

GUÍA

Cómo mejorar las decisiones de crédito con open finance: una hoja de ruta para prestamistas

belvo.

Índice

→	Una nueva era para el crédito	3	→	El funnel de crédito con y sin open finance	17
→	Los obstáculos del acceso al crédito	4	→	Impulsa la conversión con open finance	20
→	Beneficios y casos de uso	8	→	Belvo para prestamistas	26
→	Ventajas para los consumidores	14	→	Contacta con Belvo	30



Una nueva era se abre para el crédito en Latinoamérica

Posiblemente no hay un lugar más emocionante para ser un innovador financiero que Latinoamérica en el año 2023.

Sí, estamos viviendo un momento desafiante en el mercado del crédito, con una audiencia que reclama nuevas soluciones y una brecha aún muy representativa en el acceso a servicios. Pero quienes están operando en este mercado tienen ante sí una oportunidad única.

En un entorno económico cambiante como el actual, donde **es más importante que nunca mantener un control estricto sobre el riesgo y los impagos**, tener acceso a datos transaccionales de alta calidad es clave para mejorar la evaluación de riesgos. Con una mayor comprensión de los clientes y los riesgos que representan, los prestamistas pueden estar mejor equipados para tomar

decisiones informadas y navegar con éxito este entorno económico desafiante.

Ya es casi lugar común hablar sobre el valor de la agregación de datos financieros para mejorar las ofertas de crédito. **Pero el potencial de impacto de estos modelos va mucho más allá y pasa también por transformar esta información en verdadera inteligencia de negocio.**

Estamos hablando de resultados concretos y de alto impacto en la conversión: modelos de riesgo de crédito más robustos, más ofertas aprobadas, retención de clientes y menos morosidad. **Con el uso de datos enriquecidos, el open finance permite un aumento de hasta el 30% en la tasa de clientes aprobados** incluso con poco o ningún historial de crédito, o **una conversión del 16% adicional de clientes** que, tras una primera solicitud rechazada, recibieron y aceptaron una nueva oferta después de compartir sus datos vía open finance.

Para hacerlo aún más interesante, **el año 2023**

trae también la llegada al mercado de las primeras soluciones de pagos basadas en open banking y open finance. En concreto, llegarán soluciones enfocadas en optimizar procesos de cobranzas para los prestamistas y facilitar mejores experiencias de cliente.

Estas son algunas de las cifras y casos de uso que exploraremos en esta guía para las entidades de crédito que estén listas para embarcarse en lo que ya no es solo una promesa de futuro, sino una tendencia presente que está marcando la diferencia para las empresas y los consumidores en Latinoamérica: desde la concesión de crédito personal casi instantánea hasta una mejor comprensión de la situación financiera de personas y empresas gracias al acceso y enriquecimiento de datos financieros como las transacciones bancarias o registros fiscales.

¡Buena lectura!

Pablo Viguera
Cofundador y co-CEO de Belvo



1

Acceso al crédito en Latinoamérica: retos y oportunidades en 2023



Los retos del acceso al crédito en Latinoamérica

El proceso de acceso al crédito en Latinoamérica está lleno de obstáculos para particulares y empresas que buscan financiación. Según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (IDB), el porcentaje de crédito proporcionado al sector privado como porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB) en Latinoamérica fue del 55% en 2020, frente a la media mundial del 98%.

La falta de información precisa y completa sobre la situación financiera de la población es uno de los principales frenos para la concesión de préstamos en la región. **Tan solo un 47,5% de los adultos cuenta con información crediticia actualizada sobre su historial de reembolsos, deudas impagadas o créditos pendientes en las centrales de crédito o burós, según el Banco Mundial.**

En países como México tan sólo el 57% de la población tiene acceso a crédito y el 39% aún

recurre a instrumentos informales de financiamiento. En el caso de Colombia, tan solo un 35,2% de adultos cuenta con un producto de financiación. Según el Banco Mundial, Brasil se encuentra entre los peores lugares del mundo para realizar operaciones de crédito: de 190 naciones evaluadas, el país ocupa el puesto 104.

Un importante factor que afecta al acceso al crédito es el elevado porcentaje de la población que trabaja en el sector informal, casi el 60% en el caso de México, que a menudo recibe ingresos irregulares, en efectivo. Además, la falta de acceso afecta más a unos que a otros: pobres, rurales, mujeres e indígenas, según el Banco Mundial.

El crédito dirigido a las empresas, en concreto al sector de pymes – que comprenden **más del 99% de las empresas, el 60% de los empleos y alrededor del 25% del PIB de la región** – también continúa siendo un reto. El crédito a las pymes en México ha venido disminuyendo desde 2019 y los últimos datos indican que sólo un 13% tiene acceso a crédito formal.

Gran parte de esta dificultad tiene su origen en un proceso defectuoso de evaluación de clientes potenciales, que da lugar a un acceso difícil, ofertas inadecuadas y costes elevados para todos los implicados, desde particulares a empresas.

La Condusef, el organismo de vigilancia financiera, afirma que las comisiones bancarias en México son elevadas, y que **el 30% de los ingresos de los bancos proceden de comisiones.**

Sin acceso a opciones de crédito adecuadas a su perfil y que se encarecen en función de la visibilidad, a menudo limitada, del riesgo por parte de las instituciones tradicionales, la población acaba buscando financiación en fuentes poco fiables y con elevados intereses.

En este contexto, el endeudamiento de las familias deteriora aún más la situación financiera y dificulta la realización de pagos básicos y el pago de deudas anteriores.

Obstáculos para la concesión de crédito en Latinoamérica

Alto riesgo

Algunos países de Latinoamérica experimentan cifras récord en impagos: en octubre de 2022, la tasa de consumidores que no han pagado sus deudas alcanzó el 30%, la más alta desde 2010, en Brasil.

Altos costes

Procesos ineficaces, falta de acceso a los datos financieros y altos índices de morosidad y fraude generan costes para los bancos y mayores comisiones para los consumidores.

Concentración de datos

Aproximadamente el 69% de la emisión de crédito se concentra en los cinco mayores bancos de México, un 77% en el caso de Colombia, lo que dificulta el análisis de riesgos para los nuevos operadores.

Fricción

La presentación manual de la documentación ralentiza el proceso, genera abandonos de los usuarios reduciendo la conversión y no atiende a los clientes que necesitan soluciones rápidas.

Exclusión

Los clientes sin historial o con un historial crediticio negativo tienen dificultades para acceder a un crédito adecuado, y los bancos tienen dificultades para retenerlos tras el primer rechazo de una oferta.

Potencial para ampliar el acceso digital al crédito

El 33.7% de mexicanos aún recurre a opciones de crédito informales, como amigos, familiares y casas de empeño, como alternativa a las vías tradicionales como entidades financieras. **Los motivos por los que las entidades tradicionales aún resultan poco atractivas para un alto porcentaje de la población son las altas comisiones, pero también a menudo la falta de documentación necesaria para cumplir sus requisitos y los largos procesos de aprobación.**

En el caso de Colombia, según un estudio de Banca de Oportunidades, el efecto de la pandemia en 2020 tuvo un impacto positivo en la inclusión financiera y el mayor uso de productos financieros: el reporte mostró que **la actividad de los productos, subió de 72,6% a 74,4% (entre diciembre de 2020 y marzo de 2021) esto es 27,2 millones de adultos con al menos, un producto financiero activo.**

En cuanto al crédito, el producto más utilizado

por los colombianos sigue siendo la tarjeta de crédito. **Y en concreto, la población tiene preferencia por cuentas de ahorro y depósitos que ofrezcan facilidades para la contratación y apertura desde dispositivos móviles.**

Esta inclinación por los servicios financieros, incluido el crédito, cada vez más digitales, es cada vez más palpable en toda Latinoamérica, con Brasil a la cabeza, seguida de Colombia y en tercer lugar México.

No obstante, en este último también se percibió una mayor inclinación por contratar servicios mediante apps de tipo fintech o billeteras: **en menos de cinco años el número de descargas de aplicaciones superará los 352.000 millones en México**, según Statista. Tras la pandemia las aplicaciones de fintech reflejaron el mayor crecimiento con un 51% en 2020.

Motivos para pedir crédito → Bancos digitales

Menos burocracia



Facilidad



Rapidez



Sin cuota anual



Tipos de interés más bajos



Más posibilidades de aprobación



Motivos para pedir crédito → Bancos tradicionales

Ya tiene una cuenta abierta



Confianza



Seguridad



Más posibilidades de aprobación



Tipos de interés más bajos

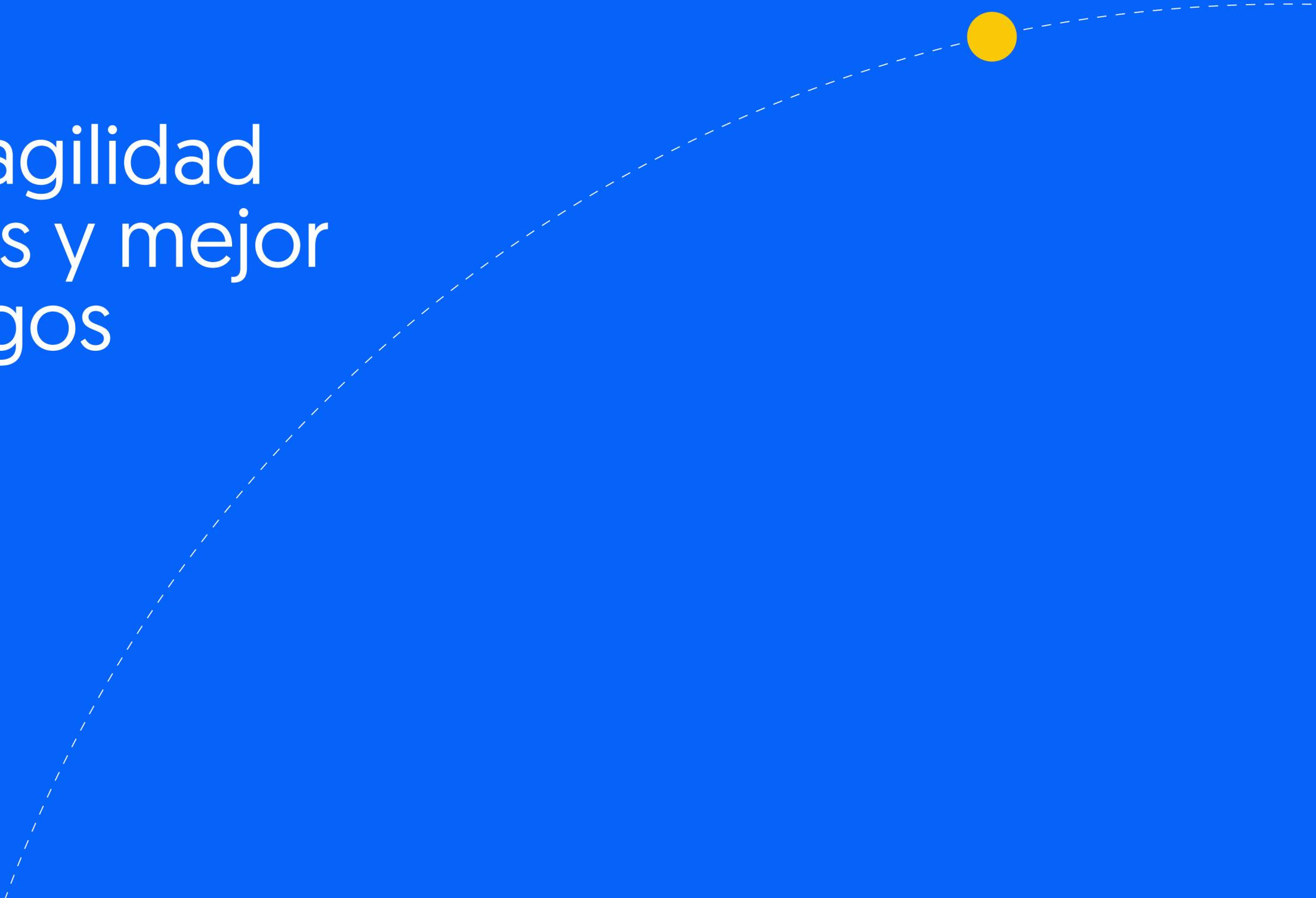


Rapidez



2

Beneficios y
casos de uso: agilidad
en los procesos y mejor
análisis de riesgos

A decorative graphic element consisting of a dashed white line that curves from the bottom left towards the top right. A solid yellow circle is positioned at the end of this line on the right side of the slide.

Beneficios y casos de uso

El acceso a los datos de open finance supone una oportunidad sin precedentes para que los operadores de crédito en Latinoamérica lleguen a nuevos públicos y también profundicen en el conocimiento que tienen de sus clientes actuales. Esto puede suponer **beneficios en varios frentes, como la creación de nuevos productos mejor adaptados a las necesidades reales de sus consumidores, la ampliación de la base de clientes actual y la posibilidad de competir mejor con otras instituciones con ofertas más personalizadas.**

La aplicación de esta tecnología es valiosa en varias fases del proceso de concesión, contribuyendo a técnicas que van desde la verificación de la identidad del usuario hasta la optimización del propio modelo de análisis de riesgos.

1

Agilidad en la incorporación y verificación de cuentas

El primer paso posible en la optimización del crédito a través de open finance comienza al principio del proceso de registro de un nuevo cliente potencial, con la verificación de la cuenta.

Gracias a la conexión directa con los datos de registro del cliente potencial, **el proceso de onboarding y envío de información se simplifica para el usuario final** y el solicitante, lo que facilita la conversión a través de un flujo con menos fricciones, además de **reducir el riesgo de fraude y errores manuales que pongan en peligro el proceso de registro.**

Es posible verificar si una cuenta pertenece

realmente a ese usuario, así como recibir automáticamente datos transaccionales relevantes de particulares y empresas.

Para ello **pueden utilizarse tanto datos procedentes de las cuentas bancarias del usuario, así como datos fiscales procedentes de entidades como el SAT en México y DIAN en Colombia,** donde figuran los identificativos personales del usuario.



Balance
\$2.550,60



Cuentas

	Ingresos totales	\$2.550,60
	Cuenta de ahorros	\$1.008,00
	Cuenta corriente	\$920,00
	Pensión	\$210,60
	Inversiones	\$412,00

2

Riqueza de la información

El proceso tradicional que utilizan las compañías de préstamos para evaluar la capacidad de pago de personas que quieren acceder a un crédito implica consultar entidades de información crediticia. Normalmente, éstas proveen una calificación de acuerdo al historial de crédito que el aplicante ha generado con instituciones financieras a lo largo del tiempo.

Este modo de evaluación tiene varias limitaciones:

El criterio de calificación no es inclusivo con las personas que realizan sus gastos con tarjetas de débito o que no se sienten cómodas financiando sus compras con tarjetas de crédito, incluso cuando sus finanzas son estables.

La información disponible en estas centrales de información crediticia suele tener meses de retraso, respecto a la situación financiera más actual del aplicante.

Esta calificación ignora los hábitos de gasto, que pueden ser clave para que una compañía evalúe si el perfil de riesgo de un aplicante cumple con sus criterios.

Con el open finance, los modelos de evaluación de riesgo crediticio pueden ser robustecidos **sacando provecho del historial de transacciones en cuentas de ahorro y cheques, analizando la relación entre ingresos y gastos, para construir un perfil de riesgo en segundos que ayude a identificar indicadores de impago**, a partir de los patrones de gasto encontrados en los movimientos bancarios.

Adicionalmente, con el open finance es posible acceder a datos de otras fuentes alternativas tales como las entidades fiscales.

En el caso de Belvo, la plataforma permite a las compañías de crédito conectarse directamente con el Sistema de Administración Tributaria (SAT) en México o la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en Colombia.

Estas entidades permiten acceder a datos muy relevantes sobre el estado de las finanzas de un potencial cliente, ya sea una persona o una empresa. Por ejemplo, si han cumplido con sus obligaciones fiscales ese año, así como el nivel de ingresos que han recibido.

+ Datos del SAT

+ Datos de DIAN

Riqueza de la información



Datos del SAT

- **Declaraciones:** un resumen de las declaraciones de impuestos del usuario.
- **Estados fiscales:** un resumen del estado de la situación fiscal del usuario.
- **Facturas:** todas las facturas emitidas y recibidas por un usuario en un periodo de tiempo.
- **Opinión de Cumplimiento:** permite conocer si una persona o empresa cumple con sus obligaciones fiscales.
- **Retenciones:** la representación electrónica de un documento de retención fiscal que una empresa o un individuo ha recibido o enviado.

Riqueza de la información



Datos de DIAN

- **Declaraciones:** un resumen de las declaraciones de impuestos de usuarios individuales o empresas. Incluye datos como la actividad económica e ingresos anuales.
- **Estados fiscales:** un resumen del estado de la situación fiscal del usuario o la empresa que incluye todos los datos asociados al RUT (Registro Único Tributario).
- **Facturas de ingresos:** todas las facturas relativas a ingresos emitidas y recibidas por un usuario en un periodo de tiempo. Esto incluye datos como la cantidad, moneda, método de pago empleado, fecha y estado de cada factura.

3

Captación de nuevos clientes

Además de aumentar la conversión gracias a modelos de crédito más robustos, **la captación de clientes se potencia con el open finance gracias a la posibilidad de realizar ofertas en plataformas variadas**, yendo más allá de los propios entornos nativos de la empresa. En este sentido, los mercados de crédito deberían cumplir su promesa de variedad e inclusión con la consolidación de open finance.

La preparación para el crédito también es un punto estratégico para los prestamistas. El acceso a los datos de open finance, potenciado en el caso de las plataformas de gestión de finanzas personales y otras soluciones centradas también en la gestión financiera, permite

a las entidades ir más allá de una simple denegación en el caso de clientes cuyos perfiles no se ajusten a las normas exigidas.

Tomemos, por ejemplo, el caso de alguien rechazado en el proceso porque su presupuesto está casi totalmente comprometido y gran parte de ese gasto se destina a gastos no esenciales, lo que le impide pagar las cuotas del préstamo.

Con esta información, puede mantener a este cliente potencial en su cartera ofreciéndole servicios alternativos, como el acceso a una línea de crédito diferenciada, o instrucciones prácticas para que el cliente organice sus finanzas y vuelva a solicitarlo al cabo de un periodo determinado.

4

Mejora de los modelos de análisis de riesgos

Tomando como ejemplo a los particulares, la entidad que operará la financiación de un inmueble u ofrecerá una tarjeta de crédito no será a menudo el banco en el que el potencial cliente tenga un historial financiero - **se estima que en México aproximadamente el 69% de la emisión de crédito se concentra en los cinco mayores bancos del país, el 77% en el caso de Colombia**, lo que dificulta el análisis del riesgo para los nuevos operadores. En muchos casos, especialmente en el contexto latinoamericano, ésta puede ser incluso la primera experiencia del ciudadano con una institución financiera.

En este escenario, sin tener acceso a los datos salariales históricos de esa persona, a sus hábitos de consumo y a lo que paga o

deja de pagar cada mes, por poner algunos ejemplos, **la entidad puede quedarse con ofertas inadecuadas o conservadoras por miedo al impago**, o incluso optar por no hacerlas, debido a la falta de información completa sobre la situación financiera de ese cliente.

A esto hay que sumar los altos niveles de empleo informal que se dan en Latinoamérica: un 55% en el caso de México y un 58% en el caso de Colombia tienen este tipo de trabajos.

Con la información de open finance, sin embargo, es posible aportar nuevos factores a los modelos tradicionales de análisis del riesgo crediticio, reduciendo incluso la dependencia de la entidad de las puntuaciones de las agencias especializadas. Esto puede ayudar a

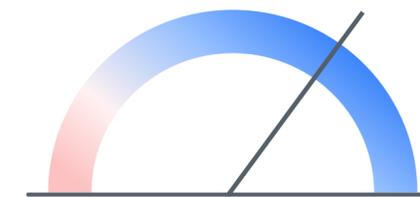
las empresas prestamistas a llegar a más personas que pueden no tener un historial de crédito tradicional, pero que tienen un historial de gestión responsable de sus finanzas.

Las ofertas de crédito más adecuadas ayudan incluso a los consumidores endeudados, ya que pueden permitirles renegociar los tipos y saldar los pagos que pesan más en el presupuesto.

Especialmente en el caso de las empresas, vemos la posibilidad de ajustar los tipos, incluidos los préstamos con tipos de interés variables en función del perfil del usuario.

Con open finance es posible aumentar hasta un 16% la tasa de aprobación de clientes con escaso o nulo historial crediticio.

Puntuación crediticia



845

Evaluación mensual



Propuesta de préstamo

CANTIDAD
MXN\$ 10,000

5

Aumento de la conversión

La facilidad para introducir la información y el acceso más rápido a los datos pertinentes pueden aumentar significativamente la conversión en el embudo crediticio ('credit funnel'), y los

clientes de Belvo informan de un aumento de más del 30% para los clientes ya conocidos por la plataforma, o un aumento del 16% en la aceptación para clientes rechazados que reciben una nueva oferta después de compartir datos a través de open finance.

Este aumento de la conversión puede manifestarse en varias etapas del embudo,

dependiendo del posicionamiento del widget de open finance a en el recorrido del cliente y del objetivo empresarial de la institución al implantarlo. Además, **conectarse a los datos de open finance permite a una entidad aumentar el número de clientes que pueden optar a recibir ofertas variadas más allá de la que ya están utilizando.**

La comunicación realizada hacia el cliente

antes y después de conectar sus datos mediante tecnologías de open finance puede tener un gran impacto en las métricas de conversión, según análisis de Belvo. En este sentido, destacar los beneficios que conlleva el proceso, así como ser transparentes en cuanto al proceso de tratamiento de datos y mostrar la seguridad del proceso, son elementos que benefician la conversión.



6

Aumentar la oferta a los clientes existentes

Además de abrir las puertas a la captación de nuevos clientes, **la conexión al open finance facilita el proceso de seguimiento de la situación del cliente actual en otras entidades, ya que, con una sola autorización, el usuario puede ceder el acceso a sus datos durante un amplio**

periodo de tiempo, sin necesidad de enviar documentos continuamente para su actualización.

De este modo, es posible conocer aún mejor al cliente, mejorando la oferta de nuevos productos y servicios.

7

Facilidad de cobro de las cuotas

El alcance del open finance va más allá de la transmisión de datos financieros entre instituciones y puede llegar también a las etapas de cobranza, gracias a modalidades como la iniciación de pagos.

Esta nueva categoría de pagos de cuenta a cuenta permite a los prestamistas aceptar, en el entorno de sus propias plataformas, la transferencia de fondos entre cuentas de diferentes instituciones, en un proceso con menos fricciones para el consumidor final.

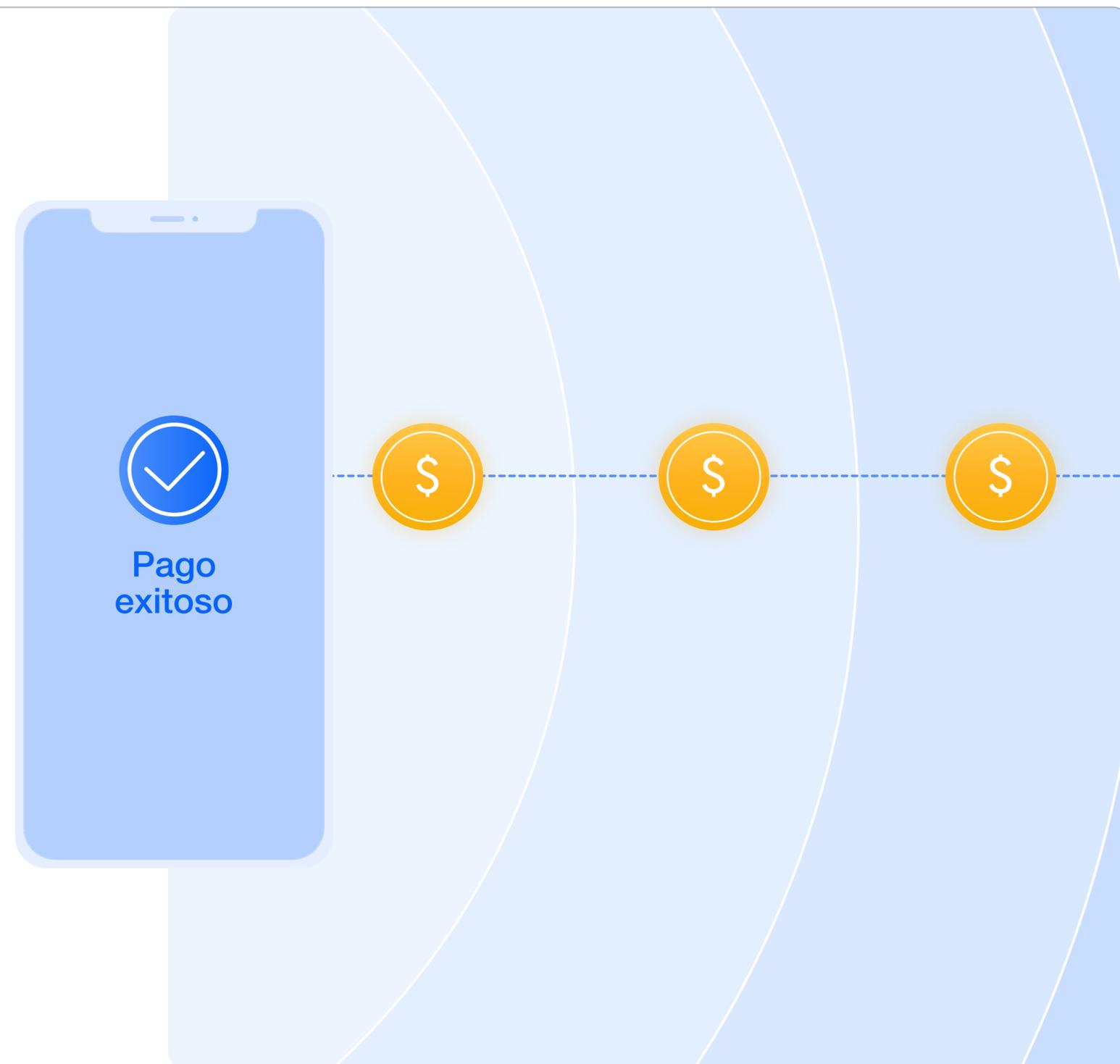
En el caso de Colombia, estos sistemas pueden servirse del método Pagos Seguros en Línea (PSE) que permite realizar transferencias bancarias en tiempo real a través de una interfaz con la

que los usuarios pueden iniciar el pago directamente desde su banca en línea.

A día de hoy, su uso se ha extendido a distintos tipos de servicios y bienes digitales y ya es aceptado por cerca de 20.000 empresas como método de pago en línea.

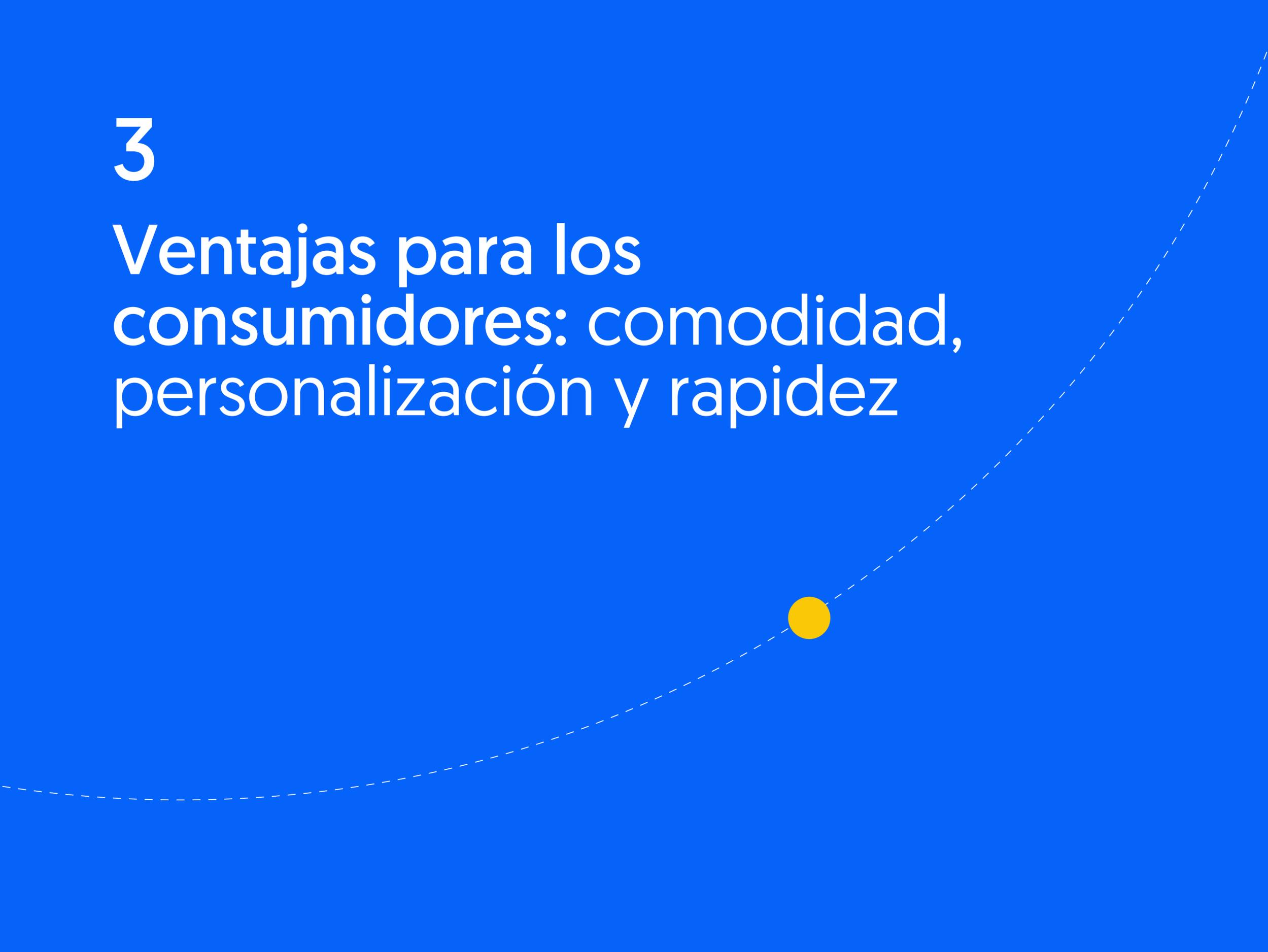
A finales de 2022, en el caso de Colombia, las transferencias bancarias mediante sistemas cuenta a cuenta como PSE ya han superado en cuota a las tarjetas de crédito para las compras online en comercios retail, con un 38% de adopción frente a un 34%, según las predicciones de Americas Market Intelligence (AMI).

Se espera que su uso para facilitar otro tipo de pagos digitales, como los procesos de cobranza de préstamos, crezca de cara a 2023.



3

Ventajas para los
consumidores: comodidad,
personalización y rapidez



Ventajas para los consumidores

Para los consumidores, la nueva era de acceso a servicios de calidad impulsada por el open finance puede resumirse en **practicidad, personalización e inclusión financiera**. En este escenario, fomentar la adopción es clave para el desarrollo del ecosistema y la evolución constante de los productos desarrollados a partir de la tecnología.

“

Es fundamental comunicar claramente a los consumidores financieros los beneficios potenciales de compartir datos en el modelo del open finance

”



Aritz Amasene

Estrategia y Riesgo de Crédito en Belvo

"Desde las campañas de innovación y concienciación hasta la solicitud oficial de acceso a la información financiera del usuario dentro de una app, es necesario que las entidades vinculen siempre una propuesta de valor, ya sea un análisis de crédito más rápido o una oferta de cashback, a sus comunicaciones oficiales". De esta forma, fomentamos la adhesión y contribuimos, como ecosistema, a superar posibles barreras a la adopción del modelo", explica.

Según el responsable de Estrategia y Riesgo de Crédito de Belvo, Aritz Amasene, las ventajas del open finance en el mercado de crédito al usuario final son un **mayor abanico para elegir dónde solicitar un préstamo, con diferentes posibilidades de pago y mayor margen de negociación**. "Por ejemplo alguien que antes era rechazado en una solicitud de financiación, ahora con open finance el crédito podría ser aprobado.

Porque el banco sabrá exactamente quién eres, a qué te dedicas, qué compras y qué probabilidades tienes de devolver esa financiación. Toda la información que necesitan saber para confiar en ti está recopilada e incluso pueden bajar los tipos de interés si están seguros de que vas a pagar correctamente", afirma el ejecutivo.

1

Experiencia de usuario optimizada

El primer punto de contacto del usuario con los beneficios de las finanzas abiertas, independientemente de la solución que cada uno busque con la compartición de datos, es la experiencia facilitada: una conexión sencilla en la que el poder está en

la mano de cada consumidor en cuanto a las decisiones de qué datos compartir, con quién, para qué y durante cuánto tiempo. **El trabajo manual de buscar información bancaria, fiscal o de otro tipo, hacer copias y cargarla, un proceso lento y propenso a errores, se sustituye por un recorrido sencillo e intuitivo, rápido y seguro**, que facilita el acceso al producto deseado a la velocidad que el usuario necesita.

2

Acceso más rápido a la información

Un proceso de registro más ágil y automatizado no sólo supone menos trabajo para el usuario a la hora de facilitar su información, sino que también permite que **el análisis crediticio se realice con mayor rapidez y que las entidades puedan promover ofertas competitivas, como la posibilidad de analizar, aprobar y emitir pagos en el mismo día.**

3

Ofertas personalizadas

Además de permitir a los consumidores buscar una oferta similar a la de su banco en nuevas instituciones, el intercambio de datos a través del open finance también supone la posibilidad **de acceder a productos cada vez más adaptados a las necesidades** individuales de particulares y empresas. La oferta puede ser un crédito más barato, con tipos de interés más bajos, o diferentes productos y servicios que tengan sentido para cada situación financiera.

4

Crédito para personas con historial negativo

El acceso limitado a los datos financieros y la dependencia de los burós en el proceso de análisis de la idoneidad de cada cliente ha supuesto durante mucho tiempo la exclusión de las personas endeudadas a nuevas oportunidades de financiación, que en ocasiones podrían contribuir a saldar deudas con tipos de interés más altos y ayudar a reanudar su vida financiera.

Con open finance, es posible **ampliar el alcance del análisis del perfil, identificando los patrones de ingresos y pagos que hacen al usuario apto para recibir nuevas ofertas:** tras compartir los datos, hasta el 16% de los usuarios negativos tuvieron acceso a una nueva propuesta.

5

Integración de las operaciones

Con más actores capaces de ofrecer soluciones 360 para productos financieros que pueden ir desde software de gestión de finanzas personales a operadores de crédito, **el open finance permite a los clientes no sólo agregar datos de varias cuentas en una única plataforma en modo lectura,** sino utilizar el mismo espacio para buscar ofertas de financiación o realizar pagos mediante autenticación bancaria sin salir del entorno.

4

El ciclo de vida del crédito con y sin open finance





Marketing

Los beneficios del open finance pueden cosecharse ya desde la fase de comercialización, con la difusión de un proceso menos burocrático, con una mayor tasa de aceptación y pagos más eficientes.

- En esta fase, es fundamental educar al consumidor sobre los permisos y límites del intercambio de datos, reforzando la seguridad del modelo y su conformidad con las leyes de protección de datos.

Cobranzas

- Automatiza los cobros y pagos de forma segura y más rentable con las nuevas modalidades de pago de cuenta a cuenta.

Concesión

Es en esta fase es cuando la asociación con las plataformas de open finance demuestra más posibilidades de aplicación, en las distintas etapas del ciclo de adquisición.

Políticas de crédito: Comprobar rápida y fácilmente la información relativa a las pólizas de crédito, como los datos de registro y la información sobre ingresos

Puntuación ('Scoring'): Ampliar las fuentes de datos para alimentar los modelos de puntuación y reducir la dependencia de las agencias de crédito

Conoce a tu cliente ('Know Your Customer'): Optimizar el proceso de verificación de identidad.

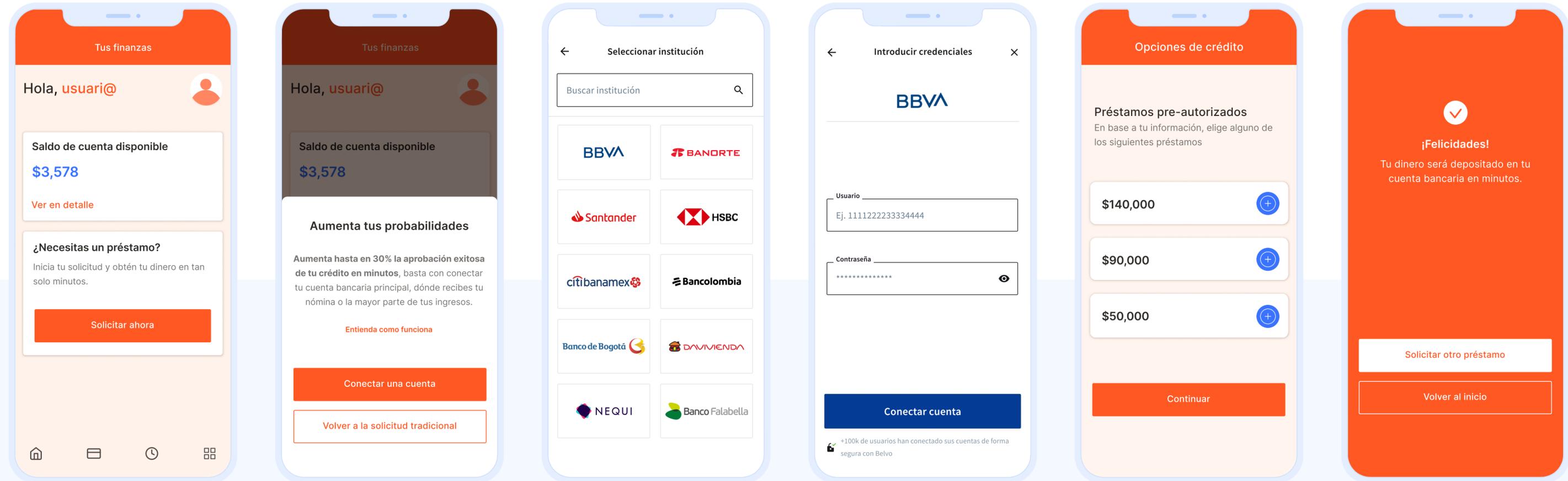
Comprobar los ingresos y la capacidad de pago: Automatizar el proceso KYC y eliminar fricciones innecesarias para el consumidor. Confiar en la inteligencia de los datos enriquecidos del open finance permite mejorar los modelos y reducir el riesgo.

Gestión de pagos

- Mejora la prestación de nuevas ofertas a los clientes existentes
- Aprovecha las facilidades de métodos de pago como PSE en Colombia y ofrece pagos más sencillos a tus clientes.

Crédito con open finance

¿Cómo funciona?



1 La empresa presenta las beneficios de open finance

La empresa integra en el flujo de su solución la opción de conectar los datos financieros de los usuarios a través de open finance.

2 El usuario comparte sus datos de forma segura a través de Belvo

Los usuarios seleccionan su entidad financiera y conectan su cuenta introduciendo de forma segura sus credenciales de acceso.

3 La empresa hace una nueva oferta basada en datos analizados

Una vez conectada y analizada la información, la empresa puede proporcionar una nueva oferta personalizada al cliente.

5

Impulsa la conversión con open finance



+16%

Aumento de la aceptación de usuarios previamente rechazados tras compartir datos financieros de open finance para una nueva oferta



+30%

Aumento de la tasa de aprobación para ampliación de líneas de crédito para usuarios ya conocidos

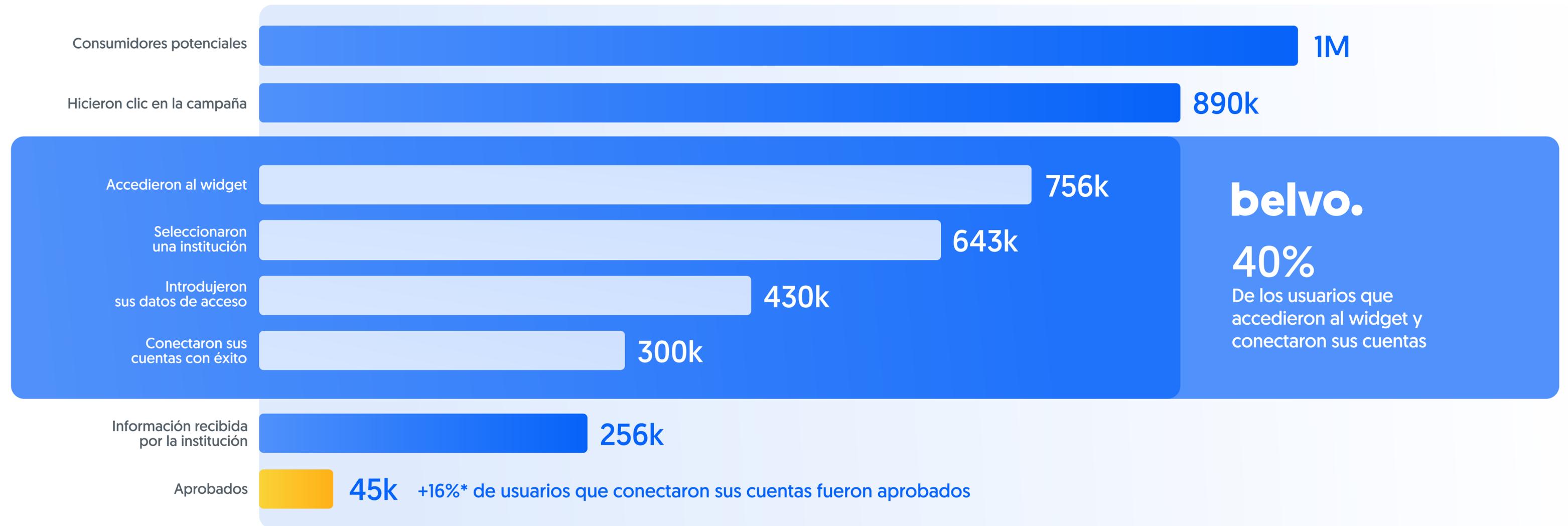


+65%

Más del 65% de los clientes se convierten en consumidores potenciales de nuevas ofertas de crédito tras analizar datos de open finance

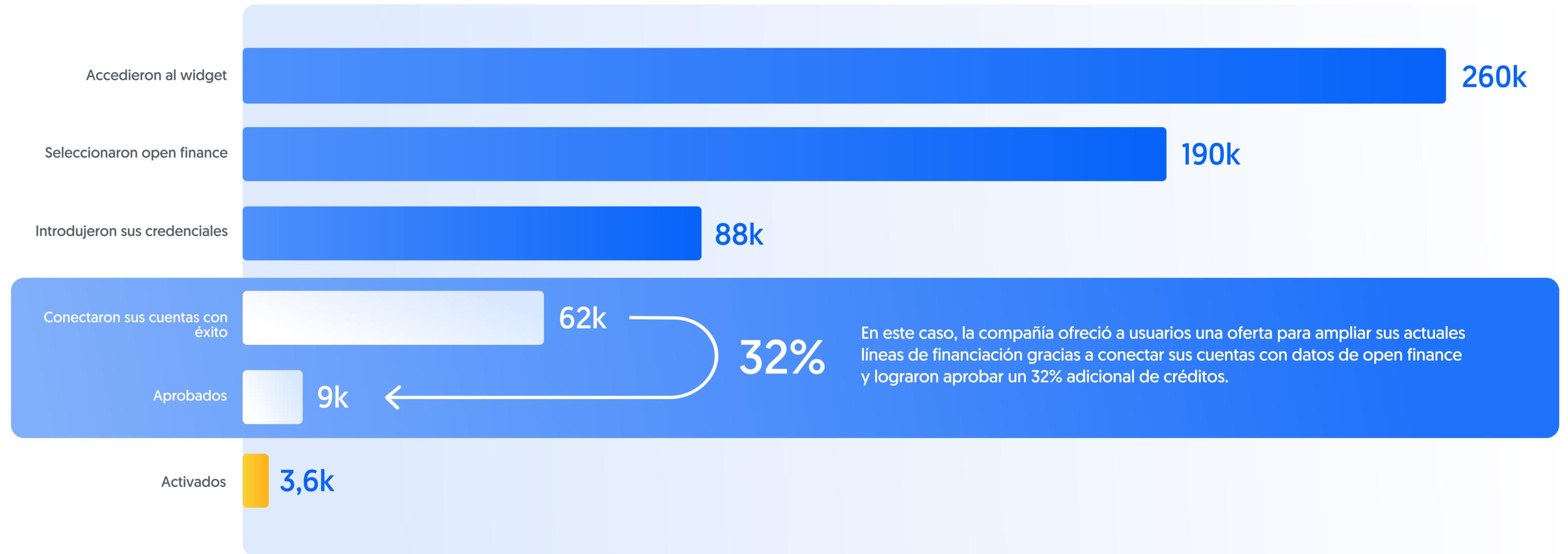
+16%*

De créditos adicionales concedidos tras una nueva oferta basada en open finance a clientes que previamente habían sido rechazados por una puntuación negativa



32%

De ampliaciones del límite de crédito aprobadas para clientes que ya eran usuarios de la plataforma gracias conectar sus datos mediante open finance



6

Belvo para prestamistas

Una solución open finance 360

Belvo, la plataforma de datos y pagos de open finance líder en Latinoamérica, cuenta con una cartera de 360 servicios de agregación y enriquecimiento de datos para bancos e instituciones financieras, así como con la capacidad de incorporar flujos de pago PSE en los entornos nativos de las entidades prestamistas.

Conectada al 90% de las mayores entidades del país, además de recopilar y facilitar el acceso a la información de pago de los usuarios, la plataforma de Belvo también evalúa cualitativamente estos datos para ofrecer una mayor comprensión del comportamiento de los consumidores.

1

Agregación de datos financieros

Conecta a tu plataforma datos de múltiples fuentes

2

Enriquecimiento basado en técnicas de machine learning

Entiende la vida financiera real de tu cliente

3

Pagos más eficientes y sencillos

Automatiza procesos de cobranza

Agregación: recopilar datos financieros con la mayor cobertura del mercado

La mejor cobertura

Más de 60 instituciones conectadas y 90% de cobertura del mercado

Foco en la conversión

Conversión con una tasa de aceptación para conectar las cuentas superior al 70%

La seguridad en el centro

Mecanismos de seguridad a nivel bancario, con certificación ISO 27001.

Casos de uso para agregación

→ Onboarding de clientes

→ Verificación de identidad

→ Recolección de datos

→ Información bancaria y transaccional

→ Información fiscal del SAT

→ Información fiscal de DIAN

Ventajas de la agregación de datos con open finance

→ Más seguro contra el fraude y los errores manuales

→ Más rápido y cómodo para la entidad y el consumidor

→ Alcance a múltiples datos en una sola conexión

→ Seguimiento automático de la situación del usuario

Casos de éxito

“

Belvo nos proporciona información en tiempo real para garantizar que nuestros clientes obtienen la mejor línea de crédito posible, al tiempo que reduce significativamente el riesgo de fraude

”

Barry Spain - Director de Crédito en Tribal

Clientes que confían en Belvo para la agregación de datos





João Paulo Borges
Responsable de Crédito
en Facio

“
Con los datos de Belvo,
redujimos el riesgo de
crédito de Facio en un 50%
”

Las tasas de conversión y aprobación varían de forma importante según los casos de uso donde se aplique el open finance. Por ejemplo, en el caso de Facio, empresa brasileña que ofrece adelantos de salario mediante, fueron

capaces de aumentar hasta un 50% el número de clientes que podían aprobar. Esto se debe a que, en estos modelos, la verificación de ingresos es uno de los procesos de más peso en el proceso de concesión.

Enriquecimiento: transforma los datos brutos en insights

Excelencia en la inteligencia de datos

Modelos de aprendizaje automático (machine learning) que mejoran diariamente con millones de transacciones

Datos listos para consumir

Transformamos los datos brutos en información inteligible y procesable

La seguridad en el centro

Mecanismos de seguridad a nivel bancario, con certificación ISO 27001.

Casos de uso para enriquecimiento

- Categorización de transacciones
- Verificación de ingresos
- Gastos recurrentes
- Indicadores de riesgo

Ventajas del enriquecimiento de datos

- Inteligencia y rapidez en el análisis de datos
- Optimización del proceso de análisis de riesgos
- Acceso a información sobre la competencia
- Mejora constante de los modelos de inteligencia

Caso de suceso

“ Ahora podemos mostrar las transacciones categorizadas en el momento en que la plataforma tiene acceso a las cuentas ”

Rodrigo Matihara - CTO de Mobills

Cientes que confían en Belvo para enriquecer datos financieros



Iniciación de pagos: acepta pagos bancarios de cuenta a cuenta

Una experiencia de cobranza optimizada con PSE en Colombia

Integra los Pagos Seguros en Línea en tu proceso de cobranza para mejorar las tasas de conversión y ofrecer a tus clientes una experiencia sin fricciones y en menos pasos.

- Ofrece un método de pago rápido y seguro para recuperar los préstamos a menor costo
- Aumenta la tasa de amortización con pagos recurrentes sin esfuerzo

- Recibe una confirmación de pago instantánea a través de un método de pago seguro
- Los pagos recurrentes se realizan sin fricciones, ya que los usuarios pueden reutilizar las cuentas bancarias previamente vinculadas
- Solución lista para usar. Integra nuestro widget de pagos directamente en tu app o web



Un flujo de PSE con 4 pasos en lugar de +10

Los usuarios completan el proceso de compra en 4 pasos en lugar de +10 con el flujo tradicional de PSE, sin redirección a una aplicación de terceros.

Método de pago seguro

Las transacciones se autentican directamente con el banco con las credenciales y el consentimiento del usuario. Contamos con la certificación ISO 27001.

Menores costos

Recibe al instante la confirmación del pago sin comisiones de intermediación y reduce los costos de las transacciones para facilitar los pagos recurrentes.

Aprende más sobre pagos y open finance

Open finance y pagos en Latinoamérica: todo lo que necesitas saber

→ [Lee el artículo](#)

Pagos Seguros en Línea: qué es y cómo funciona en Colombia

→ [Lee el artículo](#)

Cómo aceptar Pagos Seguros en Línea (PSE) de forma optimizada

→ [Conoce el producto](#)

belvo.



Sobre Belvo

Belvo es la plataforma líder de open finance en Latinoamérica, fundada en mayo de 2019 por Pablo Viguera y Oriol Tintoré. La compañía permite a fintechs e instituciones financieras innovadoras acceder y procesar datos financieros, así como iniciar pagos desde las cuentas de sus usuarios, con el objetivo de impulsar productos más modernos, eficientes e inclusivos.

Belvo permite conectar con datos financieros de más de 60 instituciones en México, Brasil y Colombia y trabaja con más de 150 clientes.

Algunas de las empresas que ya confían en Belvo para construir mejores productos financieros incluyen líderes de la banca digital y tradicional en la región, así como grandes plataformas tecnológicas, prestamistas y herramientas para la gestión de las finanzas personales.

La compañía está respaldada por algunos de los principales fondos de capital riesgo a nivel global, incluidos Kaszek, Founders Fund, Future Positive, Visa y Citi Ventures, y ha recibido un total de 56 millones de dólares en inversión hasta la fecha.

Saber más sobre Belvo

belvo.com

[Linkedin](#)

[Instagram](#)

Más información sobre cómo el open finance puede ayudar a tu empresa



[Guía de casos de uso para instituciones financieras](#)



[Categorización de datos gracias al machine learning](#)



[Caso de éxito: Buy Now Pay Later con Aplazo](#)



[Caso de éxito: Adelantos de salario con Monet](#)



[Open finance: el mejor aliado para el 'scoring' de crédito](#)



[Cómo extraer valor de los datos de open finance](#)



[Cuando el enriquecimiento de datos se une al open finance](#)

Fuentes y referencias



[World Bank: Expanding Financial Access for Mexico](#)



[AMI: The impact of open banking in Latin America](#)



[CNBV: Crédito en México, productos, instrumentos y evolución](#)



[CNBV: Panorama de inclusión financiera](#)



[IDB: The impact of the pandemic in credit in Latin America](#)



[World Bank: Private credit bureaus coverage](#)



[World Bank: The Global Findex Data Base 2021](#)



[Endeavor: El acceso al crédito en Brasil](#)



[Portafolio: Productos de crédito más utilizados en Colombia](#)



[Banco de la República: Situación del crédito en Colombia](#)



[El financiero: Empleo informal domina en México](#)



[Statista: Tasa de informalidad laboral en México](#)



[Statista: porcentaje de usuarios de pagos digitales en México](#)



[Banca de las oportunidades: inclusión financiera en Colombia](#)

belvo.

¿Quieres empezar a
mejorar tus decisiones
de crédito?

[Habla con nosotros](#)

belvo.com