

CONFÉRENCE ANNUELLE

LES NOUVEAUX FONCTIONNEMENTS ET MÉTIERS DE LA BANQUE

Conférence hébergée et sponsorisée par

28 MARS 2019





AGENDA

AGLIND	
16.30	Mot de bienvenue, Romain Bontemps, Managing Partner, Grant Thornton
16.35	Discours d'introduction, Jean-François Terminaux, Président, FTL
16.55	Artificial Intelligence : analysing bank's customers' cash movements
	Keynote par <i>Lionel Gendarme, Partner, Grant Thornton</i>
17.15	Open banking : levier naturel pour devenir tiers de confiance
	Keynote par Corina Fontaine, Leader Paiements et Post Marché, Groupe onepoint PSF
17.35	Évolution de la régulation vs le secteur financier de demain
	Table ronde modérée par Bill Wirtz (@wirtzbill), journaliste couvrant la politique
	et les réglementations de l'Union européenne
	Avec la participation de :
	Georges Berscheid, Co-Founder, Finologee
	Jacques Pütz, CEO, LUXHUB
	Cécile Gellenoncourt, Chef de service adjointe et responsable de la surveillance des systèmes d'informations, CSSI
	Nathalie Knops, Head of Business Transformation, BIL
18.15	Mot de clôture, Denis Stoz, Vice-Président, FTL
18.20	Networking Drink



Mot de bienvenue

Romain Bontemps, Partner, Grant Thornton



Discours d'introduction

Jean-François Terminaux, Président, FTL





KEYNOTE

Artificial Intelligence: analysing bank's customers' cash movements

Lionel Gendarme
Partner
Grant Thornton



Artificial Intelligence

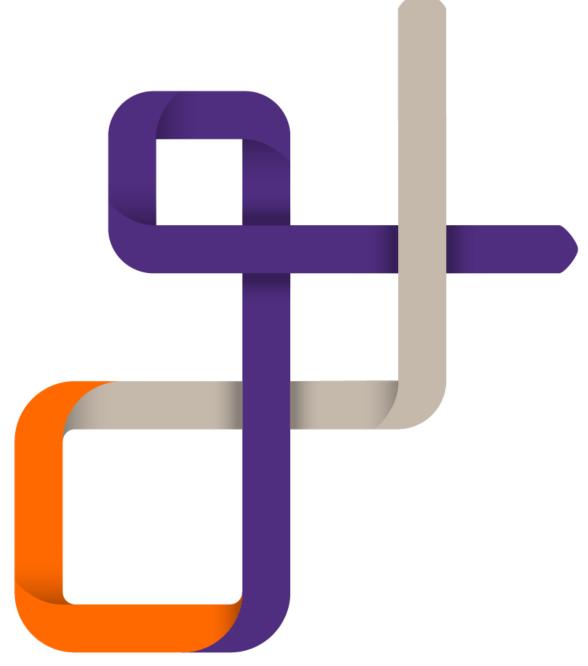
Analysing bank's customers' cash movements

Lionel Gendarme

Partner – Advisory Services

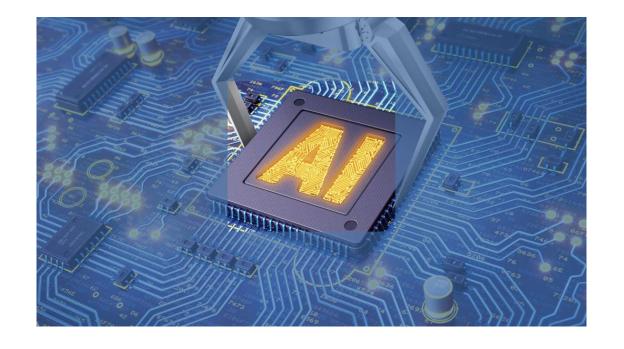
Grant Thornton Luxembourg

lionel.gendarme@lu.gt.com



AGENDA

- Focus on AI
- Use of AI for customers preferences
- Use of AI for fraud detection
- Data protection challenges



Focus on Al

Broad Al



Narrow AI / Weak AI

- Al focused on one task
- Used to address specific problems

Excerpt from WEF report "The New Physics of Financial Services"

Pattern detection

Recognize (ir)regularities in data

Foresight

Determine the probability of future events

Customization

Generate rules from specific profiles and apply general data to optimize outcomes

Decision-making

Generate rules from general data and apply specific profiles against those rules

Interaction

Communicate with humans through digital or analogue mediums

- Analyse behaviours
- Detect patterns
 - Regularities Habits Trends
 - Irregularities Exceptions
- Predict events
- Adapt offering
- Take decisions
- Raise alerts



Use of Al for customers preferences

Retain customer's attention to achieve differentiation



Challenges in Retail banking

- Growing product and service offering & channels
- Banks lose ties with customers / PSD2
- Increased competition due to new entrants e.g. TPP
- Decreased trust:
 92% of millennials do not trust their bank to manage their money



Need to improve customer experience





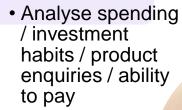
What Al can help to achieve

Current customer experience



- Simple description of financial situation
- Limited insights on financial habits
- Limited views on future financial needs
- Static product offering

Gain insight into customers behaviour

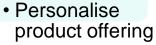


- Consider previous product consumption
- Consider behaviours of other customers of similar categories

Derive customers needs

Al

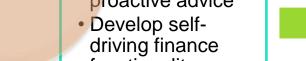
algorithms



- Adapt existing products
- Develop new products
- Deliver automated & proactive advice
- functionality

Improved customer experience

- Product offering matching preferences
- Personnalised recommendations
- Continuous adaptation
- Automated common customer decisions e.g. Savings, bill payment





Examples of Al utilisation

App for millennials

- Optimise savings
- 60.000 users since 2018
- Account aggregation with 240 banks
- Available on Facebook's Messenger

Digital assistant app

- Assist day-to-day account management
- Personnalised advice and recommendations
- Self-learning service



Use of AI in fraud detection

Learn from the past to help detecting future fraud attempts



Current AML challenges

- Increasing regulatory pressure e.g. AMLD 4/5, PSD2
- Boom of instant / real-time payments Mobile payments
 P2P payments



 Payers / payees / payment systems / monies are everywhere... and nowhere, just like fraudsters

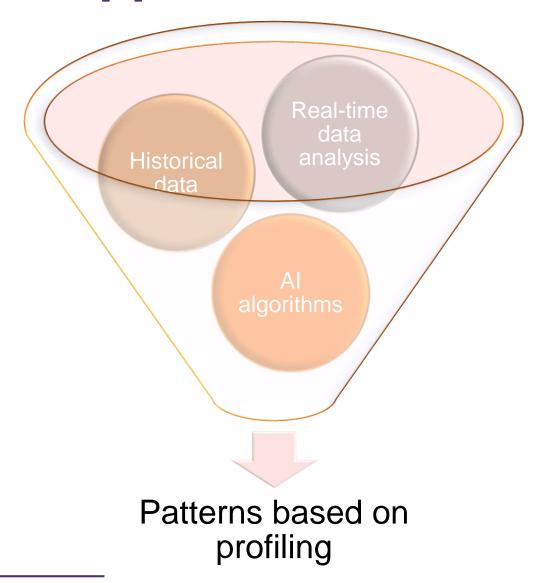
Current AML software

- Lack of flexibility
- Rule-based solutions
- Difficult to cope with new fraud patterns

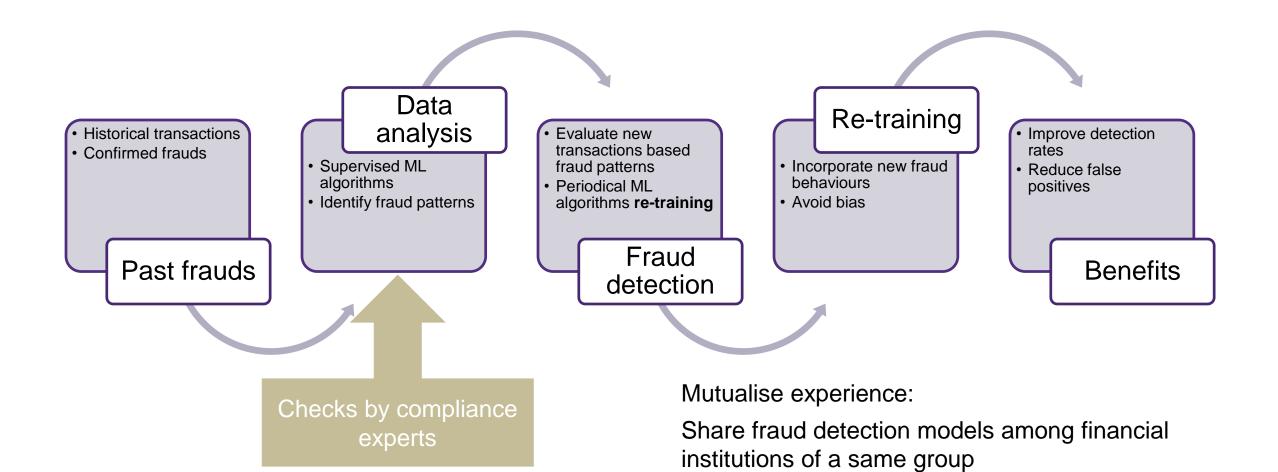




How Al can support fraud detection



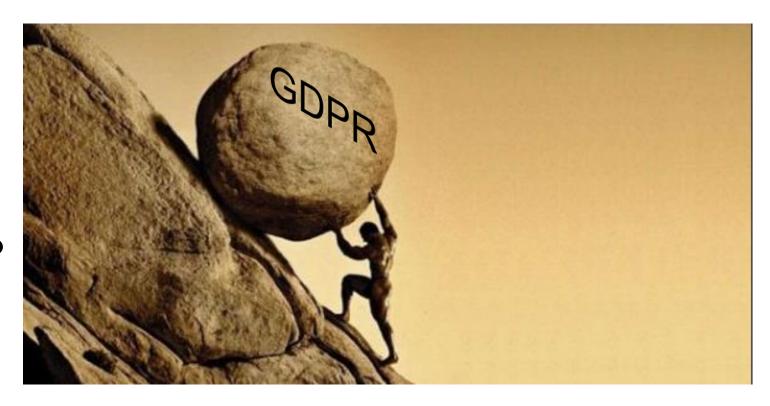
How Al can support fraud detection



Data Protection challenges

Al is fed with personal data

WHAT DOES IT IMPLY?



Data is the new oil

 Al is fed with data incl. personal data





What is personal data?

As per GDPR Art.4(1), personal data is:

(1) 'personal data' means any information relating to an identified or identifiable natural person ('data subject'); an identifiable natural person is one who can be identified, directly or indirectly, in particular by reference to an identifier such as a name, an identification number, location data, an online identifier or to one or more factors specific to the physical, physiological, genetic, mental, economic, cultural or social identity of that natural person;

Who we are

But personal data is also about behaviours (past & future) profiling

What we have done What we *may* do

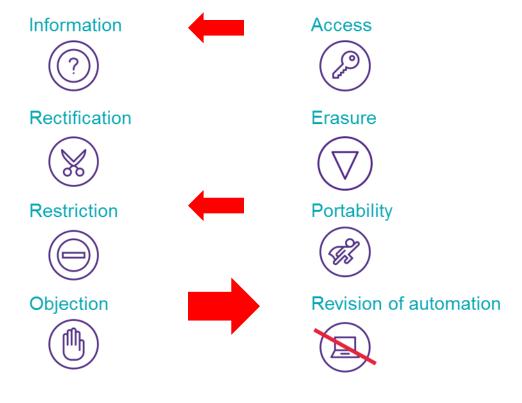


Lawfulness – Rights

As per GDPR Art.6(1):

- Consent
- Contract
- Legal obligation
- Vital interest of the data subject
- Public interest exercise of official authority
- Legitimate interest

As per Art.15 to 22:





What risks exist

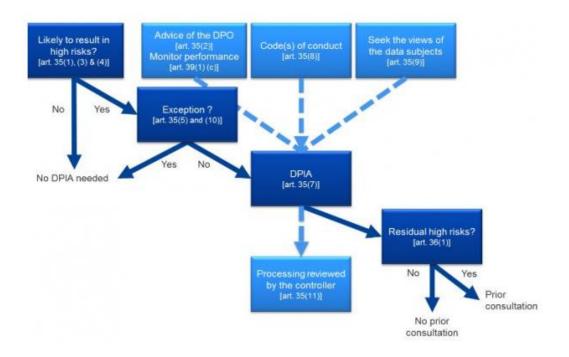
For individuals:
 Automated decisions that have negative legal / financial impacts
 Risk of discrimination

For corporates:

 Law suits / Fines incl. under GDPR
 Be forced to end a data processing

Mitigating risks

Perform a Data Protection Impact Assessment



List of processing (8) subject to DPIA (source: CNPD):

3. Les opérations de traitement impliquant la combinaison, la correspondance ou la comparaison de données à caractère personnel collectées à partir d'opérations de traitement ayant des finalités différentes (provenant du même ou de différents responsables du traitement) - à condition qu'elles produisent des effets juridiques à l'égard de la personne physique ou aient une incidence significative et similaire sur la personne physique;



Data Protection Authorities (DPA)

Challenges to address:

- How can DPAs ensure the right to information from persons when confronted with AI?
- How to evaluation the bias in automated decisions?
- How can DPAs supervise corporates that extensively consume data and use AI?

About the ICO (UK's DPA):

- Reckons the risks of new technologies (incl. AI) on data protection to individuals
- Has set Al of 1 of top 3 strategic priorities
- Is committed to instil "true trust and data confidence
- Is developing an auditing framework on AI



Postface

- Use of AI in the financial sector can help:
 - Perform existing processes more efficiently
 - Create new experiences
- Favourable conditions:
 - High amounts of data and computing power
 - Supporting regulation e.g. PSD2
- Keep attention to data protection





Thank you



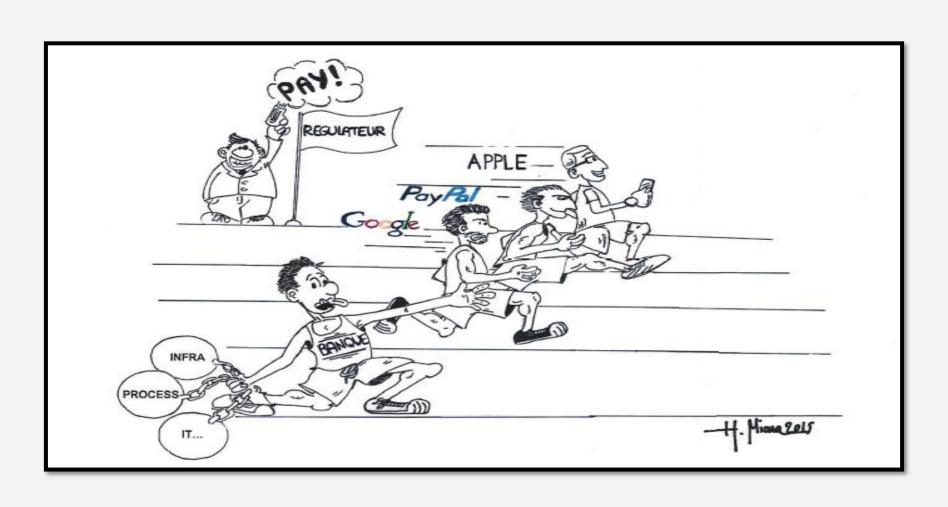


KEYNOTE

Open banking: levier naturel pour devenir tiers de confiance

Corina Fontaine Leader Paiements et Post Marché Groupe onepoint PSF

Réelle difficulté pour les banques de suivre les mouvements en cours



Contexte et défi

Croissance du commerce et des échanges transfrontaliers

Lutte contre le blanchiment

et la fraude

Réglementations européennes : Sécurisation des données - GDPR, Moyens de paiements - DSP2

Logique d'externalisation ou de ré-internalisation

Pression sur les fonctionnalités (règlementaire et compétitive)

Banalisation des produits Offre à Valeur Ajoutée



Services **Financiers** Pression sur les prix *(réglementaire et compétitive)*

Risque de désintermédiation, nouveaux acteurs dans la chaine de paiement



Pression sur les coûts de traitement

Nouvelles offres de paiement fintech

Evolutions technologiques (CLOUD, Blockchain, Bigdata)

Les accélérateurs de la transformation dans un contexte de mutation profonde

GAFA

Menace la plus importante, création de leurs propres services financiers permettant d'améliorer la fluidité du parcours client et la collecte de données

FINTECH

Représentent un véritable challenge par le caractère disruptif de leur technologie e par l'expérience client qu'elles proposent

ASSUREURS

Réelle menace, la démocratisation des services panques & assurances séduisen les clients

Cloud IA

BLOCKCHAIN

BIGDATA

À intégrer au SI

Un secteur fortement concurrentiel



Nouvelles technologies

Exigences clients

Les clients recherchent de plus en plus de transparence, de proximité et sont soucieux d'être écoutés

Le coût des services est le critère numéro 1 dans le choix d'une offre, suivi de la qualité et la pertinence des services proposés À l'heure du Big Data, les clients acceptent la collecte de leurs données mais attendent en échange une expérience personnalisée et conforme à leurs attentes

La relation client est à améliorer, et passe par une meilleure compréhension des attentes et/ou des problématiques clients Ouverture du secteur bancaire

Une nouvelle étape dans l'évolution des services de paiement

Protection et renforcement des droits des utilisateurs

Environnement règlementaire

Agrégateurs de données (AISP) -Initiateurs de Paiement (PISP) -Fournisseurs de carte de paiement (PIISP) Application des nouvelles règles et normes technique

Sécurisation des échanges et transactions

Les objectifs de la DSP2 et son actualité Période de transition

Une nouvelle étape dans l'évolution des services de paiement

INNOVATION

SÉCURISATION



RÉGLEMENTATION



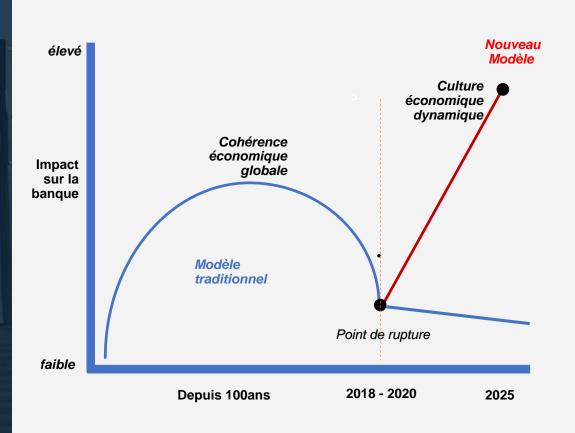
- Ouverture du secteur bancaire à des nouveaux entrants
- Encadrement des nouveaux acteurs : Initiateurs de paiement (PIS) et agrégateurs d'information (AIS) (Agrément ou enregistrement auprès (ACPR).
- ❖Abandon de web scraping pour les API
- ❖ Généralisation de l'authentification forte SCA à usage unique)
- Respect des normes PCI DSS
- Application des nouvelles normes techniques de réglementations (RTS)
- Partage des données des banques avec des acteurs tiers
- Renforcement des droits des consommateurs
- Protection utilisateurs (limité au compte courant)

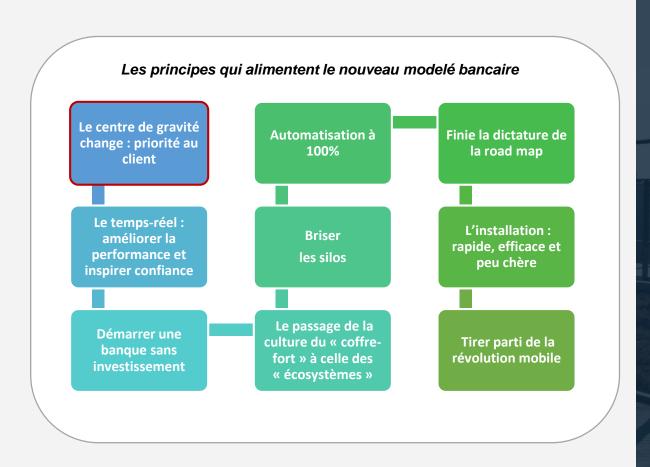
Adoption de la DSP2 par le Parlement Européen en 2015

Entrée en application le 13 janvier 2018

RTS associés à l'authentification forte et la fin du SMS, applicables à partir du 14 septembre 2019

Les nouveaux modèles bancaires





« tout gratuit » -> « faire use » -> « services tiers »

L'Open Banking fait partie des leviers activables en priorité par les banques pour générer des revenus additionnels et faire évoluer les systèmes d'informations dans un environnement en pleine mutation

1

Modèle 1: Utilisation interne

Se conformer à la règlementation, et en profiter pour développer des API internes à la banque

Modèle 2: Utilisation Mixte

2

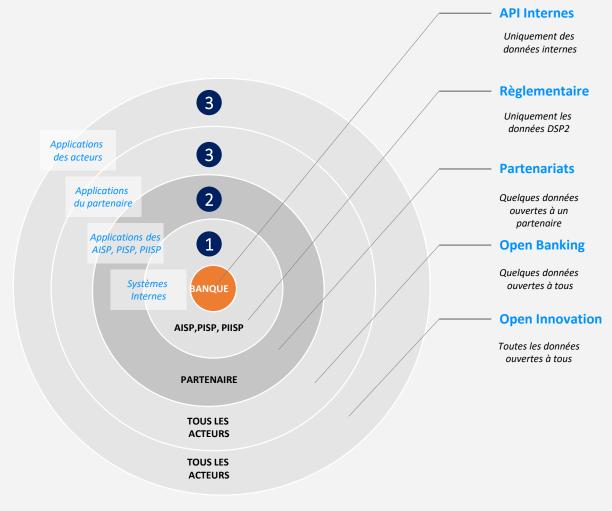
En plus du modèle 1, développer des partenariats pour des services identifié et fournir les données via API, et / ou réaliser des investissements pour proposer de nouveaux services.

Modèle 3: Innovation

3

En plus du modèle 2, s'ouvrir à l'ensemble des acteurs en limitant le nombre d'API : **Open Banking,** s'ouvrir complètement en donnant accès à toutes ses données

OPEN INNOVATION



Les API sont un des leviers d'innovation et de création de nouveaux business les plus efficients pour les organisations



DE L'ARCHITECTURE MONOLITHIQUE À LA LOGIQUE MICROSERVICES



LA LOGIQUE MULTIFORME ET OMNI (MULTI)CANALE



TRANSFORMATION NUMERIQUE

Les API sont les outils qui permettent aux banques de gagner en agilité tout en diversifiant les offres afin de toucher de nouveaux publics



L'APIsation en interne

permet de gagner en

efficience et en agilité

au niveau du système

d'information (SI).

TIERS DE CONFIANCE

USAGES PUBLICS ET PRIVÉS DES API

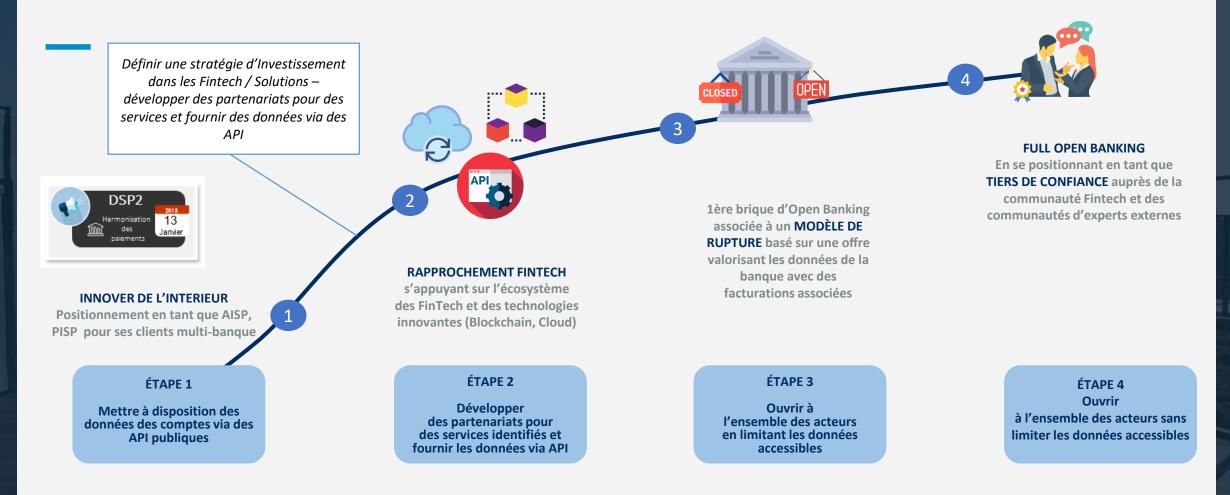


L'APIsation en externe permet de créer de nouveaux services en time-to-market via l'assemblage et la réutilisation de briques existantes

OPEN INNOVATION

L'API est un levier d'innovation et de développement de l'organisation, facilite l'ouverture des SI vers l'extérieur, la mise en place d'un écosystème de partenaires et la création de nouvelles offres afin de gagner des parts de marché

La feuille de route vers le Open Banking



Quels que soient les choix à court-terme, la vision long-terme est l'OPEN BANKING

Open Banking bénéfice global pour tout l'écosystème



BANQUES

- Nouveau d'innovation
- Réduction des coûts

modèle

- Des services à valeur ajoutés
- Accès à un marché concurrentiels
- Une personnalisation des offres

FINTECHS START-UP

CLIENTS

REGULATEURS

- Coup d'accélérateur pour les acteurs non bancaires
- Des services à valeur ajoutée

- Meilleure capacité de contrôle et de régulation de la fraude dans les paiements
- Soutien dans l'innovation et de l'écosystème Start-Up

La démarche des banques

- 1. Clarifier la stratégie pour savoir quel modèle adopter
- 2. Repenser le SI en adoptant la technologie et l'organisation permettant le changement
- 3. Développer les compétences internes, et soutenir celles externes
- 4. Adopter les nouvelles méthodologies





TABLE RONDE Évolution de la régulation vs le secteur financier de demain



Bill Wirtz Journaliste MODÉRATEUR



Georges Berscheid Finologee



Nathalie Knops BIL



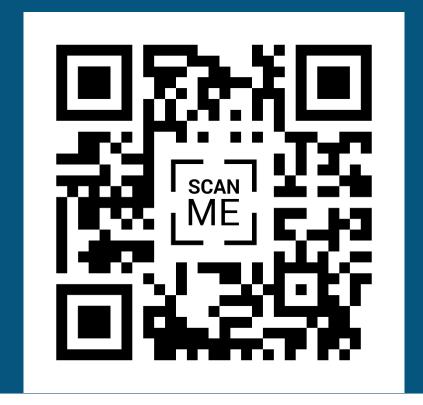
Cécile Gellenoncourt CSSF



Jacques Pütz LUXHUB



TABLE RONDE POSEZ VOS QUESTIONS EN DIRECT!





Mot de clôture

Denis Stoz, Vice-président, FTL



Nous vous invitons à vous joindre au cocktail offert par



An instinct for growth[™]