

“Cualquier compañía en el mundo, hoy en día, debería estar pensando en como poder ofrecer a sus clientes, soluciones y servicios financieros”

Servir mejor al cliente

Fidelizar sus clientes

Tener una mayor porción del mercado



Retail financieros



Disruptores digitales



Neo banco – challenger B.



Existe un **NUEVO**
ORDEN MUNDIAL
en los servicios
financieros

Bancos

Bigtech

Fintech

Telcos

Big retailers

Bancos en el 2.025

B2B2C CUSTOMER CENTRIC STRATEGY

Open API : Platform for 3ed parties

Smart
Analytc

CRM
platform

Omnichannel
platform

Cloud

Modular

MicroServices

API

Integration Layer

Legacy: products and Services core systems

NUEVOS MODELOS Digitales

Valor superior para el cliente

Challenger Banks

Neobanks

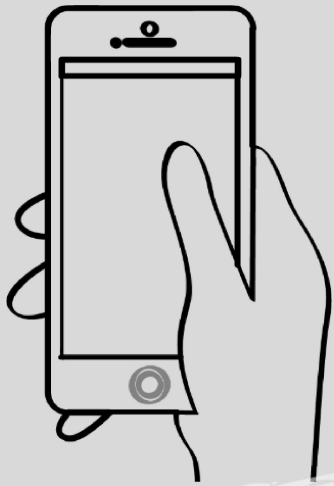
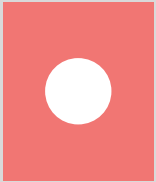
Digital banking platform



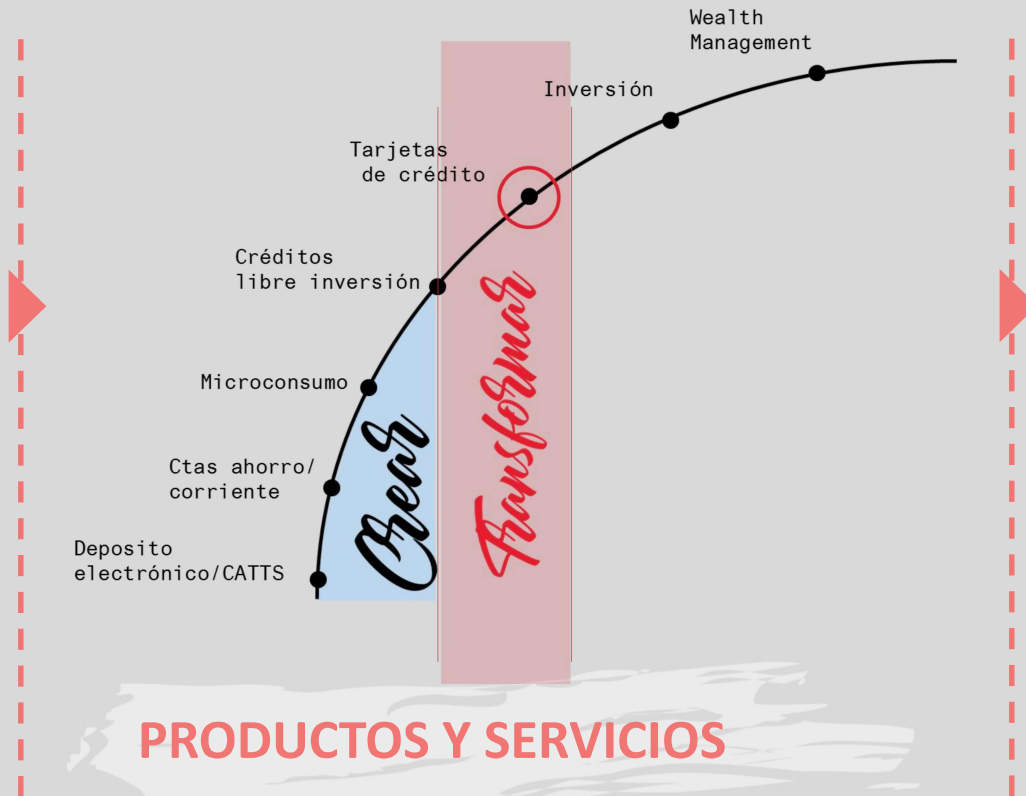
1

Las entidades financieras requieren una **transformación** que permita mejorar la interacción con sus clientes **donde y cuando ellos lo necesiten.**





ECOSISTEMAS



PRODUCTOS Y SERVICIOS

Valor superior para el cliente

Omni
banking

Modular
banking

Open
banking

Smart
banking

Plataformas digitales - First



+RETENCIÓN
DE CLIENTES

+ FUENTES DE
INGRESOS

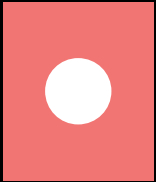


PENETRACIÓN
ECOSISTEMAS



EFICIENCIA
OPERATIVA

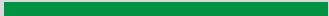
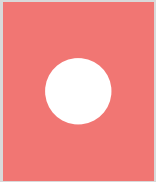




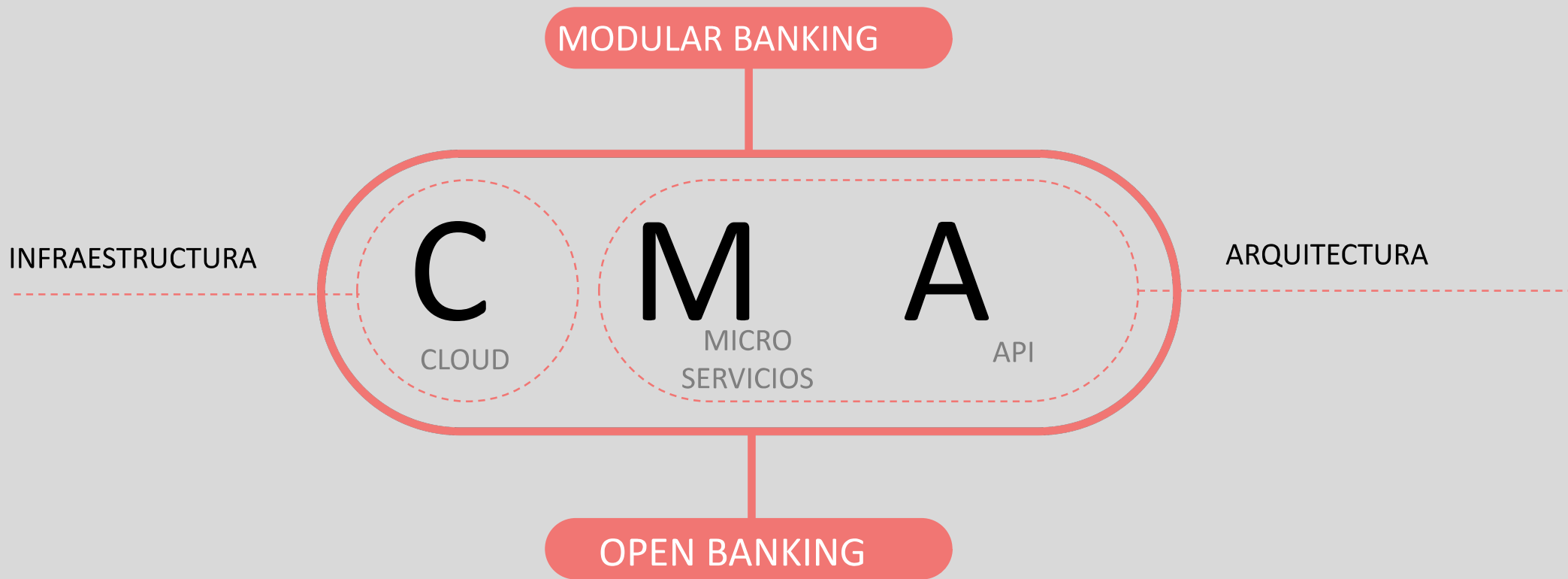
2

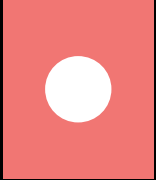
Que puedan apalancarse en una **tecnología flexible** mediante el rediseño de la arquitectura





Valor superior para el cliente			
Omni banking	Modular banking	Open banking	Smart banking
Plataformas digitales - First			

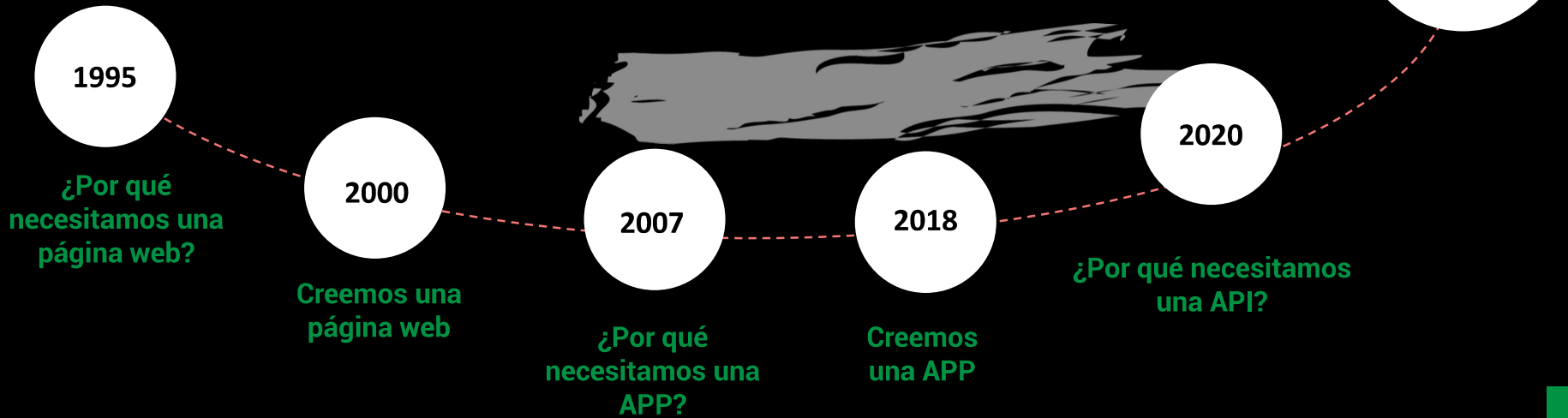




Modelos disruptivos

Y es que“ En los próximos 5 años el top 50 de las entidades financieras a nivel mundial **operarán su negocio en un esquema de plataforma abierta** - API y el 25% habrá lanzado una tienda de aplicaciones orientada al cliente”

75%



En donde las APIs no se entiende como tecnología sino como **productos estandarizados** con un ciclo de vida...

API DEFINITION

API Market/Need determination

API feasibility determination

API conceptualisation

API ANALYTICS

API performance management

API monitoring

API LIFECYCLE MANAGEMENT

API design

API integration

API development

API testing

API bundling

API deployment

API graduation

API version management

API DISTRIBUTION

API training

API marketing

API scaling

API support

API SOURCING

Partner agreement Mgmt

API Partner sourcing

API SECURITY

API Access control management

API security

Modular Banking

Valor superior para el cliente

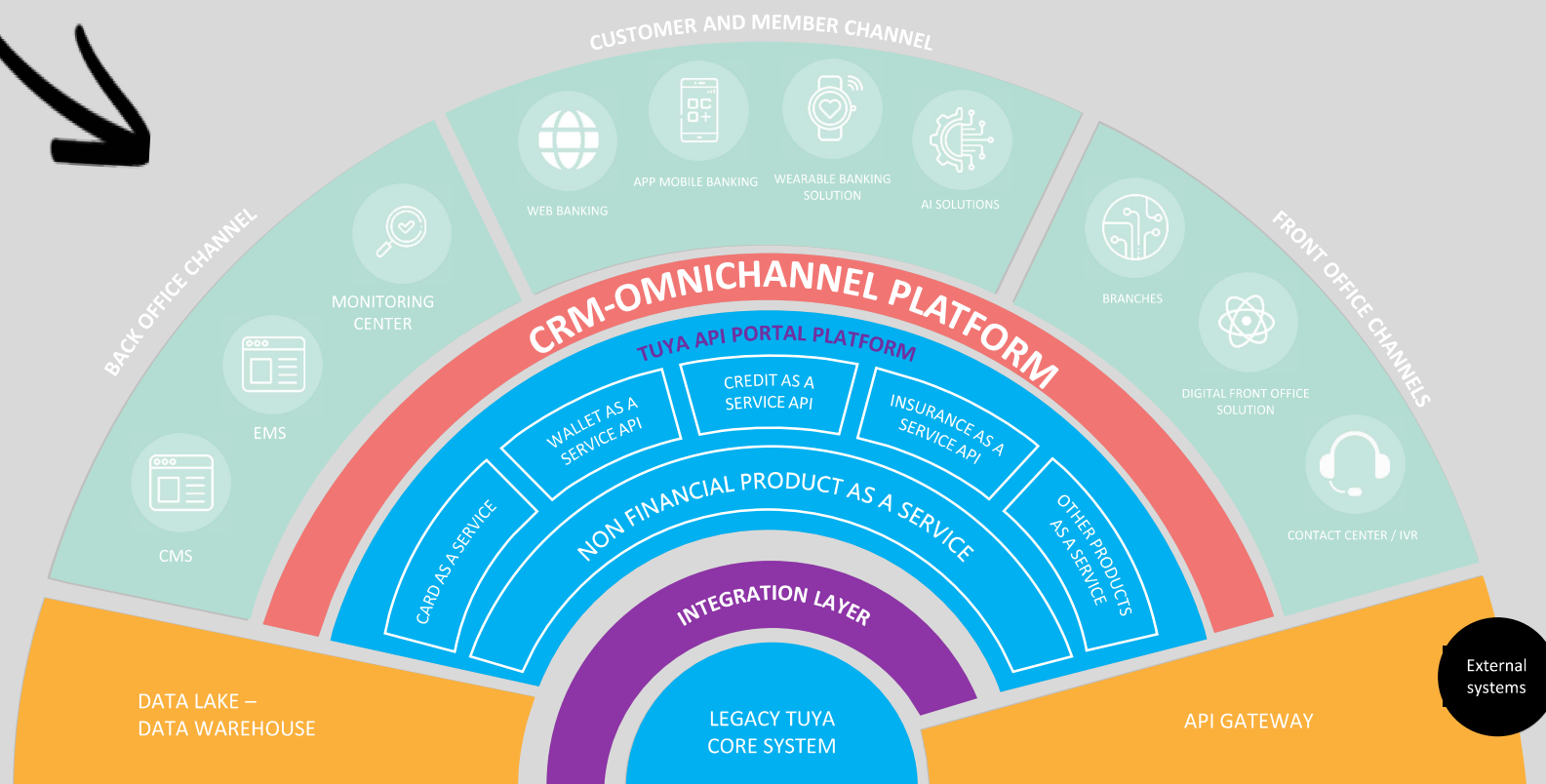
Omni
banking

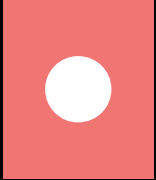
**Modular
banking**

Open
banking

Smart
banking

Plataformas digitales - First

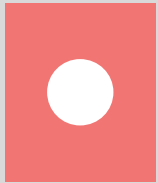




3

Conocer cada día más al cliente e
innovar a **partir de los datos.**





Valor superior para el cliente

Omni
banking

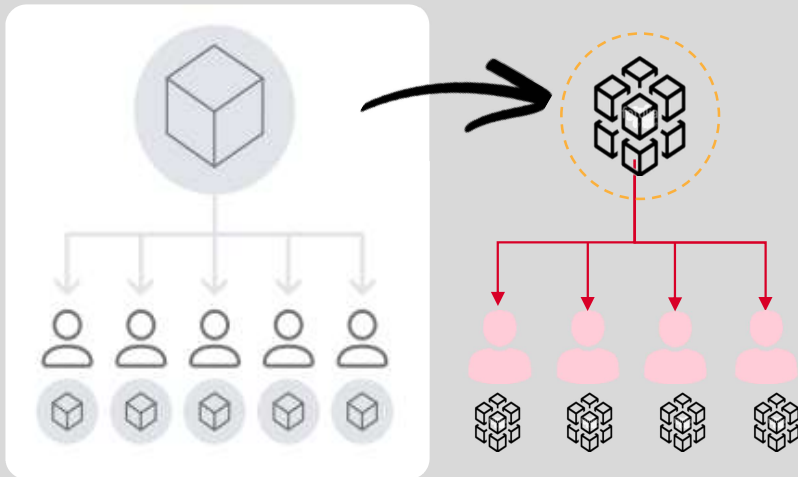
Modular
banking

Open
banking

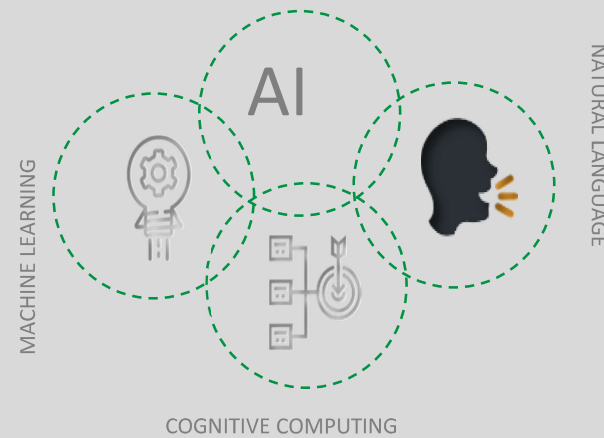
Smart
banking

Plataformas digitales - First

Diferenciación



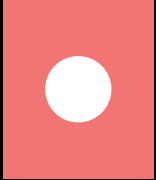
Automatización



Recomendación

productos





4

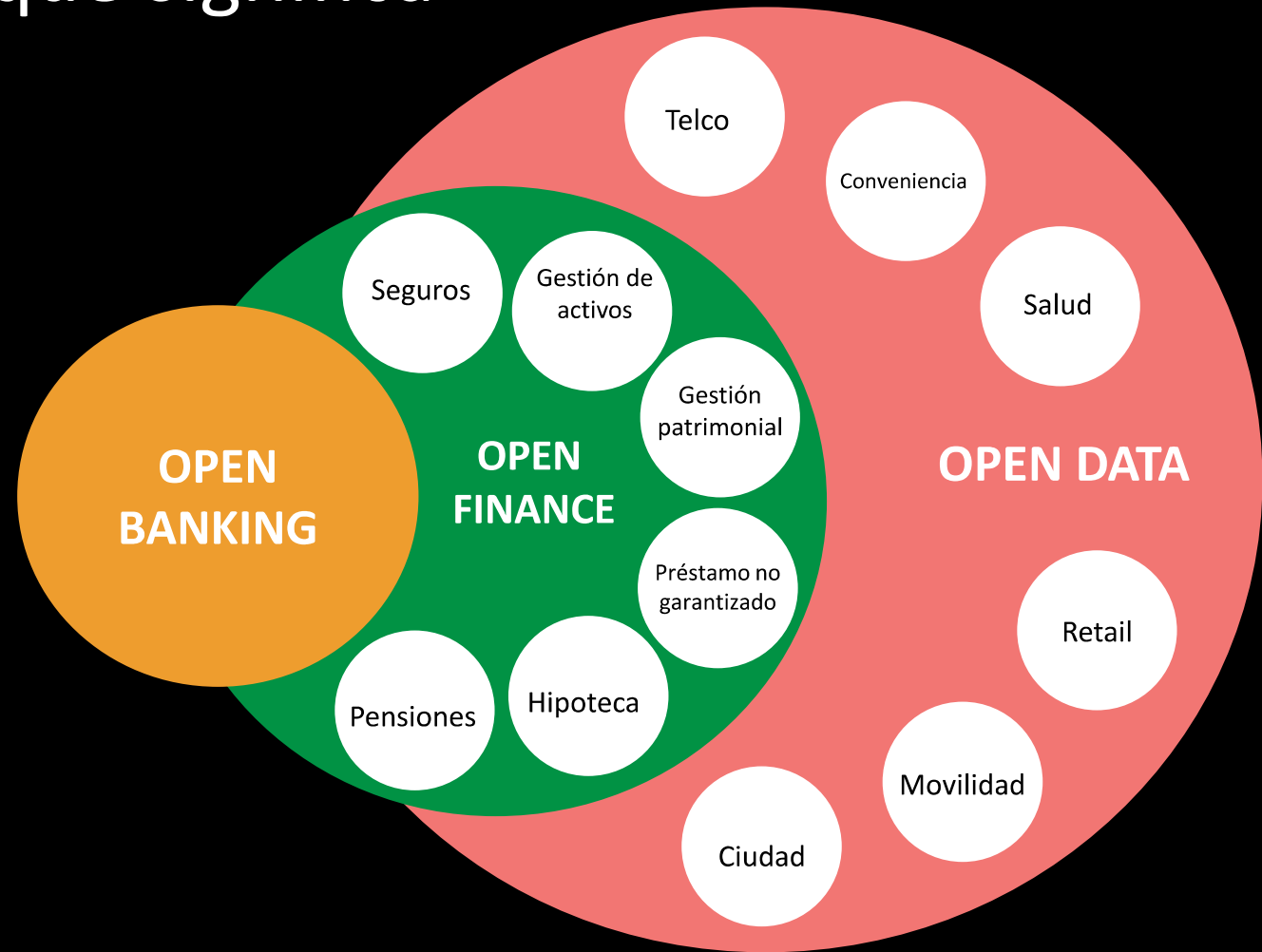
Estas tecnologías, generan la capacidad de **abrirse a nuevos ecosistemas** y por ende a **nuevos modelos de negocio**

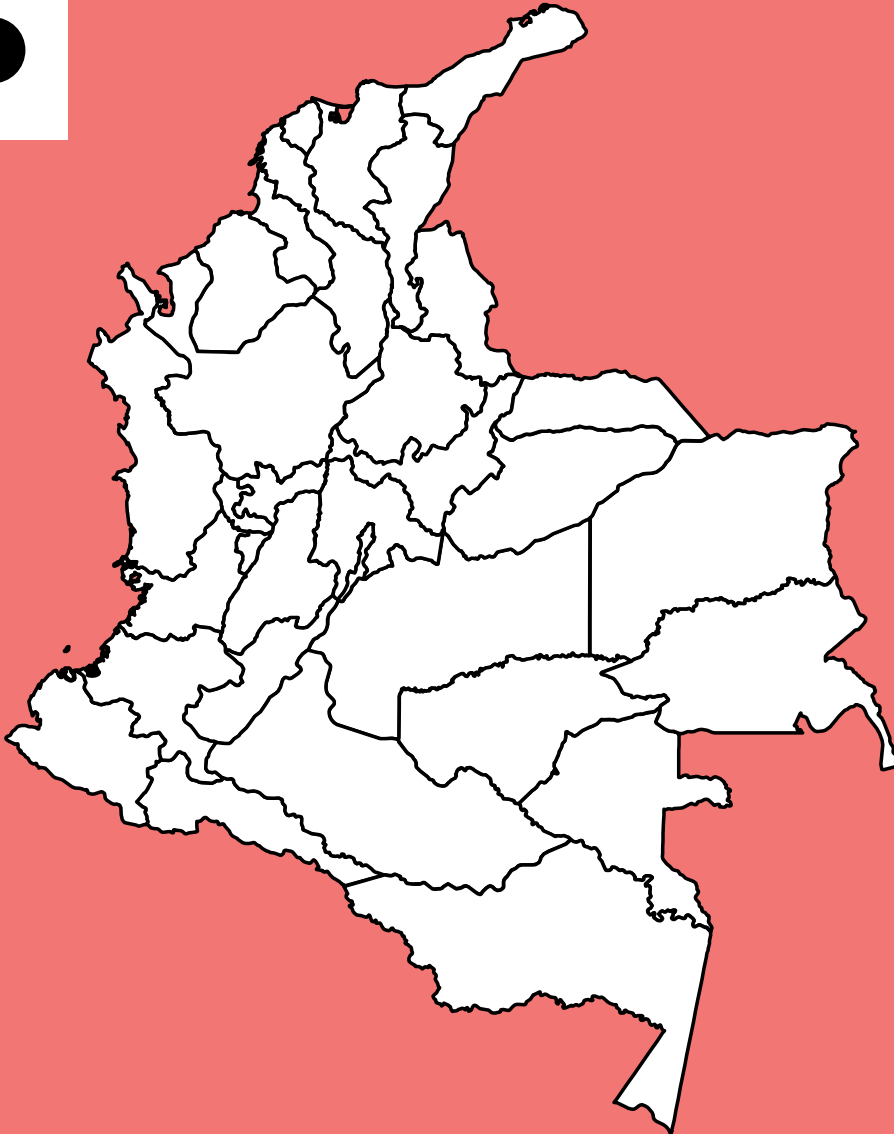
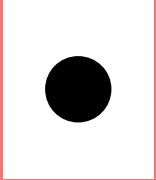




Entendamos que significa

FINANZAS ABIERTAS





Sistema de pagos de **bajo valor**

● **Interoperabilidad**

Transferir recursos o hacer pagos en tiempo real, indistintamente de la entidad financiera



Plan Nacional de Desarrollo

● **Artículo 89:** Esquema de datos abiertos para la inclusión financiera

● **Artículo 94:** Derecho a la portabilidad financiera



Marco regulatorio de **finanzas abiertas**

● Tratamiento datos personales

● Iniciación de pagos

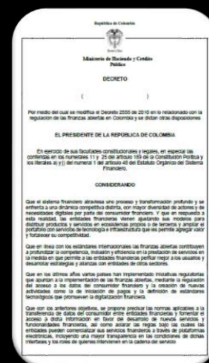
● **Ecosistemas digitales**

Un marco que habilita nuevas oportunidades EN MATERIA DE INCLUSIÓN

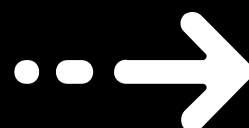
83% de Colombianos ganan menos de 2 SMLV

Solo el 34% cuentan con un producto de crédito

82% de los gastos en se hacen en efectivo



Marco regulatorio de finanzas abiertas



● Tratamiento datos personales

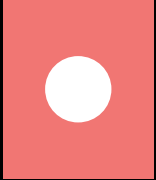
● Iniciación de pagos

● Ecosistemas digitales

● Ofrecimiento de servicios de entidades vigiladas en canales de 3eros.

● Comercialización de tecnología e infraestructura.





Entonces... ¿Cuál es el modelo en el
que la Banca está desarrollando SU
ESTRATEGIA DE CARA A LOS ALIADOS



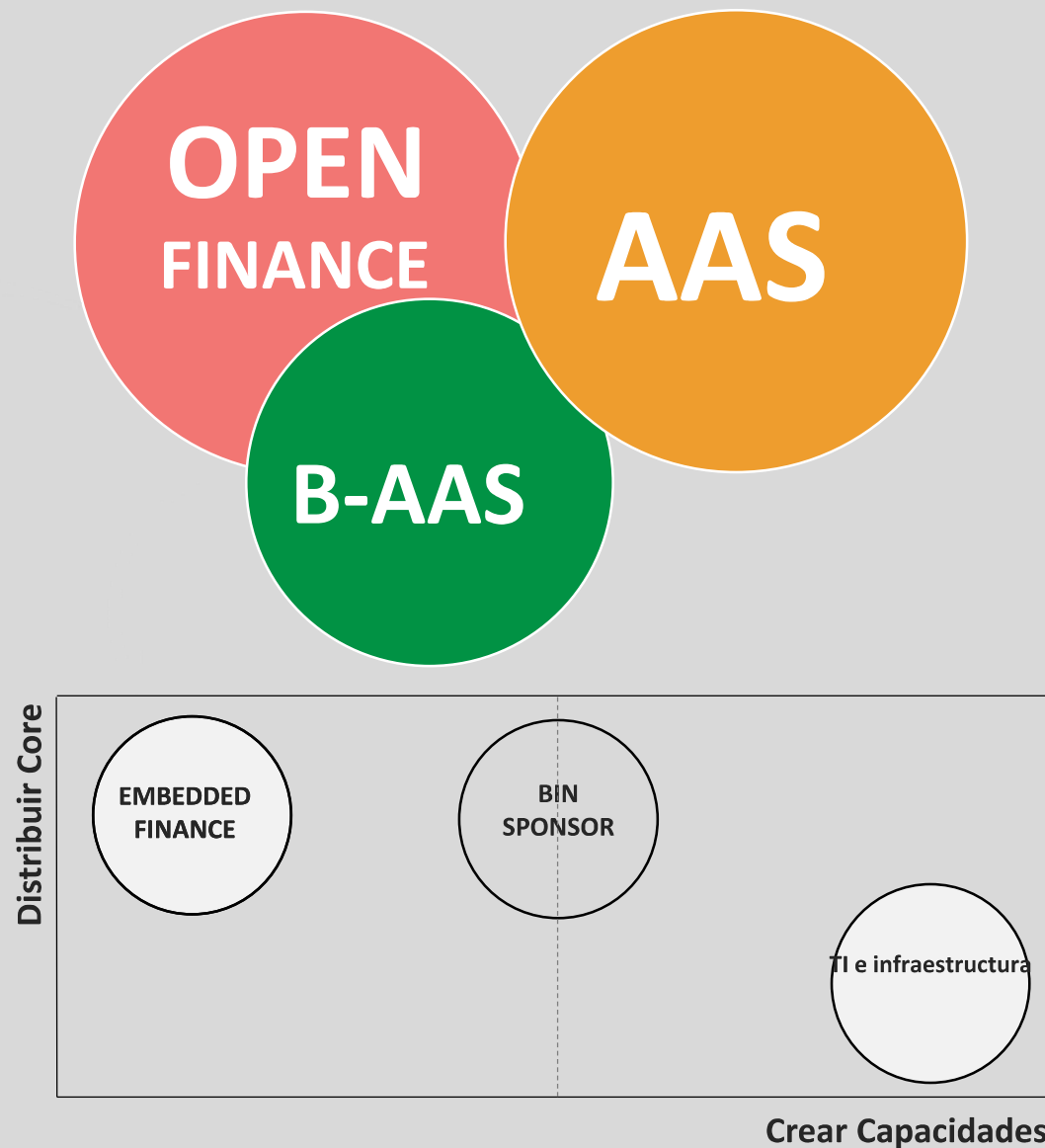
QUE PERMITE LLEGAR A TODA LA POBLACIÓN

Entendiendo que...

“Cualquier compañía en el mundo, hoy en día, debería estar pensando en como poder ofrecer a sus clientes, soluciones y servicios financieros”

- Servir mejor al cliente
- Fidelizar a sus clientes
- Tener una mayor porción del mercado

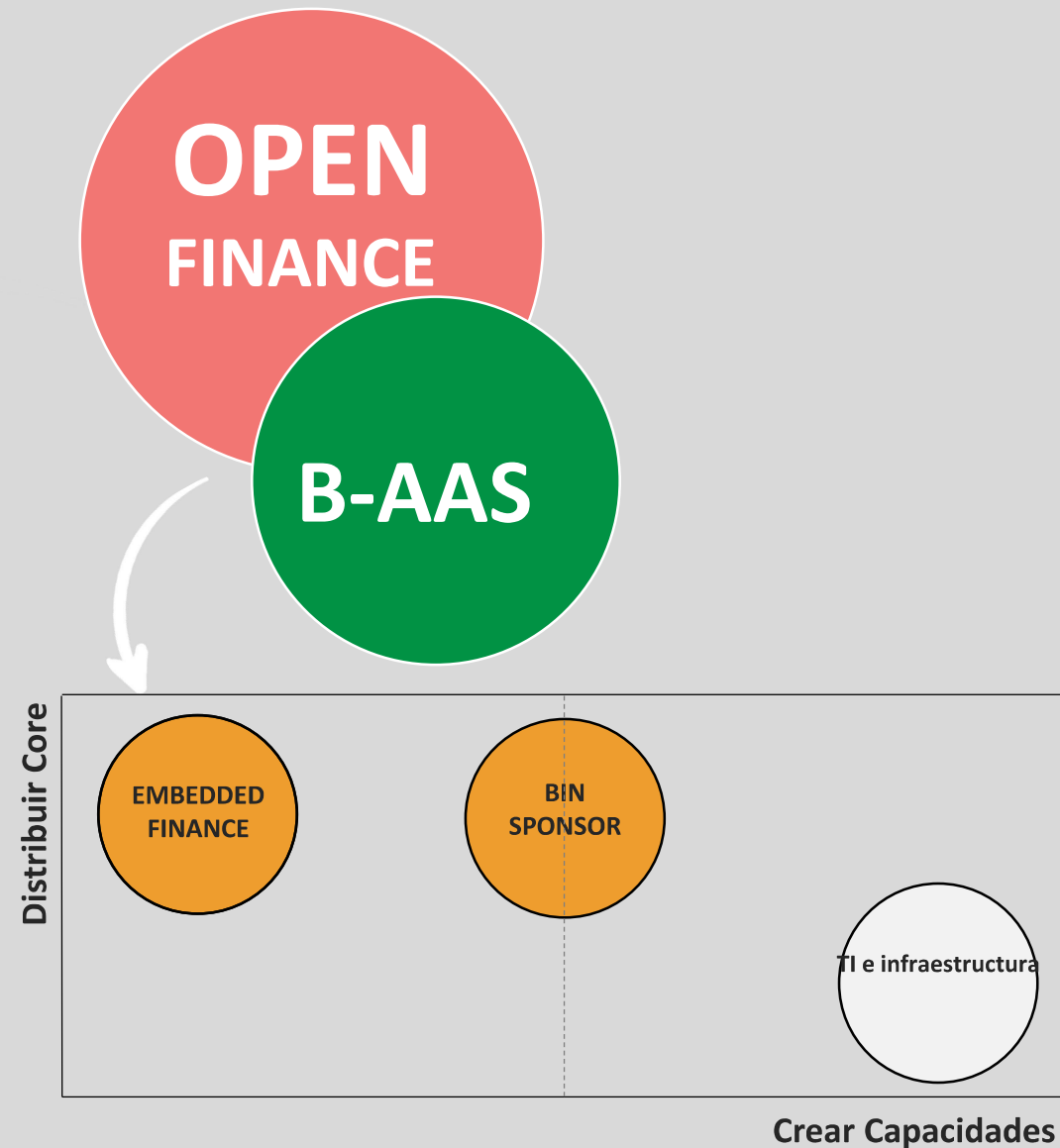
*Celent Reaserch institute



QUE PERMITE LLEGAR A TODA LA POBLACIÓN

Entendiendo que...

“ BaaS describe una de las principales aproximaciones del embedded finance. Es decir, embedded finance (centrado en el acceso integrado con aliados no financieros) es el “Qué”, y BaaS, (Centrado en una base tecnologica) es frecuentemente, aunque no exclusivo, el “cómo”



EMBEDDED FINANCE

HEAD



- Fondeo
- Riesgo de crédito
- Tecnología apificada
- Productos y servicios
- Licencia
- Publicidad y descuentos



- Comisiones
- Intereses



- Clientes
- Canales de distribución
- Publicidad

- Comisiones
- Fidelización clientes

B2B2C

Administración y gestión compartida



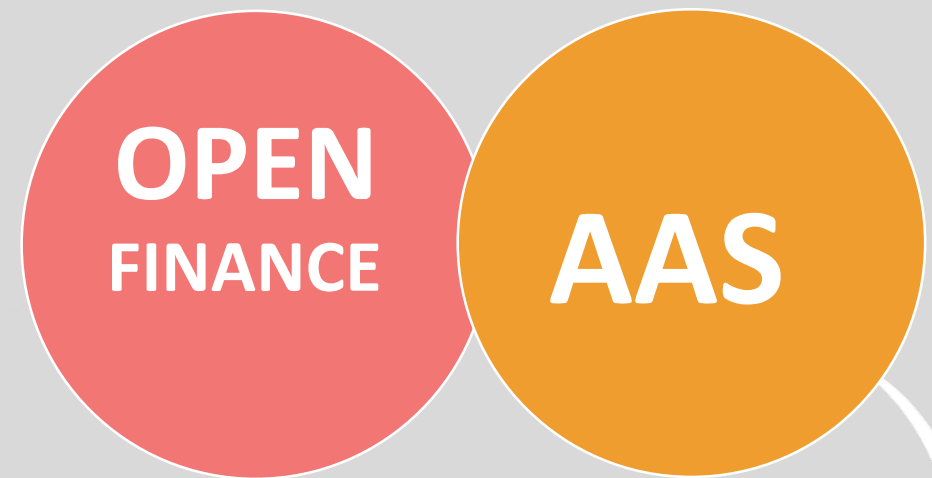


QUE PERMITE LLEGAR A TODA LA POBLACIÓN

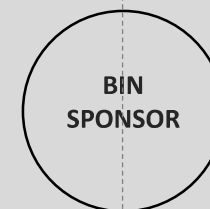
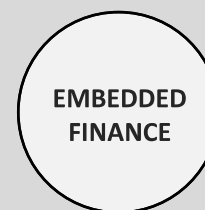
Entendiendo que...

“Cualquier entidad financiera en Colombia, estará en capacidad de comercializar su tecnología e infraestructura con el fin de generar nuevos modelos de negocio.”

”



Distribuir Core



Crear Capacidades

MAYOR MADUREZ DEL MERCADO, DE LA REGULACIÓN Y DE LOS ALIADOS



- Fondeo
- Riesgo de crédito
- Tecnología apificada
- Productos y servicios
- Licencia

- Clientes
- Canales de distribución
- Fondeo
- Riesgo de crédito
- Publicidad



- Comisiones
- Intereses
- Ingreso por API Call

- Comisiones
- Intereses
- Fidelización clientes



B2B



- Administración y gestión

LONG TAIL

BIN SPONSOR



One size fits all



Banca Omnicanal



Banca Inteligente



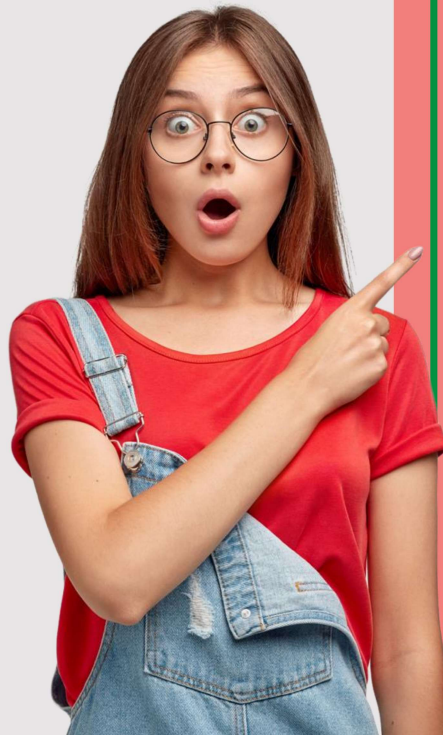
Banca Tecnológica



Banca Apificada



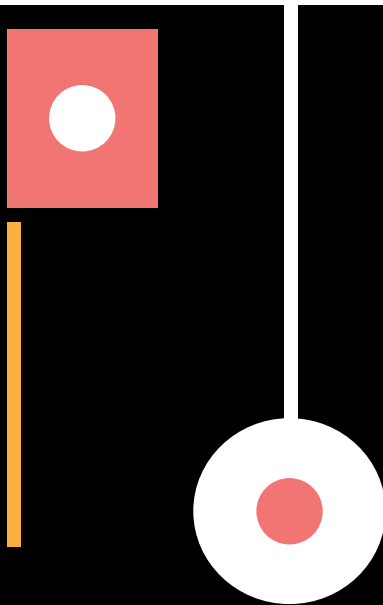
Banca en Nube



Personalizada



Modelos disruptivos



¿BANCOS

O

EMPRESAS TECNOLÓGICAS?



Servicios financieros

TI - Infraestructura

BaaS

PaaS

Total As a Service

H:

H1: Extender y defender el negocio actual

H2: Transformación gradual modelo de negocio

H3: Reinversión del negocio actual



Servicios Financieros

Servicios NO Financieros

Servicios financieros

Servicios NO financieros AaS (adyacentes a la industria)

- Bin sponsor
- Capacidades originación y mtto (DBP)

COBRANZAS

KYC

ANALÍTICA

SCORE DE RIESGOS

CYBER



TARJETA CRÉDITO BILLETERA CRÉDITOS



SEGUROS



VIAJES



ENTRETEN.

NUEVOS INGRESOS
COMISIONES

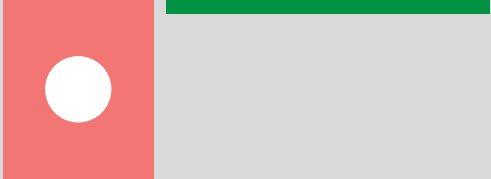
Ingreso por api call, comisiones de intermediación financiera y Comisiones por transacción o por servicio prestado

Comisiones o intereses intermediación financiera

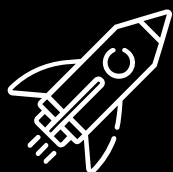


Fintech, Cooperativas, Bancos, sector real...

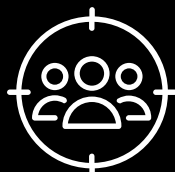




Para lograr ser.....



Sostenibles



Escalables



Rentables



Centrado
en la vida
del cliente



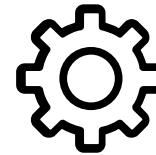
APRENDIZAJES...



**Tener la Junta
Directiva y el CEO on
board**



Evitar el síndrome del
seminario

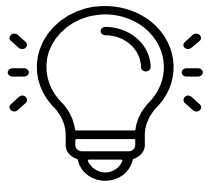


Identificar el sistema
inmune



Desarrolle una cultura y
despierte la necesidad en
toda la organización

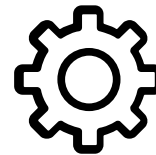
APRENDIZAJES...



Tener la Junta Directiva y el
CEO on board



**Evitar el síndrome
del seminario**



Identificar el sistema
inmune



Desarrolle una cultura y
despierte la necesidad en
toda la organización

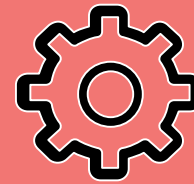
APRENDIZAJES...



Tener la Junta Directiva y el
CEO on board



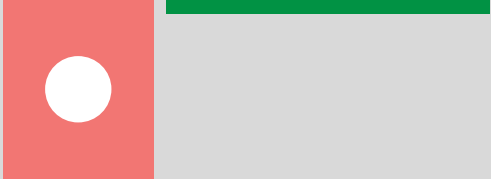
Evitar el síndrome del
seminario



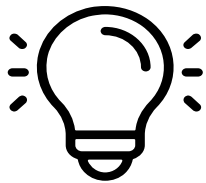
**Identificar el
sistema inmune**



Desarrolle una cultura y
despierte la necesidad en
toda la organización



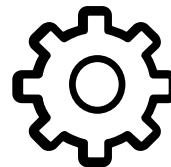
APRENDIZAJES...



Tener la Junta Directiva y el
CEO on board



Evitar el síndrome del
seminario

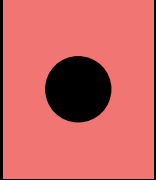


Identificar el sistema
inmune



**Desarrolle una cultura y
despierte la necesidad en
toda la organización**





“Una empresa que no genera
resultados, es una empresa
socialmente irresponsable”

Hernando Abisambra



57-310 832 3223



Hugo Zurek

