

Banca **As-a-Service**: el paradigma bancario abierto.

Madrid, 12 de marzo de 2024

Con el auge del fenómeno de la banca integrada y de la oferta de servicios, cada vez mayor, por parte de las entidades, la convergencia y mezcla de finanzas y datos está dando lugar a lo que conocemos como **banca as-a-service**. Este nuevo modelo ya está cambiando la manera en que las organizaciones pueden agilizar y hacer más eficientes sus procesos internos para ofrecer nuevos servicios financieros rápidos y funcionales a sus clientes, todo ello integrando soluciones para aumentar la rentabilidad por cliente.

Aunque en la práctica la adopción de este modelo todavía está en proceso, este cambio de mentalidad es sin duda una oportunidad interesante para la banca y está ya allanado el camino para que puedan obtener una mejor seguridad, conseguir un incremento de las ventas cruzadas y upselling y ofrecer cada vez más y mejores servicios personalizados que derivan de la gestión de los datos.

“ A medida que los sectores se entremezclan, la experiencia de pago se transforma, llevándola a plataformas abiertas e integrándola con otros servicios. Los bancos deben aprovechar esta oportunidad para ofrecer experiencias cada vez más sencillas y seguras ”

afirma Ángel Arenillas, director de Desarrollo de Negocio y Ventas de **Auriga**, proveedor de software líder para el sector de la banca y de pagos.

Finanzas y datos: una relación simbiótica

Es fundamental mantener una visión unificada del cliente en todos los puntos de contacto, tanto online como offline, ayuda a discernir y examinar comportamientos y hábitos, allanando el camino para ofertas altamente específicas, efectivas y personalizadas, en gran medida gracias a la analítica de datos. Para ello, los bancos deben monitorizar todo el ciclo de vida del cliente de manera consistente, recabando información y analizándola para poder formular los recorridos del cliente que mejor satisfagan sus necesidades específicas.

Este punto de intersección entre los datos, las informaciones que proceden del análisis de los mismos y los servicios financieros es, de hecho, el catalizador del **cambio** desde un modelo de negocio tradicional de banca hacia esa transformación digital (y de negocio) que buscan. Aprovechar y dar valor a la gran cantidad de datos a su disposición sirve a las entidades no solo para mejorar sus procesos sino también para mejorar su servicio. Y el hecho de compartirlos con terceros puede llevarles ese paso adelante, hacia un nuevo modelo bancario orientado al servicio que enriquezca aún más la experiencia y el servicio al cliente. Es de este modo, que el banco se puede transformar en una plataforma abierta que los clientes pueden utilizar para obtener servicios de pago por uso, en una 'banca como servicio'.

La tecnología financiera tiene aquí una función crucial, ya que proporciona las herramientas necesarias para actualizar estos servicios. Y dados los desafíos a los que se enfrentan los bancos al desarrollar internamente estas tecnologías necesarias, es esencial colaborar con desarrolladores y proveedores externos de banca as-a-service con la experiencia, las capacidades y los recursos necesarios para brindar soluciones de vanguardia.



Plataformas como [WinWebServer](#) (WWS) de Auriga, por ejemplo, facilitan la integración y gestión de diferentes canales, agilizando la creación de plataformas de agregación de cuentas e integraciones de terceros. Esto ayuda a las instituciones financieras no sólo a mantener una ventaja competitiva en los servicios de pago, sino también a ofrecer a los clientes una amplia gama de opciones de transacciones en varios puntos de contacto y a tomar decisiones comerciales basadas en datos.

Acerca de Auriga

Auriga es un proveedor líder de software y soluciones tecnológicas para la banca y el sector de pagos, y especialista en soluciones omnicanal innovadoras para la banca y otras instituciones financieras. Sus soluciones, desplegadas en más del 74 % de los cajeros automáticos de Italia, se basan en una moderna arquitectura tecnológica, y mejoran el time-to-market para nuevos servicios mientras al mismo tiempo que reducen los costes y protegen los dispositivos críticos de ciberataques, logrando una ventaja competitiva a largo plazo. Auriga es una compañía global, con presencia en Italia, Reino Unido, Francia, España, Alemania, Bélgica y México, y está expandiéndose en Europa occidental y oriental, Latinoamérica y Asia-Pacífico.

Más información sobre Auriga: <https://www.aurigaspa.com/es/>

Para más información:

Jesús Martínez

jesus.martinez@alephcom.es

Esther Gago

esther.gago@alephcom.es

Aleph Comunicación

Tel.: 91 386 69 99