

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FINANCIERO

Leonel Cuevas
Solution Sales LATAM

VALID

THE SECURE SIDE
OF INNOVATION



DESAFÍOS DE LA BANCA



**NUEVOS
COMPETIDORES
NATIVOS DIGITALES**



**NECESIDAD DE
ADAPTAR EL
MODELO DE NEGOCIO**



**CONTINUO
DESARROLLO DEL
CUSTOMER JOURNEY**

DESAFÍOS DE LA BANCA



DESAFÍOS DE LA BANCA



TENDENCIAS EN LOS MEDIOS DE PAGO



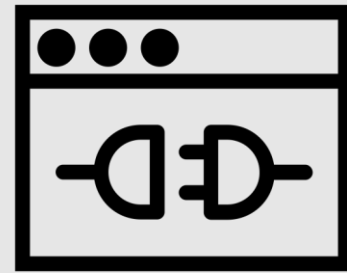
LA EXPERIENCIA IMPORTA

Mejores UX para captar
a los clientes.



LAS RECOMPENZAS SON NECESARIAS

Los beneficios son
determinantes.



EL OPEN BANKING GENERA VALOR

Generar valor a
integrados con partners.



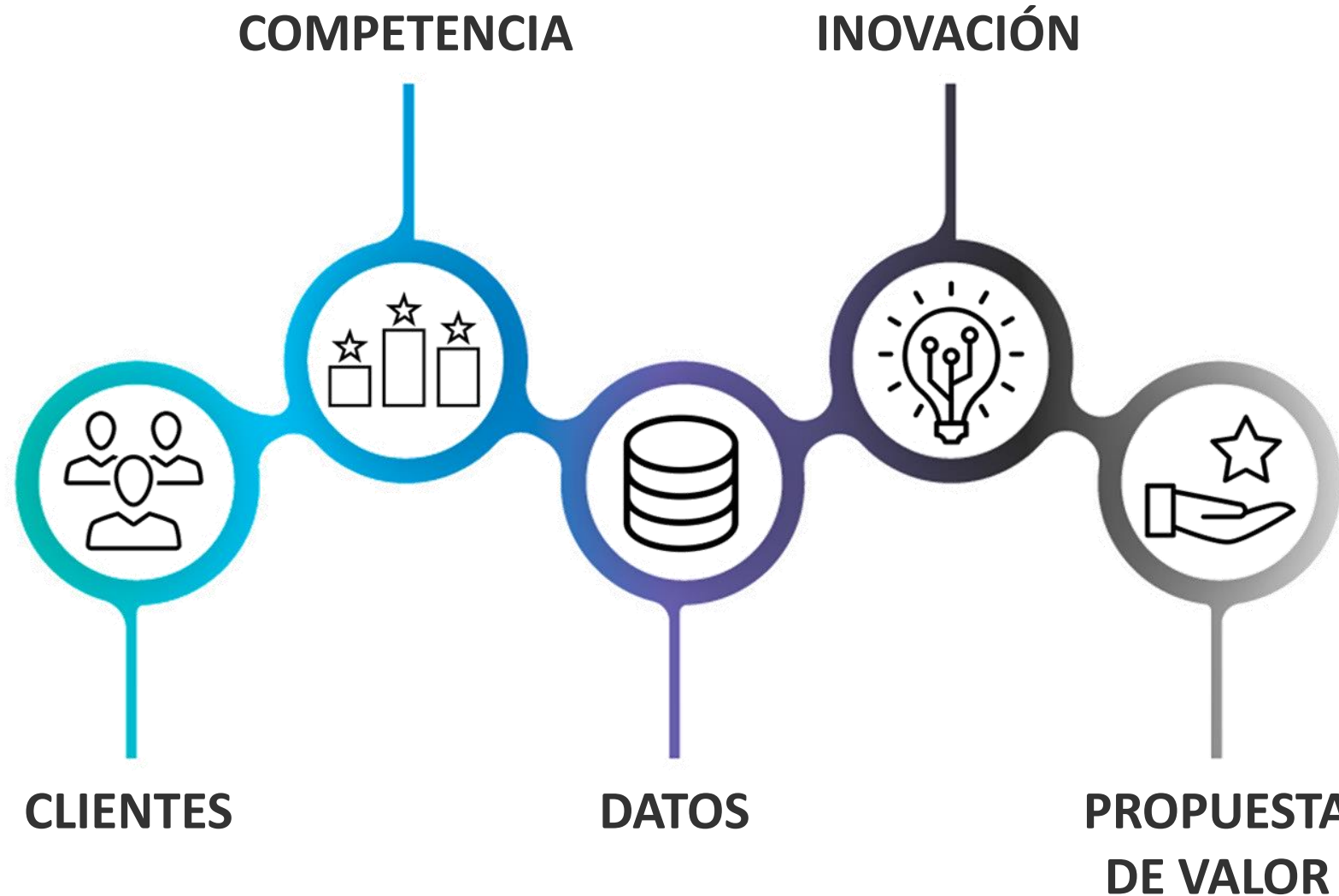
PAGAR Y COBRAR EN UN MISMO LUGAR

Todos podemos ser
clientes y comerciantes.

IDEAS?
ESTRATEGIA?



CINCO DOMINIOS EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



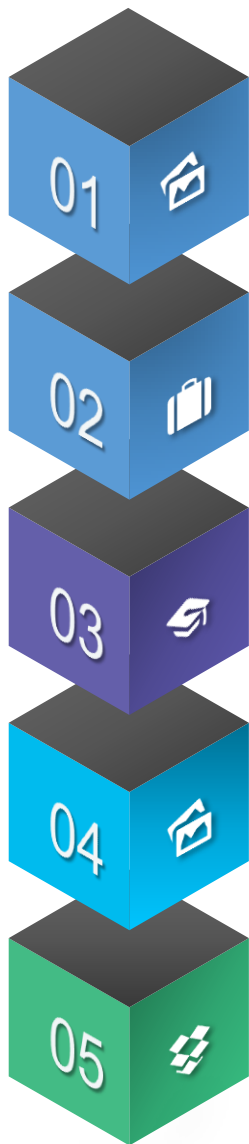
AHÍ
VAMOS



VALID

THE SECURE SIDE
OF INNOVATION

CLIENTES



Acceso

Ser rápido, fácil,
on-demand

Engage

Fuente de valor y
contenido

Personalizable

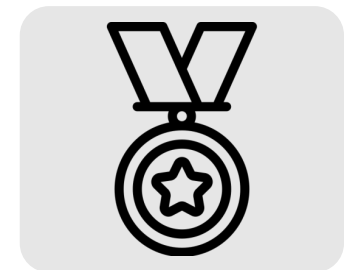
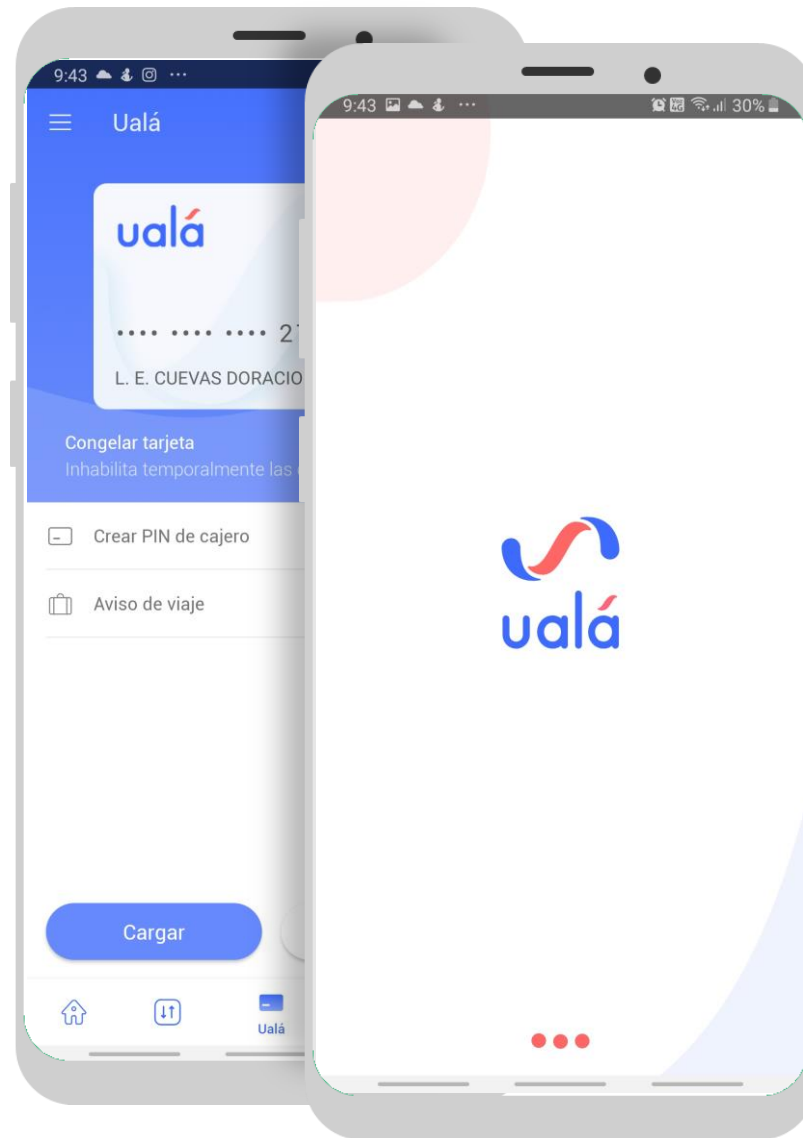
Ser adaptable a las
necesidades del usuario

Conectado

Ser parte de las
conversaciones del usuario

Colaborativo

Los clientes colaboran en
la construcción del servicio



VALID

THE SECURE SIDE
OF INNOVATION

COMPETENCIA

COOPETITION

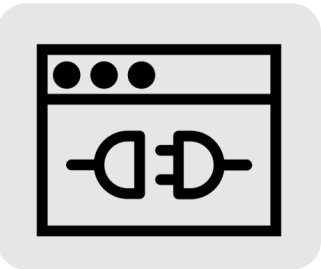
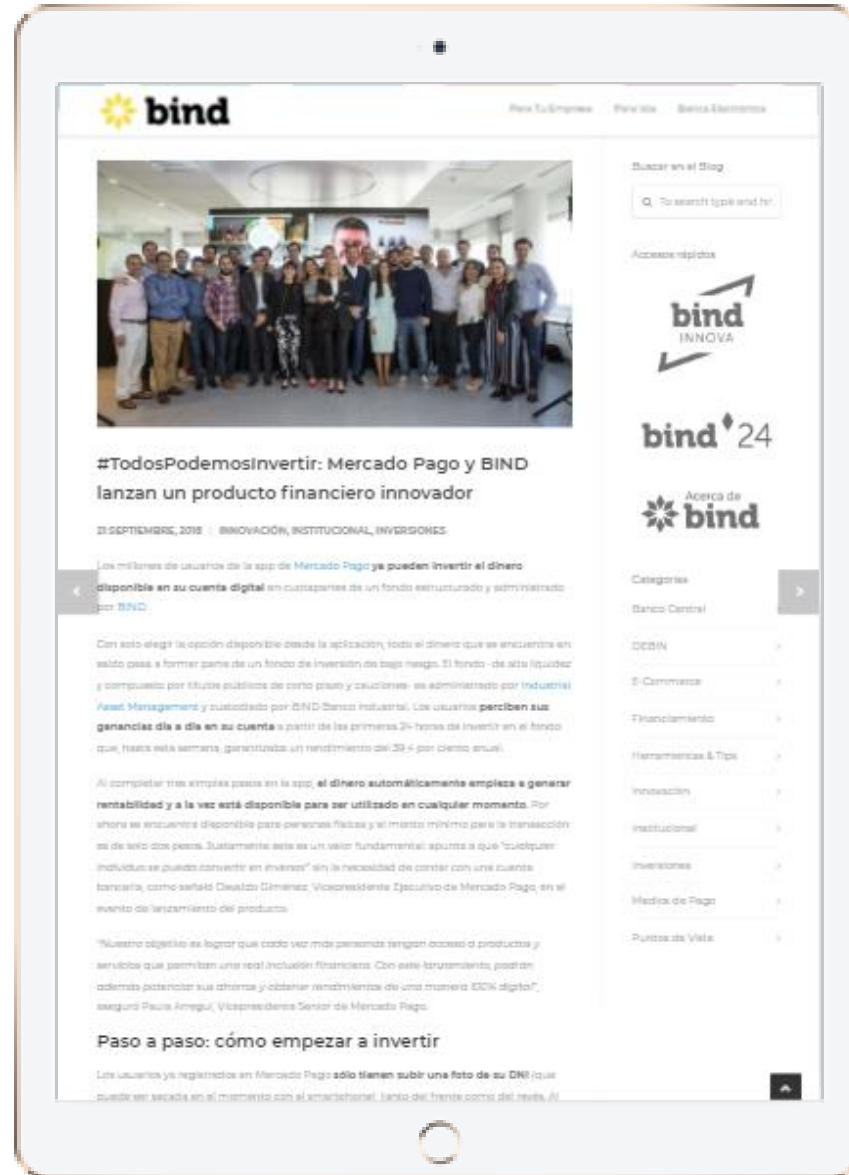
Definición:

Compañías que son rivales in algunos aspectos de su negocio, están fuertemente relacionados como partners.

intermediación

desintermediación

FinTech
Startups

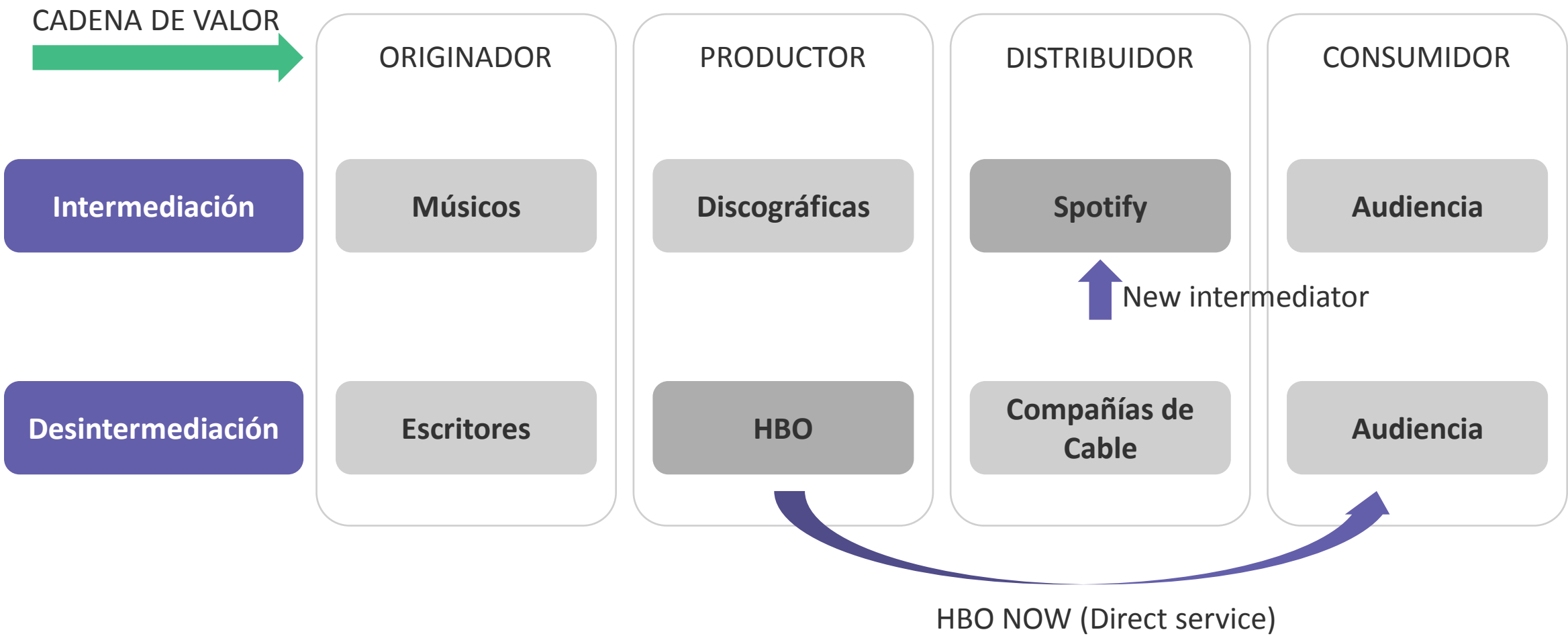


VALID

THE SECURE SIDE
OF INNOVATION

COOPETITION

COOPERATION + COMPETITION



VARIEDAD

VELOCIDAD

VOLUMEN

VALOR

BIG DATA

01

SEGMENTACIÓN Y TARGETING

Mediante información sobre los patrones de consumos los clientes pueden clasificarse y así ofrecerles productos a su medida en el momento oportuno.

02

PREVENCIÓN DE FRAUDE

Entendiendo los hábitos de los clientes es posible detectar de forma temprana transacciones extrañas que no coincidan con su comportamiento habitual.

03

EVALUACIÓN DE RIESGO

La historia crediticia con los patrones de consumo y el tipo de transacciones que los clientes realiza permite generar mejores evaluaciones de riesgo al momento de otorgar un crédito.

04

EXPERIENCIAS INDIVIDUALES

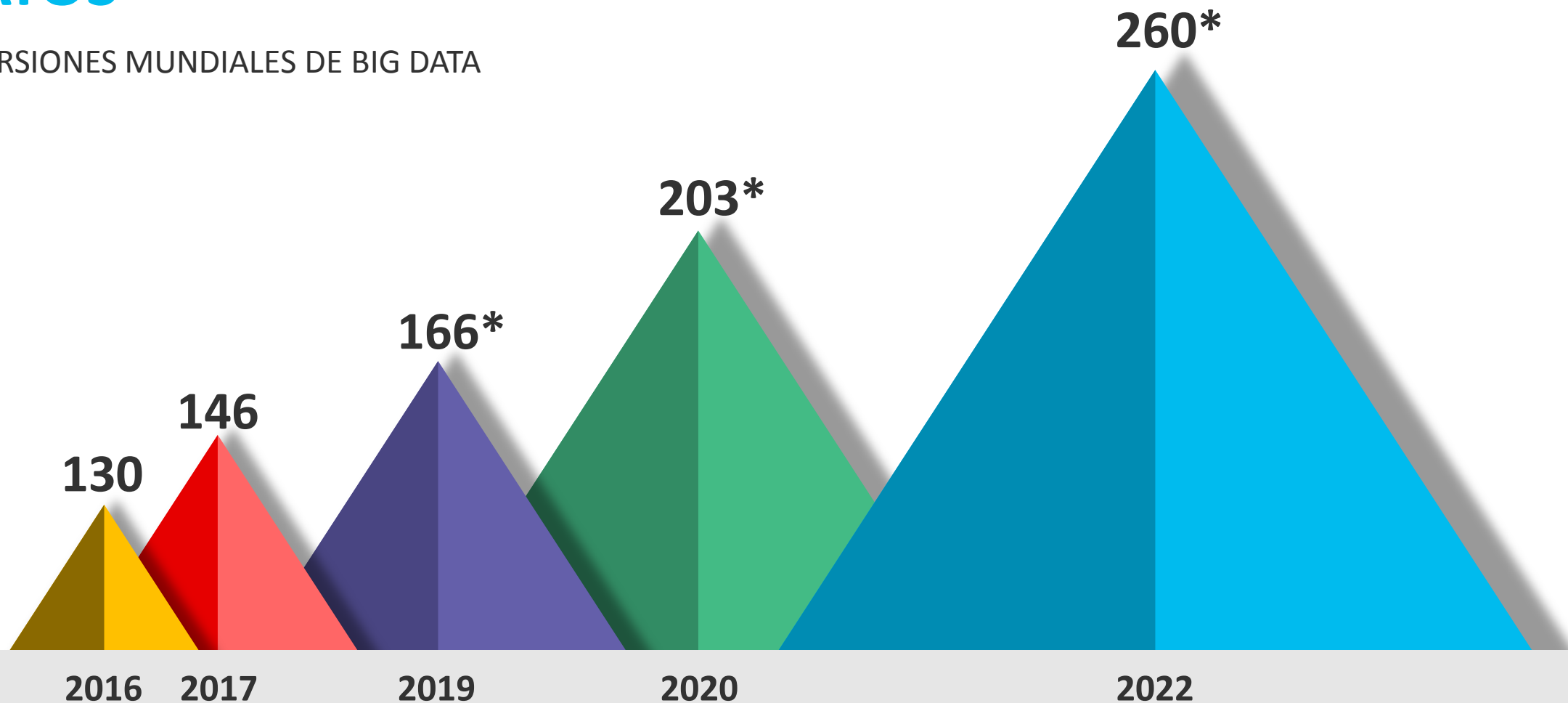
Conociendo mejor a los clientes, sus hábitos y formas de consumo, se pueden crear experiencias personalizadas que se perciban como un mayor valor.

VALID

THE SECURE SIDE
OF INNOVATION

DATOS

INVERSIONES MUNDIALES DE BIG DATA



*estimado

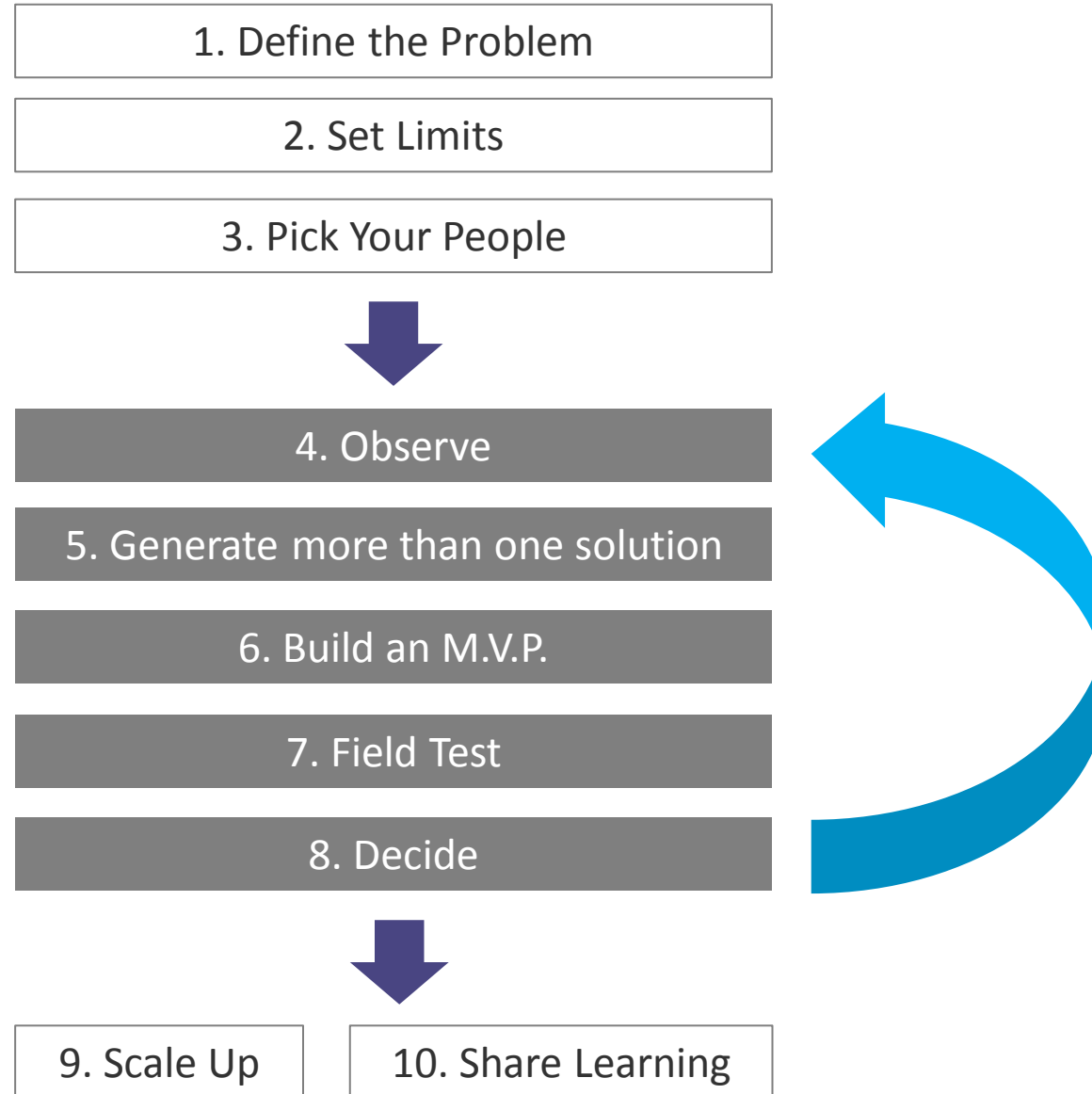
Cifras en miles de millones

Fuente: Worldwide Semiannual Big Data and Analytics Spending Guide from IDC

Innovar es experimentar

Los prototipos tempranos te ayudan a fallar rápido. Las pruebas y el aprendizaje continuo nos dirigen a innovaciones sustanciales que pueden cambiar nuestro negocio.

INNOVACIÓN



¿CÓMO AMENAZA MI NEGOCIO?



¿CÓMO PUEDO CREAR NUEVO VALOR?



NUEVAS TECNOLOGÍAS → NUEVAS OPORTUNIDADES

MEET THE MET MUSEUM CASE



¿CÓMO **SURFEAR** LA OLA?



01

OMNISCANALIDAD

Una experiencia
unificada a lo largo de
todos los canales.



02

MODULARIDAD

Implementaciones
basadas en bloques
“lego”.



03

OPEN BANKING

Integraciones con
múltiples sistemas a
través de APIs.



04

DATA DRIVEN

Estrategia dirigida por
tecnologías como
Machine Learning & AI.

OMNISCANALIDAD

DE CANALES SEPARADOS (COMPARTIMIENTOS ESTANCOS) A UN MODELO DE FABRICA OMNISCANALIDAD

SUCURSALES	WEB	MOBILE
Diseño de pantallas, flujos, contenidos...	Diseño de pantallas, flujos, contenidos...	Diseño de pantallas, flujos, contenidos...
ONBOARDING TARJETAS PRESTAMOS PRESTAMOS DESCUENTOS LEASING	ONBOARDING TARJETAS PRESTAMOS PRESTAMOS DESCUENTOS LEASING	ONBOARDING TARJETAS PRESTAMOS PRESTAMOS DESCUENTOS LEASING



THE LEGO APPROACH

MODULARIDAD



VALID

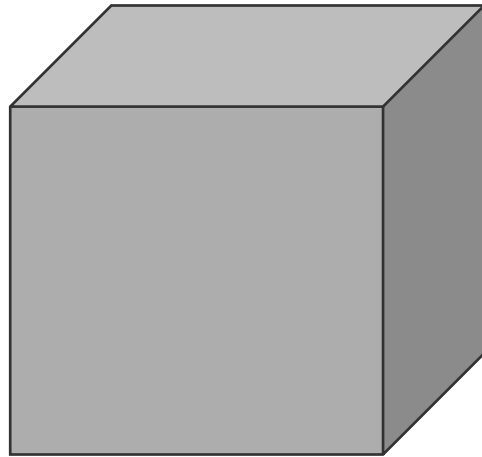
THE SECURE SIDE
OF INNOVATION

ARBOL DE CEREZO EN LEGOLAND JAPÓN

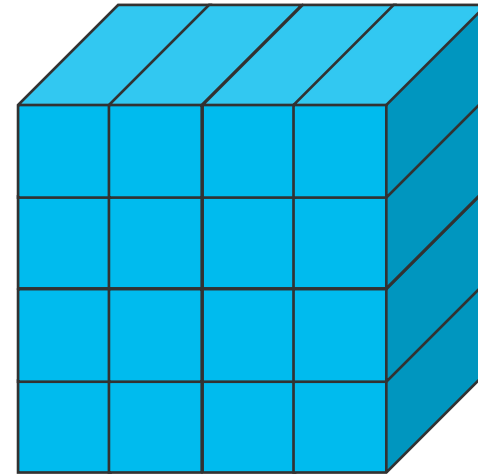
881.470 LADRILLOS LEGO



MODULARIDAD

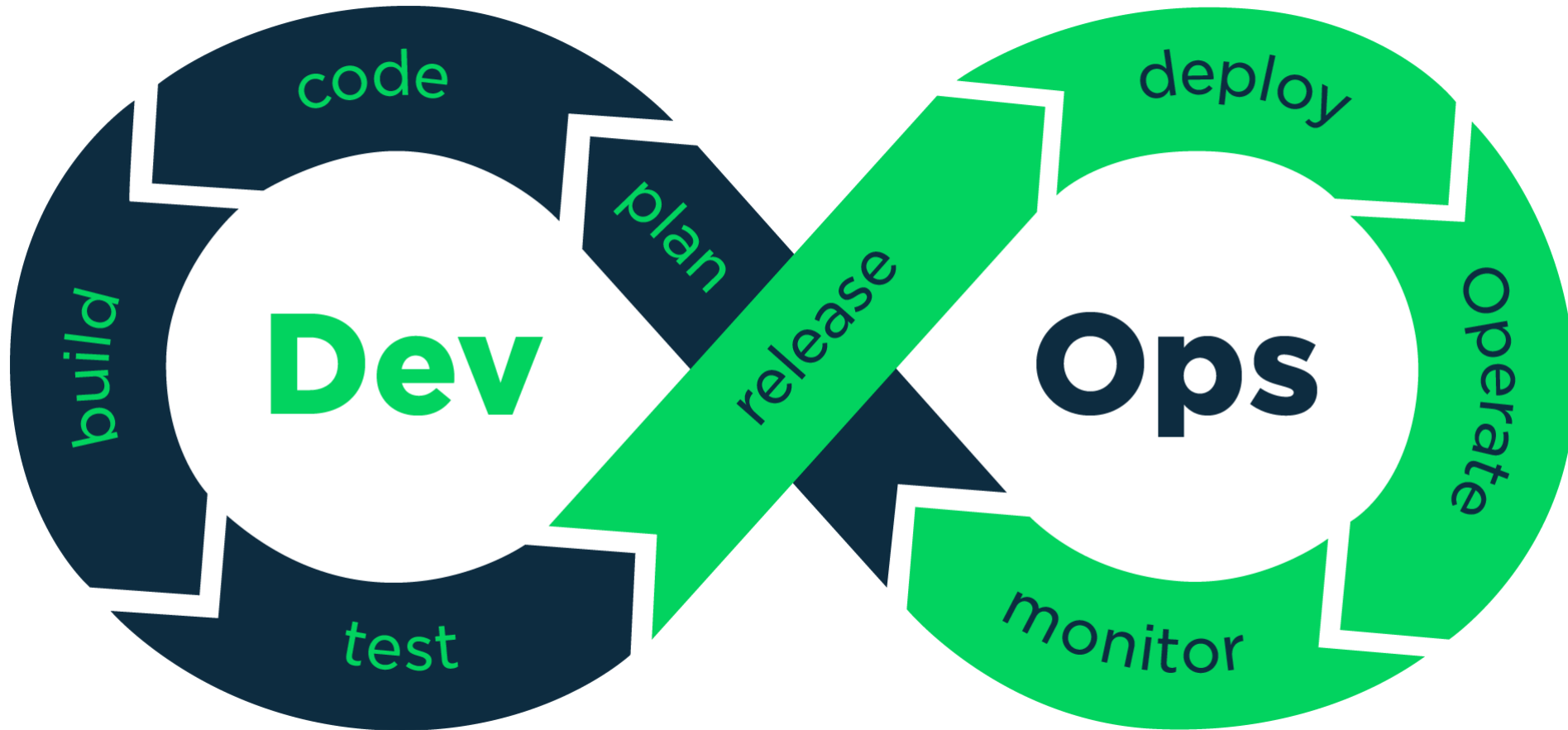


Ún único y gran despliegue



N pequeños despliegues integrados

EL USO DE METODOLOGÍAS ÁGILES ES VITAL

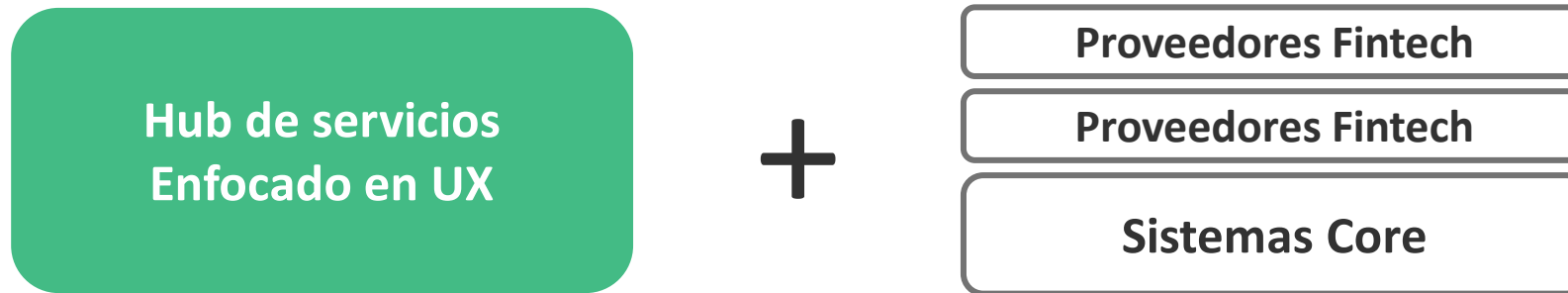


OPEN BANKING

Ser un banco abierto significa
simultáneamente perder control y ganar
oportunidades.

ENFOQUES PARA NUEVAS OPORTUNIDADES

OPEN BANKING

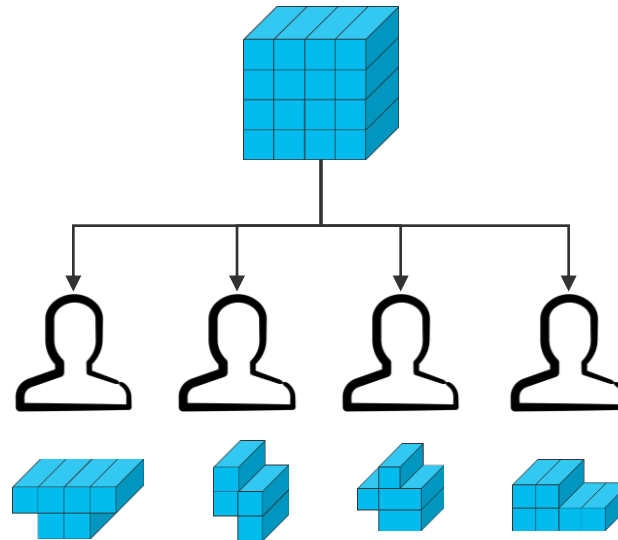




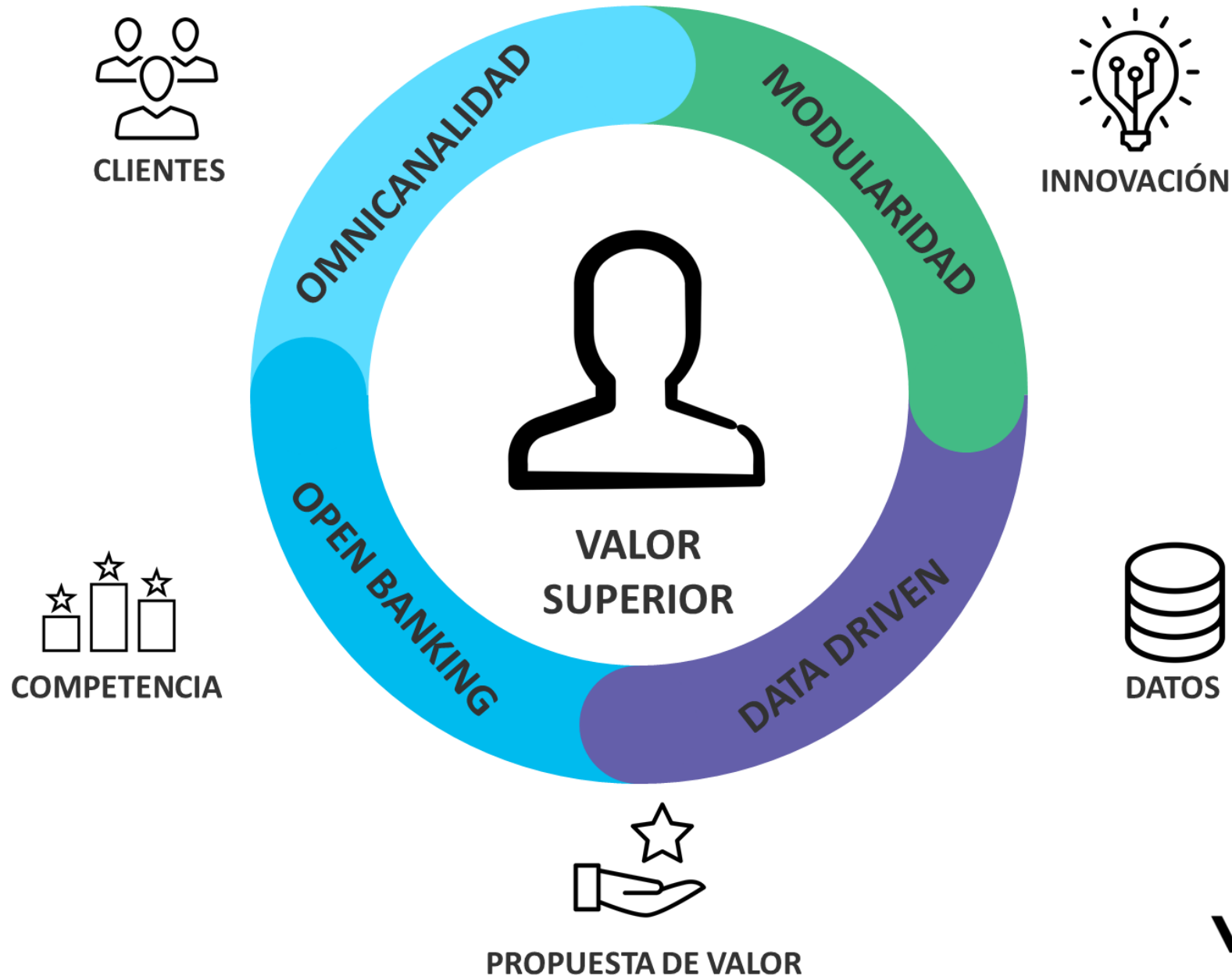
ESTRATEGIA DEFINIDA POR LOS DATOS

BIG DATA

EXPERIENCIAS INDIVIDUALES



TRANSFORMACIÓN DIGITAL



AGUYJE!

Leonel Cuevas
Solution Sales LATAM
leonel.cuevas@valid.com



THE SECURE SIDE
OF INNOVATION