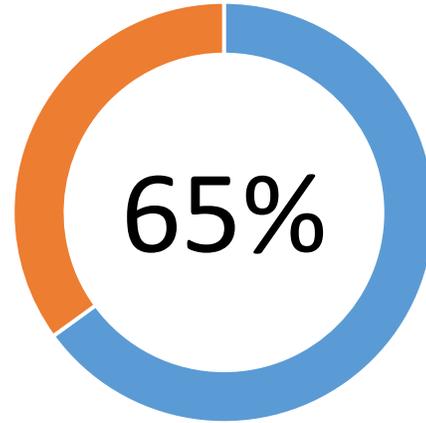
# Un solo CORE Digital para Interacciones con Clientes

# Cientes : Cambios constantes de Actitud..

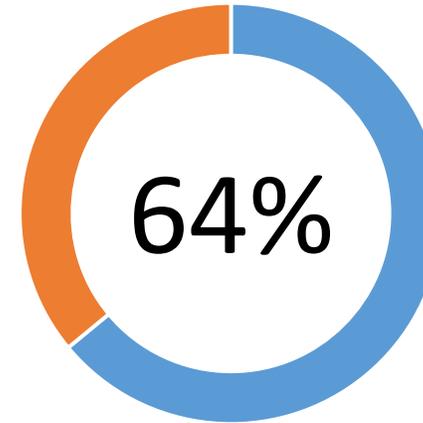
% de clientes que incrementarían su relación con el Banco si ...



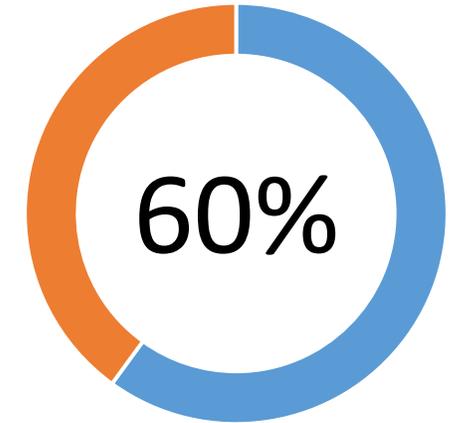
Ayuda a cubrir objetivos financieros



Reconoce lealtad



Ayudan a ahorrar



Recomienda productos necesarios

Cientes buscan un nuevo tipo de relación

Mozido®

趣分期 大学生分期购物!  
Qufenqi.com

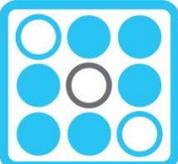
 HOUSING  
housing.com

PROSPER®

 Square

陆金所  
Lufax.com

 ZENEFITS

 SoFi

markit™

 TransferWise

 xero

 FINANCIAL  
FORCE.COM



积木盒子  
真诚透明的互联网金融

one97



Funding Circle

iZettle®

Klarna™ adyen

oscar

stripe

CommonBond 

 Credit  
Karma™

 zuora®

 LendingClub

POWA 

# Conectando Bancos con Fintechs



## Incubator

Launched the 1st FinTech Incubator  
in Switzerland

Place to incubate fintech  
innovations

Access to great ideas, technology  
and talent to foster innovation



## MarketPlace

B2B MarketPlace for Business Apps

Global route to market for FinTechs

Find, discover and experience the  
latest innovations



## Comunidad

Working with our 2000 banks to  
innovate together

Two-way knowledge share

Innovation Jams, Events,  
Hackathons

## Marketplace – La Tienda de “APPS” de Temenos

- Diferenciador competitivo
- Sitio para mostrar innovaciones
- Comercializar aplicaciones / ideas
- Para Clientes y Socios de Temenos
- Widgets y Componentes “listos para uso”
- Verificados y recomendados por Temenos
- Instalación rápida
- Sitio de auto-servicio

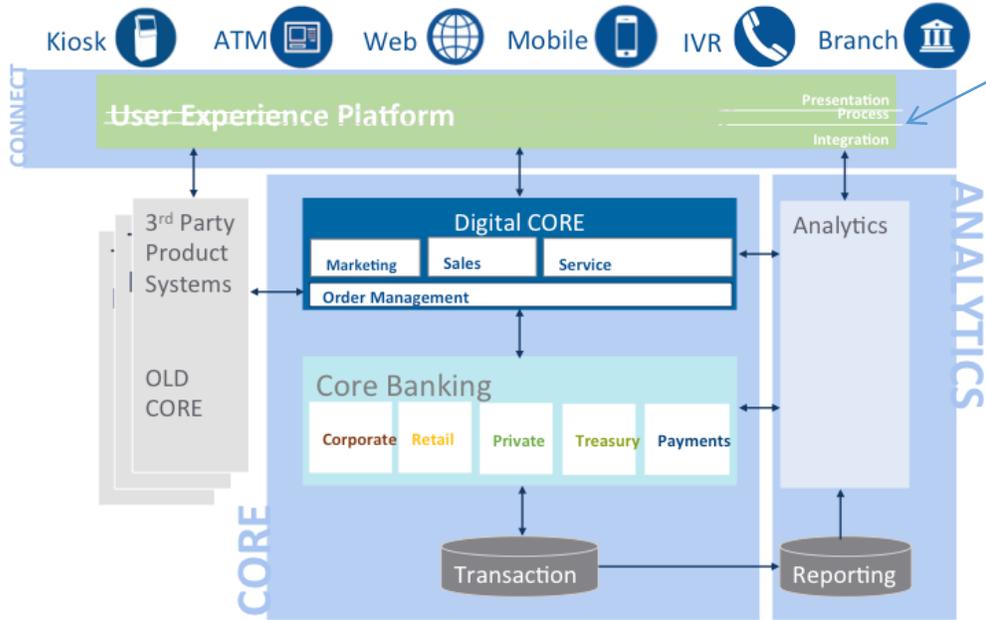


The screenshot displays the Temenos Marketplace interface, which is a digital store for various social media and utility widgets. At the top, there is a 'Most popular' section with a 'View more >' link. Below this, several widget cards are listed, each featuring a logo, a title, a brief description, and a star rating. The widgets include:

- Connect-Toggler**: Quickly and easily create swipe menus. Rating: 5 stars.
- Twitter Tweet Button**: Increase traffic to your webpages by users spreading the word. Rating: 5 stars.
- Twitter Follow Button**: Grow your target audience, fan base and devotees. Rating: 5 stars.
- Twitter Embedded Timelines**: Provide the ultimate social, real-time, interactive user. Rating: 4 stars.
- Facebook Login**: Fast, secure and convenient way to sign into apps without having to remember another. Rating: 5 stars.
- Facebook Share**: Turn customers into evangelists by enabling them to share content and experiences. Rating: 5 stars.
- Google Hangouts**: Forge deeper customer relationships with face to face engagement. Rating: 5 stars.
- Google Plus 1 button**: Turn customers into evangelists as they recommend content to. Rating: 5 stars.
- Facebook Like**: With the click of a button share liked content with facebook friends and family. Rating: 5 stars.
- Facebook Send**: Drive traffic to your website offers and services by providing users with a quick easy. Rating: 5 stars.
- Twitter Embedded Tweets**: Boost customer engagement and demonstrate social proof. Rating: 5 stars.
- Facebook Activity Feed**: Personalise the user experience by displaying the most recent. Rating: 5 stars.

A prominent featured widget is the **Temenos Twitter Widget Suite**, which includes 'Tweet | Follow | Timeline' components. Below the 'Most popular' section is a 'Featured' section with three large, colorful icons: a blue 'Follow' button with a Twitter bird, a green download icon, and a green camera icon on a monitor. The 'Follow' button has a 5-star rating, the download icon has a 4-star rating, and the camera icon has a 5-star rating and a 'New' badge. At the bottom, there are three more widget icons partially visible.

# Marketplace – La Tienda de “APPS” de Temenos



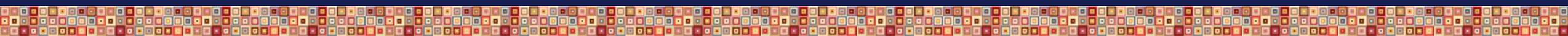
**Most popular** View more >

- Connect-Toggler** (CSS) - Quickly and easily create swipe menus. ☆☆☆☆☆
- Twitter Tweet Button** - Increase traffic to your webpages by users spreading the word. ☆☆☆☆☆
- Twitter Follow Button** - Grow your target audience, fan base and devotees. ☆☆☆☆☆
- Twitter Embedded Timelines** - Provide the ultimate social, real-time, interactive user. ☆☆☆☆☆
- Facebook Login** - Fast, secure and convenient way to sign into apps without having to remember another. ☆☆☆☆☆
- Facebook Share** - Turn customers into evangelists by enabling them to share content and experiences. ☆☆☆☆☆
- Google Hangouts** - Forge deeper customer relationships with face to face engagement. ☆☆☆☆☆
- Google Plus 1 button** - Turn customers into evangelists as they recommend content to. ☆☆☆☆☆
- Facebook Like** - With the click of a button share liked content with facebook friends and family. ☆☆☆☆☆
- Facebook Send** - Drive traffic to your website offers and services by providing users with a quick easy. ☆☆☆☆☆
- Twitter Embedded Tweets** - Boost customer engagement and demonstrate social proof. ☆☆☆☆☆
- Facebook Activity Feed** - Personalise the user experience by displaying the most recent. ☆☆☆☆☆

**Temenos Twitter Widget Suite**  
Tweet | Follow | Timeline

**Featured**

- Follow** - ☆☆☆☆☆
- Download** - ☆☆☆☆☆
- Camera** - ☆☆☆☆☆ New



# Consumir el Software como Servicio

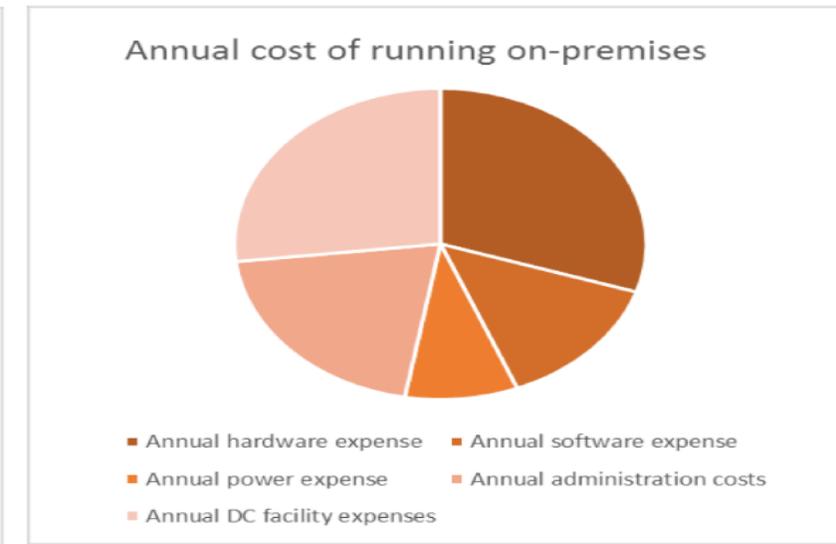
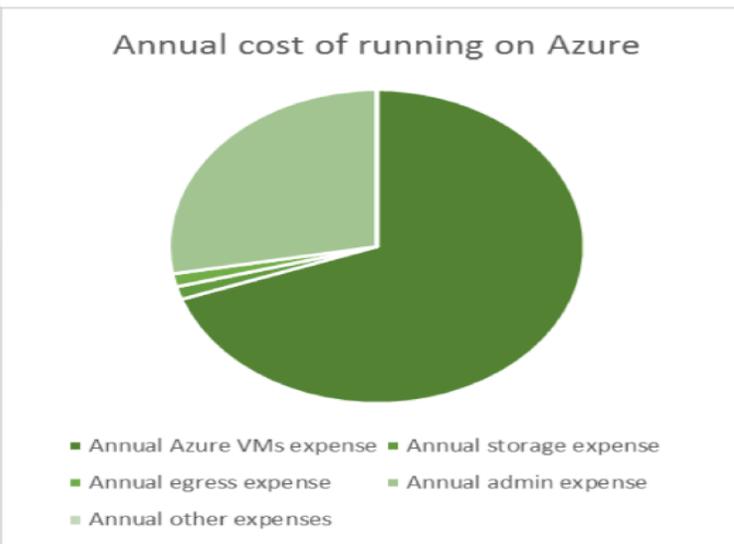
## Estimated cost comparison (example)

### Azure versus On-premises

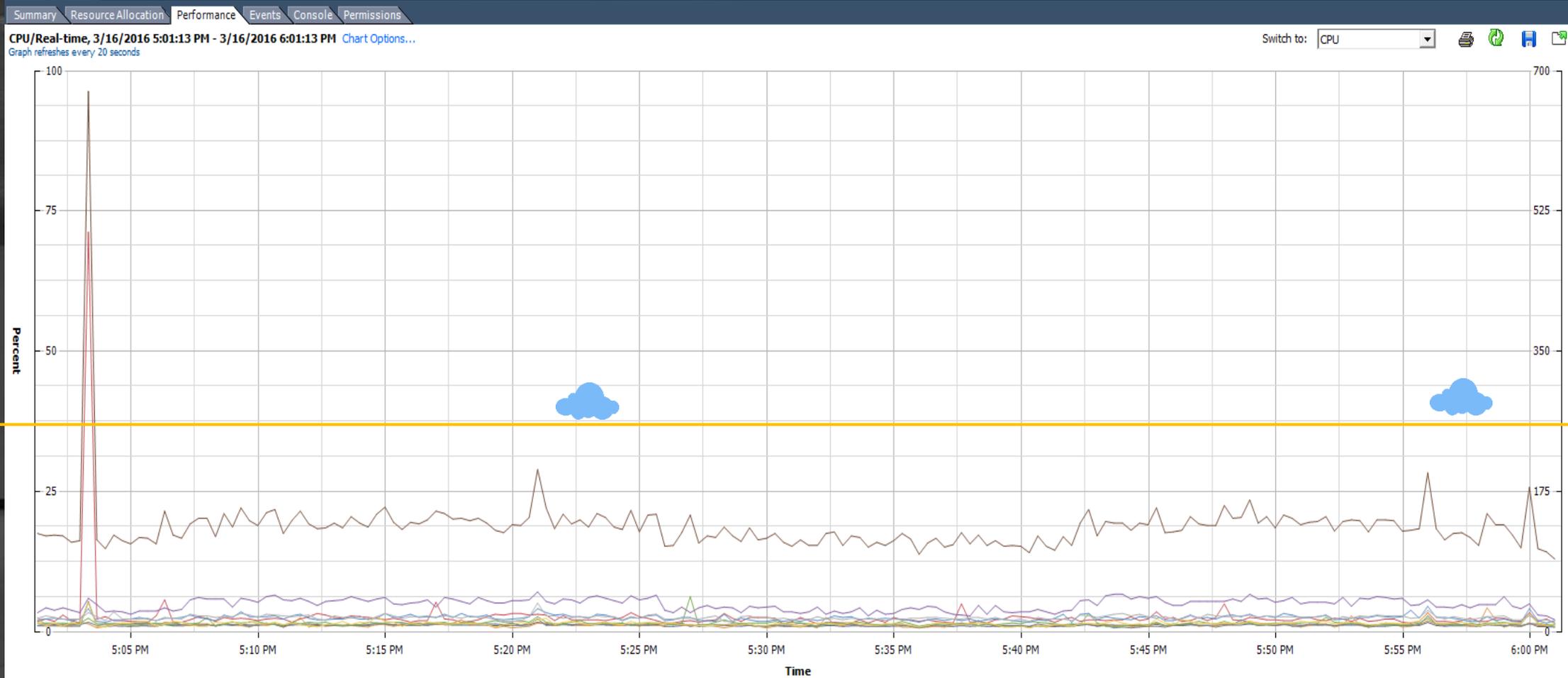
Cost comparison	
Annual cost of running on-premises	\$5,067,116
Annual cost of running on Azure	\$1,693,699
Annual Savings	67%

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>



# Eficiencia : Se paga por lo que se usa.....



**Performance Chart Legend**

Key	Object	Measurement	Rollup	Units	Latest	Maximum	Minimum	Average
■	vusdbx005	Usage	Average	Percent	0.71	5.29	0.71	1.026
■	5	Usage in MHz	Average	MHz	10	499	9	17.717
■	4	Usage in MHz	Average	MHz	9	29	4	7.933
■	7	Usage in MHz	Average	MHz	8	19	4	8.022



# Seguridad y Confiabilidad



FISMA



HIPAA/HITECH



CCSL (IRAP)



IRS 1075



APDPA



CDSA



China GB 18030



China MLPS



ISO/IEC 27001



ISO/IEC 27018



MTCS



MyNumber



CJIS



CS Mark (Gold)



CSA CCM



DIACAP



NZCC Framework



PCI-DSS



Section 508 VPATs



SHARED ASSESSMENTS



DISA Level 2



ENISA IAF



EU Model Clauses



FDA 21 CFR Part 11



SOC 1



SOC 2



SOC 3



TRUCS



FedRAMP



FERPA



FIPS 140-2

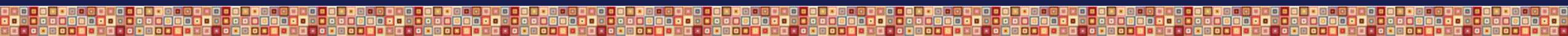
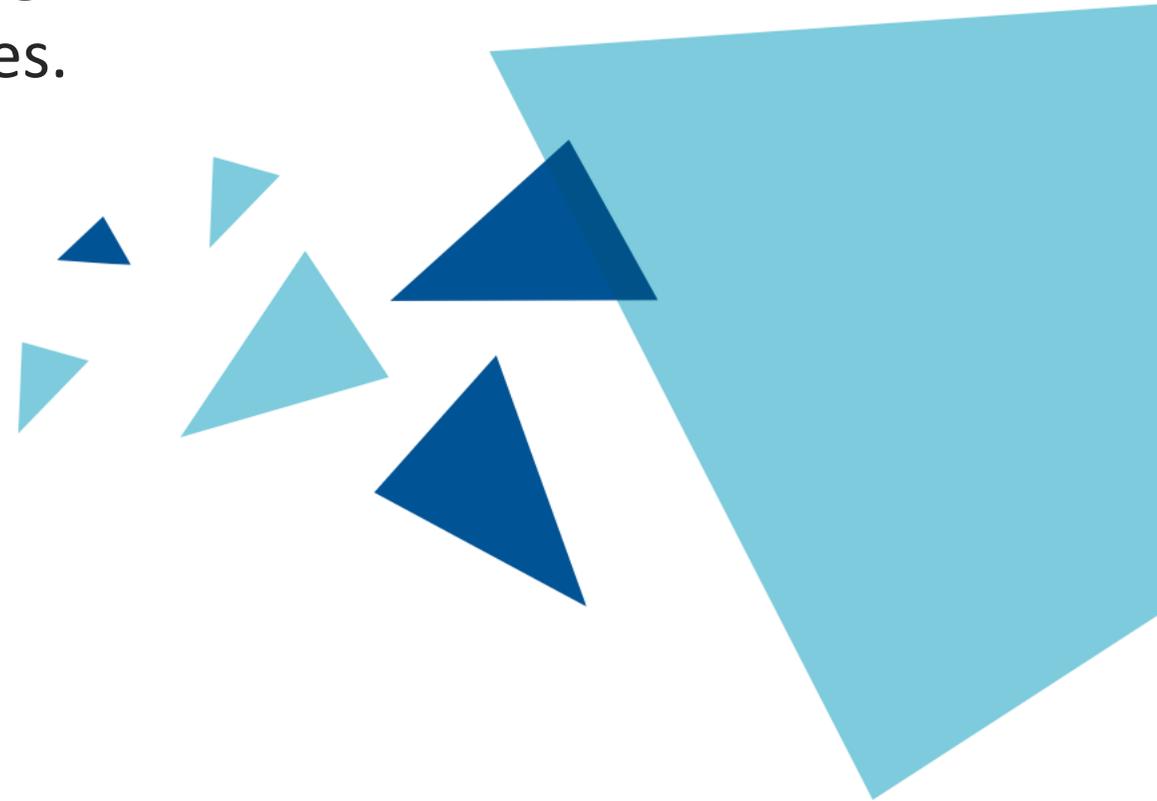


FISC

# Consumir el “Software como Servicio”

Hay muchas ventajas que los proveedores de aplicaciones en la nube ofrecen a sus clientes.

- ◆ Ahorros en costos
- ◆ Uso de servidores virtualizados
- ◆ Facturación por la utilización
- ◆ Continuidad y agilidad de negocio
- ◆ Responsable con el ambiente
- ◆ Para poder Bancarizar a mas personas....



Gras



Muchas Gracias  
Esperamos poder trabajar con  
ustedes

---

[eoreilly@temenos.com](mailto:eoreilly@temenos.com)

[www.temenos.com](http://www.temenos.com)