

# Banca Digital

“Quisimos desarrollar una banca digital con agilidad...lo que logramos con Temenos fue extraordinario”

*Dan Dickinson, Director Digital, EQ Bank*



---

# El futuro digital

¿Pueden los bancos tradicionales convertir sus datos en un flujo de ingresos? Y, ¿qué significa realmente monetizar? Algunos están usando el término para renombrar iniciativas existentes tales como la inteligencia de negocio y análisis de información – lo cual es incorrecto. La verdadera monetización del activo viene con la creación de valores para el banco y sus clientes por igual. La monetización crea nuevos flujos de ingresos y cadenas de valor que previamente no habían sido descubiertas y que podrían cambiar por completo la forma en la que opera el sector bancario.

Este documento pretende contestar las preguntas acerca de la monetización de los datos, tales como ¿Qué es la monetización? ¿Cómo valoran los bancos sus activos? Y ¿Cómo emprenden su camino hacia la oferta de productos y servicios nuevos e impactantes con potencial de convertirse en ingresos importantes?

Se requiere un enfoque más estratégico con respecto a los datos; lo primero es considerar su uso para la generación de nuevos flujos de ingresos. Apuntalados por la conectividad y la reducción de costos por GB de almacenamiento, los datos globales en el universo digital están creciendo a una tasa compuesta mayor al 50% anual desde 2010 y se espera que excedan los 10.000 millones de petabits de datos en 2016.

Durante la última década, hemos visto compañías tales como Google y Facebook crecer hasta estar entre las más valiosas en el mundo, en gran parte gracias al valor de sus datos. Hoy por hoy, en el sector bancario estamos empezando a ver esa transformación digital y...

# Contents

---

Introducción

04

Ejemplos de éxito digital con Temenos

05

¿Qué es un banco digital?

06

La digitalización es solo el principio

07

Generalidades – El enfoque de Temenos a la banca digital

09

Cómo satisfacen las suites de Temenos las 10 necesidades críticas de los bancos digitales

11

Acompañamiento para la migración

16

Tecnología que promueve la digitalización

22

Resumen

25

Beneficios de volverse un banco digital con Temenos

27

Conclusión

27

---

# Introducción

Independientemente de si un banco se haya creado en este siglo o se haya constituido hace cientos de años, el volverse un verdadero banco digital es el principal objetivo de muchos ejecutivos de nivel C – Presidentes Ejecutivos (CEOs), Presidentes de Informática (CIOs), Presidentes de Marketing (CMOs), así como de los cargos recientemente acuñados de Presidente Digital (CDOs) y Presidente de Servicio al Cliente (CCOs).

La digitalización ofrece a los bancos la oportunidad de llevar el servicio al cliente al siguiente nivel, al mismo tiempo que les brinda una posibilidad mucho mayor de automatización y eficiencia en costos. Esencialmente, creemos que la digitalización transforma a los bancos de ser proveedores de productos a prestar un servicio contextualizado continuo, apoyando a sus clientes con respecto a una comprensión integral de sus finanzas y negocios y, por ende, una mejor toma de decisiones.

Hay ciertos atajos para volverse verdaderamente digitales. Básicamente se requiere que los bancos operen su estructura digital en tiempo real, de forma abierta y verticalmente integrada, para efectos de ofrecer los servicios y el contenido adecuados, tanto propios como de terceros, por los canales correctos y en el momento exacto, con la capacidad de cumplir de forma instantánea con solicitudes y consultas.

Este documento establece cómo las Suites de Temenos, integradas de punta a punta, proporcionan la capacidad a nuestros clientes de ofrecer experiencias bancarias digitales que atraen y empoderan a sus clientes y personal; soluciones que, como todo lo que hacemos, son abiertas, empaquetadas y actualizables para asegurar que nuestros clientes siempre estén a la vanguardia del mercado.



---

# Ejemplos de éxito digital con Temenos



**IMPLEMENTACION RAPIDA** – implementaciones rápidas – banca de consumo 8 semanas, corporativa 10 semanas – 2 idiomas, dispositivos múltiples – computadoras, teléfonos inteligentes, televisores inteligentes, tabletas.



**COSTOS REDUCIDOS** – reducción de costos de mantenimiento en aplicaciones de canales en hasta 85%.



**VELOCIDAD Y UX** - A Metro Bank solo le toma 15 minutos abrir una nueva cuenta de cliente.



**ESCALABILIDAD** - M-Shwari incorporó de forma fluida a 3 millones de clientes en 5 meses (>10 millones hasta mediados de 2015) y ha superado sus objetivos de negocios.



**NUEVA BANCA DIGITAL** - EQ Bank de Canadá: banco de ahorros en línea creado desde cero y totalmente operativo en 18 meses.

# ¿Qué es un banco digital?

En Temenos creemos que ser verdaderamente digital significa hacer posible una “banca guiada por la experiencia”. Esto requiere cubrir tanto la experiencia del cliente como la de la ejecución.

Un banco digital ofrece a sus clientes experiencias contextualizadas y fluidas que transforman su día a día. Volverse un banco digital significa entregar una experiencia al cliente y de ejecución atractiva y relevante, a través de una arquitectura abierta, integrada y flexible. La verdadera banca digital se puede condensar en dos factores claves distintos:

## Experiencia del Cliente

La suma total de experiencia que posibilita el autoservicio a los clientes en tiempo real, a través de dispositivos múltiples, con un contexto ambiental que resulta en una experiencia personal sobresaliente. Esto requiere acceso en línea a todos los productos y servicios, así como la inteligencia de servicio al cliente en tiempo real para poder proporcionar contenido y ofertas relevantes, contextualizados y personalizados, en el momento preciso y a través del dispositivo adecuado.

## Experiencia de Ejecución

La suma total de experiencia que permite a las organizaciones entregar servicios bajo demanda, con participación humana mínima, mediante procesamiento directo, a medida que permite a los usuarios internos del banco servir a sus clientes a través de canales fuera de línea y mejorar continuamente sus productos y procesos. Esto requiere una plataforma y arquitectura digital de punta a punta.

## La ecuación digital fundamental

Una forma sencilla de resumir lo que un banco digital debe ofrecer a sus clientes y lo que la solución de banca digital de Temenos ofrece es:  $A + B + C = D$ .

A = A cualquier momento, en cualquier lugar, por cualquier canal – esto es lo que esperan los clientes. Ya sea que se trate de clientes de banca de consumo, de alto nivel de ingresos (HNW, por sus siglas en inglés), inversionistas o clientes corporativos – sus expectativas consisten en llevar a cabo sus operaciones bancarias en sus propios términos.

B = Banca mejorada, más allá del servicio tradicional – utilizando la información de los clientes para constituirse en su asesor virtual y acompañarles en la toma de mejores decisiones financieras y de negocios.

C = Contextual – el servicio, la comunicación, las recompensas y los productos que usted ofrece a sus clientes para cumplir con sus expectativas deben estar orientados por el análisis de la información respectivo y a la vez adaptarse a los requerimientos de los mismos.

= D – Banca digital



# La digitalización es solo el principio

Muchos bancos han implementado algún tipo de estrategia de transformación digital y hay una gran parte de ellos que ya está empezando a ver las recompensas en términos del uso por parte de sus clientes de canales de autoservicio más económicos. El informe mundial Capgemini 2016 sobre la Banca de Consumo demuestra la rapidez con la que han cambiado las preferencias de canales de los clientes, siendo la banca a través de dispositivos móviles la que se lleva el 33% de las interacciones de los clientes, en comparación con el 22% en 2014.

Sin embargo, a pesar de estos primeros pasos, muchos bancos no han logrado la ganancia esperada sobre sus inversiones digitales. Muchos de aquellos que adoptaron de forma temprana los canales en línea y a través de dispositivos móviles encuentran que no son capaces de ofrecer un servicio de banca totalmente digital, puesto que su inversión en canales o front end ha sido insuficiente.

Es crucial verificar que, al no modernizar sus sistemas core, los bancos que hicieron sus adopciones tempranas se quedaron sin la capacidad de proporcionar a sus clientes los niveles requeridos de satisfacción. Al no contar con procesamiento directo (STP, por sus siglas en inglés), información en tiempo real y completa sobre las transacciones del cliente, y capacidad de ofrecer productos personalizados a cualquier cliente y en cualquier momento, los bancos se han dado cuenta de los límites que presenta la digitalización implementada a través de soluciones "mágicas". Cuando los datos y el contenido que se están ofreciendo no son relevantes ni oportunos y cuando los mecanismos subyacentes de ejecución no son instantáneos y sin fricciones, la satisfacción del cliente es la que lo paga. Por ejemplo, un informe reciente de JD Power, demostró que tan cercanamente corresponde la satisfacción del cliente a la amplitud y profundidad de las ofertas digitales de los bancos.

Por si eso no fuera suficiente, las inversiones en digitalización a través de soluciones rápidas han vuelto a los activos de TI de los bancos más, y no menos, complejos. Esto se ha sumado a los costos masivos de mantenimiento (que ahora están por el 80% del gasto en TI). Lo anterior también ha exacerbado varios otros desafíos alrededor de la prontitud de lanzamiento al mercado del cambio y los análisis, y ha hecho más difícil para los bancos tomar ventaja de las nuevas tendencias tecnológicas tales como las API y la Banca Abierta.

Por lo tanto, no sorprende que muchos estén reevaluando sus estrategias digitales y reconociendo la importancia de la renovación de su core como un paso fundamental – siendo éste el motivo por el cual 80% de los bancos están buscando [reemplazar sus sistemas core](#) en los próximos cinco años.



Además de la necesaria renovación del core, existen otros impedimentos para emprender una digitalización a gran escala.

1 Las barreras históricas para la digitalización tales como los sistemas heredados, los silos de datos y los altos costos de mantenimiento de TI (que, como ya se anotó, llegan a [casi el 80% del gasto en TI de los bancos](#), lo cual limita la inversión en áreas innovadoras y generadoras de ingresos).

2 Las regulaciones también tienen su papel, no tanto en cuanto obstaculizan directamente la innovación sino porque, al ocupar tantos recursos en la organización, limitan aquellos que se pueden invertir en innovación. En JP Morgan, el personal encargado de cumplimiento ha subido en un 87% desde 2011 (de 23.000 a 43.000).

3 Hay una aversión inherente de los directorios de los bancos a emprender en proyectos de transformación onerosos y riesgosos, con grandes plazos de implementación y creación de valor - Capgemini estima que, en estos casos, el tiempo de recuperación de la inversión está en alrededor de 4.5 años.

4 Como se indicó anteriormente, las inversiones iniciales no han dado los resultados esperados, lo que hace más difícil justificar iniciativas adicionales.

5 A la fecha, los proveedores de tecnofinanzas y otros competidores han captado una pequeña parte del mercado – y esto ha reducido la urgencia percibida para tomar acción.

6 Las propuestas digitales de los proveedores a menudo no han sido probadas a gran escala y su publicidad va más allá de su realidad.

A pesar de todo lo anterior, la necesidad de digitalizarse está creciendo.

Muchos proveedores apuntarían a los actores que recién ingresan al mercado y que no tienen la carga de los sistemas heredados; ellos pueden ofrecer servicios financieros discretos a precios bajos o con mejor servicio y, a decir de Accenture, hasta 2020 podrían captar [hasta 32% de los ingresos de los bancos](#). No obstante, consideramos que vale más la oportunidad obviada por los mismos bancos de capitalizar sobre la digitalización para tener un rol de superior importancia en las vidas de sus clientes al convertirse en un asesor digital virtual que les ayude a tomar decisiones comerciales y financieras más inteligentes, y les presente un rango más amplio de productos y servicios mediante una banca abierta.

In doing so, banks will not only develop deeper customer relationships, but significantly boost profitability through higher fees, lower attrition and lower processing costs.<sup>6</sup>

# Repaso global – El enfoque de Temenos a la banca digital

Las Suites de Temenos empoderan a los bancos no solo para que transformen la experiencia de sus clientes, sino para que superen las barreras tradicionales de la inversión, por ejemplo, haciendo posible que renueven sus sistemas de forma progresiva, con la consecuente aceleración del tiempo requerido para creación de valor y reducción de los riesgos inherentes.

Las Suites de Temenos proporcionan la solución para que los bancos provean introspecciones correctas del cliente, en el momento preciso, a través del canal adecuado, al mismo tiempo que impulsan eficiencias masivas en back-office. En pocas palabras, para que ellos ofrezcan un servicio diferenciado de front office con back office automatizado.

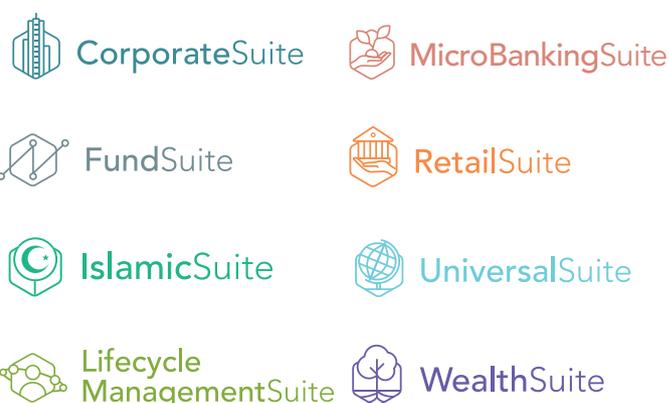
Ambos están estrechamente conectados. Es, por tanto, esencial tener una interface de usuario intuitiva y fluida. Sin embargo, una experiencia general de usuario de calidad requiere que los bancos sean capaces de trazar introspecciones en tiempo real y desde múltiples grupos de datos. Es más, la velocidad de respuesta es también crítica, y por ende es realmente importante que la solución digital sea front-to-back.

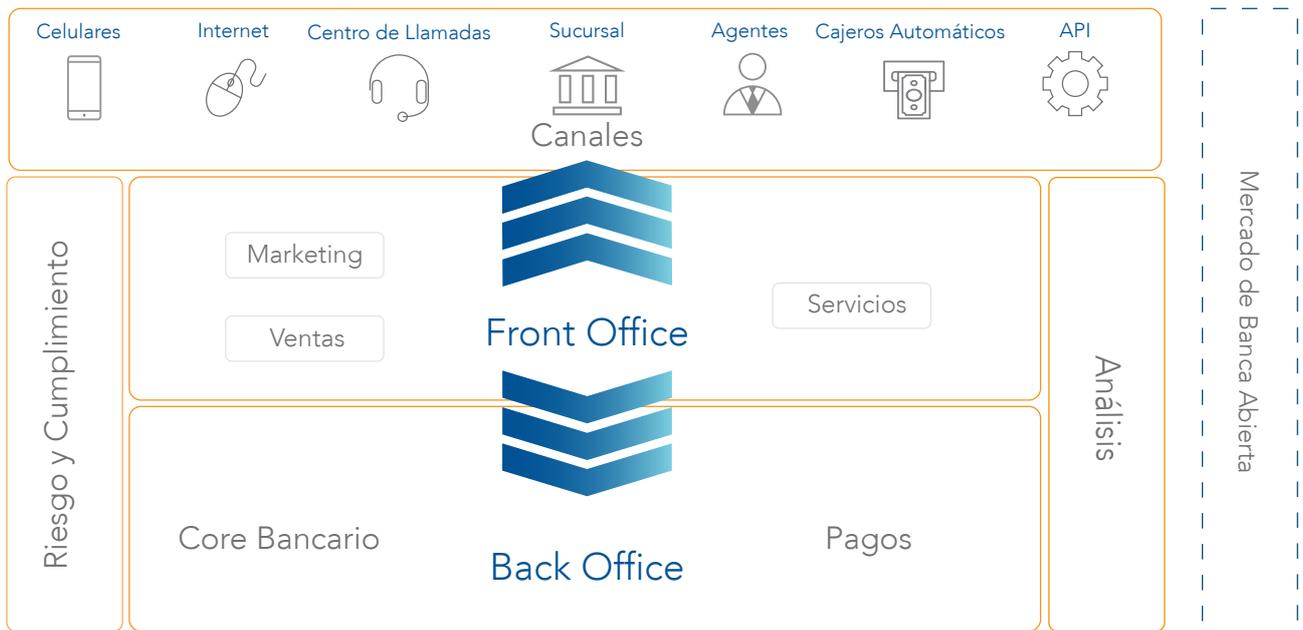
Las suites digitales de Temenos se diferencian de otras soluciones en el mercado sobre la base de cuatro factores: su integralidad (son totalmente front-to-back); su modularidad (se pueden implementar en etapas, lo que permite un tiempo de creación de valor más rápido y un riesgo menor); su facilidad de actualización (permiten a los bancos estar siempre a la vanguardia de las estrategias del mercado); y, su apertura (facilitan a los bancos sacar provecho de la innovación y servicios de terceros, mediante la utilización de API).

Las suites abarcan las funcionalidades de front, middle y back office en una solución integrada única. Ellas combinan lo siguiente: la solución de core bancario ganadora de premios de Temenos, que es moderna, ágil y masivamente escalable; una solución de front office que se apalanca en inteligencia artificial para analizar datos transaccionales, de ubicación y contextuales y manejar contenido relevante, recomendaciones personalizadas y campañas en tiempo real; y la solución User Experience (experiencia del usuario) de Temenos, una plataforma altamente eficiente para manejo de canales y dispositivos. Estas suites son complementarias, por consiguiente contienen todos los beneficios de un sistema core moderno, tales como: lanzamientos rápidos de productos, información transaccional en tiempo real y completa; respuestas instantáneas gracias a que más

del 99% de ellas consiste en STP; análisis predictivos que operan con un catálogo abierto de productos (que incluye productos propios y de terceros); y plataforma de experiencia de usuario con una interface de cliente fluida y consistente a lo largo de todos los canales.

Con todo lo anterior, las suites de Temenos proveen a los bancos la capacidad de ofrecer experiencias de usuario verdaderamente personalizadas, adaptando sus productos y contenido a las necesidades individuales del cliente y ofreciéndolos en el momento y por el dispositivo requerido para satisfacer las demandas del cliente de forma instantánea.





Sus componentes integrados, aunque modulares, permiten su implementación en etapas. Muchos de nuestros clientes escogen implementar inicialmente los canales y front office y luego continuar con el reemplazo del core bancario o viceversa. Algunos optan por reemplazar una línea de negocios a la vez. Otros, tales como [Equitable Bank](#), prefieren incluso empezar desde cero como bancos nuevos a los cuales eventualmente puedan migrar los negocios existentes.

Las ventajas de estas opciones de implementación son obvias, pero aun así vale la pena mencionarlas. Al “descomponer” los proyectos, el desembolso inicial de capital se reduce y se agiliza su recuperación. En la misma línea, se reduce el riesgo pues cada proyecto se puede desglosar en partes bien focalizadas que son más fáciles de manejar. Por otro lado, ellas permiten que los bancos aborden primero sus asuntos críticos, ya sea que con respecto al costo de mantenimiento o a cómo se perciben los canales del banco para dispositivos móviles.

Así, los bancos pueden justificar el caso de negocios y, de esa forma, desbloquear las siguientes etapas de inversión, superando cualquier inquietud a nivel del directorio. Al final de cuentas, el banco termina con la solución completamente integrada, que le permite lograr la diferenciación de front office y la automatización de back office, entregando las mejores experiencias digitales a un precio óptimo para los consumidores finales.

Así como con todo el software de Temenos, los componentes clave de la solución Digital son actualizables de forma independiente. El uso de una arquitectura empresarial de punta les mantiene separados entre sí, permitiendo de esta forma a los bancos acomodar ciclos de renovación e innovación óptimos – más rápidos en el área de interacción cliente / usuario (apps de dispositivos para canales y banca) y más lentos en el área de sistemas subyacentes de negocios. En resultado, una vez que nuestros clientes han hecho su inversión, nunca más volverán a quedar rezagados.



---

# Cómo satisfacen las suites de Temenos las 10 necesidades críticas de los bancos digitales

A continuación encontrará nuestra lista de verificación de las capacidades con las que un banco necesita contar si desea volverse verdaderamente digital. Mientras que muchos proveedores de soluciones solo pueden pretender proveer algunas de ellas, probablemente la mayoría no puedan proporcionarlas todas. Específicamente hablando, creemos que es esencial contar con un sistema de core bancario en tiempo real, completamente integrado con los canales y front office, para acceder a algunas de dichas capacidades, a saber, una real centralización en el cliente, cumplimiento instantáneo, lanzamiento rápido al mercado, eficiencia en costos con bajo riesgo operativo y análisis verdaderamente contextualizado.



## 1. Servicios de banca en cualquier momento, en cualquier lugar y a través de cualquier dispositivo.

Al ser los dispositivos móviles el canal de más rápido crecimiento mundial que, en breve, incluso superará a la Internet, no sorprende que muchos bancos estén siguiendo una estrategia que los ubique como su primera prioridad. Temenos apoya por completo esta estrategia con su solución de canales que cubre todos los sistemas operativos y dispositivos móviles, logrando así una experiencia de usuario consistente en todos ellos y otros más a través de un único desarrollo con experiencias de usuario múltiples. Nuestra solución de canales además tiene el beneficio de ser “a prueba de futuro”, pues está diseñada para acoger canales nuevos y emergentes tales como los simuladores conversacionales (chat-bot).



## 2. Análisis de cliente contextualizados y personalizados

Temenos permite que los bancos creen un análisis guiado por la experiencia de sus clientes. Con nuestra solución, ellos pueden aprovechar la riqueza de su información con respecto a sus clientes y el mercado y transformarla en valiosa inteligencia de negocios que coadyuve a una mejor toma de decisiones empresariales y enriquezca la interacción total con el cliente. Los análisis están incrustados en la plataforma de front office, son predictivos y están disponibles para el personal de front office a través de tableros de control visuales; ellos se refieren a temas como rentabilidad, fidelidad, riesgo de abandono y número de productos de los clientes; sirven de base para que el personal del banco pueda personalizar apropiadamente la experiencia del cliente. Las capacidades analíticas también ponen en tiempo real y combinan los datos de transacción con la información de ubicación y contexto derivada de los medios sociales u otros, permitiendo al banco proporcionar contenido relevante y personalizado y lanzar ofertas de productos en el momento preciso y para el dispositivo correcto.

Las implementaciones tradicionales de CRM dependen de un proceso complejo de integración, ponen énfasis en el proceso y no se enmarcan en el contexto; de ahí sus fallas y el consecuente reconocimiento por parte de los bancos de que la clave para una CRM exitosa es el contexto. Digital Engagement, uno de los componentes de las suites de Temenos, conjuga el CRM, el origen de los productos, el desarrollo de los mismos y los medios sociales en una sola plataforma que produce campañas en tiempo real, relevantes y en contexto a la interacción actual con el cliente a través de cualquier canal y en cualquier momento.

Adicionalmente, la plataforma de Temenos permite a los bancos ofrecer no solamente introspecciones del cliente y recomendaciones relevantes, oportunas y personalizadas, sino además, gracias a su funcionalidad de desarrollo, productos únicos para clientes individuales. Con el desarrollador de productos de Temenos, que agrupa los componentes del producto para permitir su reutilización y así su personalización a gran escala, los bancos pueden crear productos personalizados para clientes individuales, con precios y términos que se ajustan a ellos y a sus estilos de vida.

### 3. Enfoque en el cliente

Si un banco solo moderniza sus canales digitales sin considerar su infraestructura de core bancario, no será capaz de entregar una experiencia superior enfocada en el cliente. Su respuesta al cliente será lenta y sus ofertas irrelevantes; además, los clientes no podrán utilizar todos los productos a través de todos los canales ni ver un panorama completo y en tiempo real de sus movimientos financieros.

Por el contrario, con las suites de Temenos todos los productos y servicios están disponibles a través de todos los canales, con integración fluida. El hecho de que el catálogo de productos y el origen de los mismos estén en el núcleo de la solución, fluidamente integrados con front y back office, posibilita la creación de cualquier producto, propio o de terceros, a través de cualquier canal o dispositivo; incluso los clientes de los bancos pueden crear y asegurar una hipoteca a través de un canal para dispositivo móvil, en apenas unos pocos minutos.

La integración integral de la plataforma de front office de Temenos con su plataforma de core bancario, sumada a su desarrollo enfocado más en el cliente que en los productos, hace posible que éste tenga acceso a un panorama en tiempo real de su información financiera, incluyendo todos sus saldos, a través de cualquier dispositivo y en cualquier momento.

### 4. Respuesta instantánea

Es fácil no ver o pasar por alto la importancia de la infraestructura digital y asumir que la riqueza de la interface visual es realmente lo único que cuenta. Sin embargo, según lo discutido en este documento, esa experiencia de usuario es altamente dependiente del contenido, el contexto y la calidad de los datos y de qué tan rápidamente estos se pueden analizar y aprovechar. Adicionalmente, es primordial dar una respuesta inmediata a las consultas y transacciones del cliente. Aquí es donde yace la importancia de una estructura integral. La solución de core bancario de Temenos es automatizada de front a back, resultando en niveles extremadamente altos de procesamiento directo. Esto implica una intervención humana mínima para manejar las solicitudes de los clientes que, por consiguiente, se atienden de manera instantánea, proporcionando los niveles propicios de gratificación. También significa que se puede aprovechar la información de la transacción en tiempo real, bien se trate de consultas sobre saldos u ofertas de productos.





## 5. Ampliable: aproveche el poder de una banca abierta

La banca abierta representa una oportunidad masiva para los bancos, pues les proporciona los medios para que ofrezcan no solo sus propios productos y servicios sin otros relacionados desarrollados por terceros. En consecuencia, los bancos están en mejor posición para actuar en calidad de asesores de confianza, ayudando a sus clientes a entender mejor sus negocios para que puedan tomar decisiones financieras y comerciales más acotadas, incluyendo la selección de los servicios correctos. Las regulaciones (como es el caso de PSD2 en Europa) también abordan el concepto de banca abierta al forzar a los bancos a compartir datos transaccionales con terceros proveedores. No obstante la amenaza de terceros que esto podría representar para ellos los bancos ven el potencial en dicha apertura; en la más reciente [annual banking survey](#), realizada por Temenos, 69% de los encuestados veían a la banca abierta mucho más como una oportunidad que como una amenaza.

Las soluciones de Temenos soportan las estrategias de banca abierta de los bancos en tres formas importantes:

En primer lugar, la tecnología de Temenos, particularmente su marco de interacción, juega un papel significativo en apoyar a los bancos a administrar su estrategia de API para apalancarse en un ecosistema de sociedad y de innovación

disponible a los mismos. Además, los Bancos Modelos de Temenos, son versiones preconfiguradas, personalizadas y especializadas de nuestras soluciones, incluyen API estándares utilizados en toda la base de clientes de Temenos, así como un Diseñador para desarrollo y ampliación de las API tanto por parte de los bancos como de terceros.

En segundo lugar, Temenos ha abierto [su propio MarketPlace](#), que ofrece a nuestra comunidad de más de 2.000 clientes de banca acceso a los productos y servicios más innovadores, preintegrados y listos para implementación.

En tercer lugar, Temenos ofrece un catálogo ampliable, que incluye productos tanto propios como de terceros. Cada cliente puede armar su propio catálogo de marketing que conjugue los productos y servicios que le son relevantes. Debido a la naturaleza integrada de la solución de Temenos, estos productos, junto con los de terceros, están disponibles para el Origen de los Productos y para la Plataforma Digital Engagement, por lo tanto cualquier producto – propio o de terceros – se puede crear a través de cualquier canal para cualquier cliente y en cualquier momento.



## 6. Rentable y con bajo riesgo operativo

Los altísimos niveles de integración y automatización, acoplados a una arquitectura abierta, también conllevan una eficiencia en costos muy elevada. Esto se debe a que los bancos estarán en capacidad de operar con niveles mucho más bajos de personal de back office y TI, así como de consolidar hardware y mantenimiento. La arquitectura abierta además permite a las soluciones de Temenos integrarse fácilmente (libres de códigos) con el resto de la infraestructura de TI y API del banco, para compartir de forma sencilla la información y los eventos de negocios. Definitivamente éstas son las razones por las que los bancos que cuentan con las suites de Temenos operan con una eficiencia en costos dramáticamente mejor (en promedio, un índice costo / ingreso 8,6 puntos porcentuales más bajo que sus iguales) y por las que los clientes de Temenos pueden reasignar esos recursos en beneficio para mejorar el banco. En promedio, los clientes de Temenos utilizan el 44% de sus costos de TI en mantenimiento, comparado con el 80% utilizado generalmente por los otros bancos.

La operación de las suites de Temenos también se traduce en riesgos operativos mucho más bajos. En un panorama heredado, con transferencias y reingresos

manuales de información a través de diferentes sistemas, el riesgo de errores de procesamiento es alto. Es más, múltiples interfaces implican múltiples puntos de falla, lo cual se ve agravado cuando las transacciones se apilan todo el día para luego procesarse en lote. Para evidenciar esto podemos mencionar un sin número de instancias recientes de fallas de alto perfil, con sus correspondientes efectos en la reputación de los bancos. Por el contrario, con las suites de Temenos se minimizan los riesgos operativos gracias a sus altos niveles de integración y automatización aunados con procesamiento en tiempo real.





## 7. Siempre al día, sin riesgo de obsolescencia tecnológica

Todos los clientes de Temenos operan sobre software empaquetado y actualizable y así lo han hecho durante 20 años. Esta misión aplica tanto al software utilizado para administrar las interacciones del cliente a lo largo de los canales digitales, como al procesamiento de back office o las ventas y distribución en front office. Año tras año, los bancos han desarrollado una amalgama de aplicaciones interconectadas, aunque no fluidamente integradas, para manejar sus registros, procesar su contabilidad y CRM. Esto ha resultado en latencia, duplicación de datos y alto riesgo de falla, así como cuentas masivas de mantenimiento. Los bancos han empezado a desenmarañar este caos; sin embargo, deben ser muy cautelosos con respecto a crear los mismos problemas

en front office con la compra de diferentes sistemas para diferentes canales, para análisis, para procesamiento, etc. Es por ello que deben tomar un enfoque empaquetado tanto para las aplicaciones de front como para back office. Y puesto que los ciclos de innovación en front office y en los canales son más ágiles que en back office, la posibilidad de actualización es aún más importante para front office y las soluciones de canal.

Es más, considerando diferentes ciclos rápidos de innovación, es esencial no solo que todo producto sea actualizable, sino que se lo pueda hacer de forma independiente de los otros. La arquitectura abierta de Temenos permite actualizaciones por etapas.



## 8. Lanzamiento de nuevos y mejores productos al mercado de forma expedita

80% de 65 ejecutivos bancarios de alto nivel [encuestados por Ovum](#) en Europa comentó que los sistemas de core bancario obsoletos complican el lanzamiento ágil de nuevos productos al mercado. Por otro lado, 75% de dichos ejecutivos considera que los sistemas existentes no tienen la capacidad de soportar mayores cambios regulatorios. Típicamente los sistemas heredados no están orientados por parámetros, lo que vuelve necesario dedicar meses de codificación y pruebas para lanzar nuevos productos o ampliar el rango de productos o servicios para satisfacer las necesidades particulares de los clientes. Con las Suites de Temenos, en cuestión de minutos, se pueden lanzar nuevos productos al mercado, personalizados para las necesidades individuales de los clientes; esto se debe a que la solución es de configuración simple y utiliza un sistema de sucesión que permite desarrollar fácilmente las propiedades del producto. Es más, las Suites se pueden actualizar de forma sumamente sencilla para todo tipo de cambios, como es el caso de las actualizaciones regulatorias. Generalmente los bancos pueden hacer estos cambios por sí mismos, con requisitos de prueba mínimos, en un tiempo, y con costos y riesgos asociados dramáticamente reducidos. Ésta es otra de las razones por las que los clientes de Temenos operan con un índice de gasto en TI con respecto a la operación total del banco inferior al 50%.



Consideran que los **sistemas de core bancario** obstaculizan el lanzamiento ágil de nuevos productos al mercado



## 9. Escalable

La carga de trabajo que se asigna a los sistemas está creciendo exponencialmente. Esto es debido a que, a medida que la banca se desmaterializa y se hace mayormente en línea, los volúmenes de transacciones incrementan, más aun considerando que los micropagos y los pagos instantáneos se están volviendo la norma. Además, en vista de que la gente puede acceder a su información de forma fácil y a través de cualquier dispositivo, el índice consulta-solicitud (el índice de consultas con respecto a las transacciones) se está disparando. Como se puede concluir de lo antedicho, la escalabilidad es clave y los bancos deben planificar un incremento de 100 veces el número de transacciones y consultas manejadas por sus plataformas de banca para los próximos 10 años.

El core bancario de Temenos es linealmente escalable y maneja volúmenes masivos de transacciones sin problema. En un ejercicio comparativo de mercado realizado con un banco europeo de gran dimensión, la plataforma fue capaz de manejar más de 12.000 transacciones de banca de consumo por segundo, con

un tiempo promedio de respuesta de menos de 100 milisegundos, en una infraestructura de arquitectura supremamente rentable, estandarizada y abierta.

Para asegurar que la plataforma de front office sea capaz de escalar en la misma medida, Temenos utiliza un flujo de orden asincrónico. Utilizamos esta arquitectura de integración asincrónica por tres razones. Primero, para efectos de escalabilidad: todas las interacciones se registran y confirman antes de su envío al sistema de core bancario, lo que significa que nunca hay demora en la captura de solicitudes. En segundo lugar, debido a que, en el mundo de la banca abierta (ver más adelante), los bancos estarán tomando solicitudes para productos de terceros al igual que para los propios, lo que significa que algunas de ellas finalmente se ejecutarán fuera de la plataforma. Por último, considerando que esta arquitectura elimina la fricción al permitir a su banco enviar una confirmación instantánea a los clientes sobre el servicio que han solicitado, así como la respectiva actualización al terminar el mismo.



## 10. Habilitado para la nube

Temenos ha desarrollado sus productos de tal forma que operen de forma nativa en la nube, tal como ya lo hace hoy en día. Aunque no todas las instituciones están preparadas para ejecutar el procesamiento del core en la nube pública, creemos que dicha estrategia es necesaria si los bancos desean 1) bajar sus costos de procesamiento de transacciones a su nivel más bajo posible (los costos operativos pueden llegar [tan bajo como al 50%](#) en comparación con una instalación física) 2) contar con escalabilidad y agilidad para lidiar con los niveles incrementales de las transacciones e interacciones digitales; y, 3) elevar sus niveles de seguridad (los proveedores de centros de datos están en capacidad de invertir significativamente más para protegerse contra los riesgos cibernéticos y otros de seguridad).

De todas formas, la situación ya está cambiando. En la [encuesta anual de banca](#), realizada por Temenos pudimos observar un cambio marcado en la disponibilidad de los bancos para colocar sus aplicaciones de core en la nube y mucho de esto está relacionado con un cambio en las actitudes de los reguladores. Por ejemplo, en el RU la FCA cree que un mayor uso de la tecnología en la nube promoverá la competencia y la elección en el mercado mediante la reducción de los costos anticipados (que típicamente llegan a los dos tercios de los costos iniciales del arranque de un proyecto). Para otros como el gobierno alemán, los operadores en la nube han hecho concesiones relacionadas con los derechos de auditoría que les ha dejado una sensación de mayor tranquilidad con respecto a su uso generalizado. En otro ejemplo, tenemos los [nuevos lineamientos](#) expedidos por la Agencia Monetaria de Singapur para el uso de los servicios en la nube.

Nuestras soluciones optimizadas para despliegue en la nube están disponibles en el momento en que los bancos estén listos a hacer el cambio; además, esto mejorará significativamente los beneficios ya masivos de operar el software de Temenos en sus instalaciones.



---

# Acompañamiento para la migración

Tal como se mencionó anteriormente, muchos bancos consideran a la renovación de su core como un paso fundamental para la digitalización – la razón para que el 80% de los bancos esté buscando remplazar sus sistemas de core en próximos cinco años. Sin embargo, aun cuando los sistemas de core bancario son 100% de misión crítica, todavía hay dudas para iniciar el cambio

Temenos tiene más clientes en vivo en su software que cualquier otro proveedor de sistemas de banca de misión crítica. En los últimos 12 meses, Temenos tuvo 148 clientes en vivo para nuestras soluciones.

Con nuestra red de aliados de Servicios que proporcionan consultoría de excepcional valor agregado y funcionalidades de integración de sistemas, los proyectos de software de banca de Temenos se entregan de punto a punto, a tiempo, bajo presupuesto y de acuerdo a la especificación. Los consultores de servicios aliados de Temenos están capacitados en los productos de Temenos y certificados bajo nuestras pruebas del Temenos Certified Consultant Program (TCCP) (programa del consultor certificado de Temenos).

## Hay varias opciones de renovación progresiva disponibles para apoyar a los bancos en su camino a la digitalización

**La primera opción** es implementar las Suites de Temenos en etapas. Abundan los ejemplos de clientes que implementan las Suites de Temenos, pero empiezan saliendo en vivo solo con los canales y funcionalidades de front office, como el caso de Banque International de Luxembourg. En dichos ejemplos, las funcionalidades de front office hacen interface con el sistema de core bancario existente en el banco, de tal forma de entrar rápidamente en operación y, por ende, poder probar el caso de negocio. Sin embargo, por las razones ya indicadas tales como la falta de respuesta inmediata y los análisis de mala calidad, esta situación es insostenible y en consecuencia avanzamos con el remplazo de las funciones de middle y back office.

También ocurre lo opuesto, con ejemplos tales como Julius Baer, en los que los bancos reemplazan primero sus sistemas de middle y back office. Las razones para hacerlo de esta forma pueden ser variadas, como por ejemplo, debido a un riesgo operativo muy alto y plazos muy lentos. En dichos casos, las Suites de Temenos se conectan provisionalmente a las soluciones existentes de front office y canales de los bancos para entregar poco después los dos nuevos sistemas principales, con respuesta instantánea y análisis completamente contextualizados, y posteriormente salir en vivo con el resto de las Suites.

**El otro enfoque**, cuya popularidad está en crecimiento, es crear un nuevo banco. Este nuevo banco estará pensado para ser completamente digital desde su nacimiento, utilizando las Suites de Temenos (normalmente a través de la nube) y con procesos nuevos y nueva imagen de marca. La oferta tiende a ser pequeña, para empezar con ahorros y depósitos, pero crece a medida que pasa el tiempo. Por su parte, el banco aprovechará cada nueva oportunidad para cambiar más negocios desde sus otras franquicias a este nuevo banco. Este enfoque se denomina “desarrollar y migrar”.

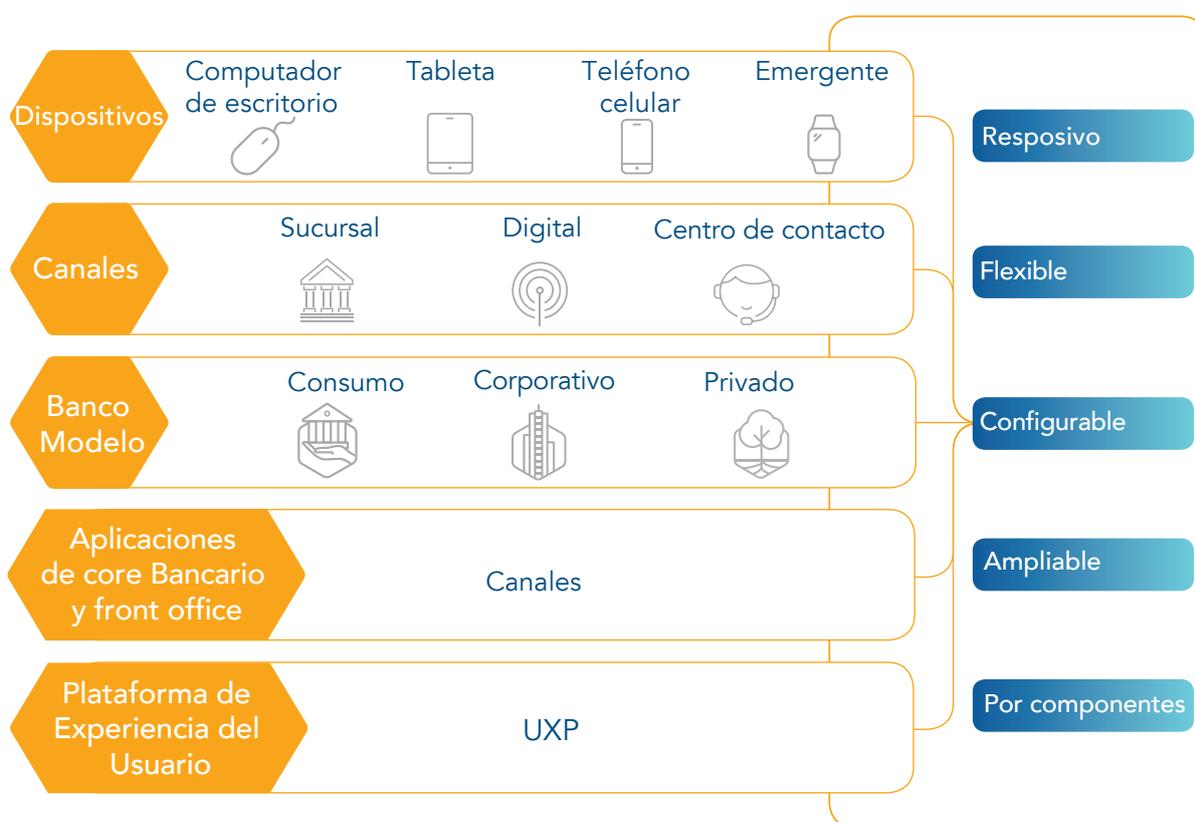
Lo importante de este punto es que, con Temenos, independientemente de la opción que el banco escoja, ya no existe el riesgo de que se presenten los problemas históricos de grandes proyectos que entregan valor lentamente, cuestan más de lo presupuestado, representan mucho riesgo y ultimadamente fallan en cumplir con las expectativas. Hoy en día, Temenos y sus socios modernizan la infraestructura de TI de los bancos de forma progresiva a fin de maximizar su retorno y minimizar su riesgo.

# Componentes claves de la solución digital

## Canales

Las soluciones de canales de Temenos permiten a los bancos entregar productos y servicios para cualquier línea de negocios, en todos los canales de autoservicio y asistidos, tanto para uso por parte del personal del banco como para uso directo por parte de sus clientes, en cualquier idioma y optimizados para cualquier dispositivo. Los canales soportan la transformación de las sucursales en la medida en que ellas buscan volverse más digitales,

con kioscos de autoservicios y asesores financieros digitalmente equipados. Los centros de contacto podrán apalancarse sobre tecnologías digitales tales como los medios sociales, el video, los bots conversacionales y los mensajes instantáneos como canales emergentes para proporcionar servicio y soporte al cliente, todo en una sola plataforma.



Reducen los costos de mantenimiento de las aplicaciones de canal en hasta un 85%

“La Plataforma de Experiencia de Usuario genera el 60% de ahorro en los costos de desarrollo de la interface de usuario (UI, por sus siglas en inglés) en el primer proyecto, y ese ahorro sube a 95% para los proyectos subsiguientes; además, reduce el tiempo de lanzamiento al mercado para las UI hasta 4 veces”.



## UXP

Las soluciones de Canales de Temenos están desarrolladas sobre nuestra Plataforma de Experiencia de Usuario (UXP, por sus siglas en inglés) madura y probada, que se puede actualizar y mejorar sin impactar a ningún proceso de negocios de backend. La UXP, que también se puede utilizar para crear y operar otras aplicaciones más allá de las de Temenos, tiene una hoja de ruta futura sólida, que asegura que siempre esté a la vanguardia del desarrollo y la innovación en UX y tecnología digital.

La UXP de Temenos incluye un Sistema de Administración de Contenidos (CMS, por sus siglas en inglés) que permite al banco proporcionar contenido finamente personalizado y altamente relevante a sus clientes de banca para dispositivos móviles y en línea. Permite incrementar las ventas, la capacidad de respuesta, la seguridad, la eficiencia y la productividad.

La UXP de Temenos es la única UXP en el mercado que permite a las instituciones financieras crear y manejar intuitivamente aplicaciones en línea y para dispositivos móviles con un solo juego de herramientas y funcionalidades. Los bancos pueden hacer un solo desarrollo y desplegarlo fácilmente en todos los canales / dispositivos.

### La UXP proporciona

- ▶ Lanzamiento acelerado al mercado de nuevos productos y servicios, en un tiempo 4 veces menor al de su competencia
- ▶ Uso por componentes para asegurar la mayor cantidad de reutilización y consiguiente agilidad del negocio
- ▶ Una UXP subyacente que se puede extender a lo largo de la organización
- ▶ Integración fluida al core bancario con integración abierta a sistemas de terceros
- ▶ Flexibilidad y agilidad máximas para responder eficientemente a las oportunidades de mercado y condiciones cambiantes, con alta capacidad de personalización y parametrización
- ▶ A prueba de futuro gracias a su capacidad para acoger tecnologías y dispositivos innovadores
- ▶ Costo total de propiedad bajo y costos de mantenimiento reducidos en hasta 85%

## Analítica

La analítica permite a los bancos aprovechar la riqueza de los datos que ellos poseen y transformarla en valiosa inteligencia de negocios que ayude a tomar mejores decisiones empresariales y enriquecer toda la interacción con sus clientes.

Al usar las aplicaciones de análisis específicas para la banca, que añaden un alto valor en todos los departamentos, incluyendo Finanzas, Marketing, Operaciones, Tesorería y Gestión de Riesgo, los bancos podrán basar su desempeño en la analítica. Esto les brinda una significativa ventaja competitiva en el mundo digital.

### La analítica permite

- ▶ Empoderar a sus usuarios de negocios
- ▶ Obtener una profunda introspección del cliente
- ▶ Incrustar análisis inteligentes en su sistema core
- ▶ Integrar datos en tiempo real
- ▶ Ofrecer a sus clientes propuestas y asesoría contextuales y relevantes
- ▶ Integrar funcionalidades analíticas
- ▶ Entender mejor y predecir la operación
- ▶ Mejorar su ROA

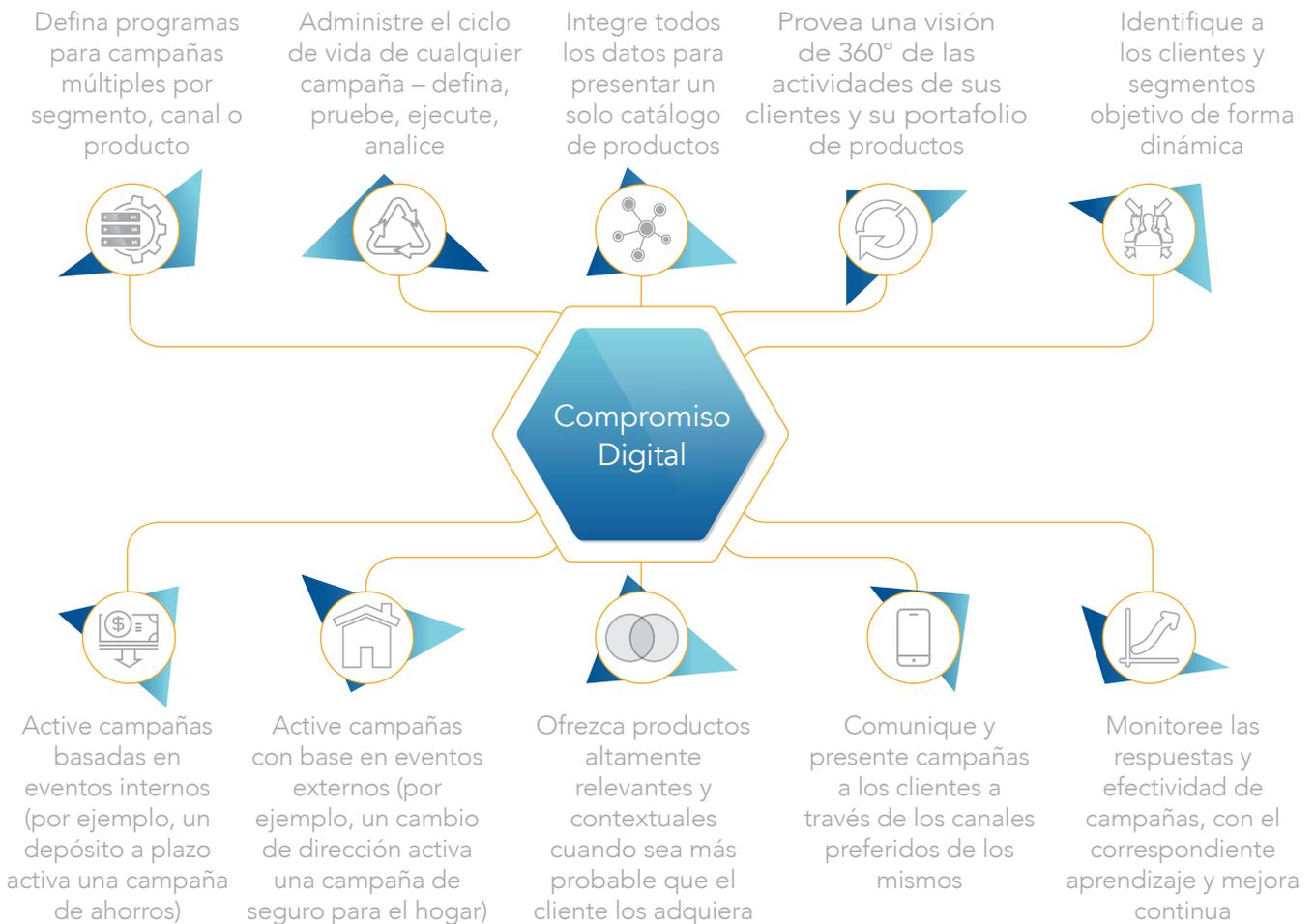


## Front Office

Front Office está diseñado para apoyar a las interacciones diarias y relaciones a largo plazo que los bancos tienen con los clientes de banca de consumo, corporativa, de altos y muy altos ingresos. Se integra fluidamente tanto con los datos de back office como con el motor ampliable de productos y los canales digitales y de autoservicio, para proporcionar una experiencia de cliente consistente

en todos ellos. Es completamente compatible con los sistemas existentes de los bancos, permitiéndole desplegar y controlar un rango flexible de servicios multicanal, de última generación de marketing y banca para sus clientes – de forma eficiente, segura, rentable y lucrativa.

## Banca habilitada digitalmente, centrada en la experiencia del usuario



Una característica fundamental de Digital Engagement es su centro unificado de comando – la idea de la plataforma de "SingleBrain" (un solo cerebro) para toma de decisiones inteligentes, que unifica a todos los canales y fuentes de datos. SingleBrain le ofrece una visión de 360° de todas las actividades del cliente, monitorea todos los eventos internos y externos en tiempo real y consolida los datos de los productos para formar un catálogo de productos único.

SingleBrain lleva a cabo un ciclo de procesos, orientados por datos analíticos, que entregan una introspección rica del perfil del cliente, su comportamiento, estilo de vida y preferencias. Comprende técnicas de aprendizaje automático que le permiten mejorar continuamente toda la experiencia del cliente al asegurar que sus campañas sean relevantes, comprometedoras y altamente efectivas.

## Back Office

El back office de Temenos combina una funcionalidad abundante con tecnología de punta que asegura una integración sencilla y escalabilidad infinita, permitiendo a cambio a los bancos superioridad de desempeño con respecto a sus competidores.

Un core moderno juega un rol esencial en la banca digital.

### En tal sentido, nuestras soluciones ofrecen:

- ▶ **Información del cliente completa y en tiempo real** – que posibilita a las instituciones financieras ofrecer a sus clientes los productos adecuados en el momento preciso
- ▶ **Desarrollador de producto** – con plazos extremadamente rápidos para lanzamiento de nuevos productos al mercado, personalizados para los clientes individuales: un mercado de un integrante.s
- ▶ **Escalabilidad infinita** – la solución opera sobre cualquier estructura de software y se ha diseñado para ser linealmente escalable, permitiendo a los clientes generar significativas economías de escala.
- ▶ **Reasignación del gasto en mantenimiento a innovación** – a diferencia del promedio del sector de 78,8% de los presupuestos de TI para gasto en mantenimiento, los clientes de Temenos solo destinan 44,3% a ese rubro
- ▶ **Despegue de la rentabilidad** – los clientes del core bancario de Temenos tienen una rentabilidad promedio de su capital 36% mayor que los bancos que operan con software heredado

# Digitalización que promueve tecnología



## Tecnología de interacción

El Marco de Interacción de Temenos hace al banco y a sus funcionalidades de digital engagement accesibles a interfaces de usuario de terceros tales como aplicaciones activadas por voz y bots conversacionales; además permite a los bancos apalancarse en la amplia gama de dispositivos que forman el Internet de las Cosas (21 miles de millones de dispositivos conectados para 2020).

Nuestra oferta de interacción le posibilita desarrollar y mantener fácilmente una experiencia digital sobresaliente para el cliente, que puede evolucionar rápidamente y de forma rentable. Constituye un apoyo fundamental para gestionar su estrategia de API. Las API son la clave para crear una experiencia fluida en la que el cliente percibe que usted está a cargo de todos los datos y servicios que él requiere.

### Los productos interactivos promueven:

- ▶ **La Innovación** - hacen que sus servicios de banca estén fácilmente disponibles en una forma estándar para sus socios en innovación, así como para cualquier interface de usuario (UI, por sus siglas en inglés) de terceros.
- ▶ **La flexibilidad** - que hace más fácil la evolución de la UI, a un ritmo más rápido que el de los sistemas de negocios subyacentes
- ▶ **La rentabilidad** - construya sus propias UI, reutilice al máximo las API y UI que usted crea y actúe proactivamente con respecto a los requisitos regulatorios sobre apertura de datos

## Tecnología de integración

Una integración rápida, sencilla y en tiempo real con otros sistemas de negocios de importancia para la captación de mercado proporciona agilidad a la operación.

Nuestra oferta de integración hace que su banco sea más competitivo y rentable. Y lo que es más importante, le permite ofrecer una experiencia de cliente superior como parte de la solución digital.

### Los productos de Integración promueven:

- ▶ **La agilidad** - capacidad de integrar cualquier sistema de negocios hasta 3 veces más rápido, sin necesidad de trabajo de codificación detallado y específico del proveedor, es decir, una respuesta más ágil a los requerimientos en constante evolución
- ▶ **La competitividad** - posibilidad de proporcionar servicios de banca multicanal en tiempo real, las 24 horas del día, los 7 días de la semana
- ▶ **La rentabilidad** - reducción de los costos asociados con el mejoramiento y mantenimiento de la integración y aprovechamiento de las aplicaciones basadas en la nube
- ▶ **La escalabilidad** - capacidad de mantener un buen desempeño sin importar el crecimiento del negocio
- ▶ **La confiabilidad** - protección a su banco contra el escrutinio regulatorio y daños a su reputación

La banca para dispositivos móviles de M-Shwari es la ganadora de los premios al "Uso de Tecnología más Innovador" entregado por Banking Technology en 2014 y al "Banco Modelo del Año"

"El Marco de Integración de Temenos nos permitió salir en vivo en 5 meses, lo que de otra forma hubiera tomado tres veces más. Y puesto que pudimos hacer nuestro lanzamiento así de rápido y sin problemas, logramos superar con creces nuestro caso de negocios".

Eric Muriuki Njagi, Gerente General, New Business Ventures, banca para dispositivos móviles M-Shwari (10 millones de clientes a abril de 2015)

## Tecnología de datos

Los productos de Temenos para manejo de Datos proporcionan a los bancos una plataforma unificada que les ayuda a manejar los volúmenes masivos de datos propios de la era de la banca digital de forma eficiente, liberándolos y accediendo fácilmente a ellos para maximizar su valor.

Permite a los bancos fortalecer su enfoque en el cliente y apoyar a la toma de decisiones de negocios aun cuando el volumen de datos de negocios esté creciendo vertiginosamente.

### Como parte de la oferta digital, nuestra tecnología para datos mejora:

- ▶ **La escalabilidad** - capacidad de procesar eficientemente volúmenes masivos tanto de transacciones como de solicitudes de informes sin incrementar los costos y manteniendo la buena experiencia del cliente y usuario de negocios a medida que usted crece.
- ▶ **La productividad** - soporte a las capacidades avanzadas de presentación de informes en tiempo real, que proporcionan a los tomadores de decisiones perspectivas de valor añadido y a los clientes respuestas rápidas a consultas en línea.
- ▶ **Competitividad** - capacidad de aprovechar su solución de análisis de negocios al máximo, con datos en tiempo casi real.

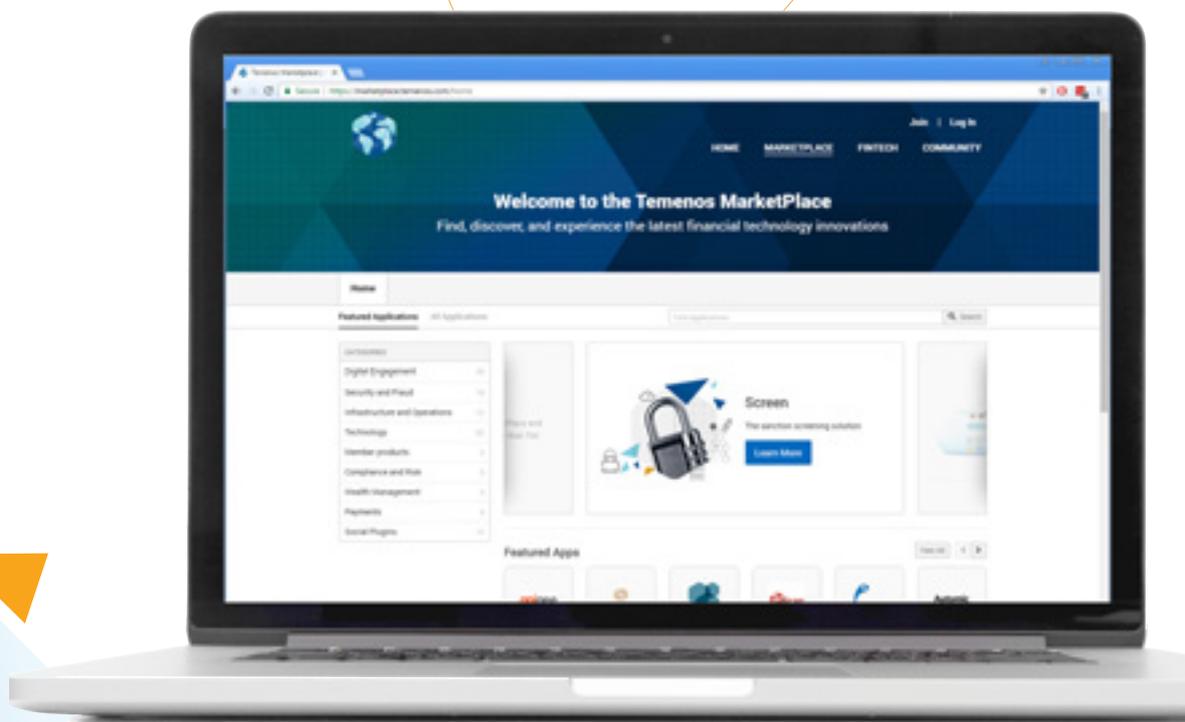
## Marketplace de Temenos

Desarrollado como un autoservicio, nuestra tienda digital en línea, pone a su disposición productos tales como widgets, aplicaciones, integraciones y soluciones. MarketPlace de Temenos proporciona una plataforma de exhibición tanto para Temenos como para su amplia comunidad de proveedores de tecnofinanzas.

### MarketPlace permite a las instituciones financieras:

- ▶ **Experimentar las últimas innovaciones** en tecnología de servicios financieros a través de su amplia y creciente oferta de productos
- ▶ **Desplegarlas directamente** en sus soluciones de negocios de forma rápida y segura

Al juntar a los proveedores de tecnofinanzas y a las instituciones financieras, MarketPlace le ayuda a diferenciarse entre sus competidores y a demostrar su nivel de innovación.



---

# Resumen

▶ Cada una de las partes que componen nuestra solución digital ofrece un juego único de beneficios

Sin embargo, la suma total de estas partes es una **solución integral de banca digital** que proporciona cobertura, escalabilidad, flexibilidad y eficiencia sin igual.

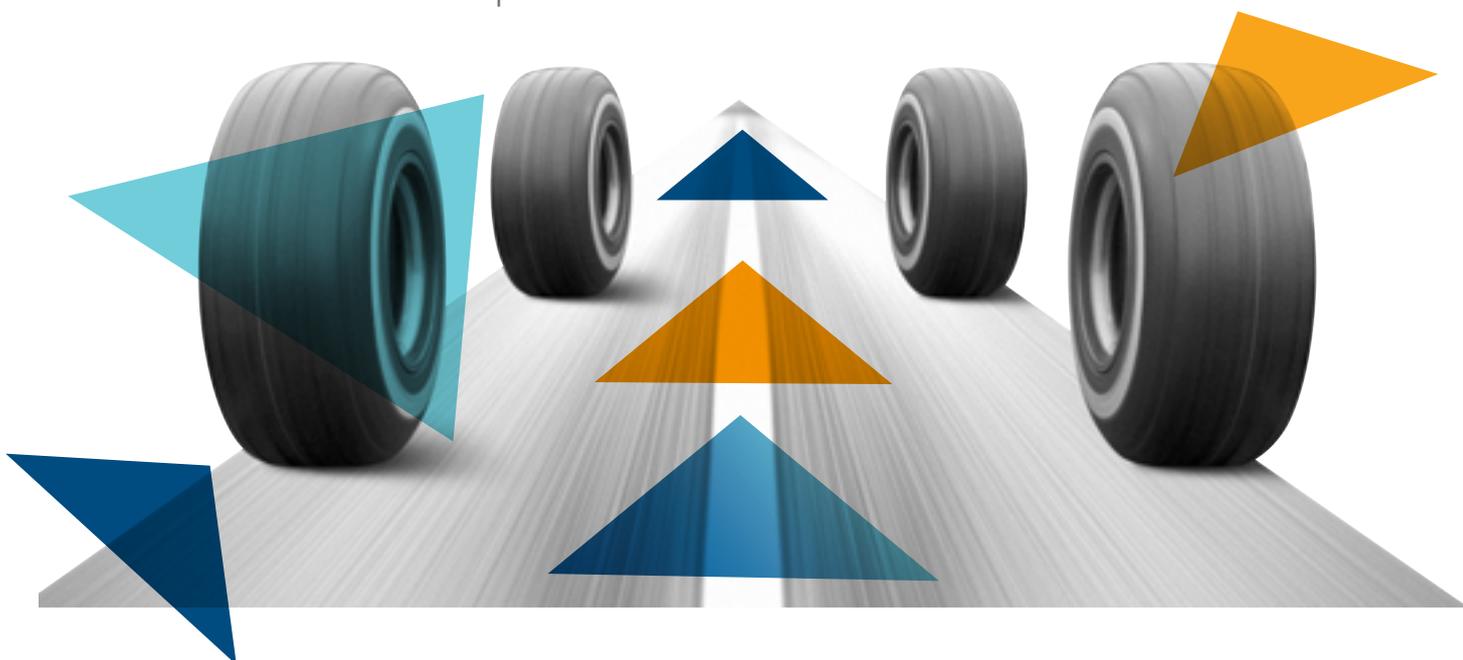
Con ella, los bancos tienen todo lo que actualmente necesitan y además les fija una ruta para su desarrollo futuro.

## Hoja de ruta digital de Temenos

Para continuar liderando el mercado con su oferta digital, Temenos tiene planeado hacer una inversión significativa para el futuro de nuestra solución.

La hoja de ruta digital se mejora y valida mediante investigación, con el concurso de analistas, juntas asesoras del cliente, pruebas de experiencia de usuario y un profundo análisis de la competencia.

Los diseñadores de nuestra UXP actúan bajo un enfoque centrado en el usuario, para asegurar que el cliente siempre esté en el corazón del desarrollo de nuestro producto.



# Beneficios de volverse un banco digital con Temenos

Incrementa su retención de clientes, la participación en su patrimonio y fidelidad a través de ofertas atractivas, altamente relevantes y personalizadas, así como asesoría cuando y donde el cliente la necesita, a través del canal de su preferencia.

**Experiencia del cliente**  
atractiva y estimulante

Mayor fidelidad y **referenciación**

Incremento en ventas **cruzadas y adicionales**

**Conexión inmediata** a otros servicios y plataformas

Mantenimiento regular y **actualización sencilla**

**Seguridad cibernética** integrada

**Innovación** continua

**Rapidez de lanzamiento** al mercado

Ecosistema para **colaboración** entre **proveedores de tecnofinanzas**

Despliegue en la **nube**

---

# Conclusión

La digitalización representa una oportunidad masiva para que los bancos diseñen una relación más cercana con sus clientes, evolucionando de ser un proveedor de productos a un asesor virtual. En tal sentido, la digitalización maximiza el potencial de impulsar mejoras sustanciales al desempeño financiero y operativo de los bancos. Sus beneficios pueden incluir la estimulación de los ingresos por cliente en más del 50%, el incremento de la penetración entre los clientes en más de 30% y la reducción de costos operativos en hasta un 20% . No obstante, el proceso de digitalización tiene todavía un largo camino por recorrer.



## Siguientes pasos

Conozca más sobre cómo Temenos puede posibilitar que su banco se vuelva digital y permitirle ofrecer a sus clientes una banca orientada por la experiencia. Contáctenos a [digital@temenos.com](mailto:digital@temenos.com)



tem.mn/allProds

productos

marketplace.temenos.com

temenos.com



---

Temenos Group AG (SIX: TEMN), con oficina principal en Ginebra, es un proveedor de software líder en el mercado, que interactúa con bancos y otras instituciones financieras para transformar sus negocios y mantenerse a la vanguardia en el dinámico mercado de hoy en día. Más de 2.000 empresas alrededor del mundo, incluyendo 38 de los 50 bancos más importantes del mundo, confían en Temenos para procesar las transacciones diarias de más de 500 millones de clientes de la banca. Se ha probado que los clientes de Temenos tienen un mayor rendimiento que sus competidores: en el período 2008-2014, ellos disfrutaron en promedio de un rendimiento sobre activos 31% mayor, un rendimiento sobre el capital 36% mayor y una relación costo / ingreso más baja en 8,6 puntos porcentuales que los bancos que operan con aplicaciones heredadas.

# Analyst recognition

**FORRESTER**



Pirámide de Plataforma Global de Banca de Forrester desde 2006

**XCELENT Awards**



Ganador del Reconocimiento de Xcelent en 2016 para Tecnología Avanzada en el informe sobre Plataforma Digital Global

**Gartner**



Uno de los líderes del "Cuadrante Mágico Mundial para Core Bancario, 2016"



Ovum



Leading Digital Platform - Temenos' digital banking platform designated "Market Leader" by OVUM (2016-17)



IBS intelligence



Proveedor de core bancario con mayores ventas en el cuadro de la Liga de Ventas Anuales de IBS desde 2012

**FORRESTER**



Global Power Seller para nuevos negocios específicos en 2015

**FORRESTER**



Líder en la Ola Forrester "Negocios Globales Enfocados en el Cliente 2016"

TEMENOS™ es una marca registrada de Temenos Headquarters SA

©2017 Temenos Headquarters SA – todos los derechos reservados

Advertencia: Este documento está protegido por la ley de derechos de autor y los tratados internacionales respectivos. La reproducción no autorizada de este documento o cualquier parte de él puede resultar en severas sanciones penales y será procesada con la mayor fuerza de la ley.