



从开放银行到 业务开放

——英国企业家对开放银行服务的展望

11月 2018

kpmg.com/uk/openbanking





目录

从开放银行到业务开放	2
主要发现	5
开放银行并不适合所有人——至少目前还不适合	7
– 保守派	
– 中立派	
– 积极派	
中小企业希望从开放银行服务中得到什么 .	15
成功的开放银行业务模式	17
开放银行来了,做好准备了吗	19
关于本次调研	21

从开放银行到 业务开放

什么是开放银行？

- 开放银行是竞争及市场局(CMA)为解决银行业在个人和中小企业客户领域缺乏竞争而采取的一项举措。
- 开放银行于2018年1月在英国推出。
- 在《一般数据保护条例》(GDPR)出台后,用户拥有个人数据所有权。
- 银行必须在征得客户同意的情况下,通过安全的应用程序接口(API)与经授权的第三方共享客户数据。
- 经授权的第三方可以根据客户的特性情况定制产品和服务,例如向客户提供税收、支付、出口和养老金支持。
- 开放银行的目标是促使那些抗拒改变客户可以考虑选择一些规模小、但是比较创新的金融初创企业为服务提供商,并享受到更好的服务。
- 开放银行的出现意味着传统银行需要提高自身的竞争力,提供更具竞争力、更具创新性和更偏重技术的产品和服务。

开放银行有能力为服务中小企业的银行服务提供商提供市场变革。毕马威的最新研究表明,尽管还处于初期阶段,但是这一举措有希望实现。虽然一些中小企业愿意接受开放银行服务,但要赢得他们的支持还有很多工作要做。

开放银行的前景是,数据共享将为银行业的零售业务和中小企业客户带来更多的创新、更大的竞争和不断改进的产品和服务。毕马威的研究表明,随着开放银行业务的第一年接近尾声,许多银行客户必须相信:至少在中小企业市场,共享数据能够带来增值服务。

2018年8月,毕马威向1000家中小企业征求了他们对开放银行的意见。其中近一半的企业告诉我们,他们不会参与开放银行;而四分之一的企业则警告说,在任何情况下,他们都不会共享数据。其中小型企业、个体经营者、专注于国内的企业以及由45岁以上人士拥有或管理的企业尤其持怀疑态度。

从开放银行到业务开放

中小企业的大部分人员对开放银行没有完全的了解，并且对共享数据感到不安。许多中小企业似乎认为，让第三方访问其银行数据的下行风险超过了其业务竞争加剧带来的潜在好处。此外，与该行业新进入者相比，他们对现任银行服务提供商（大型高街银行）保护数据的能力更有信心。

然而，开放银行并非毫无希望。30%的中小企业——基本都是未来几年发展最快的和雄心勃勃的企业——已经认可了开放银行的目标。即使是那些表面上不愿意改变的公司，他们的一些举措，如与会计服务提供商数据共享也让人乐观，这一切都表明推行开放银行是有希望的。

我们的研究表明，需要更好的去传递开放银行的好处。新进入者可能是一家拥有成熟品牌价值、且不太需要去重新建立公众信任的大型科技企业，这可能会推动大众的参与度。那些早期参与开放银行的先行者，如规模更大、经验更丰富的中小企业，他们的经验将是至关重要的。但对其他中小企业和银行服务提供商来说，开放银行仍然是一个非常宝贵的机会。

市场和监管条件有利于推行开放银行

中小企业金融服务市场之所以具备颠覆性创新和竞争的成熟条件，原因有三个：

1. 中小企业希望从金融服务提供商那里实现更大的价值和提高效率。他们的首要要求包括平衡现金流、更易实现快速支付，并享有极高的财务灵活性。
2. 与零售银行客户相比，中小企业的金融需求更多更复杂。因此，金融服务商有更大的空间来利用数据增加自身价值。
3. 事件，将激励中小企业转向挑战者银行，并将额外投资4.25亿欧元，为挑战者银行和金融科技公司提升竞争力。

此外，以欧洲第二支付服务指令(PSD2)为代表的进一步颠覆性监管，将加速英国开放银行业务。自2019年9月起，对于超过30欧元的在线交易，新规定要求进行额外的安全认证。对于那些希望在开放银行领域取得竞争优势的机构来说，有效措施可能是通过开放银行平台帮助中小企业完成国际支付。

...提供中小企业所需服务

鉴于这些驱动因素，我们完全可以预测到中小企业与开放银行的接触将会增加。但是，如果将所有中小企业一刀切，则会失去这一大市场。在本次研究中，我们将中小企业客户分成了三种不同类型的客群，每一类客群对开放银行都有不同的偏好，因此需要采用不同的策略以说服他们采用、购买或更换供应商以获得开放银行服务。

金融服务提供商目前所面临的挑战是如何识别并实行正确的策略和商业模式，来满足这些不同的客户群体，并提供每个细分市场所需的服务、产品和保障。如果金融服务商没有做到这些内容，开放银行将无法带来监管者和政策制定者正在努力实现的颠覆性创新和竞争，也无法实现中小企业急需的创新和竞争。



John Hallsworth

合伙人兼英国开放银行负责人

Mark Chidley, 开放银行实施实体 (OBIE) 中的独立中小企业代表发言:

“ 开放银行拥有极大的潜力能改变英国小型企业的遭遇。英国小型企业面临着许多问题:低生产率、高业务失败率、延迟付款、信贷获取效率低下等等。而开放银行,通过开放对账户数据的安全访问,可以实现一系列工具和服务,从而打造更高效、盈利能力更强和更成功的小型企业。

如今,许多中小企业已经与他们的会计软件提供商或会计师共享数据。开放银行将使数据共享更加容易、更加安全,并能带来新的主张和更大的竞争。多年来,小型企业的产品创新有限,竞争无力。而开放银行改写了规则,这份报告显示有200多万小型企业渴望看到开放银行能够带来的变革,起到鼓舞人心的作用”



主要发现

开放银行还不适合所有人.....但可能

多达一半的中小企业可能会选择值得信赖的金融服务提供商来开展开放银行业务。



25%的中小企业在任何情况下都不会与其他金融机构共享数据。

了解中小企业



对开放银行兴趣有限

42%

“保守派”在受访者中占42%。他们通常是低增长且产品服务单一的小型企业



对开放银行有些兴趣

28%

“中立派”在受访者中占28%。这些是相对低增长、中等规模的企业



对开放银行很感兴趣

30%

30%的受访者是“积极派”。那些高增长、成熟和规模更大的企业，尤其是制造业、技术行业、媒体和电信（TMT）或金融服务业，可能会选择使用开放银行，或向开放银行服务支付费用。

会付费； 不会付费



五分之二的中小企业（44%）不会支付任何开放式银行服务的费用。



24%的中小企业愿意付费以希望可以更容易、更迅速地向供应商和客户付款以及收款。



22%的中小企业愿意为涵盖了商业金融账户、贷款、储蓄、资产等的仪表盘支付费用。

信任事项



高街银行，其次是房屋信贷互助会，都是中小企业最信任的银行，也是提供开放银行的最佳场所。

新进入者和初创企业最不受信任，这表明未来的任务很艰巨。



一般来说，根据第三方所提供的服务，只有七分之一的中小企业愿意让第三方访问其数据。



作为获取数据的回报，中小企业希望在现在供应商收费的基础上减少10%到24%的费用。

如果满足以下条件，中小企业愿意选择开放银行服务：



能够轻松、快速地向供应商和客户付款以及接收来自他们的付款

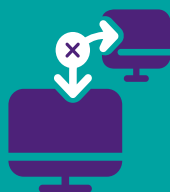


涵盖所有商业金融账户、贷款、储蓄、资产等的仪表盘



软件或机构代表中小企业有效管理和定期付款。

不会共享数据的情况...

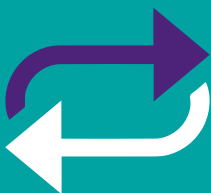


1. 以换取先前支出所提供的优惠、折扣或服务

2. 与其他有类似支出的公司形成大宗采购，以确保获得团体折扣

3. 如果银行业务与保险业务挂钩

是否会更换供应商



25%的中小企业将会更换供应商，使其能够更容易、更快速地向供应商和客户付款和接收付款。



22%的中小企业会更换供应商，以显示所有商业金融账户、贷款、储蓄、资产等信息。



42%的中小企业不会因为任何开放银行服务或产品更换供应商。

开放银行并不适合所有人 ——至少目前还不适合

以1000家中小企业为例...

在这项研究中，近一半（47%）的中小企业表示他们不会参与开放银行。但是，这也意味着大多数中小企业至少会考虑是否参与开放银行，以换取到合适的利益。很明显，开放银行还是有未来的。

这项研究中的中小型企业有许多共同特征，例如相对电子商务类型的新金融服务业参与者，他们更加信任已建立的金融服务机构且对支付服务费用和切换提供商以访问服务的倾向几乎相同。然而，这些中小企业也存在分歧，正是因为他们的分歧，我们能够分类出三个截然不同的中小企业客群：



保守派



中立派



积极派

中小企业是否对 开放银行存在疑惑？

银行需要做更多的工作让客户了解什么是开放银行，以及开放银行能为他们提供哪些服务。许多调查对象并不能完全理解开放银行的机制或服务范围：

“开放银行业务不涉及主要金融机构。”

“参与到开放银行中意味着您同意分享您的信息，以便让不同的金融服务提供者与您联系，向您告知他们能为您提供的最佳交易。”

“所有公司都能看到我的私人财务信息……我必须为此服务付费。”

“开放银行是在线提供银行服务，而不是通过高街银行。”

“开放银行关系到银行与其他银行能够分享客户的详细信息，以便他们能为客户提供更优质的交易服务。我认为这将使消费者面临身份盗窃和欺诈的危险。”



保守派

保守派占了我们选取的中小企业样本的42%；这些企业对开放银行的兴趣有限。他们通常是规模较小、发展缓慢的企业，每年的营业额不到25万英镑。在很大程度上，他们是自营企业，通常由45岁或以上的所有者或管理者经营。这些企业大多数既不进口也不出口产品；他们只会使用五种或更少的金融产品。

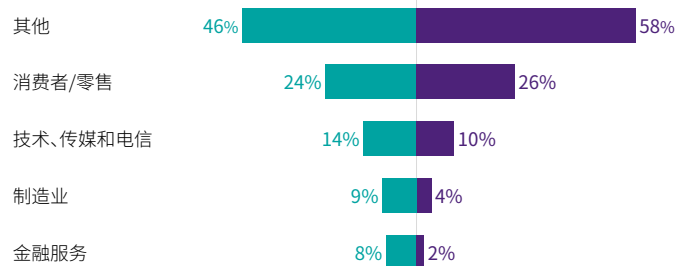
72%的中小企业表示他们不愿意为开放银行服务支付费用，但他们愿意为获得一种产品或服务而支付费用，也愿意更换贷款人。在我们测试的13个开放银行服务中（见第22页），保守派平均只考虑其中的2.5项。

保守派也不太可能分享数据。其中只有34%的中小企业在使用会计软件，超过一半（52%）的企业没有考虑过。然而，他们对实现自动纳税计算的可能性很感兴趣，这表明了他们倾向于采用能够减轻报告义务的服务。

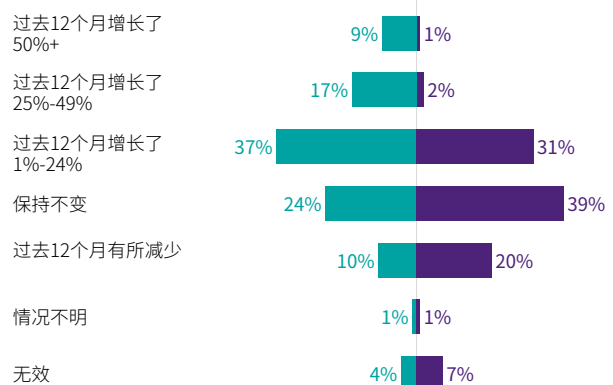
保守派对传统金融机构的忠实度是根深蒂固的。如果他们需要一家金融服务提供商，58%的企业会选择一家高街银行，36%的企业会选择房屋信贷互助会。他们通常选择极少的金融服务提供商——平均只有2.5家——来满足所有的金融服务和产品需求。

开放银行旨在鼓励转变、增加竞争，为客户提供更多的选择，让客户得以从一些新的市场进入者那里获得更好的交易。保守派对开放银行的优势不是特别感兴趣，这就表明了他们很难转变想法。

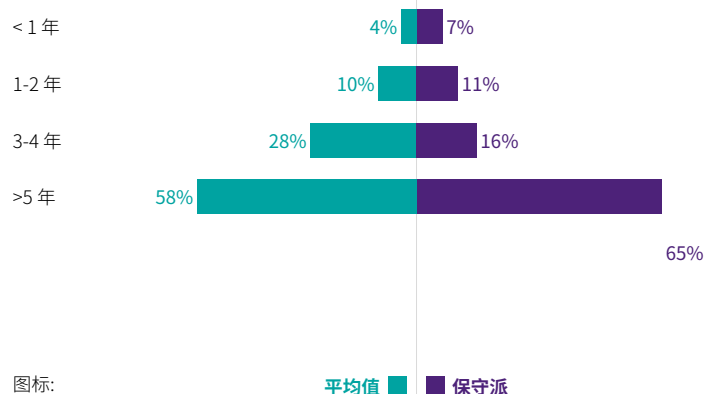
行业类型



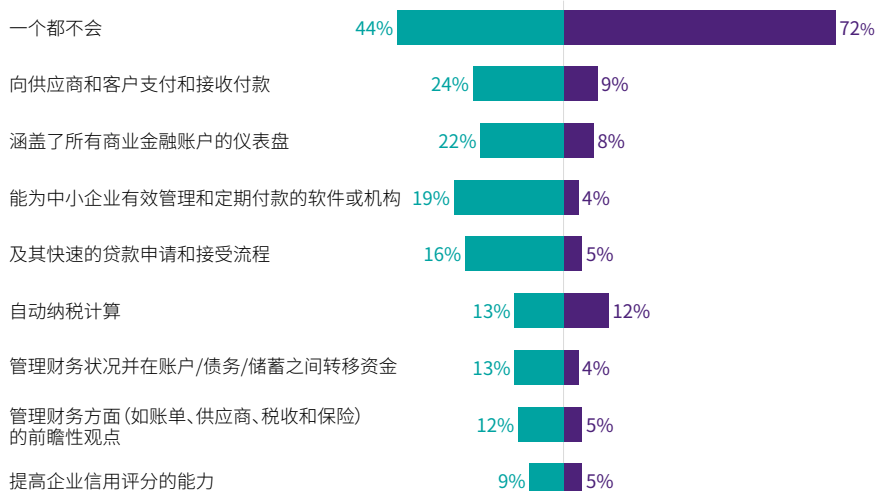
公司营业额增长情况



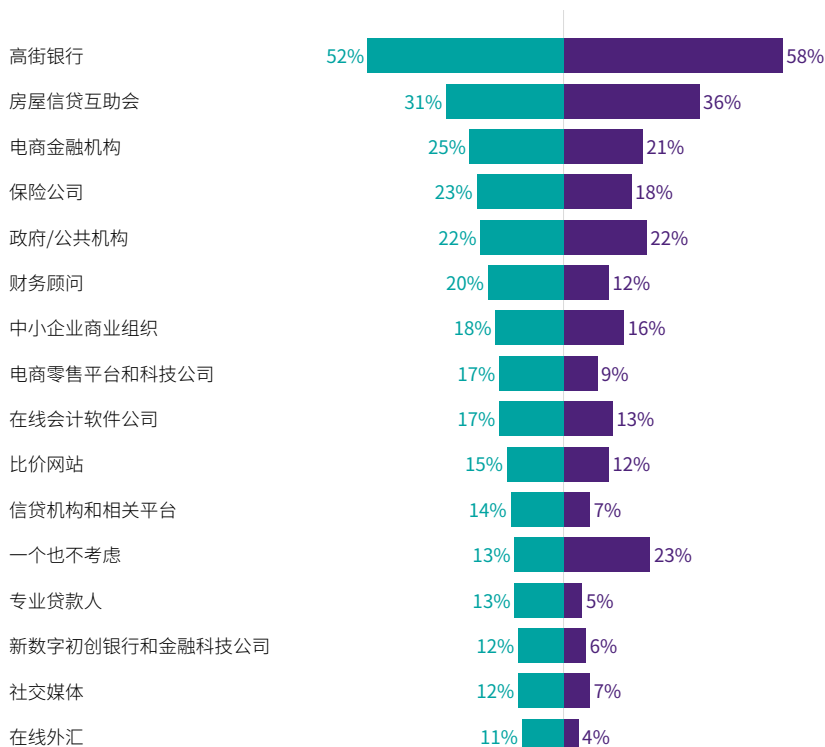
交易时间



如果可以的话,你会为哪些开放银行服务支付费用?



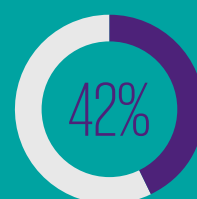
你会考虑哪种类型的机构来满足你的金融服务和产品需求?



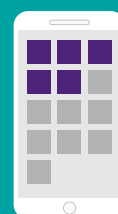
图标:

平均值 保守派

© 2018年,毕马威会计师事务所是一家英国合伙企业,也是与瑞士实体—毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有,不得转载。



保守派占了我们选取的中小企业样本的42%



他们使用五种甚至更少的金融产品



72%的保守派不愿意支付开放银行服务费用



58%的企业会选择高街银行, 36%的企业会选择房屋信贷互助会



中立派

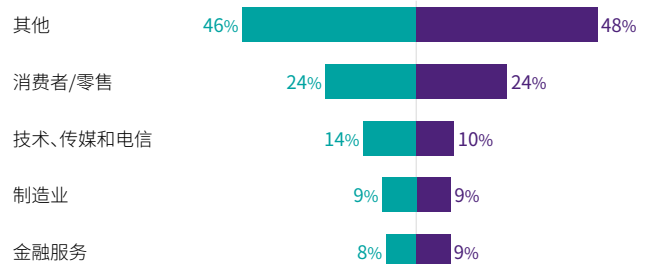
中立派占了样本的28%，这一群体可以看成是在等待被说服接受开放银行业务。在我们测试的13种开放银行产品和服务中，他们会考虑平均5.6种左右（见第22页）。

中立派是相对低增长、中等规模的企业，他们非英国区销售额的比例要（31%）高于其他两个客群。其中近四分之一是消费和零售业务。大多数中立派（63%）开展贸易的时间已长达5年或更久，他们雇佣的员工不到100人。

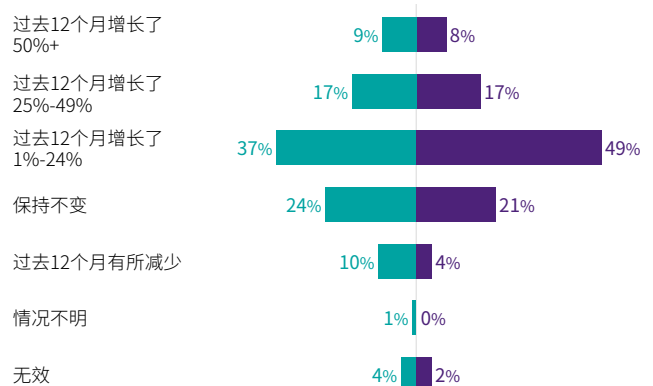
中立派比保守派更见多识广，他们一般会使用3到11种金融产品，大多数会使用或雇佣会计师。60%的中立派已经开始使用会计软件，而另外有12%的企业在考虑是否使用会计软件。他们在自动纳税计算中得出的利息高于平均水平。

与保守派一样，中立派可能更愿意与传统的银行服务提供商合作——当需要金融产品或服务时，55%的中立派会选择高街银行，32%会选择房屋信贷互助会。和本研究中的大多数中小型企业一样，中等规模企业支付服务费用的可能性几乎和更换服务提供商的可能性一样大。例如，25%的中立派会选择更换提供商以获得“涵盖了所有商业金融账户的仪表盘”的使用权利，而21%的中立派会选择支付服务费用。

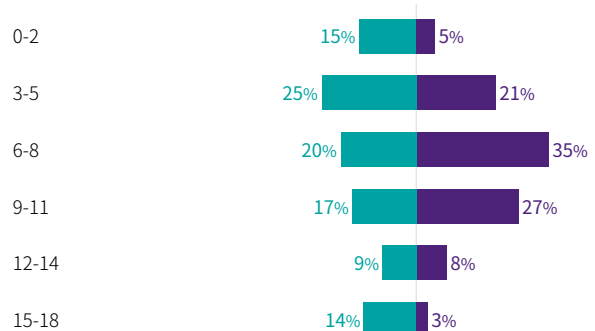
行业类型



公司营业额增长情况



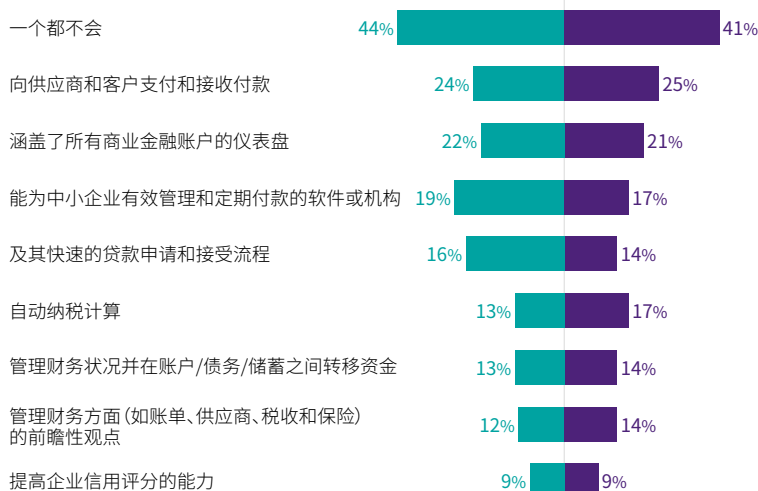
金融复杂性(拥有的金融产品数量)



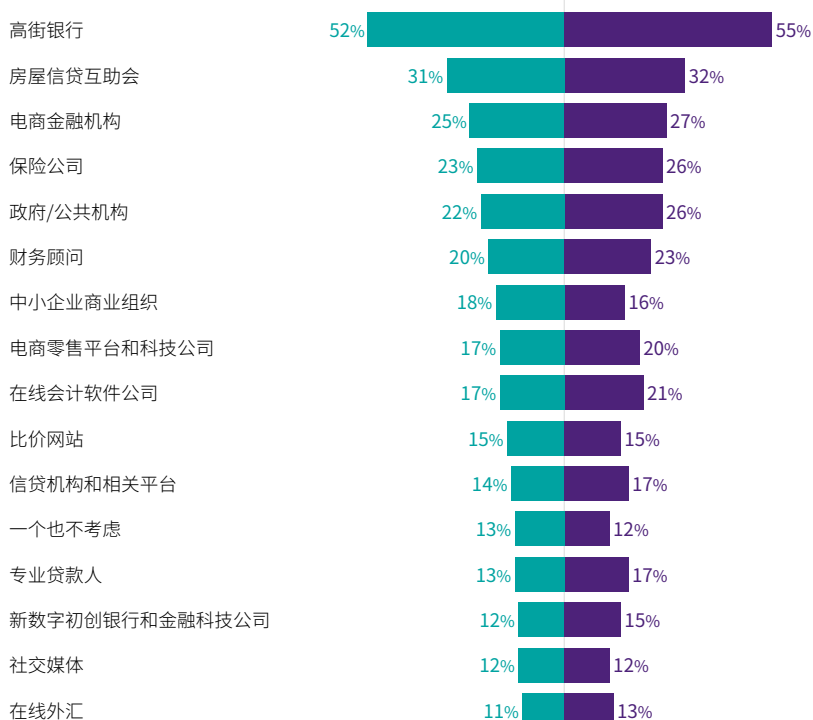
图标:

平均值 ■ 中立派

如果可以的话, 你会为哪些开放银行服务支付费用?



你会考虑哪种类型的机构来满足你的金融服务和产品需求?



图标:

平均值 ■ 中立派



中立派占了我们选取的中小企业样本的28%



在我们测试的13种开放银行产品和服务中, 他们会考虑平均5.6种左右



大约60%的中立派已经在使用会计软件



55%的中立派会选择高街银行, 32%会选择房屋信贷互助会



积极派

与其他客群相比,从消费倾向和消费对象这两方面来看,这些积极派中小企业思想更加开放。在我们测试的13种开放银行产品和服务中,他们会考虑平均10.8种(见第22页)。

“积极派”客群比其他样本更为复杂,他们由规模更大、高增长的企业组成。积极派占了我们选取的样本的30%,这些企业往往是由企业家拥有和领导。

通常在制造业、TMT或金融服务业这些领域中,94%的企业营业额超过25万英镑,65%的企业营业额超过100万英镑。超过一半(54%)的积极派在非英国区的销售额在21%到40%之间。积极派雇佣的员工数更多,22%的企业雇员超过了100人,但平均来看,他们的从业时间要少于保守派或中立派。

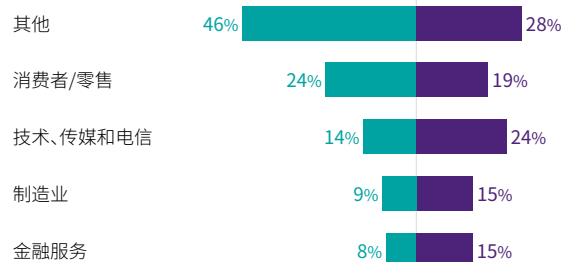
这些大型中小企业的财务复杂度更高,其中大多数(92%)使用9种或更多的金融产品,43%使用14种以上。他们通常雇佣或与会计服务提供商签订合同,而86%的积极派也会使用不同形式的会计软件。对自动纳税计算能力的重视度不如其他两个客群。

同样,积极派这个客群忠于他们现有的银行合作伙伴,他们支付服务费用的可能性几乎与更换服务提供商的可能性一样。例外情况是29%的积极派会转而使用“管理财务状况并会在账户/债务/储蓄之间转移资金的软件/机构”,而只有25%的积极派会为服务费用买单。

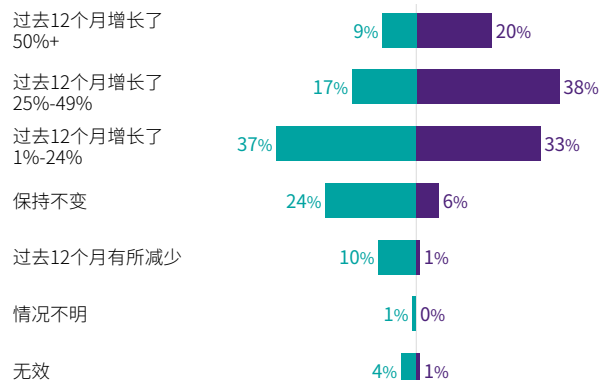
在40%的案例中,积极派与其他客群一致,将高街银行列为首选供应商,但这些企业对传统产品和服务的依赖程度较低。他们比一般中小企业更愿意考虑以数字初创银行和金融科技作为提供商,来满足财务需求(19%对12%),而且他们平均会考虑多达3.5家供应商。

积极派企业更易接受开放银行共享数据的想法。这些企业已经使用了多种金融产品,但也希望获得现金来发展业务。他们专注于更迅捷地向他们的供应商支付费用,还希望能够以多种货币的形式进行交易。

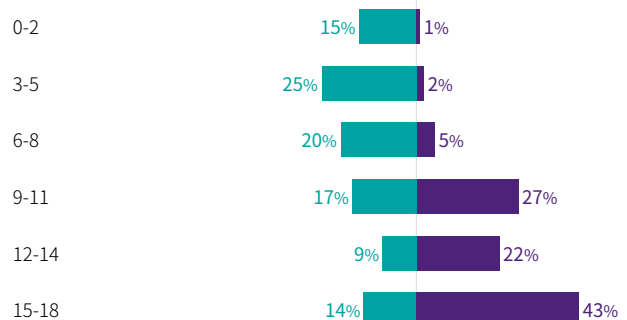
行业类型



公司营业额增长情况



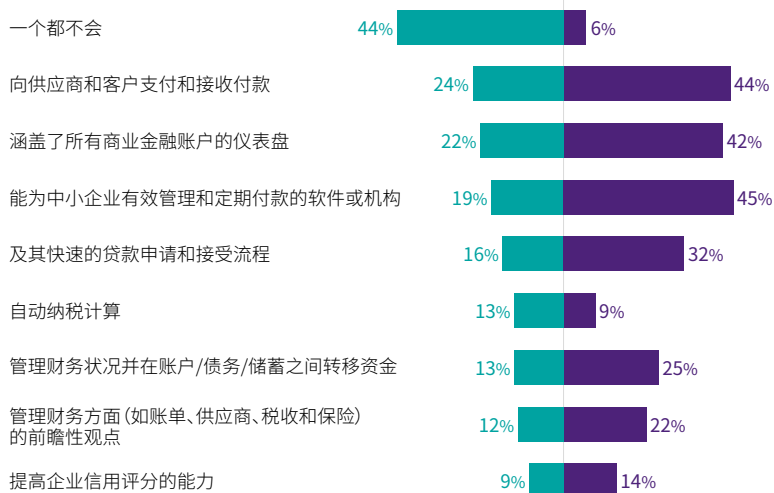
金融复杂性(拥有的金融产品数量)



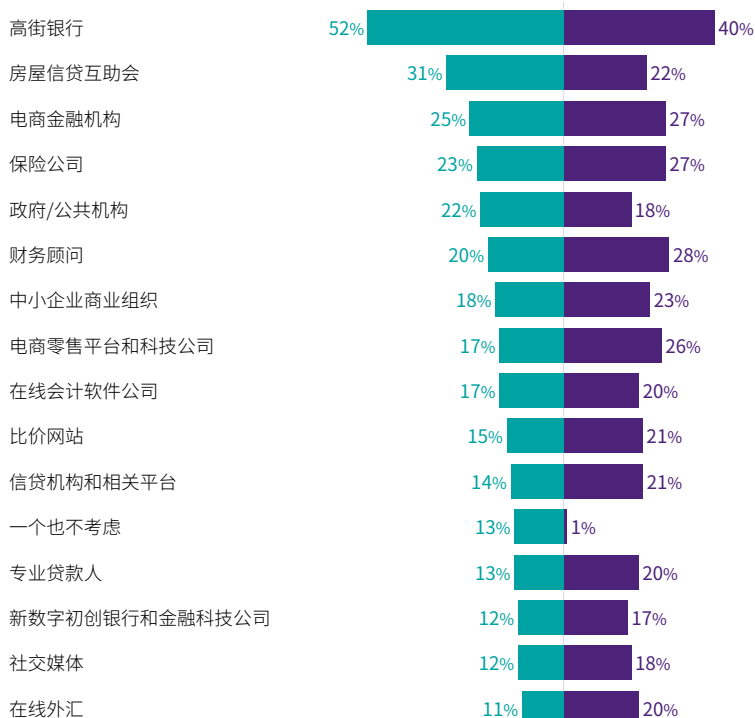
图标:

平均值 ■ 积极派

如果可以的话,你会为哪些开放银行服务支付费用?

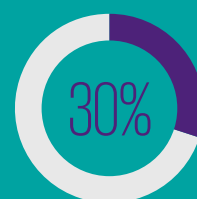


你会考虑哪种类型的机构来满足你的金融服务和产品需求?



图标:

平均值 ■ 积极派



积极派占了我们选取的中小企业样本的30%



在我们测试的13种开放银行产品和服务中,他们会考虑平均10.8种左右



他们会考虑多达3.5家供应商

40%



40%的积极派将高街银行当作他们的首选供应商。



中小企业希望从开放银行服务中获得什么

开放银行旨在让中小企业从银行服务供应商那里获得更佳、更具竞争力的交易,并开放一个长期以来由少数企业主导的市场。

有迹象表明一些中小企业已准备好向其它金融机构寻求融资,而不是依赖于传统的银行和放贷机构。例如,剑桥大学替代金融中心(Cambridge Centre for Alternative Finance)指出,到2016年底,中小企业在替代金融领域的投资额已达56亿欧元;在整个欧洲,替代贷款比去年增长了41%¹。资产担保尤其受到中小企业的欢迎,因为贷款机构行动迅速,并提供了企业所希望的可靠条款。资产金融市场在2018年3月创下了月度新业务总额的第三高,预付款超过33亿英镑²。

一些中小企业的心理不适合自动采用开放银行。然而,我们的调查结果金融服务提供商提供了一些情报,可以帮助它们了解如何构建公开的银行业务主张,以鼓励人们接受并说服持怀疑态度的人。

让生活更加轻松,但不要汲汲于利

中小企业反复告诉我们,只有让他们的生活更轻松,能够腾出时间专注于核心业务活动,他们才会愿意共享数据。能更好地经营商业账户、管理发票或组织税务事务的方法是可以改善中小企业的运营效率,来达到说服他们采用开放银行服务的目的。

其他好处就不那么吸引人了。从过去的消费情况获得的优惠和折扣、类似企业大宗采购的团体折扣承诺、或与保险产品相关的银行业务,几乎或根本没有吸引力。中小企业寻求时间、效率和成本节约的方法,但他们不会容忍被出售。

积极派是最乐于接受开放银行服务的,开放银行使他们能够:

- 监控整体财务状况,在账户之间、借贷余额之间移动资金,从而从储蓄和/或最佳贷款交易中获得最大回报;
- 向供应商和客户支付和接收款项更容易、更迅速;
- 在一个地方就可查看他们所有的金融帐户,如仪表盘;
- 计算和管理纳税额

¹ <https://www.forbes.com/sites/davidprosser/2018/01/26/europes-alternative-finance-sector-accelerates/#65d981643d96>

² <https://www.bankingtech.com/2018/07/non-bank-lending-in-2018-whats-the-current-picture/>

选择付费还是选择更换服务提供商

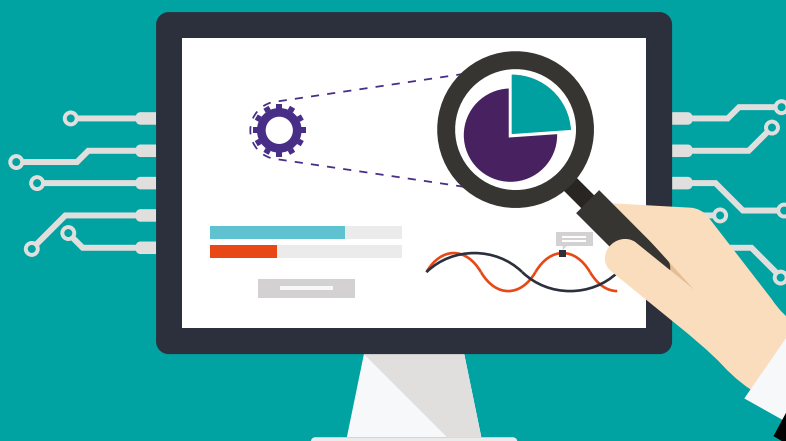
超过五分之二 (44%) 的中小企业表示, 他们不会向任何开放银行服务支付费用。但是, 其余的中小企业愿意为他们最看重的服务支付费用——那些可以帮助他们节省时间和金钱的服务。虽然中小企业对传统的高街银行忠诚度很高, 但如果必须的话, 他们基本上都愿意付费或者更换服务商。他们想要:

- 方便快捷地向供应商和客户支付和接收款项的方式——24%愿意为该方式付费, 25%则选择更换服务商以获得该能力;
- 涵盖了所有商业金融账户、贷款、债务、储蓄和资产的仪表盘——22%愿意为此仪表盘支付费用; 22%的受访者则选择更换供应商。
- 可代表中小企业有效管理和定期支付的软件/机构——19%愿意为此软件/机构支付费用, 17%则选择更换服务提供商。

根据营业额和员工数量来判断, 若公司规模越大, 他们就越愿意为开放银行服务支付费用。同样的情况也适用于那些从事国际贸易、利用外部金融以及精通数字技术的企业身上, 这些公司也更乐于共享数据。在过去的一年中, 快速增长中的公司也更倾向于通过付费来获取服务, 这样的方式可以为他们节省时间和金钱。

一般来说, 若要中小企业分享其财务数据, 则需要进行高价值的交换。在我们的调查中, 受访者被问到如果同意让一个机构获得他们的财务信息, 受访者希望可以节省多少钱。他们的答案很有参考价值: 他们希望能够节省现有供应商费用的10%到24%。

22%的中小企业愿意为涵盖了所有商业金融账户、贷款、债务、储蓄和资产的仪表盘支付费用。



成功的开放银行业务模式

无论是作为传统金融服务提供商还是新进入者、电商服务提供商和挑战者银行，他们都在考虑利用开放银行的最佳时机，因此不可避免地将存在重大障碍需要克服。其中最重要的就是，他们需要解决信任问题。

信任情况

开放银行要求客户同意共享其数据。这是一个巨大的信心飞跃，尤其是在第三方提供商获得访问权限之后。

此次研究选取的中小企业都非常重视信任问题。超过一半（52%）的企业表示，他们相信高街银行能够确保金融数据的安全，并能运用数据帮助他们获得最佳利益。但相比之下，数字初创企业和金融科技公司的得分很低；他们必须努力争取中小企业客户。

虽然大多数中小企业都了解社交媒体机构，但他们对安全处理和存储数据的能力和保障客户最佳利益的能力缺乏信任。由于用户更倾向于不使用社交媒体公司提供的金融产品和服务，这似乎意味着社交媒体公司在开放银行市场上很难取得什么成绩。

客户转化策略

在这个拥挤的中小企业银行市场中，当不同的市场参与者试图与此次研究中确定的三个客群接触合作时，他们可以获得哪些战略机遇？

金融玩家

- 传统的高街银行正在成立新的品牌，以新品牌为名在未开发地区设立分支机构，用模块化而非传统系统架构提供开放银行服务。
- 挑战者银行在金融市场相对较新，但它们正迅速站稳脚跟，并向其客户群提供复杂的服务
- 金融科技公司专注于数字化，以低成本提供功能。他们很灵活，不受传统基础设施的拖累。
- 零售巨头，如亚马逊、谷歌和贝宝，他们拥有广泛的客户基础，有可能严重扰乱金融服务市场。

开放银行的差异化客群策略



积极派



中立派



保守派

效率策略——无形转化

中后台应用开放数据，让客户转化伴随效率提升而自然发生；

保留策略——逐步转化

以中后台能力为基础，在前台有选择地、循序渐进地推出开放数据产品；

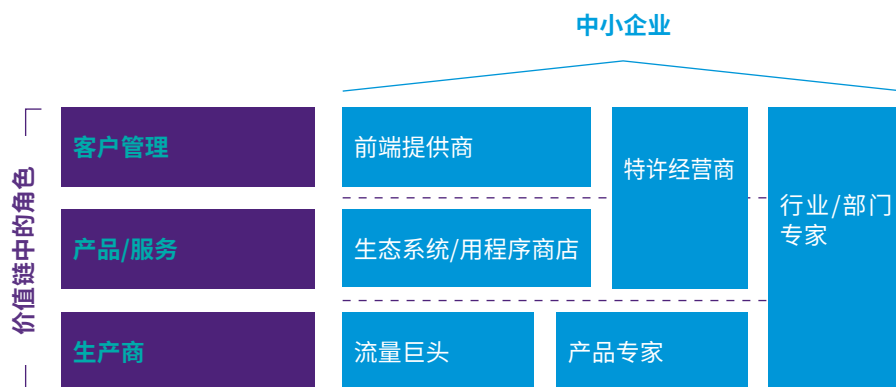
拓展策略——积极转化

以前台服务驱动客户转化和收入来源，形成以开放银行为核心的端对端流程；

隐性需求

显性需求

在积极派和中立派的 价值链上获得成功的 商业模式



我们已经为那些具有合适的能力、市场地位和抱负的市场参与者确立了六种可能获胜的商业模式。

前端提供商：

在开放银行链的前端，金融科技公司、数字银行和云会计提供商（如Xero、Sage和Intuit）都拥有机会。他们的关注点应是在发票和支付等领域提供优质的客户体验。作为获取数据的回报，他们将会为中小企业提供最渴望的时间和成本效率。

生态系统/ 应用程序商店：

这种模式将使中小企业能够在一个便于访问的地方找到他们所需要的所有服务——一个Amazon Prime风格的设置。中小企业可以下载一个应用程序，根据使用情况企业会被收取越来越高的费用，作为回报他们能够得以访问接触一系列的捆绑服务——其中一些服务是他们会用到的，而另一些是他们不会启用的。这种模式对供应商的诱惑是，用户很难从一个提供了如此多便利、速度和效率的生态系统中抽离出来。斯达林银行就是一个很好的例子，他的市场地位就是因为采用了这种生态系统方式而确立的。

特许经营商模型：

特许经营组织有机会通过提供跨经销商店的支付服务来开发开放银行业务。例如，这将使独立的特许经营网点能够利用集团规模来消除或减少他们目前需支付的商户费用。而亚马逊采用的另一种模式则是将支付服务扩展到中小企业客户和供应链公司中。

流量巨头：

流量巨头掌控着资产负债表。他们是开放银行业链中的最终支柱，持有开放银行业参与者利用系统操纵的所有资产和负债。

流量巨头拥有银行经营牌照；他们有极佳的信用评级，还是成功的资本和流动性管理者。这个位置——最多会被三到四个流量巨头所占——还可能被四大高街银行占据，尔零售银行领域的新参与者，如高盛和它的初创企业马库斯（Marcus），或者黑石（Blackstone），也都有可能参与其中。

产品专家：

一些金融服务公司可能会选择成为专业的产品供应商，在现有的平台上提供服务。例如，一些普通保险供应商专门为保险估值网站的风险偏好做定价工作。

行业专家：

同样，行业专家也在寻求推出适合特定行业的服务。例如，有15%的中小企业专门从事制造业活动，制造商银行专注于为这些企业提供服务，为他们长期投资工厂和成功进行国际贸易提供帮助。这类银行（的诞生）将与英国的产业政策和脱欧后的贸易活动有关。

开放银行来了， 做好准备了吗

开放银行正在发生……但我们的研究表明，迄今为止开放银行所取得的成就还不足以满足大量中小企业客户的需求。对银行业和中小企业来说这是一个错失的机会，但对具有冲击性的新市场进入者来说也是一个公开邀请他们更上一层楼的信号。

如今这个市场的参与者要面临的挑战是，他们需要更加积极地思考如何为那30%已欣然接受开放银行的中小企业提供服务，以及如何使更多持怀疑态度的企业相信他们所提供的服务的价值。想要解决这些问题就需要市场参与者在态度和行动上逐步做出改变。

到目前为止，有太多市场参与者仅仅把开放银行视为监管要求，他们将大量精力投入在合规方面，却忽视了这一巨大变化会如何帮助他们更有效地竞争。即使是那些认识到开放银行会让他们容易受到冲击的提供商，也不一定会选择创新来确保自身的破坏性优势。

在一个开放市场中，创新思维是必需的。但在这个市场中，30%的高增长中小企业对开放银行业务的需求不足。

那么，机构为开放银行所做的准备工作会有多先进呢？有在进行以下举措吗：

- 监管行动计划——是否有根据所有的相关法规推动合规建设，包括PSD2、开放银行、GDPR、第四个AML指令及相关进展？
- 战略规划——是否制定了反映开放银行对持续竞争力和相关性有多重要的计划？
- 新世界运营模式——是否在为以共享客户数据驱动的市场重新考虑组织架构和流程？
- 新一代技术——是否考虑过如何在产品战略的背景下将API和数据商业化？
- 风险管理——如何管理数据隐私、网络安全、欺诈和金融犯罪等日益复杂的风险和挑战？

这些问题的答案将决定贵机构是否能在开放银行市场中取得成功。那些今日不鼓励中小企业接受开放银行带来的好处的提供商将会输给未来的颠覆者。

有太多市场参与者将大量精力投入在监管合规方面,却忽视了这一巨大变化会如何帮助他们更有效地竞争。



关于本次调研

2018年8月, 毕马威和研究机构3GEM通过深入详尽的调查问卷, 向1000家中小企业征求关于开放银行的意见。

该调查采访了在英国注册或扎根于英国的年营业额高达700万英镑的中小企业, 涉及的行业包括慈善机构、承包商、俱乐部和社会团体。所有受访者的身份都是企业所有者、财务总监或财务决策者。

这项调查测试了中小企业在开放银行业务下是否愿意与第三方供应商分享数据, 如果愿意分享, 他们将获得13项提升产品或改进服务的机会。

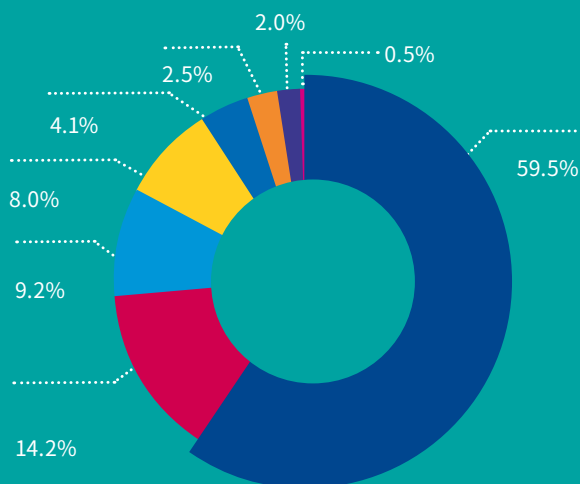
受访者按行业部门分类(%)



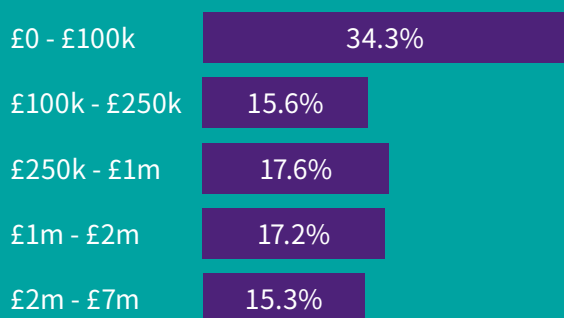
受访者按职位名称分类 (%)

图标

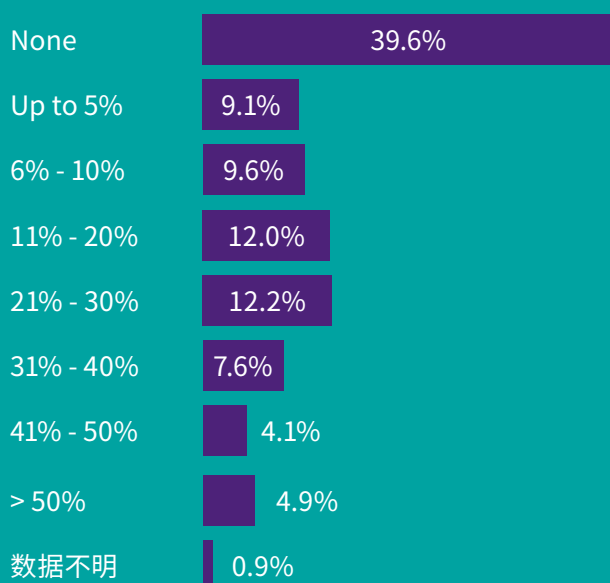
- 所有者
- 总监
- 总经理
- CEO/高管
- 高级财务决策者
- 公司董事
- 财务总监
- 董事会成员



受访者按营业额分类 (%)



非英国地区的销售额占比 (%)



受访者按员工人数分类 (%)



我们询问了中小企业是否同意并允许机构自主访问其公司的财务信息，来换取以下开放银行服务：

1. 能够更快、更方便地处理日常现金流和营运资金需求
2. 提供信贷以获得外部融资，如商业贷款
3. 能够更容易、更快捷地支付和接收款项
4. 在一个地方就能够查看所有财务帐户，例如仪表盘
5. 查看所有交易中所有客户和供应商的所有付款详细信息，包括银行付款、信用卡和贷款
6. 监控中小企业的整体财务状况，在账户/债务/储蓄之间移动资金，以提供最多的储蓄回报和/或最佳贷款交易。
7. 通过分析支出和借款以及推荐能提高评分的改革来提高信用评级
8. 允许（机构）管理商业帐户和纳税，包括商业帐户的准备工作或计算纳税金额和自动支付商业税
9. 允许（机构）进入一个拥有新客户的市场和潜在新市场
10. 评估中小企业花费在供应商身上的支出，并监控市场，帮助中小企业比较并切换到省钱的产品。
11. 根据以前的支出，得到其他有益服务的优惠和折扣
12. 与其他支出类似的公司合并业务，以创造获得集团折扣的机会
13. 将银行业和保险业结合起来，提高他们业务的相关性

了解更多

为了进一步了解毕马威如何帮助您制定适合您和目标客户的开放银行战略, 并根据我们研究中的13种开放银行产品和服务测试您的绩效, 请联系:

作者:



John Hallsworth
毕马威英国合伙人
+44 7713 500 255
john.hallsworth@kpmg.co.uk



Peter Westlake
毕马威英国总监
+44 7584 155 847
peter.westlake@kpmg.co.uk



Tom Roberts
毕马威英国总监
+44 7771 985 502
tom.roberts@kpmg.co.uk



Abhijit Rawal
毕马威英国合伙人
+44 7850 907 550
abhijit.rawal@kpmg.co.uk

特别感谢:



Ruth Johnson
毕马威英国经理
+44 7391 733 794
ruth.johnson@kpmg.co.uk



Edward Wess
毕马威英国经理
+44 7827 874 471
edward.wess@kpmg.co.uk



Yasir Badani
毕马威英国经理
+44 7920 870 734
yasir.badani@kpmg.co.uk

kpmg.com/uk



© 2018年, 毕马威会计师事务所是一家英国合伙企业, 也是与瑞士实体—毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有, 不得转载。在英国印刷。毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标。本报告翻译自毕马威英国发布的Is Open Banking open for business?报告

本文件所含信息具有一般性, 不用于处理任何特定个人或实体的情况。尽管我们努力提供准确和及时的信息, 但无法保证这些信息在收到之日是准确的, 或在未来将继续是准确的。在彻底检查了具体情况后, 没有适当的专业意见, 任何人都不应根据这些信息采取行动。

由Create设计 | CRT102652