

۲۰۲۰؛ سال خلق ارزش

سرمایه‌گذاری‌ها و بازدهی سرمایه در بانکداری باز

فهرست مطالب

۲۳	دوره بازگشت سرمایه	۳	عصر جدید خدمات مالی
۲۴	بازگشت‌های مورد انتظار در کمتر از چهار سال	۴	خلاصه
۲۶	محاسبه تاثیر بانکداری باز	۵	در مورد این نظرسنجی
۲۸	بینش‌هایی از نگاه یک رگولاتور بانکداری باز	۷	الگوی جدید بانکداری
۳۰	تکرار پاداش‌ها	۹	پول سرمایه‌گذاری شده
۳۳	درباره این پژوهش	۱۰	سرمایه‌گذاری‌های انبوه
		۱۲	بودجه‌های بانکداری باز روبه افزایش است
		۱۴	بینش‌هایی از نگاه یک متخصص
		۱۶	بودجه در کل سازمان توزیع می‌شوند
		۱۸	محرك‌ها و موانع
		۱۹	تجربه مشتری، یکی از محرك‌های سرمایه‌گذاری
		۲۱	فناوری اطلاعات سنتی، مانعی بر سر راه بانکداری باز



عصر جدید خدمات مالی

تصمیم‌گیری که مسئول این بودجه‌های مالی هستند، معمولاً یک دوره بازگشت سرمایه چهارساله را پیش‌بینی کرده‌اند. نهادهایی که بودجه‌های بیشتری برای اهداف بانکداری باز اختصاص داده‌اند، حاضرند دوره بازگشت سرمایه طولانی‌تری را تحمل کنند؛ در حالی که سازمان‌های دارای بودجه‌های کمتر، انتظار دارند مزایای سرمایه‌گذاری‌شان در چارچوب زمانی کوتاه‌تری محقق شود و جمع این مزایا از هزینه‌های اولیه‌شان بیشتر شود.

بیشتر این سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز بر واحدهای مختلف سازمان اثر می‌گذارند و موجب کاهش هزینه‌های عملیاتی، از جمله تطبیق با قانون، ریسک و فناوری اطلاعات آنها می‌شود. با این حال، بعضی از مدیران مالی می‌خواهند بدانند بانکداری باز چگونه می‌تواند از لحاظ درآمد، رضایت مشتری و در نهایت صرفه‌جویی در هزینه‌ها، برای کسب و کارشان ارزش خلق کند. در این مقاله یافته‌هایی را گزارش می‌کنیم که در نتیجه نظرسنجی از ۲۹۰ تصمیم‌گیرنده ارشد و افراد تاثیرگذاری که در نهادهای مالی رگوله‌شده سراسر اروپا کار می‌کنند، به دست آمده است. همچنین با ذکر دلیل و مدرک نشان می‌دهیم که صنعت در حال تحول عظیمی به سمت راه‌حل‌های مبتنی بر داده است.

تا قبل از سال ۲۰۲۰ بسیاری از مدیران مالی اروپا به بانکداری باز، صرفاً به چشم تطبیق با قانون نگاه می‌کردند و با اجرای آن فقط می‌خواستند مقتضیات دومین دستورالعمل خدمات پرداخت (PSD2) را رعایت کنند. با این حال، اکنون که وارد دهه جدیدی شده‌ایم، سرمایه‌گذاری در بانکداری باز اهمیت تازه‌ای پیدا کرده و در تحولات دیجیتال این صنعت نقطه‌ای محوری به حساب می‌آید.

متوسط هزینه‌های بانکداری باز در نهادهای مالی اروپا بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون یورو است و ۴۴٪ درصد از مدیران مالی می‌گویند که حتی از این مقدار هم بودجه بیشتری برای سرمایه‌گذاری در بانکداری باز در نظر می‌گیرند.

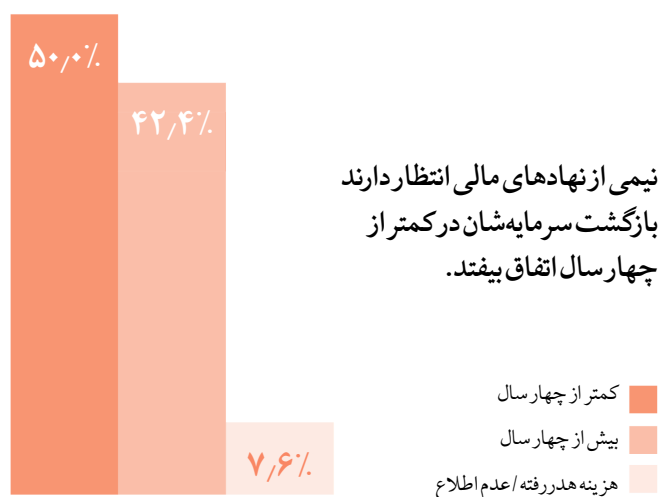
نزدیک به دو سوم نهادهای مالی (۶۲٪ درصد) اشاره کرده‌اند که امسال هزینه‌های بانکداری بازشان نسبت به سال ۲۰۱۹ افزایش یافته و فقط ۱۰ درصد از آنها هزینه‌هایشان کمتر شده است. در کل، هزینه‌های سالانه بانکداری باز در سال ۲۰۲۰ حدود ۲۰ تا ۲۹ درصد افزایش داشته است.

خلاصه

اگر می‌خواهید به صورت مختصر و مفید با کل مطلب آشنا شوید، در اینجا به مهم‌ترین یافته‌های این مقاله اشاره می‌کنیم.

نتیجه‌گیری: بانکداری باز حقیقت دارد. مدیران مالی سرمایه‌گذاری زیادی در این حوزه انجام می‌دهند و انتظار بازدهی بیشتری را هم دارند.

به طور متوسط، سالانه ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون یورو در حوزه بانکداری باز هزینه می‌شود و ۴۴/۸ درصد از مدیران مالی می‌گویند بودجه‌ای که برای این کار اختصاص داده‌اند، حتی از این میزان هم بیشتر است.



کمتر از یک میلیون یورو: بین ۵۰ تا ۹۹ میلیون یورو
بیش از ۱۰۰ میلیون یورو: بین یک میلیون تا ۴۹۹ میلیون یورو

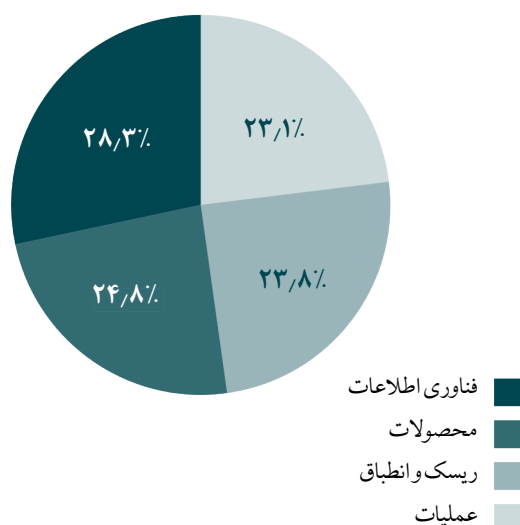
۴۴٫۸٪

۶٫۶٪

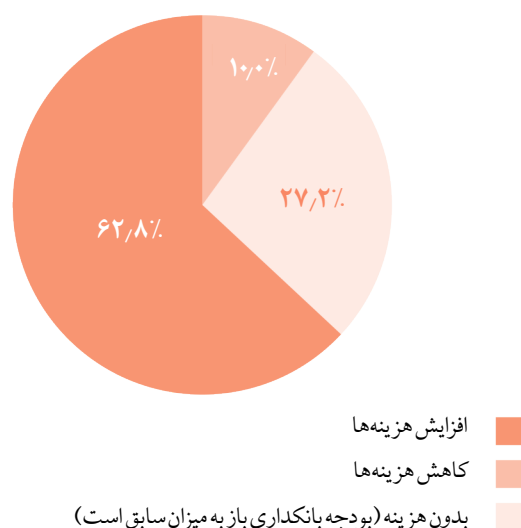
۳۱٫۴٪

۱۷٫۲٪

بودجه‌های بانکداری باز در کل سازمان توزیع شده، اما واحد فناوری اطلاعات در سازمان بخش عمده آن را در بر می‌گیرد تا جایی که در بیشتر سازمان‌ها حدود ۲۸/۳ درصد از آن به این واحد اختصاص پیدا می‌کند.



نزدیک به دو سوم از مدیران مالی (۶۲/۸ درصد) می‌گویند مخارج بانکداری بازشان در مقایسه با سال ۲۰۱۹ افزایش یافته و فقط یک‌دهم آنها خلاف این موضوع را گزارش کرده‌اند.



در مورد این نظرسنجی

پلتفرم «تینک» برای دومین بار در سال با شرکت تحقیقاتی «یوگاو» (که درباره بازار پژوهش می‌کند) همکاری کرده تا ببینند بازار از سال ۲۰۱۹ چه تغییراتی کرده است. این بار، هدف از پژوهش این بود که با اجرای این نظرسنجی به نگرش‌هایی که افراد اروپا درباره بانکداری باز، بودجه‌های سرمایه‌گذاری و اولویت‌های سرمایه‌گذاری دارند، پی ببریم. بنابراین، ۲۹۰ مدیر مالی از ۱۲ کشور اروپایی رادر این نظرسنجی شرکت دادیم تا ببینیم در این باره چه اطلاعاتی به ما می‌دهند.

این دومین گزارشی است که در سال ۲۰۲۰ بر اساس نظرسنجی تهیه می‌کنیم، اما این بار بیشتر بر سرمایه‌گذاری‌ها، بازگشت‌ها و معیارهای مربوط به جنبش بانکداری باز تمرکز می‌کنیم و تفاوت بین کشورهای مختلف اروپا رادر این موارد نشان می‌دهیم.



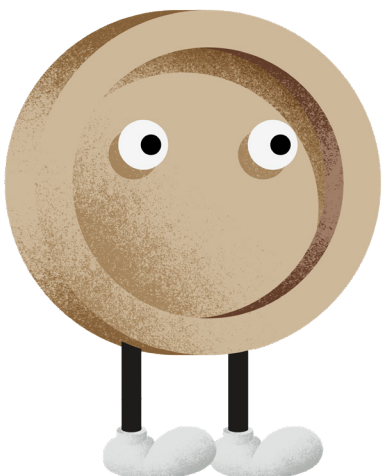


تغییر شرایط

ویروس کرونا بسیار سریع سبک زندگی و کسب و کار ما را تغییر داده و باعث شده در باره تاثیر بلند مدت بازار دچار عدم قطعیت شویم. لطفا توجه داشته باشید که داده‌های این نظرسنجی قبل از اینکه ویروس کرونا در اروپا شیوع پیدا کند، جمع‌آوری شده است. پس این یافته‌ها ممکن است تغییراتی را که بعد از این بحران در اولویت‌های کسب و کار یا بودجه‌های سرمایه‌گذاری ایجاد شده، در بر نگیرد.

در این نظرسنجی، نظرات افراد در مورد بانکداری بسیار مثبت است. از آنجایی که بانکداری باز باعث هیچ مشکلی نمی‌شود و بیشتر نوعی راه حل احتمالی به حساب می‌آید، انتظار هم نمی‌رود که دیدگاه افراد نسبت به آن تغییری کند.

از آنجایی که خدمات از راه دور امروزه امری ضروری به حساب می‌آید، ممکن است مدیران کنجکاو باشند که بانکداری باز در مسیر تحول دیجیتال چه نقشی دارد و چه کمکی می‌تواند به این موضوع بکند. همچنین اینکه؛ موارد استفاده مختلف بانکداری باز چگونه می‌تواند باعث افزایش جذب مشتری و بهره‌وری کارمندان شود و در نتیجه به کسب و کار و عملیات آن ارزش‌آبی اضافه کند.



الگوی جدید بانکداری

در چند سال گذشته و از زمانی که بانکداری باز به یکی از بخش‌های اصلی دستورکار سازمان‌های خدمات مالی تبدیل شد، مدیران هم این فرصت را داشتند که ببینند چطور می‌توانند با استفاده از این الگوی جدید به عملیات‌شان ارزش اضافه کنند.

توجه زیادی که بانکداری باز به سمت خودش جلب کرده را می‌توان با تغییرات مثبتی که در نگرش‌های افراد نسبت به این جنبش به وجود آمده، به خوبی مشاهده کرد. علاوه بر آن، همکاری‌هایی که برای دسترسی به فناوری‌های بانکداری باز بین سازمان‌ها شکل گرفته، گواه دیگری بر این موضوع است.

بانکداری باز ناگهان در صنعت خدمات مالی محبوبیت زیادی پیدا کرده است. تا جایی که مدیران مالی سراسر جهان سرمایه‌گذاری‌هایی در این حوزه انجام داده‌اند تا بتوانند از این الگوی جدید بهره ببرند.

در گذشته رابطه بین نهاد مالی و مشتریانش به صورت یک به یک صورت می‌گرفت و قوانین ساده‌ای هم برای این کار در نظر گرفته شده بود؛ ارائه‌دهندگان خدمات، داده‌ها را کنترل می‌کردند و مالک زیرساخت به حساب می‌آمدند. مشتریان هم جایگزین‌های کمی در اختیار داشتند، اما اکنون، نهادهای مالی انتظار دارند که با دموکراتیک‌سازی داده‌ها در آینده فرصتی برای تغییر این اوضاع به وجود بیاید.



تعریف مختصری از بانکداری باز

بانکداری باز تبادل داده بین نهادهای مالی و نهادهای ثالث (TPPها) را به نمایش می‌گذارد تا بتواند به افزایش رقابت، ایجاد قابلیت‌های جدید و افزایش تجربه در بازار کمک کند. بانکداری باز بر این اصل متکی است که مشتری مالک داده است و اوست که باید اجازه دسترسی به این داده را برای نهادهای ثالث صادر کند.

ما سال ۲۰۱۹ را سال بانکداری باز نام‌گذاری کرده‌ایم؛ زیرا نهادهای مالی سراسر اروپا باید در این سال خودشان را برای مراحل نهایی دستورالعمل اصلاح‌شده خدمات پرداخت (PSD2) آماده می‌کردند. این سال برای جنبش بانکداری باز نقطه عطف مهمی به حساب می‌آید؛ زیرا بر خدماتی که قبلاً رگوله نشده بودند، مهر تایید می‌زند و نهادهای ثالث می‌توانند به طور شفاف به داده‌های مشتریان دسترسی داشته باشند.



پول سرمایه‌گذاری شده

با اینکه نظرات مثبت افراد نشانه خوبی به حساب می‌آید، اما این موضوع الزاماً اهمیت جنبش بانکداری باز را منعکس نمی‌کند. مدرک اصلی که نشان می‌دهد این تغییر رویکرد (حرکت به سمت بانکداری باز) چقدر اهمیت دارد، میزان پولی است که در پروژه‌های بانکداری باز سرمایه‌گذاری می‌شود.

اکنون می‌دانیم که سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز در تحول دیجیتال صنعت خدمات مالی اروپا نقش کلیدی پیدا کرده است.



سرمایه‌گذاری‌های انبوه

به‌طور متوسط بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون یورو است. در حالی که حدود نیمی از مدیران (۴۴/۸ درصد) اظهار داشتند بودجه‌هایی که برای این منظور کنار می‌گذارند حتی از ۱۰۰ میلیون یورو نیز بیشتر است.

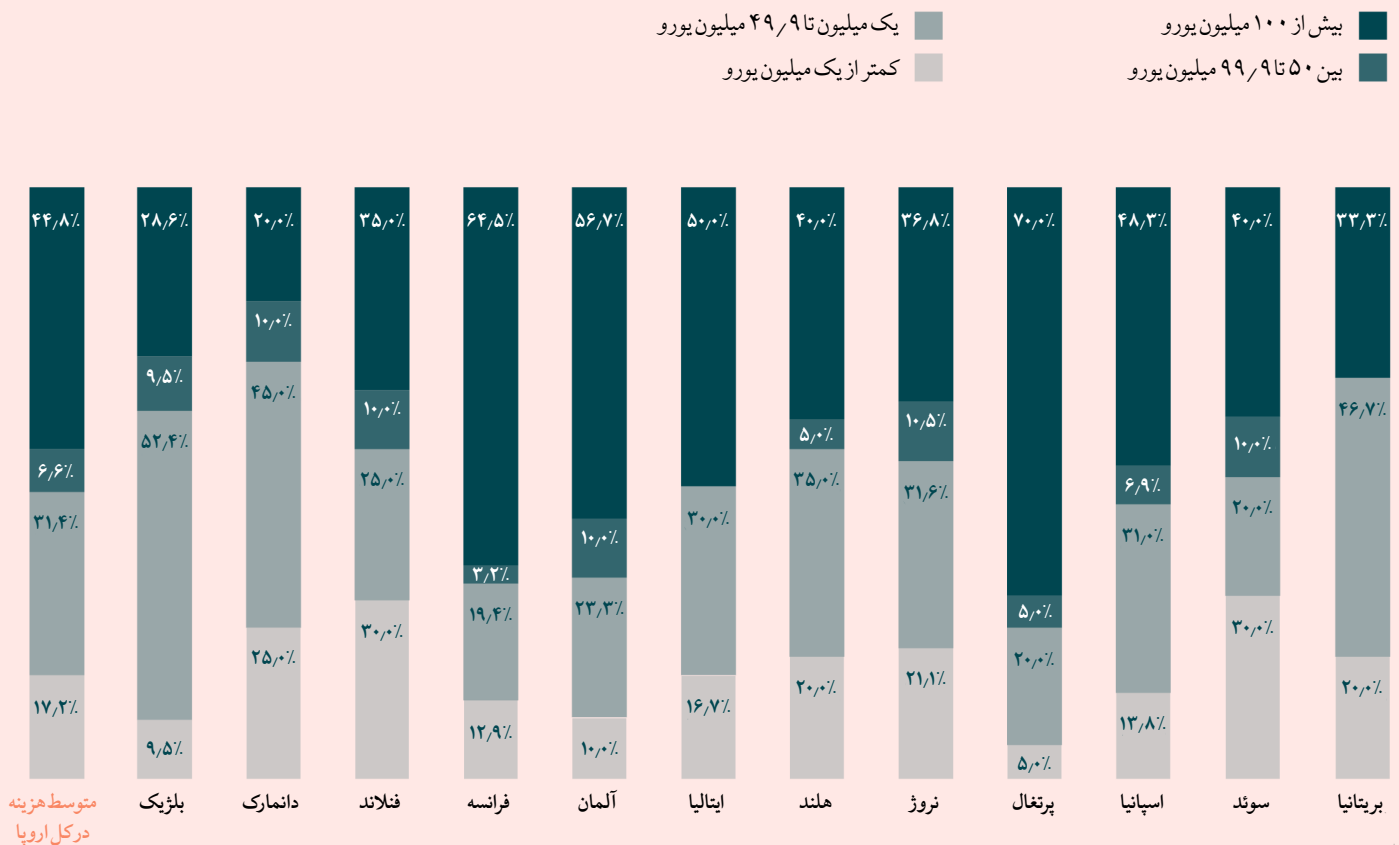
حدود یک‌پنجم (۱۷/۲ درصد) از این سازمان‌ها سالانه تا یک میلیون یورو برای بانکداری باز هزینه می‌کنند و فقط یک‌سوم آنها (۳۱/۴ درصد) بودجه‌هایی بین یک تا ۵۰ میلیون دلار به این کار اختصاص می‌دهند.

برای اینکه درک کنیم نهادهای مالی چقدر در این حوزه سرمایه‌گذاری می‌کنند، از مدیران مالی خواستیم میزان هزینه‌ای که سالانه صرف اهداف بانکداری باز می‌کنند را تخمین بزنند.

نتایج نشان داد که در هر شرکت بودجه سرمایه‌گذاری در بانکداری باز

میزان هزینه برای اهداف بانکداری باز

سوال: میزان سرمایه‌گذاری سازمان شما در حوزه بانکداری باز، به کدام یک از گزینه‌های زیر نزدیک‌تر است؟



توجه: شرکت‌کنندگان نظرسنجی این را می‌دانستند که هزینه‌های بانکداری باز می‌تواند شامل واحد فناوری اطلاعات، محصولات و سرمایه‌گذاری‌های مدرن‌سازی فرایند در رابطه با اهداف بانکداری باز و تبادل داده‌های مالی با بانک‌ها یا ارائه‌دهنده‌های ثالث دیگر شود.



برای مثال در پرتغال، نهادهای مالی خیلی پیش‌تر از اینکه PSD2 روی کار بیاید، به بانکداری باز عادت کرده بودند. اپلیکیشن مولتی‌بنکینگ پرتغالی به نام MB Way (که در سال ۲۰۱۴ و توسط خود بانک‌ها تأسیس شد) در نوامبر ۲۰۱۸ بیش از یک میلیون کاربر داشت و هنوز هم مورد استفاده مردم این کشور است. با روی کار آمدن دستورالعمل PSD2 بانک‌هایی که قبلاً تحت نظر MB Way با یکدیگر کار می‌کردند اکنون در شرایطی هستند که باید خودشان به تنهایی راهکارهای بانکداری بازشان را ارائه دهند. به بیان دیگر، این بانک‌ها باید همه چیز را از صفر شروع کنند و با نوآوری‌های بانکداری بازشان، برای جذب مشتری با یکدیگر به رقابت بپردازند.

بعضی از بزرگ‌ترین بانک‌های جهان مثل بی‌ان‌پی پاریباس، Crédit Agricole و Société Générale که در فرانسه قرار دارند، همگی تحول دیجیتال بزرگی را تجربه می‌کنند. در گزارش‌های قبلی در یاقیم که مدیران فرانسوی از فواید بانکداری باز به خوبی مطلع هستند، اما می‌گویند در این حوزه استراتژی شفافی در سازمان‌شان وجود ندارد. با این حال، حجم زیاد سرمایه‌گذاری در نهادهای مالی فرانسه نشان می‌دهد که بانکداری با یکی از عناصر محوری استراتژی کلی آنهاست.

آلمان سرچشمه بسیاری از نوآوری‌های بانکداری باز است که قبل از دستورالعمل PSD2 روی کار آمده‌اند. امروزه، بازار بانکداری باز آلمان استانداردسازی چندانی ندارد و بیشتر نهادهای مالی‌اش با روش خاص خودشان مقتضیات PSD2 را رعایت می‌کنند. این مساله حتی در بودجه‌های سنگینی که این کشور به بانکداری باز اختصاص می‌دهد هم به خوبی نمایان است. بیشتر نهادهای مالی به جای اینکه از یک چارچوب مشخص یا ارائه‌دهنده خدمات متمرکز استفاده کنند، سعی می‌کنند API‌های کاربردی خاص خودشان را داشته باشند و برای خلق و حفظ آنها هزینه زیادی می‌کنند. به همین خاطر هزینه سرمایه‌گذاری در بانکداری باز برای آنها بسیار زیاد می‌شود.

جالب است بدانید که در برخی کشورها بودجه‌های سرمایه‌گذاری برای بانکداری باز از کشورهای دیگر خیلی بیشتر است. مثلاً متوسط بودجه سرمایه‌گذاری در پرتغال، فرانسه و آلمان بیش از ۱۰۰ میلیون دلار است. برای اینکه دلیل این مساله را بدانید، اجازه دهید نگاهی به شرایط هر یک از این کشورها بیندازیم.

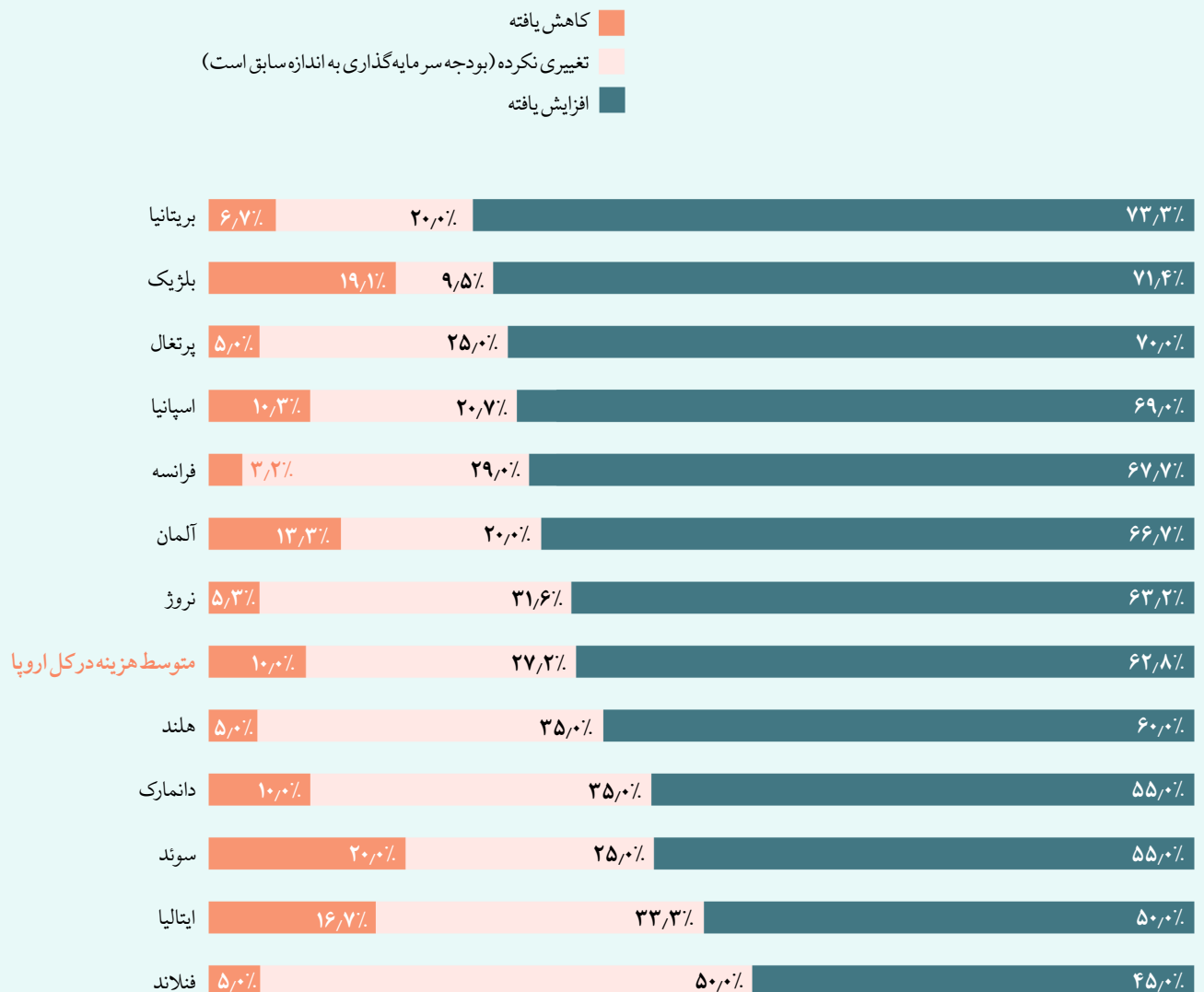


بودجه‌های بانکداری باز رو به افزایش است

حجم سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز روند صعودی را طی می‌کند. نزدیک به دوسوم نهادهای مالی (۶۲/۸ درصد) در نظرسنجی ما گفته‌اند که هزینه‌های بانکداری باز در سازمان‌هایشان نسبت به سال ۲۰۱۹ افزایش یافته و فقط یک‌دهم آنها اظهار داشته‌اند که این هزینه‌ها در سازمان‌شان کاهش یافته است. بریتانیا، بلژیک و پرتغال از جمله کشورهایی هستند که به گفته بیش از ۷۰ درصد از مدیران‌شان، میزان سرمایه‌گذاری در بانکداری باز در آنها افزایش یافته است.

تغییر در مخارج بانکداری باز

سوال: پولی که برای اهداف بانکداری باز هزینه می‌کنید، نسبت به سال مالی گذشته (۲۰۱۹) چه تغییری کرده است؟



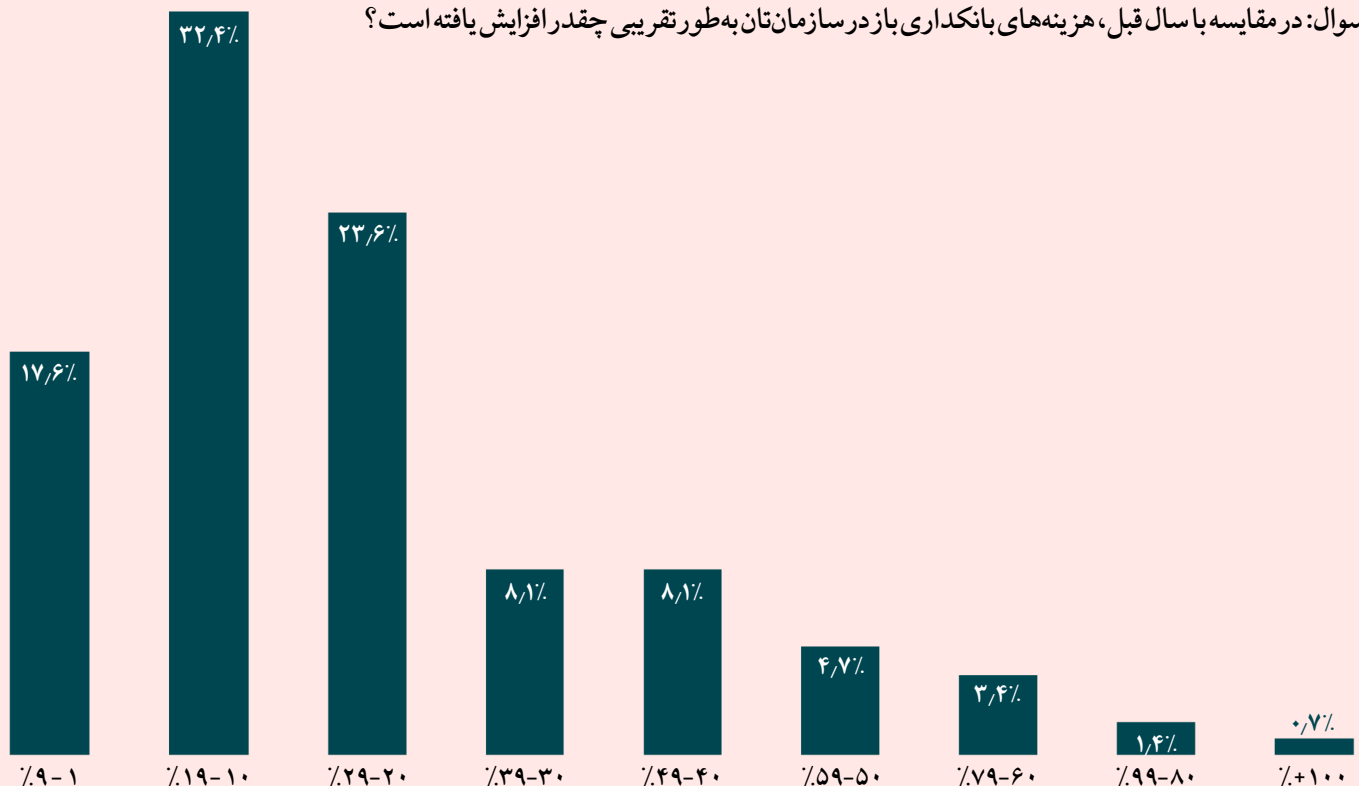


میزان رشد هزینه‌های سالانه هم اهمیت زیادی دارد. متوسط نرخ رشد هزینه‌های بانکداری باز سالانه بین ۲۰ تا ۲۹ درصد است. یک چهارم مدیران مالی (۲۶/۴ درصد) در نظر سنجی ما گفته‌اند که مخارج سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز در سازمان‌شان تا بیش از سه درصد افزایش یافته است.

زیاد بودن بودجه‌های بانکداری باز و نرخ رشد آنها نشان‌دهنده جنبش تحول‌آمیزی است که در سراسر سازمان در حال شکل‌گیری است. این مساله در واقع یکی از بخش‌های طبیعی تحول دیجیتال و مدرن‌سازی فناوری کل شرکت است.

رشد سالانه هزینه‌های بانکداری باز

سوال: در مقایسه با سال قبل، هزینه‌های بانکداری باز در سازمان‌تان به طور تقریبی چقدر افزایش یافته است؟



«بانکداری باز برای نسل بعدی خدمات مالی حیاتی است.»



نام و مشخصات: «ماریا برگس کارپوکار و دریگز» (ماریا)، از مارس ۲۰۱۷ عضو هیات مدیره و کمیته مدیران اجرایی Caixa Geral de Depósito است. او مدیرعامل سابق Euronext Lisbon و عضو سابق هیات مدیره در Pagamentos هم بوده است.

چرا ما با او مصاحبه کردیم؟ ماریا تمام گوشه و کنار صنعت را دیده است و قبل از آنکه بانکداری باز به شکل کنونی روی کار بیاید، یکی از طرفداران و فعالان این حوزه بوده است. پرده برداری از الگوی پرداخت مولتی بنکینگ پرتغال که قبل از دستورالعمل PSD2 انجام شد، با مسئولیت ماریا صورت گرفت.

ماریا به چه خصوصیتی مشهور است؟ فردی عاشق فناوری، دارای رویکرد صریح برای سرمایه‌گذاری‌ها و کسی که همیشه به دنبال نتایج و بازگشت‌های واقعی است.

بینش‌هایی از نگاه یک خبره صنعت

شرکت شما چقدر برای بانکداری باز هزینه می‌کند؟

در شرکت CGD، بانکداری باز بخشی از برنامه کلی تحول دیجیتال به حساب می‌آید و مهم‌تر از آن، ما در این شرکت برنامه تحول دیجیتالی داریم که می‌خواهیم به واسطه آن به سیستم‌های سنتی زیادی که بانک‌ها معمولاً به آن متصل هستند، خاتمه بدهیم.

اگر شما هم بخواهید مانند ما این کار را انجام دهید، قطعاً بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون یورو در سال برای بانکداری باز هزینه خواهید کرد.

به نظر شما بزرگ‌ترین فرصت‌های بانکداری باز کدام‌اند؟

وقتی صحبت از بانکداری باز می‌شود، اغلب یاد این شعار می‌افتم؛ «هر چیزی، هر کجا و هر زمان.» بانکداری باز پتانسیل آن را دارد که تمام کارهای ما را در سازمان تغییر دهد. بانکداری باز به هر پلتفرمی که ما در آن فعالیت می‌کنیم، متصل است و برای نسل بعدی خدمات مالی بسیار حیاتی است.

برای مثال، شاید افراد تلاش زیادی برای دریافت وام کنند، اما در نهایت، آنها خود وام را نمی‌خواهند، بلکه یک خانه می‌خواهند. بانکداری باز به ما اجازه می‌دهد به نیازها و خواسته‌های واقعی مشتری نزدیک‌تر شویم و به تحقق اهداف زندگی‌اش کمک کنیم.

بزرگ‌ترین چالش بانکداری باز چیست؟

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های بانکداری باز که معمولاً نادیده گرفته می‌شود، تغییر فرهنگ است. برای اینکه بتوانیم به استقبال بانکداری باز برویم، باید ذهنیت مان را از رویکرد محافظه‌کارانه تغییر دهیم و در عوض، به رویکرد فرصت‌گرایانه روی بیاوریم.

برای کسانی که سعی دارند در بانکداری باز سرمایه‌گذاری کنند، چه توصیه‌هایی دارید؟

اولین توصیه من این است که همیشه سوال پرسید. مثلاً از خودتان سوال کنید این برای مشتری چه معنایی دارد؟ چطور می‌توانم تاثیر آن را اندازه‌گیری کنم؟ و غیره. واقع‌گرا بودن در این حوزه اهمیت زیادی دارد.

توصیه دوم اینکه، همیشه هوشیار بمانید و خودتان را به چالش بکشید. گاهی اوقات برای انجام یک پروژه دو تا چهارتا می‌کنید، ولی از نتایج کار مطمئن نمی‌شوید. باید توجه داشته باشید که در این شرایط بیش از حد هیجان زده نشوید و در عین حال، نگذارید ایده‌های خوبتان به هدر بروند. رسیدن به این تعادل فکری کمی دشوار است و در عین حال اهمیت زیادی دارد.

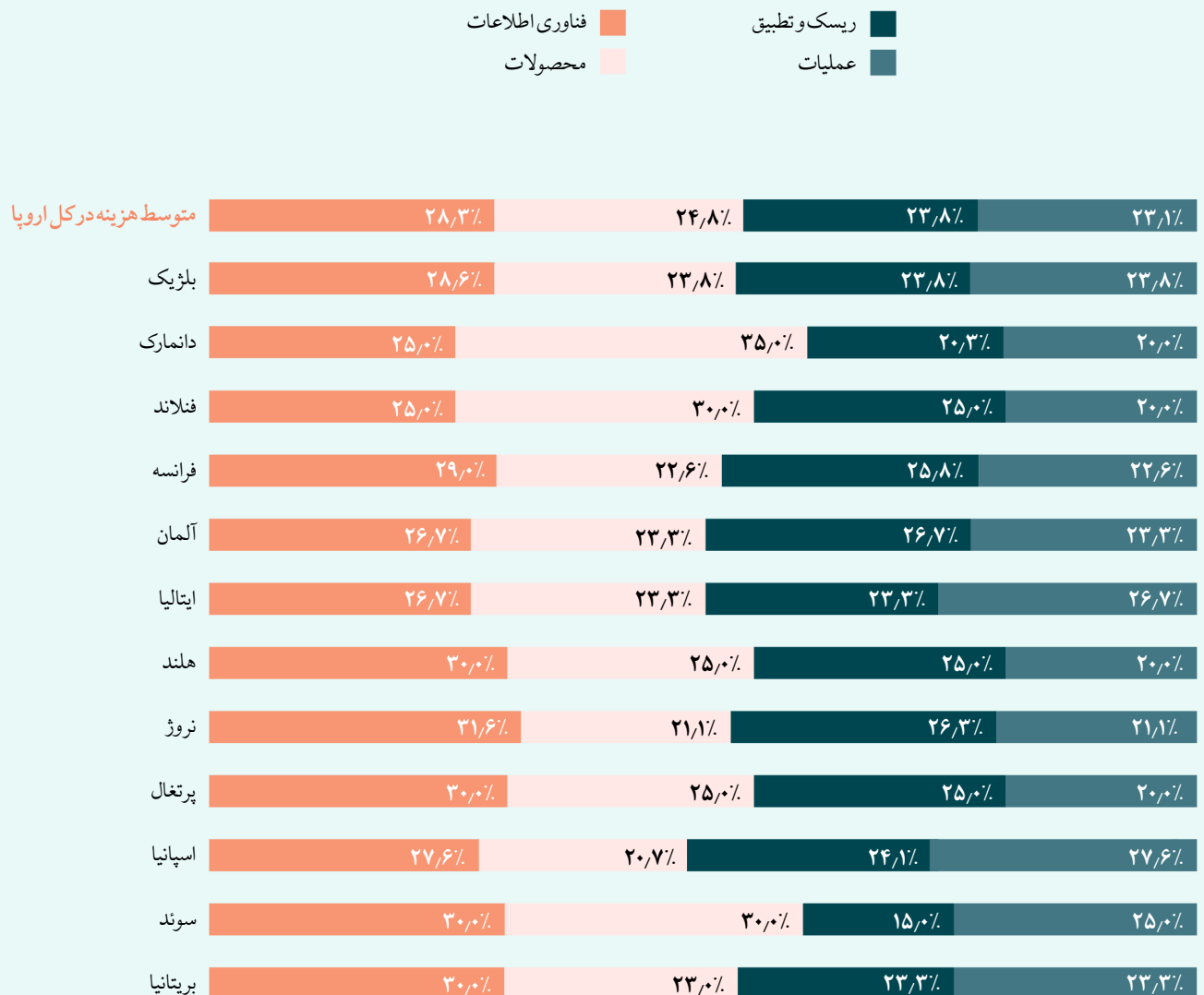
در آخر، سعی کنید بانکداری باز را به استراتژی اصلی سازمان تبدیل کنید. باید دقیقاً بدانید که شرکتتان چه هدفی دارد و مطمئن شوید که سرمایه‌گذاری‌هایتان با این هدف همخوانی داشته باشد.

بودجه در کل سازمان توزیع می شود

این حجم از هزینه های بانکداری باز می تواند به صورت جداگانه در هر یک از واحدهای سازمان تاثیر بگذارند. برای اینکه متوجه شویم این بودجه ها در چه واحدهایی خرج می شوند، از شرکت کنندگان خواستیم هزینه های مورد نظر را در هر یک از حوزه های ریسک و تطبیق با قانون، فناوری اطلاعات، محصولات و عملیات مشخص کنند.

تخصیص بودجه بر اساس واحدهای سازمان

سوال: لطفا مشخص کنید که هزینه های بانکداری باز در سازمان تان با چه نسبتی بین واحدهای زیر تقسیم می شوند (برای هر گزینه عددی را انتخاب کنید که جمع هزینه ها ۱۰۰ درصد شود).



نتایج نشان می دهند که به طور متوسط، بیشترین سهم از هزینه های بانکداری باز مربوط به واحدهای فناوری اطلاعات می شود که حدود ۲۸/۳ درصد از کل هزینه ها را به خودش اختصاص می دهد. بعد از آن، واحد محصولات است که ۲۴/۸ درصد از هزینه ها را در بر می گیرد. بعد از آن، واحد ریسک و تطبیق با قانون ۲۳/۸ درصد از هزینه ها و واحد عملیات ۲۳/۱ درصد هزینه های سرمایه گذاری را پوشش می دهد.

اگر بخواهیم از دیدگاه کشورها این آمار را نشان بدهیم، شرکت کنندگان دانمارک، سوئد و فنلاند بیشترین هزینه را در واحد محصولات صرف می کنند. این کشورها درک پیشرفته ای از بانکداری باز دارند. بنابراین نهادهای مالی موجود در این کشورها شاید توانسته باشند در سرمایه گذاری هایشان کارایی بیشتری از خودشان نشان دهند و با ادغام بانکداری باز در محصولات و برنامه خدمات شان چند قدم از دیگران پیشی بگیرند.

با توجه به پاسخ ها، شرکت کنندگان کشورهای آلمان، نروژ و فرانسه بیشترین هزینه بانکداری باز را صرف واحد ریسک و تطبیق با قانون می کنند. در واکنش به دستورالعمل PSD2، بسیاری از نهادهای مالی آلمان نسبت به شرایطشان ابهام پیدا کرده اند و نمی دانند بانکداری باز تا چه میزان اجازه نوآوری برای مشتریان را به آنها می دهد. نروژ عضو اتحادیه اروپا نیست، اما وزارت مالی نروژ به صورت داوطلبانه بخش هایی از دستورالعمل PSD2 را در نهادهای مالی اش اعمال کرده تا مطمئن شود با چشم انداز وسیع اتحادیه اروپا هم راستا عمل می کند. بعضی از نهادهای مالی اروپا شاید هنوز برای این کار آمادگی لازم را نداشته باشند.



محرک‌ها و موانع

حجم زیاد سرمایه‌گذاری‌های این حوزه نشان می‌دهد که بانکداری بازبخش مهمی از برنامه‌های تحول دیجیتال را تشکیل می‌دهد. محرک‌های سرمایه‌گذاری تعیین می‌کنند که هدف اصلی این سرمایه‌گذاری‌ها چیست و اینکه این پول در کجا سرمایه‌گذاری می‌شود.

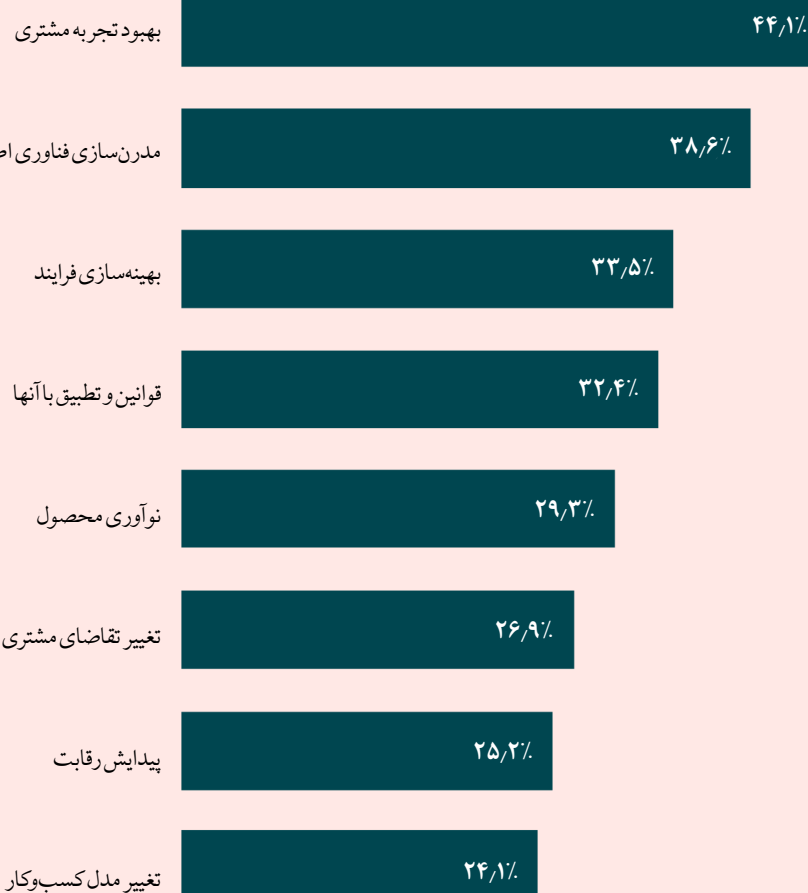


تجربه مشتری، یکی از محرک‌های سرمایه‌گذاری

مهم‌ترین محرک برای سرمایه‌گذاری در بانکداری باز بهبود تجربه مشتری است (۴۴/۱ درصد). هرچه باشد، هدف نهایی بانکداری باز این است که بتوانیم برای برآورده ساختن انتظارات مشتری راه‌های بهتر و جدیدتری پیدا کنیم. نهادهای مالی باید خدمات خود را افزایش دهند، شروع به ارائه عرضه‌های جدیدی بکنند تا بتوانند ارتباط خود را با مشتریان حفظ کرده و مشتریان جدیدی جذب کنند. از همه مهم‌تر اینکه همه موارد استفاده بانکداری باز باید برای مشتریان مزیتی داشته باشند؛ زیرا آنها انتظار دارند در ازای داده‌هایی که با سازمان به اشتراک می‌گذارند، ارزشی دریافت کنند.

محرک‌های سرمایه‌گذاری در بانکداری باز

سوال: سه مورد از مهم‌ترین محرک‌های سرمایه‌گذاری در بانکداری باز را انتخاب کنید.



از نظر ۳۸/۶ درصد شرکت‌کنندگان مدرن‌سازی فناوری اطلاعات دومین محرک اصلی برای این سرمایه‌گذاری‌هاست. بیشتر شرکت‌های تثبیت‌شده باید زیرساخت فناوری‌شان را به‌روزرسانی می‌کردند تا بتوانند تحت قوانین PSD2 رابط‌های اختصاصی ایجاد کنند. بعضی از بانک‌ها باید درگاه‌های API می‌ساختند و چارچوب امنیتی خود را بهبود می‌دادند. برخی دیگر هم به سمت رایانش ابری شتافته‌اند یا دریاچه‌های داده تاسیس کرده‌اند تا بتوانند در نهایت برخی از سیلوهای داده داخلی خود را بشکنند. در بانکداری باز، مدیران اجرایی توانسته‌اند برخی سرمایه‌گذاری‌های لازم را پیش ببرند.

به عقیده ۳۳/۵ درصد از شرکت‌کنندگان سومین محرک مهم برای سرمایه‌گذاری بانکداری باز، بهینه‌سازی فرایند است. بانکداری باز فرصتی برای نهادهای مالی به حساب می‌آید تا بتوانند با استفاده از آن خدمات مالی موجودشان را ارتقا دهند و در عین حال بازگشت سود سهام و حاشیه سود عملیاتی خود را هم بیشتر کنند. مشکلات اقتصادی که امروزه با آن مواجه هستیم و همچنین نرخ پایین سود در اروپا، نشان می‌دهد که نهادهای مالی باید از بین موارد استفاده بانکداری باز به دنبال آنهایی باشند (و در آنهایی سرمایه‌گذاری کنند) که به آنها امکان جذب مشتری و ارزیابی ریسک از راه دور را می‌دهد و در کانال‌های دیجیتال خدمات مالی کارآمد ارائه می‌کنند.



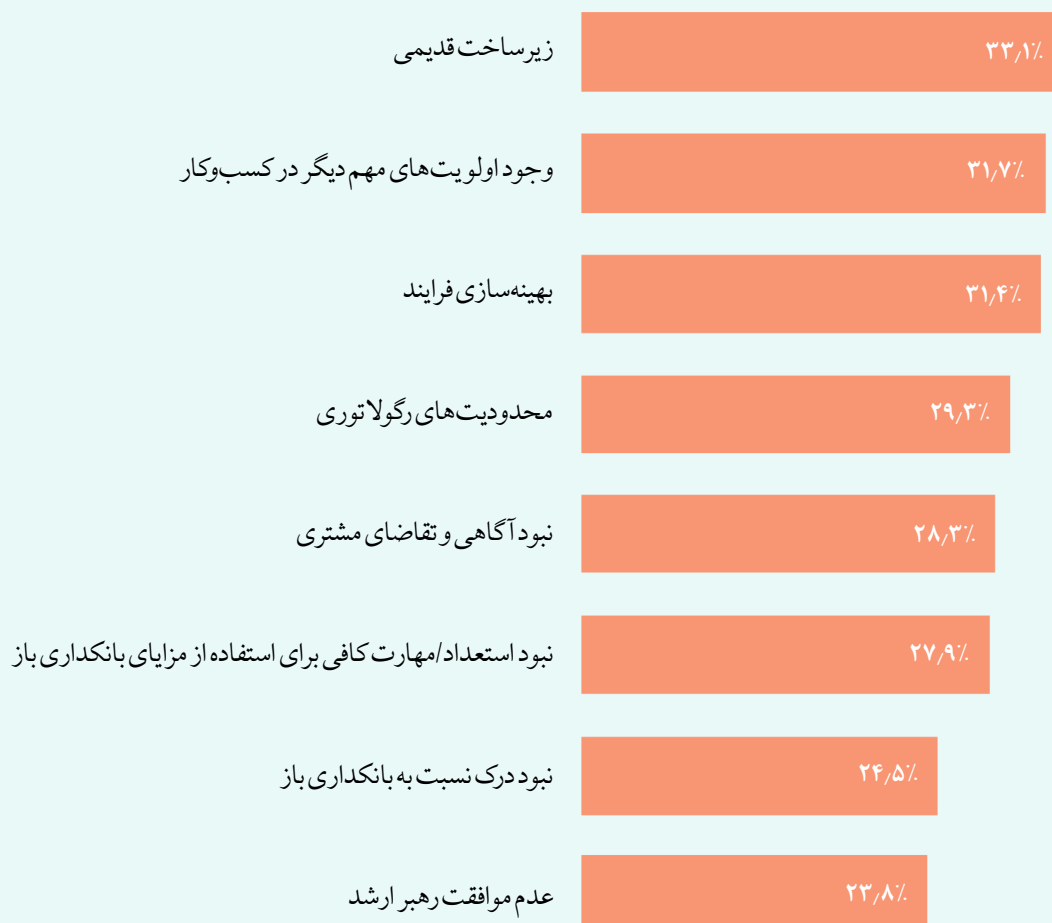
فناوری اطلاعات سنتی، مانعی بر سر راه بانکداری باز

وقتی صحبت از موانع می‌شود، تعجبی ندارد که فناوری اطلاعات سنتی در صدر سایر مشکلات قرار می‌گیرد (به عقیده ۳۳/۱ درصد از شرکت‌کنندگان). جالب است بدانید که فناوری اطلاعات به نوعی هم بازدارنده بانکداری باز است و هم محرک آن به حساب می‌آید. در نتیجه سرمایه‌گذاری روی بانکداری باز به بانک‌ها این امکان را می‌دهد که با استفاده از مدرن‌سازی فناوری اطلاعات، پیشرفت کنند؛ البته از طرف دیگر هم فناوری اطلاعات سنتی به عنوان مانعی بر سر راه پیشرفت آنها قرار دارد.

چالش اصلی که در رابطه با فناوری اطلاعات وجود دارد، این است که نهادهای مالی هنوز روی سیستم‌های مین فریم سنتی فعالیت می‌کنند. اگر سازمان‌ها همچنان این سیستم‌ها را حفظ کنند، شاید مانع بزرگی برای بانکداری باز به وجود بیاورند، اما در حال حاضر این سیستم‌ها کارشان را راه می‌اندازند.

مشکلات سرمایه‌گذاری در بانکداری باز

سوال: سه مورد از مهم‌ترین مشکلات سرمایه‌گذاری باز را انتخاب کنید.





به عقیده ۳۱/۷ درصد شرکت کنندگان، ضروری نبودن بانکداری باز و داشتن اولویت های دیگر در کسب و کار و همین طور محدودیت های رگولاتوری (۳۱/۴ درصد)، موانع بزرگی برای سرمایه گذاری در این حوزه به حساب می آیند. اگر فرض را بر این بگذاریم که سرمایه گذاری های بانکداری باز بخشی از برنامه تحول دیجیتال هستند، باید این را هم در نظر بگیریم که این برنامه ممکن است به پروژه های دیگری هم احتیاج داشته باشد و اولویت های دیگری برای سازمان به وجود آورد.

این موضوع مشکلات زیادی را در داخل سازمان به وجود می آورد. حفظ سیستم های سنتی می تواند به طرز باور نکردنی هزینه بر باشد و فشار زیادی را بر حاشیه های عملیاتی ایجاد کند. از آن مهم تر، تیم هایی که باید رابط های دسترسی و جریانات احراز هویت منطبق بر قانون بسازند، پیوسته با مشکلات سازگاری داخلی مواجه می شوند و این موضوع سرعت نوآوری و امکان پذیری پروژه های آنها را کاهش می دهد. بعضی از مشکلات مربوط به سیستم های سنتی حتی از این هم عمیق تر هستند. برای مثال اگر بانکی یک رابط دسترسی فعال متصل به مین فریم ساخته باشد، ممکن است سیستمش با انواع مختلف eIDAS که از نهادهای ثالث گرفته، سازگار نباشد و این برایش دردسر ساز شود.



دوره بازگشت سرمایه

محاسبه بازدهی سرمایه‌گذاری (ROI) فناوری ممکن است کار دشواری باشد، به خصوص اینکه فواید این سرمایه‌گذاری فقط محدود به بازگشت سرمایه یا درآمد حاصله نمی‌شود.

استفاده از فناوری اغلب با هدف صرفه‌جویی در هزینه‌ها یا بهینه‌سازی فرایند انجام می‌شود. به همین خاطر، لازم است بدانید فواید این فناوری چیست و اینکه این فواید در کجاها خلق می‌شود.

یکی از راه‌های پی‌بردن به بازدهی سرمایه‌گذاری این است که به دوره بازگشت سرمایه‌گذاری (که از قبل تخمین زده شده) نگاه کنید. در مورد سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز به نظر می‌رسد مدیران انتظار دارند این بازگشت در مدت خیلی کوتاهی به دست‌شان برسد.



بازگشت‌های مورد انتظار در کمتر از چهار سال

سرمایه‌گذاری‌ها عایدشان نمی‌شود و به بیان دیگر، سرمایه‌گذاری بانکداری باز برایشان نوعی هزینه هدر رفته است.

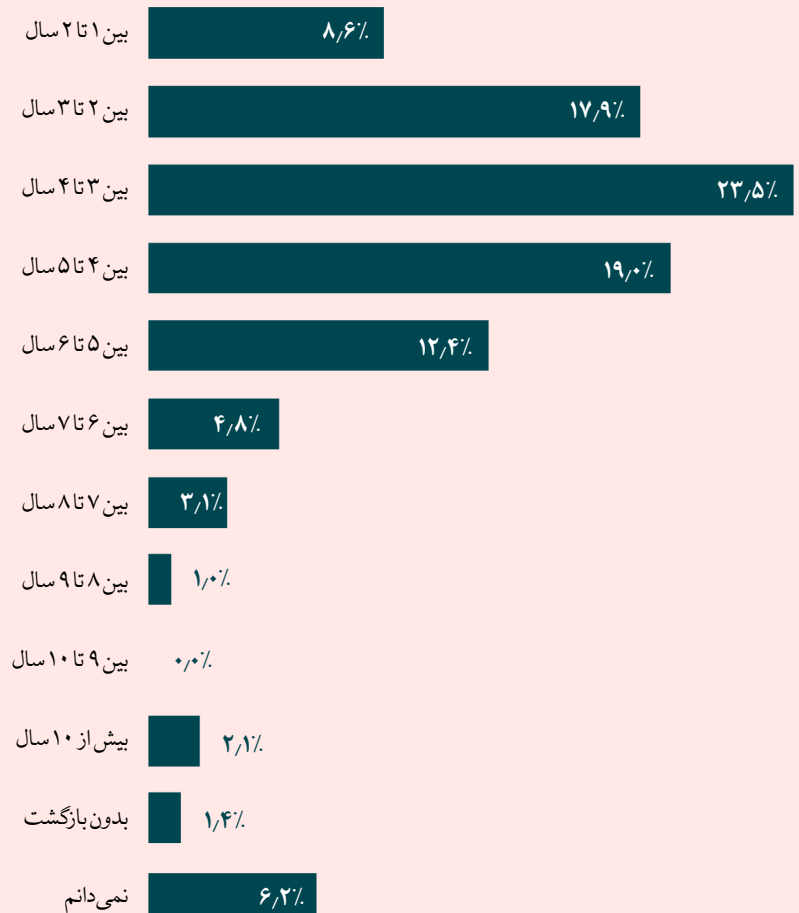
اگر نگاه عمیق‌تری به داده‌ها بیندازیم، متوجه می‌شویم شرکت‌کنندگانی که بیش از ۱۰۰ میلیون یورو برای بانکداری باز بودجه گذاشته‌اند، نسبت به آنهایی که بین یک تا ۱۰۰ میلیون در این حوزه هزینه کرده‌اند، معمولاً دوره‌های بازگشت طولانی‌تری را برای سرمایه‌گذاری‌هایشان تصور می‌کنند. نهادهایی که بودجه‌های بزرگ‌تری برای بانکداری باز دارند، به احتمال زیاد از این سرمایه‌گذاری‌ها برای تحول کسب‌وکار و مدل‌های عملیاتی‌شان استفاده می‌کنند، اما نهادهایی با بودجه‌های کمتر، معمولاً به دنبال سرمایه‌گذاری‌های زودبازده هستند و در مواردی از جمله فناوری چندبانکی (Multi-Banking)، ارزیابی ریسک و آن‌بوردینگ پیکپارچه مشتری از آن استفاده می‌کنند.

در این نظرسنجی از شرکت‌کنندگان پرسیدیم «انتظار دارید سرمایه‌گذاری‌هایی که در بانکداری باز می‌کنید در عرض چند سال بازگشت داشته باشند؟»

نتایج نشان می‌دهد که دقیقاً نیمی از مدیران مالی فکر می‌کنند دوره بازگشت سرمایه‌گذاری‌هایی که در بانکداری باز انجام می‌دهند، کمتر از چهار سال است. علاوه بر این، دوسوم آنها (۶۹ درصد) پیش‌بینی کرده‌اند که در کمتر از پنج سال سود سرمایه‌گذاری‌شان حتی از هزینه‌های آن هم بیشتر می‌شود. تنها ۱/۴ درصد از مدیران مالی عقیده داشتند که هیچ بازگشتی در نتیجه این

دوره بازپرداخت سرمایه‌گذاری بانکداری باز

سوال: دوره بازگشت سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز را چقدر تخمین می‌زنید؟

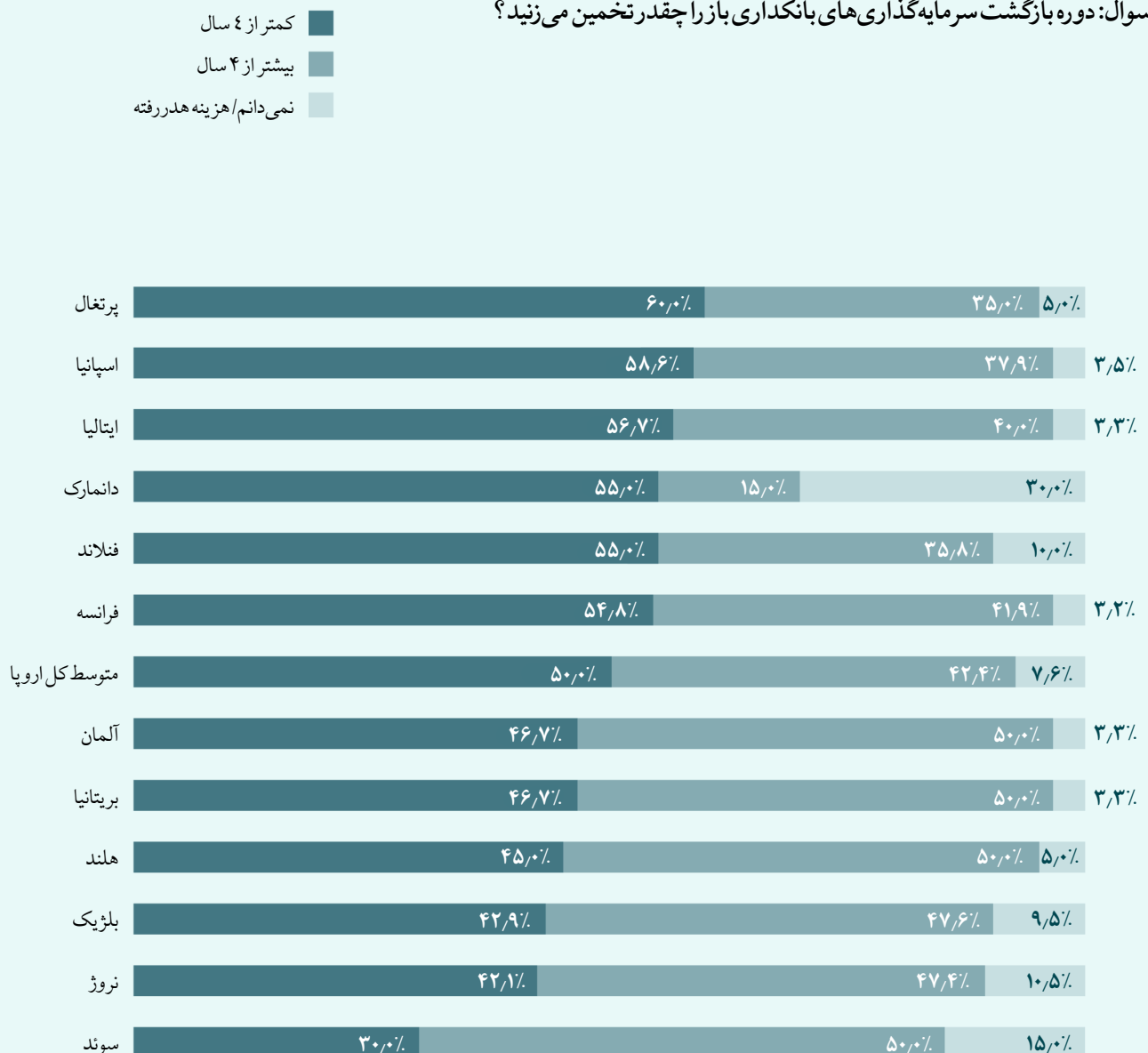


اگر بخواهیم از دیدگاه ملی به مساله نگاه کنیم، به نظر می‌رسد کشورهایی که بانک‌های آنها بسیاری از فعالیت‌های تطبیق با قانون PSD2 خود را برون‌سپاری می‌کنند، نسبت به بقیه انتظار بازده‌های زود هنگام‌تری دارند. تقریباً همه بانک‌های کشور پرتغال، اسپانیا و ایتالیا طرف یک ارائه‌دهنده خدمات ملی (ارائه‌دهنده API های PSD2 یعنی SIBS و CBI Globe) را می‌گیرند. با متمرکزسازی فعالیت‌های تطبیق، نهادهای مالی می‌توانند از مزیت صرفه‌جویی در مقیاس بهره‌مند شوند و از لحاظ هزینه بهره‌وری زیادی را برای خودشان به ارمغان بیاورند.

نتایج نشان می‌دهند با اینکه سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز بخشی از یک الگوی تحول عظیم هستند، اما مدیران مالی با هدف اینکه بتوانند به اهداف کاملاً مشخصی دست پیدا کنند، چنین بودجه‌هایی به آن اختصاص داده‌اند. این موضوع نشان می‌دهد که یک مورد کسب‌وکاری برای بانکداری باز انتظار خلق ارزش دارد، حتی اگر این ارزش آشکار نباشد.

دوره بازگشت سرمایه‌گذاری بانکداری باز در هر کشور

سوال: دوره بازگشت سرمایه‌گذاری‌های بانکداری باز را چقدر تخمین می‌زنید؟



توجه: برای سهولت در خواندن، پاسخ‌های شرکت‌کنندگان به سه دسته تقسیم‌بندی شده‌اند؛ جالب است بدانید در دانمارک ۲۵ درصد از مدیران کشور گزینه «نمی‌دانم» را انتخاب کرده بودند.

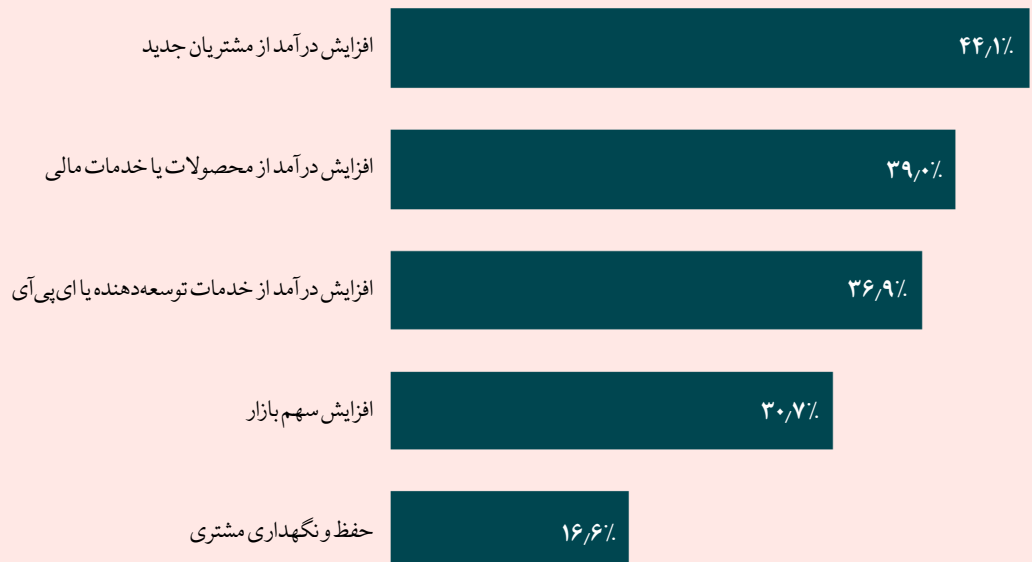
محاسبه تاثیر بانکداری باز

برای محاسبه دستاورد بانکداری باز مدیران باید نتایج را به صورت قابل اندازه گیری دریاورند و دستاورد آنها را به دو دسته سود و زیان تقسیم کنند. بیشتر کسب و کارها تاثیر سرمایه گذاری هایشان را با استفاده از یک یا دو شاخص عملکرد کلیدی (KPI) ارزیابی می کنند.

برای محاسبه سود، پول نقد مهم ترین معیار است. به عقیده ۴۴٪ از شرکت کنندگان مهم ترین شاخص کلیدی عملکرد برای سرمایه گذاری های بانکداری باز، محاسبه میزان افزایش درآمد از مشتریان جدید است. این مساله نه تنها ثابت می کند که بانکداری باز ارزش مالی روبه افزایشی دارد؛ بلکه نشان می دهد که در چند سال آینده در این صنعت باید رقابت های بیشتری صورت بگیرد.

شاخص های کلیدی عملکرد برای محاسبه درآمد

سوال: کدام یک از KPI های زیر برای سرمایه گذاری بانکداری شما مهم تر هستند؟ (می توانید تا سه گزینه را انتخاب کنید.)



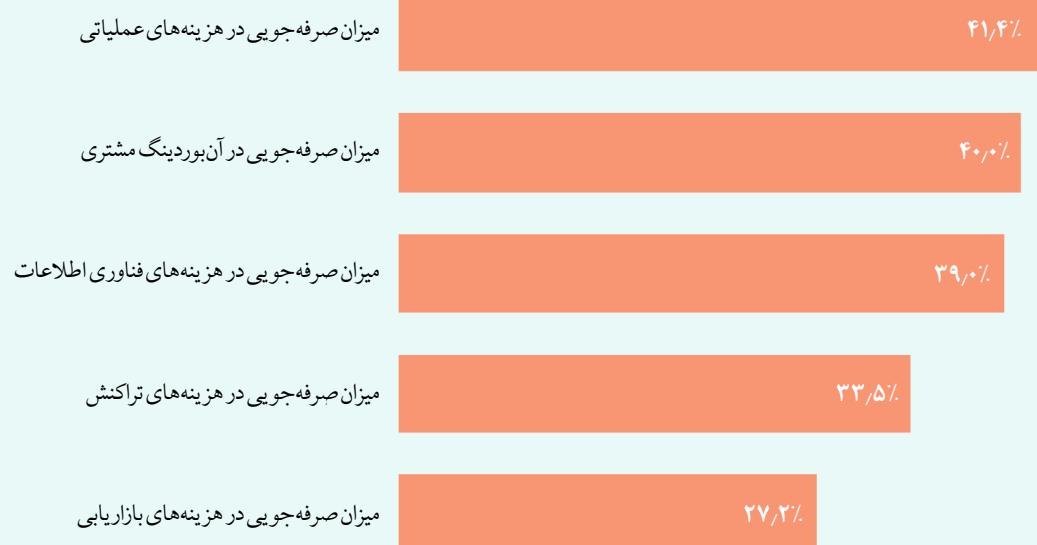
برای محاسبه زیان، مدیران به دنبال فرصتی هستند که بتوانند با بهره‌ور ساختن فرایندها در هزینه‌های عملیاتی‌شان صرفه‌جویی کنند (به عقیده ۴۱/۴ درصد شرکت‌کنندگان). صرفه‌جویی در هزینه‌های آن‌بوردینگ مشتری (۴۰ درصد) و فناوری اطلاعات (۳۹/۳ درصد) هم جزء موارد مهم دستورکار محاسبه زیان به حساب می‌آید.

استفاده از بانکداری باز، به نهادهای مالی اجازه می‌دهد خدمات‌شان را از لحاظ دیجیتالی بهتر در دسترس مشتریان قرار دهند. فرایند ثبت مشتری، فرایند ارزیابی ریسک و فرایند آن‌بوردینگ، همگی حوزه‌هایی هستند که امروزه می‌توان آنها را با استفاده از فناوری بانکداری باز ارتقا بخشید یا بهینه‌سازی کرد.

دومین و سومین شاخص کلیدی عملکرد هم مربوط به درآمد می‌شود. از نظر ۳۹ درصد شرکت‌کنندگان، دومین شاخص ارزیابی سود، با محاسبه میزان افزایش درآمد خدمات و محصولات به دست می‌آید. همچنین، ۳۶/۹ درصد آنها عقیده دارند میزان درآمد حاصل از داده‌های مربوط به ارائه خدمات توسعه‌دهنده یا ای‌پی‌ای‌ها، معیار خوبی برای ارزیابی سود سرمایه‌گذاری است. گزینه سوم نشان می‌دهد که دوسوم نهادهای مالی اروپا می‌خواهند با تغییر مدل کسب‌وکارشان برای خود جریان‌های جدید درآمدی کسب کنند.

شاخص‌های کلیدی عملکرد برای محاسبه سود

سوال: کدام یک از شاخص‌های کلیدی زیر برای سرمایه‌گذاری‌های بانکداری شما مهم هستند؟ (لطفاً تا سه گزینه را انتخاب کنید.)



«برای اینکه بتوانیم از بانکداری باز استقبال کنیم، باید علاوه بر تطبیق بر مفاهیم دیگری مانند رقابت و نوآوری هم تمرکز داشته باشیم.»



نام و مشخصات: عمران غلامحسین والا، سرپرست نهاد پیاده‌سازی بانکداری باز (EIBO) که در آوریل ۲۰۱۷ توسط سازمان رقابت و بازار انگلستان (AMC) به این سمت منصوب شده است.

بینش‌هایی از نگاه یک رگولاتور بانکداری باز

چرا ما با او مصاحبه کردیم؟ به عنوان سرپرست نهاد پیاده‌سازی، او مسئول گسترش بانکداری باز در بریتانیا است و وظیفه‌اش این است که از اجرای EIBO برای ای‌پی‌ای‌های بانکداری باز در ۹ بانک بزرگ کشور اطمینان حاصل کند.

او به چه خصوصیتی مشهور است؟ درخواست از بانک‌ها برای افزایش کیفیت ای‌پی‌ای‌هایشان و تشویق آنها برای اینکه فراتر از دستورات AMC به نوآوری بپردازند.

فکر می‌کنید بانکداری باز چطور آینده را شکل می‌دهد؟

قاعده بانکداری باز بر این اصل متکی است که داده‌ها متعلق به مشتری هستند، نه بانک. شکی نیست که بانکداری باز باعث رقابت و نوآوری خواهد شد، ولی در عین حال، می‌تواند به بهبود برخی نقاط ضعف سازمان هم کمک کند. با این حال، بانکداری باز در اصل به حقوق داده مربوط می‌شود.

بانکداری باز تنها یک نقطه شروع است که در نهایت، ما را به داده‌های باز می‌رساند. وقتی فراتر از مقررات دومین دستورالعمل پرداخت عمل کنیم، برای موارد مختلفی از جمله رهن، سرمایه‌گذاری و انواع دیگر داده به فایننس باز خواهیم رسید.

مادر بریتانیا، می‌خواهیم بدانیم فناوری داده‌های باز در حوزه ارتباطات از راه دور، ابزارها و صنایع دیگر چه تغییراتی را به وجود می‌آورند. منظورم این است که چرا مشتریان خودشان نتوانند از داده‌هایشان استفاده کنند؟ البته برای رسیدن به این نقطه باید کارهای زیادی را انجام داد.

در نهایت، این سرمایه‌گذاری‌ها باید بازده داشته باشند. فرصت‌های زودبازده بانکداری باز برای بانک‌های امروزی کدام‌اند؟

در حال حاضر محسوس‌ترین مدل‌های کسب و کار بانکداری باز در حوزه اعتباری دیده می‌شود. ارائه اعتبار نوعی زنجیره ارزش به حساب می‌آید، اما مشتریان زیادی هستند که پروفایل اعتباری ضعیفی دارند. بانکداری باز باید بتواند از ضمانت‌نامه‌ها پشتیبانی کند، پایداری را افزایش دهد و فرایندهای مربوط به احراز هویت مشتری (KYC) را خودکار سازد. این خدماتی است که در گذشته برای آن پول پرداخت می‌کردند و بانکداری باز می‌تواند در این حوزه ارزش زیادی را اضافه کند.

مدل‌های کسب و کاری در حال ظهور که آنها را شبیه به مدل‌های کسب و کاری استارت‌آپ‌های سیلیکون ولی می‌دانم، شامل مدیریت مالی شخصی (PFM)، اقتصادهای بازار، ارائه خدمات اضافه و سرویس کانسیرج (Concierge) می‌شود که این مدل‌های جدید به سوئیچ کردن بین ارائه‌دهندگان کمک می‌کند.

برای آن دسته از مدیران مالی که می‌خواهند به‌تازگی وارد مسیر بانکداری باز شوند چه توصیه‌هایی دارید؟

اولین توصیه من این است که بانکداری باز را با آغوش باز بپذیرید. برای این کار سه بخش مختلف را باید در نظر بگیرید؛ اول تطبیق، دوم رقابت و سوم نوآوری. همچنین توصیه می‌کنم به همان اندازه تطبیق با قوانین، بر حوزه‌های نوآوری و رقابت هم تمرکز کنیم.

دومین توصیه من این است که بدانید در بانکداری باز، ساخت اکوسیستم اهمیت زیادی دارد. یعنی نهادهای ثالث شریک بانک‌ها به حساب می‌آیند و رقیب آنها نیستند.

در نهایت، توصیه می‌کنم از هم‌اکنون برای آینده آماده باشید و مطمئن شوید که سرمایه‌گذاری‌های فناوری‌تان روی یک پلتفرم انعطاف‌پذیر، قابل گسترش و مبتنی بر آی‌پی ساخته شده باشد.

تکرار پاداش‌ها

اگر کسب‌وکارها سرمایه‌گذاری در بانکداری باز را چیزی بیشتر از تطبیق با قوانین بدانند و بیشتر بر ذات رقابتی و نوآورانه آن تمرکز کنند، می‌توانند فرصت‌های بازار جدیدی را شکوفا کنند و باعث بهبود تجربه مشتری و کاهش هزینه‌ها شوند.

در اینجا نشان می‌دهیم که چگونه می‌توانید به این نقطه برسید.

صنعت خدمات مالی در آستانه رفتن به سمت راهکارهای داده‌محور است. این موضوع دیگر فقط در حد یک ایده ذهنی نیست؛ بلکه ذی‌نفعان صنعت، سرمایه‌گذاری‌های بزرگی در این زمینه می‌کنند تا بتوانند این ایده را محقق سازند.

بانکداری باز به بخش جدایی‌ناپذیری از تحول دیجیتال نهادهای مالی تبدیل شده و چه از داخل و چه از خارج، در تمام قسمت‌های سازمان گسترش می‌یابد. مدیران مالی اکنون باید ببینند چگونه می‌توانند از بانکداری باز سود ببرند.

بانکداری باز را به بخش محوری تحول دیجیتال خود تبدیل کنید

بانکداری باز اکنون برای بیشتر سازمان‌ها به یکی از عناصر کلیدی مسیر تحول دیجیتال‌شان تبدیل شده است. اگر می‌خواهید بودجه کافی برای بهره‌وری از بانکداری باز داشته باشید، باید این سرمایه‌گذاری‌ها را با استراتژی محوری کسب‌وکارتان همراه سازید. برای این کار، مدیران باید بر مواردی تمرکز کنند که می‌تواند مکمل اهداف موجودشان باشد یا اینکه آنها را برای خطوط کسب‌وکار گسترش دهند.



برای مسیر بانکداری باز یک نقشه راه بکشید

با وجود سرمایه‌گذاری‌های چشم‌گیری که در حوزه بانکداری باز می‌شود، بیشتر مدیران مالی انتظار دارند دوره بازگشت این سرمایه‌گذاری‌ها کمتر از چهار سال باشد. در حالی که مهارت یافتن در بانکداری باز و تحول صنعت خدمات مالی خیلی بیشتر از اینها زمان می‌برد.

خیلی مهم است که بتوانیم واقع‌بین باشیم. همه نهادهای مالی باید از یک جایی مسیر بانکداری باز خود را شروع کنند. با خلق یک نقشه، مدیران مالی می‌توانند آنچه را که قصد دارند در بلندمدت به آن برسند، مشخص کنند و سپس مقدمات رسیدن به آن اهداف را آماده سازند.

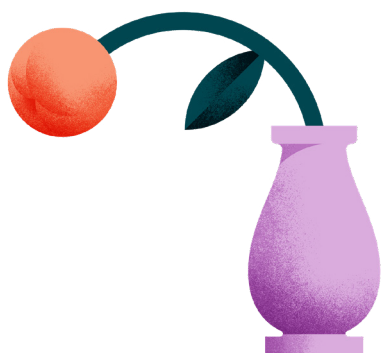
برای کسب و کارتان بر فرصت‌های زودبازده تمرکز کنید

همه تصمیم‌گیران نهادهای مالی به بودجه‌های گزاف سرمایه‌گذاری در بانکداری باز دسترسی ندارند؛ بنابراین برخی از آنها باید برای تک‌تک سکه‌هایی که در این حوزه هزینه می‌کنند، محتاط باشند. با تمرکز بر فرصت‌های زودبازده و بهره‌برداری نهادهای ثالث از بانکداری باز، مدیران مالی می‌توانند موارد استفاده ابتدایی آن را آزمایش کنند و قبل از اینکه برای موارد استفاده پیشرفته‌تر و اکتشافی‌تر قدمی بردارند، نتیجه سرمایه‌گذاری خود را به صورت شفاف مشاهده کنند.

کارت امتیازی متوازن (scorecard) بانکداری باز می‌تواند به ارزیابی تاثیر سرمایه‌گذاری‌ها کمک کند و پارامترهای شفافی ایجاد کند که بتوان با استفاده از آن مسیر بانکداری باز سازمان را جست‌وجو کرد.

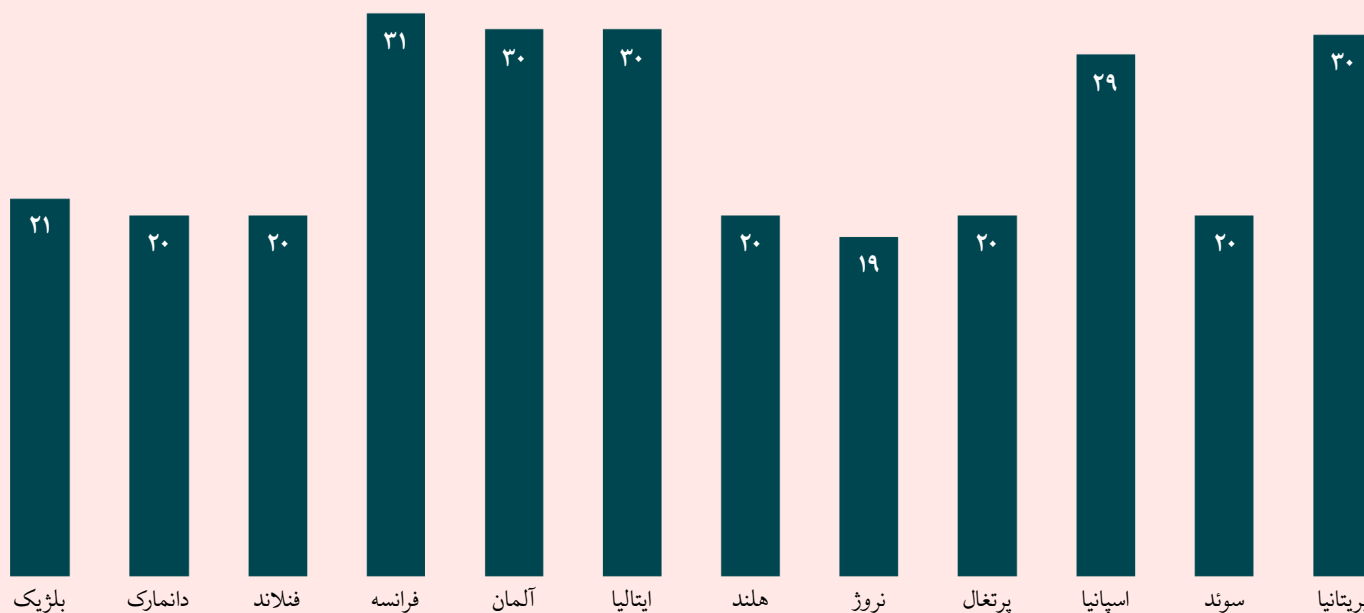
درباره این پژوهش

شرکت تینک با کمک یک سازمان پژوهشی مستقل به نام «یوگاو» که در مورد بازار تحقیق می‌کند، پیرامون بانکداری باز در اروپا نظرسنجی گسترده‌ای انجام داده است. یوگاو تمام مصاحبه‌های خود را بین ۲۸ ژانویه تا ۳ مارس ۲۰۲۰ انجام داده و برای این کار از ۲۹۰ مدیر مالی برجسته در ۱۲ کشور مختلف استفاده کرده است.



اندازه نمونه در هر کشور

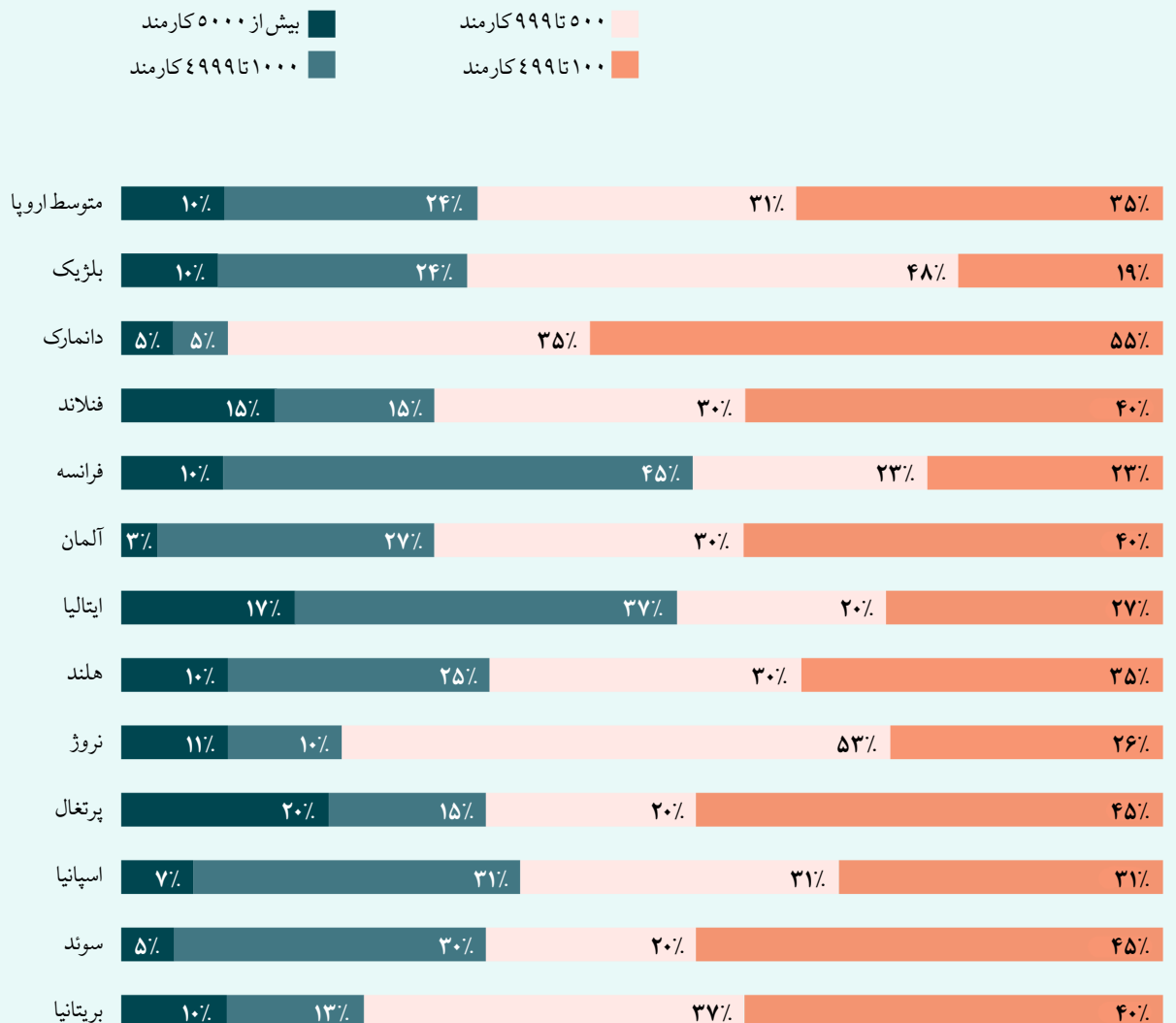
سوال: در کدام کشور قرار دارید؟

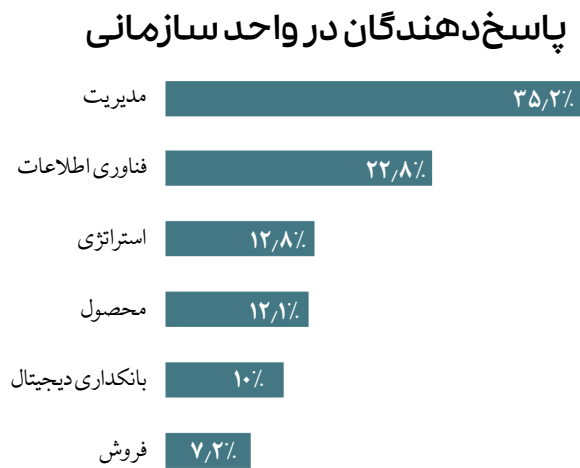
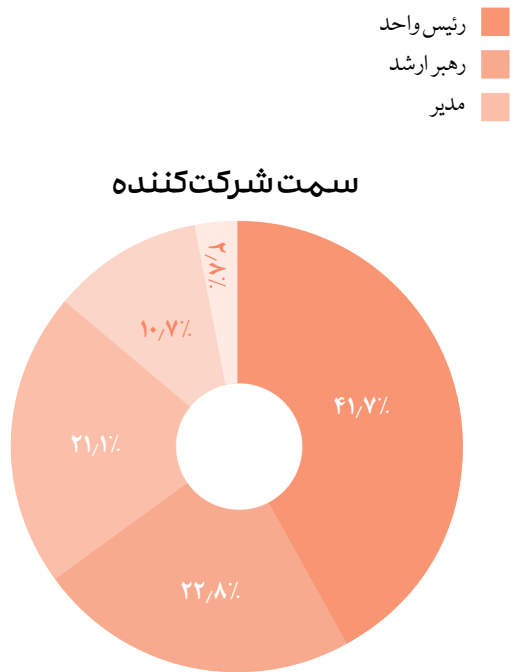


شرکت کنندگان سوالات این نظرسنجی را از طریق تلفن و پرسشنامه آنلاین پاسخ داده‌اند. البته این سوالات به زبان محلی هر کشور ترجمه شده بود تا روایی پاسخ‌ها بیشتر شود.

داشتن این شرایط برای شرکت در نظرسنجی لازم بود ۱. یک فرد تاثیرگذار یا تصمیم گیرنده ارشد در این حوزه باشد، ۲. در یک نهاد مالی رگوله شده کار کند، ۳. داشتن اطلاعات حداقلی از PSD2 و ۴. داشتن بینش نسبت به برنامه‌های سرمایه‌گذاری بانکداری باز.

اندازه سازمان در هر کشور





2020: the year
of value creation

The investments and returns of open banking

tink

۲۰۲۰؛ سال خلق ارزش

سرمایه‌گذاری‌ها و بازگشت سرمایه در بانکداری باز

tink

راه‌پرداخت



گزارش «سرمایه‌گذاری‌ها و بازگشت سرمایه در بانکداری باز» اولین بار توسط تینک در سال ۲۰۲۰ منتشر شده است. «راه‌پرداخت» این گزارش را با حمایت شرکت فرابوم در تابستان ۱۳۹۹ منتشر کرده و در اختیار مخاطبان قرار داده است.

راه‌پرداخت

tink

Faraboom
شرکت فرابوم کسب و کاری نوآوری باز
Faraboom Open Banking Hub

این گزارش در راه‌پرداخت با حمایت شرکت فرابوم تولید و منتشر شده است