

AÑO 1 • NÚMERO 1 • ABRIL-MAYO 2020
WWW.BEERNNOVATION.COM

REGULACIÓN
EN PROCESO

By Beernnovation

be

INNOVATION

Jonathan Garzón

Jack Rider

Walid Hakiri

Oscar Salcedo

Raúl Nava

Open Banking

el boleto para la digitalización



TRANSFORMACIÓN DIGITAL ES REINVENTAR SU NEGOCIO

Plataformas
móviles

Mejores experiencias para los clientes

Nuevas fuentes de ingresos

Mayor eficiencia operativa

*Son algunas de las oportunidades que
brinda la digitalización en las empresas.*

Tecnologías
de información

Fábrica de
Software

Podemos ayudarle a
crear esas oportunidades

Beernnovation

EN PALABRAS DE LOS MIEMBROS

COMUNIDAD INFLUYENTE
PROMOVER EL ECOSISTEMA
INTERCAMBIO DE IDEAS
ESPACIO DE CONTENIDOS
INNOVACIÓN DE NEGOCIOS
LATAM
CURIOSOS
DISRUPTIVOS
MULTITUD DE EXPERTOS
FINTECH
BENCHMARKS DE INTERÉS
COMUNIDAD ABIERTA
EQUILIBRIO
GRAN EXPERIENCIA
GRUPO MULTIDISCIPLINARIO ECOSISTEMA FINANCIERO
TEMAS NOVEDOSOS
OPEN FINANCE
SIEMPRE TEMAS OPORTUNOS
DISEÑO DE FUTUROS
RELEVANTES Y PERTINENTES
GENERAR CONOCIMIENTO

CONTENIDO

By Beernnovation
be
 INNOVATION

DIRECTORIO

Director General

Héctor Ortega
 hector.ortega@beernnovation.com

Directora Editorial

Gabriela Romero
 gabyriviera04@gmail.com

Diseño

Diana González
 diana800@gmail.com

Relaciones Públicas

Oscar Salcedo
 oscarsalcedo@gmail.com

Gerente de Marketing

Hugo Muñoz
 hugo.munoz@beernnovation.com

Foto Portada

Luis Manuel Franco

Revista Be Innovation, Año 1, Número 1, primer bimestre, es una publicación bimestral hugo.munoz@beernnovation.com Tel. 55-1307-2222, www.beernnovation.com Editor responsable Gabriela Romero. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo en trámite. ISSN en trámite. Certificado de Licitud de Título y Contenido en trámite. Impresa en los talleres de imprentas Debari imprentas.org.mx/imprenta. Circulación controlada. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Revista Be Innovation. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio en trámite.

28



40



58

- 3** Se hace camino al andar.
- 4** Charlas con Justino.
- 6** Hacia un modelo de finanzas abiertas en México y sus principales aspectos regulatorios.
- 10** No es cuestión de tecnología, sino de regulación.
- 16** Ley Fintech y Open Banking buscan inclusión financiera.
- 20** Beneficios para un consumidor de Banca Abierta, Open Finance, APIs y anexos.
- 24** ¿Vale la pena cobrar por el uso de APIs?
- 27** 10 Mitos de Open Banking.
- 28** Motor de Experiencia y Digitalización.
- 32** Open Banking, lo Básico para Mortales.
- 40** Una Visión Técnica.
- 45** Open Finance, alcance de la regulación mexicana. Riesgos y Multas.
- 48** Del Open Banking al Open Everything.
- 52** 4 Oportunidades para empresas con Open Banking.
- 55** La Experiencia de BBVA México con la Banca Abierta.
- 58** Líderes Sector Financiero y Fintech.
- 63** ¿Qué es la comunidad Beernnovation?



SE HACE

camino al andar...

Al finalizar 2018 nació la comunidad Beernnovation, con una idea muy clara, compartir, evangelizar y divulgar tópicos del sector financiero, en reuniones bimestrales, con cerveza en mano, además de conocernos para fortalecer dicho ecosistema. La aceptación fue positiva desde su fundación, la cual ha crecido día con día, en la actualidad tiene más de 400 miembros, sin embargo, se requería tener un medio de comunicación para reforzar esas infinitas charlas y no se perdieran, por tal motivo se decidió crear la revista Be Innovation una singular publicación bimestral que tiene perspectiva local y lenguaje claro.

En su primera edición, Be Innovation aborda todo lo referente al Open Banking, desde distintas perspectivas, que tanto en diversos foros, como en la comunidad Beernnovation han surgido, este tema es un parteaguas a nivel mundial y a su vez coloca a México como líder por el trabajo que se realiza para su implementación en los siguientes años en el sector bancario.

Así mismo, destacan interesantes análisis y puntos de vista de

sobresalientes personajes del sector financiero alrededor de Open Banking que permitirán establecer bases sólidas del concepto, así como aclarar inquietudes para el futuro, con el objetivo de ayudar a que el lector(a) forme su propio criterio con información de fuentes fidedignas. Es claro que no se pueden tener todas las respuestas ante un movimiento que está por llegar, pero se puede atisbar lo que el futuro nos depara, y ¿por qué no? buscar construir a tiempo y en tiempo este retador proyecto.

Si bien, en este número no tratamos la transformación digital como destino final, nos enfocamos en establecer un punto de partida para iniciar el proyecto, ya que consideramos que el Open Banking es el boleto para este viaje de transformación digital, en donde las organizaciones deberán cumplir con lo dictado por el regulador y encontrar modelos de negocio para justificar la inversión.

El objetivo de esta revista se cumplirá, si los lectores al finalizar la lectura, resuelven sus dudas al contar con información relevante que aclare la base

del movimiento, porque buscamos ser un referente en el sector, al ser un punto de encuentro que otorgue la sensación de que no están solos, pues un movimiento de esta envergadura, si bien es cierto, tiene matices para cada organización, su cometido puede resultar con más provecho si se coopera con el ecosistema lejos de los colores y mercado de cada entidad a favor del consumidor de servicios financieros.

El factor tiempo es uno de esos elementos que se aprecian más cuando hacen falta, estamos justo en el momento de iniciar los procesos del Open Banking dentro de las organizaciones en México, para el resto de Latinoamérica tenemos el ambicioso objetivo de servir de ejemplo, ya que somos punta de lanza de la iniciativa, para documentar lo que se ha hecho bien y los errores cometidos con la finalidad de que sean beneficiados otros países en donde se realizan iniciativas similares.

Estimado lector(a), agradezco que nos acompañen en esta aventura y aprecio profundamente todo el apoyo recibido de la comunidad de

Beernnovation para este proyecto largamente anhelado, el cual ya es una realidad. Cada edición será temática; los retos son muchos, los temas también, para ello se cuenta con expertos y expertas del sector financiero, por lo mismo era inevitable que esta revista saliera a la luz. Como reza la canción, se hace camino al andar.

¡LARGA VIDA A BEERNNOVATION!



HÉCTOR ORTEGA

Director General
@HecktorOrtega



¡OPEN BANKING NO ES FREE BANKING!

Tengo un amigo que se llama Justino, trabaja como CEO en un Banco Digital, que para efectos prácticos es un NeoBank, es decir, un banco digital con licencia bancaria otorgada por la autoridad.

Un aspecto interesante de Justino, es que viene de las filas de tecnología, donde fue director por muchos años, para pasar a ser un CDO (Chief Digital Officer) de un banco tradicional, hasta que lo reclutaron en el NeoBank y le dieron la gran responsabilidad de ser CEO, de estas historias mi amigo me platica de vez en cuando, como lleva este cargo y las lecciones que le deja manejar un banco.

Estaremos publicando las anécdotas que me comparte, y que por supuesto le pido permiso previo para que de manera conjunta aprendamos cómo es ser un CEO de un NeoBank. Y la historia va más o menos así.

Me llamó el día de ayer mi amigo Justino, para comentar que tuvo una discusión un tanto fuerte con su jefe el chairman de BancoT Diego, desafortunadamente no tenía mucho tiempo y le pareció importante no comentarlo por teléfono, quedamos de vernos por la noche para tomar una cerveza y que tuviera más tiempo para contarme los hechos.

Justino llegó un poco retrasado, me ofreció disculpas y acto seguido ordenó una cerveza al camarero que estaba pendiente de nuestro servicio (un tema para comentar después), “La propina se gana desde el momento cero, ¿Quieres propina Banca?” y Justino sin decir nada más, empezó a narrarme lo acontecido.

– Amigo, ayer tuve una discusión muy fuerte con Diego, sucedió en el terreno donde soy fuerte, el ámbito digital – dijo mientras daba un sorbo a su cerveza.

– ¿Sobre qué fue la discusión amigo? – pregunté intrigado mientras lo miraba fijamente, su rostro expresaba enojo sin disimulo, lo cual dicho sea de paso es raro en mi amigo, es una de las cualidades que admiro en él, su ecuanimidad.

– Open Banking, y debo reconocer que quizá yo cometí un error amigo, te platico más a detalle – y adelanté el cuerpo hacia la mesa para poner total atención a un relato que prometía ser muy interesante ... y sí que lo fue – “Cuando el producto es gratis, el producto eres tú”.

– Anónimo

– Lo sabemos Héctor, todo empezó porque había una reunión para revisar los temas de Open Banking del gremio-, y se me hizo una gran idea que el chairman Diego viera de primera mano que estaba pasando en el sector, las tendencias

de este movimiento, que me parece muy importante para la banca, se empapara del estado y el rumbo que está tomando el sector.

– Es claro, que para la iniciativa Open Banking hay muchos puntos sin resolver y otros tantos que se deben tratar a detalle y con mucho cuidado para cubrir aspectos como la confidencialidad de la información financiera de los clientes, el manejo de la misma por terceros, el alcance de lo que se tiene que compartir, esquemas de seguridad, lineamientos y fechas de cumplimiento, costos asociados y etc., por lo que Diego se hizo presente en tal reunión a petición mía.

El tema fue su regreso amigo, estaba furioso y gritaba dado que al ser banquero de la vieja guardia, como era posible que el secreto bancario dejaría de existir y que ahora sería GRATIS para

todo el mundo excepto para el banco...

– ¡Justino! – me gritó apenas entré a su oficina–, cómo es posible que quieran que ahora tengamos abierta toda la información del banco para todo el mundo, ¡qué les pasa! y para colmo nos van a cobrar una multa si no lo hacemos, y por si fuera poco, otros sí pueden lucrar con esta información y dónde diablos queda el ROI (Retorno de la Inversión por sus siglas en inglés) de esta iniciativa, ¿lo mando a pérdida y listo?

– Espera Diego – le dije tratando de calmarlo, para poder explicarle – Open no es sinónimo de Free, es algo que pasa a menudo en software, le expliqué o al menos traté de hacerlo sin mucho éxito, ya que no quería escuchar y dijo que quizá me faltaba información y que debía estar más atento a este tema que sería mi prioridad, minimizando mi conocimiento y rozando mi responsabilidad ante un tema tan importante - eso le molestó pensé sin decir palabra. “Una amenaza es tan importante como una oportunidad en negocios” – Diego me dijo la frase como mi mentor, pero con un tono de reproche que me estaba desesperando, aún así suspiré amigo y busqué paciencia para tratar de explicarle, le pedí que se calmara y que me diera por favor 10 minutos para comentarle lo que ya hemos revisado en otras

reuniones, al finalizar podía sacar conjeturas que tendría muy en cuenta... terminó diciendo que sí muy a regañadientes y nada convencido.

Open Banking o Banca Abierta me parece un nombre inadecuado – dije para iniciar amigo, buscando un ancla para desarrollar mi punto de vista y que prestara atención –creo que el concepto al cual se refiere la ley es “Banca Compartida” pero es menos comercial, es el punto de partida Diego -logré mi objetivo, ya que se echó para atrás en su silla y abrió los brazos en señal de apertura -Arrellanado en su silla, asintió con la cabeza de arriba a abajo en señal de asentimiento y entendimiento, me dio pauta para seguir.

“Open Banking no trata de Abrir la Banca, trata de compartir cierta información que tiene la banca, pero que el cliente es dueño, para lo cual debe dar permiso”:

– Justino, se busca una economía colaborativa para los interesados, donde todos los participantes compartan información sin necesariamente abrir sus sistemas, es decir, pueden tener una réplica segura de esta información para no poner en riesgo todo el conjunto del core bancario, por ejemplo.

Pero eso es más un tema tecnológico, compartir información va más

allá, trata justo de cómo lograr más oportunidades de negocios a partir de esta información que se comparte, sumando que: “El dueño de la información es el cliente porque es su información, sólo la resguardamos”

¡Y por eso tiene todo el derecho de compartirla con quien quiera! –añadió Diego –eso tiene sentido ahora Justino.

Es un error común pensar que Open es sinónimo de gratis, el reto va más allá incluso de cobrar por el uso de las herramientas que comparten esta información (API) y lo que nos cuesta como banco.

“El reto es convertir a BancoT es una empresa de información a partir de los datos”.

–Justino ¡Y es que la trampa Diego, es tener muchos datos sin saber qué hacer con ellos, convertirlos en información y monetizarla! – Por eso es ideal un CIO a CDO para ser el CEO Justino –dijo Diego –ha sido mi

gran apuesta y ahora vemos los resultados de esta Justino –dijo casi felicitándose por su propia elección. Eso fue sin duda un cambio radical a la conversación amigo, me sentí contento al final porque he cumplido con mi misión.

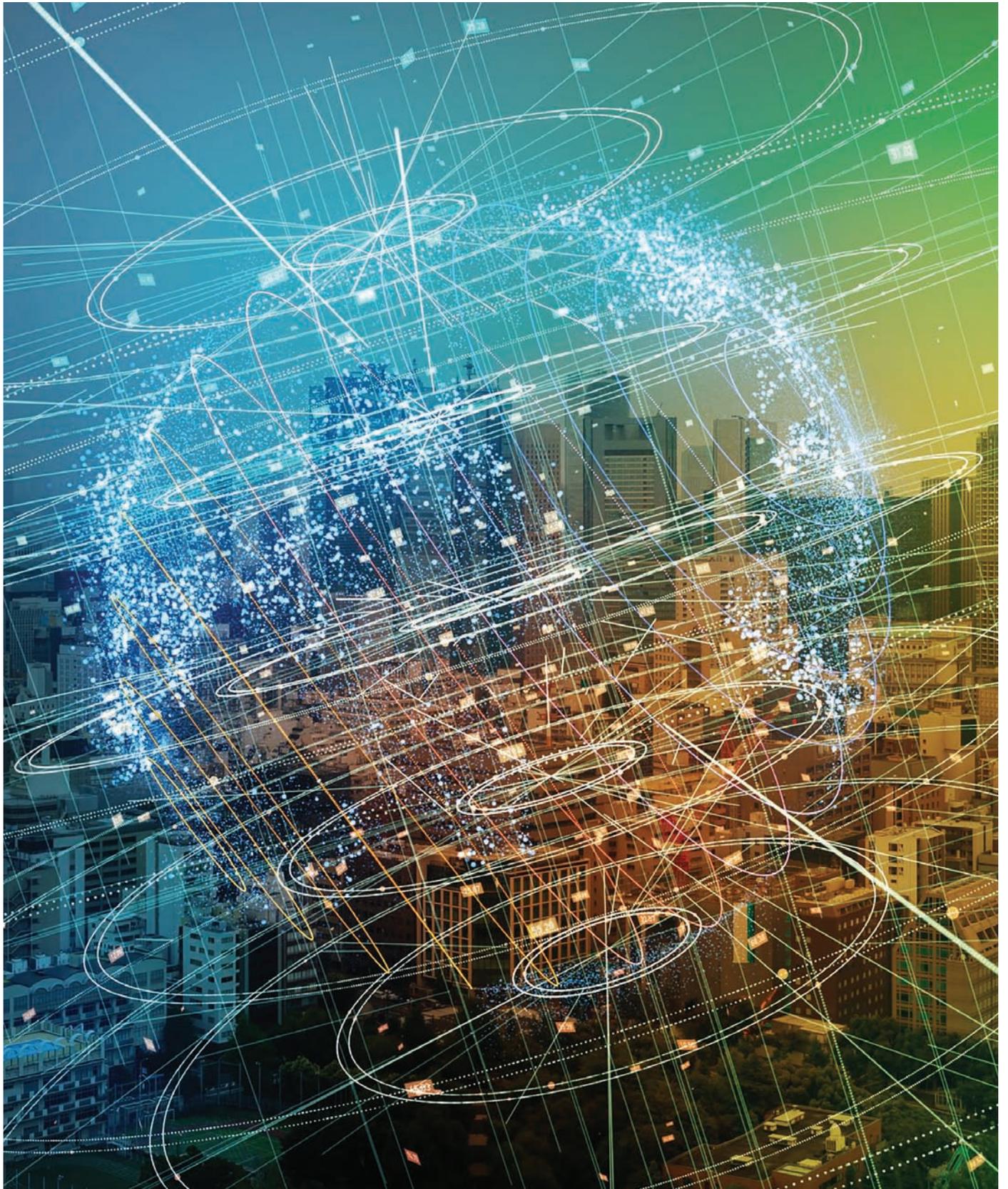
Y así terminó la charla de mi amigo, cambiamos de tema y pasamos una tarde agradable, revisando la estrategia e ideas de cómo aprovechar esta oportunidad que al inicio parecía amenaza. Platicamos de otras cosas lejos del sector financiero y tomamos dos cervezas más para luego despedirnos de mi amigo.

Hay mucho que reflexionar acerca de Open Banking, esto apenas empieza y hay retos importantes por definir y resolver, pero sin duda colocan a México en un lugar importante en el mundo, es un partaguas que se tiene que capitalizar, tenemos grandes expectativas para esta iniciativa, esperemos que se logren.



“OPEN BANKING NO TRATA DE ABRIR LA BANCA, TRATA DE COMPARTIR CIERTA INFORMACIÓN QUE TIENE LA BANCA, PERO QUE EL CLIENTE ES DUEÑO, PARA LO CUAL DEBE DAR PERMISO”

TENDENCIAS



HACIA UN MODELO

POR
RAÚL NAVA

de finanzas abiertas en México y sus principales aspectos regulatorios

La Ley Fintech que se publicó en marzo de 2018, define el marco general para la implementación de un modelo de finanzas abiertas en el sistema financiero mexicano. Este marco regulatorio se irá detallando en disposiciones secundarias que sentarán las bases para que las entidades obligadas puedan compartir información a terceros quienes las podrán consumir. El primer plazo definido para la publicación del primer bloque de estas disposiciones es marzo del 2020.

En conjunto con cada bloque de estas disposiciones secundarias serán emitidos estándares de interfaces de programación de aplicaciones (APIs por sus siglas en inglés – Application Programming

Interface) que definan el estándar para compartir cierto tipo de datos. Asimismo, algunos de los temas que se detallarán en dichas disposiciones son:

Los requisitos que los solicitantes de datos deberán de cumplir para tener acceso a la información de los clientes que mantienen los proveedores de datos (por ejemplo un banco, una SOFIPO, una SOCAP).

Las comisiones que los proveedores podrán cobrar a los solicitantes de datos por el consumo de los mismos.

Los programas de regularización en caso de que los proveedores de datos incumplan con algún requerimiento. Esto aplicará una vez que ya hayan sido aprobados y en su caso al estar operando se detecte algún incumplimiento.

Para el caso de los datos de transacciones, el consentimiento explícito del cliente, para que los solicitantes puedan tener acceso a su información.

LA LEY FINTECH DEFINE EL MARCO GENERAL PARA IMPLEMENTAR UN MODELO DE FINANZAS ABIERTAS EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.



RAÚL NAVA SALAZAR

Director de Proyectos Fintech, en DAI (Development Alternatives Incorporated). Participó en el desarrollo de la regulación FinTech en CNBV.

TENDENCIAS

Por otro lado, el artículo 76 de la Ley Fintech describe los tres tipos de datos que pueden ser accedidos:

1. DATOS ABIERTOS

Información que es pública y que ya está disponible en medios como las páginas de internet de las instituciones. Ejemplos: ubicación de sucursales, localización de cajeros automáticos.

2. DATOS AGREGADOS

Información consolidada de la actividad de la industria como por ejemplo la cartera de crédito del segmento de banca comercial o de personas.

3. DATOS TRANSACCIONALES

Datos del cliente relativos a transacciones que el cliente haya realizado o intentado realizar. A diferencia de otros marcos regulatorios como el europeo PSD2, la Ley no considera la figura del Proveedor Iniciador de Pagos; por lo tanto a la información que se podrá acceder, será solo en modo “lectura”.



Asimismo, una diferencia importante con otros proyectos de regulación de APIs, es que en el caso de México, todas las instituciones financieras están obligadas a abrir su información. Esto suma un total de alrededor de 5,000 instituciones como por ejemplo bancos, sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes), Sociedades financieras populares (Sofipos), casas de bolsa entre otras.

Por lo tanto, el reto para la implementación, desarrollo y supervisión del modelo de finanzas abiertas en México

es substancial y se avanza paso a paso. En marzo de 2020 se publicó el primer bloque de disposiciones secundarias relativas al estándar de API de cajeros automáticos. Y se espera que para finales de este año o principios del siguiente se publique el primer estándar de API de dato transaccional.

Para definir las reglas y estándares que estén alineados con los propósitos regulatorios, las necesidades de la industria y el beneficio de los consumidores, se ha definido un enfoque incluyente. Es decir, se toma en

cuenta la experiencia internacional, en particular, los estándares de datos están siendo desarrollados tomando en cuenta el modelo de Reino Unido y se adaptarán para reflejar la operación local.

Por otro lado, también es importante la comunicación constante y la colaboración con asociaciones de la industria y en su caso donde sea posible una prueba de los estándares propuestos. Por ejemplo, se llevó a cabo un piloto en 2018 en donde cuatro bancos colaboraron con las autoridades para

desarrollar y probar APIs relacionadas con datos abiertos. Derivado del piloto, los aprendizajes que se consideran relevantes para el éxito de un modelo de finanzas abiertas son:

INFORMACIÓN DESCENTRALIZADA

Las fuentes de datos para ser integrados en una API, están dispersos. Dichos datos pueden estar almacenados en equipos de misión crítica o incluso podrían estar registrados en papel.

CONTROLES DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

La ciberseguridad, va más allá del desarrollo de políticas y controles técnicos; se debe de identificar más como un tema de cultura que las entidades deben de permear a sus equipos de trabajo y esto se vuelve crítico cuando las instituciones abren información que normalmente se ha mantenido resguardada de manera interna.

DIVERSIDAD DE ESTRUCTURAS DE DATOS

Cada entidad tiene que normalizar información de acuerdo al estándar de API. El grado de normalización varía de institución a institución, esto impactará de manera particular los esfuerzos dedicados para estar en cumplimiento con el estándar de API.

TEMAS JURÍDICOS Y DE CUMPLIMIENTO

El esquema de finanzas abiertas transforma la manera en que la información es gestionada, esto conlleva a que las entidades deberán de actualizar sus políticas y procedimientos que reflejan este cambio.

GOBERNANZA ADECUADA

Para que un modelo de finanzas abiertas funcione, se necesita del apoyo de la institución a todos los niveles. También debe de ser abordado desde un equipo multifuncional que comprenda miembros de los equipos de negocio, tecnología, cumplimiento, jurídico e innovación entre otros.



Para concluir, si bien la implementación del modelo de finanzas abiertas en México representa un reto que no exclusivamente tecnológico; las oportunidades que se visualizan para la industria y los consumidores son ambiciosas. Se podrá contar con servicios más rápidos, eficientes y con menor costo; se podrá reducir la brecha de los bancarizados y los no bancarizados y se tendrá una mayor competencia entre entidades existentes y nuevos terceros autorizados generando modelos innovadores de servicio.

México ya es un pionero en la industria fintech porque es uno de los primeros países en tener una regulación para este tipo de entidades, por lo que será solo cuestión de tiempo para que se puedan cosechar los beneficios no sólo de la banca abierta sino del portafolio completo de las iniciativas fintech.

EN MARZO DE 2020 SE PUBLICÓ EL PRIMER BLOQUE DE DISPOSICIONES SECUNDARIAS RELATIVAS AL ESTÁNDAR DE API DE CAJEROS AUTOMÁTICOS.

NO ES CUESTIÓN DE TECNOLOGÍA, SINO DE REGULACIÓN

POR
ALEJANDRO FLORES

Con open banking la banca vivirá una de las grandes transformaciones en el ecosistema financiero, su forma de operar será abierta, al tener que compartir información de sus clientes con terceros. Sin embargo, el tema central será más de regulación que tecnológico, ya que al tener el cliente el control sobre sus datos, habrá que ser prudentes para que sea en beneficio y no en perjuicio de ninguna de las partes involucradas.

Para Alejandro Flores Béjar, el open banking es un modelo para que las instituciones financieras intercambien información entre ellas, con el fin de generar productos adecuados para los usuarios y generar mayor competitividad por medio de interfaces de programación de aplicaciones, conocidas como APIs, por sus siglas en inglés, herramientas por las cuales se intercambiará la información.

Además, Flores Béjar comentó, que en los últimos años la regulación será muy importante para esta nueva era de la banca, ya que de la gran inversión requerida en tecnología, en México, únicamente nueve de los 51 bancos existentes, tendrán la capacidad para hacer frente a esta parte, y aún más fuerte será la inversión en la regulación, misma que involucra procesos y otros aspectos.

Asimismo, considera que este tema del open banking es más cultural que tecnológico. Cultural porque los bancos han estado negados a compartir información siempre, la cual cuidan como la niña de sus ojos, cuando la información en realidad es del cliente. Si bien es cierto, la institución la integra en un expediente y la resguarda, pero no deja

de ser del ciudadano; cambiar ese punto de vista es difícil, es un gran resistencia. En tecnología es inversión, aunque tiene una complejidad importante, además de la seguridad, eso no es el conflicto, esperamos que la regulación cumpla con las expectativas y todos los bancos cuenten con la capacidad de poder subirse y sobre todo haya el proceso de comunicación y control del cambio para que se adopte.

REGULACIÓN, EL PILAR DE LA BANCA ABIERTA

Se estima que en dos años las leyes secundarias estén terminadas y en cuatro años todos los bancos estén listos para hacer el intercambio completo, se especifique todo en el 2021 para que a finales del 2022, los jugadores lo implementen a nivel técnico.

“La participación de las instituciones les hace falta entender, no a las personas que estamos en el medio, sino a la organización completa le hace falta involucrarse para saber qué se puede hacer con eso y sumar a las áreas de negocio. No veo un 2022 técnicamente terminado ni comercialmente completo, me refiero comercial a que sí la tecnología no está, el cliente no va a recibir los beneficios”, expresó el especialista.

Por su parte, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se acercó con quien desarrolló el open banking en Reino Unido para estar a tono y adaptarlo a las medidas locales, sin perder de vista la especificación inglesa, pero lo suficientemente flexible para que en lo local se pudiera realizar en el país.



Es importante destacar que la regulación promueve la adopción con las especificaciones de ley y estén listas máximo en 2021, en los foros en donde se ha participado se ha visto claramente que no son todos los bancos los que han tomado con seriedad esta nueva forma de negocio, por lo que se ha valorado que habrá instituciones que solo lo harán en lo regulatorio, no irán más allá de eso. Sin embargo, las fintechs si lo han tomado con seriedad.

Claramente lo que se ha visto y permeado con las lecciones europeas aprendidas, es que los beneficiados de manera inicial con este tipo de iniciativas son los propios bancos, a pesar de que se dice lo contrario, pero compartir sus datos les permite también ofrecer productos diferentes a los clientes; el primer beneficio es la mejora de la experiencia de los clientes de las instituciones financieras, al final resulta en mejores perfilamientos y mayor colocación. En segundo plano se benefician las fintechs y posteriormente los terceros involucrados.

El especialista, Flores Béjar comenta que hay que vender muy bien el open banking, pues reconoce que en los últimos años las instituciones financieras no han sido tan buenas para vender lo positivo de la regulación; las instituciones desde el punto de vista regulatorio lo ven con temor,

pero se tiene que hacer una excelente campaña de educación cultural y financiera como la del CoDi, los clientes lo verán como algo bueno en lo que se van a impulsar la utilización de productos financieros para mejorar la madurez financiera de la gente, entonces ahí está el punto clave.

“Cómo se va a hacer pública la obligatoriedad de empezar a compartir la información entre instituciones, eso será fundamental, me parece que todavía el cliente confía en el banco y que su información que le entrega a los bancos no es vulnerada, no confía en otras cosas, pero en eso me parece que por las experiencias e investigaciones que se han hecho hay confianza, eso impulsará la adopción”, asentó el especialista.

SEGURIDAD EN LOS SISTEMAS

Los sistemas informáticos siempre están expuestos y muchas de las brechas de seguridad ni siquiera están dentro de los bancos, Alejandro Flores resalta el caso de unos bancos que sufrieron hackeo el año pasado.

“En realidad han sido casos aislados, en donde yo veo una vulnerabilidad importante es en la información que proveemos los clientes a los bancos, con la falta de información que se entienda, esto se nota porque con ayuda de la ingeniería social, los defraudadores obtienen

LA GRAN APUESTA DE LA BANCA ABIERTA ES LA ADOPCIÓN.

toda la información necesaria. A nivel sistema lo que ya se publicó para el tema de ATM (siglas en inglés de Automated Teller Machine), cajero automático, tiene una estructura de seguridad muy robusta que hace muy compleja la violación de los patrones de seguridad por terceros, siempre podrá haber infiltrados, pero los patrones que están definiendo las autoridades puso mucha ciencia para que fuera muy segura”.

Respecto a las APIs, interfaces de aplicaciones que permite la interconexión entre bancos. tienen que ser homologadas para que haya un mismo método para la transmisión de información, incluyen elementos de seguridad como huellas dactilares certificadas, autorizaciones, en fin, hay un protocolo de seguridad que no se puede pasar por alto.

BURÓ DE CRÉDITO, EVOLUCIONARÁ

Como empresa privada que brinda información oportuna, confiable y segura de las personas que han tenido o tienen un crédito, también quiere participar en la plataforma de open banking, de acuerdo con Flores Béjar, debido a que cuentan con cierta información que sirve para saber el riesgo crediticio de una persona y quiere llegar a saber más, “Si no se sube a la plataforma, tendrá que contener información más relevante, pues en la actualidad una de las especificaciones que se comparten, te dice que alguien tiene un crédito, pero no me dice, su estatus, si está al corriente o no. El Buró tiene que lograr mejorar la calidad de datos, sin esto la relevancia de sus servicios decaerá de cara al open banking, así como en la biometría”.

La gran apuesta de la banca abierta es la adopción y para ello, se requiere educación de los clientes, la parte tecnológica está resuelta, la regulación está en camino y no se saldrá de él porque la revolución tecnológica en el ecosistema financiero es real.



ALEJANDRO FLORES BEJAR

Director de Fábrica Digital
en Scotiabank

hypertech

tecnología ágil

Banca Digital | Apps IOS / Android | Open Banking | CoDi | Open Finance | NeoBanks | Wallets | APIs
API Economy | DevOps | Ciberseguridad | Normativa Financiera | Fintech | Microservicios
Talleres de Divulgación Financiera | Innovación | UX | UI



contacto@hypertech.mx
www.hypertech.mx

1 PUESTA EN MARCHA

El proyecto es nuevo, es una idea de un canal digital para los clientes finales, se tienen expectativas elevadas ya que solo está en la imaginación de los interesados.

RECOMENDAMOS:

- Identificar a los interesados del proyecto.
- Reunión con esquemas Design Thinking para entendimiento del proyecto.
- Herramientas para experiencia de usuario, y que los interesados tengan la certeza del proyecto.
- Maquetas para entender y plasmar a bajo costo el proyecto.
- Gestión ágil con entregables cortos
- Esquemas de desarrollo basados en pruebas.
- Modelos de desarrollo orientados al mercado y al negocio.
- Arquitecturas de software en micro-servicios, para iniciar separación de responsabilidades.
- Producto mínimo viable y construcción orientada al negocio y al mercado.
- Construir / Validar / Probar / Corregir y empezar de nuevo.

OBJETIVO DE LA FASE DE PUESTA EN MARCHA: Se enfocan esfuerzos en probar el producto en el mercado, Hypertech te apoya en esquemas normativos, ciberseguridad, arquitectura escalable y experiencia de usuario, en aspectos de usabilidad, interfaces de usuario, rendimiento y adopción.

2 OPERACIÓN

Pasado el tiempo y el primer estado, el producto empieza a operar y se ha estabilizado desde su salida al mercado, nuestros clientes lo usan pero empezamos con algunos puntos que ya no son los mismos:

Para esta fase proponemos entre otras herramientas y enfoques:

- Desarrollo orientado a pruebas TDD.
- Herramientas avanzadas para Experiencia de Usuario.
- Esquemas de Service Design para la experiencia de cliente.
- Orientados a operaciones y sus necesidades, en Hypertech contamos con una base de necesidades comunes a los proyectos.
- La arquitectura empresarial es crucial para el crecimiento.
- Scrum y Kanban para visibilidad aparecen como estrategias cruciales para el éxito del proyecto.

3 CRECIMIENTO

Y somos afortunados, el producto es adoptado por los clientes, tenemos un proceso comprobado de agregar características y una buena experiencia de cliente, en esta etapa nos interesa:

RENTABILIDAD.

Al enfocarnos en modelos de negocio, nos surgen otras necesidades que no podemos atacar con las mismas herramientas, desde Hypertech recomendamos:

- SAFe como marco de trabajo orientado al negocio.
- Arquitectura empresarial como pilar tecnológico.
- Desarrollo orientado a comportamiento (BDD).
- DevOps se agrega al ecosistema.
- Esquemas de experiencia de cliente apoyado en Service Design.
- Métricas donde en análisis de datos hace su aparición.
- Se da por sentado el esquema normativo, ciberseguridad, calidad y experiencia de usuario, todos cuentan con procesos y se han madurado.

En esta etapa es muy importante contar con un equipo experimentado en el sector financiero, se necesita mucho más que desarrolladores de software, diseñadores de experiencias y en general perfiles técnicos, se demanda ahora perfiles con expertise en negocios financieros para dar valor al equipo que ha llevado a este nivel el proyecto.

¿CÓMO TE AYUDAMOS?

En Hypertech tenemos identificados 3 estados en los proyectos, es importante hacerlos notar para elegir las herramientas y procesos que nos ayuden dependiendo el caso.

LA CARTERA TOTAL DE CRÉDITO

del sector de Banca Múltiple alcanzó un saldo de \$5,414 mmdp al cierre de agosto, con un crecimiento anual real de 4.6% respecto al mismo mes de 2018.

BBVA

\$1,218,570
+6.6%

BANORTE

\$754,395
+0.5%

Sabadell
\$52,618
+125.0%

BANCO MULTIVA
\$75,688
+5.4%

Banco Azteca
\$93,526
+21.7%

BANREGIO
\$104,404
+17.0%

\$46,066
+7.3%

\$42,633
+23.1%

\$38,508
+8.0%

\$25,046
+13.1

\$25,003
+7.3%

\$24,989
+16.7%

\$24,515
+13.2%

Banca Mifel

AFIRME

BX+

Compartamos Banca

BanCoppel

GRUPO FINANCIERO monex

Banco Ahorro Famsa

 **Santander**

\$705,745
+4.6%

HSBC 

\$414,533
+15.4%

citibanamex 

\$688,926
+1.2%

 **BANCO DEL BAJO**

\$178,912
+11.9%

 **INBURSA**
Grupo Financiero

\$259,488
+3.5%

 **Scotiabank**

\$405,444
+14.1%



\$23,159
+13.5%

invexBanco



\$19,192
+21.7%

Actinver



\$15,682
+14.8%





\$14,390
+11.7%





\$12,036
+4.6%





\$11,798
+11.4%





\$11,798
+11.4%





\$10,085
-1.2%





EXISTEN 95 EMPRESAS EN PROCESO DE AUTORIZACIÓN PARA OPERAR CON LA REGULACIÓN DE LA LEY FINTECH.

LEY FINTECH Y OPEN BANKING

BUSCAN INCLUSIÓN FINANCIERA

POR
ROCÍO H. ROBLES

ROCÍO H. ROBLES
Socia en Tenet Consultores
Asesora legal en Fintech y
sector financiero.



México es líder en América Latina con la implementación de la Ley FinTech, la cual contempla entre otros temas el de open banking y ha despertado interés debido a que fomentará la competencia en el sistema financiero, ya que será obligatorio para todas las instituciones, mismas que necesitarán invertir para poner en marcha las APIs, las cuales deben ser retribuidas con la información que van a recibir.

Actualmente existen 95 empresas en proceso de autorización para operar con la regulación de la ley fintech, que representa un gran avance para el sector de tecnologías financieras. Uno de los objetivos que tiene la regulación fintech es acercar a las personas a los servicios financieros para lograr la inclusión e innovación financiera. También busca promover la industria fintech y proteger a los usuarios, pero a la vez ser flexible para las innovaciones que pueda haber en un futuro de las empresas.

Al respecto, Rocío Robles consideró que la industria fintech se está adaptando a las regulaciones que fueron contempladas por la ley y por esto es un momento de transición. La industria está trabajando en protecciones para los usuarios en relación a los modelos de crowdfunding y las instituciones de fondos de pago electrónico.

Robles dijo que tanto las instituciones de tecnología financiera y los reguladores deben de trabajar en conjunto para que el ecosistema pueda operar de una forma pareja para que los usuarios se sientan seguros al utilizar este tipo de plataformas.

BANCA ABIERTA, UN BENEFICIO PARA TODOS

Con open banking se compartirá información de tres tipos: datos abiertos sobre productos, sucursales o cajeros automáticos; agregados o estadísticos, que son los relacionados con operaciones realizadas por o a través de entidades financieras; y los transaccionales, es decir, los referentes al comportamiento financiero de una persona. En este último, dicha compartición se realizaría sólo con la aprobación de la persona en cuestión con el fin de recibir ofertas más personalizadas.

“En México, más que un Open Banking es un Open Finance, ya que no solo los bancos sino todas las entidades financieras estarán obligados a abrir APIs. En este sentido, su implementación va a traer costos a todas las entidades financieras. Las autoridades serán quienes determinen los datos que deberán compartirse, por ello, lo más importante es que el dato que determinen como obligatorio realmente sea demandado. De lo contrario, solo habría costos sin beneficios.”, explicó.

BENEFICIOS DE LA BANCA ABIERTA:

- Consumidores pueden elegir entre servicios más eficientes y efectivos.
- Las personas actualmente marginadas de los servicios financieros podrán tener más opciones de inclusión.
- Las pequeñas empresas pueden acceder a créditos y ahorrar tiempo y dinero.
- Los bancos, las fintech y otras instituciones financieras pueden ser más competitivos y alcanzar nuevos mercados.

“Hasta el momento, el proyecto de regla que tiene publicado la CNBV en la CONAMER, solo obliga a que se compartan los datos abiertos de cajeros automáticos. Sin embargo, no

necesariamente ese dato abierto de cajeros automáticos es lo que va a detonar el open banking, pues donde está el grueso del open banking, es en el dato transaccional”, comentó.

En resumen open banking está aquí para beneficiar a la sociedad, dar mayor transparencia; a los consumidores, más opciones y control sobre sus aplicaciones y datos; bancos, pueden obtener datos de otros bancos; gobierno, un sistema financiero más dinámico, abierto y competitivo; grandes empresas de TI y consultorías, tienen algo nuevo por lo que cobrar; y por último, pero no menos importante, desarrolladores y nuevas empresas fintech que desean innovar y ofrecer aplicaciones y servicios a individuos y empresas que se beneficien con los instrumentos financieros del banco.





Glints es un espacio para **atender las necesidades de tecnologías financieras mediante ideas basadas en las personas.**

Somos el laboratorio de innovación de uno de los procesadores y cámara de compensación más grande de LATAM.

Glints cuenta con soluciones digitales para instituciones financieras que buscan acelerar su transformación digital.

Nuestros productos son:

B-MATCH®

Plataforma que protege al usuario final de posibles fraudes.

Glintstore®

Marketplace de apps para terminales de última generación en comercios.

NABHI®

Plataforma de ATMs on demand, suma poder y funcionalidades a tus cajeros.

QUICKPAY®

Plataforma digital y pasarela de pago de servicios.

EXPERIENCE®

Un laboratorio de innovación on demand.

FOOTR3SS®

Refuerza la seguridad de las tarjetas virtualizadas.

fintspace®

Una plataforma y marketplace de soluciones digitales para instituciones financieras.

Rocking Tech es el **evento que reúne diversos sectores de las industrias que atienden las principales necesidades económicas y de servicios en México y LATAM.** Su finalidad es colaborar para impulsar el crecimiento de las industrias mediante interconexiones sencillas, instantáneas y continuas.

ROCKING TECH

BY  **GLINTS**
GENERATING LIGHT IN NEW TECHNOLOGIES

RockingTech ofrece un efecto positivo para toda la comunidad: **Avanzar tan rápido como el mercado lo requiere.**

¡ESPÉRALO PRONTO!





BENEFICIOS PARA UN

consumidor de Open Banking,
Open Finance, APIs y anexos

POR
ANGÉLICA ARANA

Últimamente se escuchan dentro del sector financiero términos como Open Banking, Open Finance, Ley Fintech, API y los grandes beneficios que tendrán los usuarios de servicios financieros con la apertura de datos. Pero, ¿cómo está eso?, ¿acaso se van a abrir datos de nuestras cuentas bancarias?, ¿a quién y con qué permiso?, ¿cuáles son esos dichosos beneficios?, ¿qué significa para mí como titular de una cuenta de banco, una cuenta de afore o un crédito de auto?

ANGÉLICA ARANA

Directora de innovación
en el sector financiero.



Creo que primero hay que reflexionar sobre cómo interactuamos hoy con las instituciones financieras. Cuando abrimos una cuenta de cheques en el banco, (A) nos proporciona diferentes medios como la banca móvil, la banca web, la banca telefónica, las sucursales, etc. para poder obtener un estado de cuenta, conocer el saldo disponible o los movimientos que hicimos de dinero. Los bancos también nos permiten retirar dinero en cajeros automáticos y hasta en los supermercados. Hasta ahí todo bien, ¿no? Pero qué ocurre cuando en el Banco (B) tenemos nuestra cuenta de nómina, un par de tarjetas de crédito de los Bancos (C y D), y quizá hasta un crédito de auto con el banco (E), un hipotecario con el (A), y nuestra afore con la institución (F). Tenemos un abecedario de relaciones con diferentes instituciones financieras, si eso lo traducimos en la cantidad de usuarios y contraseñas que debemos mantener para acceder a las plataformas digitales que estas instituciones nos proporcionan, se vuelve un poco compleja la interacción, ¿cierto?



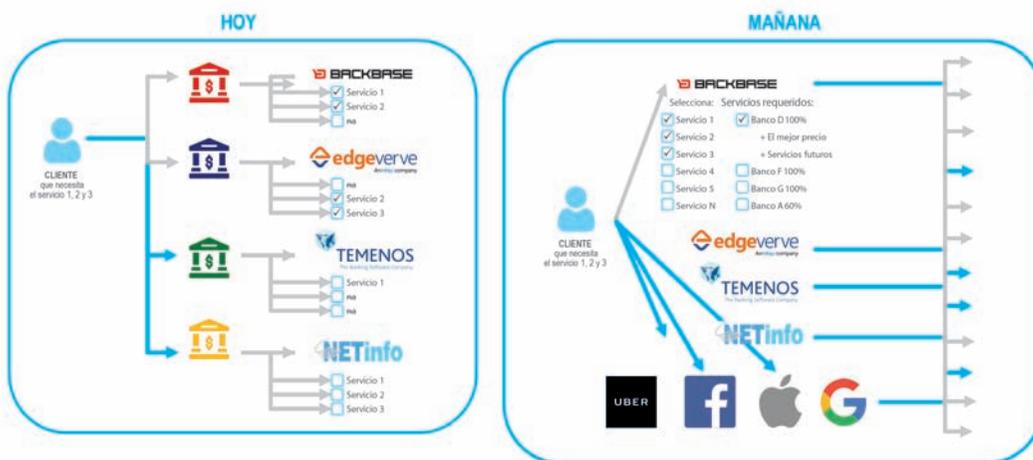
Bajo este panorama ¿qué tan sencillo es tener claridad de cuánto debes en tus tarjetas de crédito?, ¿cuánto saldo tienes en tu cuenta de nómina?, ¿se te cobró o no la domiciliación de tu teléfono móvil?, ¿dónde hay un cajero automático que cobre menos comisión cuando ya fuiste al de tu banco y resultó que estaba fuera de servicio?, ¿cuál es el crédito hipotecario que te da la tasa más baja?, ¿en qué tienda de conveniencia puedes hacer retiros en efectivo de tu cuenta Bancaria?

Qué pasaría si en lugar de tener muchas aplicaciones bancarias instaladas en tu celular, tuvieras una que te permita integrar todas tus cuentas sin importar el banco, te dé tu saldo consolidado, te integre todos los movimientos que realizas por separado en cada banco para que sepas claramente en qué gastas (transporte, colegiaturas, comida,...) y tengas la foto completa de tus finanzas; además te ayude a identificar cómo ahorrarte unos pesos y te dé recomendaciones para llegar al fin de quincena sin tronarte los dedos. Pues estos son los beneficios de Open Banking.

QUÉ PASARÍA SI EN LUGAR DE TENER MUCHAS APLICACIONES BANCARIAS INSTALADAS EN TU CELULAR, TUVIERAS UNA QUE TE PERMITA INTEGRAR TODAS TUS CUENTAS SIN IMPORTAR EL BANCO.

Ahora, imagina que estás por comprar un auto, ya lo conoces porque lo acaba de comprar tu primo, pero no tienes tiempo ni ganas de ir a la agencia de autos y hacer todo el trámite. Entrás al portal de internet de la agencia, escoges tu auto, lo cotizas, y tienes un botón que dice “comprar ahora”, y en ese momento, como por arte de magia, te otorgan un crédito de auto con el banco que tú quieras, eliges la aseguradora de tu preferencia y listo: crédito automotriz y seguro casi instantáneo. Ya solo tienes que escoger en dónde y cuándo quieres recoger tu vehículo. Te diste cuenta que ya combinamos una agencia de autos, un banco y una aseguradora conectados en tiempo real en una misma operación.

Y poniéndonos serios que pasaría si estuvieras de viaje y por algún evento desafortunado te encontraras en la necesidad de ir a un hospital, pero no te alcanza el dinero para cubrir este imprevisto. Y si en ese momento desde tu celular pudieras solicitar un préstamo personal... incluso de una institución bancaria con la que no tienes relación, o simplemente pides una



TENDENCIAS

extensión de tu tarjeta de crédito y en unos minutos se te aprobara y lo tuvieras disponible para revolver el aprieto en el que te encuentras. Suena bien, ¿no? Pues todos estos escenarios serán posibles gracias a lo que se llama Open Finance o Servicios Financieros Abiertos. ¿Pero cómo? Resulta que en México en 2018 se aprobó una ley, conocida como Ley Fintech, que a partir de 2020 obligará a las instituciones financieras del país a que comiencen a ofrecer mecanismos para que se comparta información de forma automatizada con otros participantes del ecosistema financiero (aquí es donde entra el concepto de API, que es una interfaz de programación que permite comunicar aplicaciones entre sí).

Pues qué pasaría si son las 3 de la mañana y estás en una fiesta, pero quién te iba a dar un aventón se fue sin avisarte. Bueno pues después de acordarte de toda su familia, te tomas unos minutos y descargas por primera vez en tu celular una app de servicios de transportes, pero como todavía no es quincena no tienes como pagar con tarjeta de débito y resulta que no tienes

tarjeta de crédito (TDC). Y resulta que la app te ofrece abrir ahí mismo una TDC para hacer el cobro de tus viajes, con lo que de forma fácil y rápida puedes salir del apuro y pedir tu viaje justo en el momento en que lo necesitabas. Lo que ocurrió detrás es que las instituciones financieras que ofrecen tarjetas de crédito proporcionaron a esa compañía de transporte una interfaz o API para que pudiera conectarse con su proceso de apertura de TDC. Alguna de esas instituciones, la que mejor te convenga, te solicitó en ese momento acceso a referencias de tus finanzas personales y autorizaste desde tu mismo celular a que otras instituciones que tenían, por ejemplo, información de tu cuenta de nómina o de un crédito personal que ya terminaste de pagar, proporcionarán (a través de otra API) tu historial de movimientos del último año. Obviamente tu autorizaste ese intercambio de información a través de un mecanismo suficientemente seguro, que te proporcionó el custodio de tus datos, para que tú y sólo tú puedas hacerlo. Con eso la institución que te está evaluando pudo

TÚ PODRÁS ELEGIR CON QUIÉN, Y QUÉ DATOS QUE TIENEN TUS INSTITUCIONES FINANCIERAS QUIERES COMPARTIR Y A TAMBIÉN DURANTE CUÁNTO TIEMPO.



determinar que eres sujeto de crédito y te generó una tarjeta virtual con la que la APP de transporte te cobra el viaje y a las 3:30 AM ya estás de regreso en tu casa.

Esto de otorgar permisos a que aplicaciones se conecten a tus datos ya lo hacemos hoy en el mundo digital de forma cotidiana. Cuando quieres entrar a una nueva APP y ésta te brinda la opción de iniciar sesión con tu cuenta de redes sociales, de esa forma le compartes ciertos datos básicos tuyos, pero no toda tu información de redes sociales. Lo mismo pasará con bancos, casas de bolsa, aseguradora, etc. Tú podrás elegir con quién, y qué datos que tienen tus instituciones financieras quieres compartir y a también



información de sus productos y servicios. Entonces, si esto ya es público, ¿en qué nos beneficia que se ofrezcan interfaces automáticas?, pues resulta que ahora si tú quisieras desarrollar una aplicación que comparara y permitiera contratar en un solo sitio todos los créditos personales que hay en el mercado lo podrías hacer, y sería factible que las instituciones financieras te dieran una comisión por cada crédito contratado a través de tu plataforma. Lo cierto es que los datos que nosotros generamos por el uso de los productos y servicios financieros que tenemos contratados: son nuestros y siempre lo han sido. Solo que antes de la Ley Fintech, las instituciones financieras que resguardaban esa información eran las únicas que nos podían brindar acceso a ella, por los medios que ya conocemos. Y eso limitaba la manera en la que los compartíamos nuestra información con otros cuando era necesario que lo hiciéramos. Limitaba también nuestra experiencia en el uso de servicios financieros y nos forzaba en cierto modo a aceptar lo

que cada institución quisiera darnos. A partir de este año y los venideros veremos cómo paulatinamente en México se van abriendo datos, y el que los datos que tienen las instituciones financieras se abran, permite también la posibilidad de nuevos productos y servicios, nuevos jugadores, una oferta más personalizada, mejores experiencias, mayor competencia y eso hará que nos cuiden más si quieren seguir manteniéndonos como clientes. Pero, ¡jojo! Como dice la frase célebre: “Con todo gran poder, viene una gran responsabilidad”. Ahora que nos entregan el control de nuestra información y tenemos la libertad de compartirla con otros, más nos valdrá que ese otro no sea cualquiera. Porque si no, después no sabremos si esa información termina siendo compartida con muchas más personas de las que realmente teníamos conciencia. Así que la recomendación sería, hay que leer la letra chiquita de los términos y condiciones de uso de las aplicaciones de terceros que nos pidan acceso a nuestros datos financieros, de lo contrario podríamos lamentarlo.

durante cuánto tiempo, porque tal como sucede en las redes sociales, tú podrás administrar tus permisos y retirarlos cuando así lo desees. Al conjunto de datos de tus cuentas que se abrirán a terceros se les conoce como Datos Transaccionales dentro de la Ley Fintech. Pero esa ley también menciona otro tipo de datos: los Datos Financieros Abiertos y estos se refieren a información que hoy las instituciones ya ofrecen al público en general en sus portales y aplicaciones móviles, pero que hasta hoy no proporcionaban de forma estándar y automatizada.

Estos datos son por ejemplo datos de la ubicación de sus cajeros automáticos, sucursales u oficinas, pero también

LOS DATOS QUE NOSOTROS GENERAMOS POR EL USO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS QUE TENEMOS CONTRATADOS: SON NUESTROS Y SIEMPRE LO HAN SIDO.



¿VALE LA PENA COBRAR POR EL USO DE APIs?

POR
HÉCTOR ORTEGA

HÉCTOR ORTEGA

CEO de Hypertech
Fundador de Beernnovation
Blogger en www.mipropiomba.com
hector.ortega@beernnovation.com



“El mendigo sentado en un banco de oro” una expresión coloquial en el Perú, donde se hace referencia a tener un tesoro sin saber cómo utilizarlo para lograr su propio bienestar, es entonces válido decir que “La banca está sentada en un banco de oro”.

Los datos por sí mismos son una potencial mina de oro, pero se deben analizar para generar a través de ellos información que permita la toma de decisiones o valor para un tercero, cuando esto suceda este servicio se puede monetizar.

En los diversos foros donde se toca el tema de Open Banking, se establece que su mayor reto es monetizar, acto seguido surgen preguntas en relación de cómo lograr que sea un negocio que sume al estado de resultados.

Pero, por otro lado, ¿Y si no queremos monetizar

y solo cumplimos con la regulación? Es claro que alguien más tendrá una visión de negocios sobre los datos que se tendrán que compartir, dada esta situación me parece que debe ser prioritario en la agenda de cualquier organización que por ley deba cumplir con la disposición

Open Banking se complica si se quiere monetizar por sí mismo, debe tener un valor agregado para crear productos que un consumidor quiera pagar por ellos, las APIs son el canal para disponer de la información, pero el vehículo que genera ingresos es la herramienta que ayude en la toma de decisiones financieras.

Y en una propuesta para monetizar, me parece que podemos sentar una base a partir de un diagrama que nos ayude a entender dos movimientos establecidos a partir de un mismo lineamiento.

OPEN FINANCE

Cuando hablamos de Open Finance, me gusta imaginar que es algo que está fuera del alcance del regulador y no quiere decir que puedo hacer lo que me plazca sin supervisión, quiero decir que me permite generar un modelo de economía digital.

Si el sector financiero decide entrar en un modelo de ecosistema digital, en donde una vertical del negocio ofrezca información que permita tomar decisiones incluso a otras industrias,

hablaremos de economía digital donde los ingresos vendrán de la información que se procesa a partir de datos expuestos.

Open Banking suena más coherente si se transforma en Open Finance, donde el consumidor está en el centro, sus necesidades financieras como motor del movimiento y no desde la ley, donde hay una simbiosis entre la oferta y su demanda.

Una demanda digital de servicios es lo que vemos en nuestros días, donde el reto está en encontrar un beneficio mutuo, con una gestión de riesgos equilibrada y en constante vigilancia.

No podemos echar las campanas al vuelo, los servicios financieros tienen inmerso en su quehacer la gestión del riesgo, desde esta óptica encontramos un nuevo reto.

El factor de adopción se convierte en la principal barrera generada por la desconfianza del cliente de compartir su información.

¿Y si es muy baja la cantidad de clientes que comparten? La ley dice que se debe poner a disposición, pero no es obligatorio, estamos pensando en monetizar información que realmente no sabemos si estará disponible, hay varios pasos previos a tomar en cuenta, para establecer una estrategia que nos lleve a un beneficio para la organización.

Y buscando puntos de fricción, como una tarea

de descubrimiento de variables que impacten la estrategia, me cruzan por la cabeza varias preguntas en relación:

¿En cuánto tiempo tendremos información suficiente para procesarla y otorgar valor para monetizar?, ¿De cuánto serán los costos operativos y la inversión para lograrlo?, ¿Debemos generar un caso de negocio para apoyar la estrategia?

De primera instancia y sin mucha reflexión podemos afirmar que sí, aunque me parece que debemos tener en cuenta el tamaño de la organización, su estrategia digital y su capacidad de innovación, en términos financieros y de intención de hacerlo.

Lo que para algunas organizaciones es simplemente habilitar la información, para otras significa toda una transformación digital que los lleve a una economía de APIs, están descubriendo el valor para el negocio, por lo que resulta más complicado llevar a cabo proyectos de este tipo, para ello una propuesta conveniente para las organizaciones es un mapa de madurez de Open Banking, donde podemos citar cuatro niveles:

OPEN BANKING 1.0: MADUREZ INICIAL

La organización no tiene un esquema digital, muchas de sus operaciones pueden ser realizadas con personal o sin tecnología especializada (ejecutan con excel o similares), el negocio está

centrado en la interacción cara a cara con sus clientes, se identifican por “no necesitar un modelo digital”

Para este tipo de organizaciones, Open Banking puede ser solo un tema de cumplimiento donde el esfuerzo será mayúsculo para conseguirlo, se tiene que sentar desde las bases tecnológicas del núcleo del negocio donde la principal barrera puede ser desde los tomadores de decisión por temas financieros.

Estas organizaciones, del modo que solo buscarán cumplir con el menor impacto posible, poco aportarán al ecosistema de Open Banking en el país, siguiendo en las sombras sus clientes y comportamiento financiero que cubre un nicho de mercado de la base de la pirámide.

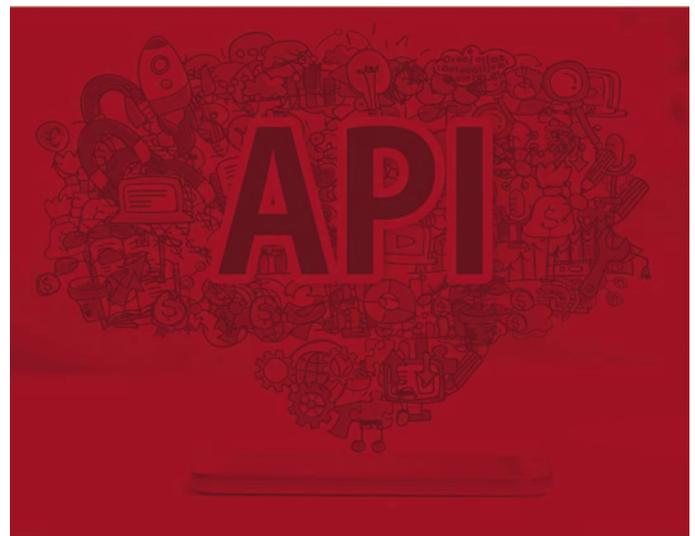
OPEN BANKING 2.0: NIVEL DE MADUREZ BASE

Este tipo de organizaciones cuenta con un universo de clientes importante, tiene

LOS DATOS POR SÍ MISMOS SON UNA POTENCIAL MINA DE ORO, PERO SE DEBEN ANALIZAR PARA GENERAR A TRAVÉS DE ELLOS INFORMACIÓN QUE PERMITA LA TOMA DE DECISIONES O VALOR PARA UN TERCERO.

una base tecnológica que opera dado el tamaño de la cartera de manera digital, encontramos procesos automatizados y canales de atención digitales, han encontrado beneficios operativos en la tecnología y se sienten cómodos con lo que tienen.

Podemos encontrar en muchos casos, que su apuesta tecnológica es hacia en interior de la



ECOSISTEMA FINANCIERO

organización más que para el cliente final, es decir, tienen un core bancario instalado, pueden tener un CRM para la gestión del ciclo de vida de los clientes, procesos de conciliación automatizados, aplicaciones móviles para cambaceo y gestores de cobranza, lo que hace que tengan información importante para la toma de decisiones, tal es la medida para darle valor a los datos.

El reto es para el cliente final, su adopción de las herramientas digitales y canales de atención de autoservicio, tienen camino recorrido, pero falta la última milla, justo la que toca el Open Banking de cara al beneficio para el estado de resultados.

En estas organizaciones encontraremos retos en la adopción y la justificación de Open Banking, retos de dar beneficios para monetizar la información de sus clientes, no basta con tener y entender la infraestructura, habilitarla para Open Banking y

obtener el visto bueno de la autoridad, el reto es monetizar con un beneficio tangible que mejore la vida de las personas.

OPEN BANKING 3.0: NIVEL DE MADUREZ INTERMEDIO

En este tipo de organizaciones que podemos llamar maduras en tecnología, procesos y oferta digital, son donde inicia la promoción del movimiento de Open Banking, tal es su principal característica lo entienden, pero no lo esperan, existen dudas de cómo integrarlo a nivel técnico, de esquemas de seguridad, de control normativo, privacidad de la información, control de terceros y alcance de la normativa, disponibilidad y gestión de ciberseguridad, les preocupa los detalles finos del movimiento.

Estas organizaciones están familiarizadas con las APIs y tienen expuestas algunas en modo privado, sus canales digitales son ampliamente usados por la

base de clientes, conocen la capacidad y el beneficio les es claro del movimiento.

Es altamente probable que encontremos algunos proyectos ya de análisis de datos, que lo conviertan en información y empiecen a germinar semillas de valor para los clientes, hacen eventos para buscar ideas novedosas de negocio, les interesa mucho y están totalmente de acuerdo con el movimiento a pesar de las dudas que surgen, muy lejos están de los dos primeros tipos de organizaciones.

OPEN BANKING 4.0 YA SON OPEN FINANCE: NIVEL DE MADUREZ ALTO

Son organizaciones diferenciadas del resto, aquí se habla de Open Finance no de Open Banking, son líderes de opinión y de movimientos, la mayoría tienen dos características que las identifica de manera inequívoca en este nivel:

- Son empresas globales
- Son empresas muy innovadoras en modelos de negocio

Las primeras al ser globales, estos movimientos los han revisado en otras latitudes, y por lo tanto llevan algunos años preparando el terreno, solo esperan los detalles finos para levantar la cortina y ofrecer al mundo sus modelos de negocio, el reto principal solo es conocer las reglas del juego para ajustar y empezar a operar.

Por otro lado, tenemos empresas que quizá no son globales, pero en local apuestan por innovar en modelos digitales para reducir los márgenes de

utilidad, el margen digital como estandarte y que permite ofrecer mayores beneficios al cliente, algunas nacieron digitales y son las que más cerca están de este movimiento, el reto que encontramos es la falta de experiencia en algo que claramente es nuevo.

Para este tipo de organizaciones, la transformación digital no existe, están dentro de la economía digital y saben de manera clara que su apuesta va sobre el análisis de datos, saben a ciencia cierta que el juego del Open Banking no son las APIs sino el Big Data.

Anticiparse a las necesidades financieras de los clientes, por medio de modelos de comportamiento, que se alimentan de patrones de información del mercado, los cuales son proveídos por las APIs de Open Banking que necesitan la autorización de los clientes.

En conclusión, la iniciativa de Open Banking es un tema que se habla desde diversos puntos de vista, dependiendo de la organización en que se encuentre, las necesidades y retos son diferentes para alcanzar el cumplimiento normativo, de cara a un negocio en la economía digital el objetivo es el mismo: Dar valor de manera anticipada a los clientes, para lo cual se necesitan pocos o muchos pasos, dependiendo del nivel de madurez que se tenga, pero claro siempre y cuando el cliente quiera compartir su información.

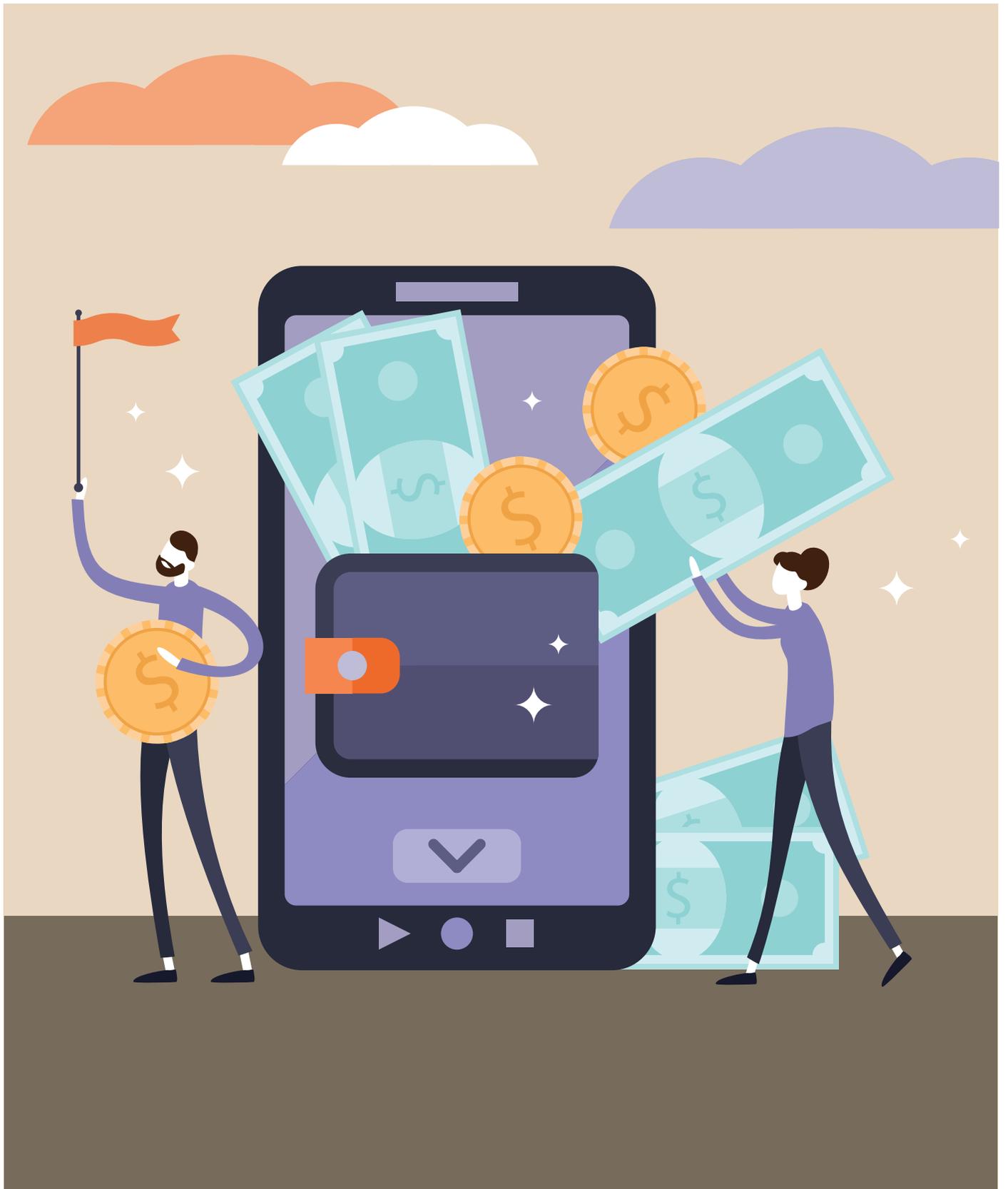




10 MITOS DE OPEN BANKING

— POR
HÉCTOR ORTEGA —

- 1** Por primera vez podremos tener acceso a la información financiera por medio de APIs.
- 2** La Banca abierta expondrá toda la información de los clientes.
- 3** La banca corre el riesgo de desaparecer por la iniciativa de Open Banking.
- 4** La Fintech | Sofomes | Sofipos | Casas de Bolsa no tendrán que exponer su información por regulación.
- 5** El 80% de esfuerzo para cumplir con la iniciativa de Open Banking es tecnología.
- 6** Open Banking es solo una “normativa” más que se debe cumplir.
- 7** La ciberseguridad está cubierta para Open Banking si integramos Oauth o lo hacemos con OpenID o aplicamos SSO con SAML.
- 8** Open Banking es un tema de tecnología.
- 9** Para cumplir con la iniciativa de Open Banking debes contar con expertos en el tema.
- 10** Open Banking es un gasto ocasionado por el regulador.



MOTOR DE EXPERIENCIA

y Digitalización

POR
WALID HAKIRI

Hace cuatro años escribí un artículo sobre la mala experiencia que vivimos cualquiera al entrar a una sucursal bancaria para el trámite que fuera; en aquel entonces el escenario era un banco de sangre azul.

Últimamente pude constatar, a través de recientes y múltiples periplos en sucursales de un banco de tintes rojizos, que el tiempo pasó pero nada cambió: entrar a una sucursal bancaria sigue siendo un calvario de dimensiones épicas. He aquí una evidencia de regresión: el banco al que me refiero ni siquiera tiene dispensador de turnos. Al llegar tendrías

que apuntarte en un cuaderno, que de todos modos nadie lee para atenderte ya que, cuando el ejecutivo se asomó, preguntó “¿quién sigue?”

¿SERÁ TEMA DE PRODUCTIVIDAD?

“La era de los ordenadores se puede ver en todas partes menos en las estadísticas de productividad”, decía el economista estadounidense Robert Solow en un ya lejano 1987. En el tiempo que uno tarda en resolver un trámite cualquiera en una sucursal bancaria, probablemente una decena de patentes habrán visto la luz en todo el mundo; varios robots industriales habrán salido de

fábrica, listos para desterrar paradigmas industriales, y decenas de miles de personas habrán hecho una compra a golpe de clic.

La baja productividad es un mal que toca de manera transversal a todos los sectores de la economía del país, en distintas proporciones pero traslada sus efectos a través de la correa de transmisión que desemboca en el crecimiento económico.

¿SERÁ QUE LOS BANCOS NO INVIERTEN LO SUFICIENTE EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

En términos de digitalización, los bancos mexicanos, si bien están en capacidad de gestionar digitalmente los pagos, de servicios y giros nacionales, presentan de cara al promedio de LATAM un importante rezago, a veces precarios, respecto a la oferta de productos de activo como es el otorgamiento de



WALID HAKIRI
Vicepresidente de Glints



crédito en línea, apertura de tarjetas de crédito o compra-venta de divisas.

De hecho un análisis de los presupuestos bancarios destinados a la innovación, nos revela que el 63% de los bancos en México invierte más del 10% de su presupuesto en innovación. No obstante, ninguno destina más del 20% para este fin cuando en LATAM el 17% de los bancos sí destinan más del 20% en innovación.

Sin embargo, los principales rubros

en innovación se refieren al core bancario, desarrollo de canales digitales y el cumplimiento y lucha contra el fraude. Los últimos lugares los ocupan la innovación de producto y soluciones CRM.

Pienso que si los bancos quieren ser exitosos en su proceso de digitalización, lo primero que deben hacer es definir las razones de por qué quieren ser digitales: centrar su operación en el cliente. Por otro lado, hay otros procesos

que involucran a los empleados y que son internos, los cuales muchas veces carecen de digitalización.

¿QUÉ NOS FALTA PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE?

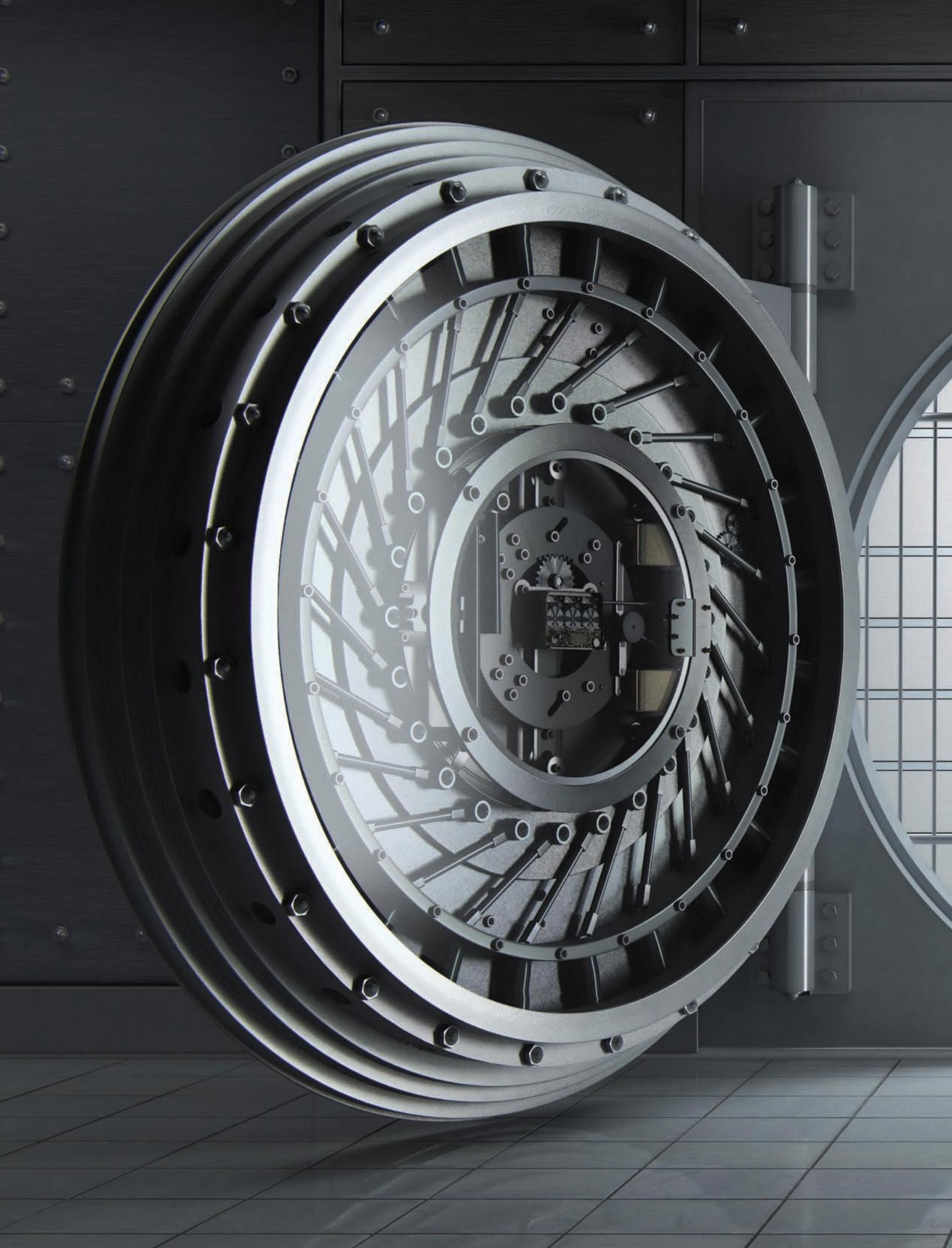
Un estudio de los hábitos financieros de los millennials en Estados Unidos de América muestra que solo 6.5% optan por una billetera de alguna institución financiera, el resto usa billeteras de instituciones no financiera (Google, apple, etc...) y la razón

EN EL 2015, FRANCISCO GONZÁLEZ DIJO “BBVA SERÁ UNA EMPRESA DE SOFTWARE”. YO NO LO DUDO.



por ello es que este tipo de wallet se asemeja a sus propias billeteras. Inevitablemente la digitalización ha generado la posibilidad de desarrollar nuevos modelos de negocio que no requieren espacios físicos como las sucursales. Esta es la dirección que en mi opinión tienen que tomar los bancos: digitalizar el mayor número de sus servicios y productos y ofrecerlos como tecnología para que terceros puedan integrar en sus ofertas a usuarios finales.

Open Banking abre la posibilidad de monetizar y digitalizar los servicios financieros con el objetivo de crear nuevos canales sin necesidad de invertir más en ellos, utiliza los canales de experiencia de otras marcas, de otros expertos en el consumidor. Por un lado las instituciones captan nuevos clientes a menor costo al tiempo que mejoran su ratio de retención y por otro lado monetizan su tecnología al ser consumida por terceros.



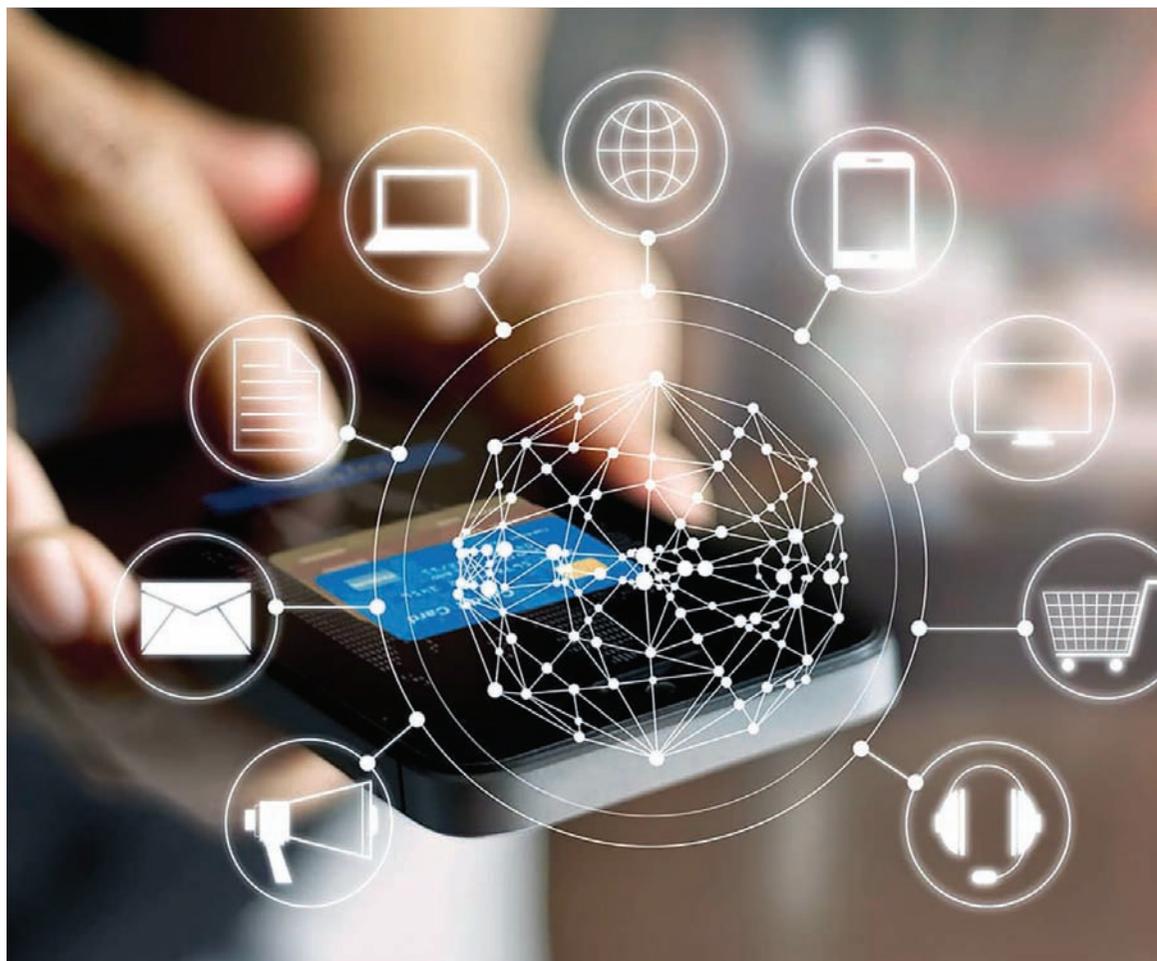
OPEN BANKING, LO BÁSICO PARA MORTALES

POR
OSCAR SALCEDO

OSCAR SALCEDO YÚDICO

Director de Banca Digital en Banco Multiva
Consejero Delegado de Cecoban
Coordinador de Grupo de Trabajo de
Open Banking en ABM





¿CÓMO SE CREÓ EL OPEN BANKING?

Todo inició en Inglaterra cuando un cliente se sintió lo suficientemente frustrado con su banco y decidió abrir una cuenta con una nueva institución, proceso tortuoso ya que los trámites, documentos y visitas a sucursales implican mucho tiempo; el cliente se percató que al cerrar sus cuentas perdería toda la información de sus movimientos, pagos

LEY DE OPEN BANKING QUE OBLIGA A TODOS LOS BANCOS A COMPARTIR LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES CON TERCEROS CUANDO EL CLIENTE LO REQUIERA

domiciliados y estados de cuenta, información requerida comúnmente para demostrar ingresos, conciliar para hacer reclamaciones, calcular pagos de impuestos y deducciones o como comprobante de domicilio.

Al cliente se le ocurrió que pedir esta información para entregarla al nuevo banco sería una excelente idea, un ahorro de tiempo y esfuerzo para realizar sus trámites, además evitaría perder su información, obviamente el banco le negó su petición argumentando que el dueño de los datos era el banco porque ellos habían pagado por la infraestructura, sistemas y procesamiento para almacenarla, el cliente llevó su caso a la corte y escaló lo suficiente como para que en 2015 se hiciera una ley de Open Banking que obliga a todos los bancos a compartir la información de los clientes con terceros cuando el cliente lo requiera. En 2018 obligaron a los nueve bancos más grandes a



¿QUIÉN ESTÁ OBLIGADO A CUMPLIR CON OPEN BANKING Y CUÁLES SON LAS MULTAS?

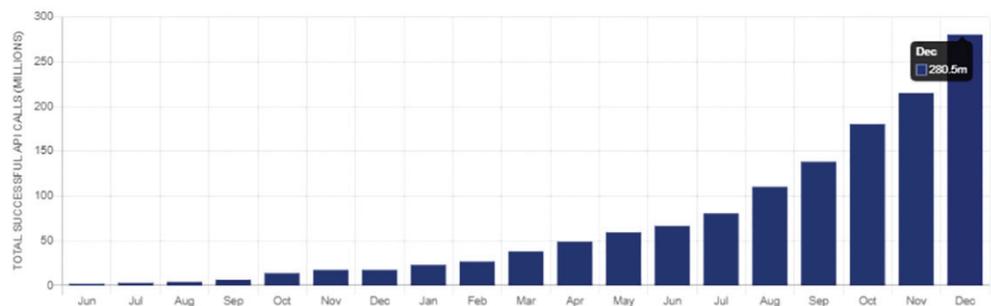
En México con la promulgación del decreto sobre la Ley Fintech en marzo de 2018 se obliga a las entidades financieras a establecer interfaces informáticas estandarizadas que posibiliten la conectividad y acceso de otras interfaces, con el fin de compartir los datos e información, esto aplica para todas las entidades financieras reguladas como bancos, casas de bolsa, operadoras, liquidadoras,

transmisores de dinero, burós de crédito, aseguradoras, Sofom, Sofol, Sofipo, Afores, Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y hasta las fintech en total suman cerca de 2,300 instituciones.

Las multas por no contar con interfaces abiertas de Open Banking van desde 15,000 UMAs (\$1'250,000) a 75,000 UMAs (\$6'250,000) y por interrumpir el acceso a las interfaces abiertas van desde 1,000 (\$88,333) UMAs hasta 150,000 UMAs (\$13'250,000).

abrir sus datos, desde información pública como características de productos y servicios, hasta el nivel de transacciones, así las empresas que quisieran consumir este tipo de información deberían certificarse con el regulador y obtener la licencia para tener acceso directo, eso sucedió en diciembre de 2019. En la actualidad hay 19 empresas que realizan 280 millones de consultas al mes.

Consultas mensuales de APIs





¿CÓMO OPERAN LAS FASES DE LIBERACIÓN?

Las disposiciones secundarias se publicaron en marzo de 2020 y las entidades obligadas tendrán un año de transitorio para desarrollarlas y publicarlas para facilitar la adopción e implementación de las APIs, en México la CNBV eligió la liberación paulatina en tres fases:

*Con la PRIMERA FASE se compartirán los Datos Financieros Abiertos, los clientes encontrarán información publicada en las páginas de internet de las instituciones financieras y los primeros datos solicitados serán de los cajeros automáticos, se requerirá la dirección del cajero, georreferencia, tipo de servicios que ofrece, monto máximo de retiros, hasta información sumamente específica y relevante para los clientes como acceso para silla de ruedas o entrada para audífonos, la siguiente APIs seguramente serán sucursales, ATM, productos, servicios, comisiones, tasas, plazos, requisitos, etc.

*En la SEGUNDA FASE se requerirán Datos Agregados de tipo estadísticos, operaciones realizadas por entidades financieras sin identificar datos de una persona, por ejemplo: cantidad de clientes con un seguro contratado o el monto total, tipo de crédito y número de clientes por Estado.

*En la TERCERA FASE se solicitarán Datos Transaccionales, información del cliente, la cual deberá ser autorizada de forma inequívoca al banco que la posee, para transferirla a una tercera institución; la identificación y autenticación deberá ser robusta para realizar el envío de sus datos, tal y como se hace para el envío de dinero, la información que podrá transmitir son saldos, estado de movimientos, características de todos los productos y servicios que tiene contratados como cuentas de depósito, créditos, seguros, inversiones y medios de disposición; información tan relevante como tasas, vencimientos, intereses cobrados o renovación automática.

¿QUÉ SIGNIFICA TODO ESTO PARA EL CLIENTE?

Si bien, las fases de liberación no significan que los clientes en el primer día, migren la información de un banco a otro para obtener mejores productos, tal como se busca en Inglaterra, sin embargo tendrán acceso a diversos servicios según lo requieran. En la fase con Datos Financieros Abiertos, los usuarios podrán disponer de aplicaciones que comparan todos los productos y servicios que ofrece el ecosistema financiero para consumirlos de la

forma en que les sea más conveniente, los productos están ordenados a partir de la menor tasa, menores comisiones e intereses, quien lo ofrece en internet; el más solicitado por los clientes, con menores aclaraciones, el tamaño del banco o bien, alfabéticamente. En las siguientes fases, los clientes aprenderán a consultar y utilizar la nueva información que se publica sobre productos y servicios financieros que se adapten mejor a sus necesidades y a su forma de vida.



TBD → 5. Interfaces abiertas APIs → Banca abierta autorizada por el cliente

Sigüientes tipos de API (etapa más innovadora) :	
OPERACIÓN	APERTURA, CIERRE Y MIGRACIÓN
Transferencia de fondos Pago de servicios Préstamos Monederos Seguros Inversiones ...	Identificación Autenticación Conoce a tu cliente Presentar contrato vigente Aceptación de derechos y obligaciones Firma electrónica Entrega de producto y canales ...

Tipos de API:		
DATOS FINANCIEROS ABIERTOS	DATOS AGREGADOS	DATOS TRANSACCIONALES
Ubicación de sucursales, ATM, productos, servicios, comisiones, tasas, plazos, requisitos, etc.	Información estadística de operaciones realizadas por o a través de las entidades sin identificarse datos de una persona	Uso y características de productos y servicios como cuentas de depósito, créditos y medios de disposición de los clientes. Información autorizada por el cliente
		<ul style="list-style-type: none"> Estado de cuenta Estado de movimientos Contrato

Open Banking

Una solución diseñada específicamente para lograr el cumplimiento completo del estándar Open Banking utilizando una única plataforma tecnológica

Las instituciones financieras buscan soluciones bancarias abiertas que sean integrales pero fáciles de usar. WSO2 Open Banking es una solución diseñada específicamente que combina la experiencia reglamentaria con las tecnologías de Open Banking para satisfacer rápidamente el cumplimiento de la normativa

WSO2 Open Banking tiene una arquitectura de componentes que permite a los bancos elegir e integrar soluciones de tecnología específicos para satisfacer necesidades únicas. Y, dado que la solución WSO2 se basa en una plataforma unificada, impulsa a las entidades, a obtener agilidad de integración para cualquier iniciativa digital más allá de la normativa. Aquí es donde podemos ayudar .

Ciclos de vida de implementación de tecnología más cortos:

WSO2 Open Banking viene pre-cronstruido con capacidades técnicas que satisfacen todas las necesidades bancarias abiertas. Nuestra tecnología se puede integrar con cualquier sistema bancario e informático para que pueda comenzar a cumplir con el mínimo de tiempo y esfuerzo.

Una profunda comprensión de cómo convencer a los clientes sobre la banca abierta:

Vamos a utilizar nuestras experiencias con Europa, los bancos del Reino Unido y del mundo le ayudarán a planificar cómo comunicar los beneficios.

Una arquitectura de solución que se adapta a cualquier necesidad de banca abierta:

La solución viene con la implementación basada en modelos de compromiso que se adaptan a bancos de cualquier tamaño. Proporcionamos programas de capacitación que hacen que sus equipos se pongan en marcha con nuestra tecnología en un tiempo récord.

Ayuda a capitalizar las iniciativas de banca digital:

WSO2 Open Banking está respaldado por la plataforma WSO2 que puede escalar para satisfacer las demandas tecnológicas de cualquier iniciativa digital próxima.



CARACTERÍSTICAS

- APIs seguras
- Proveedor de terceros a bordo
- Portal de Desarrolladores en entornos de Sandbox
- Autenticación y exenciones fuertes de los clientes
- Gestión del consentimiento
- Detección de anomalías, informes normativos y perspectivas
- Integración a los sistemas bancarios centrales



WSO2 es el proveedor de integración de código abierto número 1 del mundo, lo que ayuda a las organizaciones impulsadas digitalmente a volverse ágiles para la integración. Los clientes nos eligen por nuestro enfoque de plataforma amplia e integrada de código abierto y metodología de transformación ágil. La plataforma híbrida de la compañía para desarrollar, reutilizar, ejecutar y administrar integraciones evita el bloqueo a través del código abierto que se ejecuta en las instalaciones o en la nube. Hoy en día, cientos de las marcas líderes y miles de proyectos globales ejecutan billones de transacciones anualmente utilizando tecnologías de integración WSO2.



UNA VISIÓN técnica

POR
JACK A. RIDER

JACK A. RIDER
Chakray Consulting Founder
Global CTO &
México Managing Director
jack.rider@chakray.com



En primer lugar, aprovecho esta ocasión para agradecer a mi amigo Héctor, la oportunidad de participar en este nuevo proyecto. Es un privilegio ser partícipe de esta primera edición. Esto de recibir la propuesta de escribir sobre Open Banking en una publicación donde tantos colegas, que considero mucho mejor preparados que yo, me dejó realmente perplejo. Soy de las personas que entienden que aparte de algún dedo ocasionalmente, los martillos solo ven clavos, y pensando que mi zona de confort es la tecnología, no puedo más que entender que mi contribución a evangelizar sobre el tema, ha de coincidir con mi área de experiencia.

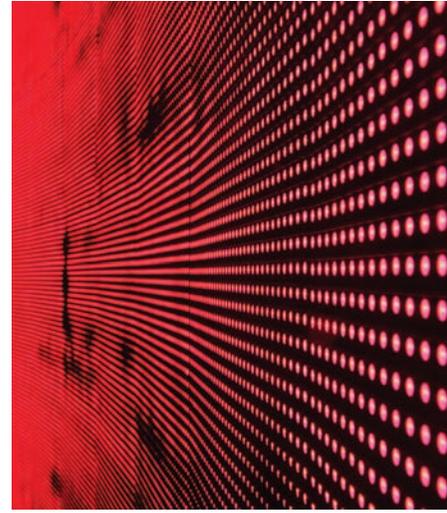
Es muy obvio para mí, que un proyecto de Open Banking es 80% negocio y 20% tecnología, así mismo, la inmensa mayoría de la información que leo, hace del negocio su foco. Es por todo esto, que a pesar de representar una de las más exitosas soluciones de la banca abierta en el mundo, pretendo ayudar al lector, dando una visión personal y agnóstica, sobre cuáles son los pasos con respecto a la tecnología, que considero esenciales, en los que una organización financiera debe focalizar su atención, una vez tomada la decisión de ir adelante con un proyecto de implantación de Open Banking.

Aquí no pretendo hablar del “porqué” del Open Banking, ni de sus beneficios, ni siquiera de las causas que han llevado al regulador a implementar la normativa. Para eso hay en México, mentes brillantes que ya están evangelizando y especialmente en esta edición, encontraremos grandes artículos que precisamente focalizan en estos temas.

En primer lugar, vamos a dar por sentado una serie de asunciones, como que el regulador ya publicó algún tipo de especificación, tenemos asignado presupuesto (escaso) y nuestra fecha para estar en producción con todo es ayer. Hasta aquí, nada nuevo bajo el sol.

Ahora, este proyecto, a diferencia de muchos otros, tiene un claro objetivo, tener “compliance” con la especificación del regulador. No hay esquinas a cortar, no hay sitio para la imaginación. Esto, que puede parecer una restricción o complicación, es lo contrario, nos da claridad, nos da certidumbre, ¡se cumple o no se cumple!, fácil.

Mi primera recomendación, al iniciar esta aventura, es comprobar que tengo los



datos necesarios para cumplir la especificación que se exige. Es decir, revisar a detalle la especificación para comprobar, si tengo la información necesaria, por ejemplo, si se me pide la geolocalización de una oficina, ATM, etc. ¿este dato existe en mis backends? (Base de datos, Webservice, etc.). Si existe, documentarlo en mi proyecto, en caso contrario, lanzar uno o varios mini-proyectos/s para tenerlo/s. No puedo exponer servicios con datos que no tengo y descubrir esto más adelante en el proyecto, es un problema.

Mi segunda recomendación, es empezar a pensar en paralelo sobre la infraestructura que tengo o quiero tener.

¿Qué preguntas me planteo?

¿Sobre qué infraestructura realizaré mi proyecto?

Si no estoy ya, ¿quiero ir a la nube, on-premise, híbrido? ¿Tengo ya algún acuerdo o directiva en la organización para estos casos?

¿Cuáles serían mis costes operacionales? En teoría el regulador me permitirá recuperar los costes a través de los consumidores, debo tener números claros desde el inicio.

¿Qué es más rápido? Si tengo que entregar el proyecto ayer, cuál es mi prioridad. Puedo empezar en una infraestructura y luego migrar a otra. ¿Costos?

¿Tengo know-how interno?, ¿Necesito training?, ¿Puedo externalizar la gestión de esto?

UN PROYECTO DE
OPEN BANKING
ES 80 POR CIENTO
NEGOCIO Y 20
POR CIENTO
TECNOLOGÍA

Mucho para pensar y decisiones que tomar. Mi experiencia en esto, es que normalmente hay una dicotomía entre lo que quiero y lo que puedo, y que no tiene por que ser antagónica. Hoy, no solo las organizaciones financieras, sino casi todas de mediano y gran tamaño, están en proyectos de transformación digital. Open Banking es precisamente eso, pensar en las sinergias que se pueden conseguir con este proyecto es básico y tendrá impacto en el éxito del día después. Nada impide que una organización re-utilice su solución de Open Banking para exponer otros servicios propios, monetizarlos, adquirir ventaja en el mercado.

Dicho esto, probablemente el siguiente paso es hacer una introspección realista de cómo necesito que se me provea de esta nueva solución, para no perder el control y mantener, al mayor grado posible, la independencia de proveedores, soluciones, etc. Necesito saber el stack de tecnologías con las que estoy preparado para trabajar, esto tiene que ver con el grado de madurez de mi grupo de TI interno. No tiene nada que ver instalar con scripts bash, a instalar con Ansible y Terraform, no es lo mismo Docker que puro hierro, etc.

PASOS CON RESPECTO A LA TECNOLOGÍA, QUE CONSIDERO ESENCIALES, EN LOS QUE UNA ORGANIZACIÓN FINANCIERA DEBE FOCALIZAR SU ATENCIÓN,

Mi recomendación es realizar tan pronto como se pueda un levantamiento (assessment) interno que me permita exigir a mis futuros proveedores, me sirvan la tecnología que realmente puedo consumir. El éxito de esta fase depende mucho de nuestra capacidad de ser humildes y realistas.

Existen soluciones tecnológicas de implementación muy avanzadas, que se pueden convertir en una pesadilla de mantener por falta de know-how.

Debido a que hemos estado revisando la especificación y pensando en cuál es mi escenario de infraestructura ideal, ya conozco el “qué” (datos), el “dónde” (infraestructura) y el “cómo” (tecnología), creo que ya puedo empezar a pensar en el “cual” y el “quién”. Mi siguiente recomendación es empezar a preguntarme:

¿Qué solución de Open Banking elegir?

Es posible que la decisión de mi organización sea realizarlo internamente. Pero:

Open Banking no es tan fácil. Ver developer zone de [OpenBanking.atlassian.net](https://openbanking.atlassian.net) (Estándares del Reino Unido)

Si hago los cálculos, ¿realmente me va a salir más económico?

¿Tengo los recursos disponibles?, ¿tiempo?

¿Están los costes de implementación, licencias, etc. claros? Ya sabemos que los proyectos de TI pueden complicarse.

¿Soporta la solución las decisiones actuales y futuras sobre la infraestructura que quiero?

¿Implementa en la tecnología que necesito?

Ya se que en México no hay implementaciones aún, pero ¿y en el resto del mundo? Open Banking no es nuevo, ya existe en muchos países.

¿Qué proveedor es el adecuado para mí?

¿Tiene experiencia?, ¿entiende el proyecto?

¿La solución es suya o de un tercero?, ¿la tiene que construir?

¿Qué soporte me da?, ¿incluye la evolución de las especificaciones?



Estos dos últimos, grupos de preguntas son los más complejos hasta el momento. Aquí sí que hay una serie de interacciones con terceros, que por la misma condición humana, dificulta el proceso. Cosas como que prefiero a mi proveedor habitual, que me promete que puede hacer el proyecto, aunque no tenga experiencia, o la miriada de pequeños o grandes “players” cuyos objetivos son vender y capturarnos en su tecnología, distrayéndonos de nuestro “qué”, “cómo” y “dónde” que ya hemos decidido.

Pero mi siguiente recomendación es utilizar un procedimiento iterativo, donde entrevistas y demostraciones se realicen en ciclos que descarten uno a uno los proveedores y soluciones hasta llegar a la decisión final. Y si al final mi “qué”, “cómo” y “dónde” no están alineados con mis principios, que me impide empezar otra iteración, soy el cliente ¿no?

Quiero hacer un inciso importante precisamente aquí. Hasta el momento hemos pensado en proveedores que nos van a implementar una solución, pero desde ya debemos descartar esta aproximación. De ahora en adelante, debemos pensar en socios del negocio, el éxito del proyecto depende de ambos. Recordad que Open Banking es un negocio que

estamos montando, la tecnología, aunque vital, es aquí un instrumento auxiliar. Un proveedor me proveerá de infraestructura y temas similares, por un precio, un socio tendrá interés en mejorar y crecer con mi negocio.

No quiero dejar el “cuánto” fuera de la ecuación, así que voy a preguntarme por una serie de capítulos que deberán estar bien definidos, probablemente en el proceso iterativo anterior ya hemos visualizado cuales van a ser los costes, y evidentemente en las propuestas recibidas, ya apuntarán los proveedores sus cifras y expectativas.

MI
RECOMENDACIÓN
ES PLANEAR CON
CAUTELA EL INICIO
Y DURACIÓN
DEL PROYECTO,
DE FORMA
TRANSPARENTE
CON EL SOCIO-
PROVEEDOR.

Para averiguar el coste que representa iniciar el negocio de Open Banking en mi organización, no hay que reinventar la rueda, es muy similar, sino igual a cualquier otro proyecto que un tercero realiza. Necesitaremos respuestas a una serie de preguntas básicas:

¿Qué me entregas al final del proyecto?, ¿cumple mis principios?

¿Cuáles son los costes (licencias/ instalación/etc.) en un periodo dado?

¿Me das entrenamiento?, ¿cómo sé que es/será suficiente?

¿Qué recursos míos necesitas para llevar a cabo el proyecto?

¿Qué vas a tardar?, ¿qué necesitas para empezar?

¿Me das soporte?, ¿de que? (solución, especificaciones OB, evolutivo) ¿qué me cuesta?

¿Qué pasa si tengo o quiero cambiar de infraestructura?, ¿y si necesito más entornos?

¿Suben los costes?

¿Qué pasa si de repente, mi tráfico se incrementa?, ¿lo podré soportar?, ¿a que coste?

¿Y mi crecimiento año con año?, ¿cómo lo contemplamos? Seguiré teniendo Open Banking por muchos años, ¿cuáles van a ser los costes futuros?

Todas estas preguntas, irán poco a poco mostrando cifras que sumaremos necesitaremos poner en un contrato. Y ya está, deberíamos tener el “cuánto”.



La hiper-adopción e hiper-caducidad terminará con empresas que no cuenten con herramientas para ir a esta velocidad

Si vamos siguiendo la línea de sucesión de preguntas que estamos siguiendo en este artículo, ya nos estaremos mentalmente, preguntando el “cuándo”. Tengamos en cuenta, que el ambicioso proyecto del regulador en México, incluye una cifra de 2.300 entidades financieras que deberán cumplir la regulación en un periodo de tiempo dado.

Es evidente que nuestro socio seleccionado, esté probablemente bastante ocupado durante ese periodo. No dejemos este tema sin hablar, cuan frustrantes son los retrasos, cambios de fecha y procesos de re-planificación. Mi recomendación es planear con cautela el inicio

y duración del proyecto, de forma transparente con el socio-proveedor. Recordemos que, como clientes, tendremos que proveer una serie de requisitos, como personal, infraestructura, acceso a backends, redes, etc., que pueden y tendrán impacto en su desarrollo.



OPEN FINANCE,

alcance de la regulación mexicana

RIESGOS Y MULTAS

POR
GUSTAVO SALAIZ

La regulación de las industrias cumple con varios objetivos como promover la competencia, fomentar la innovación y de manera simultánea proteger a los consumidores. La ley Fintech fue diseñada sobre estos principios rectores y, en términos de competencia y protección del consumidor, introduce uno de los conceptos más innovadores y relevantes para el sistema financiero mexicano: el que las instituciones financieras compartan información con terceros autorizados, mejor conocido como Banca Abierta u Open Banking.

LA REGULACIÓN COMO PROMOTORA DE LA COMPETENCIA

El concepto y práctica de Open Banking (OB) inició en el Reino Unido con el objetivo de promover la competencia entre los bancos más grandes de ese país, de ahí la relación con el término banking. La esencia del OB es regresar la potestad de los datos financieros a los usuarios; el banco no es el dueño

de esta información si no solo su custodio. El usuario al ser dueño de su información financiera también debe poder elegir con quien compartirla.

Este es un cambio radical en el paradigma que, personas e instituciones, tenemos

acerca de nuestra relación con los bancos. Tan fuerte es este cambio que solo es posible si el Estado lo mandata a través de leyes y regulaciones. OB no hubiera sido posible sin obligar a las entidades a abrir sus datos. OB permitirá a los consumidores comparar y elegir productos financieros de manera más fácil y que se ajusten mejor a sus necesidades, las PyMES tendrán mayores opciones de financiamiento con base en motores de riesgo que se alimentarán de diversas fuentes de datos y las Fintechs y los bancos se volverán más competitivos al acceder a información que les permita llegar a nuevos segmentos de mercado; la regulación ayuda a abrir mercados.

LA PRÁCTICA DE OPEN BANKING TIENE COMO OBJETIVO PROMOVER LA COMPETENCIA ENTRE LOS GRANDES BANCOS.

GUSTAVO SALAIZ

Ingeniero en Telemática, profesor de tiempo parcial y coordinador académico del Diplomado Fintech en el ITAM.



COSTO DE OPORTUNIDAD

LA REGULACIÓN COMO PROMOTORA DE LA INNOVACIÓN

La regulación, al mandar este cambio, también dice cómo llevarla a cabo: con las llamadas interfaces de programación de aplicaciones informáticas estandarizadas, o APIs (por sus siglas en inglés). La regulación pone el medio tecnológico en la mesa y obliga a todos los involucrados a pensar cómo usarlo para cumplir con esta disposición.

Ya no se trata de un tema de aquellas entidades financieras que suelen ir a la vanguardia en temas de modernización tecnológica. Para las entidades obligadas lo inmediato es pensar cómo reconfigurar sus plataformas tecnológicas para exponer los

LA REGULACIÓN
PROMUEVE LA
VANGUARDIA
TECNOLÓGICA.

datos, pero es una estrategia muy limitada solo tratar de cumplir con la regulación. OB no se trata de un cumplimiento regulatorio o un proyecto de tecnología, se trata de pensar en nuevos modelos de negocio que surgirán no solo a partir de la obligación de compartir los datos que una entidad custodia si no también desde los datos que se podrán consultar; OB es bidireccional.

Otra forma de verlo es pensar en OB es como el piso regulatorio, lo mínimo indispensable que deben cumplir las entidades, pero esto no las limita a otros intercambios de información que se pueda dar entre ellas por medio de APIs; la regulación promueve la vanguardia tecnológica.

LA REGULACIÓN COMO PROTECTORA DE LOS CONSUMIDORES

Aunque los beneficios del OB son innegables, es igual de importante regular los riesgos inherentes y asegurar que la información personal de los usuarios esté protegida. Existen diversos riesgos que es indispensable





mitigar: riesgos de ciberseguridad, de fugas de información y privacidad de datos, entre otros. El sistema financiero está basado en la confianza que le damos a sus instituciones y un ataque de este tipo comprometería seriamente no solo la confianza en las instituciones si no también el concepto mismo del OB, si hubiera una falla, los usuarios dejarían de usarlo. De ahí la importancia de regular los estándares tecnológicos, para que los riesgos mencionados están mitigados

adecuadamente, pero también para que las APIs sean compatibles y por lo tanto OB sea funcional para todos; la regulación protege la información de los consumidores.

DE UN OPEN BANKING A UN OPEN FINANCE EN MÉXICO

Algunas veces la regulación excede sus objetivos primarios y va más allá para lo que fue concebida. En México, el alcance de la regulación de OB es muy ambicioso. A diferencia del Reino Unido y otros países donde solo aplica a bancos, la

Ley Fintech obliga a todas las entidades financieras reguladas a compartir datos, son alrededor de 2,200 entidades que en algún momento compartirán información entre ellas. Por eso es más apropiado llamarle Open Finance. Uno puede imaginarse la cantidad de información y las combinaciones de servicios y productos que se desarrollaran a partir de dicho intercambio con su respectivo beneficio para los usuarios finales. También de esta magnitud es el esfuerzo para coordinar y definir estándares y procedimientos que apliquen para todos los tipos de entidades.

Al ser un tema que impacta a todo el sector de servicios financieros, Open Finance tomará varios años antes de que veamos su potencial completo, pero desde ahora podemos imaginar la ultrapersonalización de servicios financieros y la creación de productos financieros que hoy en día ni siquiera alcanzamos a vislumbrar. Podemos afirmar que la regulación mexicana ha sentado bases sólidas para que su implementación

A LEY FINTECH
OBLIGA A TODAS
LAS ENTIDADES
FINANCIERAS
REGULADAS A
COMPARTIR DATOS.

COSTO DE OPORTUNIDAD

DEL OPEN BANKING AL OPEN EVERYTHING



La continua transformación tecnológica global está cambiando drásticamente la forma en la que interactuamos y construimos nuestra vida digital. Además, la accesibilidad a los dispositivos electrónicos y el rápido avance en las técnicas de agregación de datos, están permitiendo la evolución ágil y disruptiva de los servicios y aplicaciones, encaminado a buscar soluciones más abiertas.

No cabe duda de que el motor de esta transformación son los datos, los cuales se vuelven el recurso clave para el ejercicio de las actividades sociales y comerciales hoy

en día; sin embargo, su valor no solo está en su creación y almacenamiento, sino en su uso y reutilización continua por diversos participantes. Por lo que, el intercambio abierto y seguro de los datos, por dichos participantes es de suma importancia para convertir a México en una economía digital atractiva, confiable, dinámica y de escala global.

Reconociendo esta importancia, se debe tener en cuenta que existen diferentes tipos de datos e industrias con características clave en cada una de ellas. Uno de los primeros esfuerzos globales en este sentido, y que se ha venido reali-

zando en varias jurisdicciones, es el de Open Banking, cuyo principal objetivo es detonar la innovación y competencia en el sector financiero.

Cada una de estas jurisdicciones aborda esta tendencia de manera diferente. En México, el Open Banking fue contemplado en la Ley para regular a las instituciones de tecnología financiera, mejor conocida como Ley Fintech, e implica el intercambio obligatorio de información de distintos tipos entre entidades financieras y terceros tecnológicos, a través de métodos técnicos, seguros y estandarizados conocidos como APIs.

POR

JONATHAN GARZÓN

TIPOS DE DATOS OB ALCANCE MÉXICO

ABIERTOS

Datos a los que cualquiera puede acceder como:

- Ubicación de oficinas y sucursales
- CAT
- GAT
- Tasa de interés
- Comisiones
- Productos
- Cajeros automáticos

AGREGADOS

Información estadística relacionada con operaciones realizadas por las entidades como:

- Número de retiros en efectivo por un mes en área de código postal.
- Solicitudes de préstamos exitosas de empresas dentro de un mismo giro o industrias.
- Productos contratados por rango de edades o géneros.
- Se debe garantizar que cualquier información personal que se divulgue como información abierta debe ser anónima

TRANSACCIONALES

Datos de las personales relacionadas con su actividad dentro de los productos contratados en las entidades financieras:

- Saldos
- Movientos
- Depósitos
- Créditos
- Inversiones
- Compras
- Pagos
- Retiros
- Seguros

PREMIUM APIS

Las siguientes APIs no se encuentran dentro de la regulación mexicana por lo que las entidades no están obligadas a ponerlas a disposición de terceros. Sin embargo, cada entidad tiene la libertad de publicarlas si así lo considera conveniente para complementar la oferta de servicios con determinadas entidades.

- KYC
- Identidad digital
- Pagos
- Divisas en tiempo real

JONATHAN GARZÓN GALVÁN

Subdirector de Negocios e Innovación en Cecoban

Vicepresidente de la Academia Mexicana de Derecho Informático



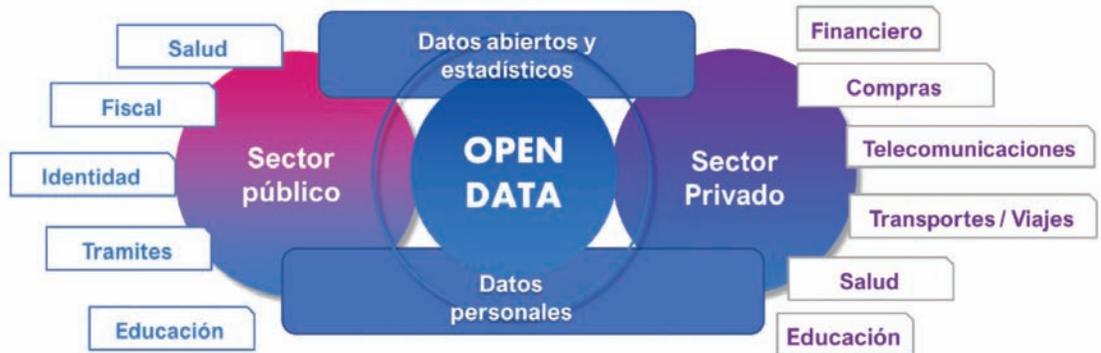
PRINCIPALES PROMESAS DEL OPEN BANKING:

a) Lograr que exista mayor número de opciones y canales de servicios financieros, potencializando la inclusión financiera. Estos servicios podrán ser modulares y focalizados en necesidades y expectativas particulares de cada cliente. Las personas dejarán de adecuarse a una gama de productos financieros existentes, sino que serán los productos los que se adecuen a cada persona.

b) Devolverle el control de su información financiera a los consumidores históricamente custodiados por los bancos y otras entidades financieras. Esto se sustenta en que el intercambio de datos personales únicamente puede suceder con el consentimiento claro y transparente del cliente, quien como dueño de su información concede de forma temporal el permiso a otra empresa diferente de quien la custodia.

Si bien es cierto que los esfuerzos e iniciativas de Open Banking todavía están en las primeras etapas de implementación y que cada jurisdicción ha tomado diversos caminos y alcances para su implementación, no debe perderse de vista que esta tendencia no debe considerarse

de forma aislada para el sector financiero. Se debe ver un panorama más amplio al respecto, y abordar la oportunidad de un intercambio de datos exponencial más allá del Open Banking, comenzando a hablar de una economía o un gobierno basado en Open Data:



Actualmente, las personas tienen un sinnúmero de interacciones con diversos participantes tanto en el sector público como en el privado y, a través de diversos dispositivos como: computadoras, relojes inteligentes, smartphones, tabletas, TV, bocinas, refrigeradores, autos, entre otros, han generado grandes masas de información en custodia de estos participantes, la cual podría ser compartida para generar un cúmulo de valor, y que desafortunadamente no se ha aprovechado adecuadamente.

Los objetivos de innovación

y competitividad, así como las promesas de control y mejor toma de decisiones para las personas y las empresas, podrían permearse a todos los sectores económicos y sociales a través de plataformas digitales.

Los datos generados y combinados podrían asegurar que las personas y empresas puedan experimentar más y mejores servicios públicos y privados, personalizados y contextualizados, así como un aumento en la eficiencia y calidad de los procesos al poder automatizar ciertas decisiones basadas en datos.

Las personas tendrían mejores formas de controlar su información digital, podrían autorizar su uso a terceros pertenecientes a diversas industrias, conociendo en todo momento a quién han autorizado el uso de sus datos, para qué y por cuánto tiempo.



LAS PERSONAS TENDRÍAN MEJORES FORMAS DE CONTROLAR SU INFORMACIÓN DIGITAL.

COSTO DE OPORTUNIDAD

LA FORMA EN QUE SE RECOPILAN, USAN Y REUTILIZAN LOS DATOS DEBE PONER PRIMERO LOS INTERESES DE LAS PERSONAS.

De los diversos participantes, el gobierno es particularmente significativo por la cantidad y relevancia de los datos que recopila. Las ventajas sociales también son amplias para los ciudadanos, ya que, al abrirse los datos, ellos pueden estar mucho más informados directamente e involucrarse en la toma de decisiones. Para el gobierno, las propias entidades gubernamentales podrían abordar de forma focalizada el combate a la delincuencia, la corrupción, la inclusión, la desigualdad, la degradación ambiental y hasta el cambio climático.

Como se ha comentado, el Open Data podría generar grandes beneficios, sin embargo, también implicaría enfrentar grandes retos. A continuación, se plasman algunos puntos importantes al respecto relacionados con Open Banking en México, y a los que seguramente el Open Data se enfrentará:

1) PROTECCIÓN AL USUARIO

La forma en que se recopilan, usan y reutilizan los datos debe poner primero los intereses de las personas. Todo tipo de protección contra actos ilícitos y violaciones de privacidad son pilares para lograr un ecosistema confiable y por lo tanto utilizable por las personas. Por ello, herramientas de trazabilidad de consentimientos e intercambio de la información, son necesarias para limitar la responsabilidad de los participantes.

Controles de autenticación, autorización y expresión digital del consentimiento, de manera informada, transparente y

totalmente entendible para las personas serán fundamentales para establecer un nivel de conciencia y confianza. Empoderar a las personas para tener el control de sus datos a través de herramientas y medios para decidir a nivel granular debe ser un objetivo primordial en la implementación de Open Data. Complementariamente, es necesario brindar a los usuarios mecanismos de solución de controversias, quejas o de gestión de disputas, sencillo y no excesivamente gravoso.

La regulación de privacidad de datos ha establecido un marco general que debe cumplirse, pero estas tendencias requieren evolucionar a una regulación más profunda de obligaciones y marcos de cumplimiento, donde se abarquen intercambios entre entidades públicas y privadas, así como una mayor coordinación para abordar espacios o lagunas en las normas de protección de datos.

Finalmente, será necesario difundir y crear con-

ciencia entre las personas del funcionamiento general del esquema de Open Data para que comprendan que el uso de sus datos es para su beneficio y que esto únicamente sucederá bajo su autorización, manteniendo el control y la transparencia de la información en todo momento.

2) MONETIZACIÓN

La barrera más frecuente para fomentar el esquema de Open Data es la fórmula: costos vs ingresos. La construcción y mantenimiento de APIs públicas conlleva tiempo y altos costos para las entidades que compartan información, particularmente difícil para entidades pequeñas que carecen de las economías de escala donde pudieran distribuir estos nuevos costos.

Los principales, pero no únicos, costos asociados son: infraestructura, adaptación y gestión. En el caso de la primera, son las nuevas necesidades de capacidad de cómputo para la disponibilidad y procesamiento de consultas de datos hacia un ambiente externo, así como su control, monitoreo y perímetro de seguridad física.

La adaptación se refiere a las adecuaciones de los modelos, formatos y arquitecturas de datos y sus identificadores, así como la seguridad lógica que se requiere para permitir la consulta de los datos que se custodian. En el caso de gestión, se refiere a sensibilización y formación del capital



humano para concientizar del nuevo modelo de uso y reúso de la información a nuevos terceros.

En cuanto a los incentivos de abrir sus datos, las empresas pueden sentirse empujadas por la regulación, por la expectativa de recibir un beneficio económico directo (ingreso por consultas de terceros), o poner a disposición de terceros APIs como un medio para seguir siendo relevantes y generando valor a sus clientes o en el caso del gobierno a los ciudadanos.

Cabe señalar que los modelos de recuperación de costos directos pueden resultar obstáculos para el acceso y la reutilización de los datos, en particular para empresas pequeñas o start-ups, por lo que otra forma directa de obtener ingresos es vía valores agregados como: disponibilidad, volúmenes, desempeño, soporte o configuraciones premium, o bien mediante la inserción de servicios de análisis de datos.

Asimismo, un ecosistema equilibrado permitiría la reciprocidad de datos, donde las empresas solicitantes también se obligan a poner APIs públicas para que terceros consulten, agreguen o analicen datos, lo que finalmente genera nuevas oportunidades de negocio para todos los participantes en un esquema de ganar-ganar.

Open Data se puede convertir en el centro de los esquemas de negocio, permitiendo la creación de nuevas alianzas, la creación de productos y propues-

tas más innovadoras y, a su vez, nuevos ingresos corrientes a desarrollar, es decir la nueva fórmula de negocios se construye en torno a vínculos en la cadena de valor de los datos.

3) INTEROPERABILIDAD Y EQUILIBRIO

Para que un ecosistema sea funcional y equilibrado se requiere que los datos sean legibles y explotables entre varios participantes, así como la existencia de reciprocidad en la consulta de datos. La existencia de barreras técnicas que impidan el uso, combinación y análisis de datos desde y hacia diferentes fuentes, generaría un impedimento para obtener los beneficios esperados, incluso podrían crear desequilibrios en el mercado en relación con el acceso y el uso de datos.

Por desequilibrios debemos referirnos a escenarios donde un número reducido de participantes

UNA SOCIEDAD DIRIGIDA POR EL OPEN DATA PUEDE ESTIMULAR CAMBIOS RADICALES EN LAS ESTRUCTURAS ACTUALES.



acumule grandes cantidades de datos, recopilando información importante y ventajas competitivas de la riqueza, así como variedad de los datos que poseen diversos sectores, sin poner a disposición de forma ágil, estandarizada, y asequible los dichos datos para terceros.

Por ello, un factor relevante es la creación de estándares de APIs, así como un framework integral que debe incluir normas técnicas y/o prácticas de la industria involucrando a diferentes autoridades reguladoras. Los estándares permitirán establecer un conjunto de reglas y especificaciones flexibles que podrían ser utilizados por los participantes para comunicarse entre sí utilizando el mismo conjunto de protocolos de comunicación, perfiles de seguridad y diccionarios de datos.

La estandarización flexible proporciona el ambiente adecuado para el funcionamiento del esquema de Open Data, ya que permite mejorar las operaciones y homogeniza la forma en la que se desarrollan las APIs, donde los participantes con APIs integrales podrían interconectarse a todo el sistema y no construir y mantener

APIs individuales que se comuniquen con cada participante en lo individual.

CONCLUSIONES

Los ganadores de hoy no serán necesariamente los ganadores del mañana. Una sociedad dirigida por el Open Data puede estimular cambios radicales en las estructuras actuales. Open Data, implementado correctamente, puede generar crecimiento económico a través de la confianza, la innovación y el conocimiento, una mejor toma de decisiones para todos los participantes, más transparencia y eficiencia de los gobiernos, así como una mejor calidad de vida y sociedades más inclusivas.

Sin embargo, para que esto sea posible se requiere de mano de obra altamente calificada, reglamentación y acuerdos para un equilibrado flujo y uso de los datos, preservando al mismo tiempo la privacidad y seguridad de las personas.

Por todo lo anterior, se considera que todos los sectores en México deben pensar en liderar y apoyar un marco horizontal de intercambio estandarizado de datos, creando un entorno centrado en las personas en el que el desarrollo económico, tecnológico y social prospere.



4 OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS CON OPEN BANKING

POR
OSCAR SALCEDO

OSCAR SALCEDO YÚDICO

Director de Banca Digital en Banco Multiva
Consejero Delegado de Cecoban
Coordinador de Grupo de Trabajo de
Open Banking en ABM



La apertura de datos de la industria financiera trae una nueva baraja de posibilidades, cualquier empresa podrá conectarse a las APIs de los bancos con autorización de los clientes, un pequeño inicio será mostrar saldos y movimientos, a continuación las 4 oportunidades para empresas con open banking:

1 MEJOR TASA DE CONVERSIÓN.

Lo bueno iniciará cuando las áreas de datos incluyan esta nueva información en los ingredientes de sus recetas secretas, los resultados que ahora incluirán los hábitos de consumo de los clientes, los cuáles siempre han sido añorados como un pilar para mejorar la experiencia del cliente por supuesto, además de identificar con mayor certeza los patrones de compras de los usuarios, mejorando la tasa de conversión en campañas de mercadotecnia digital disminuyendo el costo de adquisición de clientes nuevos, podrán comunicarse con ellos en formas sumamente personalizadas que facilitará la primer compra y aumentará la recompra, inmediatamente después se realizarán mejoras significativas en los productos al finalmente esclarecer los otros productos que consume el cliente y finalmente veremos una serie de alianzas entre empresas que incrementarán las ventas de ambas logrando dar pasos exponenciales, tal como se han caracterizado empresas como amazon, rappi o wechat al entender los patrones de consumo de los clientes.

2 VENTAS AGRESIVAS MIDIENDO LOS RIESGOS.

Esta información permitirá a los comercios identificar en qué comercios consume, ingresos, egresos de los clientes permitiendo a los negocios tomar el riesgo para personalizar, agilizar y mejorar la adquisición de productos con un mejor precio, descuentos, venta cruzada, un crédito, seguros para productos ya adquiridos además de agilizar el pago.

3 USO MI APP FAVORITA PARA CONECTARME CON MI BANCO.

Las personas que no les convence la forma de consultar u operar a través de los medios digitales que ofrecen sus instituciones financieras podrán tener la oportunidad de conectarse a su información desde la aplicación que están acostumbrados a utilizar, que les da confianza, como pudiera ser desde sus aplicaciones de redes sociales, comercio electrónico, ofimática, etc., estas aplicaciones tienen toda la confianza de sus clientes, disfrutan utilizarlas y cada una tiene una forma muy particular de interactuar con sus clientes, será bienvenida y muy común esta práctica. También veremos esfuerzos de las instituciones financieras por ofrecer la aplicación predilecta del cliente para que conecten las cuentas ahí y no pierdan el contacto directo con el cliente.



4 FÁCIL APERTURA Y CIERRE DE CUENTAS.

Para las instituciones financieras los clientes y empleados ahorrarán tiempo y esfuerzo en apertura de cuentas y contratación de productos compartiendo información de otra institución para agilizar los procesos de KYC (conoce a tu cliente) y AML (prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo), este ahorro de tiempo y esfuerzo permitirá que los clientes que quieren un producto más adecuado o mejora que tienen tomen la decisión para contratarlo quitando de la ecuación el desánimo por los trámites y burocracia que estos procesos requieren.



LA EXPERIENCIA DE BBVA MÉXICO CON **LA BANCA ABIERTA**

POR
MARCELA ZETINA

MARCELA ZETINA MANRIQUE

Head of Open Innovation
& Open Banking BBVA México



BBVA México atraviesa una transformación tanto digital como de organización, con la cual se busca influir en la interacción con los clientes y el ecosistema fintech. Dicho cambio comenzó hace varios años con una visión clara del futuro hacia adelante, cuando nadie más en el sistema bancario lo tenía considerado, comenzó como una experiencia de usuario totalmente nueva en las sucursales bancarias, de ahí partió a toda la organización.

Esta transición digital también ha llevado a una serie de reformas en el marco regulatorio financiero para incluir los nuevos modelos digitales que han ayudado a colocar a México como uno de los líderes de la nueva banca digital en la región.

Durante la evolución, se experimentaron cambios dramáticos, por lo tanto, se estudió y se entendió a los nuevos competidores basados en tecnología y a las nuevas empresas emergentes, para crear productos y experiencias financieras utilizando una propuesta de valor diferente, basada en cuatro atributos: diseño centrado en el cliente, disponibilidad en dispositivos de manera simple y accesible, basado en datos y ser capaces de compartir datos para interactuar con el ecosistema fintech. Estos cuatro atributos son los elementos esenciales para construir experiencias completas en torno a las necesidades específicas de los clientes.

Además, se consideró una estrategia abierta para colaborar con el ecosistema Fintech no solo como observador, sino como un participante activo que promueve la innovación y el crecimiento a través de crear el entorno para conectar a empresarios e inversores, porque se sabe la importancia que estos ecosistemas tienen para la transformación de toda la industria bancaria.

Como resultado de esto, BBVA fue reconocido, de nueva cuenta, como una de las mejores instituciones financieras del mundo en 'open banking'. La entidad fue incluida en el Open Banking Report 2019, informe elaborado por The Paypers e Innopay, dos publicaciones especializadas en banca 'online'.

BANCA ABIERTA, UN MUNDO APARTE

Marcela Zetina Manrique, Head of Open Innovation & Open Banking de BBVA México explicó cómo ha sido la transformación tecnológica, la experiencia de la organización y del cliente, en esta nueva forma de interactuar con la banca.

El avance que ha tenido BBVA y la respuesta del cliente han sido satisfactorios, ya que desde 2013 cuando empezaron a trabajar con

este tema no existía el término Open Banking, como existe hoy. “En 2014 desarrollamos la plataforma de Open Platform en EEUU y API Market en España y en México comenzamos a trabajar para tener lista la plataforma desde 2016.

“En España y México el modelo es muy similar pues tenemos la posibilidad de exponer a través de APIs los productos, servicios y funcionalidades que creemos agregan valor a nuestros clientes en front de terceros sin que el cliente pierda de vista que BBVA está ahí. En EEUU hemos creado un modelo white label que nos permite crecer nuestra base de clientes a través de ofrecer una infraestructura financiera

con Open Platform. Hoy tenemos conectadas a varias startups fintechs en la plataforma y estamos conversando con otros big techs”.

Añadió, “Hemos desarrollado más de 50 APIs entre los tres países que tienen la posibilidad de crear cuentas, hacer pagos, cobrar, solicitar créditos entre otros”, puntualizó Zetina Manrique.

Asimismo, el mayor reto en la adopción de la banca abierta para Marcela Zetina Manrique comenta que ha sido de cara a los consumidores o usuarios finales la comunicación, respecto a los beneficios que tienen en Open Banking. Sobre todo, porque hay un discurso muy fuerte de no compartir tu

información bancaria con terceros y Open Banking es precisamente la posibilidad de compartir tu información bancaria a terceros entonces el mensaje debe de ser muy claro.

“El segundo reto es la infraestructura y la velocidad con la que se comparta la información. Tenemos que estar listos tecnológicamente para tener una plataforma que comparta de forma rápida y segura los datos, así como la información que se envía, BBVA tiene mucho tiempo trabajando en eso. El tercer gran reto que veo es como seguir agregando valor a los clientes como banco sin perder tu marca en el front de un tercero”, especificó la funcionaria Zetina Manrique.



“HEMOS DESARROLLADO MÁS DE 50 APIS ENTRE LOS TRES PAÍSES QUE TIENEN LA POSIBILIDAD DE CREAR CUENTAS, HACER PAGOS, COBRAR, SOLICITAR CRÉDITOS ENTRE OTROS”
MARCELA ZETINA

OBJETIVOS TRAZADOS POR BBVA PARA OPEN BANKING

1. Cambio de hábitos de consumo, los usuarios demandan acceder a una amplia gama de servicios personalizados, sin dificultades y en tiempo real.
2. Queremos llegar a los clientes a través de otras plataformas en las que ya operan y no solo pensamos en personas físicas, sino también en las empresas.
3. Hacer alianzas con otros players para acercar los servicios financieros y crear nuevos productos y experiencias como, por ejemplo, la alianza estratégica que se realizan entre BBVA México y Uber México, impulsando productos bancarios en la plataforma de Uber sin necesidad de acceder a la aplicación del banco.

BENEFICIO CLIENTES; COMPARTIR DATOS

Tener experiencias sencillas no solo en la APP de BBVA sino en las aplicaciones y sitios de terceros, es para la funcionaria del banco son algunos beneficios.

“Ser atendidos en los ecosistemas en donde se sientan más cómodos. Las aplicaciones que hoy usamos son Instagram, Spotify, Amazon, Gmail, Facebook, Netflix y la realidad es que podemos convivir con ellas muchas veces en el día y en muchas de ellas se realizan operaciones financieras sin darnos cuenta y eso es precisamente lo que creemos que trae beneficio para los clientes”, asevera Marcela Zetina.

GASTO O INVERSIÓN: EL CAMBIO TECNOLÓGICO Y LA OPERACIÓN

Marcela Zetina afirma que en definitiva el banco ha invertido en tecnología de punta para migrar a la digitalización y en este caso a la banca abierta, “Hasta ahora ha sido una inversión que poco a poco irá dando más frutos”.

También, comenta Zetina, lo más complicado fue desarrollar la plataforma que soportara la transferencia de información, “teníamos

que asegurarnos que tuvieran los mecanismos necesarios para hacer el envío de información de forma segura”.

“Después viene el desarrollo de cada una de las APIs y para esto debemos de pensar en qué tan listos estamos para disponibilizar los productos, servicios y funcionalidades de la banca en el front de terceros. Incluso pensar y desarrollar nuevos productos que en la banca tradicional o digital (APPS y webs) no existen. Porque con el Open Banking podemos ser verdaderamente disruptivos y no “apificar” los errores de la banca”.

Por último viene la operación; como usuarios estamos acostumbrados cada vez más a tener servicios 24/7 y el exponer nuestros productos y servicios a través de terceros implica que debemos de darle atención a estos terceros de esa misma manera y es un cambio importante en la forma de dar el servicing.

REGULACIÓN, ASPECTOS A TOMAR EN CUENTA

En cuanto a regulación hay puntos que requieren tomarse en cuenta para la operación y protección del cliente, así como de la institución.



“HEMOS DESARROLLADO MÁS DE 50 APIS ENTRE LOS TRES PAÍSES QUE TIENEN LA POSIBILIDAD DE CREAR CUENTAS, HACER PAGOS, COBRAR, SOLICITAR CRÉDITOS ENTRE OTROS”
MARCELA ZETINA

Por ello, dice la funcionaria, “hay que procurar ser transparentes sobre los terceros que tienen la autorización del regulador para recibir los datos de los usuarios. Para el usuario debe de ser transparente quiénes han recibido esta autorización. Me imagino un sitio o padrón de esos terceros. Y darle los mecanismos al usuario para revocar los permisos de ese tercero de una manera sencilla.

“En términos de seguridad las entidades financieras que expongan APIs deberán construir una plataforma que cuente con las capas

de seguridad necesarias que eviten que los terceros nunca estén en verdadero contacto con el core bancario, así como asegurar una transmisión de datos segura. De cara a los terceros autorizados es muy importante también que el regulador se asegure de que los datos del usuario estarán protegidos”, aseveró la funcionaria.

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

La manera en cómo compaginar la banca abierta con otros servicios financieros digitales para BBVA es a partir de nuevos modelos de negocio, ya que se deben rehacer los servicios financieros desde el core bancario. “Muchos de los productos que quisiéramos exponer no necesariamente están listos para hacerlo en la manera en la que el usuario los quiere y eso es un reto pues hemos creado los productos financieros para que funcionen dentro del sistema bancario, pero dejamos de lado al usuario.

“En ese sentido hay un mundo de posibilidades y tenemos que ser capaces de identificarlas para ponernos a trabajar. Tenemos que identificar aquellos productos y funcionalidades que hace sentido exponer en los fronts de terceros

y cuáles se tendrán que crear desde cero. Otra cosa muy importante es estar abiertos al mundo de posibilidades que se avecinan cuando toda esa infraestructura esté abierta pues seguro se crearán nuevos productos o servicios a través de esos terceros ya sean fintechs, big techs o empresas en general que no nos ha habíamos imaginado y tenemos que ser capaces de aprovechar todo eso siempre en beneficio del usuario”, aseveró la funcionaria bancaria.

AMENAZAS QUE SE VISLUMBRAN A PARTIR DE OPEN BANKING

Uno de los grandes temas es que solo las instituciones financieras están abriendo sus datos, se debería actuar igual que Australia, que ha pensando en un Open Data, como una línea Open Banking, pero hay que preguntarse quiénes son las grandes empresas que tendrán acceso a más datos todavía. “Una amenaza para mi es estar en desventaja sobre empresas de tecnología que no tiene ninguna obligación de compartir datos de los usuarios pero que sí podrá acceder a los datos financieros del cliente si así lo quieren”, finalizó Marcela Zetina.





PRINCIPALES LÍDERES DE OPINIÓN DEL

SECTOR FINANCIERO Y FINTECH EN MÉXICO

CONTEXTO EN MÉXICO

La industria financiera y en específico la FinTech no es fácil de comprender ni de mantenerse actualizado ya que la regulación está en proceso de definición, la tecnología avanza cada día y los consumidores cambian su comportamiento

radicalmente al vivir inmersos en los teléfonos móviles.

Falta mucho por avanzar ya que únicamente el 30% de la población tiene educación financiera, 40% cuenta con productos financieros y todavía el efectivo tiene una participación preponderante contra cualquier otro medio de pago.

OBJETIVO DEL REPORTE

Facilitar la comprensión y actualización de la evolución de las FinTech y sector financiero en México compartiendo la lista de los principales influencers de la industria a quienes seguir, además de crear una referencia de consulta nacional e internacional.

Alcance 4,367,437

ALEJANDRO VALENZUELA



CEO Banco Azteca y Azteca Servicios Financieros

DISCIPLINA: innovación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, fintech.
ESPECIALIDAD: pagos digitales.

Director ejecutivo experimentado con una historia de trabajo en la industria bancaria. Experto en planificación comercial, habilidades analíticas, banca, negocios internacionales y gestión de activos. Fuerte profesional de apoyo con un diploma de administración pública centrado en la administración pública de la Ecole nationale d'Administration.

Alcance 1,452,752

VICENTE FENOLL



Fundador kubo.financiero

DISCIPLINA: innovación, implementación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista.
ESPECIALIDAD: crowdfunding, calificación de riesgo.

Emprendedor con experiencia en crear empresas financieras, fundador y director de kubo.financiero la primera comunidad on line financiera en México Challengerbank, apasionado de impulsar el desarrollo de personas y negocios a través de servicios financieros. Emprendedor social.

Alcance 742,772

JAVIER CHÁVEZ RUÍZ



Most Innovative Bankers in LATAM

DISCIPLINA: desarrollo, innovación, implementación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: open banking, pagos digitales.

Influencie en LinkedIn con gran trayectoria en banca y fintech . +13 mil followers, reconocido como "Most Innovative Bankers in LATAM ", publica artículos y estudios de forma constante, ha sido Head of Innovación para Santander, CEO para YellowPepper (Fintech de pagos en LATAM)

Alcance 740,491

DEMETRIO STRIMPOPULOS



Director de BanregioLABS at BanRegio

DISCIPLINA: innovación, implementación.
EXPERIENCIA: banca, conferencista.
ESPECIALIDAD: ludificación, pagos digitales.

BanregioLABS es el brazo de Innovación de Banregio, desarrollamos productos y servicios en fintech (tecnología financiera), liderando un equipo multidisciplinario para crear soluciones bancarias innovadoras y disruptivas. Nuestra misión es crear experiencias superiores y memorables para nuestros clientes, que redefinan las reglas del juego de la banca en México.

Alcance 405,948

OSCAR SALCEDO



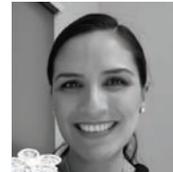
Director de Banca Digital en Banco Multiva

DISCIPLINA: innovación, regulación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, open banking, pagos digitales, identidad digital.

Encargado del comité de open banking en la asociación de bancos de México, está dentro del ecosistema financiero y en comités de decisión, Director de Banca Digital en Banco Multiva y es Consejero delegado en CECOBAN.

Alcance 359,313

ROCIO H. ROBLES



Fintech & Financial Legal Adviser

DISCIPLINA: legal, riesgo, innovación, regulación.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, crowdfunding, open banking, pagos digitales, identidad digital

Fue directora General en la CNBV encargada de la supervisión de instituciones de tecnología financiera y modelos novedosos, autora del libro "Capital de riesgo: la alternativa de financiamiento para micro, pequeña y mediana empresas", así como compiladora y autora de los libros colectivos "Derecho Bursátil Contemporáneo", "Derecho, Instituciones y Desarrollo" y "Ley del Mercado de Valores. Temas Selectos".



Alcance 182,301

ALFREDO REYES KRAFFT

Member of the Board (GLEIF)

DISCIPLINA: legal, innovación, regulación, implementación.

EXPERIENCIA: banca, fintech, despacho consultoría, conferencista.

ESPECIALIDAD: open banking, pagos digitales, identidad digital.

Abogado que apoya a implementar en Bancos y FinTechs sus proyectos y soluciones, Doctor en derecho, mención Cum Laude, por la Universidad Panamericana; Posgrado en dirección de empresas (D1) en el IPADE y especialidad en contratos y daños en la Universidad de Salamanca, ha sido Contralor Jurídico de Banco del Atlántico, Miembro del Comité Consultivo de NIC MÉXICO, Innovation Concepts, Regulation Director en BBVA y Presidente de la (AMIPCI).



Alcance 142,379

JONATHAN HILTON STAHL

Fundador de Edufintech. Educación

DISCIPLINA: legal, innovación, regulación.

EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista.

ESPECIALIDAD: blockchain, crowdfunding, open banking, identidad digital.

Fundador de Edufintech. Educación y asesoría en Fintech, Blockchain, Criptomonedas e IA.

La Cripto-economía e inteligencia artificial impactarán muchas de las instituciones, sistemas y aplicaciones que utilizamos todos los días. Mi objetivo es desarrollar dichos ecosistemas desde un punto de vista educativo y compartirlos con todo aquél que esté interesado.



Alcance 126,281

GUSTAVO SALAIZ

FinTech | Blockchain | Open Banking | Analytics

DISCIPLINA: riesgo, innovación, regulación

EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista

ESPECIALIDAD: blockchain, open banking

Profesional con formación multidisciplinaria en negocios e ingeniería y dominio en tecnologías de información, finanzas, innovación y regulación. Apasionado de construir el puente entre nuevas tecnologías y la estrategia del negocio. Más de 15 años de experiencia en el sector de servicios financieros.

Más de 10 años de experiencia en la industria de servicios financieros.

Alcance 119,068



JUAN SADURNI

BlockChain, FinTech & CrowdFunding legal advisor

DISCIPLINA: riesgo, desarrollo, innovación, implementación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.

ESPECIALIDAD: open banking, pagos digitales, calificación de riesgo.

Consultor profesional con amplia experiencia en la creación, desarrollo y gestión de empresas y proyectos. Veinte años de experiencia como asesor de algunas de las organizaciones más complejas del mundo. Experiencia en diseño e implementación de transformación que representan grandes beneficios para las instituciones en una variedad de industrias.

Alcance 115,668



HÉCTOR ORTEGA

CEO en Beernnovation

DISCIPLINA: desarrollo, innovación, regulación, implementación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, insurtech, consultoría, conferencista.

ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, ludificación, crowdfunding, robo advisor, open banking, pagos digitales, identidad digital, calificación de riesgo.

Divulgador de los servicios financieros del futuro, de los avances e innovaciones en interacciones digitales y creador de #CharlasConJustino (léame bajo su propio riesgo).

Alcance 114,896



GWENDOLYNE MORALES

Member of the Board (GLEIF)

DISCIPLINA: legal, riesgo, regulación.

EXPERIENCIA: banca, fintech.

ESPECIALIDAD: pagos digitales, identidad digital, calificación de riesgo.

14 años de experiencia en sector bancario y financiero, especialista en derecho financiero, corporativo, compliance, PLD/FT, Fintech, Analítica Web y Big Data. Trilingüe inglés-francés-español.

Experto en administración y dirección de grupos de trabajo.

Alcance 85,126

CARLOS MARMOLEJO



Head of Innovation en Banco Santander Mexico

DISCIPLINA: legal, riesgo, innovación, regulación.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista
ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, crowdfunding, pagos digitales, identidad digital

Representante de la banca ante distintos medios con grandes ideas, fiel creyente de la Inclusión Financiera para lograr un cambio verdadero. Amante de la innovación tecnológica y Financiera. Afortunado por liderar el Capítulo X de la CUB y ser pionero en Riesgo Tecnológico y Corresponsales bancarios en la CNBV durante 17 años.

Alcance 83,818

ANDRES C. GONZALEZ



Founder Design Banking | Fintech | MBA

DISCIPLINA: innovación, implementación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: ludificación, open banking.

Innovación y procesos de consultoría para capital humano y ventas, así como mi pasión por el futuro del ecosistema startup, fintech y blockchain, el siguiente paso natural en mi carrera es crear un concepto para apoyar a las nuevas startups en especial en tecnología financiera en la adaptación al competitivo mundo actual, no solo con la competencia por los clientes, sino por la competencia en innovación y por el talento.

Alcance 74,374

CARLOS VALDERRAMA N.



BlockChain, FinTech & CrowdFunding legal advisor

DISCIPLINA: legal, riesgo, regulación
EXPERIENCIA: banca, fintech, despacho, insurtech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: blockchain, crowdfunding, open banking, pagos digitales, identidad digital, calificación de riesgo.

Consejero independiente. Conferencista. Constructor comunitario, abogado de profesión, emprendedor de corazón. trabajo para sectores complejos como BlockChain, FinTech, CrowdFunding, Financial, Real Estate, Energy. Asesorando y participando en decisiones estratégicas, había servido a la Asociación de Plataformas de CrowdFunding.

Alcance 74,249

BALTAZAR RODRÍGUEZ



Senior Architect, Blockchain Engagement at IBM

DISCIPLINA: legal, riesgo, innovación, regulación, implementación, comercialización.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: blockchain, robo advisor, open banking, pagos digitales, identidad digital.

Consultor de TI especializado en transformación digital, estrategia de TI y negocios: alineación de TI con una larga y exitosa experiencia en la transformación del sector público. A lo largo de mi carrera, he ayudado a transformar organizaciones a través del uso de la tecnología. Creo que la transformación tecnológica siempre debe estar impulsada por el negocio.

Alcance 69,535

JONATHAN G. GARZÓN



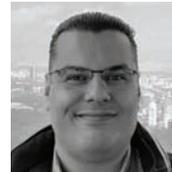
Head of Open Garage, Innovation Lab by Cecoban

DISCIPLINA: legal, riesgo, desarrollo, innovación, regulación, implementación.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, crowdfunding, open banking, pagos digitales, identidad digital,

Con experiencia en innovación en el sector financiero. Experto en pagos móviles, digitales, experiencia omnicanal, Fintech y banca abierta. Fuerte profesional de la educación con diversos programas enfocados en Innovación y Gestión. de grupos de trabajo.

Alcance 49,875

DIEGO DEL OLMO



Front Manager Nuevos Negocios Digitales

DISCIPLINA: innovación abierta, desarrollo, emprendimiento, implementación.
EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.
ESPECIALIDAD: blockchain, crowdfunding, robo advisors, banca abierta, estrategias digitales.

Diego Del Olmo cuenta con más de 12 años de experiencia profesional en proyectos de eficiencia y mejora continua en el sector financiero; ha liderado diversos proyectos de transformación de procesos, modelos de negocio e implementación de tecnologías emergentes como complemento a la solución.



Alcance 48,980

HUGO NÁJERA

Head of Digital Banking at BBVA México

DISCIPLINA: innovación, implementación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista.

ESPECIALIDAD: P.F.M., robo advisor, open banking, pagos digitales

Responsable de la experiencia del cliente, desarrollando una propuesta de valor global para el grupo financiero en México. También es experto en desarrollo de soluciones digitales, profesional ágil, constructor de ecosistemas y promotor de transformación disruptiva en la industria financiera. Actualmente está a cargo de la Estrategia y Nuevos Negocios Digitales, Productos y Pagos Bancarios, Compañía de Seguros, Gestión de Activos.



Alcance 40,662

FRANCISCO MERÉ

Ookbal Capital

DISCIPLINA: legal, riesgo, desarrollo, innovación, regulación, implementación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista.

ESPECIALIDAD: P.F.M., blockchain, ludificación, crowdfunding, robo advisor, open banking, pagos digitales, identidad digital, calificación de riesgo.

Banca minorista, corporativa y de inversión. Financiamiento de agronegocios. Modelo de negocio e innovador de producto. Banco digital Transformación digital. Inversor, CEO. Cofundador y líder del primer banco fintech en México con una plataforma API abierta para ofrecer BaaS. Incorporación 100% digital para cuentas de ahorro.



Alcance 33,362

CARLOS FIGUEREDO

CEO Open Vector & UK Open Banking Standards

DISCIPLINA: innovación, regulación, implementación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, consultoría, conferencista.

ESPECIALIDAD: open banking, pagos digitales.

Trabajó con el sector financiero mexicano para crear el primer data standard de open banking en México. Reconocida autoridad global en banca abierta.

Alcance 31,986



MAURICIO M. OCAMPO

Fintech Cyberlawyer | Legal Hacker

DISCIPLINA: legal, riesgo, regulación.

EXPERIENCIA: fintech, consultoría, conferencista.

ESPECIALIDAD: blockchain, crowdfunding, open banking, pagos digitales, identidad digital.

Abogado Legal Tech con experiencia en operaciones nacionales e internacionales en diversas industrias, tales como seguridad, automotriz y comercio electrónico. Especial gusto por áreas de Compliance, Public Policy y Ética.

Legal Business Partner con habilidad de entender y adaptarse rápidamente a nuevos procesos, culturas y ambientes laborales.

Alcance 30,139



JORGE A. ORTIZ

Tan tan | The FinTech Hub

DISCIPLINA: legal, innovación, comercialización.

EXPERIENCIA: banca, fintech, conferencista.

ESPECIALIDAD: crowdfunding, pagos digitales, identidad digital.

Fue presidente de la Asociación FinTech México, buscando agrupar a las empresas más importantes y promotoras de FinTech en México para poder detonar y fortalecer la industria en México desarrollando las iniciativas en grupos de trabajo.

Alcance 27,643



HECTOR CÁRDENAS

CEO & Co-Founder at Conekta

DISCIPLINA: innovación, comercialización.

EXPERIENCIA: fintech.

ESPECIALIDAD: pagos digitales.

CEO de Conekta, plataforma tecnológica que conecta negocios y personas a través del flujo seguro, ágil y simple de dinero, Tecnología de pagos para que el dinero fluya seguro, al instante y de forma simple. Conekta ofrece métodos de pago para que la experiencia de compra sea simple y confiable a empresas.

¿QUÉ ES la comunidad Beernnovation?

Nace en 2018 como un experimento para compartir conocimiento y a través de un simple chat se iban compartiendo noticias y reflexiones sobre todo lo que sucedía en el mundo de los bancos, las fintech, el emprendimiento e incluso la operación. Este pequeño chat fue creciendo, muchos sin conocerse, otros más con amigos de toda la vida, sin importar eso, se fueron compartiendo ideas y experiencias.... A partir de ahí nació Beernnovation, con un meetup, con una cerveza en mano.

Beernnovation es una comunidad, también son personas, son expertos, son

creativos, son compartidos, son investigadores, son locos y muchas cosas más. Quienes la conforman son individuos, como se ha mencionado, han acumulado muchas experiencias en el ecosistema financiero, a través de los años. Experiencias positivas y negativas, siempre se aprende más de un descalabro que de una palmada en el hombro, lo más valioso es que cada miembro está dispuesto a compartirlas, todos ellos están dispuestos a mejorar la experiencia del cliente, dispuestos a operar mejor el banco o la fintech, dispuestos a hacer que siga creciendo la inclusión financiera.



PODCAST DE LA COMUNIDAD

+Más de 10 capítulos, cada 15 días hay uno nuevo.

+Más de 500 visitas por mes, se escucha en todo latinoamérica.

+Disponible en las más grandes plataformas de podcast. Spotify, Apple y Google.



Top líderes más influyentes del ecosistema financiero.

Meetup trimestral con más de 100 asistentes.

Vamos por el VIII meetup.

Comunidad CoDi con más de 124 participantes.

Se comparten más de 20 papers por mes.



PRINCIPALES TEMAS TRATADOS EN EL AÑO

Noticias del ecosistema
+400

Regulación y normatividad
+50

Tendencias en banking
+259

Fintech
+900

Biometría
+100

Open Banking
+250

Pagos
+450

Ofertas laborales
+100

Problemas tecnológicos
+150

Ciberseguridad
+150



PERFIL LABORAL DE LOS MIEMBROS

Bancos 70%

Fintech 10%

Valeras 5%

Financieras 5%

Empresarios 3%

Despachos 2%

Consultoría 5%



ORIGEN DE LOS MIEMBROS

+90% México

+10% países como:
Perú
Chile
Colombia
Argentina



SEDES DE LOS EVENTOS

Finnovista Loft

Club de Banqueros

CITI Banamex

BBVA Open Space

BEERNNOVATION ES UNA COMUNIDAD DE EXPERTOS PARA EXPERTOS, ES LA FORMA DE INNOVAR EN ECOSISTEMAS CERVEZA EN MANO PORQUE “EL CAFÉ ES PARA PENSAR Y LA CERVEZA PARA INNOVAR”.



¿DÓNDE NACE Y CÓMO SE COMPONE?

1. Beernnovation nace como un experimento de comunidad con 5 miembros en 2018.
2. La comunidad ha crecido hasta ser actualmente 439 Miembros Core y una comunidad extendida de más de 1200 personas.
3. Nos reunimos trimestralmente a discutir temas de interés actual.
4. Más de 100 Asistentes por evento.

Para ser miembro hay que registrarse en el siguiente Link o escanea este QR.

<https://forms.gle/nxVB9ajxX7sykJAu8>





AMANALI

COUNTRY CLUB & NÁUTICA

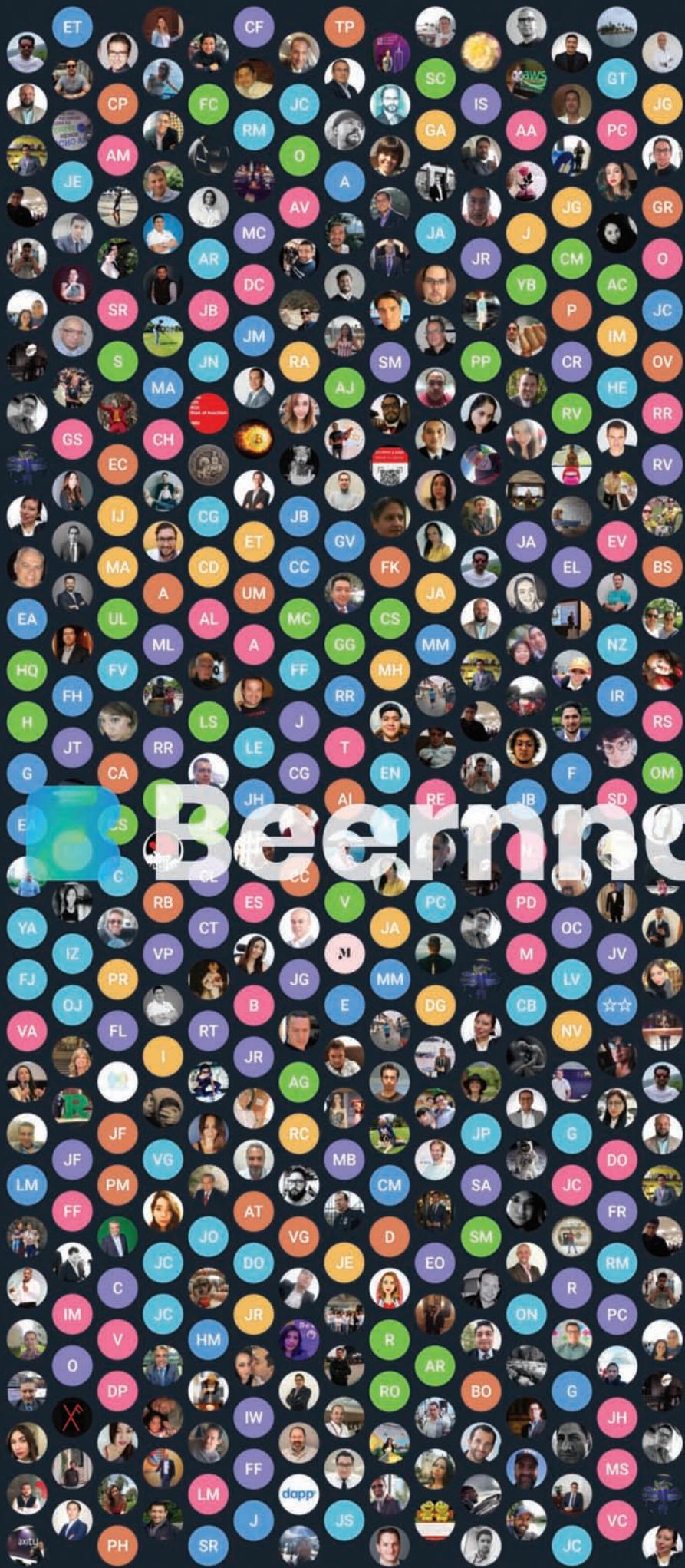
SÓLO FALTAS TÚ



Descubre más en
amanali.com.mx

 AmanaliCountryClub

 @amanali.golf.nautica



Bernnovation

