



Clúster Financiero

 Mesa de Open Banking

¿Qué es Open Banking?

- C á p s u l a I -

Vicepresidente del Comité:

Mauricio Bayas | Gerente
General | Bayteq

Líder de la Mesa:

Valeria Amores | Subgerente de
Transformación Digital | Banco Guayaquil

Committee Members:

- Alvaro Neerman | Founder, Director | International Innovation
 - Eduardo Álvarez | Gerente del Centro de Innovación | DinersClub
 - Juan José Espinoza | Chief Executive Officer | Payphone
 - Juan Manuel Crespo | CEO | Gestor
 - Nicolay Estrella | Gerente de Desarrollo de Negocios | Cobis Corp
 - Piedad Valencia | Gerente de productos digitales | Produbanco Grupo Promerica
 - Ronald Romero | Gerente de Canales Virtuales | Banco Bolivariano
-

¿QUÉ ES OPEN BANKING?

- C á p s u l a I -

HOY EN DÍA

La tecnología ha permitido que los usuarios puedan tener a su banco en la palma de la mano, cambiando por completo sus expectativas respecto a los servicios que quieren recibir.

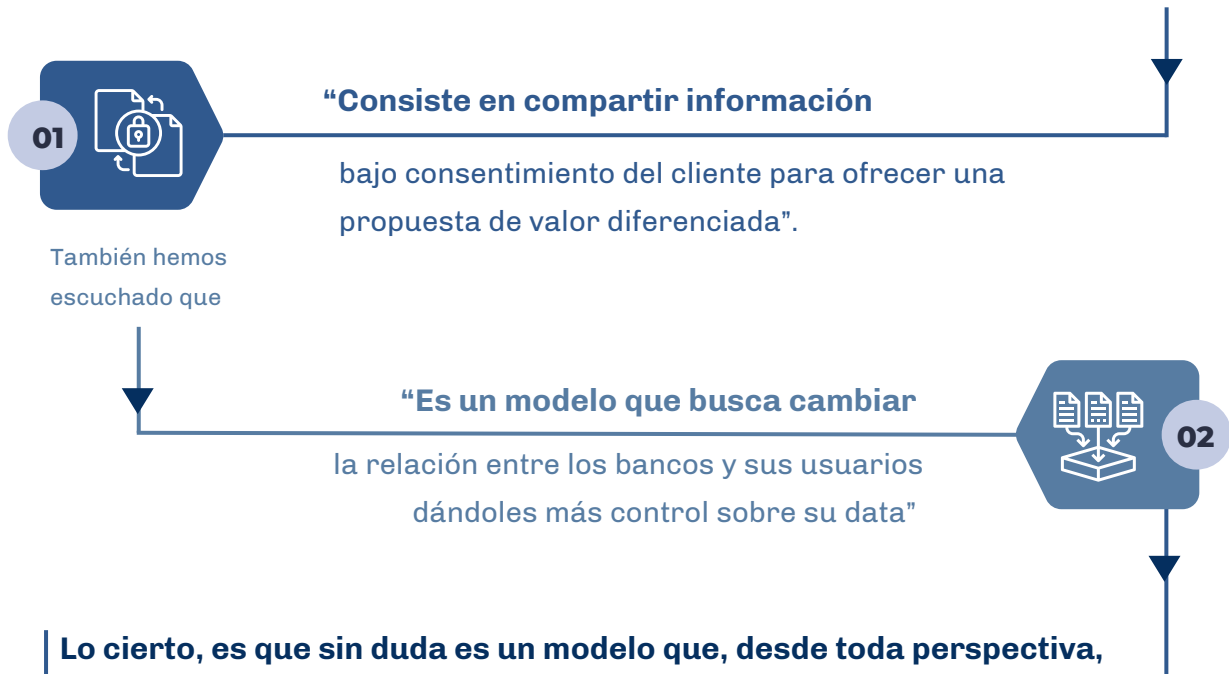


Por otra parte, el acceso a ofertas de valor no estrictamente bancarias, por fuera de lo que se conoce como servicios financieros, genera experiencias distintivas y memorables en un mercado donde la diferenciación no es sencilla.

¿QUÉ ES OPEN BANKING?

El Open Banking es una de las tendencias tecnológicas disruptivas que mayor crecimiento ha mostrado a nivel mundial en los últimos años.

Existen varios conceptos alrededor de esta nueva tendencia, como, por ejemplo:



Lo cierto, es que sin duda es un modelo que, desde toda perspectiva,

busca **entregar al cliente más valor** en un sector muy competitivo, donde diferenciarse de la competencia no es sencillo.



Dicho esto, aquí tenemos una definición que hemos construido a partir del aprendizaje recopilado a lo largo de este tiempo:

OPEN BANKING

Representa un cambio de paradigma en la relación Banco-cliente en donde el usuario, siendo dueño de sus datos, otorga el consentimiento a un tercero de acceder a su información financiera a cambio de recibir una oferta de valor diferenciada y a la medida.

EN PARALELO

Para las instituciones financieras genera nuevos espacios donde pueden ofrecer sus servicios y un sin número de oportunidades a partir de la capacidad de integrarse con distintos actores y acceder también a data que hasta ahora estaba fuera de su alcance.



Este modelo habilita un mundo nuevo,
de beneficios para los clientes y
desafíos para todos los actores

En estas cápsulas iremos abordando los principales componentes a considerar para homogeneizar el conocimiento y avizorar un modelo exitoso en nuestro país.

Próximamente

MODELOS DE OPEN BANKING EN EL MUNDO

- C á p s u l a I I -



Más información sobre Open Banking:

- BBVA | 1'Open banking': personalización, nuevos modelos de negocio y oportunidades para innovar. [Click aquí](#)
- BBVA | Preguntas y respuestas para comprender qué es el open banking. [Click aquí](#)
- BBVA | El panorama normativo de 'open banking' en el mundo. [Click aquí](#)



Clúster Financiero

www.clusterfinanciero.com



Clúster Financiero Ecuador



@Clusterfin_ec



@clusterfinancieroec



Clúster Financiero del Ecuador



Horizonte 2025: Revista
Clúster Financiero



Clúster Financiero

 Mesa de Open Banking

Modelos de Open Banking

- C á p s u l a I I -

Vicepresidente del Comité:

Mauricio Bayas | Gerente
General | Bayteq

Líder de la Mesa:

Valeria Amores | Subgerente de
Transformación Digital | Banco Guayaquil

Committee Members:

- Alvaro Neerman | Founder, Director | International Inovation
 - Eduardo Álvarez | Gerente del Centro de Innovación | DinersClub
 - Juan José Espinoza | Chief Executive Officer | Payphone
 - Juan Manuel Crespo | CEO | Duqto
 - Nicolay Estrella | Gerente de Desarrollo de Negocios | Cobis Corp
 - Piedad Valencia | Gerente de productos digitales | Produbanco
Grupo Promerica
 - Ronald Romero | Gerente de Canales Virtuales | Banco Bolivariano
-

MODELOS DE OPEN BANKING

- C á p s u l a I I -

EXISTEN

Distintas maneras de abordar un proceso de implementación de Open Banking a nivel nacional. Los distintos modelos posibles pueden definirse a partir de dar respuesta a 5 variables de gran relevancia.

Veremos en este artículo dos de ellas:

1 ¿Cuáles instituciones formarán parte del proceso?

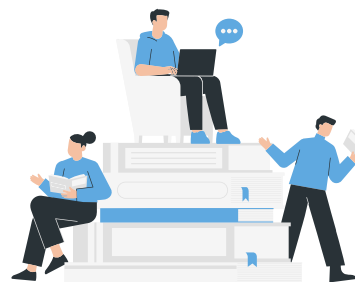


2 ¿Quiénes podrán acceder a esta información?



1 ¿Cuáles instituciones formarán parte del proceso?

Deberán tomarse definiciones respecto al alcance que tendrá el modelo de Open Banking definido durante sus distintas etapas.





El modelo Open Finance, o el Open Data, van más allá de que sean únicamente las entidades del ámbito bancario las que deban exponer los datos de sus clientes.

Sino que **deberían también participar** otro tipo de entidades financieras.

(Open Finance), o incluso compañías y entes públicos pertenecientes a otros sectores (Open Data).



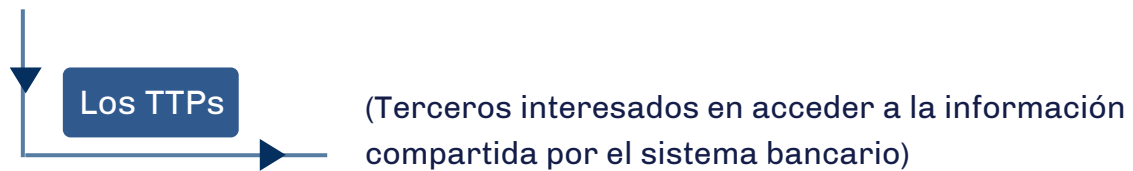
Más allá del abordaje detallado anteriormente, incluso ubicándonos dentro del espacio exclusivamente de entidades bancarias, deberá definirse si el modelo de Open Banking involucrará al 100% de las instituciones, o solamente a un segmento específico, al menos en una etapa inicial de implementación.

EN ESE CASO

Los líderes del mercado deberían ser quienes lideren el movimiento, para a partir de allí continuar creciendo.

2 ¿Quiénes podrán acceder a esta información?

Una vez definido qué instituciones compartirán cuál información y cómo la compartirán, resta únicamente tomar decisiones respecto a cómo se determinará cuáles organizaciones/instituciones/compañías, podrán acceder a esta información.



Podrían acceder a los beneficios del Open Banking de distintas maneras.

Destacan al respecto 3 modelos:

Modelo centralizado

La institución reguladora solicita requisitos específicos a las instituciones interesadas, y es ésta la que le otorga o no los permisos de operación.

Modelo liderado por las entidades financieras

Permite a las entidades realizar acuerdos bilaterales con las TPPs, asumiendo éstas el análisis de riesgos y la evaluación de la contraparte con la que realiza sus acuerdos comerciales.

Modelo mixto

El regulador propone un contrato modelo entre las entidades financieras y los TPPs abordando los aspectos y consideraciones generales del negocio, dejando en libertad a las partes de adoptar las medidas adicionales que consideren necesarias.



Clúster Financiero

www.clusterfinanciero.com



Clúster Financiero Ecuador



@Clusterfin_ec



@clusterfinancieroec



Clúster Financiero del Ecuador



Horizonte 2025: Revista
Clúster Financiero



Clúster Financiero

 Mesa de Open Banking

Modelos de Open Banking

- C á p s u l a I I I -

Vicepresidente del Comité:

Mauricio Bayas | Gerente
General | Bayteq

Líder de la Mesa:

Valeria Amores | Subgerente de
Transformación Digital | Banco Guayaquil

Committee Members:

- Alvaro Neerman | Founder, Director | International Inovation
 - Eduardo Álvarez | Gerente del Centro de Innovación | DinersClub
 - Juan José Espinoza | Chief Executive Officer | Payphone
 - Juan Manuel Crespo | CEO | Duqto
 - Nicolay Estrella | Gerente de Desarrollo de Negocios | Cobis Corp
 - Piedad Valencia | Gerente de productos digitales | Produbanco
Grupo Promerica
 - Ronald Romero | Gerente de Canales Virtuales | Banco Bolivariano
-

MODELOS DE OPEN BANKING

- C á p s u l a I I I -

Existen distintas maneras de abordar un proceso de implementación de Open Banking a nivel nacional. Los distintos modelos posibles pueden definirse a partir de dar respuesta a 5 variables de gran relevancia.

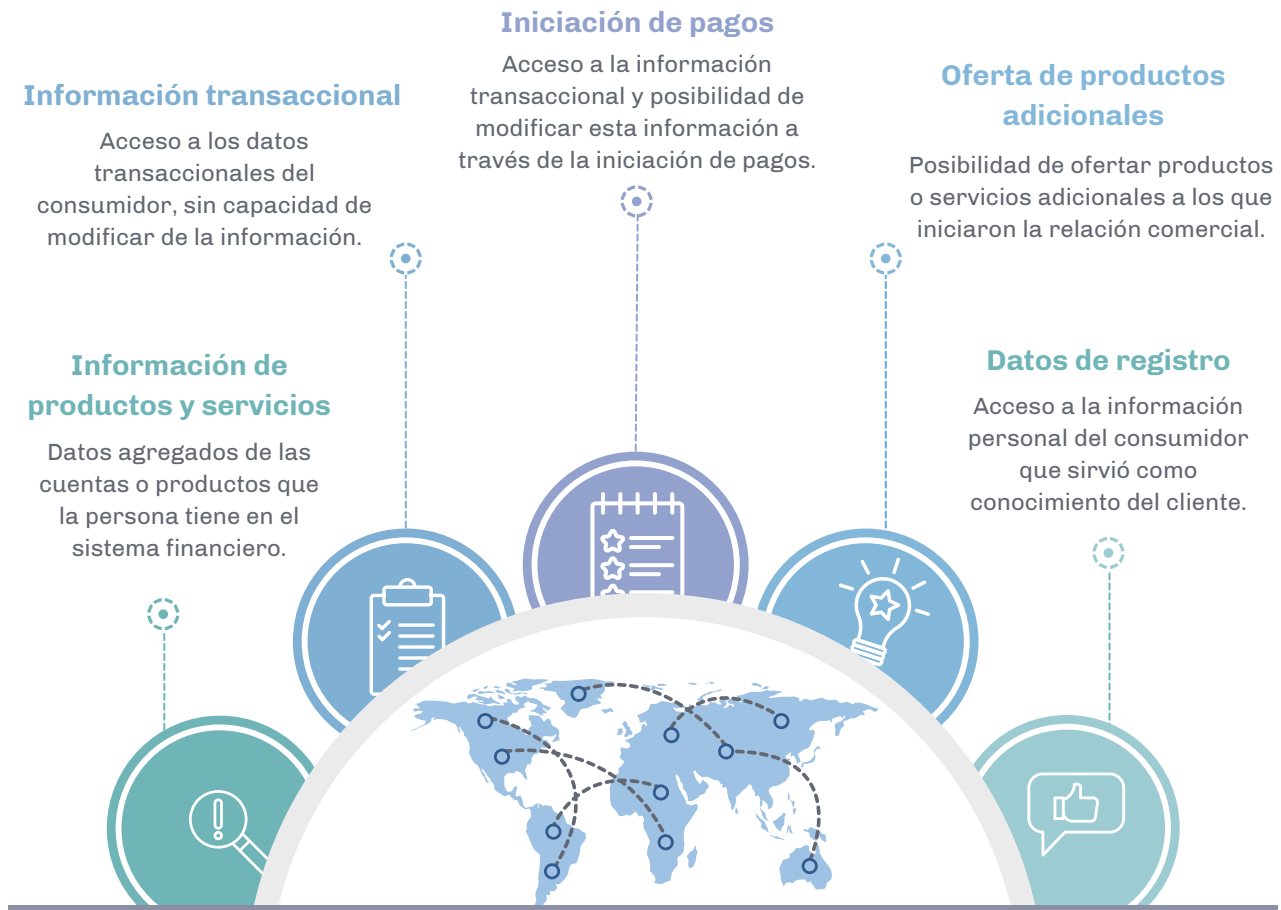
HACE UNA SEMANA

Repasábamos la importancia de definir cuáles instituciones estarán involucradas en el modelo y qué tipo de información se estará compartiendo. Hoy nos centraremos en la forma

¿Qué información se compartirá?

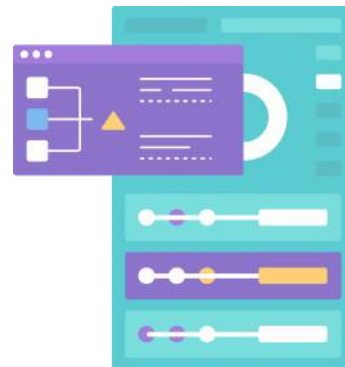


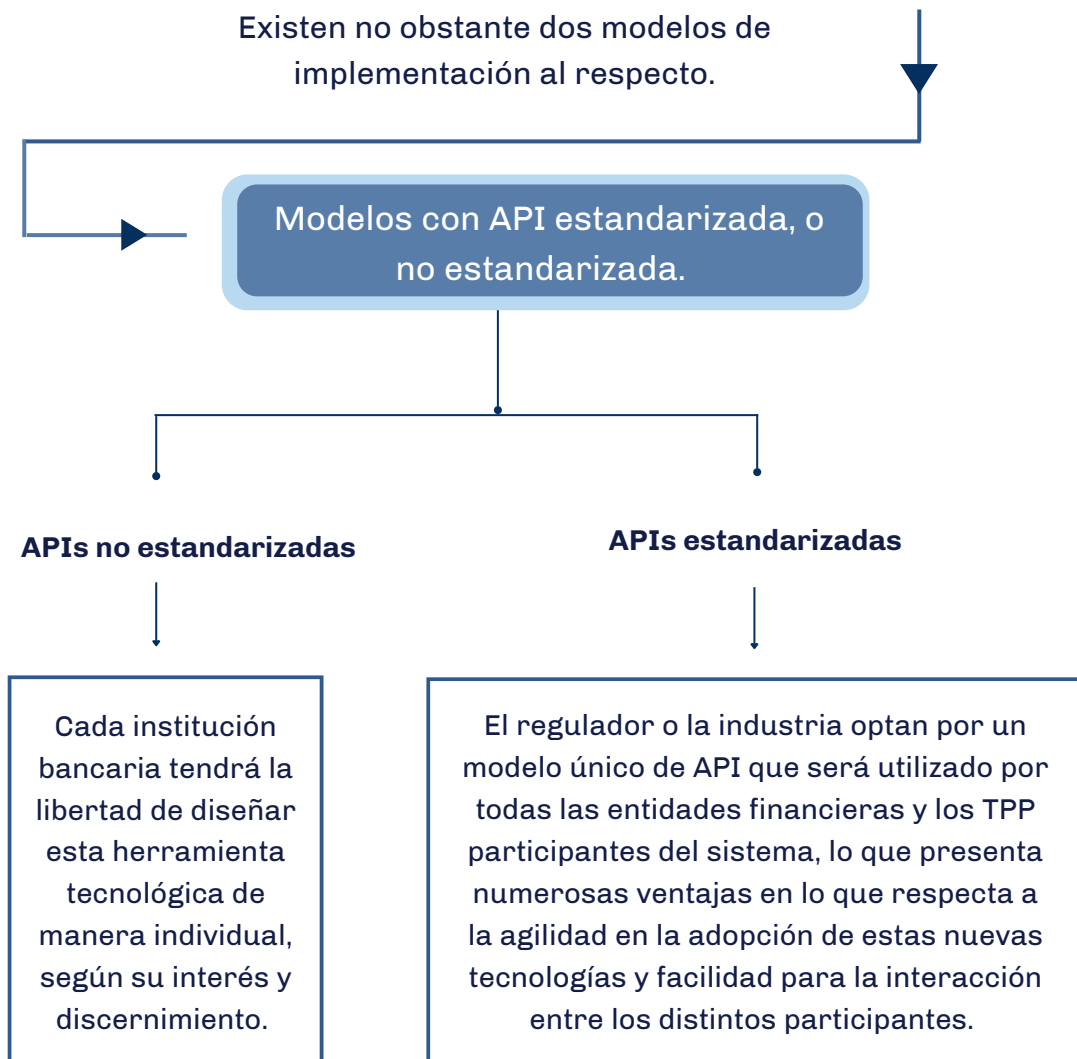
Se detectan actualmente **5 tipos de información**, que se ordenan a continuación de acuerdo a su orden de implementación en las distintas etapas del modelo brasileño:



¿Cómo se compartirá la información?

La **infraestructura tecnológica** es clave en el avance en procesos de implementación de Open Banking, siendo las APIs la herramienta tecnológica idónea.







Clúster Financiero

www.clusterfinanciero.com



Clúster Financiero Ecuador



@Clusterfin_ec



@clusterfinancieroec



Clúster Financiero del Ecuador



Horizonte 2025: Revista
Clúster Financiero



Clúster Financiero

 Mesa de Open Banking

Casos de uso

- C á p s u l a I V -

Vicepresidente del Comité:

Mauricio Bayas | Gerente
General | Bayteq

Líder de la Mesa:

Valeria Amores | Subgerente de
Transformación Digital | Banco Guayaquil

Committee Members:

- Alvaro Neerman | Founder, Director | International Inovation
 - Eduardo Álvarez | Gerente del Centro de Innovación | DinersClub
 - Juan José Espinoza | Chief Executive Officer | Payphone
 - Juan Manuel Crespo | CEO | Duqto
 - Nicolay Estrella | Gerente de Desarrollo de Negocios | Cobis Corp
 - Piedad Valencia | Gerente de productos digitales | Produbanco
Grupo Promerica
 - Ronald Romero | Gerente de Canales Virtuales | Banco Bolivariano
-

CASOS DE USO

- C á p s u l a I V -

Quizás el aspecto más relevante al realizar un análisis sobre Open Banking, es cómo logra la tendencia añadir valor para las distintas partes involucradas.

TANTO LOS BANCOS,

como los diversos TPPs, como los usuarios finales, sacan provecho de las oportunidades surgidas a partir del flujo de información generado.



Ya sea por obtener una mejor **experiencia de usuario** con un producto, o servicio, o una experiencia distintiva,

como por tener la posibilidad de **diferenciarse de la competencia** con una propuesta de valor única,



o **explorar mercados** anteriormente distantes con mayor facilidad



Todas las partes se ven beneficiadas al acercarse al Open Banking.

Podríamos distinguir 4 beneficios principales para el sector bancario en lo que refiere a los casos de uso de Open Banking:

1



Acceso a información disponible en otras instituciones financieras y TPPs.

2



Capacidad de **aumentar la red de distribución de servicios** a través de la integración con distintos canales digitales externos.

3



Generación de **nuevos modelos de negocio** a partir de la colaboración.

4



Diferenciación de la competencia a través de la implementación de estrategias de Open Banking.

Existen por otra parte actualmente **cuatro principales categorías** en las que se podrían agrupar los casos de uso más destacables desarrollados hasta el momento:





Clúster Financiero

www.clusterfinanciero.com



Clúster Financiero Ecuador



@Clusterfin_ec



@clusterfinancieroec



Clúster Financiero del Ecuador



Horizonte 2025: Revista
Clúster Financiero



Clúster Financiero

 Mesa de Open Banking

Casos de éxito

- C á p s u l a V -

Vicepresidente del Comité:

Mauricio Bayas | Gerente
General | Bayteq

Líder de la Mesa:

Valeria Amores | Subgerente de
Transformación Digital | Banco Guayaquil

Committee Members:

- Alvaro Neerman | Founder, Director | International Inovation
 - Eduardo Álvarez | Gerente del Centro de Innovación | DinersClub
 - Juan José Espinoza | Chief Executive Officer | Payphone
 - Juan Manuel Crespo | CEO | Duqto
 - Nicolay Estrella | Gerente de Desarrollo de Negocios | Cobis Corp
 - Piedad Valencia | Gerente de productos digitales | Produbanco
Grupo Promerica
 - Ronald Romero | Gerente de Canales Virtuales | Banco Bolivariano
-

CASOS DE ÉXITO

- C á p s u l a V -

Truelayer: agregación de cuentas bancarias



La compañía londinense TrueLayer representa uno de los principales casos de éxito en lo que respecta a los servicios de agregadores de cuentas bancarias,

brindando una experiencia de usuario de calidad, con una propuesta de valor claramente establecida,



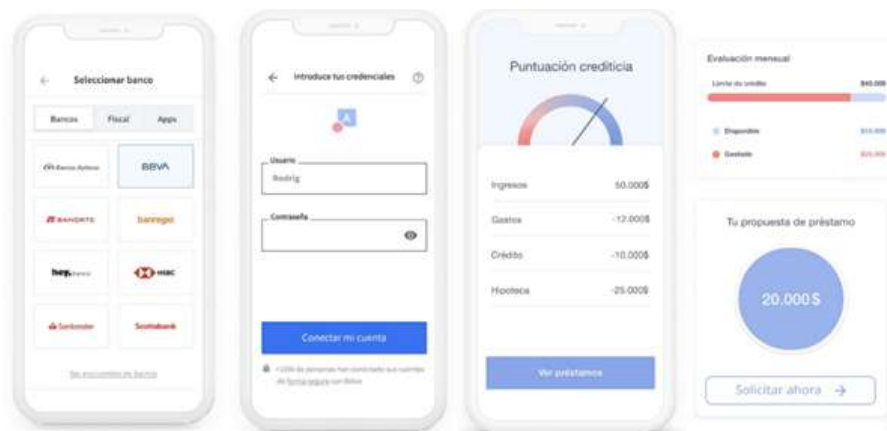
y que les ha permitido lograr un crecimiento importantísimo en los últimos años.

Belvo: una experiencia open de scoring crediticio

belvo.

Belvo nace en México en el año 2019 como una startup con el objetivo de construir unos raíles comunes que permitan conectar a los usuarios, las empresas y los datos financieros en Latinoamérica.

Desde entonces, han creado una solución extendida actualmente en México, Colombia y Brasil.



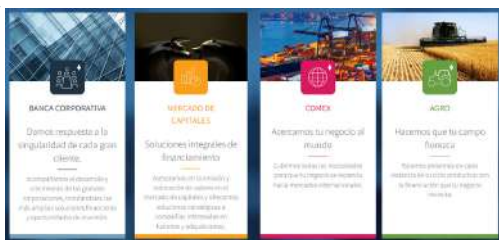
Que permite entre otras cosas embeber sistemas de scoring crediticio en las aplicaciones móviles de diversos clientes, tomando información de una gran diversidad de fuentes.

Banco Industrial (Argentina): La apificación como estrategia comercial



El caso de Banco Industrial en Argentina es quizás uno de los de mayor relevancia a nivel latinoamericano. APIBanco, como llamaron a la iniciativa, logró identificar necesidades de los clientes corporativos del mercado,

y detectó que a través de una estrategia de Open Banking podrían dar solución a estas necesidades.



A partir de allí crecieron en la implementación técnica, y la estrategia comercial, lo que les ha permitido captar nuevos clientes en el segmento corporativo, escalando notoriamente en su posición en el mercado.

Hoy, por ejemplo, una billetera digital puede conectarse a APIBanco para ofrecer servicios de transferencias y pagos con transferencias a sus usuarios finales.



También los usuarios de Mercado Libre pueden invertir automáticamente sus saldos de Mercado Pago en fondos comunes de inversión del BIND gracias, entre otras cosas, a este producto.

BBVA México / Uber

Open Banking e inclusión financiera en una estrategia win-win



La propuesta de valor generada a partir de la alianza entre el Banco BBVA México y Uber genera una nueva experiencia financiera en el país, al ofrecer por primera vez en México productos bancarios y servicios financieros en la plataforma de un tercero.



BBVA

“A través de la aplicación de Uber, sus socios conductores y socios repartidores, de manera rápida y sencilla, podrán crear una cuenta digital ligada a la tarjeta de débito internacional ‘Tarjeta Socio Conductor’ para recibir sus ganancias directamente en cuestión de minutos. Además, podrán acceder a una plataforma de beneficios financieros, como créditos, y no financieros, como descuentos y reembolsos por sus compras de gasolina a través de su Tarjeta Socio Conductor.”

La estrategia además de brindar soluciones a necesidades operativas a un cliente muy relevante del sector corporativo, presenta una oportunidad en cuanto a la necesidad de inclusión financiera existente en el país.

Donde más del 50% de los habitantes se encuentra aún por fuera del sistema bancario.

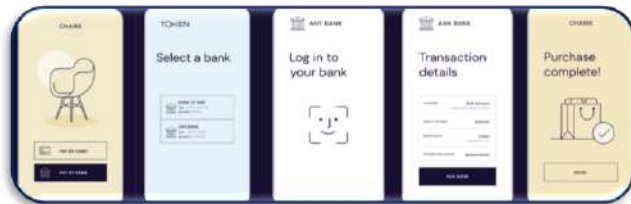
De esta forma, se acerca a trabajadores de los sectores más vulnerables del país al sector financiero, y a partir del análisis de la data obtenida por el sistema, se les podrá ofrecer productos que les permitan mejorar su situación económica/social.

Token: iniciación de pagos con integración con cuentas bancarias

TOKEN

La compañía británica Token, conectada actualmente con más de 3000 bancos a nivel mundial está enfocada en cambiar la experiencia de pagos online, pasando del pago con tarjetas de crédito a realizarlo con una transacción bancaria directa.

En un futuro cercano estarán añadiendo servicios de automatización de pagos de suscripciones y trabajando en generar una experiencia diferente para pagos en negocios B2B.



Cuentan además con un área de negocio enfocada exclusivamente en la obtención de información a partir de sus conexiones con entidades bancarias, que permita la detección de insights de relevancia para sus clientes.

PayPhone

iniciación de pagos a través de la integración con tarjetas de crédito

payphone

Ante la falta de posibilidades de conexión con las distintas entidades bancarias del país, la empresa ecuatoriana Payphone logró una integración con los servicios de tarjetas de crédito que les ha permitido lograr un crecimiento sostenido en los últimos años.

Actualmente continúan recorriendo el camino de lograr que cada usuario pueda pagar desde su celular con la tarjeta que sea de su preferencia.



Al día de hoy, registran más de 100.000 transacciones mensuales, y crecen a un ritmo de 14.000 descargas al mes, a pesar de no contar aún con conexiones directas con algunos de los principales bancos del país.



Clúster Financiero

www.clusterfinanciero.com



Clúster Financiero Ecuador



@Clusterfin_ec



@clusterfinancieroec



Clúster Financiero del Ecuador



Horizonte 2025: Revista
Clúster Financiero