



Desafíos Emprendetón
2016
id: Banca, Bantotal



Contexto

El avance tecnológico en términos de digitalización, dispositivos móviles, disponibilidad de datos, conectividad y capacidad de análisis, han ampliado las posibilidades de negocio de las Instituciones Financieras. Concretamente, cualquier momento en la vida de una persona, que pueda derivar en una transacción monetaria es una oportunidad para que el Banco aporte valor a la relación con sus clientes.

El entorno de negocio actual hace que las Instituciones Financieras puedan ofrecerles a sus clientes la posibilidad de hacer algo que antes no podían hacer, ayudando así a mejorar la forma en que transfieren dinero en el tiempo y realizan transacciones. Piensa en UBER: siguen existiendo personas que quieren viajar y otras que lo ayudan a transportarse, pero lo hace de una forma que antes no podía hacer y que, para muchos, sensiblemente mejor.

Hasta el momento, las personas podían tener muy buenas ideas para aportarle a la Industria Financiera pero muchas de las veces les era tan difícil acceder a ellas que no podían liberar el poder de sus ideas. El avance

tecnológico ha permitido que se puedan integrar a Bantotal y desarrollar sus ideas a partir del propio sistema que utilizan las Instituciones Financieras. Accediendo así a más de 20 MM de personas, + 50 Instituciones Financieras, en más de 14 países. Hay dos formas de desarrollar tus ideas, sin el banco o con el banco. La primera es altamente ineficiente y muy difícil. Nosotros te damos la posibilidad de integrarte, facilitándote el camino.

Oportunidad

La solución que se desarrolle se integrará al Core Bancario del Banco y la misma podrá ofrecer dicha app a sus clientes (ejemplo, una persona que utiliza de alguna forma los servicios del Banco).

La solución debería permitir que los clientes de los Bancos poder realizar transacciones de una forma que antes no podían. Cuando hablamos de transacciones, nos referimos ahorrar, pedir un préstamo, pagar compras, transferir dinero, encontrar un cajero, etc, en forma más sencilla.

Cuando piense en transacciones hágalo en un sentido amplio. La transacción no solo implica la realización de un pago sino todo el costo de recolección de información y análisis que una persona realiza antes de tomar la decisión de comprar. Si piensa en facilitar la forma en que la persona puede llegar a ahorrar, piense en términos amplios. Tenga en cuenta todos los costos transaccionales asociados a tener que quitar dinero de una cuenta y transferirlo a otra cuenta o llevar un registro del dinero que pretendemos no mover de una cuenta, ya que lo consideramos ahorro, entre otros.

Desafío

¿Cómo podríamos desarrollar una solución que, a partir de la plataforma bancaria Bantotal, pueda mejorar sustantivamente la forma en que se ahorra, se realiza una compra o se obtiene un préstamo?

Contexto

Hoy en día los bancos, y otros tipos de instituciones financieras como cooperativas, cajas, financieras, etc., se ven amenazados por un número cada vez más grande de iniciativas, empresas y tecnologías que brindan servicios financieros a la gente, utilizando los medios a los que nos hemos acostumbrado (smartphones, redes sociales, etc.) y con características que buscamos en todo lo que nos rodea (rápidos, fáciles, contextuales, inteligentes, etc.). La mayoría de los bancos ya están trabajando en cruzar este puente, implementando estrategias omnicanal y de acercamiento digital con sus clientes, pero en muchos casos no logran hacerlo con la velocidad y dinamismo necesarios.

Oportunidad

Uno de los principales problemas para estas instituciones es su bagaje de procesos, regulaciones y sistemas pre-existentes. Desde una perspectiva tecnológica, estos sistemas (muy estables y robustos) no están pensados para interconectarse con experiencias de última generación ni para brindar sus facilidades como servicios que puedan ser consumidos y explotados y por ende brindados al cliente de diferentes e innovadoras formas.

La industria de TI ya brinda soluciones de conectividad “genérica” para este tipo de problemáticas, algunos de los ejemplos más destacados son los buses de servicios (o sistemas “middleware”) como Microsoft Biztalk o IBM Websphere MQ. Estas plataformas permiten interconectar sistemas con un gran número de tecnologías y orquestar el flujo y lógica de cada interconexión y servicio ofrecido, sin estar focalizadas en ninguna industria en particular, ni contar con el conocimiento de negocio de ellas.

Esto no es suficiente ni soluciona el problema de fondo de las instituciones financieras al querer conectarse con sistemas modernos, ya que el mayor problema se encuentra en el detalle de la interconexión, en entender la semántica de cada campo, la estructura de cada mensaje.

Desafío

¿Será posible diseñar un algoritmo/herramienta que permita conectarse con sistemas legados del sistema financiero y que posea out-of-the-box los conocimientos del negocio necesarios para automatizar el proceso, parcial o totalmente?

¿Cómo podríamos desarrollar una herramienta capaz de abrir un abanico de oportunidades enorme a las instituciones financieras y a las empresas proveedoras de tecnología, disminuyendo los tiempos, esfuerzos y por lo tanto costos y riesgos de los proyectos de integración y su mantenimiento posterior?

Desafíos Emprendetón 2016



id: Banca, Manentia 2

Contexto

El acceso al crédito y a otros instrumentos financieros son parte fundamental del proceso de bancarización y evolución de segmentos muy grandes de la población latinoamericana (y del resto del mundo).

Hoy en día en América Latina el acceso a créditos en su gran mayoría implica el contar con un historial crediticio previo o atenerse a condiciones muy agresivas o directamente no poder acceder. Esto es un factor que perjudica al micro-emprendimiento y al acceso a servicios y productos de consumo.

Oportunidad

Las instituciones financieras desean poder colocar mayores volúmenes de créditos y ven a los segmentos en desarrollo de la población como mercados con mucho potencial, pero en la mayoría de los casos no pueden evaluar el

riesgo de un potencial cliente por lo que optan por no darle el acceso a ese crédito.

Pero un historial crediticio no es la única herramienta para evaluar el riesgo y la capacidad de repago de un potencial cliente. Su historia de consumo de bienes y servicios, su comportamiento de pago de utilidades e impuestos, su evaluación de confianza por actores referentes de la sociedad, son todos elementos que pueden construir una evaluación del cliente y ser utilizados por las entidades financieras para determinar su riesgo.

Desafío

¿Cómo podríamos diseñar un sistema de evaluación de riesgo que contemple múltiples criterios y además no dependa de una entidad centralizada, sino que quienes lo utilizan puedan ser los colaboradores en su construcción?

¿Qué pasaría si adicionalmente garantizara de forma intrínseca el origen, autenticidad y confiabilidad de la información?