

Implications of Open Banking Regulations on Fintechs – French Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Résumé

Le panel discute des implications des réglementations sur la banque ouverte pour les fintechs, en mettant l'accent sur l'amélioration de l'inclusion financière et l'innovation collaborative.

Points forts

1. 🌟 La banque ouverte vise à donner aux consommateurs le contrôle de leurs données.
2. 🤝 La collaboration entre les banques et les fintechs est essentielle pour innover.
3. 📊 Une inclusion financière renforcée peut aider les communautés mal desservies à accéder à des services.
4. 🛡️ La confidentialité des données doit être équilibrée avec le besoin d'innovation.
5. 📝 La conformité et la sécurité sont cruciales à mesure que les réglementations évoluent.
6. 🌐 Les États-Unis peuvent apprendre des cadres internationaux de banque ouverte.
7. 🚀 Des opportunités passionnantes pour les startups à mesure que les réglementations se mettent en place.

Aperçus clés

1. 🔑 Autonomisation des consommateurs : Les réglementations de la banque ouverte permettront aux consommateurs de contrôler leurs données financières, ce qui améliorera leur capacité à prendre des décisions éclairées. Ce changement pourrait transformer le paysage financier, favorisant la concurrence et l'innovation.
2. 🔑 Collaboration plutôt que concurrence : Les banques et les fintechs doivent collaborer pour créer de meilleurs produits et services, en tirant parti des forces de chacun pour répondre plus efficacement aux besoins des consommateurs.
3. 🔑 Inclusion financière : La banque ouverte a le potentiel d'améliorer considérablement l'accès aux services financiers pour les populations non bancarisées et sous-bancarisées, leur permettant de participer plus pleinement à l'économie.
4. 🔑 Clarté réglementaire : À mesure que les réglementations évoluent, des lignes directrices claires sur la confidentialité et la sécurité des données seront essentielles pour instaurer la confiance des consommateurs et garantir la conformité dans le secteur.

5. 🗝️ Apprendre des modèles mondiaux : Les États-Unis peuvent tirer profit de l'étude des mises en œuvre réussies de la banque ouverte dans d'autres pays, en adaptant leurs meilleures pratiques pour améliorer leur cadre réglementaire.
6. 🗝️ Innovation par la technologie : L'utilisation de l'IA et de l'analyse de données avancée peut offrir des solutions financières sur mesure, améliorant l'expérience et les résultats pour les consommateurs.
7. 🗝️ Gestion des risques en évolution : À mesure que le paysage de la banque ouverte se développe, l'industrie doit établir des cadres robustes pour la gestion des risques afin de traiter efficacement les violations de données et la fraude.

Transcript

00:15

Bonjour à tous et bienvenue au panel d'aujourd'hui sur le sujet très actuel de la réglementation sur la banque ouverte et son impact sur les fintechs. La banque ouverte aux États-Unis est à un tournant crucial avec les règles tant attendues du CFPB sous la section 1033 qui vont bientôt être publiées. Ces réglementations visent à donner aux consommateurs un meilleur contrôle sur leurs données financières et à favoriser l'innovation en créant plus de concurrence dans l'écosystème des services financiers. En regardant vers l'implémentation de ces règles, deux aspects passionnants se démarquent : le potentiel.

00:53

Pour une meilleure inclusion financière grâce à des services plus personnalisés et la possibilité pour les banques fintech et les parties prenantes de collaborer et d'apporter de véritables produits innovants sur le marché, nous allons explorer tout ça pendant les 45 prochaines minutes. Je suis Arti Srivastava d'Invest et aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir quatre experts de renom qui vont partager leurs idées sur les opportunités et les défis à venir. Les membres de l'audience sont invités à poser leurs questions dans le chat tout au long du panel, et nous y répondrons durant les 15 dernières minutes de la session.

01:35

Le premier intervenant aujourd'hui est Michele Scarbroughboro, directrice générale et responsable de la politique et de la stratégie réglementaire des consommateurs chez City. Michele supervise et dirige le plaidoyer politique et la stratégie de supervision au sein de City avec le CFPB. Elle a une vaste expérience au CFPB et à la Chambre des représentants des États-Unis, où elle s'est concentrée sur des changements de politique collaboratifs pour les consommateurs et les institutions financières. Elle a un point de vue unique sur la

manière dont de grandes institutions financières, comme City, adoptent la banque ouverte. Ensuite, nous avons John Pittz, responsable.

02:09

La politique publique chez Plaid est vraiment l'un des pionniers dans le secteur de l'open banking aux États-Unis, aidant des millions de consommateurs à connecter leurs comptes de services financiers à des applications du quotidien. John joue un rôle crucial pour permettre et défendre les utilisateurs afin qu'ils puissent partager le contrôle et accéder à leurs données financières. Avant de nous rejoindre, John était directeur adjoint pour la coopération intergouvernementale, promouvant la coopération et la coordination entre les États pour faire appliquer la loi Dodd-Frank. Erin Allard, président de... nous rejoint également.

02:48

Prism Data est une société d'écriture de rapports financiers qui utilise des millions de sources de données pour donner une image plus complète de la solvabilité d'un utilisateur. Erin a passé beaucoup de temps à la croisée de la banque et de la technologie, en mettant l'accent sur les partenariats bancaires, la gestion des risques et la conformité réglementaire. Avant Prism Data, elle a occupé des postes de haut niveau dans des entreprises comme Green Dot et Bloom Credit, et elle a une grande expertise sur la façon dont les données peuvent être utilisées pour améliorer la santé financière.

03:21

et inclusion, et elle va partager des points de vue sur comment la banque ouverte peut favoriser ça. Et enfin, mais pas des moindres, nous avons Vias Raj, co-fondateur et associé gérant chez Resilience VC, une société de capital-risque fintech en phase de démarrage basée à DC, qui investit dans l'inclusion financière et la finance intégrée. Avant ça, il était directeur général chez Axion Venture Lab, où il a dirigé les efforts d'investissement à l'échelle mondiale et siégé au conseil d'administration de sociétés notables comme Self, Conio et Tienda Pago. Il a investi dans plus de 100 startups au cours de sa carrière.

03:55

"Carrière avec un accent particulier sur les solutions fintech pour les consommateurs mal desservis et les petites entreprises. On va entendre Vikas parler des nouvelles opportunités excitantes pour les startups et du paysage d'investissement avec l'arrivée des nouvelles régulations, ainsi que ce que le monde des marchés émergents peut apprendre de tout ça. Bienvenue encore une fois et merci d'être avec nous aujourd'hui. Désolé pour

quelques problèmes techniques, mais on espère avoir réglé certains d'entre eux, alors allons-y. Ma première question aujourd'hui est pour Michele."

04:27

Scarborough et Michele, on entend beaucoup parler des régulations sur la banque ouverte, le CFPB 1033 et la loi Dodd-Frank. Vous savez, tout ça a été publié l'année dernière, présenté l'année dernière. Ce prochain ensemble de régulations devrait sortir dans les prochaines semaines. Pour mettre un peu les choses au clair, surtout pour notre public, c'est quoi la régulation sur la banque ouverte, quelles sont ses origines et pourquoi maintenant ? Je serais négligent de ne pas commencer par dire que le 1033 est la section de Dodd-Frank dont tout découle.

05:00

Ce genre de truc vient, euh, je dirais que c'est un peu trop simpliste au départ. En gros, je dirais que le 1033 a vraiment deux grands objectifs principaux. Le premier, c'est que les fournisseurs de données doivent rendre les données couvertes accessibles aux consommateurs et autoriser les tiers, ce qui, je vous l'accorde, ça sonne pas très sexy. Mais en gros, on essaie juste d'ouvrir les lignes de communication entre les consommateurs, les tiers et leurs institutions financières pour s'assurer qu'il y a...

05:35

C'est un peu une transition fluide des données, et puis le deuxième aspect que je mettrais là-dedans, c'est que ça impose des obligations aux tiers qui accèdent à ces données protégées au nom des consommateurs. Donc, qu'est-ce que ça veut dire ? Ça inclut des limitations sur la collecte de certaines données, leur utilisation, leur conservation, leur vente, bien sûr. Les règles visent à ce que les consommateurs aient le contrôle sur leurs données et ne soient pas maltraités par ces tiers. Mais en élargissant un peu la discussion maintenant qu'on a posé ça.

06:09

Deux objectifs principaux de la règle, je dirais, c'est d'atteindre l'esprit de la réglementation. Je pense que les buts tournent vraiment autour de l'équilibre des pouvoirs entre le consommateur et les institutions financières. En gros, les institutions financières ont les données, c'est facile pour elles de vendre plusieurs produits à un consommateur. Mais avec la banque, ça donne au consommateur plus de pouvoir pour prendre ses propres données et aller où il veut pour obtenir des offres de différentes organisations. Voilà, c'est ça.

06:41

Je pense que mon premier point sur ça, c'est plus l'esprit de la réglementation. Ensuite, je dirais qu'un composant vraiment important, c'est d'augmenter la concurrence. Et ce n'est pas juste dans le grand espace, les GBS du monde, mais plutôt de permettre à de nouveaux acteurs de s'engager dans ce domaine, pour qu'il y ait plus d'options, plus de concurrence, vraiment plus de choix pour le consommateur. Cela dit, en réfléchissant à la question 1033 sur ce qu'est la banque ouverte, il reste encore beaucoup de zones d'ombre.

07:21

Des questions qui se posent directement, comme quand il y a un problème, qui est responsable en cas d'utilisation frauduleuse des données ? Que se passe-t-il et qui va en être responsable ? Qui sera l'organisme de normalisation ? On pourrait peut-être en discuter à part pour vraiment comprendre ce que ça implique. Et de manière générale, comment va-t-on parvenir à un consensus entre les consommateurs, les défenseurs, et l'industrie sur ces normes à venir ? Qu'est-ce que ça va donner ?

07:58

Ça a l'air et je pense qu'au moins d'un point de vue d'une grande entité, il y a beaucoup d'inconnues. On regarde un peu un cadre pour avancer sur à quoi ressemblera la banque ouverte aux États-Unis et je pense qu'il y a encore beaucoup de choses à venir pour répondre à toutes ces questions. Merci, Michele, c'était une réponse très concise, je m'attendais à beaucoup plus, mais merci d'avoir abordé les points essentiels et de l'avoir vraiment résumé en quelques lignes. Je pense que tu...

08:30

Il a mentionné un aspect super important, c'est l'équilibre des pouvoirs. L'augmentation de la compétition, c'est clairement un élément central de tout ça. Ensuite, il y a la question cruciale de la fraude et de la sécurité. On parle de partager énormément de données, mais comment on va faire ça de manière sécurisée et conforme ? On a des gens autour de la table qui vont certainement donner leur avis, mais juste pour qu'on soit tous sur la même longueur d'onde, je voudrais poser une prochaine question à John, si possible.

08:56

En restant dans le même registre, tu sais, euh, on a aussi remarqué que les États-Unis sont un peu à la traîne par rapport à d'autres grands marchés comme l'UE et le Royaume-Uni, où on a des cadres plus établis. En revenant à ce dont parlait Michele sur la normalisation, jusqu'ici, la banque ouverte aux États-Unis a été assez organique, pour ainsi dire. Donc, la prochaine question, John, c'est pour toi. Plaid, clairement un pionnier dans le domaine, raconte-nous un peu l'histoire de l'origine, quelle était l'opportunité ?

09:26

"Alors, revenons un peu en arrière, à l'époque où tout ça a commencé, et ce qui a permis que ça se produise sans régulation, on va y revenir. C'est super intéressant, et j'ai vraiment envie de rebondir sur ce que Michele a dit, parce que je pense qu'elle a totalement raison. Laissez-moi remonter le temps, il y a 11 ans, quand Plaid a été fondé. Nos fondateurs, Zack et William, avaient en fait commencé à créer une application de gestion financière personnelle. En développant cette appli, ils ont eu deux réalisations cruciales qui les ont amenés à une troisième."

10:03

Il fallait que l'appli PFM fonctionne, donc on devait trouver un moyen d'obtenir les données de tous les endroits où elles se trouvent, et ces données sont vraiment inconsistantes et en désordre. Récupérer ça de plein d'institutions financières différentes, c'est super compliqué parce que ça demande en gros une méthode différente pour chaque établissement. La deuxième prise de conscience, c'est que leur appli, qui disait aux gens de dépenser moins, était super mal vue par les consommateurs parce qu'ils n'avaient pas envie qu'on leur dise de dépenser moins.

10:38

L'appli a été un vrai flop, ce qui nous amène à la troisième prise de conscience : le vrai problème qu'ils avaient résolu en construisant l'appli, c'était de rendre les données financières accessibles à un tiers. C'est ça l'innovation importante, pas l'appli en elle-même. Et c'est là que le cadre de compétition que Michele a exposé est super important, parce qu'en permettant à un consommateur de partager ses données financières avec un tiers, ça facilite l'ouverture d'un compte et le début des services financiers avec quelqu'un.

11:15

Sinon, tu réduis les coûts de shopping et de changement, ce qui permet beaucoup plus de concurrence et donc beaucoup plus d'innovation. Il y a des domaines que je considérerais comme des exemples assez clairs de ça. Par exemple, le fait de s'éloigner des frais de découvert. Je pense que ça a été en partie provoqué par des membres du Congrès qui ont engueulé les banques pour ces frais, mais je pense que c'est encore plus dû au fait qu'il y a maintenant beaucoup d'institutions qui ne facturent pas de frais de découvert, et elles réussissent vraiment bien.

11:49

S'inscrire des clients, euh, l'un d'eux, Chime, je pense qu'ils sont maintenant comme le cinquième titulaire de compte, euh, fi dans le pays. Maintenant, ils ne sont pas une banque

et en termes de montant en dollars, ils ne sont même pas proches de quelqu'un comme City, mais en termes de nombre de comptes, ils sont vraiment très gros, et c'est parce que les consommateurs peuvent facilement ouvrir ce compte, et ça a été un gros atout. Ça me mène à la question de où se trouve le succès sur le marché américain. Et Arthy, j'apprécie que tu critiques les États-Unis pour être un peu en retard, mais un peu en retard en matière de réglementation.

12:25

Je pense en fait que l'une des clés du succès, c'est que le marché américain a été largement piloté par des entreprises qui essayaient de comprendre ce que les consommateurs voulaient vraiment et qui construisaient en fonction de ça, plutôt que par des régulateurs qui essayaient de créer un marché à travers une structure réglementaire. C'était vraiment l'approche de l'UE et du Royaume-Uni : on veut plus de concurrence, on veut plus de fintech, donc on va établir une régulation et espérer que le marché suive. Pour revenir à ce qu'a dit Michele, c'est ce qui nous a permis de traverser ces 11 dernières années.

13:00

Et le problème, c'était qu'il y avait beaucoup d'incertitude pendant cette période de réflexion, notamment sur les données auxquelles un consommateur devrait avoir accès et quels cas d'utilisation devraient être autorisés. Je me souviens des discussions que j'ai eues quand j'ai commencé chez Plaid il y a six ans, où une banque disait qu'elle était d'accord pour que ses clients partagent leurs données, mais qu'elle possédait une appli de gestion financière personnelle, donc ils ne pouvaient pas les partager avec des concurrents. C'était un peu "Euh, je ne suis pas sûr que vous compreniez vraiment ce qu'est les données financières des consommateurs."

13:35

Partager, c'est un peu ça, ce qui est excitant avec la règle en ce moment, c'est qu'on a en fait créé aux États-Unis le plus grand marché de la banque ouverte. Mais on a eu plein de questions sans réponse, comme la responsabilité, quelles données, que se passe-t-il si ça tourne mal, quelles protections pour les consommateurs devraient être mises en place. La règle qui arrive va vraiment répondre à beaucoup de ces questions, mais pas à toutes. On en parlera un peu plus tard, mais elle va vraiment clarifier beaucoup de trucs dans le marché et solidifier ce que l'industrie fait.

14:10

L'approche axée sur le marché a réussi à offrir plus de protections et de certitudes, merci John. Et tu sais, c'est exactement ce que je voulais aborder ici, c'est une parfaite transition. Donc, maintenant qu'on a un bon aperçu de ce à quoi ça ressemble, on a vu quelques raisons historiques qui expliquent pourquoi on en est là. On a aussi observé des innovations très naturelles et organiques motivées par le marché. Maintenant, la régulation arrive, étant donné qu'il y a quelques...

14:42

Des trucs qui sont propres au système américain, pas de prescription, on voit pas de standardisation des APIs, peut-être à cause de la supervision fédérale versus étatique. Quelles sont les manières uniques dont ça peut se manifester dans le système financier américain ? Michele et John, n'hésitez pas à intervenir, Erin et Mass aussi. John, si tu veux commencer, je suis content qu'Erin ou quelqu'un d'autre puisse prendre la parole, vu que j'ai déjà parlé pendant genre sept minutes. Non, on a assez de questions pour tout le monde, donc, tu sais, enfin, je veux dire...

15:16

Je dirais que ce qui distingue le marché américain, c'est le nombre incroyable d'institutions financières qui existent ici. Quand tu compares avec chaque pays européen, c'est comme 1 % de ce qu'on a ici, tu vois ? Et eux, ils ont des organismes de régulation beaucoup plus fédéralisés. Alors que, comme tu le disais, ici il y a à la fois des réglementations au niveau des États et au niveau fédéral. Comment tout ça va fonctionner ensemble, en plus d'intégrer les normes ?

15:48

Les organisations et les normes, et comment on va aborder ces sujets avec cette couche de réglementations. Je pense que le nombre massif d'institutions financières et de nouveaux entrants potentiels rend cet espace vraiment différent. En parlant de ça, puisque Michele a représenté le secteur des institutions financières, ce que je trouve tout à fait juste, parlons du côté des destinataires de données. Par exemple, Plaid a à lui seul 8500 destinataires de données différents, et je pense que ce qui revient souvent dans les esprits des gens...

16:26

En gros, quand on parle de banque ouverte, les gens pensent à des fintechs comme Venmo ou Rocket Mortgage. Par exemple, John Deere est client de Plaid et ils l'utilisent pour évaluer la trésorerie pour les baux de tracteurs et de moissonneuses, des équipements qui coûtent des millions. Un de nos segments qui grandit le plus vite, ce sont les propriétaires

qui veulent faire passer leurs locataires du paiement par chèque au paiement par virement direct, histoire de passer au numérique sans complications.

17:04

Avoir le coût de débit ou de crédit, donc l'univers des participants à la banque ouverte est vraiment très large. La règle 1033, c'était ma partie préférée. Les fournisseurs de données qui sont soumis à cette règle, c'est n'importe quelle banque ou caisse de crédit qui a un site web. Et le CFPB a vraiment fait le travail et a découvert qu'il y a environ 1 500 caisses de crédit qui n'ont pas de site web du tout, donc elles ne sont pas soumises à la règle. Mais on a vraiment l'impression qu'on parle des plus grandes banques du monde qui sont soumises à cette règle.

17:45

Certaines des plus petites coopératives de crédit, qui n'ont peut-être que quelques millions de dollars de dépôts, et en même temps une startup fintech qui pourrait être composée de deux jeunes de 19 ans et d'un chien adulte dans un garage, vont faire partie de cette règle. Et Rocket Mortgage, le plus grand originateur de prêts hypothécaires du pays, va aussi faire partie de cette règle. C'est un écosystème vraiment complexe à gérer, sans même prendre en compte les autres régulateurs qui pourraient encadrer certaines de ces entités.

18:18

Les entités incluent l'OCC, la Réserve fédérale, la FDIC, la NCUA, euh, le CFPB, et tous les régulateurs bancaires des États, ainsi que les transmetteurs d'argent. C'est beaucoup de complexité à gérer dans un seul cadre réglementaire, tu ne trouves pas ? Et tu sais, ce qui rend tout ça complexe et ce qui nous rend uniques, c'est aussi là où on va voir beaucoup d'innovation émerger. Donc, merci d'avoir partagé ces points de vue, que ce soit du côté de l'inclusion financière, du big bang, ou de la perspective réglementaire du CFPB.

18:55

Je veux déplacer un peu le focus et parler du côté consommateur. J'ai une question pour le panel, vu qu'on parle d'inclusion financière pendant cette semaine de la fintech : comment est-ce que l'open banking peut promouvoir l'inclusion financière pour les communautés non bancarisées ? Erin, j'aimerais que tu commences et que tu partages aussi ce que vous faites chez Prism pour relever ce défi de front. Merci RT, je pense que ce qui est intéressant, c'est...

19:23

En revenant à ce que John a dit plus tôt, je pense que c'était John, peut-être que c'était Michele, mais comment tout ça s'est développé aux États-Unis différemment des autres pays. Donc, aux États-Unis, c'était vraiment quelque chose d'organique, poussé par des entreprises qui essaient de fournir des services aux consommateurs, et c'est vraiment ce qui a fait avancer les choses, parce que c'est super utile. Si tu penses à ce sur quoi Prism passe tout son temps à réfléchir, c'est ça.

19:52

L'octroi de crédit basé sur les flux de trésorerie, c'est comment élargir l'accès à des produits et services à des prix raisonnables en aidant les prêteurs à prendre de meilleures décisions de risque sur les consommateurs. Ce qui est vraiment intéressant avec l'angle des données bancaires ouvertes, c'est que c'est beaucoup plus large. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a beaucoup plus de consommateurs pour qui ces données sont disponibles que dans certains ensembles de données traditionnels existants, comme les scores de crédit classiques. C'est très récent, en fait. Donc, tu peux voir littéralement ce qui se passe sur un compte bancaire en temps réel si tu utilises une API.

20:25

au lieu de se fier à des signaux qui peuvent dater d'un mois ou deux dans un rapport de crédit, et souvent c'est beaucoup plus précis et, de ce fait, plus juste. Donc, pour rebondir sur ce qu'a dit John, on voit plein de cas d'utilisation. Ça va des toutes petites fintechs qui cherchent à créer une façon plus efficace de faire quelque chose, où ils ont besoin de données, jusqu'aux plus grandes institutions financières, ou dans certains cas, des prestataires de services dans le pays qui ont aussi ce besoin.

20:53

Regarde ces données pour améliorer soit le système de scoring de risque existant, soit la façon dont on considère un consommateur ou même une petite entreprise. On voit que ça se déroule un peu partout. Ce qui est vraiment intéressant, c'est qu'il y a environ 70 millions d'Américains qui n'ont peut-être pas de score de crédit, parce qu'ils ont un dossier trop léger pour être notés. C'est un gros problème, ça fait beaucoup d'adultes qui sont en quelque sorte mis de côté.

21:23

On n'arrive pas à accéder à des produits et des services auxquels ces gens ont droit, vous voyez ? Donc, on a fait pas mal de boulot avec nos partenaires de prêt pour examiner les données de transactions de comptes de dépôt, les données de la banque ouverte, et comprendre, catégoriser, structurer tout ça, en faisant très attention à la façon dont on

procède. On pense beaucoup à la vie privée, on pense beaucoup à l'équité. Ce qu'on a appris, c'est que parmi les consommateurs qui pourraient être un peu invisibles au niveau du crédit, plus de 40 % le sont.

21:55

En fait, les gens qui sont crédibles au niveau du crédit s'en sortent aussi bien que ceux qui ont un excellent score de crédit. Donc, si tu prends ça en compte et que tu penses à quand la banque ouverte sera vraiment mise en place, en laissant de côté les 1500 FIS qui n'ont pas de site web, tout le monde partage ouvertement des données, et c'est fait de manière contrôlée par le consommateur. C'est aussi rapide, tu vois, il y a des exigences sur la rapidité avec laquelle une institution financière doit pouvoir répondre et partager.

22:22

Les données que possède un consommateur et qu'il demande vont permettre de créer encore plus de produits et de services. Je pense qu'on peut faire une analogie avec le sport : on est vraiment au tout début, comme au premier round, et il y a tellement de choses à faire. C'est pour ça qu'on est vraiment excités par les chiffres qu'on a vus jusqu'à présent et par ce qui pourrait être réalisable dans les années à venir. Merci, Ain, je sais que tu fais un boulot incroyable ici, au moins aux États-Unis, et avec évidemment des ambitions.

22:49

"Va à l'étranger parce qu'en gros, l'argent peut circuler n'importe où, il suffit d'avoir accès aux données. En restant sur le thème de l'international, tu as investi à l'échelle mondiale et tu as été directeur général d'un labo global, en te concentrant beaucoup sur les marchés émergents et l'inclusion financière. Là, tu es aux États-Unis, donc tu as un point de vue unique pour voir l'évolution des deux marchés. Comment as-tu vu la banque ouverte promouvoir l'inclusion financière dans les marchés émergents ?"

23:21

« Tu sais, on n'a pas beaucoup d'accès aux données, surtout dans les endroits où il y a encore plein de transactions hors ligne, où le cash est toujours roi. Mais bon, les choses évoluent. En Inde, par exemple, on a vu le UPI et plein de paiements qui sont passés en ligne du jour au lendemain. Il y a une numérisation qui est en cours, même si on n'y est pas encore complètement. Avec cette nouvelle réglementation, comment tu penses que ça va impacter ces marchés émergents ? Eh bien, tu sais, John a un peu évoqué ça, enfin, c'est plutôt Michele qui en a parlé... »

23:52

L'Europe, c'est surtout un effort poussé par des régulateurs, tandis qu'aux États-Unis, c'est plutôt les innovateurs qui mènent la danse. Ce qu'on observe, et ce qu'on a vu dans d'autres marchés comme l'Inde ou le Brésil, c'est un peu une initiative d'infrastructure réglementaire. Tu as parlé de l'UPI, qui est une interface de paiement unifiée utilisée en Inde. L'UPI, c'est en gros la deuxième couche d'un truc qu'on appelle India Stack. Je suis sûr que beaucoup de gens qui écoutent savent de quoi je parle, mais dans mon...

24:31

C'est en fait le meilleur exemple d'infrastructure financière mise en place par le gouvernement pour promouvoir l'inclusion financière. La première étape a été l'Adar, aussi appelé UID, qui est essentiellement un système d'identité numérique biométrique avec plus d'un milliard d'utilisateurs depuis 2016. En gros, presque tous les Indiens ont un identifiant unique. Ensuite, il y a eu le UPI, qui permet des paiements totalement fluides et gratuits entre les comptes en Inde.

25:12

Un développement récent en Inde, c'est ce qu'on appelle le cadre des agrégateurs de comptes, qui a été mis en place en 2021. C'est un peu comme un cadre de finance ouverte, donc c'est similaire à ce dont on parle ici. Ça inclut des données bancaires, comme dans l'open banking, mais ça englobe aussi les investissements, les fonds de retraite et des trucs comme ça. En gros, ça passe de la banque à la finance, de l'open banking à l'open finance, un peu comme aux États-Unis. Ça permet de transférer des données financières de manière sécurisée d'un endroit à un autre, avec le consentement explicite de l'utilisateur.

25:48

Le consentement qui a conduit à cette sorte d'explosion d'utilisations en Inde, c'est fou ! À la fin juin, j'ai checké les chiffres : plus de deux milliards de comptes financiers capables de partager des données grâce à cet agrégateur de comptes. Il y a entre 80 et 90 millions de personnes qui l'utilisent régulièrement. C'est vraiment une évolution excitante d'un ensemble d'infrastructures technologiques financières qui, en Inde, mène à de réels progrès. Étant donné mon parcours, comme Arti l'a dit, j'investis dans les marchés émergents et aux États-Unis, donc j'en vois beaucoup.

26:23

Il y a des comparaisons à faire entre la situation de l'inclusion financière aux États-Unis et dans un marché comme l'Inde. Je ne vois pas ça comme un défi d'inclusion financière aux États-Unis de la même manière. Ce qu'on observe en Inde, c'est un passage de l'inclusion

à la résilience, et c'est une opportunité que je pense qu'on peut aussi avoir aux États-Unis. Quand on parle de quelque chose comme le cadre des agrégateurs de comptes en Inde, ça permet aux Indiens d'accéder à des prêts plus abordables.

26:52

En gros, 4 % des pertes de crédit en Inde viennent de documents financiers falsifiés. Donc, en corrigeant un peu ça, utiliser le cadre des agrégateurs de comptes aide vraiment. C'est le genre de choses que je pourrais voir s'appliquer ici. Ça réduit énormément les coûts de demande de prêt et ça aide beaucoup pour la vérification des revenus, comme le disait Aon, et la gestion de patrimoine. Donc, ta question était de savoir ce qui se passe ici et comment ça peut influencer là-bas. En fait, je pense que ça va se passer dans l'autre sens. Je pense que l'India Stack.

27:22

C'est un peu à la traîne dans certains domaines, surtout en ce qui concerne l'infrastructure gouvernementale et la fintech, et on peut en tirer des leçons en réfléchissant à ça. Je sais qu'on va aborder les opportunités de la banque ouverte avec le 1033, et la prochaine étape, que je pense vraiment, c'est la finance ouverte. Merci, parce que c'était vraiment complet et je suis d'accord pour dire que certains marchés ont clairement pris de l'avance en matière de technologie ; certains sont très sophistiqués, mais encore une fois, le...

27:53

L'innovation est là et euh, j'aimerais avoir les avis des autres membres du panel, comme par exemple, est-ce que tu es d'accord avec le point de Vas ? Est-ce que les États-Unis vont influencer les marchés émergents ou va-t-on voir ça dans l'autre sens ? Ou bien on va juste prendre le meilleur des deux mondes ? Ouais, je pense au moins que ça va être un truc du meilleur des deux mondes, et la raison pour laquelle je pense ça, c'est qu'autant que j'aimerais qu'en 2024, on ait un monde où les services financiers fonctionnent de manière interopérable d'un pays à l'autre, on en est encore loin.

28:28

jusqu'à présent, c'est tellement loin de cette réalité, tu vois, une des raisons pour lesquelles la banque ouverte et la finance ouverte en Inde fonctionnent si bien, c'est que le gouvernement a en gros imposé tout ça avec une identité numérique unique et un tas de solutions sur le marché. Ça ne semble pas vraiment probable que ça soit adopté en bloc aux États-Unis, tout comme le modèle de paiements de la banque ouverte aux États-Unis, qui repose largement sur le fait que ça prend encore environ 3 jours pour régler les

paiements, et c'est là que la plupart des paiements se retrouvent. Je ne pense pas que le Brésil adopte ça, surtout qu'ils ont déjà déplacé 80% de leurs...

29:06

les consommateurs vers un système de paiement instantané dans cinq ans. Je pense qu'on va avoir plusieurs pays et marchés en dialogue, où on essaie de tirer parti des innovations des uns et des autres, plutôt que de laisser un marché dominer les autres et les remodeler à sa façon. Je suis d'accord, ça a du sens. Désolée, Michele, euh, je regardais juste le chat et j'ai vu la question la plus récente sur la séquence de l'open banking aux États-Unis et la protection des données.

29:45

Est-ce qu'on a besoin d'un cadre global de protection des données ou est-ce que c'est déjà en place ? Ce qui me vient tout de suite à l'esprit, c'est la prochaine proposition de la FC que le bureau va publier, apparemment ce mois-ci, enfin on verra. Mais je pense qu'il y a des recoupements évidents entre ce qui va se passer avec le 1033 et la façon dont la loi sur la protection des données de crédit pourrait influencer ou impacter la protection des données. On dirait que c'est l'une des plus anciennes lois sur la protection des données, non ?

30:20

Les règles de confidentialité dans le pays, j'ai l'impression d'avoir déjà lu ça quelque part, je ne sais pas, c'est un peu vieux. Donc, le truc, c'est que le bureau travaille à les mettre à jour pour inclure certaines de ces nouvelles initiatives, comme celles autour de la banque ouverte. Je pense qu'ils doivent vraiment collaborer pour que tout ça soit réussi et orienté vers la protection des consommateurs. Ça me semble en phase avec ce qu'on fait ici, en fait.

30:59

D'autres pays font des choses et comment on peut s'influencer les uns les autres, pas vrai ? Et en parlant d'influence ou de collaboration entre les pays, revenons un peu à la maison et parlons de la collaboration entre les banques et les fintechs. Je sais que c'est un sujet qui tient à cœur à beaucoup de monde. Donc, l'open banking, on parle de toutes les super opportunités que ça peut nous apporter, il y a beaucoup d'enthousiasme et plein de pistes pour collaborer, une compétition saine si on veut. Alors, commençons !

31:33

Et parlons-en, euh, Michele. Je veux dire, vous êtes une grande banque. Comment vous voyez les possibilités de collaboration entre de grandes banques comme Citibank et les fintechs à l'ère de l'open banking ? Quelles sont peut-être les opportunités les plus évidentes où on peut vraiment travailler ensemble ? Eh bien, je pense que tout le monde a un peu abordé le sujet, mais pour préciser, je pense qu'il y a déjà beaucoup de choses qui existent. Maintenant, il s'agit juste d'incorporer l'aspect open banking dans tout ça.

32:06

Le partage de données entre dans cette équation, mais je pense vraiment que les grandes banques, les petites banques, on a tous différents partenariats avec les fintechs qui existent aujourd'hui. Donc, en fait, c'est plus en rapport avec ce qu'Erin disait plus tôt, à propos d'améliorer l'expérience client, d'avoir de meilleurs résultats, de meilleures pratiques commerciales et d'élargir notre portée. C'est ça l'aspect de l'inclusion financière, la possibilité d'élargir le financement à des populations peut-être moins bien desservies, comme les personnes sous-bancarisées, non bancarisées, les invisibles du crédit, et ceux qui ont des dossiers fins ou stagnants. Et son point sur les 70.

32:43

Un million de clients qui ne voudraient pas en faire partie, sérieux ? Et je suppose que ces consommateurs veulent aussi faire partie d'un écosystème où ils peuvent faire ce qu'ils ont besoin de faire dans la société, acheter une voiture, louer un appart, acheter une maison, peu importe. Donc, pour revenir à ta question, je pense vraiment qu'il y a déjà beaucoup de ça, c'est juste qu'on doit mieux l'utiliser à l'avenir avec l'introduction de la banque ouverte comme une réalité. Ouais, et tu sais, Erin...

33:14

Savoir si tu pourrais te baser là-dessus, tu sais, tu as collaboré avec nos institutions financières, grandes et petites. Qu'est-ce qui a permis ce succès ? Et si tu avais une liste de souhaits, qu'est-ce que tu aimerais voir si le CFB écoutait ? Quelles seraient les choses qui pourraient aider à renforcer ces relations ? C'est marrant, je repense au fait que j'ai passé la plupart de ma carrière du côté bancaire, en fait.

33:41

15 ans à la Banque Corb et ça ne marchait pas avec le fintech, et maintenant ça fait moins d'années, mais j'ai l'impression d'être plus orienté vers l'action, peut-être en me dirigeant vers le secteur de la construction dans le monde des fintechs. Ce qui est vraiment intéressant, c'est que si tu es une fintech qui veut bosser avec une institution financière, il

faut vraiment comprendre où se situent les risques et comment tu y contribues, et comment l'institution financière y contribue aussi.

34:09

À la fin de la journée, je pense que c'est vraiment compliqué, honnêtement. Jusqu'à ce que tu sois dans une banque, assis dans la salle avec ton régulateur, à essayer d'expliquer comment ça se passe avec le fintech, comment les données circulent, comment l'argent bouge, quelles vérifications tu fais, pourquoi c'est la bonne démarche par rapport à d'autres documents ou politiques, c'est vraiment difficile à saisir. Mais je pense que plus il y a de communication claire sur ce que tu construis, pourquoi c'est important, où se trouvent les vrais risques, et tout ça...

34:38

Comment tu fais pour gérer tout ça, ce genre de montée de la fintech aux institutions financières et jusqu'aux régulateurs ? C'est vraiment là que ça doit bien se passer, parce que souvent, j'ai beaucoup d'empathie pour les institutions financières qui passent un temps fou à expliquer leurs innovations ou leurs nouveautés à leurs partenaires régulateurs. Plus les institutions financières font un bon boulot, mieux les régulateurs peuvent comprendre ce qu'ils doivent superviser, tu vois le truc ?

35:06

où se trouvent les pièges, donc je ne sais pas, ma liste de souhaits est probablement très longue dans ce domaine et je pense que c'est vraiment juste une question de s'assurer que tout le monde comprend bien, sur tout le spectre, comment ça fonctionne et comment ça ne fonctionne pas. Par exemple, un consommateur ne va pas laisser quelqu'un se connecter pour utiliser son compte bancaire, tu vois ? Il faut vraiment être clair très tôt : voilà ce que c'est, voilà ce que ce n'est pas, voilà comment ça fonctionne. Et puis, on peut appeler ça du bon sens, la gestion des risques, je pense que c'est vraiment ça.

35:37

"Super, John, t'as des derniers conseils avant qu'on passe à une question super pertinente qui a émergé ? On voulait vraiment approfondir le sujet de la sécurité des consommateurs et de la fraude. Mais avant ça, je vais juste aborder cette question parce que je l'ai aussi vue en discutant. Je pense qu'Erin a touché à un truc vraiment important ici, un des types de collaboration qui va se mettre en place, c'est qu'on passe d'un marché de la banque ouverte, avec un petit 'b', où c'était juste une question d'accès aux données, à..."

36:09

1033 grand O grand b marché de la banque ouverte où il s'agit d'accès aux données conformes, et ça veut dire que les partenariats doivent être intégrés dans toute la chaîne d'accès aux données. C'est un domaine où Plaid évolue depuis qu'on a vu la règle proposée. On a investi énormément de ressources au cours de l'année dernière pour s'assurer que la manière dont l'autorisation du consommateur est captée et partagée avec la banque, comment on informe le consommateur de ses droits, comment il peut révoquer le partage de ses données, comment il doit réautoriser chaque année, tout ça.

36:41

Les choses sont maintenant des obligations de conformité, et ce ne sont pas seulement les obligations du tiers, il y a aussi des obligations pour nous de coordonner avec une banque comme Citibank en tant que partenaire de données pour que ça fonctionne correctement. Il y a aussi des exigences en matière de gestion des risques que Citibank a. Franchement, Michele, tu n'es pas obligée d'être d'accord, mais je trouve que l'idée qu'une banque doive faire une gestion complète des risques pour les 25 000 destinataires de données potentiels, dont beaucoup seront d'autres banques, est un peu absurde.

37:19

Mais c'est pas clair comment on ferait de la gestion des risques dans un écosystème de banque ouverte, et je pense que les agrégateurs vont être une pièce maîtresse de tout ça. Avant de passer au sujet suivant, je dirais juste un truc sur la collaboration entre les banques et les fintechs, puisque personne n'en a parlé, et c'est un domaine où les États-Unis se distinguent et où je trouve ça plutôt excitant : les fintechs ont aussi des obligations en tant que fournisseurs de données sous cette règle, donc beaucoup des portefeuilles numériques populaires doivent respecter ces exigences en matière de données.

37:57

Ici, une banque peut amener ses clients à commencer à partager avec elle quelque chose de leur Apple Wallet ou de leur Cash App, ou à répondre à une des questions qu'on avait posées plus tôt, euh, une carte prépayée, parce que les cartes prépayées sont soumises au règlement E. Beaucoup de personnes non bancarisées utilisent une carte prépayée Green Dot comme leur banque. Imagine si tu pouvais commencer à lier ce compte à un tiers ou si tu pouvais commencer à partager ton historique de transactions sur ce compte avec Prism, pour que tu puisses être souscrit pour un prêt en fonction de ça.

38:31

L'utilisation d'une carte prépayée comme ça, pour moi, c'est vraiment une manière excitante de tirer parti de la technologie pour élargir l'accès financier, même aux

consommateurs les plus difficiles à atteindre dans ce pays. Ouais, peut-être que je peux ajouter quelque chose, Arth, si ça te va, parce que je pense que tu touches vraiment au cœur de l'opportunité qu'on voit avec la banque ouverte. C'est encore au début, et clairement, comme vous l'avez tous décrit, c'est un peu comme un cadre réglementaire qui est mis sur quelque chose qui se passe déjà, et on ne sait même pas vraiment où ça va nous mener.

39:02

On fait tous un peu de conjectures sur ce cadre et tous ses éléments, mais on peut déjà commencer à imaginer les opportunités pour les types de clients que notre entreprise essaie de servir, qui sont en fait des Américains à faible revenu, financièrement vulnérables. Si on avait une vue globale sur toutes ces différentes sources d'argent qui entrent et sortent de leur vie, on serait vraiment enthousiastes. Aon a déjà évoqué la gestion de la trésorerie, et on voit tellement de startups qui émergent.

39:39

Choisis ton produit, euh, en complimentant les scores FICO avec différentes versions de l'analyse de flux de trésorerie qui pourraient être bien plus complètes et précises et qui finalement pourraient pousser les banques vers un HELOC, un prêt hypothécaire ou un prêt personnel si elles, euh, savaient vraiment qu'elles ont une vue d'ensemble. Bon, d'après ce que je comprends des régulations, vous les connaissez sûrement beaucoup mieux que moi, il faudra que l'utilisateur active et désactive certaines choses et il y a un risque que tout ne soit pas.

40:08

"Allumé ou éteint, mais si toutes les données nécessaires sont là, c'est une opportunité incroyable. Tu sais, on investit beaucoup dans ce qu'on appelle des startups à 'argent trouvé', des startups qui découvrent comment une personne peut profiter d'une aide au paiement, d'un avantage fiscal ou d'une aide gouvernementale qui peut vraiment augmenter l'épargne ou le revenu net. Mais c'est souvent trop flou pour y accéder. On peut juste imaginer à quel point, si elles avaient une vue d'ensemble, elles pourraient comprendre facilement où se trouvent les bonnes opportunités."

40:42

L'application ou le bon report pourrait en fait générer de l'argent frais pour les Américains à revenu faible ou modéré. On voit donc des opportunités incroyables ici. Le défi principal auquel nos entreprises font face aujourd'hui, c'est de faire fonctionner l'économie à l'unité quand on propose des produits financiers à des gens que tout le monde considère comme

trop risqués et trop petits. La vraie banque ouverte devrait vraiment aider avec ça. C'était super intéressant, merci pour l'échange. Je veux dire, restons là-dessus.

41:15

Parce que tu sais, tu continues à parler de ce point de vue de Phil que Erin a mentionné, et Michele et John, tout le monde en a parlé, vraiment pour avoir une vue d'ensemble sur le consommateur. Ça implique évidemment d'accéder à toutes les données, mais aussi de le faire de manière sécurisée et conforme, ce qui est vraiment la prochaine grande question ici : la conformité. Comment on équilibre cette banque ouverte et cette volonté de partager des données, tout en gardant en tête la sécurité et le consentement des utilisateurs ? Comment ça se passe encore de ce côté-là ?

41:47

Le contrôle de leurs données, c'est le prochain gros sujet. Avant de juste regarder l'heure, c'est un grand et très important sujet sur lequel j'aimerais avoir l'avis de tout le monde. Donc, peut-être qu'on pourrait commencer avec toi, Erin. Tu sais, tu gères ça au quotidien. Comment tu arrives à équilibrer l'accès des consommateurs à leurs données financières avec cette préoccupation grandissante autour de la vie privée et de la sécurité des données ? Ouais, je pense que beaucoup de ça dépend de notre approche. On fait vraiment attention à ne pas accepter d'informations personnelles identifiables.

42:18

On veut avoir le moins de données sensibles possible, donc quand on reçoit des données, c'est un identifiant anonyme. Si tu penses à ton relevé de compte, enlève ton nom, ton adresse et tout ça, il ne reste que la date, le montant et une note qui peut être utile parfois, mais parfois c'est un peu difficile à comprendre. Donc pour nous, on fait vraiment attention à ne pas collecter plus que ça.

42:48

On a vraiment besoin de s'assurer que nos partenaires, surtout ceux qui prêtent, savent comment construire leurs processus d'application. Parfois, ils viennent nous demander des conseils sur comment faire en sorte que les consommateurs lient leurs comptes. L'idée, c'est d'être très clair sur ce que vous comptez faire avec ces informations, pendant combien de temps, ce que vous ne ferez pas avec, pourquoi vous en avez besoin et en quoi c'est bénéfique pour le consommateur. Il faut que tout le monde, de façon générale, veille à ce que les consommateurs comprennent bien ça.

43:16

comprendre exactement ce qui se passe et s'assurer qu'ils ont toujours le contrôle parce qu'au bout du compte, c'est leurs données, n'est-ce pas ? Et s'assurer que, au fur et à mesure que ces normes sont définies de manière plus précise qu'aujourd'hui, il y a un cadre opérationnel clair pour ceux d'entre nous qui ont une grande responsabilité. Parce qu'une fois qu'on a accès à ces données, c'est une responsabilité, et il est important que les gens prennent ça au sérieux et comprennent où sont les limites et comment rester à l'intérieur.

43:46

Au-delà de la vie privée, il y a un peu comme un double clic, parce que si tu utilises ces données au moment de l'octroi de crédit, c'est tout un tas de réglementations en plus. Donc, réfléchir à l'équilibre quand tu examines des transactions et que tu décides quels types de signaux un prêteur devrait tirer de ces transactions, c'est super important. Il faut être vraiment précis sur ce qui est un supermarché versus un restaurant, par exemple, ou un autre type de transaction, parce que ça, c'est crucial.

44:16

La catégorisation, c'est là où tu construis tes fonctionnalités et ton enrichissement, et à la fin, les scores de risque, c'est là que les décisions se prennent. Donc, on passe un temps fou à s'assurer que nos signaux passent d'abord par une bonne couche de conformité dans notre gamme de produits. Alors oui, si on utilisait tous les signaux possibles provenant des données de transactions de comptes de dépôt, notre précision serait sûrement encore meilleure, mais il y aurait probablement des problèmes d'équité. Donc, il faut trouver un équilibre, comment obtenir tout ça.

44:47

Aussi juste que possible, aussi expliquable que possible du point de vue du modèle, et aussi précis, c'est vraiment crucial. On adopte différentes approches selon les produits. Par exemple, on a tout un tas d'attributs que les modèles personnalisés peuvent utiliser, comme des signaux spécifiques. Mais quand tu achètes un score de risque, tu veux qu'il soit super explicatif. Du coup, on utilise seulement entre 35 et 40 signaux de risque dans notre score, donc c'est très facile de comprendre pourquoi tu as eu ce score.

45:14

par rapport à ça et à ces codes de raison qui vont avec, je pense qu'il y a une sorte de base en matière de vie privée et de sécurité, et ensuite, selon l'utilisation que tu fais des données, le service que tu fournis au consommateur, il y a tout un tas d'autres considérations réglementaires à prendre en compte aussi. Bien compris, merci Erin. John

et Michele, j'aimerais que vous ajoutiez à ce qu'Erin a dit, mais que vous répondiez aussi à la très bonne question qui est arrivée dans le chat sur les violations de données et la fraude, et vous savez, le...

45:45

"Les gros acteurs contre les grands acteurs, où se situe la conformité, euh, de qui est la responsabilité à la fin de la journée ? J'attends vos avis là-dessus. Michele, tu veux commencer ou tu préfères que je continue ? En fait, je dirais que je ne sais pas trop. J'aimerais bien qu'on sache. J'espère qu'une fois qu'on aura une organisation pour établir des normes, on trouvera vraiment un moyen d'atteindre un consensus entre nous tous, comme je l'ai dit au début."

46:20

C'est un peu un moment de boucle complet ici, mais bon, l'important c'est qu'on veut tous s'assurer qu'on fait ce qu'il faut pour le consommateur. On veut tous que leurs données soient sécurisées et utilisées comme ils l'ont demandé via leur partenaire tiers. Mais je pense qu'il y a pas mal d'étapes délicates à franchir entre maintenant et ce moment-là pour garantir que tout soit sûr. En ce qui concerne le temps que ça peut prendre, c'est une super question.

46:51

Euh, ouais, je veux dire, je pense qu'on n'a pas vraiment de bonne réponse à ça pour le moment, mais si quelqu'un veut intervenir là-dessus, n'hésitez pas. Bon, alors, laissez-moi intervenir et dire euh, je veux dire deux choses : d'abord, c'est sérieux, mais aussi, il pourrait y avoir plus de réponses que ce que les gens pensent en ce moment, vous voyez ? Et commençons par la deuxième, parce que c'est toujours un peu mystifiant pour moi de voir pourquoi il y a autant d'insistance sur le fait qu'on ne sait pas qui sera responsable en cas de fuite de données.

47:28

La banque ouverte, parce que je vais te dire qui a mes informations bancaires, et je parie que tout le monde a aussi ses infos complètes en ce moment : le service RH de tous les endroits où tu as bossé et où tu as mis en place un dépôt direct, non ? Parce que tu leur as donné un chèque annulé avec ton nom, ton adresse, ton numéro de compte et le numéro de routage, des trucs essentiels qui feraient partie de la banque ouverte. Et je pense que si, je sais pas, un type de chez Gim's Electronics, il s'introduit dans le service RH et vole ces dossiers, il n'y a pas vraiment d'idée que la banque pourrait faire quelque chose, tu vois ?

48:01

être responsable de cette fuite de données parce que le consommateur a donné ses informations à la RH de Jim. Malheureusement, on a récemment eu quelques grosses fuites de données, comme une grande chaîne hôtelière qui a vu toutes ses infos de cartes de crédit compromises. Les banques émettrices de ces cartes n'ont pas été tenues responsables pour cette fuite. La plus grande agence de notation de crédit dans ce pays a aussi subi une énorme fuite, avec des milliards de dollars de responsabilité pour eux. Les grandes banques partagent volontairement beaucoup d'infos, même sans que ce soit nécessaire.

48:37

La direction du consommateur, où le consommateur n'a aucun rôle, les banques envoient toutes ces données aux bureaux de crédit chaque jour, et il n'y a aucune incertitude sur la responsabilité de la banque en cas de violation chez un bureau de crédit. Ce n'est pas parce qu'il y a un cadre clair pour ça, c'est juste que la partie qui se fait pirater est responsable de cette violation. Donc, c'est ma première réflexion : je pense vraiment que ce problème est peut-être plus lié à notre incertitude. Et Michele, je vois que tu fais une grimace, donc je vais aussi dire un peu plus.

49:09

À propos, on pense que nos régulateurs prudents ne sont pas très sûrs de comment ça va fonctionner, et c'est moins à propos des vraies questions de responsabilité qui restent floues. Cela dit, je pense que c'est un sujet sur lequel toute l'industrie va devoir collaborer pour clarifier ces trucs. Par exemple, s'il y a de l'incertitude sur où se situe la responsabilité après la sortie de cette règle finale, ce n'est pas suffisant qu'un tiers dise que le CFPB vous demande de nous donner ces données et que le régulateur se contente de dire que si vous donnez ces données, vous...

49:49

Vous êtes responsables pour toujours de ce qui arrive à ces données. Là, il faut que la responsabilité suive les données. Il doit y avoir des règles assez claires à ce sujet, et si la réglementation ne les impose pas, c'est à l'industrie de s'unir pour créer des normes et des standards. Il faut aussi développer des outils comme la minimisation des données critiques, par exemple, ne pas partager des données quand ce n'est pas nécessaire. Par exemple, on pourrait tokeniser un numéro de compte et un numéro de routage au lieu d'envoyer les informations brutes.

50:18

numéro de routage tant qu'il fonctionne de la même manière, ce qui réduit le risque et ne rend pas le consommateur responsable de devoir comprendre et connaître tout ça. Ce sont juste les entreprises qui prennent les risques elles-mêmes. Donc, je pense qu'il y a un vrai travail à faire après la mise en œuvre, mais je pense aussi qu'on sait déjà un peu comment ça fonctionne dans le monde réel et il n'y a rien qui fasse que ça fonctionne différemment dans le monde de la banque ouverte. Oui, je suis totalement d'accord.

50:53

Je suis d'accord avec ça, John. Tout ce manque de certitude est encore plus compliqué dans mon cas, puisque j'investis dans des entreprises en tout début de développement qui sont encore en train de trouver leur modèle économique. Donc, quand on parle de l'open banking et de comment s'y adapter, je vais faire une analogie un peu bancaire, mais on en parle comme si on installait des airbags alors qu'on est encore en train de concevoir la voiture. On sait que les menaces arrivent, et on a une idée assez claire de ce qui s'annonce.

51:24

En fait, on a une bonne idée des menaces qui pèsent sur la voiture, mais on ne sait pas encore à quoi elle va vraiment ressembler. Du coup, il faut commencer à réfléchir dès maintenant sur les sujets que tu viens de mentionner, comme qui détient les données. On pense beaucoup aux normes de protection des consommateurs, sans faire de pub, mais aux standards CFIS. On se penche aussi sur la confidentialité, la sécurité, l'intégrité des données des clients et la transparence. On met un peu la pression sur nos entreprises et on suit tout ça de près.

51:53

Nous regardons ça de près en DD pour s'assurer qu'il y a une transparence totale sur ce qu'ils demandent et comment les données sont utilisées. Tu peux commencer avec ça en tête et ensuite continuer à affiner et évoluer au fur et à mesure que ces règles deviennent plus claires. Super, beaucoup d'échanges là-dessus, merci d'avoir partagé. Il y a de très bonnes questions qui arrivent et je garde un œil sur l'heure, il nous reste sept minutes. Je suis content qu'on ait pu aborder certains des problèmes compliqués de conformité.

52:24

D'accord, il va vraiment falloir que tout le village s'y mette pour régler ça, et ça risque de prendre encore quelques années pour comprendre où tout ça va nous mener. Bon, pour faire un petit récapitulatif, on a parlé des régulations, on a passé en revue l'historique, on a examiné quelques avantages et inconvénients ainsi que les défis à venir. Parlons

maintenant des opportunités. Tu sais, en matière de modèles d'affaires quotidiens et de fintechs émergentes, quels sont les points positifs que tu vois ? Qu'est-ce qui t'intéresse ?

52:54

Il y a une question sur l'IA ici, il n'y a pas de panel complet de nos jours sans mentionner l'IA. Donc, si tu pouvais partager tes réflexions sur ce que tu observes sur le marché, où sont les points forts d'un point de vue investissement et où tu penses que se trouvent certaines startups prometteuses. Ensuite, j'ai une question surprise pour tout le monde à la fin. Donc, ouais, j'ai un peu parlé des opportunités qu'on voit à partir des données actuelles.

53:25

Modèle d'agrégation vers une véritable banque ouverte. Je pense que l'IA va vraiment être un moteur important de la valeur potentielle de la banque ouverte. Une des choses qui nous préoccupe, et je pense que c'est pareil pour beaucoup d'investisseurs en fintech, c'est un peu le Saint Graal dans la construction de la résilience financière : un genre de co-pilote financier toujours actif. C'est comme une plateforme de surveillance qui garantit que vos finances sont toujours optimisées en fonction des conditions actuelles et de ce dont vous aurez besoin à l'avenir.

54:03

Les objectifs, c'est pour l'avenir, et ce que l'IA peut faire, c'est vous aider à déterminer ce dont vous avez besoin pour le futur. Chaque dollar doit être utilisé de la manière la plus efficace possible, que ce soit pour investir ou pour rembourser des dettes plus coûteuses. Une partie de ça, c'est de donner des conseils personnalisés et des petits coups de pouce, ce qui nécessite vraiment de voir les données financières d'un client. Vous savez, il y a eu une question sur la finance ouverte, et je pense que c'est probablement plus large que juste les données de compte et de transaction.

54:36

C'est aussi une manière de comprendre le bilan des ménages, mais ça peut clairement s'améliorer avec le passage à 1033. Je pense que la prochaine étape, même si je saute pas mal de questions de conformité et de KYC/KYB ici, serait une plateforme qui pourrait vraiment agir au nom de l'utilisateur. On passerait des simples encouragements à prendre vraiment la meilleure décision pour lui.

55:11

"Tu n'as pas besoin d'un doctorat pour prendre la meilleure décision financière au bon moment en fonction de tes objectifs. C'est quelque chose qu'on voit beaucoup en ce moment. On n'a pas encore vraiment investi là-dedans parce qu'il y a encore des questions de conformité et de données, mais on voit beaucoup d'opportunités. Donc, essayer de parier là-dessus, c'est pas trop notre truc pour l'instant. Merci, et je pense qu'on est tous d'accord avec ça au City Impact Fund, on essaie de comprendre ce que c'est."

55:41

vue optimale en revenant à certains des thèmes qui ont été évoqués, maintenant qu'on a une meilleure idée de la perspective des utilisateurs, espérons qu'avec toutes les données qu'on a, on a enfin le puzzle complet. Comment l'optimiser ? Comment transformer vos revenus en opportunités de génération de richesse, surtout pour les personnes à revenus faibles et moyens ? Qu'est-ce que ça veut dire ? Combien il faut allouer à l'épargne pour la retraite ? Est-ce que tu peux réduire tes dettes ? Est-ce que ça peut être automatisé dans une certaine mesure pour toi ?

56:07

Alors, tu sais, il y a des modèles innovants qu'on voit un peu partout, donc je suis d'accord avec toi là-dessus. Super, je sais qu'on arrive presque à la fin, donc j'ai une surprise : un petit quiz rapide pour tout le monde. Voici comment ça va se passer : j'ai plein de questions, deux options, pas besoin de réfléchir, lance-toi, dis-moi ce que tu en penses, quelle est ton intuition. On va commencer avec Michele, et après Erin et John, ça vous va ? Ok, super, c'est parti, 30 secondes. Première question : standardisation des API ou marché ?

56:44

Flexibilité, Michele, euh, marché, d'accord, mais quelles sont mes options ici ? Je suis standardisation ou flexibilité du marché, d'accord, marché. Eh ben, je vais choisir la standardisation. Oh, wow, regarde ça, c'est un tirage au sort au milieu. D'accord, prochain sujet : confidentialité des données ou innovation. C'est un choix difficile, je sais. Euh, innovation, parce que je pense pas que je devrais avoir à faire ce choix. Je suis pour la confidentialité, c'est compliqué. Je vais opter pour la confidentialité. John, confidentialité, innovation, tu sais, les deux réponses sont aussi correctes, mais bon, d'accord, à toi.

57:43

Une collaboration ou une compétition fintech ? On va dire collaboration, ok ? Ouais, 100% collaboration. Erin, même réponse ? Collaboration. Ah, voilà ! Ok, alors, pumpkin spice ou beignets de cidre de pomme ? Beignets de cidre de pomme, sans hésiter ! Ok, ça, c'est un

gros win. On est tous d'accord, hein ? Trois sur trois, nickel. Quatre sur quatre, c'est même pas un choix légitime, la pumpkin c'est dégueu. Dernière pour ce tour : BNPL ou intégré ?

58:33

Finance intégrée, d'accord, finance intégrée, finance intégrée, finance intégrée, finance intégrée, voilà, c'était le gagnant. Eh bien, un grand merci à tous d'avoir pris le temps, merci au public, on a fini juste à l'heure, de super questions et, euh, j'espère qu'on vous reverra bientôt. Merci, prenez soin de vous, merci à tous, salut !