

Javier Santamaría

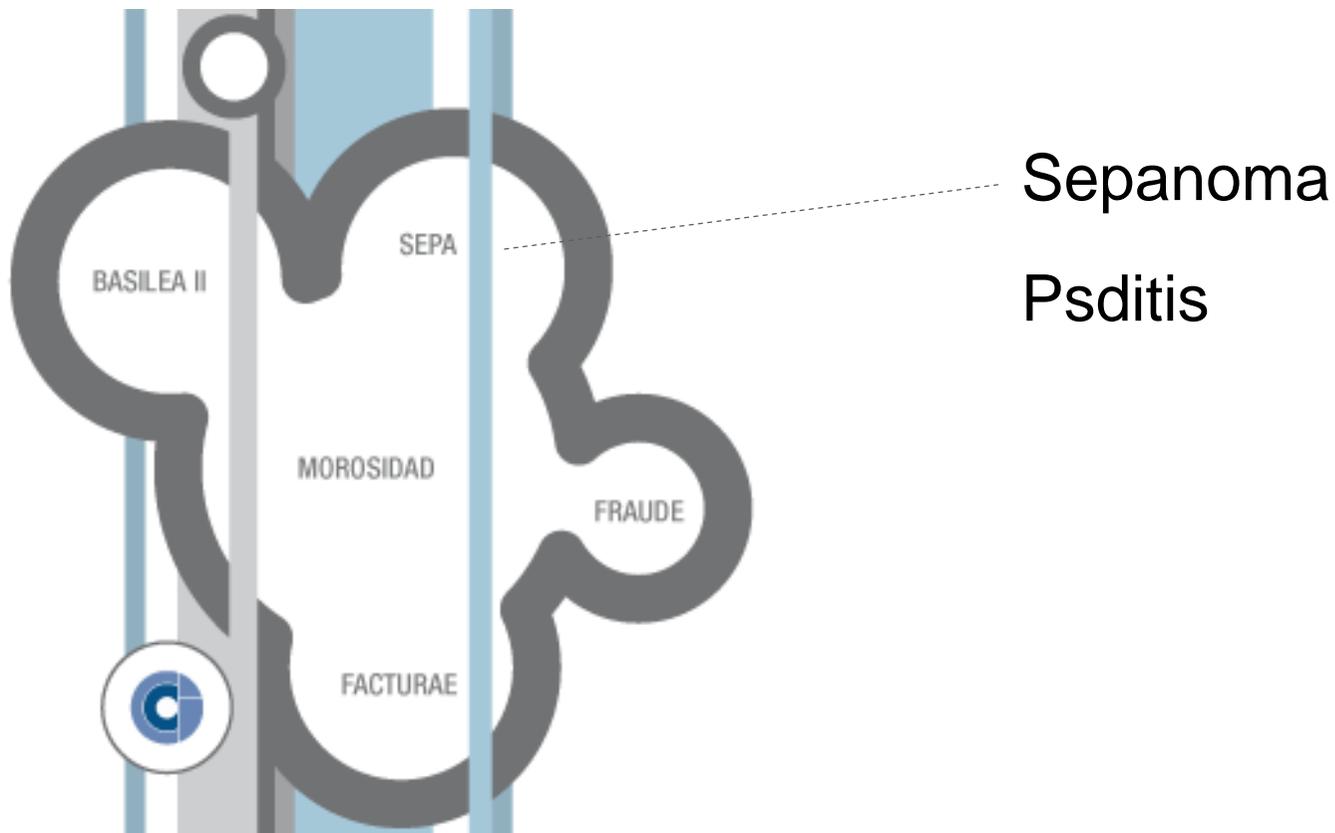
PSD y SEPA

Modo de empleo

Madrid, 17 de junio de 2009

01 . PSD y SEPA: Diagnóstico

**Síntomas: inflamación en la operativa y sensación de ahogo en el negocio.
El pronóstico sobre la actividad de pagos es reservado.**



01 . PSD y SEPA: Segunda opinión

3

**Es hora de mirar al futuro con valentía.
La enfermedad solo hará crisis y remitirá con ayuda del enfermo.**



Equipo del Dr. House para SEPA

- Negación
- Enfado
- Negociación
- Depresión
- Aceptación

Dieta sana: Adopción de nuevos hábitos alimentarios.

Ejercicio: Abandono de la inacción.

Complementos farmacológicos: Situaciones transitorias de estrés.

SEPA

Sepanoma

Sepasitón

PSD

Psditis

Psdirina



Lea las instrucciones

de este medicamento y

consulte a su farmacéutico



- Composición
- Excipientes
- Indicaciones
- Posología
- Contraindicaciones
- Precauciones
- Efectos secundarios
- Interacciones



Nuevos usos y prácticas bancarias.
Funcionalidades y especificaciones en aplicaciones y sistemas.
Relación con los clientes. Relación entre clientes.



- Instrumentos y servicios de pago
- Reformulación de contratos
- Clasificación de clientes



**La supervisión. La organización para el cambio.
Las asociaciones y las cámaras.**



- Interpretación. Consensos.
- Sintonía en la migración. Pautas.
- Directrices y orientación.

- Cambios tecnológicos de adaptación y transformación.
- Situaciones transitorias y de contingencia.
- Minimización de impactos. No distracciones.



02. Prospecto: Indicaciones

8

**Salvar la vida. Salvar el órgano. Salvar la función.
Ámbito interbancario. Entorno de relación con clientes.**



- Cumplimiento normativo.
- Plazos de adaptación.
- Desarrollo reglamentario.

- Reacción y adopción del mercado.
- Nuevas especificaciones y posibilidades.
- Prescripción por las autoridades.



**Cambios tecnológicos optimizando inversiones: comprar o externalizar.
Rigor operativo pero con atención al mercado.**



- Estándares: BIC, IBAN, identificador único. XML, ISO 20022.
- Cut-off times y ciclos. Liquidación.
- Entornos de intercambio, compensación y liquidación.

- Ritmo de cambio y plasmación de end-date.
- Previsión de los plazos.
- Evaluación del no cumplimiento.
- Flexibilidad en la dosis.



02. Prospecto: Contraindicaciones

10

Diferenciación muy temprana: maldición del pionero.
Llegada tarde: el último paga.



¡NO! • Retrasar decisiones sobre opciones, alternativas y diferentes posibilidades.

¡NO! • Malinterpretar el nuevo entorno: letra y espíritu.

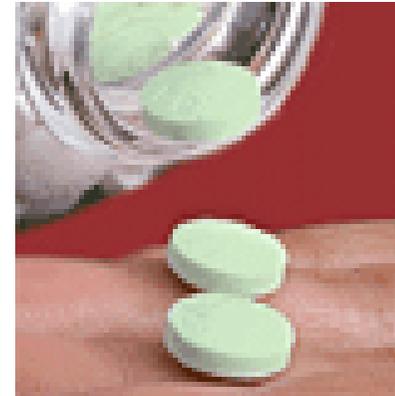
¡NO! • Confundir a la dirección.

- ¿Alineados front y back-office?
- ¿Acordada estrategia de evolución?
- ¿Evaluados y aprobados los presupuestos?



Vigilancia sobre novedades.
Compatibilidad de criterios y cambios.

- Seguimiento de desarrollos normativos y de comunicaciones. Iteraciones.
- Ciclos de pruebas. Adhesión. Conformidad.



- Retroalimentación con clientes y áreas de negocio.
- Desarrollo de planes de contingencia (plan “B”, “fall-back solution”...).

02. Prospecto: Efectos secundarios

Los efectos van más allá que, simplemente, “pagos” u “operaciones”.
No-SEPA y No-PSD se ven alterados.

- Operaciones no “migrables”.
- Balanza de Pagos.
- Cheques, efectivo.
- Compensación interna.



- Disponibilidad de fondos: inmediatez, participación de intermediarios.
- Calendarios de días hábiles.
- Cambio de divisas.

02. Prospecto: Interacciones

13

**Hay que prever lo imprevisible: el negocio cambiará.
No hay enfermedad ni medicamento inofensivo.**



- Comisiones y precios. Régimen “share”.
- Rentabilidad y competencia.
- Crisis y otras prioridades.
- Intereses y fechas de valor.

- Redefinición de fronteras (“extranjero”).
- Nuevos entrantes.
- Transacciones “one-leg-out”.



Siempre hay otra manera de ver lo cotidiano...



Dra. Cameron

Dr. Chase

