



ALICE

tatic
FROM DATA TO VALUE

**LA REVOLUCIÓN
DE LOS DATOS
Y LAS INSTITUCIONES DEL
SISTEMA FINANCIERO**

LA REVOLUCIÓN DE LOS DATOS Y LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

INTRODUCCIÓN: EL VALOR DE LOS DATOS HOY	3
LOS 4 PILARES QUE APOYAN A LAS ORGANIZACIONES DATA DRIVEN	5
TRANSFORMACIÓN DIGITAL BASADA EN DATOS EN LA PRÁCTICA	11
EJEMPLOS DE APLICACIÓN	17
ALICE Y TATIC	22

LA REVOLUCIÓN DE LOS DATOS Y LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

Los datos son uno de los principales activos de las empresas realmente competitivas. Con el apoyo de la inteligencia artificial aplicada en las herramientas de análisis, se convierten en una valiosa fuente de información y conocimientos, y el sector financiero no es diferente.

Una empresa basada en datos se compromete a capturar, organizar y analizar constantemente datos de diferentes fuentes para mejorar los procesos, refinar estrategias y tomar mejores decisiones, con el fin de servir mejor a sus clientes.

El valor de los datos hoy

Estamos hablando de **desarrollar mejores productos y ofertas**; fortalecer la relación; anticipar demandas y necesidades y, principalmente, poder definir y ajustar movimientos con más seguridad y asertividad.

En este ebook destacaremos los principales aspectos inherentes a las empresas que están en el camino correcto para que **los datos sean aliados para el crecimiento y los resultados**. Y más: exploraremos varias posibilidades prácticas que la inteligencia artificial y las modalidades y herramientas de análisis más modernas aportan a las empresas impulsadas por datos para las instituciones del sistema financiero.

LOS 4 PILARES QUE APOYAN A LAS ORGANIZACIONES DATA DRIVEN





Los 4 pilares que apoyan a las organizaciones Data Driven: **TECNOLOGÍA**

La tecnología es **el elemento más tangible** para permitir la aplicación de enfoques analíticos en una empresa. Las herramientas utilizadas deben:

- Estar bien construidas, con características y funcionalidades de vanguardia
- Ser flexible para absorber la realidad y los objetivos de cada negocio y sus características únicas
- Tener un gran potencial de integración tanto en procesos como en otros recursos tecnológicos

La tecnología por sí sola no resolverá ningún desafío.

Por el contrario, tenemos un **escenario de constante y rápida evolución**, siempre con nuevas soluciones. Así, las organizaciones deben enfocarse en la integración efectiva de las tecnologías a su contexto y su plena adopción por parte de los equipos, así como en adaptar los procesos y procedimientos continuamente a los cambios con el apoyo de soluciones que sean capaces de evolucionar.



Los 4 pilares que apoyan a las organizaciones Data Driven: **TALENTO**

Es fundamental contar con el apoyo de profesionales que puedan **extraer conocimiento de los datos** y hacer posible **aplicar este conocimiento** a los objetivos de negocio de la organización.

Aquí nos referimos a diferentes **conocimientos complementarios**, como

- Captura y absorción de información
- Procesamiento de datos
- Análisis estadístico, predictivo y prescriptivo
- Desarrollo de modelos analíticos basados en inteligencia artificial (y su despliegue continuo junto con la evolución del negocio)
- Tangibilización de la información a través de formatos de visualización claros



Los 4 pilares que apoyan a las organizaciones Data Driven: **CULTURA ORGANIZACIONAL**

La cultura de la organización es un punto clave: debe estar abierta para facilitar la extracción de conocimiento de los datos a nivel global.

Para ello, entra en juego el concepto de **alfabetización de datos**, la capacidad de leer, trabajar, analizar y comunicarse con datos. Es decir, la organización debe estar preparada mental y técnicamente para que los datos sean un eje central en sus procesos, estrategias y decisiones.

**Todos deben tener la mentalidad
y las herramientas para comprender y utilizar los datos
en sus funciones y procesos, a diario.**

El análisis, la obtención de conocimientos y la actuación sobre los datos deben formar parte de la vida cotidiana; de lo contrario, es muy posible que todo esto se convierta en una buena idea llena de buenas intenciones, pero sin resultados prácticos.

Después de todo, a medida que las organizaciones se vuelvan más impulsadas por los datos, la baja alfabetización de datos de las empresas se volverá un inhibidor de su crecimiento.



Los 4 pilares que apoyan a las organizaciones Data Driven: **GESTIÓN DE DATOS**

La tecnología, la cultura y las personas son fundamentales, pero aquí no se puede ignorar la “materia prima”: los datos.

Para implementar soluciones analíticas robustas y efectivas, es necesario establecer **políticas de gestión de datos** que garanticen su correcto uso, así como los procesos de control y tratamiento.

Asegurando la calidad de los datos y su almacenamiento y organización, también asegura la máxima fiabilidad del conocimiento que se extrae de ellos.

UNA MIRADA HACIA ADENTRO



El viaje hacia una **realidad basada en datos en en las instituciones financieras** comienza con una mirada hacia adentro.

Una mirada que busca identificar la visión estratégica de la organización en un mundo de datos;
su potencial para extraer lo mejor de sus activos de información;
sus metas como negocio;
los riesgos que está dispuesto a correr;
y las oportunidades que puede aprovechar.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL BASADA EN DATOS EN LA PRÁCTICA



Un motor de innovación

Una empresa puede evolucionar, e incluso reinventarse, utilizando tecnologías digitales y aplicando datos para mejorar procesos, estrategias y decisiones.

La transformación digital es un ciclo continuo y debe actuar como motor de innovación; un motor catalizado por datos y tecnología para la **constante evolución del modelo de negocio**, el valor que la empresa entrega al cliente y toda su operación.



El cliente en el centro de todo

El cliente, su comportamiento, lo que necesita, su potencial para el negocio, juegan un papel central en este ciclo continuo. Es en este contexto que son los **casos de negocio** los que justifican cada movimiento y permiten definir y medir los resultados.

De este modo, el enfoque en el cliente facilita la identificación y mejora constante de un elemento fundamental para establecer ciclos continuos de transformación digital: las **cuestiones empresariales**. Aquellos que, al ser perfeccionados continuamente, ayudarán a la empresa a alcanzar sus objetivos. ¿Qué necesitas hacer para lograr cada resultado?



El valor de la metodología y los modelos analíticos

Una metodología eficiente para implementar inteligencia artificial y Analytics en su empresa debe tener en cuenta su misión, visión, alineación estratégica, forma de actuar y objetivos a corto, medio y largo plazo.

Pero, sobre todo, debe satisfacer necesidades que realmente estén en sintonía con la estrategia, a través de modelos analíticos adecuados. De lo contrario, existe el riesgo de buscar soluciones para algo que no será realmente relevante para la organización.

Por tanto, si el caso de uso en cuestión está vinculado a una necesidad que no está alineada con la estrategia de la empresa, es necesario identificarla y ajustarla lo antes posible.

Modelos analíticos

Los modelos analíticos son la base de la tecnología para ayudar continuamente a **responder y mejorar las preguntas comerciales** fundamentales de cada organización.

Modelos analíticos correctamente contruidos, dinámicos y capaces de actualizarse continuamente pueden...

- Facilitar la integración de la inteligencia artificial en el negocio
- Transformar los datos en activos reales de inteligencia estratégica
- Identificar las causas fundamentales de los problemas empresariales.
- Anticipar, definir y mejorar acciones correctivas basadas en datos
- Maximizar el uso de datos de diferentes fuentes

En última instancia, los modelos analíticos consistentes mejoran los procesos, reducen los costos y optimizan las inversiones, lo que permite el uso del conocimiento para aumentar la rentabilidad.

Los modelos analíticos se pueden preconstruir a partir del conocimiento profundo de un segmento de mercado determinado. Ponen al servicio de su empresa lo último en experiencia técnica y análisis descriptivo, predictivo y prescriptivo, adaptándose a sus necesidades y objetivos con mayor facilidad y fluidez.





EJEMPLOS DE APLICACIÓN

A continuación, se muestran algunos enfoques de casos comerciales reales en las instituciones del sistema financiero, implementados por Tatic a través de su solución integrada Alice.

Cada uno de ellos se convierte en un modelo prediseñado que, una vez adaptado a la estrategia empresarial específica en cada escenario, es aplicable a diferentes empresas del sector.

Combinación de servicios exitosos y no exitosos

Variable obtenida por producto o servicio

*Crea una clasificación utilizando datos de clientes, productos, servicios, entre otros, para determinar el **nivel de éxito de un servicio ofrecido.***

Algunos indicadores utilizados para evaluar el éxito del servicio: tiempo total del servicio, número de quejas, volumen de llamadas, número de interacciones innecesarias y renovación.

Evaluación de satisfacción y experiencia

Variable obtenida por persona o empresa

*Tenga una visión clara de **cuánto aprecia o está satisfecho el cliente** con un producto o servicio.*

La evaluación utiliza como uno de sus insumos la combinación de servicios exitosos y no exitosos. Es una variable calculada para períodos determinados y dentro de varios parámetros posibles, como persona / empresa, producto / segmento, contrato, entre otros.

Cartera faltante y probabilidad de uso

Variable calculada por un modelo predictivo

Determinar las **características del producto o servicio** que, según el comportamiento del cliente, es más probable que sean bien aceptadas.

Apoyando el desarrollo de nuevas ofertas, el modelo permite evaluar qué productos potencialmente exitosos impactarán positivamente en el margen de contribución de la empresa.

Renovación y Abandono

Variables calculadas por un modelo predictivo

Determina las características de una empresa o persona de “no renovar” o “abandonar” (incluye el “abandono en infancia”) un producto o servicio. Identifica las **características de comportamiento** de clientes o empresas que históricamente no renovaron o abandonaron el producto o servicio y determina que grupos de clientes tienen probabilidades de tener el mismo comportamiento.

Permite desarrollar estrategias de retención o fidelización enfocándose en clientes que generan mayor valor a la organización.

Margen de contribución financiero

Variable producto / servicio

*La visión precisa de la relación entre los **costos globales** relacionados con un producto o servicio y **los ingresos que genera** para la empresa.*

Este tipo de análisis ofrece subsidios fundamentales para la toma de decisiones que involucran retención o lealtad, por ejemplo. Es una variable calculada por período y en parámetros como persona / empresa, producto o servicio.

Índice de favorabilidad

Variable calculada

*Definir a partir de datos y realizar un análisis cruzado del **nivel de interés** de un cliente o cliente potencial en una empresa, producto o servicio.*

Este índice se construye con la combinación de diferentes datos de uso, niveles de satisfacción, margen de contribución y asesoramiento JIRI.

Asesoramiento JIRI

Justo • Integral • Rentable • Inteligente

Calculado a partir de un proceso de agrupación de información y predictivo

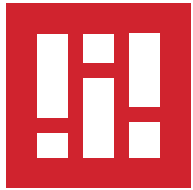
*Sintetizar la **evaluación objetiva de la viabilidad** y el potencial de un nuevo producto o servicio.*

Se genera un informe que combina los resultados del modelado predictivo de la cartera faltante, el margen de contribución y la evaluación de los niveles de satisfacción que sirve como insumo en la gestión comercial para la oferta de nuevos productos.

Todos estos ejemplos de casos y modelos de negocio demuestran cómo la revolución del uso de datos puede impactar positivamente en las instituciones del sistema financiero.

En las condiciones adecuadas, la transformación digital es una parte natural de la vida cotidiana y los resultados positivos y tangibles.

Y para que esto se convierta en una realidad en su negocio, es fundamental contar con las herramientas, el conocimiento y la experiencia de un socio para obtener resultados.



ALICE



Alice es una solución que incluye **tecnología, servicios y metodología para responder a los retos de negocio desde los datos.**

Empleando una profunda experiencia en diversas industrias, **inteligencia artificial y análisis avanzados**, Alice **alinea la estrategia de datos con la estrategia de la organización.**

Alice genera conocimiento accionable, para ser aplicado a la toma de decisiones y al desarrollo e implementación de acciones efectivas, acelerando así la solución de desafíos relacionados con los objetivos de cada empresa. Un enfoque totalmente **data driven**, centrado en el rendimiento empresarial y los resultados exponenciales.

Alice potencia visiones, competencias y procesos para **aprovechar el uso estratégico de los datos**, mejorando y acelerando la **identificación, gestión y resolución de desafíos de negocios**. En otras palabras, otorga **más poder y valor a las decisiones** basadas en datos, con inteligencia y capacidades predictivas y prescriptivas que revolucionan la forma en que las empresas responden a los problemas y oportunidades.

Con Alice, su empresa cuenta con una plataforma tecnológica de última generación, soporte experto y amplia experiencia de aplicación exitosa en varios segmentos. Es la seguridad de tener una solución completa, apegada a tu realidad y siempre en evolución, junto con tus objetivos.



Con más de 15 años de experiencia, Tatic es una empresa innovadora de tecnología de información. Nuestros **servicios y soluciones** van a modernizar su arquitectura de datos e impulsar la adopción de inteligencia artificial en la toma de decisiones de negocio: una verdadera **colaboración estratégica hacia el éxito**.

Actualmente, grandes corporaciones en nivel global de diferentes segmentos de actividad ya se benefician con nuestra expertise para optimizar inversiones, reducir costos operacionales, retener y fidelizar clientes y aumentar sus ingresos.

Y en el las instituciones del sistema financiero no es diferente: Tatic aplica tecnología de herramientas de última generación, conocimiento y la capacidad superior de su equipo para transformar los resultados de su negocio – from data to value.



www.tatic.net