



Be More OPEN



ENCUESTA SOBRE OPEN BANKING 2021

A medida que se incrementa el impulso del Open Banking, hemos encuestado a 100 clientes con el objetivo de comprender mejor las necesidades y las prioridades de las organizaciones.

Acerca de la encuesta



(* Incl. pagos, financiación al consumo, tecnología financiera, pagos aplazados (Buy Now Pay Later o BNPL) y mercados.

Enfoque en el Open Banking

Las empresas tratan de entender cómo la información transaccional puede desbloquear oportunidades para mejorar el rendimiento en el ámbito de la concesión de crédito.

Se prioriza el uso del Open Banking en fases iniciales, en las que se evalúa el crédito, la

asequibilidad y los ingresos al incorporar un solicitante. Es en este punto en el que la información transaccional puede brindar las ventajas más notables, ya que ofrece una mayor profundidad de datos prácticamente en tiempo real para mejorar la precisión y la predictibilidad de los modelos y las calificaciones.

Evalúa la importancia de los datos PSD2 (Open Banking) de cara a la mejora o la implementación de cada uno de los siguientes procesos de su empresa



Proposición/priorización de producto

Desde una perspectiva de producto, las empresas buscan utilizar el Open Banking para préstamos no garantizados, continuando con tarjetas de crédito y financiación de vehículos.

Los clientes tienen acceso a estos productos en un mercado en línea que vez más competitivo y sobrecargado, por lo que cualquier ventaja a la que puedan recurrir las empresas individuales podría tener un gran impacto en el rendimiento comercial.

Desde la perspectiva del prestamista, los factores más importantes son la precisión y la predictibilidad, así como la rapidez en la toma de decisiones. La información transaccional puede ser de gran ayuda en estos dos ámbitos, por lo que no resulta sorprendente que los encuestados la hayan señalado como la oportunidad más importante para el Open Banking. El enfoque en el producto se centra en aquellos ámbitos para los que resulta vital un proceso de incorporación rápido y efectivo: préstamos y tarjetas de crédito.

¿Qué tipo de propuestas planeas potenciar o lanzar mediante el uso de la PSD2 (Open Banking)?



Beneficios percibidos

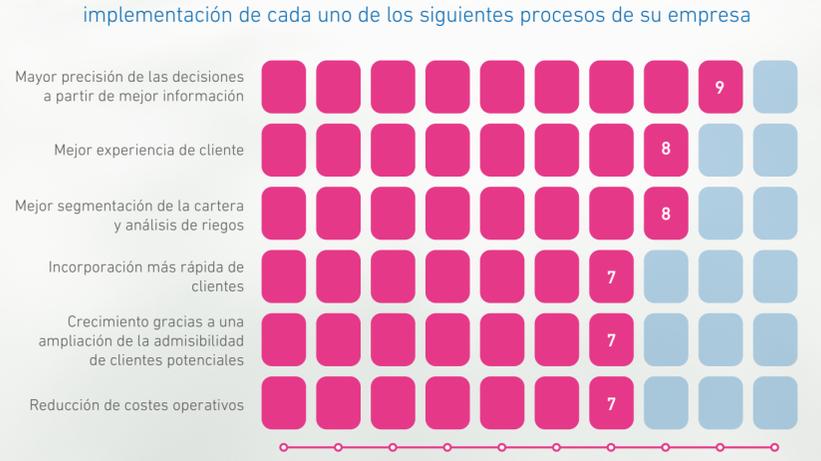
El aumento de la precisión de las decisiones se considera como el mayor beneficio para las empresas. Muchas de ellas tienen previsto utilizar información transaccional para mejorar la precisión de los modelos de asequibilidad/flujo de caja y la probabilidad de calificaciones por defecto.

Desde una perspectiva comercial, la información transaccional permite fortalecer las políticas de corte con la capacidad de aumentar las tasas de

aceptación sin influir en la tolerancia al riesgo existente.

También se destacó la mejora de la experiencia del cliente como una ventaja clave, ya que el cliente necesita esforzarse menos para realizar la solicitud. Es evidente que las empresas buscan averiguar cómo el Open Banking puede contribuir a acelerar la digitalización de la experiencia de cliente.

Evalúa la importancia de los datos PSD2 (Open Banking) de cara a la mejora o la implementación de cada uno de los siguientes procesos de su empresa



Incertidumbre de captación

¿Cuáles son las consideraciones principales que podrían disuadirte de la decisión de implementar o invertir en servicios de PSD2 (Open Banking)?

La lentitud en la captación de clientes es la mayor preocupación de las empresas a la hora de implementar servicios PSD2 (Open Banking). Sin embargo, el 91 % de las empresas encuestadas bien disponen de servicios de Open Banking o bien se plantean invertir en ellos, de lo que se deduce que confían en que el mercado continuará madurando y, con él, la captación de clientes. En la actualidad, el nivel de madurez difiere notablemente entre los países de la región.

Hay razones para mantener el optimismo: la captación de clientes está creciendo y el uso del Open Banking ha experimentado un impulso por el efecto de la pandemia, gracias a la experiencia digital en un tiempo en que las tiendas estaban cerradas. En Experian, solo en el Reino Unido, el número de personas que han optado por compartir sus datos a través del Open Banking se ha triplicado hasta alcanzar los 188 millones de solicitudes de compartición de datos en febrero de 2021, en comparación con los 47 millones de febrero de 2020. Esta adopción seguirá cogiendo ritmo tanto en el Reino Unido como en otros mercados europeos.



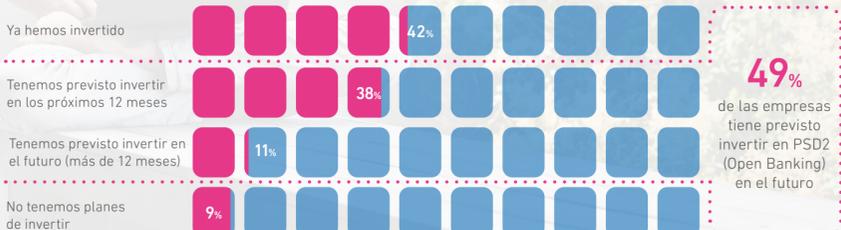
Planes de inversión

La mayoría de las empresas encuestadas han invertido en Open Banking o tienen previsto hacerlo. La inversión se repartirá por los diversos elementos de la cadena de valor, desde el consentimiento y la conectividad hasta la categorización y la modelización analítica.

Con un enfoque inicial en la generación de préstamos, las empresas también tratarán de averiguar cómo la información transaccional

puede mejorar la eficacia en todo el ciclo de vida. En la mayoría de los casos, las empresas tienen previsto desarrollar las capacidades en asociación con proveedores externos, en un modelo híbrido. Por ejemplo, el 48 % recurrirá a la experiencia de sus socios para apoyar a sus equipos en las tareas de mejora de los sistemas de análisis y calificación. La asistencia será de gran ayuda para mejorar el rendimiento de los modelos y las escalas de calificación existentes.

¿Cuáles son tus planes empresariales de inversión en PSD2 (Open Banking)?



Descarga el informe completo donde se reflejan las oportunidades y los retos del Open Banking.

DESCARGAR AHORA

Visita el sitio web de [Experian Academy](#) para más temas y contenidos.

