

# Výhody otevřeného bankovníctví mohou využívat i nebankovní instituce

Evropská směrnice PSD 2 o otevřeném bankovníctví výrazně změnila trh s finančními službami. V první vlně přinesla výhody některým inovativním bankám, které díky ní mohly klientům nabídnout nové služby. V druhém sledu potom přinesla směrnice nové příležitosti nebankovním držitelům licencí AISP či PISP a jejich klientům z řad spotřebitelů. Nyní se o výhody PSD 2 začínají stále častěji zajímat i nebankovní poskytovatelé úvěrů, leasingové společnosti a jakékoli další firmy prověřující bonitu svých klientů a hledající nové obchodní příležitosti.

**T**yto společnosti dnes již také mohou využívat výhod otevřeného bankovníctví, aniž by musely procházet složitým procesem žádosti o jednu ze dvou uvedených licencí, které jsou pro přístup k těmto datům potřeba. Například společnost CRIF jim totiž díky vlastní AISP licenci pro Českou republiku i další státy Evropské unie nabízí nástroje umožňující přístup k transakční historii potenciálních klientů včetně pokročilé analytiky a kategorizace těchto údajů.

nesplácí 14 procent z nich. Jedním z důvodů vysoké míry defaultu přitom může být právě fakt, že tito klienti ještě nemají vybudovanou úvěrovou historii a tradiční skóringové modely nemohou využít údaje o jejich minulém chování na úvěrových produktech (např. informace z úvěrových registrů) jako u zbytku populace. U mladých klientů tedy může častěji vzniknout obchodní dilema, jaký úvěrový rámec jim lze nabídnout, aniž by to ohrozilo jejich schopnost řádně své závazky splácet.

Zkušenosti naší společnosti z evropských trhů přitom ukazují, že při správné kategorizaci a vyhodnocení transakční historie se zvyšuje schopnost poskytovatelů finančních služeb řádně obsloužit klienty bez úvěrové historie, tedy zvýšit jejich úvěrovatelnost, snížit míru defaultu, případně obojí. Přístup k datům z transakční historie a schopnost jejich správného vyhodnocení jsou však klíčové nejen pro klienty bez úvěrové historie, ale s ohledem na nastupující hospodářskou krizi v zásadě pro všechny klienty.

*Podle nejnovějších dat zveřejněných Bankovním a Nebankovním registrem klientských informací jsou například lidé do 24 let nejrizikovější skupinou klientů.*

## Lepší a rychlejší skóring klientů

Mezi nejzajímavější výhody otevřeného bankovníctví patří, nejen pro finanční společnosti, lepší a rychlejší ověřování bonity a úvěroschopnosti klienta. Tato výhoda nejvýrazněji vynikne u klientů, kteří nemají vybudovanou svoji úvěrovou historii. Často jde o mladé nebo bonitní klienty, kteří úvěrové produkty dosud neřešili nebo je nepotřebovali, není to ale pravidlem. Především mladí lidé jsou zároveň specifictví tím, že v mnohem vyšší míře než ostatní vyžadují u služeb rychlý a jednoduchý onboarding i všechna potřebná ověření. Zatímco zmíněný digitální onboarding řeší naše služba PhyOn, o potřebná ověření využívající přístup k transakční historii se stará služba N.E.O.S. (New Evaluation Open Suite).

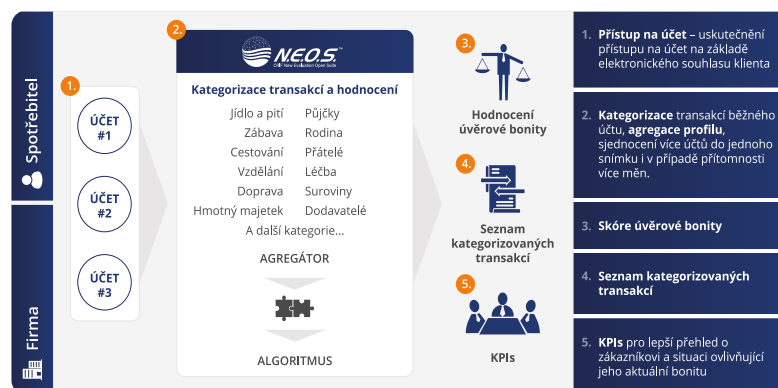
Mladí lidé přitom mohou být nejen velmi žádanými, ale také rizikovými klienty. Podle nejnovějších dat zveřejněných Bankovním a Nebankovním registrem klientských informací jsou například lidé do 24 let nejrizikovější skupinou klientů. Své spotřebitelské dluhy

**OBR. 1** Příklady N.E.O.S. KPIs pro spotřebitele a firmy

Spotřebitel	Firma
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Průměrné výdeje</b> Založeno na odchotech transakcích, které determinují hodnotu pozorovaných výdajů.</li> <li><b>Kapacita úspor</b> Počítáno jako rozdíl mezi příchozími a odchodnými transakcemi, a zároveň transakce označené jako investice.</li> <li><b>Index zadlužení</b> Porovnává výdaje na finanční dluhy a příjem s cílem vyhodnotit udržitelnost dluhu.</li> <li><b>Skóre</b> Skóre založeno na kategorizovaných transakcích poskytující hodnotu vypovídající o úvěrové bonitě klienta.</li> <li><b>Průměrný / Měsíční příjem</b> Založeno na příchozích transakcích, které determinují průměrný příjem a následně i čistý měsíční příjem.</li> <li><b>Nejlepší čas pro inkaso</b> Na základě transakcí pozorovaných v posledních 6-3 měsících se odhaduje, kdy je nejpravděpodobnější nálezh dostatečných prostředků na účtu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Stav účtu</b> Stav účtu v okamžiku přístupu a kalkulace průměrného stavu účtu za 90 dní.</li> <li><b>Skóre</b> Skóre založeno na kategorizovaných transakcích poskytující hodnotu vypovídající o úvěrové bonitě klienta.</li> <li><b>Část měsíce s maximální hodnotou odchodných částek</b> Určení období s výskytem nejvyšších hodnot odchodných transakcí v rámci příslušného měsíce.</li> <li><b>Nevhodnější čas pro billing</b> Na základě transakcí za posledních 6-3 měsíce je vytvořen odhad, který hovoří o pravděpodobnosti, kdy budou na účtu dostatečné prostředky pro realizaci platby.</li> <li><b>Predikce příjmů a výdajů</b> Analýza příchozích a odchodných transakcí za zpřístupněný časový úsek (3 - 6 měsíců) s cílem predikovat rozsah příjmů a výdajů.</li> </ul>

ZDROJ: CRIF

**OBR. 2** Schéma služby N.E.O.S.



ZDROJ: CRIF

## Pokročilá kategorizace dat pomocí umělé inteligence

Jednou ze služeb, které využívají zmíněného přístupu k transakční historii klientů, je služba N.E.O.S. Jakmile dojde na základě elektronického souhlasu klienta k umožnění přístupu na jeho účet, provede služba kategorizaci transakcí daného účtu. Důležité je, že kategorizace je díky využití strojového učení a prvků umělé inteligence velmi podrobná a umožňuje tak detailní pohled na nákupní zvyklosti daného spotřebitele. Dalším krokem je potom hodnocení bonity majitele účtu a vytvoření seznamu kategorizovaných transakcí. Nakonec dojde k vyhodnocení ukazatelů výkonnosti (KPIs). Výhodou služby je fakt, že kromě širšího nastavení škály KPIs umožňuje klientům nastavit si i vlastní ukazatele výkonnosti, které nejlépe odrážejí jejich potřeby. Není přitom potřeba žádných zásahů do interních IT systémů, protože data získají přeložená do struktury, v jaké jsou běžně používána.

S využitím dlouholetých zkušeností naší společnosti v oblasti skóringu je navíc možné vhodně kombinovat ukazatele výkonnosti v této službě i s jinými skóringovými modely, včetně například Credit Bureau Score, nebo je využívat pro segmenty zákazníků s nedostatečnou či chybějící úvěrovou historií. Součástí služby může být i ověření majitele účtu u vybraných napojených bank. Díky mezinárodnímu přesahu nabídky společnosti CRIF, která vlastní AISP licenci s pasportizací do 31 evropských zemí, umožňuje N.E.O.S. svým zákazníkům přístup nejen k českým a slovenským bankovním institucím, ale i ke stovkám rozhraní bank působících v rámci EU.

## Přínosy služeb využívajících možnosti propojení transakčních dat

Jak již bylo zmíněno, jednou z hlavních výhod přístupu k transakčním datům klientů je předpovídání rizikových faktorů v rámci procesu žádosti o úvěr či nějakou formu odložených plateb. Klientovi s vysokou bonitou je užitečné nabídnout výhodné podmínky nájmu služby či produktu a tím si ho dlouhodobě získat. Obchodu s rizikovým klientem se potom bude lepší vyhnout.

Dalším zajímavým účelem využití propojení transakčních dat je vyhodnocování obchodních příležitostí. Chytrá analytika nákupních položek například ukáže, že spotřebitel platí často vysoké částky za opravu svého starého vozu, takže by se mu hodila nabídka na nový vůz s dobrou možností financování. Případně se dá zjistit, že nájemce platí zbytečně vysoký pronájem, který již neodpovídá situaci na trhu, a je tedy vhodné nabídnout mu pronájem za lepších podmínek. Navíc takovému nájemci lze s ohledem na znalost jeho bonity nabídnout i odpovídající výši kauce. Důležité je, že ve všech případech z pokročilé analýzy transakční historie těží zákazník, kterému nová

služba pomůže ušetřit zbytečné výdaje, i poskytovatel této služby, který dokáže transakční data vhodně monetizovat. Podobných příkladů vhodného obchodního využití dat z účtů spotřebitelů, které přináší užitek oběma stranám, je celá řada a mnohé z nich se už připravují také v České republice.

## Rychlejší a jednodušší konverze zákazníků nejen u leasingu

Přístup k otevřeným bankovním datům také zrychluje a zjednodušuje cestu zákazníka ke konkrétnímu produktu. Pro ilustraci lze využít příklad leasingových společností, které v současnosti většinou požadují po svých zákaznících výpis z účtu dokládající jejich příjmy a výdaje. Pro zákazníka jde o zbytečnou komplikaci, zatímco pro leasingové společnosti o nevyužitou příležitost.

S přístupem k transakční historii potenciálních zákazníků totiž mohou leasingové společnosti v rámci služby N.E.O.S. získat také okamžitou kategorizaci jejich příjmů a výdajů, a to na základě svých předdefinovaných potřeb a kategorií. Díky tomu spolu s dotazem do úvěrových registrů získají komplexní obrázek o potenciálním klientovi. Celý proces výběru nového vozu a podpisu smlouvy o financování tak lze vyřídít během jedné návštěvy klienta, případně on-line, aniž by po něm poskytovatel leasingových služeb požadovali zajištění dodatečných dokumentů.

## Nové obchodní příležitosti v nejisté době

Nastávající období nebude pro řadu firem a spotřebitelů jednoduché, a můžeme v něm proto očekávat mimo jiné zhoršení platební morálky spotřebitelů. Na druhé straně pro mnohé firmy, živnostníky i jednotlivce bude období po covidové krizi naopak příležitostí pro růst jejich aktivit. Spolehlivě a hlavně včas rozeznat, ke které z těchto skupin patří zájemce o jejich služby, bude pro finanční zdraví všech poskytovatelů finančních služeb klíčové.

Mnoho firem pravděpodobně přijde o část své klientely. To však nemusí být vždy jen špatná zpráva, může to být naopak výzva k efektivnímu vyhledávání nových obchodních příležitostí. Bude platit staré známé pravidlo, že není důležité, co konkrétně v budoucnu přijde, ale rozhodne to, jak se k novým situacím postavíme. Jedním z nástrojů k tomu, jak očekávané změny správně zužitkovat, je právě využití možnosti propojení transakčních dat s celou škálou souvisejících služeb.



## Petr Kuneš

Nyní pracuje jako Head of Digital Strategy ve společnosti CRIF. Dříve zastával pozici Head of Digital Banking and Innovation v Bance Creditas. Věnoval se rovněž rozvoji strategických partnerství ve společnosti Google ve střední Evropě, pracoval v nejvyšším managementu telekomunikační společnosti CentroNet a v rakouské investiční skupině EPIC. Vystudoval VŠE v Praze a titul MBA získal na Sheffield Hallam University.

”

Nastávající období nebude pro řadu firem a spotřebitelů jednoduché.