

WHITEPAPER

Cómo extraer el ROI del open banking y open finance

belvo.

Índice

→	Intro: cómo extraer el ROI del open finance	3	→	Conclusiones	39
→	Acerca de este whitepaper	6	→	Sobre Belvo	45
→	El open finance en el mundo	9	→	Fuentes y referencias	46
→	Casos de uso	17	→	Contacta con Belvo	47

1

Cómo extraer el ROI del open finance



El presente y el futuro del open finance en todo el mundo

Desde herramientas de ahorro inteligentes basadas en la IA hasta aplicaciones de pago P2P instantáneas, herramientas de contabilidad automatizadas y plataformas de crédito que evalúan el riesgo en cuestión de minutos.

La forma de gestionar nuestro dinero ha cambiado radicalmente en la última década.

Estos productos y servicios de tecnología financiera no podrían existir **sin el papel invisible de los modelos de open banking y open finance** que trabajan entre bastidores para permitir que millones de personas de todo el mundo utilicen cada día nuevos mecanismos de intercambio de datos.

Al igual que la mayoría de los avances tecnológicos que han tenido éxito en el pasado, los sistemas subyacentes que los hacen posibles **suelen pasar desapercibidos para los usuarios.**

Y como probablemente hoy la mayoría de la gente no sabe que está utilizando el protocolo XMPP cuando envía un mensaje de WhatsApp, la gente no sabrá que debajo de sus aplicaciones financieras cotidianas lo que está utilizando es open banking.

Sin embargo, **las ventajas que ofrecen son evidentes:**



¿Qué es open banking?

El open banking es un modelo que utiliza las APIs para crear canales de comunicación seguros para compartir datos financieros entre diferentes entidades. Permite a los usuarios **compartir sus datos bancarios con**

desde la posibilidad de poner la gestión de su dinero en piloto automático, hasta olvidarse de las comisiones injustas o realizar pagos instantáneos en un segundo.

A medida que regiones como Reino Unido, la UE y Australia han empujado a los bancos a compartir datos a través de open banking, cada vez más empresas de todo el mundo han adoptado estos nuevos modelos.

terceros, para que estos puedan utilizarlos con su consentimiento para crear nuevos productos y servicios para ellos.

Algunos países han fomentado este nuevo modelo a través de la regulación, obligando a los bancos a permitir el acceso de terceros a sus datos. Tanto en estos mercados como en

Por otro lado, el open banking es todavía relativamente nuevo en su camino hacia la transformación de los servicios financieros en mercados como el latinoamericano.

En estas regiones, todavía queda trabajo por hacer para dar más visibilidad a las oportunidades que ofrece para ampliar el alcance de los servicios financieros a más personas y proporcionar mejores ofertas a los consumidores.

los que la regulación aún está en vías de desarrollo, las entidades financieras más innovadoras ya se están beneficiando de este modelo **colaborando con plataformas como Belvo** que están facilitando el intercambio de datos y la iniciación de pagos entre cuentas bancarias de forma segura y ágil.

El reto de medir el impacto del open finance

En este contexto, las empresas suelen preguntarse **cuál es el retorno de la inversión o ROI** (del inglés, return on investment) que van a obtener de estos modelos.

Una mirada al resto del mundo puede ayudarnos a entender hacia dónde pueden evolucionar estos modelos y a **comprender los beneficios concretos** que ya están aportando a las empresas y a los usuarios, como por ejemplo:



Acceso a datos enriquecidos



Procesos automatizados



Mejora de la experiencia del usuario



Mayor inclusión financiera



Diversificación de ingresos



Oferta personalizada de productos

Mientras este nuevo ecosistema toma forma, muchos actores están avanzando y empezando a aprovechar la tecnología y los datos para crear servicios financieros más inclusivos, eficientes y modernos. Son los pioneros que están anticipando cómo será el futuro de los servicios financieros del mañana, y haciéndolo realidad hoy.

En este white paper, analizamos ocho de esos ejemplos para ver cómo será el futuro del open banking. Y para entender el impacto que ha tenido en las empresas y en millones de personas que ahora disfrutan de su vida financiera de forma diferente.

¡Inspirémonos!



Pablo Viguera
Cofundador y co-CEO de Belvo

2

Acerca de este
whitepaper




Reuniendo la experiencia de los pioneros del open banking

Este white paper pretende comprender mejor el impacto y el **retorno de la inversión** tangible que los modelos de open banking y open finance están aportando a los innovadores financieros de todo el mundo.

Analizamos **ocho casos de uso** tanto de mercados en los que ya se ha introducido con éxito la normativa de open banking –como el Reino Unido y Europa–, como de aquellos en los que estos modelos aún están evolucionando, como México, Colombia y Brasil.

Para ello, utilizamos la información recopilada en entrevistas con **un panel de nueve expertos** de empresas fintech de renombre internacional, como Revolut y Plum; líderes del sector en el ecosistema de plataformas API de open banking, como Plaid; y actores emergentes en el ecosistema fintech latinoamericano, como Monet, Aplazo y Blipay.




Alex Wieland
COO
aplazo 




Ben Soppit
CEO y fundador





Gabriel Gaspar
CEO
nibo 




Daniel Kahn
Global Open Finance Lead
 PLAID



Elise Nunn
Head of Operations
 plum



Joshua Fernandes
P.O. Open Banking
Revolut 



Freddy Fernández
CEO
 MONET



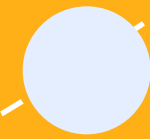
Rodrigo Matihara
Chief Technical Officer
mobills 



Xavier Pallàs
CEO España y Portugal
 YOUNITED
credit

3

El open banking en el mundo



El open banking en el mundo

Aunque las bases del movimiento de open banking se construyeron originalmente en el Reino Unido y Europa, estos modelos **se han expandido por todo el mundo** llevando servicios financieros más accesibles, modernos e inclusivos a millones de personas.

Estas regiones fueron las primeras en instalar políticas como la PSD2 que obligaron a sus instituciones financieras a **abrir sus puertas a nuevos actores** para permitir que los datos financieros puedan moverse con seguridad y libertad entre usuarios y empresas.

Regiones como Australia, y Hong Kong siguieron estos pasos y también adoptaron enfoques impulsados por la regulación, **dirigidos por los bancos centrales**.

Otros, como Singapur y EE.UU., se adentraron progresivamente en este ecosistema abierto adoptando **enfoques impulsados por la industria**, en los que no se obliga a los bancos a abrir sus datos, sino que se fomenta su adopción.

¿Cómo empezó?

En 2016, la Autoridad de Competencia y Mercados (CMA) del Reino Unido emitió una norma que obligaba a los nueve mayores bancos del país a permitir a las startups con licencia el acceso directo a sus datos.

¿Cómo va?

Millones de personas en más de 60 países en todo el mundo utilizan el open banking para compartir datos y mover dinero fácilmente y así recibir mejores servicios. Cientos de empresas se suman a este movimiento cada mes.

En los últimos años, países como Brasil se han posicionado como una de las regiones más avanzadas para facilitar el intercambio de datos, incluso por delante del Reino Unido, pionero de este movimiento. En 2023 Brasil ha alcanzado la cifra de **5 millones de cuentas conectadas**

menos de un año después de que venciera el primer plazo de implantación. Reino Unido tardó cinco años en llegar hasta este hito.

“Aunque el número de proveedores de servicios es mucho menor que en los mercados británico y europeo, los principios de reciprocidad incorporados a la normativa brasileña parecen estar ayudando a crear un ecosistema floreciente”, explica un informe de Open Finance Excellence.

La experiencia del COVID-19 y la **aceleración de la adopción de servicios financieros digitales** ha ido clave para dar visibilidad a los beneficios del open finance gracias a sistemas de pagos instantáneos como Pix que han permitido a millones de personas acceder a servicios financieros por primera vez.

En Latinoamérica, las iniciativas de Brasil están seguidas por otros países como Colombia, México, Chile y Argentina, que ya cuentan con marcos iniciales y en los que el mercado ya está impulsado casos de uso. El crecimiento sin precedentes del ecosistema fintech está aumentando el tamaño del mercado y presionando para que la regulación permita mayor innovación e inclusión financiera.



¿Qué es open finance?

El open finance va un paso más allá del open banking y propone que los usuarios puedan compartir **información no bancaria con terceros** a través de los mismos procedimientos basados en la API, como la información relacionada con productos como seguros o pensiones, sus datos fiscales o los datos de las facturas de energía e internet, así como de cualquier otra aplicación en la que realicen transacciones financieras.

Este modelo se está haciendo cada vez más popular en países de Latinoamérica como México y Brasil, donde la población está todavía muy **poco bancarizada o desatendida** y el acceso a fuentes de datos alternativas es clave para las empresas que construyen servicios financieros o apps innovadoras.

Apreniendo de otros mercados



Unión Europea

La PSD2 entró en vigor en Europa 2019. Ahora, la directiva va a ser revisada para abordar nuevos servicios de pago o la obligación de nuevos requisitos para proteger a los consumidores.

La Comisión Europea pretende corregir las “lagunas regulatorias” que había hasta ahora. Además, se introducirá en 2023 una nueva legislación en torno al open finance para promover la compartición de datos que no están cubiertos por PSD2.



Reino Unido

Cinco años después de que la OBIE marcara el inicio del open banking, más de 6,5 millones de consumidores utilizan productos habilitados por este modelo. El volumen de llamadas a las APIs supera los mil millones mensuales y **se realizan más de 7 millones de pagos por este sistema.**

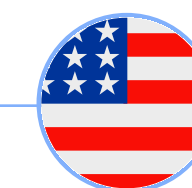
Ahora, los reguladores buscan crear una nueva entidad que aborde próximos pasos como mejorar los sistemas de pago y su escalabilidad.



Australia

Australia es uno de los países más avanzados en open banking. Desde finales de 2020, los clientes bancarios pueden **dar permiso a terceros para acceder a los datos** de sus ahorros, tarjetas de crédito, hipotecas, préstamos personales y cuentas bancarias conjuntas.

A finales de 2022 se completaron todas las fases regulatorias del modelo, que abarca la compartición obligatoria de todo tipo de datos transaccionales.



EE.UU.

Tras varios años en los que el ecosistema fintech se ha desarrollado en el país sin un marco regulatorio definido para el open banking, pero impulsado por el mercado y distintas asociaciones financieras, en 2022 el Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) ha expresado su voluntad de definir unas normas a lo largo de 2023 que verían la luz en 2024 y requerirían a los bancos facilitar la compartición de datos de forma obligatoria.



Brasil

Desde abril de 2021 las cuatro fases del open banking (ahora open finance) se han ido completando con éxito en Brasil empezando por el acceso a los datos bancarios, para después abordar cuestiones como la iniciación de pagos.

De cara a 2023, se prevén mejoras en el rendimiento del intercambio de datos, nuevas fuentes que cubran inversiones, seguros, pensiones y divisas, y un salto adelante en la iniciación de pagos.

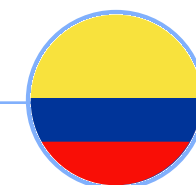
Brasil ya se considera un líder global en la regulación del open finance y ha adelantado a Reino Unido.



México

México publicó su Ley Fintech en 2018 que ya contemplaba el open finance en su artículo 76 y establecía un plazo de 24 meses para su regulación. Aún se sigue en espera de las normas enfocadas en los datos transaccionales y el funcionamiento de las APIs.

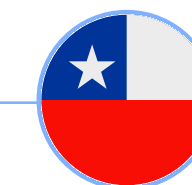
2023 puede suponer un cambio de ritmo, ya que el regulador ha mostrado apertura y un mayor acercamiento hacia las entidades involucradas. Mientras tanto, ya están surgiendo casos de uso impulsados por el mercado.



Colombia

Después varios años de debate, en 2022 se publicó un decreto que define las normas para establecer un marco regulado para el open finance de carácter voluntario en el país, que también contempla la iniciación de pagos. En 2023 el regulador definirá los estándares de tecnología y seguridad en un plazo de 12 meses.

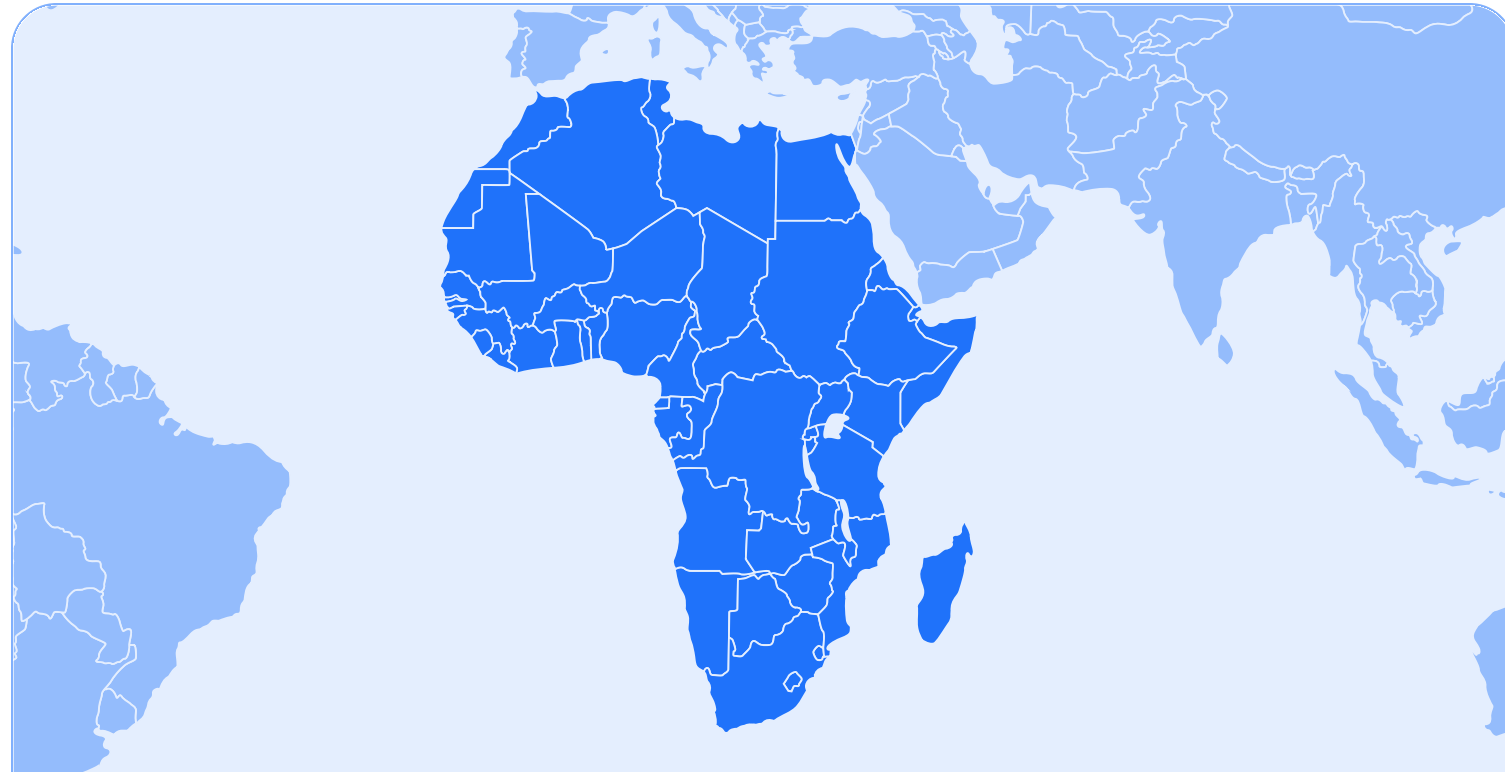
Para ello, podrá crear una instancia con la participación de la industria y se espera que el tema forme parte de las conversaciones de la agenda política este año.



Chile

Desde 2022, Chile cuenta con una Ley Fintech aprobada en el país. Esta ley regula la participación de nuevos actores tecnológicos en el sector financiero y contempla las reglas para el open finance.

En concreto, plantea que los usuarios son los legítimos dueños de su información y que será obligatorio para las entidades financieras facilitar que esta información sea compartida con terceros, siempre bajo consentimiento, para la creación de nuevos productos y servicios.



África

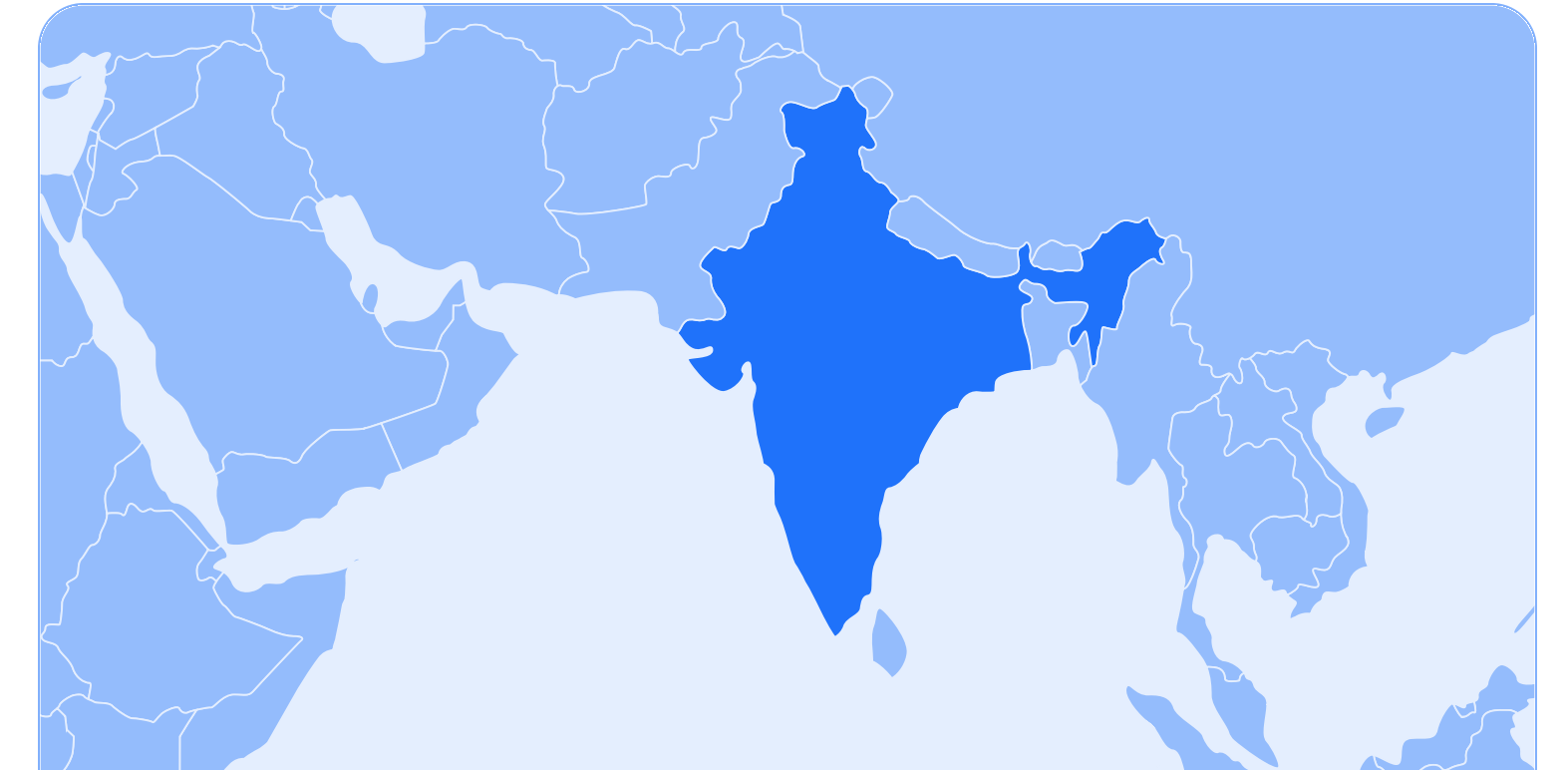
El desarrollo de estándares de open banking en África está siendo impulsado por organizaciones sectoriales y agregadores de datos. Ya son 11 países los que tienen iniciativas regulatorias en este sentido. Es el caso de Nigeria, que dio luz a su programa en 2020 y plantea completarlo de aquí a 2025. En todo el continente, el ecosistema está creciendo rápidamente con foco en la inclusión financiera.



Sudeste Asiático

El enfoque impulsado por el mercado está llevando a los bancos a utilizar diferentes normas técnicas para sus APIs.

Algunos bancos centrales, como los de [Singapur](#), [Malasia](#) e [Indonesia](#), prevén este problema y han lanzado proactivamente directrices para los bancos. Varios proveedores de APIs están facilitando esta transición creando un ecosistema mutuamente beneficioso.



India

El ecosistema de la India, impulsado por los bancos tradicionales, es ahora uno de los más avanzados.

El desarrollo de la infraestructura digital conocida como "India Stack" -que incluye [un sistema de pagos interoperable](#) y un documento de identidad digital universal-, está trabajando para cumplir el objetivo del gobierno de ampliar la prestación de servicios financieros.

El papel de los facilitadores del open banking

A medida que este ecosistema ha evolucionado alrededor del mundo, ha aparecido un nuevo tipo de actor que actúa como **facilitador clave de esta transformación**: los proveedores de APIs de open banking y open finance.

Estos actores están **evolucionando en paralelo a estos nuevos modelos**, construyendo la infraestructura de conectividad que acerca a las

instituciones financieras tradicionales, los nuevos actores digitales y los consumidores.

Impulsados por el crecimiento sin precedentes del sector fintech en todo el mundo, estos proveedores están floreciendo en diferentes mercados y la **demanda de sus servicios está aumentando** rápidamente.

“El open banking puede convertirse en un facilitador estratégico para las entidades financieras y los clientes, pero requiere tanto un cambio de mentalidad de las entidades financieras hacia los ecosistemas abiertos como una nueva infraestructura que permita el intercambio y el enriquecimiento de datos”

Dealroom.

Estas startups han captado la atención de los inversores y recaudaron casi 1.500 millones de dólares en 2021, cinco veces más que el año anterior. Esto incluye a actores como Truelayer y Tink en Europa, Plaid en Estados Unidos, Belvo en Latinoamérica, One Brick en el sudeste asiático o Mono en Nigeria.

El papel de estos proveedores es cada vez más relevante para ayudar a las empresas financieras a ofrecer nuevos servicios a sus usuarios mientras que hacen más eficientes sus operaciones y abren nuevas vías de ingresos.

Instituciones
financieras

belvo.

Usuarios



Pablo Viguera

CEO y cofundador
de Belvo

“

En el caso de Latinoamérica, donde todavía existen altos niveles de sub-bancarización, cuantas más fuentes de datos financieros sea posible analizar a través de una plataforma, mejores serán los servicios o aplicaciones financieras innovadoras que se podrán construir sobre ellos

”

Por eso en Belvo estamos construyendo una plataforma de open finance que recoge información más completa y precisa para entender la vida financiera de los usuarios,

más allá de la que normalmente se obtiene de las vías tradicionales como las agencias crediticias y de manera más automatizada

Dígame qué necesita el usuario y te diré el ROI

Pero, ¿cómo están ayudando estas empresas a sus clientes a mejorar su ROI? En opinión de Daniel Kahn, Global Open Finance Lead de Plaid, uno de los actores pioneros en este ecosistema, la pregunta que las empresas deben hacerse para entender **qué retorno de la inversión**

pueden obtener del open banking no es a qué nuevo tipo de datos pueden acceder.

En su lugar, deben preguntarse cuáles son **los problemas a los que se enfrentan sus usuarios** a la hora de gestionar sus finanzas en el día a día.

“

La idea de acceder a los datos no es un objetivo en sí. Se trata de algo más: ayudar a la gente a gestionar el dinero, a moverlo o a optar a algún tipo de adelanto de dinero –como préstamos–, a ahorrar o a invertir. Por ejemplo, ¿se pueden utilizar más datos para ofrecerle un mejor tipo de interés para los préstamos o una mayor tasa de rendimiento para los ahorros?



Daniel Kahn

Global Open Finance Lead de Plaid

”

Construir mejor, más barato y más rápido en cada región

Según Kahn, **reducir los costos y aumentar la rapidez y la calidad** de los servicios y productos financieros son en general los principales beneficios que cualquier solución habilitada para el open banking aporta a las empresas.

Sin embargo, también aconseja a éstas que busquen enfoques específicos para el mercado que se adapten a las **necesidades particulares** de cada región.

En el caso de EE.UU., Kahn explica que el análisis de los **datos de las nóminas** es cada vez más relevante para las empresas financieras que intentan dar respuesta a los puntos débiles de los consumidores. Mientras que en Australia, la normativa sobre los derechos de los consumidores (CDR) está evolucionando hacia modelos de **"datos abiertos"** que amplían la misma lógica aplicada en el sector bancario a los sectores de la energía y las telecomunicaciones.

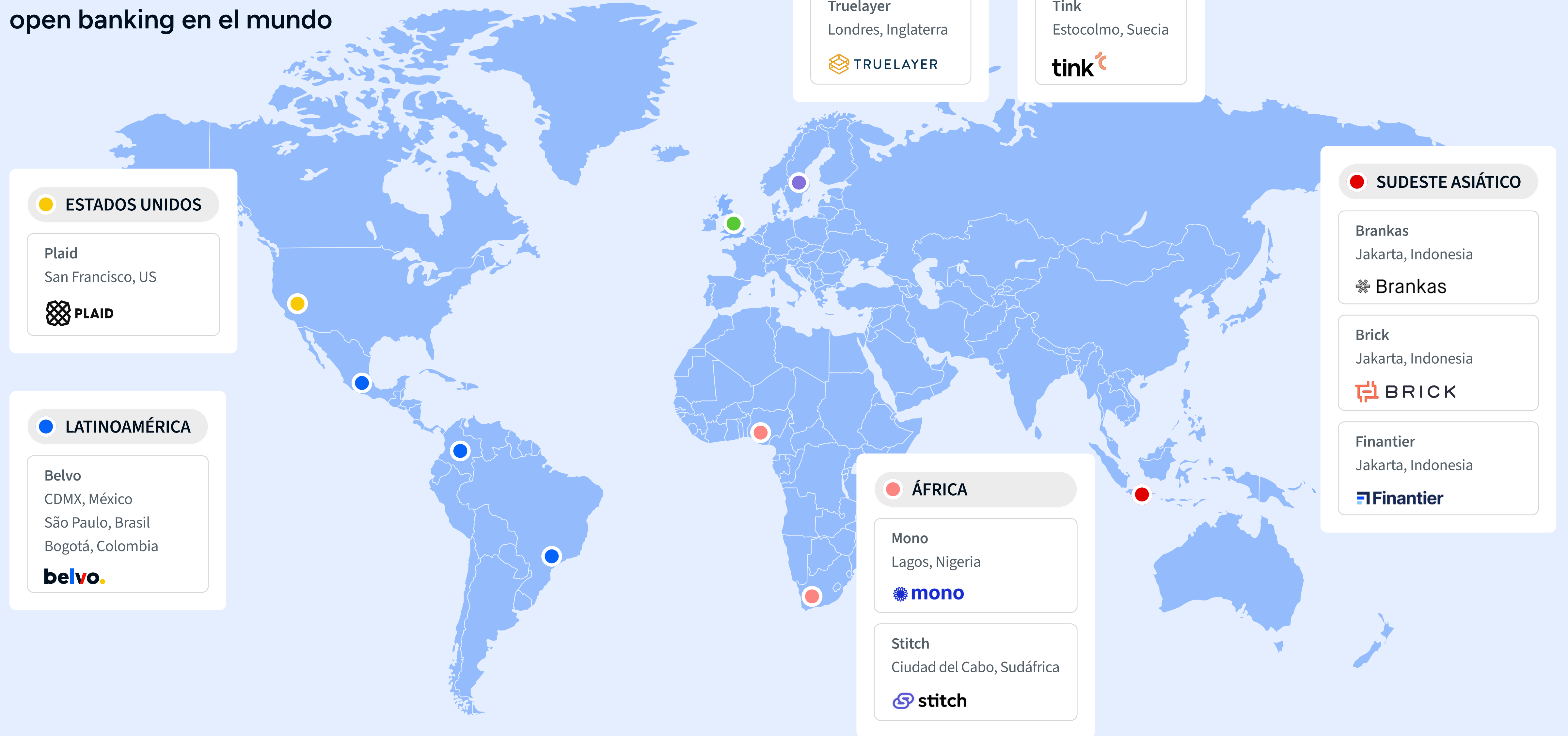
“En mercados más allá de EE.UU., hay conjuntos de datos adicionales que son **relevantes**”, añade.

En el caso de África, por ejemplo, las empresas están incorporando cada vez más **datos de dinero móvil a sus análisis** de negocio porque mucha gente confía en esos servicios como su principal mecanismo de transferencia de dinero entre pares.

Otras se centran en ofrecer soluciones antifraude a través de sus API, ya que esa es la principal preocupación de los consumidores en el sector financiero de la región.

“La clave es desarrollar servicios que sean valiosos para los consumidores. Y los servicios financieros funcionan de forma diferente en cada uno de estos mercados. Por eso, crear exactamente el mismo servicio a nivel mundial sería muy complicado”

Mapa de los facilitadores del open banking en el mundo



4

Casos de uso



REVOLUT

Creando una súper aplicación financiera global

Revolut está construyendo la primera superapp financiera verdaderamente global.

En 2015, se lanzó en el Reino Unido ofreciendo transferencias e intercambio de dinero.

En la actualidad, sus clientes utilizan docenas de productos innovadores para realizar **más de 100 millones de transacciones al mes.**

A través de sus cuentas personales y empresariales, Revolut ayuda a los clientes en todo el mundo a mejorar su salud financiera y les da más control sobre sus finanzas.



Joshua Fernandes
Product Owner Open Banking
Revolut

→ Mercados **+35**

→ Número de clientes **15M**

→ Fundación **2015**

→ Caso de uso **PFM**

→ Sitio web www.revolut.com

EL RETO

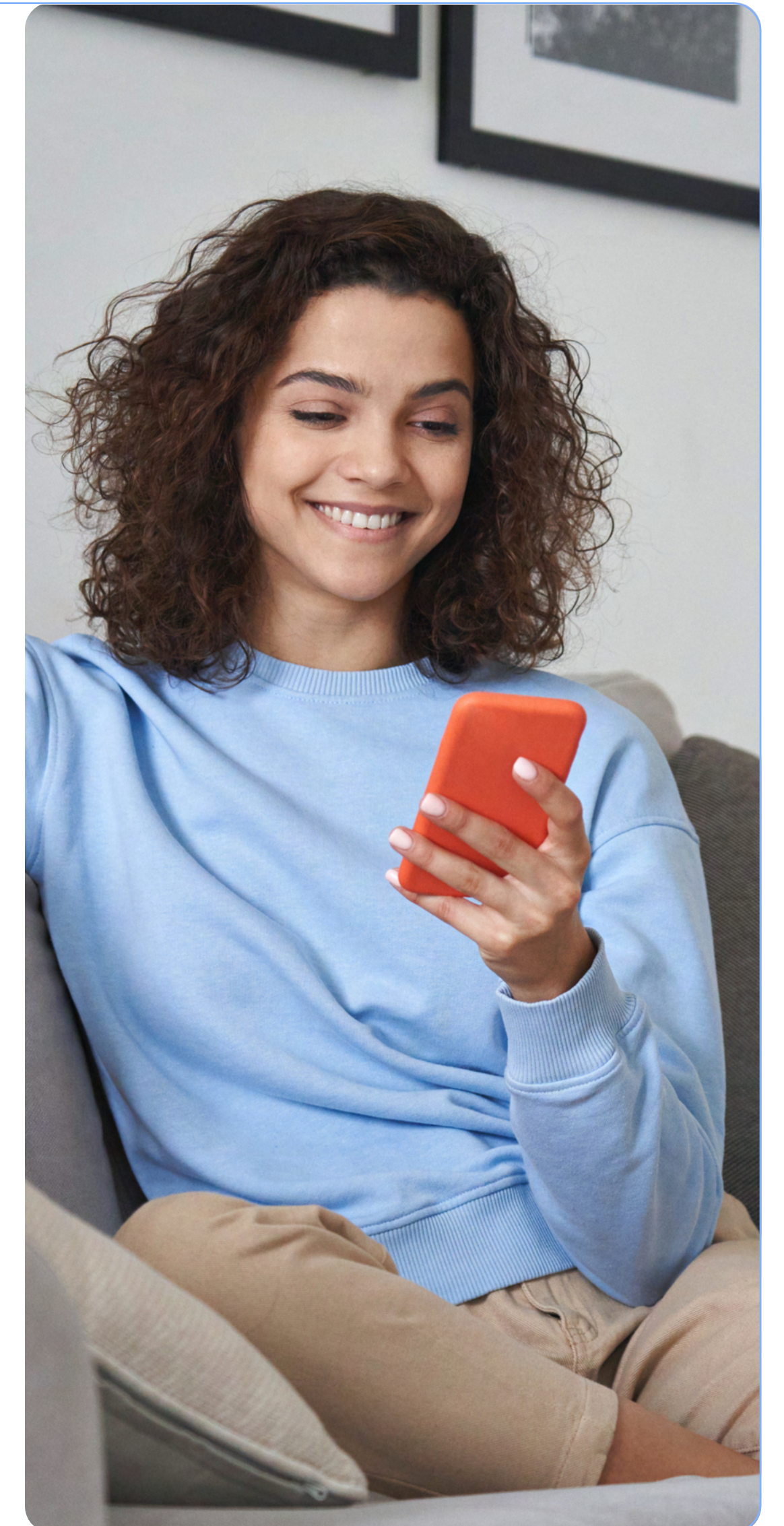
Expandir su plataforma financiera en todo el mundo

La empresa ya está presente en **más de 35 países**, abarcando la mayor parte de Europa, pero incluyendo también países como Japón, Estados Unidos, Australia y Singapur.

Revolut ofrece una amplia gama de servicios que incluyen el ahorro, los pagos y la inversión tradicional y en criptomonedas.

A medida que la empresa crecía, uno de los mayores retos a los que se enfrentaba era **entender las necesidades de un público en rápido crecimiento** en diferentes países para construir y personalizar sus productos para ellos.

Otro de los retos era crear una experiencia fluida que permitiera a sus usuarios enviar fondos fácilmente a sus cuentas Revolut.



LA SOLUCIÓN

Entender mejor y más rápido a sus clientes usando open banking

Joshua Fernandes, Product Owner de Open Banking en Revolut, explica que el open banking se convirtió en un **activo estratégico para la empresa**, ya que les permitió comprender mejor las necesidades de los usuarios potenciales al entrar en nuevos mercados.

“Cuando eres una fintech nueva en el mercado no tienes historial de transacciones, no tienes ni idea de cómo es el comportamiento de los usuarios o sus hábitos de gasto”

"En cuanto permitimos a los usuarios vincular sus cuentas a Revolut, el beneficio para ellos es la posibilidad de tener todo en un solo lugar. Y la capacidad de utilizar nuestras herramientas de analítica disruptivas no sólo para sus transacciones Revolut, sino también para las de sus tarjeta de crédito, débito, cuentas corrientes, etc.", añade.

Además, el beneficio para Revolut fue que la recopilación de estos datos transaccionales y su procesamiento les ayudó a comprender en profundidad el comportamiento de los usuarios, a realizar una segmentación de usuarios basada en datos y a decidir qué tipo de productos deberían crear y cómo deberían personalizarse en función de las necesidades y los hábitos de gasto de sus usuarios.

El otro beneficio principal del open banking para Revolut fue permitir una experiencia sin fricciones al transferir fondos a Revolut desde cuentas bancarias.

Esto fue algo clave para Revolut –como lo es para la mayoría de las empresas de tecnología financiera durante las primeras etapas– cuando animar a los clientes a tener dinero en la plataforma, a utilizarla a menudo para gastar y, eventualmente, incluso a poner sus salarios allí, es esencial generar confianza.

La forma en que solían hacerlo era a través del procesamiento de tarjetas. Aunque esto creaba varios problemas, como un mayor riesgo de fraude. Además, como la liquidación no era instantánea, también implicaba un riesgo de liquidez para Revolut hasta que el importe fuera efectivamente transferido.

“Ahora los usuarios pueden iniciar el proceso de pago directamente desde Revolut utilizando el open banking para que sus fondos sean transferidos al instante”

La experiencia para el usuario mejoró drásticamente, y el riesgo de fraude disminuyó, ya que el usuario autoriza el pago directamente a través del banco.

Después de menos de un año de lanzar esta función en el Reino Unido, alrededor del 40% de sus usuarios ya utilizaban el open banking para transferir dinero a sus cuentas.

EL ROI

Principales beneficios y resultados del open banking

→ **Todo en un solo lugar**

Los clientes tienen todas sus transacciones en un mismo sitio.

→ **Reducción del riesgo**

de las transacciones de pago

→ **Comprender el comportamiento de los usuarios**

para personalizar productos y servicios.

10x

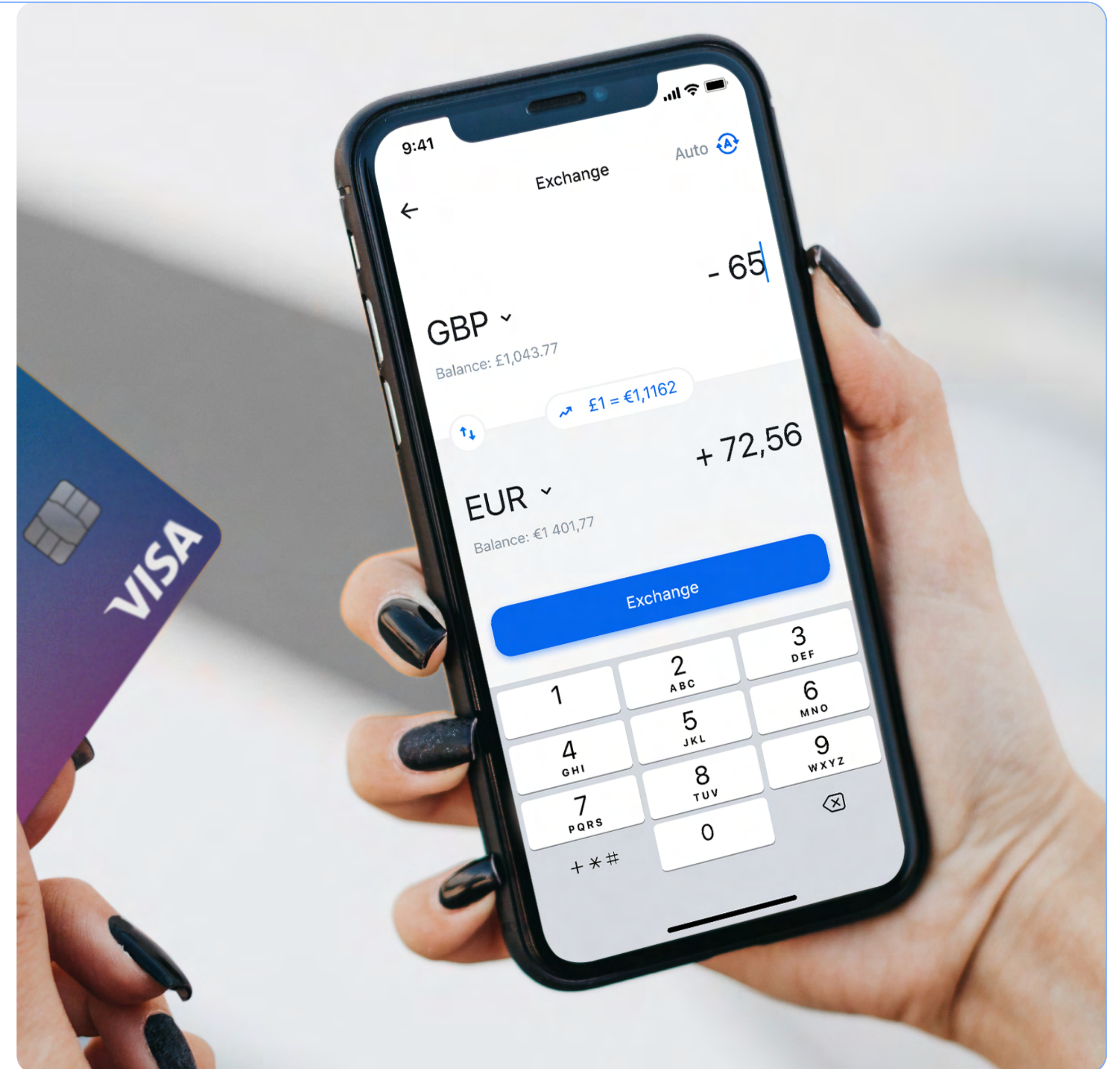
aumento en la cantidad promedio de los pagos

→ **Acelerar el tiempo para lanzar productos**

al mercado gracias al análisis de datos transaccionales.

4x

más rapidez en la experiencia de pago



MONET

Adelantos de salario al instante para los trabajadores colombianos

Monet es una fintech colombiana especializada en brindar adelantos de hasta un 30% del salario al instante para trabajadores en Colombia.

Monet cuenta con una aplicación móvil en la que el usuario puede solicitar un adelanto de su salario para cubrir los gastos y las responsabilidades financieras adquiridas.

El gran diferencial de Monet es que **su propuesta llega directamente al usuario**, sin necesidad de intermediarios, y hace que su modelo sea democrático y accesible para todo tipo de trabajador en Colombia.

“Cuando le demuestras al usuario los beneficios de compartir sus credenciales a través de open banking, tendrás un modelo de negocio exitoso”



Freddy Fernández

CEO

MONET

→ Mercados **Colombia y México**

→ Número de clientes **+100K**

→ Caso de uso **Adelantos de salario**

→ Sitio web **<https://monet.com.co/>**

EL RETO

Análisis certero de las finanzas de los clientes

Monet quería lanzar una solución que hiciese frente a la **falta de acceso a servicios de crédito inclusivos y sostenibles** por parte de una gran parte de la población del país. Según la compañía, en Colombia es muy común encontrar a los conocidos “modelos gota a gota” o prestamistas informales que llevan a que las personas acudan a soluciones desesperadas para cubrir responsabilidades económicas a tasas de interés que van por encima del 20% mensual y plazos de pago incumplibles.

Después de hacer un análisis de mercado, los fundadores de Monet decidieron **impulsar un modelo de adelanto de salario** que ofreciese opciones de financiación acordes a los ingresos de los usuarios, de manera que no incurriesen en grandes deudas para poder alcanzar sus objetivos de salud financiera.

De acuerdo con la firma, **el 70% de los usuarios que solicitan un adelanto con Monet carecen de un historial crediticio** y en ocasiones cuentan con puntuaciones negativas de las agencias crediticias, lo que les lleva a buscar vías informales de financiación.

Para poder ofrecer financiación a estos usuarios, necesitaban una vía alternativa para acceder a información **actualizada sobre sus transacciones bancarias** para poder elaborar modelos de riesgo fiables. En concreto, buscaban entender de forma sencilla qué ingresos tenía un usuario para poder ofrecer líneas de crédito adecuadas para cada usuario, sin altos costes y sin elevar su riesgo de impago.

Al mismo tiempo, la empresa necesitaba una solución tecnológica que **brindase confianza y facilidad** a los usuarios en el proceso de compartir esta información sin necesidad de recurrir a procesos manuales que a menudo entorpecen el flujo y desvían el interés del consumidor.

LA SOLUCIÓN

Una visión instantánea de los ingresos recurrentes

Monet eligió la tecnología de open banking de Belvo como la infraestructura base para su solución, lo que les permite recolectar de forma segura y sencilla la información necesaria para alimentar sus modelos de riesgo y así ofrecer su servicio con suficientes garantías.

Monet vio en el open banking una oportunidad para **tener una visión más completa de la actividad financiera de los usuarios** más allá de sus calificaciones en las agencias tradicionales de crédito, que a menudo proveen una imagen desactualizada e incompleta de su actividad económica.

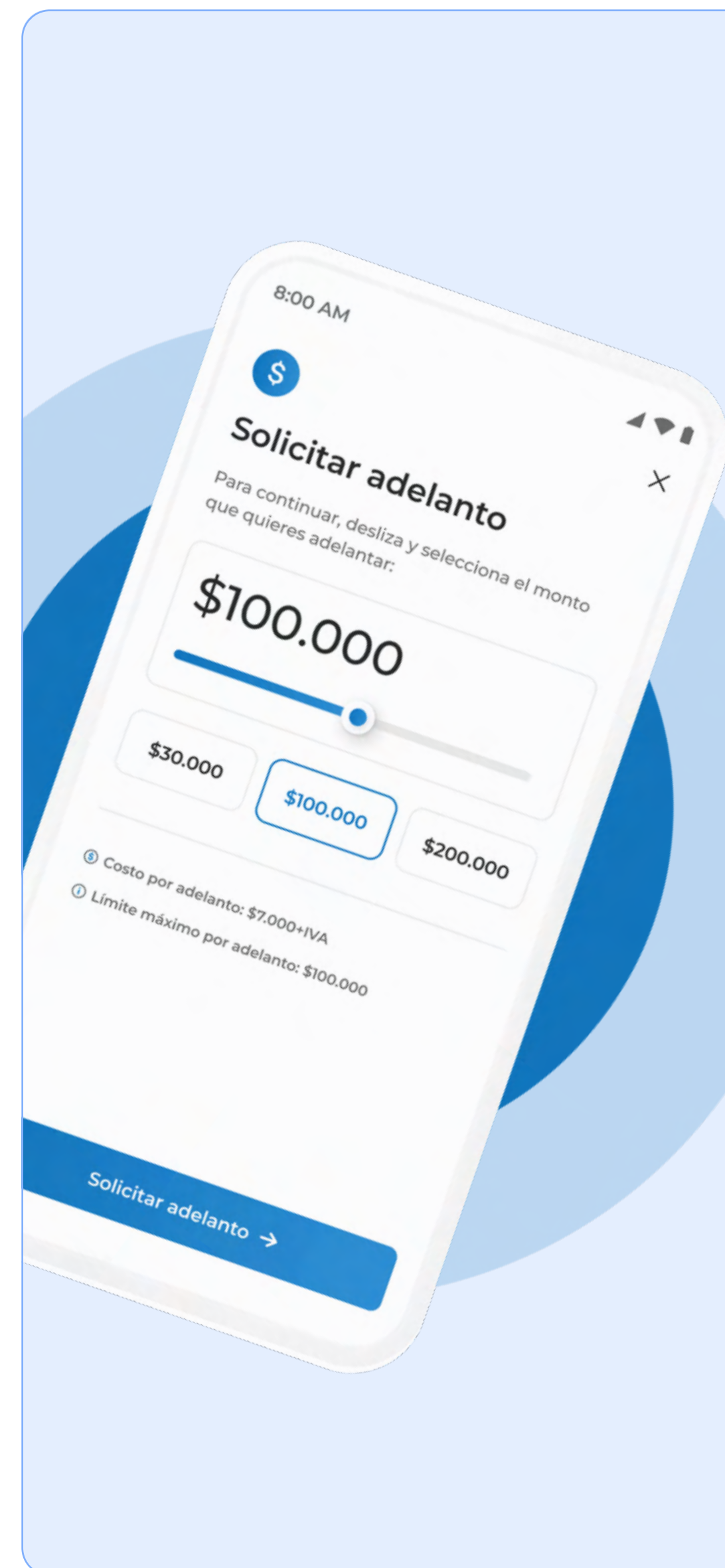
Gracias a Belvo, Monet puede ahora identificar de manera casi inmediata los ingresos recurrentes de sus usuarios: la moneda, cantidad y recurrencia de estas

transacciones ayuda a **ofrecer préstamos ajustados a la capacidad de endeudamiento** de sus clientes sin incurrir en altos costos.

Además de esto, la solución de Belvo permite **escalar y migrar el modelo de negocio a diversos países**, gracias a sus conexiones bancarias con las principales instituciones financieras de varios mercados en Latinoamérica. Así, una sola integración tecnológica ha permitido a Monet lanzar su aplicación en el mercado mexicano tras operar en Colombia.

Ahora, los usuarios de Monet pueden recibir una respuesta casi inmediata tras compartir sus datos de forma segura a través de Belvo y pueden recibir un adelanto de su su salario en el momento que lo necesiten y sin trámites adicionales.

A día de hoy, **más del 65% de los clientes de Monet comparten sus datos financieros** mediante esta vía y ya compañía ya ofrecido adelantos de salario a más de 340.000 colombianos.



EL ROI

Principales beneficios y resultados

- Incremento de las tasas de conversión de los clientes
- Aumento de la cartera de clientes de la plataforma
- Aceleración de la toma de decisiones de riesgo
- Mejora continua del producto

UNIFIMONEY

Inversión y gestión inteligente del dinero

Unifimoney es una aplicación de inversión y gestión del dinero creada para simplificar, diversificar y unificar la gestión del dinero de los usuarios. El objetivo de la empresa es cambiar fundamentalmente **la forma en que las personas gestionan su dinero**, automatizando

muchas de las tareas manuales de la gestión diaria del dinero y ayudándoles a conseguir un mayor rendimiento de su dinero con menos esfuerzo.



Ben Soppit
CEO y fundador



→ Mercados **Estados Unidos**

→ Número de clientes **En vivo en beta**

→ Fundación **2019**

→ Caso de uso **PFM**

→ Sitio web **www.unifimoney.com**

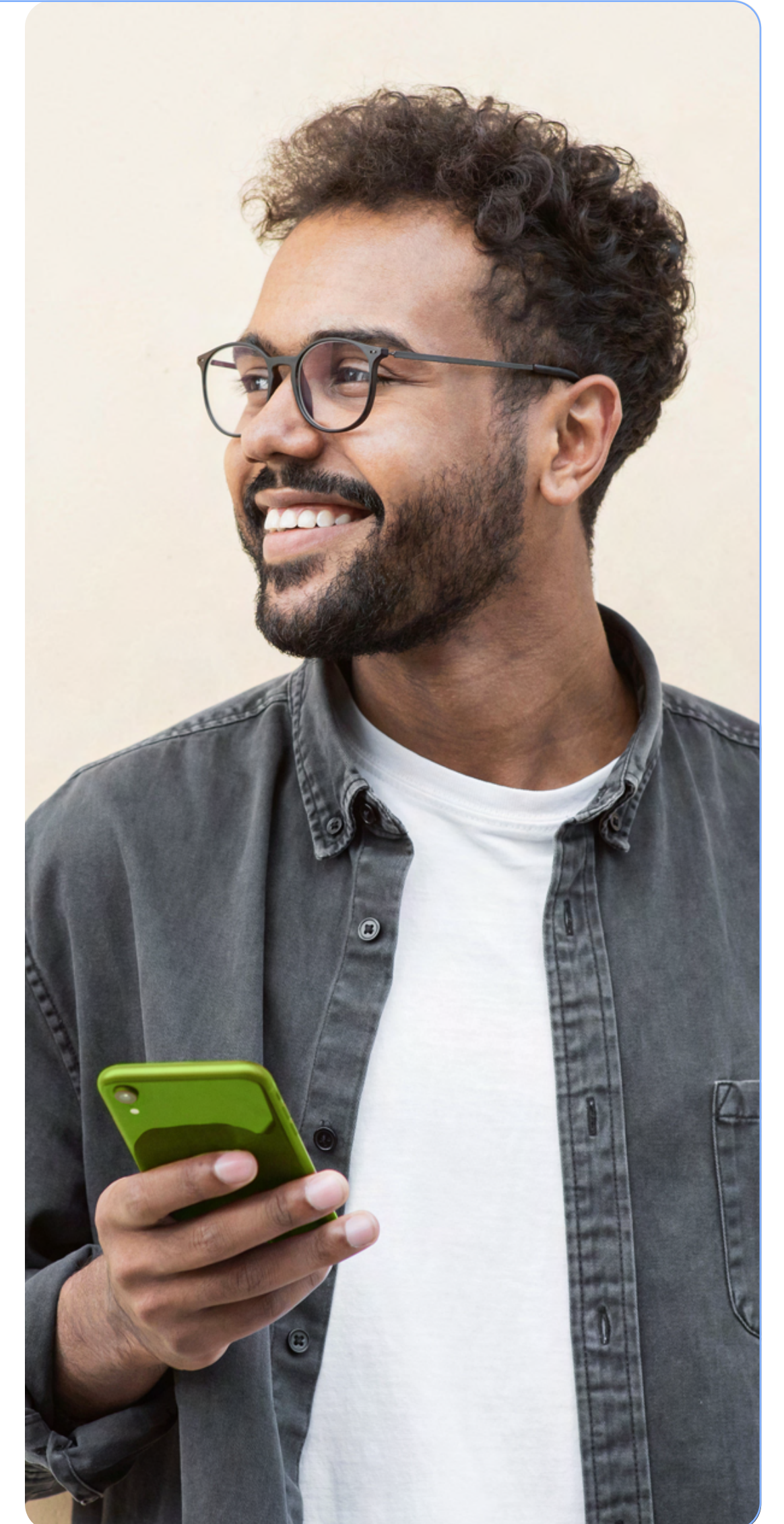
EL RETO

Acelerar el camino de los usuarios hacia la independencia financiera

Unifimoney ofrece una cuenta única a la que se accede a través del teléfono móvil con una cuenta corriente de alto interés integrada, una tarjeta de crédito y una plataforma de roboinversión.

Gracias a ello, los usuarios pueden **automatizar el trabajo manual repetitivo** que supone la gestión de su dinero y, al mismo tiempo, acceder a operaciones sin comisiones.

La aplicación ayuda a los usuarios a crear una **cartera de inversiones personalizada** sin esfuerzo y les da la opción de operar tanto con valores tradicionales –como acciones y fondos– como con activos alternativos, incluyendo criptomonedas y monedas y lingotes de oro y plata, e incluso inversiones fraccionadas en metales preciosos.



LA SOLUCIÓN

Proporcionar una experiencia fluida para vincular y fondear cuentas

El objetivo de Unifimoney es proporcionar a los usuarios una forma sencilla de **programar la gestión de su dinero** para que funcione para ellos, sin esfuerzo, según explica el CEO y fundador de Unifimoney, Ben Soppitt.

“Queríamos crear una solución en la que la gente pudiera programar muy fácilmente el movimiento de dinero entre su banco principal y nosotros”

Para hacerlo realidad, uno de los primeros retos a los que se enfrentó la empresa fue **conectar su app con las cuentas bancarias de sus usuarios**. Apoyándose en plataformas externas de APIs de open banking, Unifimoney ha creado un flujo que permite a los clientes, en primer lugar, vincular sus cuentas bancarias a su plataforma y, en segundo lugar, transferir fondos a ella de forma fácil y segura.

Trabajar con una plataforma de open banking **"nos libera del trabajo de conectarnos a estas**

plataformas, y también de hacer un seguimiento del fraude por encima de ellas", añade.

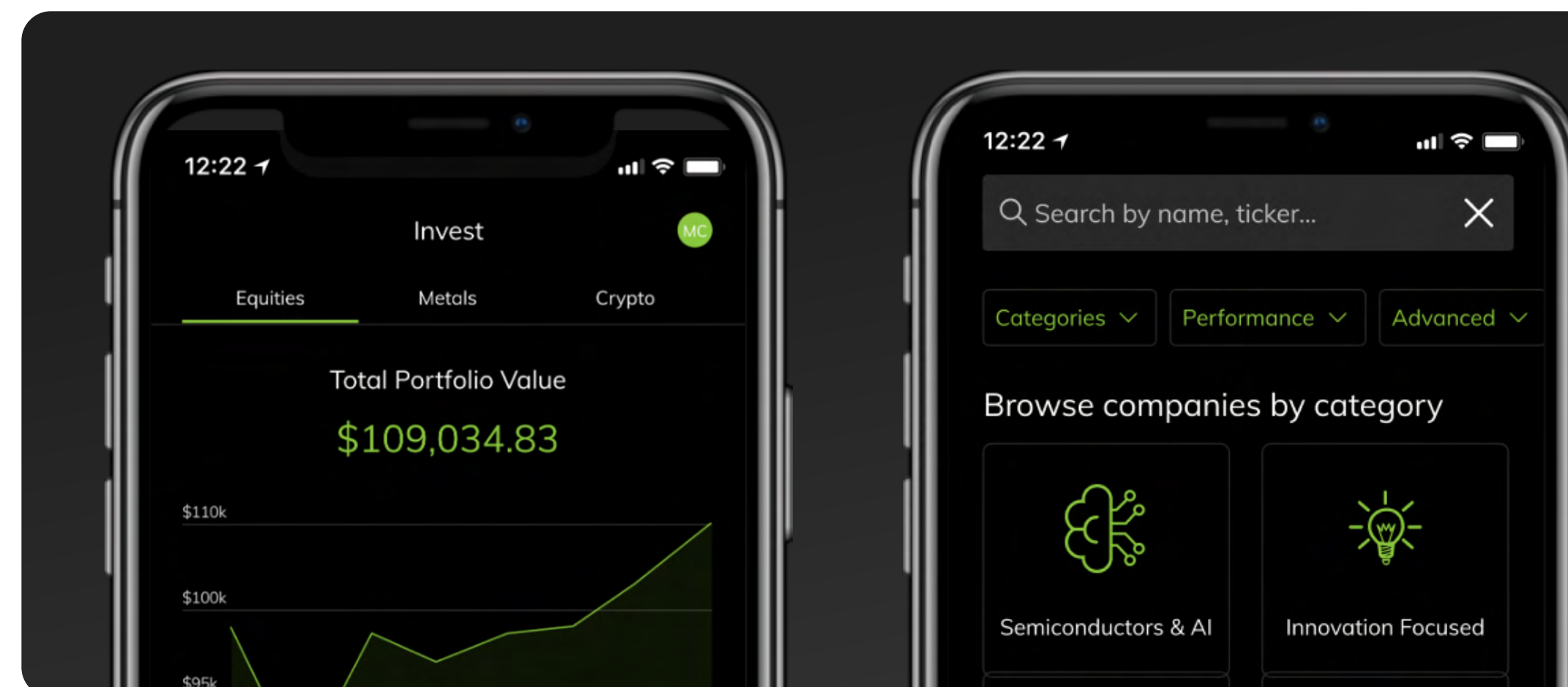
Gracias a ello, los usuarios pueden programar sus cuentas para **trasladar automáticamente el dinero de su banco** a su aplicación Unifimoney cuando su saldo alcance un determinado umbral.

Por ejemplo, pueden recargar su cuenta cuando esté por debajo de una determinada cifra, o mover automáticamente el dinero a su cuenta de inversión cada vez que tengan un ingreso extra.

“Gracias a esto, los usuarios pueden tener lo mejor de ambos mundos y no necesitan pasar por la angustia mental de cambiar de banco.

Pero obtienen todos los beneficios de tener una plataforma innovadora de gestión del dinero.

Reduce las barreras de entrada y aumenta la accesibilidad facilitando el movimiento de dinero”



EL ROI

Principales beneficios y resultados

→ **Facilidad de uso**

Mejorando la UX en la gestión del dinero

→ **Todo en el mismo lugar**

Los usuarios tienen todas sus transacciones en una sola app

→ **Reducción del riesgo**

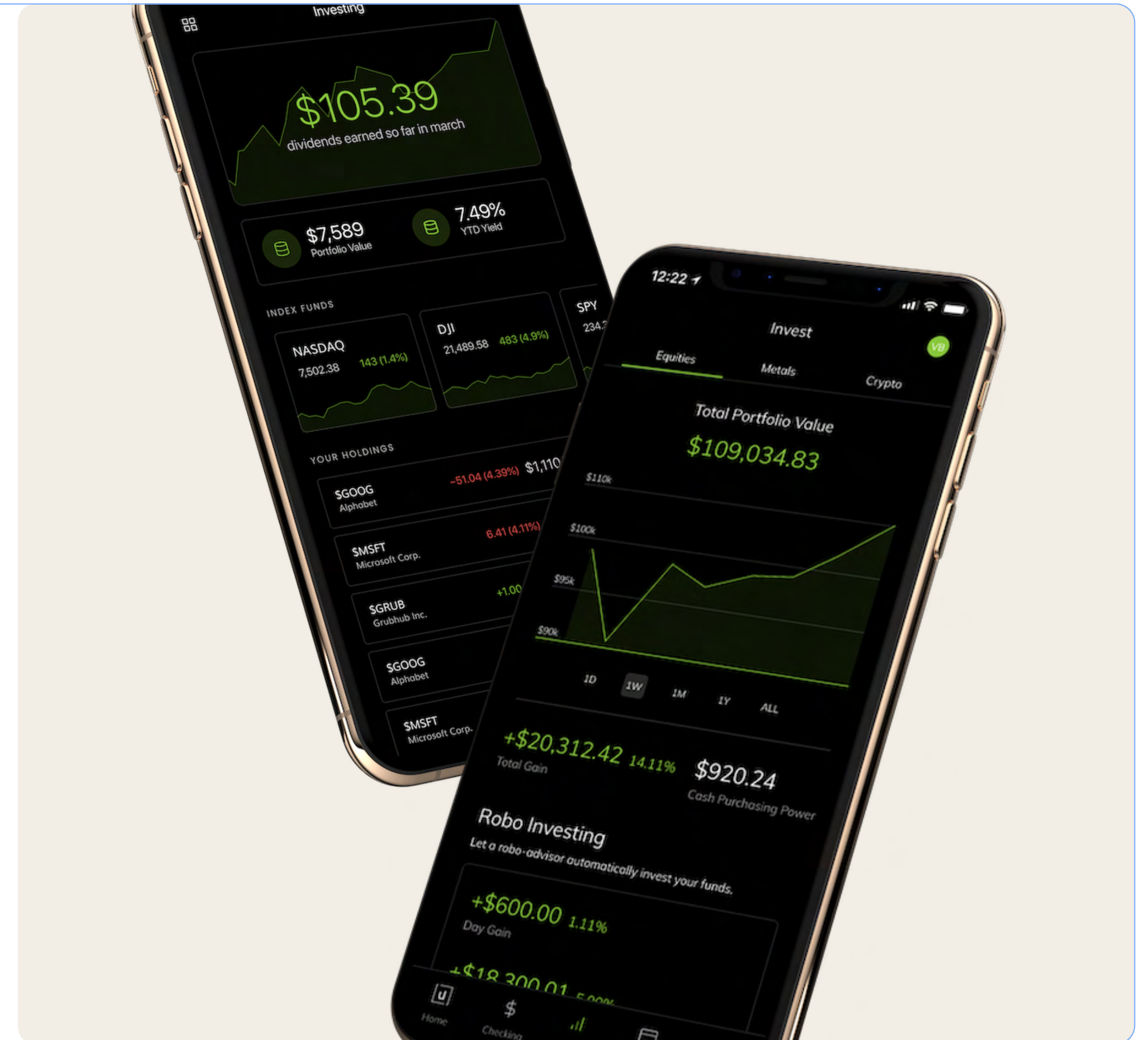
de fraude en pagos y transferencias

→ **Reducción de tiempo**

de llegada de los fondos desde una cuenta bancaria a su app

→ **Gestión inteligente**

ofreciendo la posibilidad de programar el movimiento de dinero



APLAZO

Impulsando en 'Buy Now Pay Later' en México

Aplazo es una plataforma disruptiva para el mercado mexicano: es la primera fintech omnicanal que ofrece un modelo de “compra ahora, paga después” (o BNPL, por sus siglas en inglés) en una amplia red de comercios a lo largo del país. Aplazo permite a sus usuarios realizar compras, en línea o en físico, y diferir en cinco pagos fijos divididos en quincenas con una tarjeta de débito, brindando total transparencia y permitiéndoles saber cuáles serán las cuotas que tendrán que pagar.

Su solución se integra directamente con el check-out de las soluciones de comercio electrónico o de las tiendas físicas de sus comercios afiliados.

Además, ayuda a mejorar las ventas al incrementar el ticket promedio de compra y la recurrencia, enfocándose en la población que no cuenta con tarjeta de crédito en México pero que es nativa digital y se siente cómoda realizando compras en línea.

Ya hay más de 500 tiendas que integran su servicio y la cifra crece un 40% cada mes.

“Lo mejor del producto es la inmediatez y la sencillez con la que comparten información. Brinda mucha seguridad al estar dentro de un marco regulatorio claro y al ser totalmente digital”



Alex Wieland
COO
aplazo

→ Mercados **México**

→ Número de clientes **60**

→ Fundación **2020**

→ Caso de uso **By Now Pay Later**

→ Sitio web <https://aplazo.mx/>

EL RETO

Proporcionar financiación al consumo de calidad

Aplazo nació en 2020 con la idea de traer al país el emergente modelo de BNPL para permitir **aplazar el pago a personas que normalmente carecen de esta opción** y tampoco tienen tarjeta de crédito. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2022 (ENIF) que elabora el Instituto Nacional de Estadística

y Geografía (INEGI), solo 32,7% de la población tiene una tarjeta de crédito en México.

Aplazo es que surgió en el contexto de la pandemia del COVID-19, cuando se produjo un gran crecimiento del e-commerce en Latinoamérica, lo que ayudó al apalancamiento de su plataforma.

En este contexto, Aplazo se propuso el objetivo de ofrecer **vías de financiación de calidad**, asegurándose de que sus usuarios realmente pudieran pagar sus préstamos y el proceso fuese sencillo y transparente.

Para hacer frente a estos retos, Aplazo buscaba una solución que le brindase visibilidad sobre la actividad financiera de sus usuarios de manera efectiva, sin necesidad de depender de procesos manuales, y que facilitase la integración de la experiencia en las plataformas de compra con las que colabora.

LA SOLUCIÓN

Acceso instantáneo, seguro y automático a los datos bancarios

Desde su concepción, Aplazo creó su plataforma apoyándose en la infraestructura de open finance.

Para ello, diseñó un modelo propietario de crédito que incluye data extraída de este tipo sistemas. Desde un principio, la solución de agregación de datos bancarios de Belvo fue la elegida por Aplazo para lanzar su servicio de manera pública.

Con el producto de agregación de datos bancarios de Belvo, Aplazo cuenta con la posibilidad de **aprobar créditos acordes a la capacidad de pago real de sus usuarios**, así como aumentar o disminuir las líneas de crédito a partir de los datos de transacciones que pueden extraer de las cuentas de estos usuarios en tiempo real.

También tiene mayor certeza sobre la cobranza de los créditos aprobados, ya que desde un inicio cuentan con información precisa sobre la capacidad de pago de sus clientes y sobre las transacciones que realizan.

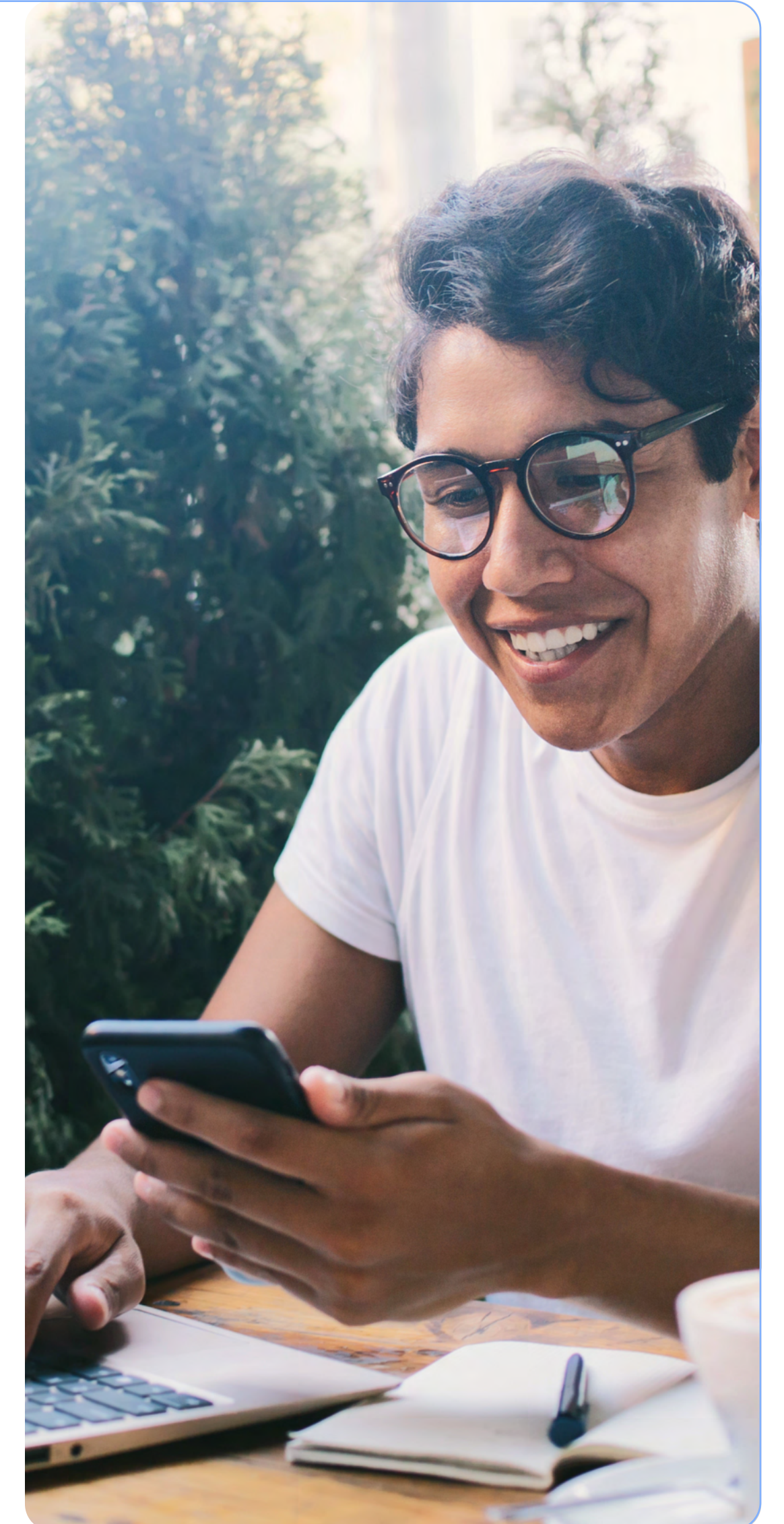
De esta manera, Aplazo puede **ofrecer créditos de mejor calidad**, disminuir los factores de riesgo y generar inclusión financiera real para toda la población que no cuenta con una tarjeta de crédito ni con historial crediticio.



EL ROI

Principales beneficios y resultados

- Aprobación crediticia cerca del 30% de usuarios que normalmente no cuenta con historial crediticio
- Aumento de las líneas de crédito para clientes ya existentes
- Oferta de mejores tasas de interés gracias a la reducción del riesgo
- Mayor certeza en los montos de crédito otorgados gracias a la transparencia de los datos de transaccionalidad de los clientes



PLUM

Construir una herramienta de ahorro automatizada con open banking

Plum es una herramienta de ahorro que utiliza la IA para **automatizar partes clave de las finanzas de las personas**, como el ahorro, la gestión de facturas y la inversión.

Su algoritmo calcula cuánto puede ahorrar un usuario y, a continuación, traslada la suma automáticamente a una cuenta de ahorro.



Elise Nunn
Head of Operations

- Mercados Reino Unido, Irlanda, España, y Francia
- Número de clientes 1M
- Fundación 2016
- Caso de uso PFM
- Sitio web www.withplum.com



EL RETO

Poner el dinero en piloto automático

Una vez que los usuarios conectan sus cuentas bancarias a Plum, la plataforma analiza los ingresos y los gastos, e identifica ingresos regulares, alquiler, facturas y gastos diarios. A partir de esto y de otros factores, como el saldo disponible, el algoritmo de Plum calcula diariamente qué cantidad puede apartar con seguridad sin que afecte a la vida diaria de los usuarios y la traslada a la cuenta de Plum mediante domiciliación bancaria cada 4 o 5 días.

Al comprobar las tarifas de los servicios públicos en la zona de los usuarios, Plum también se asegura de que no estén pagando de más por cosas como el gas o la electricidad. Y, para los interesados en invertir, Plum ofrece una serie de opciones de inversión seleccionadas que se ajustan a las preferencias y necesidades de sus usuarios.

LA SOLUCIÓN

Conectar, enriquecer y mover el dinero con open banking

Hay tres elementos principales sin los cuales Plum no sería lo que es hoy y que han sido facilitados por la [regulación de open banking en el Reino Unido](#) y gracias al trabajo de la empresa con agregadores de open banking como Truelayer.

En primer lugar, el open banking les permite [conectar de forma fácil y segura su aplicación](#) y las cuentas bancarias de sus usuarios. El proceso de vinculación de cuentas con Plum se convirtió en un proceso sin fricciones, ya que los usuarios ya [no necesitan recordar su identificación bancaria](#), su contraseña u otra información personal que antes tenían que introducir manualmente. En su lugar, pueden utilizar su huella dactilar y confiar en otros procedimientos de SCA (Strong Customer Authentication) que normalmente utilizarían al iniciar sesión en su banco.

La segunda parte facilitada por el open banking es la creación de la [capa de enriquecimiento](#) que permite a Plum traducir los datos brutos de sus clientes en información procesable que pueden introducir en sus algoritmos.

“Incluso después de introducir la regulación de open banking, cada banco sigue teniendo su propio nivel de implementación”

Esto significa que si el agregador no hiciera de intermediario, tendrían que construir ellos mismos toda integración con cada banco y procesar sus datos. **“Y cuando eres una empresa nueva y tienes un pequeño equipo de ingenieros, es una gran inversión de tiempo hacer todas esas integraciones bancarias, mantenerlas y prepararlas para el futuro”**, explica Elise Nunn.

Trabajar con un agregador de open banking que ya proporcionaba los motores de enriquecimiento basados en millones de datos de todo tipo de sectores demográficos y financieros ayudó a Plum a [construir una aplicación más inteligente](#), ahorrando "una cantidad increíble de trabajo", y también les ayudó a entrar en nuevos mercados más rápidamente.

El open banking también ha sido esencial para que Plum ofrezca a sus clientes la [posibilidad de mover dinero entre cuentas](#) directamente desde su app bajo el marco de los Servicios de Iniciación de Pagos (PIS).

“Es realmente importante para nosotros poder entrar en un mercado con un cierto nivel de cobertura de mercado, y la capacidad de adquirir clientes sin necesidad de pasar meses y meses y meses adaptando nuestro sistema de agregación a cada banco específico”

EL ROI

Principales beneficios y resultados

→ **Mayor adquisición y conversión**

de clientes gracias al Open Banking

→ **Mayor retención de clientes**

gracias a las conexiones fiables con sus bancos

→ **Mayor confianza y facilidad**

para vincular las cuentas directamente a través de sus apps bancarias

→ **Ahorro de meses de desarrollo**

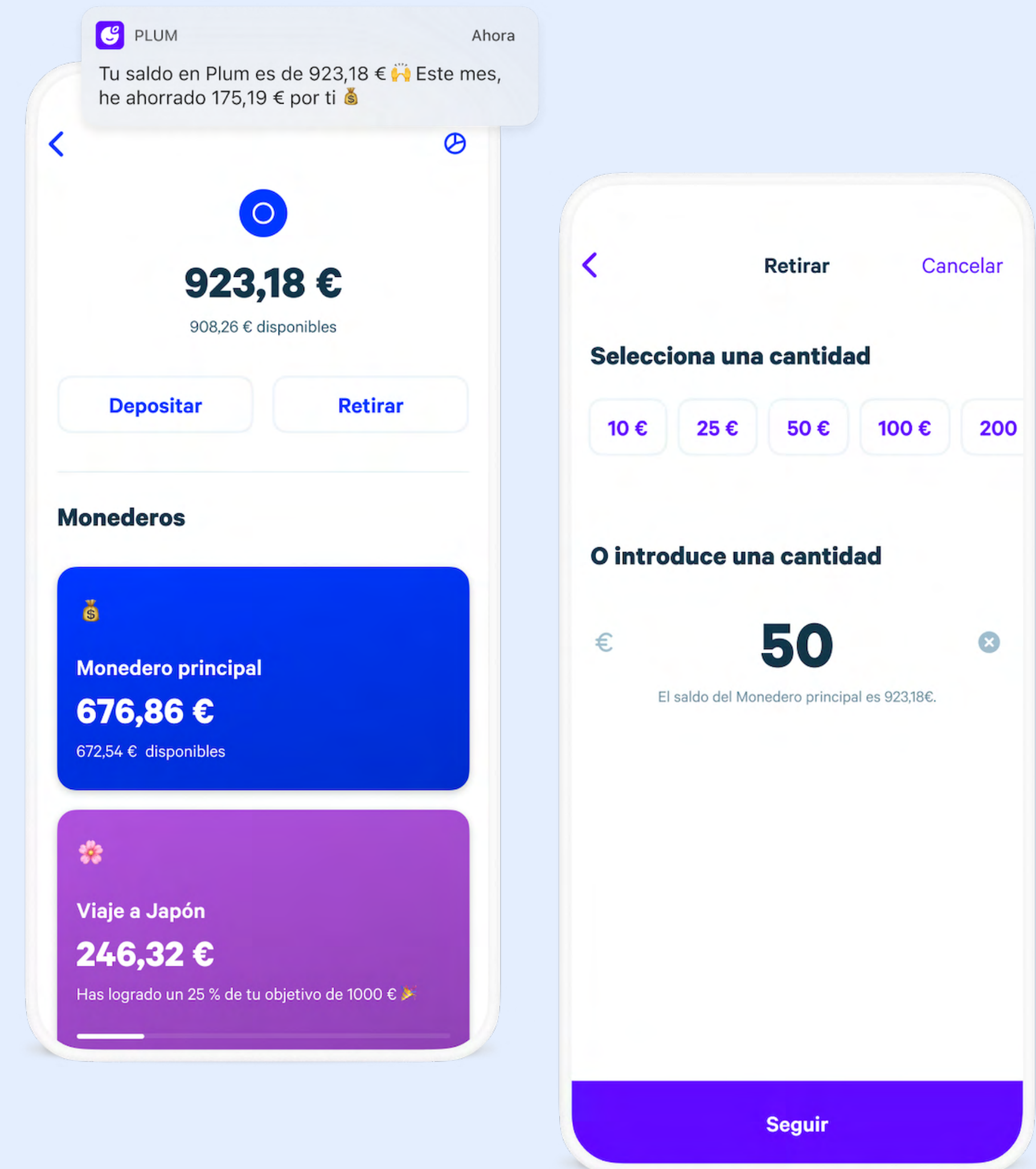
para procesar y estandarizar los datos bancarios

→ **Onboarding más rápido**

reduciendo el proceso completo a menos de un minuto

+10%

reducción de clientes que abandonan el proceso al conectar sus cuentas bancarias.



NIBO

Ayudando a automatizar la contabilidad de pequeñas empresas

Nibo es una empresa tecnológica surgida en 2012 que ya ayuda a más de **300.000 pequeñas empresas** y contables a gestionar sus finanzas de forma integrada. La plataforma ofrece sistemas de gestión online seguros, intuitivos y prácticos que facilitan el día a día de los clientes, aportando

más calidad y productividad en los procesos. A través de un programa de gestión financiera sencillo y eficaz, Nibo permite a las pequeñas y medianas empresas **organizar su tesorería, generar facturas y gestionar sus procesos de cobro** en línea y de forma automatizada.



Gabriel Gaspar
CEO
nibo

→ Mercados **Brasil**

→ Número de clientes **+300.000 empresas**

→ Fundación **2012**

→ Caso de uso **Contabilidad y ERP**

→ Sitio web <https://www.nibo.com.br/>

“Ahora tenemos bancos que antes no teníamos en nuestros servicios internos de conexión de cuentas bancarias. Fue una gran victoria, y tenemos miles de cuentas bancarias conectadas a través del servicio de Belvo”

EL RETO

Reducir el volumen de trabajo manual y la incidencia de errores operativos

Como Brasil es un país con un alto nivel de procesos burocráticos que los contables deben cumplir en su día a día, el papel de Nibo es esencial **para que las empresas cumplan sus plazos y obligaciones financieras y fiscales**. El cliente puede gestionar sus finanzas de forma sencilla, fácil e intuitiva a través de la plataforma, que ofrece informes en tiempo real. Para ello, sin embargo, Nibo necesita acceder a **una gran cantidad de información de las empresas**.

Antes de que surgiera el concepto de open finance, todo este trabajo dependía exclusivamente del empresario. Tenían que conectarse a su línea bancaria, emitir facturas, ver lo que entraba y lo que salía, conectarse a la herramienta y reproducir manualmente lo observado en el banco.

Además, incluso después de todo este esfuerzo manual, el cliente seguía estando **sujeto a errores humanos**, como información duplicada o mal escrita. Por no hablar de los casos de empresarios que no tenían tiempo para hacer todo esto. "El peor escenario para la pequeña empresa es no llevar al día la contabilidad por falta de tiempo, dejando a la empresa totalmente a oscuras", dice Gabriel Gaspar, CEO y fundador de Nibo

LA SOLUCIÓN

Open finance para automatizar procesos mediante la conexión directa con los bancos

Todos estos retos podrían superarse mediante el open finance. La posibilidad de conectarse directamente a las cuentas bancarias de sus clientes y **alimentar la plataforma con información financiera**

actualizada subió el listón de su solución.

Inicialmente, Nibo desarrolló internamente su propio servicio de conexión bancaria. Sin embargo, para cada nuevo banco era necesaria una nueva integración, por no hablar de **todo el esfuerzo de desarrollo para adaptar cada una de las conexiones** a los constantes cambios en las API de los bancos. Con la llegada de Belvo, la situación cambió.

La plataforma conecta con los mayores bancos e instituciones financieras de Brasil y ahora Nibo **no necesita un equipo de desarrollo interno dedicado a conectar con los bancos**, lo que permite a los profesionales centrarse en otras tareas.

Además, con Belvo, Nibo pudo **ampliar el número de entidades financieras con las que se conecta**, lo que le permite ofrecer mejores servicios e incluso ampliar su base de clientes.

“La conexión con Belvo es un atajo que permite una única integración y no una interfaz diferente para cada banco”



EL ROI

Principales beneficios y resultados

→ Disminución de errores

evitando repeticiones y optimizando la experiencia

→ Más agilidad en el proceso

al permitir la inserción automática de información y la lectura en tiempo real

→ Más control

reuniendo información financiera de distintas fuentes en un solo lugar

YOUNITED CREDIT

Creación de marketplace de crédito en línea

Younited Credit es una plataforma de crédito online segura, basada en un modelo de marketplace que permite a los clientes **pedir préstamos directamente a una comunidad de inversionistas** profesionales (particulares, empresas, aseguradoras, fundaciones, fondos de pensiones, etc.) de forma rápida y online.



Xavier Pallàs

CEO en España y Portugal

YOUNITED
credit

→ Mercados

Francia, España, Italia,
Portugal y Alemania

→ Número de clientes

1M

→ Fundación

2011

→ Caso de uso

Crédito

→ Sitio web

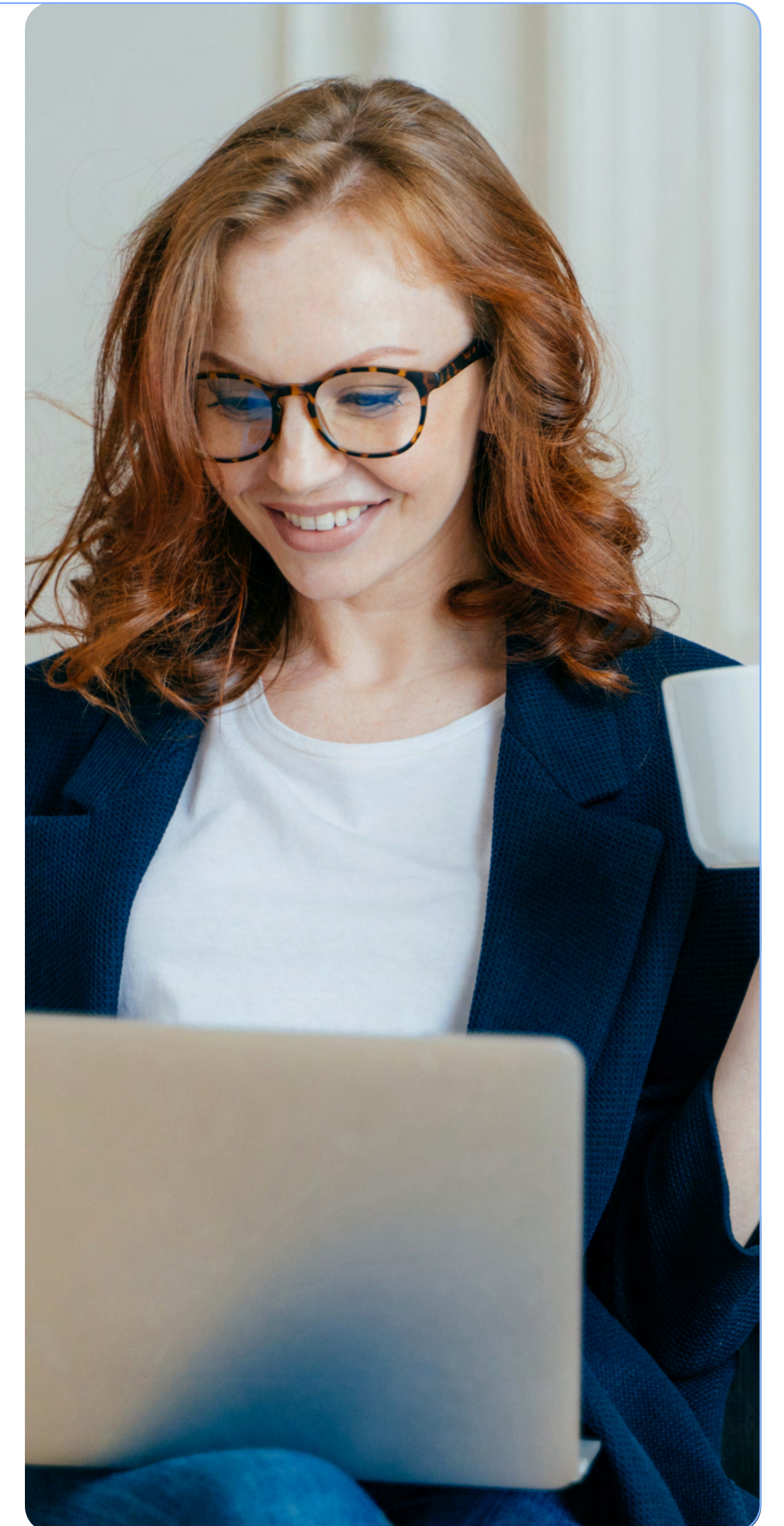
www.younited-credit.com

EL RETO

Proveer una experiencia de crédito totalmente digital y automatizada

Younited Credit pretende simplificar al máximo el sector de los préstamos personales. Su tecnología les permite analizar las solicitudes de préstamo en un tiempo récord.

Cuando los usuarios solicitan un crédito, obtienen **una respuesta preliminar inmediata al final del formulario online**, una respuesta final en 48 horas y el dinero en su cuenta en pocos días. Para conseguirlo, Younited Credit ha trabajado para permitir un **flujo óptimo de datos financieros entre los clientes**, su plataforma y los inversionistas. Utilizan las tecnologías de análisis más avanzadas del mercado y los procesos automatizados les permiten tomar decisiones objetivas e inmediatas, sin juicios sesgados ni preguntas intrusivas.



LA SOLUCIÓN

Aumentar el tiempo de respuesta y la toma de decisiones con open banking

“Las tecnologías de agregación de datos financieros han sido clave para ofrecer una experiencia crediticia totalmente digital y automatizada”

explica Xavier Pallàs, CEO de Younited Credit en España y Portugal.

Antes de utilizar el open banking, Younited Credit se ponía en contacto con los clientes que habían solicitado un préstamo por teléfono y les pedía que **subieran manualmente una serie de documentos**

a su plataforma, que luego sus analistas tenían que procesar. Ahora, este sistema ha sido sustituido por una única conexión online. Los usuarios reciben un enlace que pueden utilizar para conectar de forma fácil, rápida y segura su información bancaria con la plataforma de Younited Credit.

El primer beneficio de esta implementación fue **la reducción drástica del tiempo necesario para recibir toda la documentación** que sus analistas necesitaban procesar, al tiempo que se proporcionaba a los clientes una experiencia mejor y más rápida.

Pero este paso también abrió la puerta a nuevas oportunidades para la empresa. Después de validar que los datos que obtenían mediante este proceso eran correctos y fiables, se dieron cuenta de que también **era posible mejorar su toma de decisiones interna** gracias a esta información.

“**Vimos un mayor potencial en esta tecnología ya que permitía a nuestros analistas construir mejores algoritmos para automatizar las decisiones mejor y más rápido**”, explica.

Younited Credit ha construido sus propios motores de enriquecimiento que les permiten mejorar la segmentación de usuarios y los procesos de suscripción. Y según Pallàs, los beneficios de la digitalización a través de open banking van más allá del propio proceso de conexión.

“**Hay mucho valor que crear a través de open banking porque hay muchos datos ricos. Y las formas de utilizar estos datos para identificar el riesgo crediticio son casi ilimitadas**”

La automatización de la recolección de datos y la mejora de la precisión de sus modelos les ha permitido reducir los costos operativos, bajar los precios para sus clientes y **ampliar la elegibilidad de sus productos**.

“**Si se utilizan bien los datos, se puede hacer una mejor evaluación del riesgo y aumentar la tasa de aceptación de los préstamos**”

EL ROI

Principales beneficios y resultados

→ **Sustitución de recolección manual**

de datos por una única conexión en línea

→ **Tiempo de respuesta más rápido**

de esperar semanas a obtener una respuesta el mismo día

→ **Mayor certidumbre**

en torno a los datos que procesan sus analistas

→ **Proceso más rápido**

para procesar y analizar la información

→ **Mayor aceptación**

de los créditos entre los clientes

→ **Mayor número de clientes**

elegibles para sus productos

→ **Reducción de precios**

en los productos para sus usuarios

Préstamo Online Simulador de Préstamo Reunificación de Deudas Préstamo Coche Préstamo Reformas Crédito Rápido

YOUNITED Contacto ¿Cómo funciona? Preguntas frecuentes Inversión Estado de solicitud Espacio cliente

Préstamos de 1000 €

Solicita tu dinero aquí.

Liquidez / Tesorería ▼ Importe deseado ▼ Duración ▼ CONTINUAR (SIN COMPROMISO) →

¿Necesitas financiación? Hoy en día, solicitar un **préstamo de 1000 €** es muy sencillo gracias a Younited Credit. Nuestra plataforma te permite pedir un préstamo online y salir de un apuro económico o darte la opción de comprar justo aquello que necesitas. A continuación, te contamos cómo puedes **pedir 1000 euros** sin complicaciones.

¿Cómo puedo pedir 1000 € rápido?

Con Younited, lo único que tienes que hacer para **solicitar tu préstamo de 1000 euros** es entrar a nuestra web, elegir la cantidad, las mensualidades y completar un sencillo formulario. En poco tiempo, sabrás si tu solicitud ha sido preaceptada, en cuyo caso deberás proceder a subir la documentación que te solicitemos en el paso siguiente.

¿Qué documentos necesito para solicitar 1000 euros?

Como decíamos, en caso de que preaceptemos tu crédito, deberás subir la documentación oportuna. Tanto si pides 1000 € como si solicitas una cantidad mayor, vamos a tener que verificar una serie de información antes de enviarte el dinero, pero tranquilo, ¡no son muchos documentos!

MOBILLS

Mejorando la vida financiera de los consumidores brasileños

Mobills es una aplicación de finanzas personales que permite a los usuarios **planificar y tener el control de sus finanzas**. A través de la aplicación, los usuarios pueden gestionar su dinero, crear presupuestos, hacer un seguimiento de los

gastos de su cuenta corriente y de su tarjeta de crédito, todo en un solo lugar. La plataforma de finanzas personales surgió en 2014 y ya ayuda a más de 8 millones de personas a convertir la **gestión financiera** en un hábito placentero.



Rodrigo Matihara
CTO
mobills

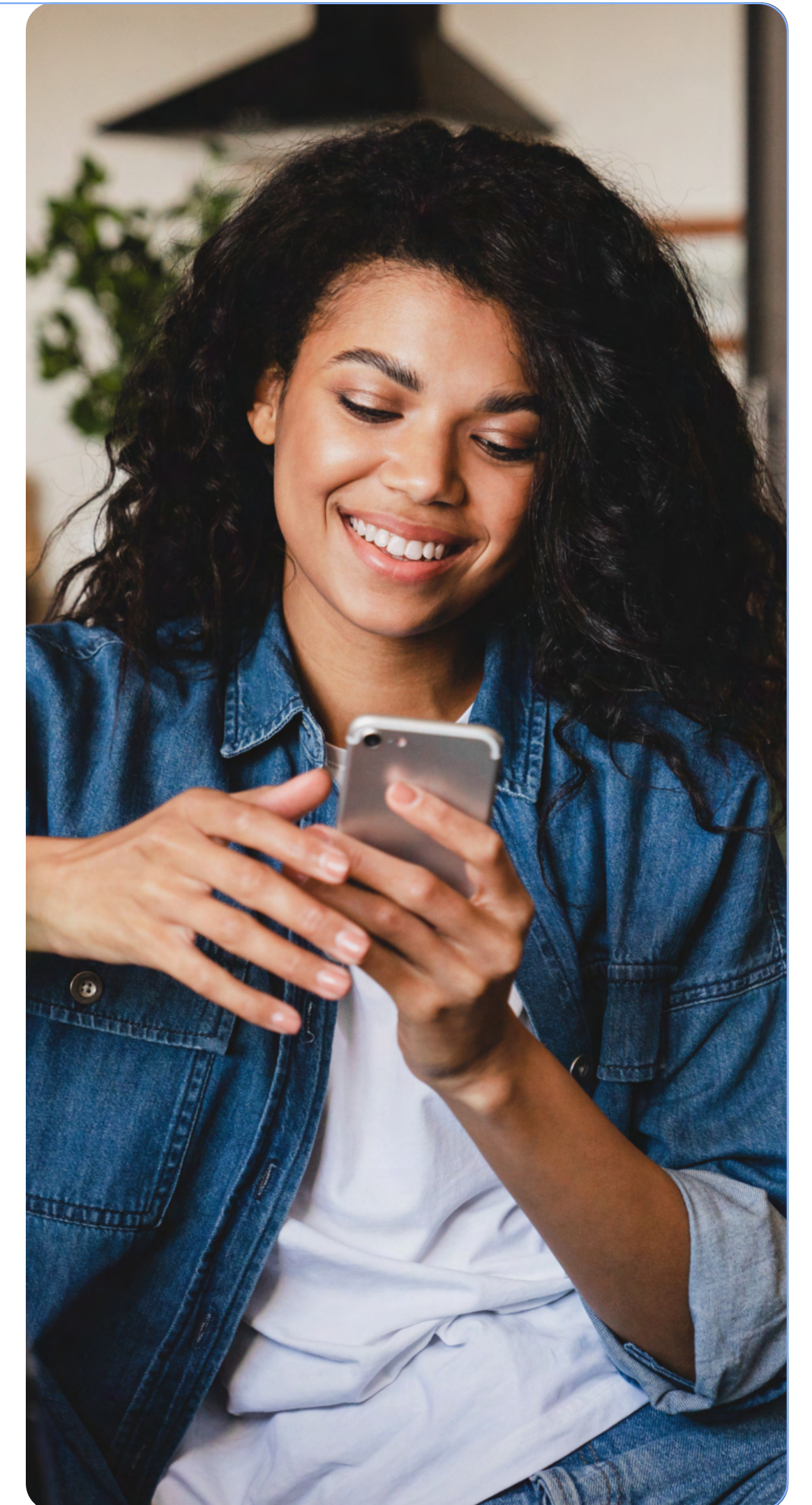
→ Mercados	Brasil
→ Número de clientes	+8M
→ Fundación	2014
→ Caso de uso	PFM
→ Sitio web	www.mobillsapp.com

EL RETO

Categorización y enriquecimiento automático de datos

Para que una aplicación de gestión financiera cumpla su objetivo, debe poder obtener los datos transaccionales de los usuarios. Mobills ya recopilaba esta información manualmente, pero era un **proceso muy laborioso y que requería mucho tiempo** por parte del usuario, especialmente cuando se trataba de introducir datos de tarjetas de crédito.

Para cambiar esta situación y retener a los usuarios, necesitaban **automatizar la entrada de información**. Pero integrar su app con cada banco o proveedor requeriría gran cantidad de recursos y tiempo, debido a la complejidad y rigidez estructural de la mayoría de las instituciones financieras del país.



LA SOLUCIÓN

Información basada en datos y adaptada a los clientes

A través del open banking, Mobills puede conectar y recopilar la información financiera de las tarjetas de crédito y mostrarla al usuario en segundos y de forma automatizada.

Parte de estas conexiones se realiza a través de las API de Belvo, que ofrece datos ya categorizados a través de una integración sencilla y fluida con la app, totalmente transparente para el usuario.

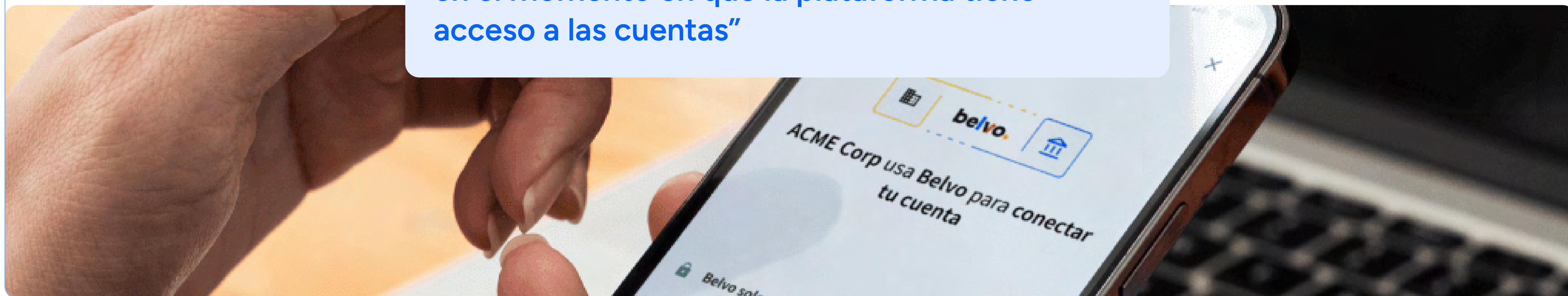
Belvo añade capas adicionales de inteligencia para enriquecer los datos, dejando las transacciones listas para ser enviadas a los clientes de Mobills.

Con una visión más clara de la vida financiera real de los usuarios, Mobills puede ahora hacer proyecciones más asertivas y ofrecer soluciones aún más personalizadas a sus clientes, lo que ha atraído un perfil de usuario diferente.

Una vez establecida la integración, la aplicación experimentó un aumento considerable de usuarios que no tienen tiempo para calcular los datos financieros manualmente y a los que les gusta recibir una orientación financiera única basada en su comportamiento de consumo.

"La integración nos permite traer toda la información en un solo estado de cuenta, haciendo la app aún más conveniente para nuestros usuarios"

"El open banking nos ayuda a agilizar el proceso de recopilación de datos y a prestar más atención al análisis de esa información para ofrecer mejores perspectivas a los usuarios. Podemos compartir transacciones categorizadas en el momento en que la plataforma tiene acceso a las cuentas"



EL ROI

Principales beneficios y resultados

→ Nueva audiencia desbloqueada

la automatización de la recogida de datos permite a la app llegar a un nuevo perfil de usuario

→ Aumento de la satisfacción del cliente

los clientes pueden ver sus transacciones en tiempo real y gestionar mejor su ahorro

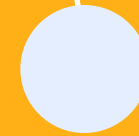
→ Más eficiencia en el proceso

con los datos ya categorizados, es posible proporcionar más información a los usuarios



5

Conclusiones



Beneficios generales del open banking

Proporcionar mejores experiencias y más personalizadas

El open banking permite eliminar los procesos manuales de recolección de datos, reduciendo los costos operativos internos y mejorando la experiencia de usuario de las aplicaciones financieras.

También permite la personalización de cada servicio a las necesidades de los clientes.

Acceder a mercados más grandes, más rápido

Al acceder a los datos a través de open banking, las empresas pueden reunir conocimientos nuevos e inexplorados sobre el comportamiento financiero de sus clientes potenciales, lo que reduce el tiempo necesario para lanzar productos y adaptarlos a nuevos mercados.

Construir la próxima generación de análisis de datos

Los beneficios de open banking van más allá de la conectividad: el acceso a nuevas fuentes de datos sobre los clientes permite a las empresas alimentar sus modelos algorítmicos internos con nuevas fuentes de datos para construir motores mejores y más rápidos.

Trabajar con datos estandarizados

Las instituciones financieras hablan diferentes idiomas, incluso dentro del mismo país. Los habilitadores de open banking ayudan a estandarizar y traducir los datos financieros en bruto en información procesable que puede introducirse en los modelos internos de las empresas.

Beneficios por vertical



Finanzas personales

- **Conectar todo los bancos en un solo lugar.** Las empresas pueden obtener una foto instantánea de todos los datos financieros de sus clientes a través de una única plataforma, en cuestión de segundos.
- **Entender mejor al consumidor.** Acceder a información enriquecida sobre los hábitos de gasto y ahorro de los clientes para ayudarles a mejorar la gestión de su dinero.
- **Ahorro de tiempo y reducción de procesos manuales.** Automatizar los procesos de recolección de datos para acelerar el tiempo de respuesta y mejorar la experiencia del usuario.



Crédito

- **Incremento de tasas de conversión.** Aumentar la probabilidad de que se aprueben los préstamos midiendo con gran precisión la situación financiera de los clientes potenciales.
- **Identificación y reducción de riesgos.** Mejorar los procesos de riesgo evaluando con precisión el gasto real y la situación financiera general de los clientes.
- **Reducción de procesos manuales y costos.** Mejorar la tasa de aceptación del cliente y la experiencia del usuario eliminando la recolección manual de datos.
- **Acceso a nuevos segmentos de mercado.** Las nuevas fuentes de datos también pueden ayudar a las empresas a llegar a nuevos segmentos de clientes.



Contabilidad y ERP

- **Ahorro de horas de trabajo.** Agilizar los procesos automatizando la gestión de la contabilidad y la facturación de los clientes.
- **Reducción de procesos manuales.** Mejorar la experiencia de usuario de los clientes y reducir el riesgo de falsificación de documentos eliminando la recopilación manual de datos.
- **Impulsar la eficiencia.** Simplificar los procesos internos gracias al acceso en tiempo real a información financiera verificada.



Onboarding

- **Mejora de la experiencia de usuario.** Simplificar la experiencia de los clientes al conectar sus cuentas bancarias, eliminando la necesidad de introducir cualquier dato manualmente.
- **Aumento de conversión.** Reducir el proceso de registro a unos pocos segundos para multiplicar el número de usuarios que terminan el proceso de registro con éxito.
- **Verificación de información instantáneamente.** Eliminar la necesidad de esperar la validación de los datos utilizando información verificada que proviene directamente de las cuentas bancarias de los usuarios.

El ROI del open finance en el crédito

Uno de los principales casos de uso del open finance en Latinoamérica a día de hoy es el crédito: **más del 60% de empresas** que usan estas tecnologías en la región lo hacen para mejorar sus modelos de análisis de riesgo y concesión de préstamos.

El retorno de inversión obtenido en este caso de uso merece por lo tanto un análisis a parte.

Los principales objetivos que buscan los prestamistas a la hora de integrar datos abiertos en sus procesos son:

Calculadora de ROI para prestamistas

El open finance puede beneficiar a diferentes etapas del proceso de crédito. Esta calculadora te ayuda a estimar el retorno de la inversión (o ROI) que puedes obtener al implementar Belvo para re-evaluar una solicitud de crédito para usuarios rechazados en el embudo actual.

[Pruébala aquí →](#)

→ Ampliar su base de clientes

gracias a la posibilidad de analizar datos financieros de usuarios que no cuentan con un historial crediticio tradicional.

→ Mejorar la calidad de los préstamos

ofrecidos gracias a la posibilidad de poder ajustarlos a la capacidad de endeudamiento real de las personas.

→ Incrementar las tasas de conversión

de sus ofertas de préstamos gracias a automatización de procesos.

→ Reducir las tasas de interés

gracias a la oferta de préstamos más personalizados y ajustados a la realidad financiera de los usuarios.

→ Aumentar la tasa de aprobación

de los préstamos gracias a la obtención de datos más detallados sobre la actividad financiera de los clientes.

Crédito de mejor calidad

Es importante recalcar que los resultados del open finance para estas empresas no siempre deben medirse en función del mayor número de préstamos concedidos, sino en [la calidad y sostenibilidad de estos préstamos](#):

cuando mejor sea la precisión de los datos que se pueden analizar, mejores serán las conclusiones que los analistas de riesgo pueden tomar.

En consecuencia, las compañías podrán ofrecer préstamos con menor riesgo de impago y por tanto con unos intereses más atractivos para los usuarios.

Al mismo tiempo, esta capacidad de otorgar préstamos de mayor calidad tiene un impacto positivo en la inclusión financiera: los prestamistas son capaces de conceder líneas de financiación a personas que a menudo son rechazadas por las vías tradicionales por no tener un historial crediticio activo, pero que sin embargo sí tienen una actividad económica que se refleja en sus transacciones del día a día.

Por ejemplo, en el pago recurrente de facturas o suscripciones y la recepción de ingresos estables que no están reflejados en sus historiales.



Aritz Amasene

Responsable de Estrategia
de Riesgo en Belvo

“

El open finance aporta nueva información para evaluar el riesgo crediticio, lo que incluso puede permitir bajar los tipos de interés. Alguien a quien antes se le denegaba una solicitud de financiación, ahora puede ser reanalizado y aprobado porque la entidad sabrá mejor qué ingresos tiene, qué transacciones tiene en su día a día y cuál es tu probabilidad de pagar esa financiación

”

Distintos resultados en función del caso de uso

A partir de los datos analizados por Belvo, es posible distinguir cómo los resultados obtenidos por las entidades crediticias al usar el open finance pueden variar en función del caso de uso particular que se haga de los datos y en qué momento del 'funnel' o embudo de crédito se integren estos modelos. Podemos diferenciar varios casos.

Si quieres leer más sobre cómo tomar mejores decisiones de crédito gracias a los datos, [consulta nuestra guía](#).

CASO DE USO	CÓMO FUNCIONA	RESULTADOS OBTENIDOS
Oferta de crédito para clientes previamente rechazados	Los usuarios con poco historial crediticio que han sido aprobados tras un primer análisis pueden conectar sus cuentas bancarias para una segunda oportunidad.	Hasta un 15% de nuevas aprobaciones
Oferta de crédito para clientes nuevos	Nuevos usuarios que se registran en una plataforma y carecen de historial previo pueden conectar sus cuentas bancarias para recibir una primera oferta.	Hasta un 20% de nuevas aprobaciones
Oferta de crédito para clientes existentes	Clientes que ya tienen algún producto crediticio contratado pueden conectar sus cuentas para ampliar su límite de crédito.	Hasta un 30% de nuevas aprobaciones
Oferta de 'adelanto de salario	Clientes que buscan un adelanto de salario pueden conectar sus cuentas para que el prestamista verifique sus ingresos.	Hasta un 40% de nuevas aprobaciones

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 las 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, accesibles e inclusivos.

Belvo actualmente provee conexiones con más de 60 instituciones financieras a través de su API en México, Brasil y Colombia y ya trabaja con más

de 150 clientes, incluyendo algunas de las principales empresas financieras de mayor crecimiento de la región en todos los verticales, como neobancos, proveedores de crédito y herramientas de gestión de 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.

Conoce 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



[The Global Open Finance Index](#)



[Open banking startups - Dealroom](#)



[Report 2022: The Enablers of Open Banking, Open Finance, and Open Data - The Paypers](#)



[Open banking year five: The journey from open finance to open everything](#)



[Las claves de la regulación financiera en 2023](#)



[UK updates on new Open Banking entity](#)



[U.S. consumer agency to move ahead with 'open banking' rule this week](#)



[Open banking y open finance en Colombia: ¿cómo avanza la regulación?](#)



[Open banking could be what Africa needs to deepen financial inclusion](#)



[Open Banking Australia](#)



[Open Banking Europe](#)



[Open banking around the world. A global comparative guide](#)



[From Open Banking to Open Finance](#)

belvo.

¿Quieres empezar a
extraer valor del open
finance?

hello@belvo.com

[Habla con nosotros](#)

belvo.com