

cl@b 2016

XVI CONGRESO LATINOAMERICANO
DE AUTOMATIZACIÓN BANCARIA

LIMA-PERÚ 14-16 SEPTIEMBRE

“Como los bancos pueden innovar y comercializar la innovación en la banca digital reduciendo los costos marginales en la entrega de los servicios y la experiencia del usuario como clave fundamental de conquistar nuevos clientes.”

Juan Carlos Terán-Vela

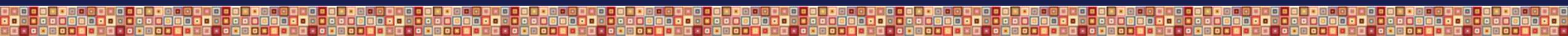
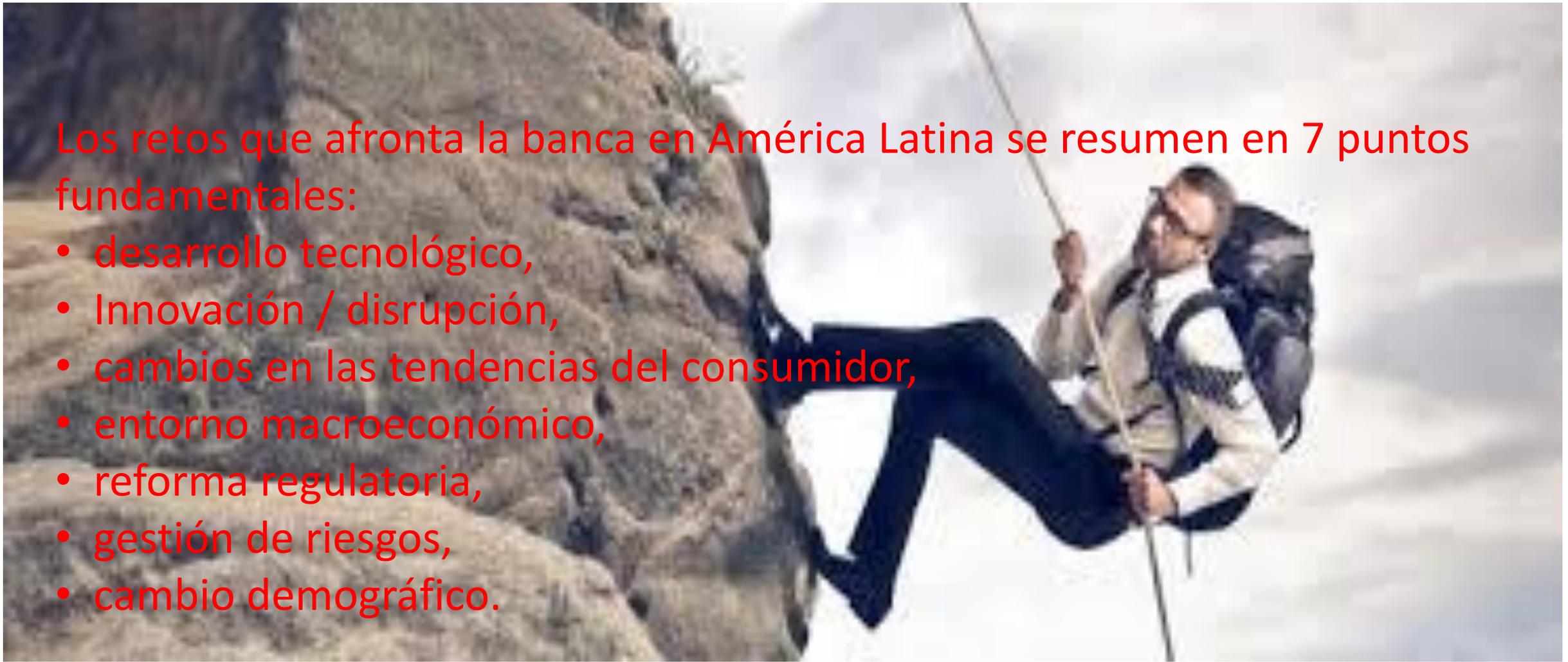
CEO



icono de la innovación del siglo XXI: la foto de los asistentes a la proclamación del Papa Benedicto XVI en 2005 frente a la misma imagen en 2013 de proclamación del Papa Francisco

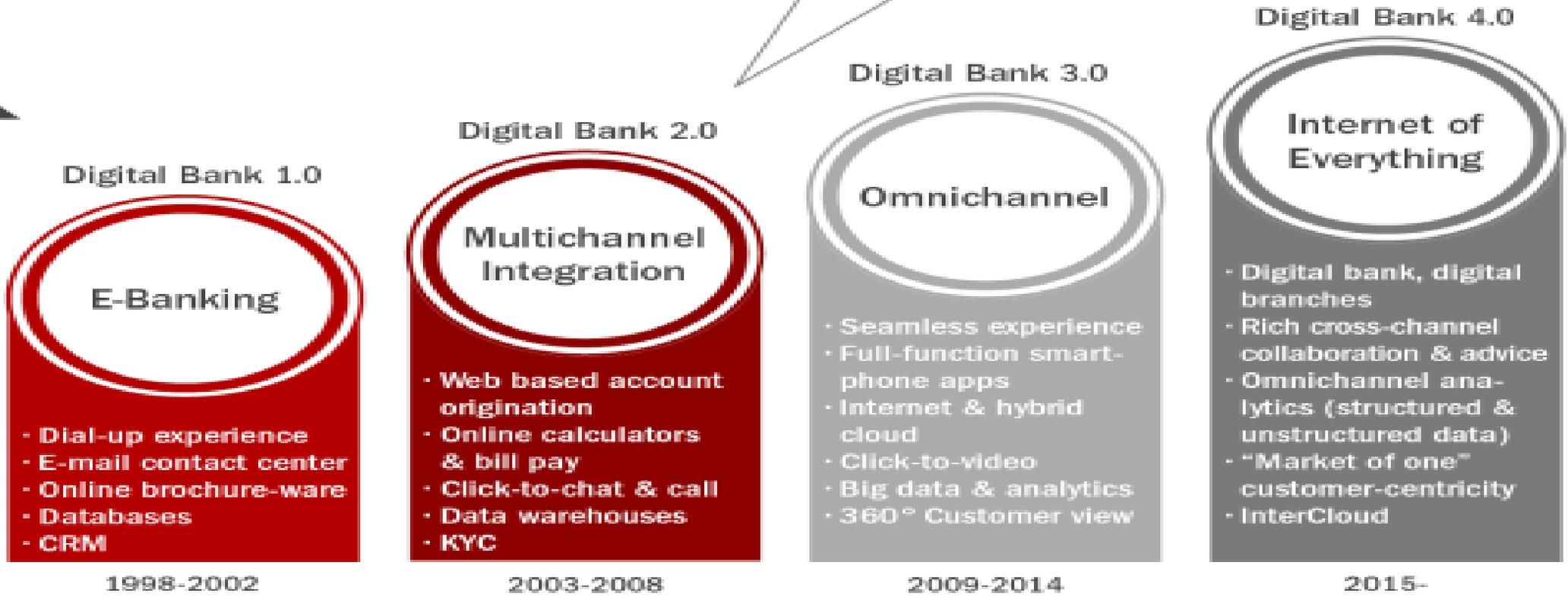
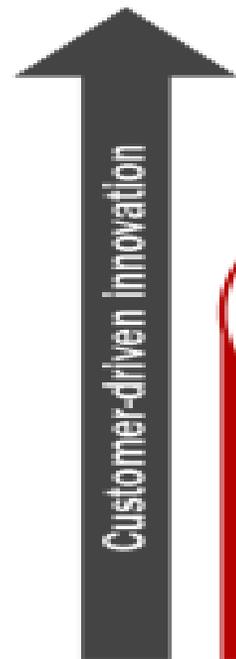
Los retos que afronta la banca en América Latina se resumen en 7 puntos fundamentales:

- desarrollo tecnológico,
- Innovación / disrupción,
- cambios en las tendencias del consumidor,
- entorno macroeconómico,
- reforma regulatoria,
- gestión de riesgos,
- cambio demográfico.





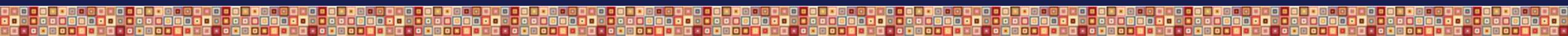
Personalization of services & interactions increase as banking has evolved



Según un informe elaborado por IESE y Synpulse Management Consulting, el 65% de la banca ya se encuentra inmersa en un proceso de digitalización y el resto de entidades está planeando cómo llevarlo a cabo.

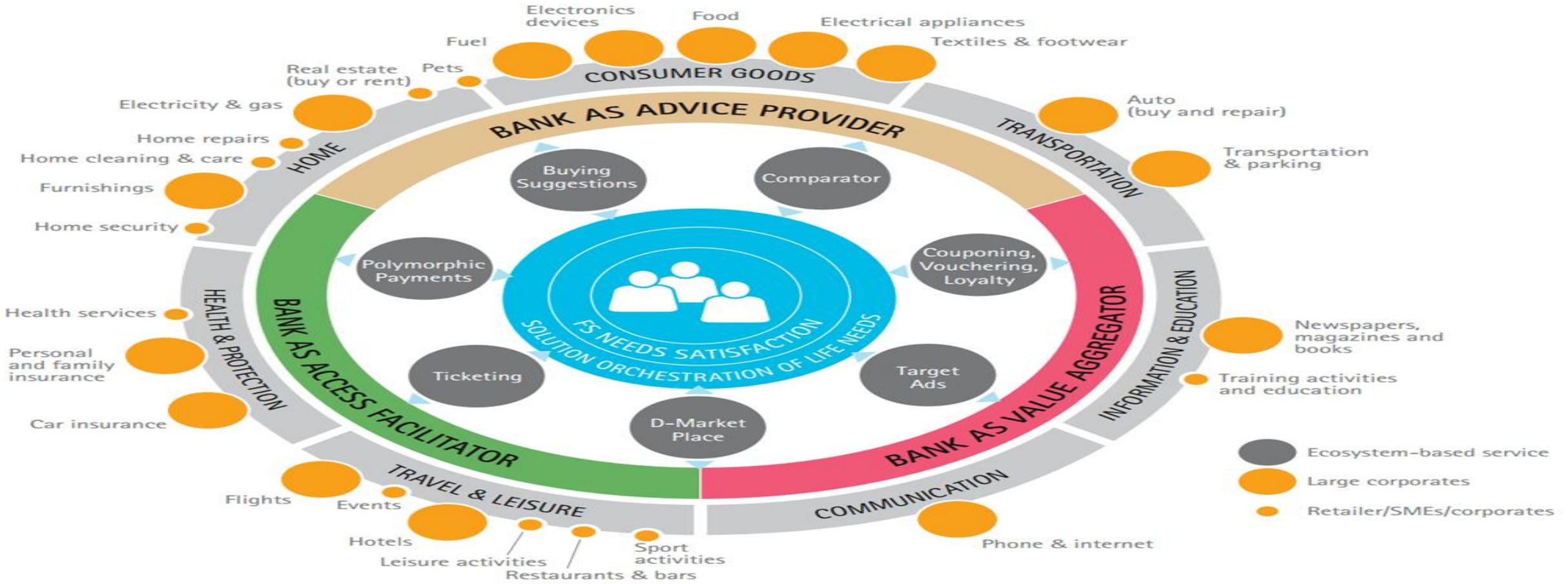
"Los clientes hoy en día van por delante de los bancos". "Están recibiendo una serie de servicios instantáneos a través de las empresas digitales que también van a demandar a sus proveedores bancarios"

"La transformación digital es una oportunidad para cambiar la experiencia de cliente. Lo importante es proporcionar una experiencia única a cada usuario, que será al final el que decida cómo quiere ser servido y por qué canal. El cliente elegirá, pero no puede haber diferencias en el trato"

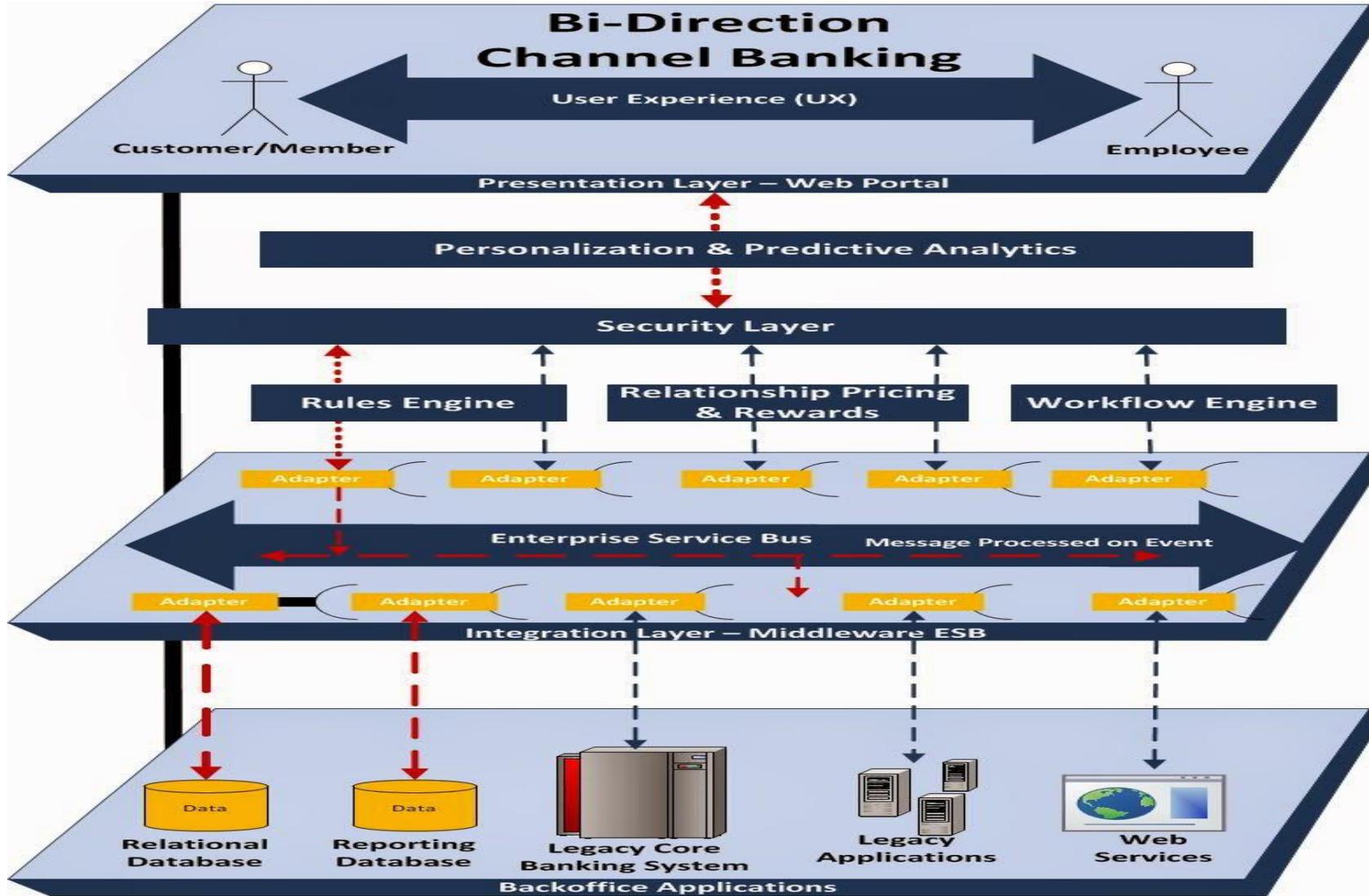




The Everyday Bank



www.accenture.com/everydaybank





CELENT



oferta de la banca digital...

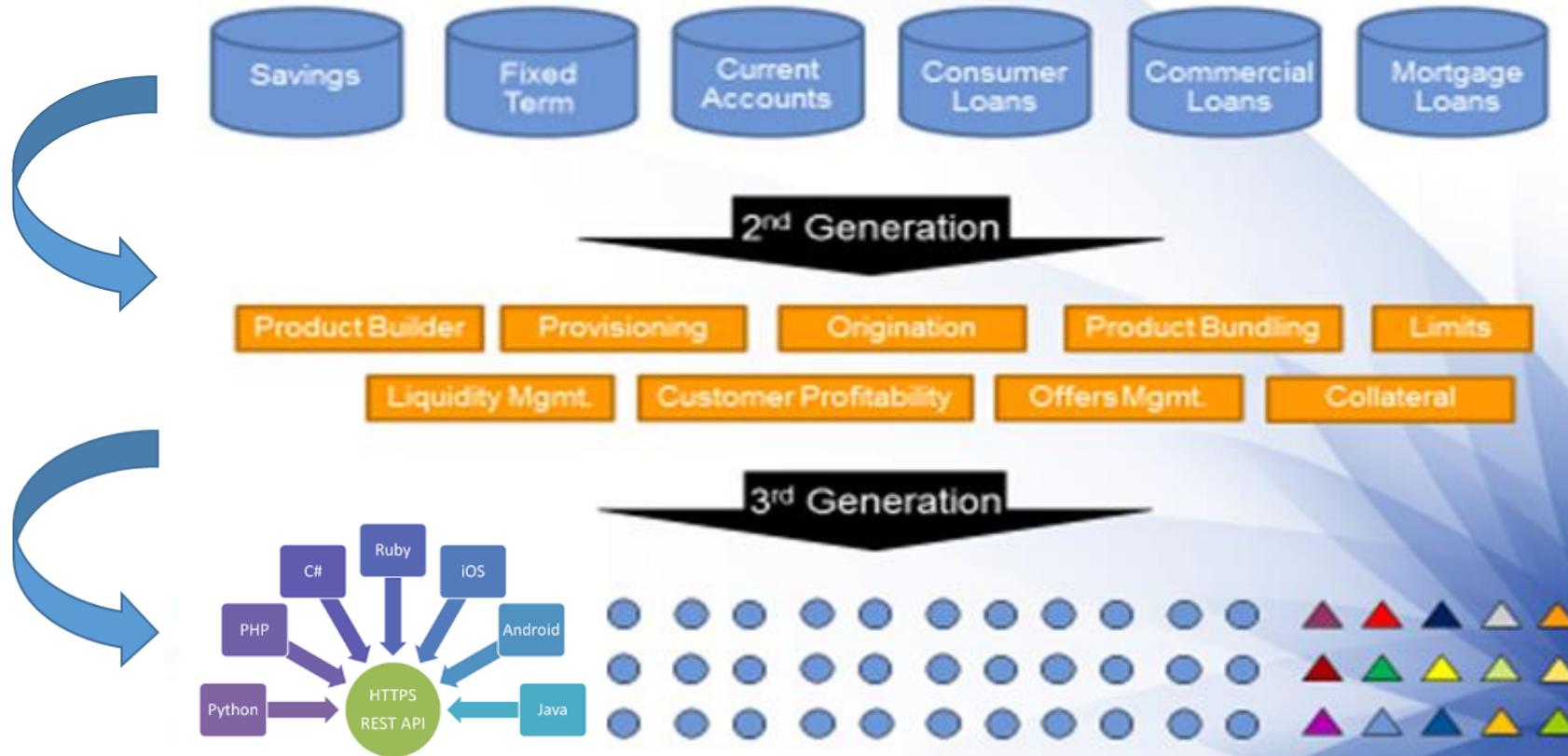
Diseño de novedosas soluciones que mejoran la experiencia de servicio de los clientes...

Aplicación de herramientas para la reducción de costos.



Uso de reglas de negocio en la extracción de datos para la generación de exitosas campañas de mercadeo cruzado y banca predictiva...

Reinventing the Core: A Functional Decomposition

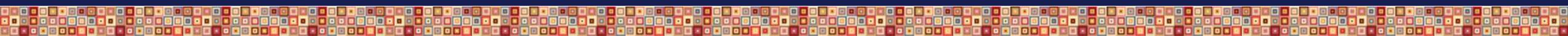


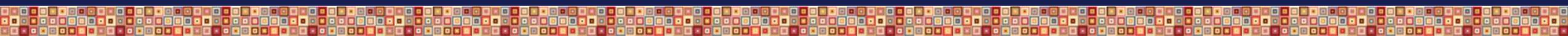
Servicios Hiperconectados



Plataforma de Crowdfunding

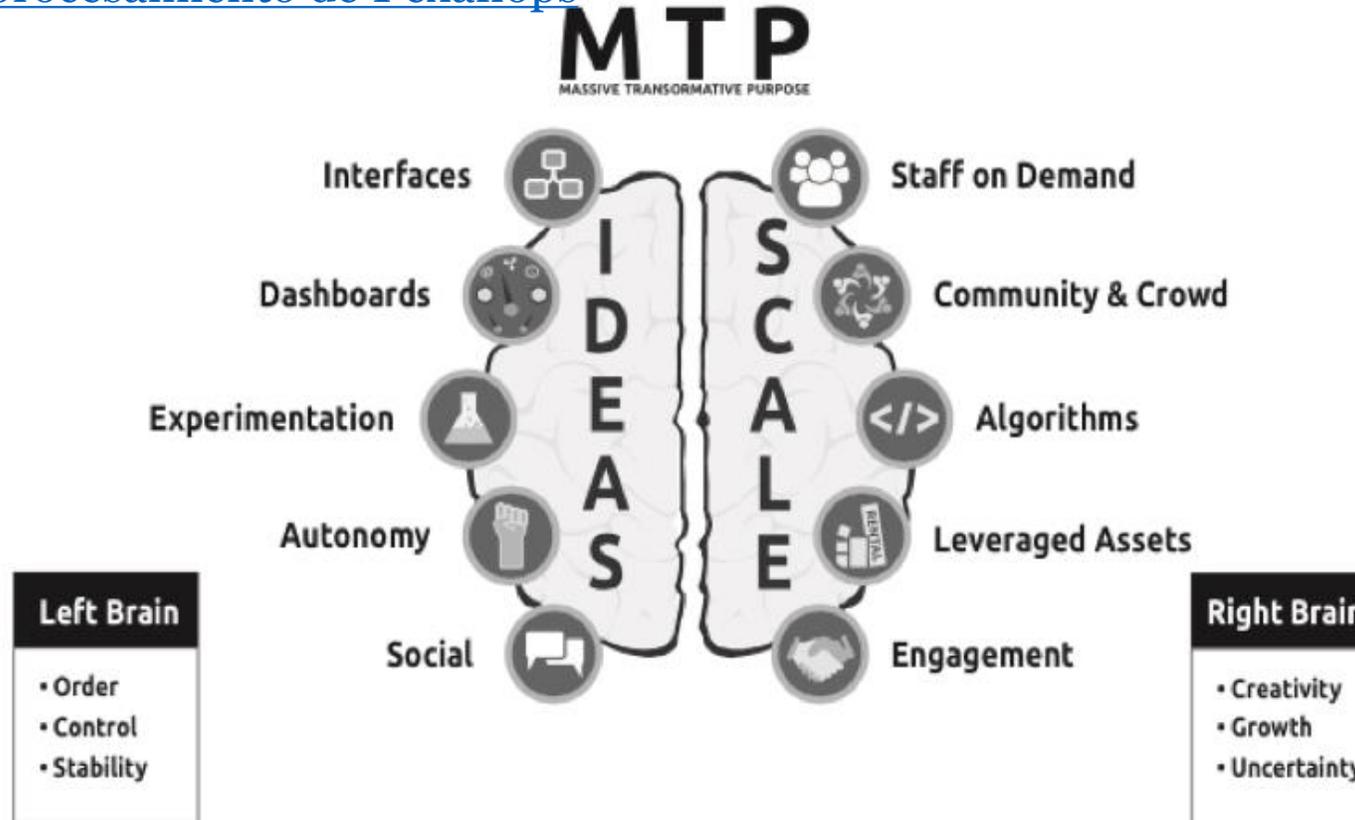




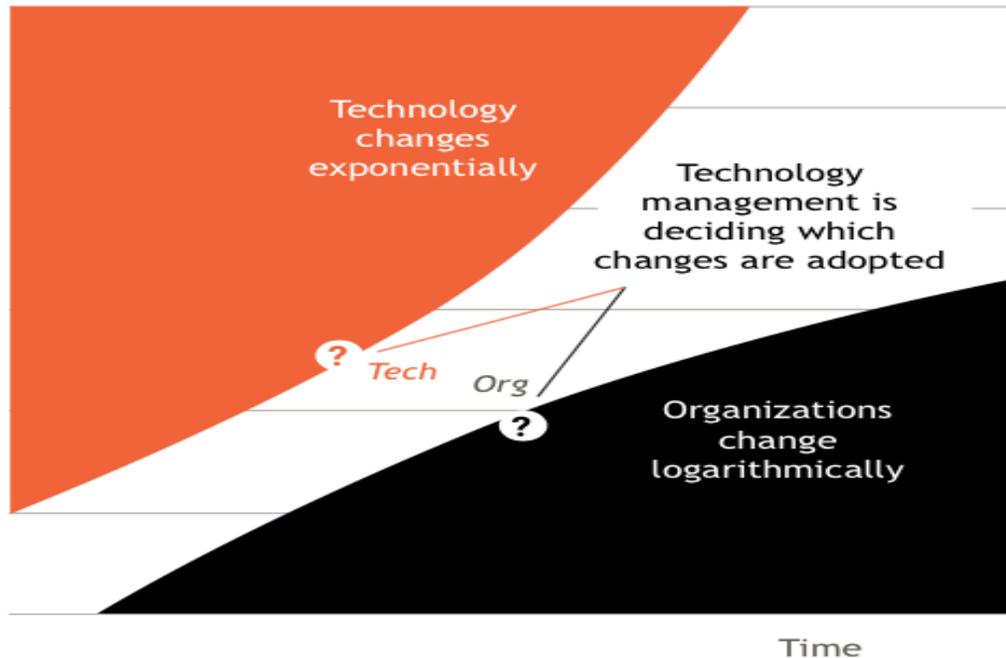


Organización Exponencial

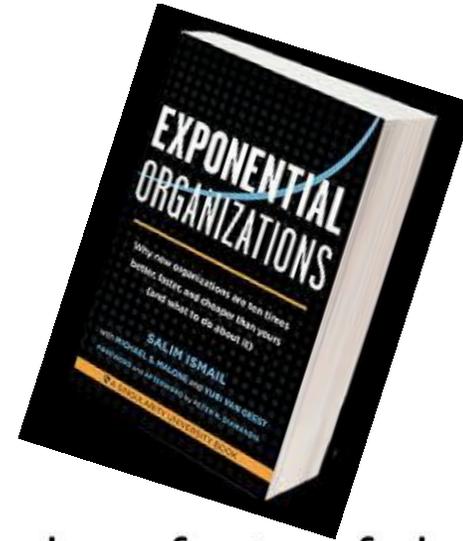
El cerebro tiene una capacidad de memoria de 500 petabytes y de procesamiento de 1 exaflops



Martec's Law of Disruption



Source: Scott Brinker, <http://chiefmartec.com>



Page 47

Examples of rate of change

Technology	Average cost for equivalent functionality	Scale
3D printing	\$40,000 (2007) to \$100 (2014)	400x in 7 years
Industrial robots	\$500,000 (2008) to \$22,000 (2013)	23x in 5 years
Drones	\$100,000 (2007) to \$700 (2013)	142x in 6 years
Solar energy	\$30 per kWh (1984) to \$0.16 per kWh (2014)	200x in 20 years
3D LIDAR Sensors	\$20,000 (2009) to \$79 (2014)	250x in 5 years
DNA genome seq	\$10,000,000 (2007) to \$1,000 (2014)	10,000x in 7 years
BCI neuro devices	\$4,000 (2006) to \$90 (2011)	44x in 5 years
Full body med scan	\$10,000 (2000) to \$500 (2014)	20x in 14 years



Source: "Exponential Organizations"

<http://www.slideshare.net/vangeest/exponential-organizations-h>

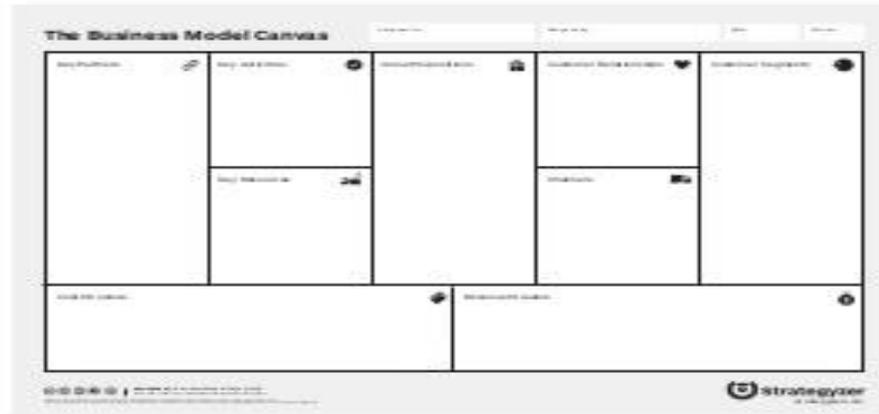
@dw2

46

Business Model Canvas Reminder

The Business Model Canvas is a strategic management and lean startup tool. It is a visual chart composed of nine essential building blocks that describe how a business creates, delivers and captures value. The Business Model Canvas is used to design, test, and build new business models or to document, discuss, and manage existing ones.

strategyzer.com/canvas



47

Customer Segments

are the groups of people and/or organizations a company or organization aims to reach and create value for with a dedicated Value Proposition.

Value Propositions

are based on a bundle of products and services that create value for a Customer Segment.

Channels

describe how a Value Proposition is communicated and delivered to a Customer Segment through communication, distribution, and sales Channels.

Customer Relationships

outline what type of relationship is established and maintained with each Customer Segment, and they explain how customers are acquired and retained.

Revenue Streams

result from a Value Proposition successfully offered to a Customer Segment. It is how an organization captures value with a price that customers are willing to pay.

Key Resources

are the most important assets required to offer and deliver the previously described elements.

Key Activities

are the most important activities an organization needs to perform well.

Key Partnerships

shows the network of suppliers and partners that bring in external resources and activities.

Cost Structure

describes all costs incurred to operate a business model.

Profit

is calculated by subtracting the total of all costs in the Cost Structure from the total of all Revenue Streams.



**Lo que desean los
consumidores**

Innovation

**Lo que es posible
con la tecnología**

**Lo que es viable en
el mercado**

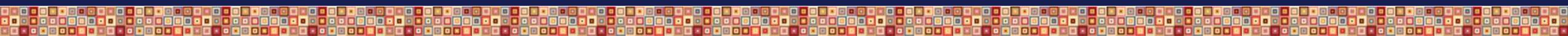


Build unstoppable applications

Ethereum is a **decentralized platform that runs smart contracts**: applications that run exactly as programmed without any possibility of downtime, censorship, fraud or third party interference.

These apps run on a custom built **blockchain, an enormously powerful shared global infrastructure that can move value around and represent the ownership of property**. This enables developers to create markets, store registries of debts or promises, move funds in accordance with instructions given long in the past (like a will or a futures contract) and many other things that have not been invented yet, all without a middle man or counterparty risk.





En los últimos años, los sectores bancarios de numerosos países de ALC han experimentado una rápida transformación estructural. Un factor importante ha sido su deseo de mejorar la eficiencia y capacidad de reacción de sus sistemas financieros a través de la desregulación, el desarrollo de mercados de capitales locales, la privatización de entidades financieras de propiedad estatal y el fomento de la participación de la banca extranjera. Otro determinante ha sido el proceso de consolidación, integración financiera regional e innovación financiera en general que ha estado dirigido por el mercado. Como resultado de esta evolución, las fuerzas del mercado han pasado a ocupar un lugar más destacado en la asignación del crédito y la estructura subyacente a los sistemas financieros ha experimentado a menudo una transformación sustancial. Todos estos cambios han venido acompañados de un resurgir del crecimiento del crédito, en concreto para consumo y vivienda, a medida que los sectores bancarios han recuperado su fortaleza impulsados por el vigor de la actividad económica. La tecnología y digitalización ha sido fundamental.

