





JULIO 2022

WHITE PAPER

EL PODER DE LAS API

Tecnología, integración y nuevas oportunidades comerciales

Un White Paper de





En finanzas, el desarrollo de las API ha hecho que los bancos se conviertan en proveedores tecnológicos y que amplifiquen sus soluciones en canales como fintechs, e-commerce, minoristas físicos, o en realidad, cualquier industria que requiera de una transacción.





TABLA DE CONTENIDOS

- INTRODUCCIÓN
- ¿QUÉ SON LAS API Y POR QUÉ ESTÁN TRANSFORMANDO A LA BANCA?
- LA ECONOMÍA DE LAS API EN LA BANCA
- NUEVOS NEGOCIOS DE BANCA CON EL USO DE LAS API
- SOBRE NOSOTROS
- CONTACTO



INTRO DUCCIÓN

Las herramientas tecnológicas disponibles a nuestro alrededor permiten que las propuestas de negocio innovadoras conquisten distancias impensables hasta hace unos pocos años.

La integración digital a través de las interfaces de programación de aplicaciones (API) es el mejor ejemplo de esto. Las API impulsan el pensamiento fuera de la caja, al promover que diversas empresas, muchas veces dedicadas a áreas de mercado disímiles, puedan integrarse y ofrecer un producto completo y robusto, centrado en la satisfacción de los clientes.

En finanzas, el desarrollo de las API ha hecho que los bancos se conviertan en proveedores tecnológicos y que amplifiquen sus soluciones en canales como fintechs, e-commerce, minoristas físicos, o en realidad, cualquier industria que requiera de una transacción.

De este modo, se afina la experiencia del usuario a través de interfaces atractivas e interacciones enriquecidas, mientras los bancos potencian su apertura de cuentas digitales, emisión de tarjetas o productos de crédito, sumando a más clientes en su portafolio y llegando a públicos que habían quedado fuera de su radar inicial.

Así, los bancos pueden utilizar la tecnología para quitarse la etiqueta de "tradicionales", mientras cumplen la promesa de propiciar la inclusión financiera en los países de Latinoamérica, una región que urge de inversión y de grandes jugadores que asuman el liderazgo.

Este white paper "El poder de las API: Tecnología, integración y nuevas oportunidades comerciales" recoge los potenciales de las API y cómo la integración entre jugadores está transformando los negocios de la banca.

Este documento está dirigido a profesionales y directivos que quieren potenciar sus estrategias de desarrollo tecnológico o implementar nuevas perspectivas estratégicas en sus empresas.



¿Qué son las API y por qué están transformando a la banca?

Las API son las protagonistas de muchas de las aplicaciones con las que interactuamos a diario. Nos permiten activar el GPS en el navegador de nuestro vehículo, pagar por nuestros rides o debitar mensualmente la suscripción de un servicio de streaming.

Las Application Programming Interfaces o interfaces de programación de aplicaciones, son los mecanismos que permiten la integración de múltiples componentes de softwares en una misma plataforma.

Son los herrajes para que distintos programas puedan comunicarse, sin necesidad de desarrollar desde cero cada herramienta.





Para la banca, convertirse en proveedores de API añade un canal más a sus negocios y abre la puerta de atención a más personas a través de sus soluciones financieras digitales, donde tienen expertise y licencias de operación, un valor que agrega confianza a los usuarios.

¿Cómo el uso de API transforma el negocio de la banca?

- Proveedores tecnológicos: La banca cuenta con la experiencia, la relación con los clientes y el soporte regulatorio para liderar la transformación de los servicios financieros. El uso y desarrollo de APIs convierte a los bancos en protagonistas de esta tendencia y en impulsores de la inclusión financiera.
- Alcance a más clientes: Si el banco pone en marcha modelos de negocio como el Banking as a Service (BaaS), donde las soluciones financieras son embebidas en las aplicaciones y sitios web de terceros, pueden llegar a más personas a través de marcas blancas. Estos integran los servicios del banco en aplicaciones y sitios web, generando ingresos para todos los participantes.

 Los terceros son aliados: Los bancos deben considerar a jugadores disruptores -como fintechs y marketplaces- como aliados y concebir a estos canales como medios para aumentar sus canales de ventas y sostener a estos emprendimientos.

Por ejemplo, Google Maps es un proveedor cuyas API son integradas a múltiples aplicaciones para habilitar servicios de ubicación o proximidad. Los bancos son clientes de estos mapas y muestran en sus aplicaciones móviles las direcciones de la red de sucursales o agentes.

Estas integraciones generan un doble impacto dentro de las empresas que apuestan por el desarrollo y uso de las API. Primero, porque ayudan a mejorar las herramientas indexadas en la aplicación, así se evita el salto entre aplicaciones mientras se genera mayor tiempo de uso; y, en el ahorro de tiempo y recursos, pues la empresa se ayuda de las herramientas provistas por terceros.

Las API están transformando la forma de hacer negocios porque promueven la sinergia y aparición de soluciones más completas que responden al bienestar de los clientes, además aumentan el alcance de las empresas en otros rubros.



La economía de las API en la banca

La tendencia por hacerse de nuevas funcionalidades con el uso de las interfaces de programación y formular modelos de negocio que generen ingresos con estas integraciones se denomina "economía de las API".

Beneficios de la economía de las API en la banca:

- Aumento de ingresos: Cuando los bancos se convierten en proveedores de API están ampliando su presencia comercial a otros segmentos del mercado.
- 2. Enfoque en el cliente: Con el desarrollo de API, la banca abandona su imagen tradicional donde el cliente se acerca a las sucursales; ahora, es el banco quien se aproxima al cliente dando soluciones en las aplicaciones o sitios web que este visita. Esta estrategia aumenta la posibilidad de ventas.
- 3. Obtención de datos: El banco puede captar datos de comportamiento de los usuarios, previamente autorizados, para ajustar sus modelos de inteligencia artificial al desarrollo de productos.
- 4. Personificación de productos financieros: De la mano de un buen análisis de datos, los bancos tienen las herramientas adecuadas para personalizar los productos de sus clientes, como cuentas digitales, créditos o inversiones.

Adoptar una estrategia sostenida en el desarrollo de API exige desplazar a tecnologías legacy e implementar herramientas más dinámicas como la nube, donde la escalabilidad de productos y el aprendizaje automático se hacen más eficientes.

Las API pueden sincronizarse casi en tiempo real con los datos almacenados en la nube. Este engranaje digital está acelerando y revolucionando la forma de pensar la banca porque integra servicios financieros en terceros y provee información para un perfil preciso sobre los clientes rápidamente.





Nuevos negocios de banca con el uso de las API





ONBOARDING DIGITAL

La tecnología para la afiliación de nuevos clientes debe ir de la mano del cumplimiento de la regulación local y cumplir los estándares de know your client (KYC).

La banca puede convertirse en un "conversor digital" de clientes y proveer este servicio a otras empresas, con el fin de garantizar la identificación de las personas y reducir el fraude de identidad.

Soluciones que crucen la información de la captura de fotografías del documento de identidad y los selfies de los postulantes requieren de conexión con los organismos encargados y qué mejor que los bancos puedan desarrollar estas gestiones digitales y respaldar la identidad de los nuevos clientes.



FINANZAS EMBEBIDAS

Otra forma como la banca puede aprovechar las API es integrándose a diversas industrias y colocar sus servicios en aplicaciones o sitios web con el fin de mejorar la experiencia de usuario, aumentar la fidelización y acercarse al cliente en el momento de la compra.



Presentar soluciones financieras cuando el usuario pretende cerrar una adquisición es aparecer oportunamente. Esto reduce el abandono de compras y aumenta la posibilidad de generar ingresos a las entidades financieras.

Los bancos pueden ofrecer seguros de caución en una página de alquileres o el pago de créditos en cuotas en un marketplace. Esta habilitación se hace usando las API y convierte al banco en proveedor tecnológico.

Bajo este modelo de negocio, la bigtech Apple lanzó la tarjeta de crédito Apple Card de la mano de Goldman Sachs. El acuerdo abrió la oportunidad para que los millones de usuarios de los iPhone tengan un nuevo producto financiero.



BANKING AS A SERVICE

La banca como servicio (BaaS) permite que las entidades financieras provean productos financieros a través de terceros, donde el banco es el responsable de la emisión de tarjetas, cuentas digitales o créditos.

El banco habilita su tecnología y licencias a empresas externas como fintechs y estas ponen su marca y se concentran en la experiencia de usuario.



PROVEEDOR DE DATA

Las API desarrolladas por la banca pueden recopilar información consentida y organizar la data para una mejor segmentación o campañas dirigidas.

Este análisis de datos es la medalla que buscan las empresas externas para desarrollar sus próximas estrategias.

La tecnología y robustez del procesamiento de la data se sostiene en la solidez tecnológica de la banca.





En Infocorp somos especialistas en Banca Digital con más de 40 implementaciones en 20 países de las Américas. Aceleramos la transformación digital de los canales con nuestra suite inteligente y abierta IC Banking creando experiencias personalizadas, consistentes y sin fricción para ayudar a que las personas amen a tu banco.

Contacto: marketing@infocorpgroup.com