

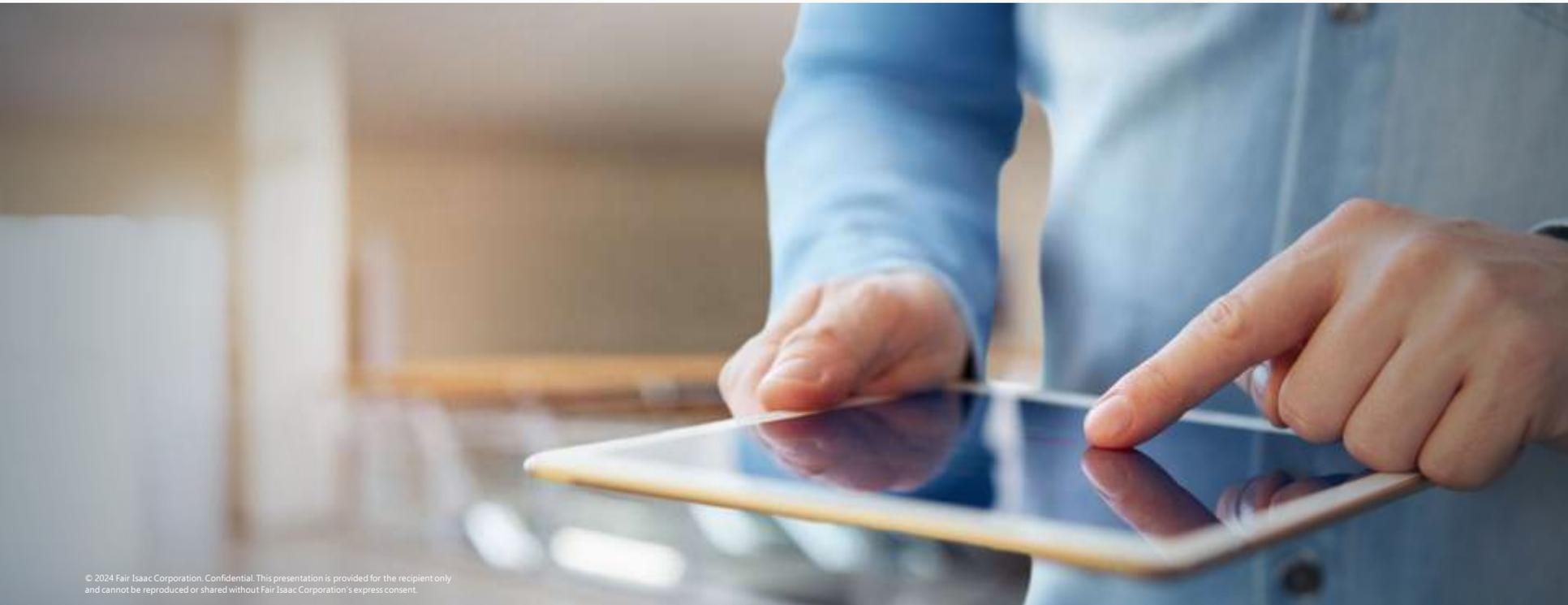


# Decisiones Inteligentes

Capacidades de Próxima Generación en la Plataforma FICO y los Resultados para el Negocio

Ricardo Ribeiro

Head of Platform, LAC



# Grandes Cambios en los Servicios Financieros



Aprender &  
Experimentar

Pagos Digitales

Interacción en  
Tiempo Real

Ratios de  
Eficiencia

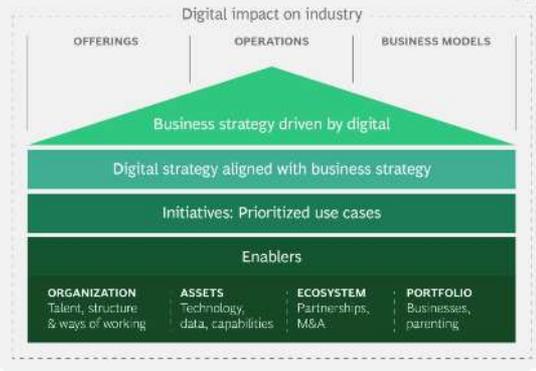
Colaboración  
hombre-máquina

Open  
banking

Plataformas

Datos

# Estrategia



# Acciones



# Facilitadores



## Enablers

The engine of your transformation

The capabilities that drive a transformation—data and analytics, an ecosystem or platform, the strategy process and the way we collectively, the engine that allows the company to reach its goals. These enablers include: data, technology, talent and operating models—each strongly interconnected. For this, companies focus on multiple areas for success in a time, supporting their roadmaps.

**Data and analytics**

Start with action on data

60% of companies have implemented a data and analytics strategy that is more advanced than their peers.

Are you clear about the data you need, and how to use it?

**half** of companies have implemented a data and analytics strategy that is more advanced than their peers.

**Systems and technology**

Technology questions are not CEO questions

70% of companies have implemented a cloud strategy that is more advanced than their peers.

Are you high to technology on your CEO agenda?

**Talent and culture**

With digital, culture matters more than ever

90% of companies have implemented a digital strategy that is more advanced than their peers.

Are you building talent and culture to support digital transformation?

**Operating models and technology**

Traditional operating models are obsolete

70% of companies have implemented a digital strategy that is more advanced than their peers.

How are your current operating models supporting digital transformation?

Source: Bain & Company, 2019. Data from various sources. © Bain & Company

# Tendencias clave en los bancos líderes de todo el mundo



1

Utilizar datos completos del cliente para impulsar decisiones **personalizadas** a lo largo del ciclo de vida

2

Adquirir clientes de la **Generación Z** con datos reducidos, sin datos, y aumentar su utilización

3

**Crecer** de manera responsable y proactiva, detectar problemas en el perfil del cliente y brindar asistencia si es necesario

4

Uso de **datos de transacciones** financieras para mejorar las predicciones y generar decisiones hiperpersonalizadas

5

Impulsar decisiones digitales y **automatice** utilizando datos, IA y ML

# El enfoque de plataforma

... mejora los resultados empresariales con capacidades componibles y activos de decisión que conectan departamentos de toda la empresa y permiten un enfoque holístico impulsado por eventos.

Fraude

Marketing

Plataforma

Gestión  
Cuenta

Onboarding



# Caso de Uso: "SOFIA"

Visión 360°



# Caso de Uso: "SOFIA"



## Otras fuentes de datos

- Datos periódicos de aplicación del producto
- Préstamos
  - Seguro
  - Tarjetas
  - Etc.
- KYC validación
- Fuentes de BaaS
- Open Banking
- Datos de Bureaus
- Programas de fidelización, comerciantes y socios

Datos de crédito

Datos de Seguro

Datos de Bureau



# El ciclo de vida de la innovación digital



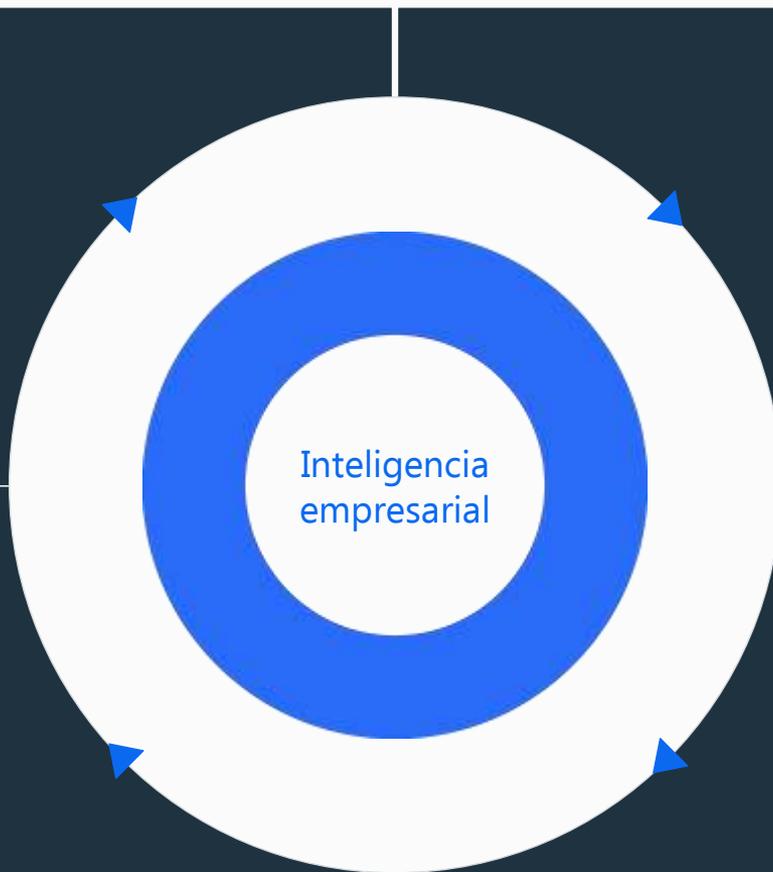
## El ciclo de vida de la innovación digital

**Datos** de admisión  
como objetos de  
negocio  
reutilizables

Infundir con  
**Insights** a través de  
características y  
modelos

Impulse los  
**resultados** con  
precisión y  
confianza

**Acciones**  
informadas con  
mejores decisiones  
y experiencias



# Principios fundamentales de diseño de la Plataforma FICO®



# Innovación reciente: puntuación de detección de estafas

FICO Analytics utiliza IA para identificar las características distintivas en una transacción fraudulenta.

FICO ha podido diferenciar las funciones utilizadas en el aprendizaje automático para identificar una población fraudulenta.

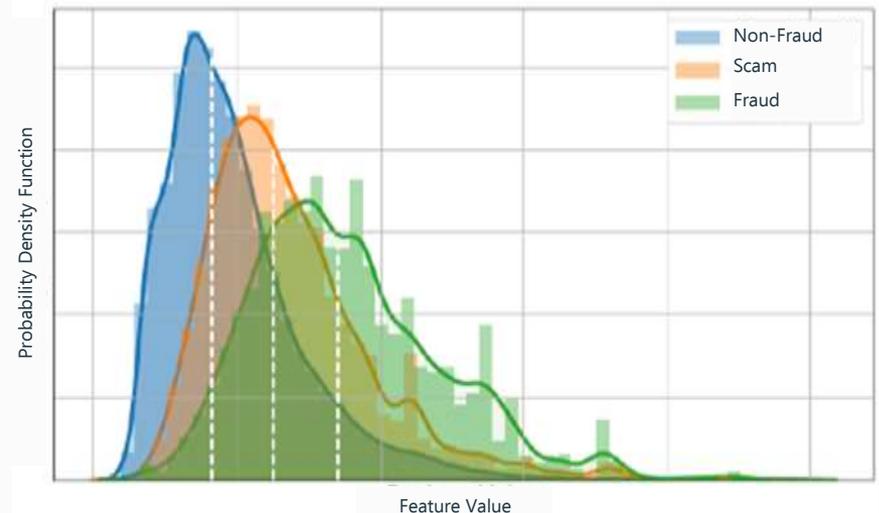
La tecnología patentada de lista ordenada de comportamiento (BLIST) de FICO también se utiliza para evaluar con qué frecuencia y el comportamiento repetido puede diferenciar entre fraude, estafa y comportamiento típico.

La detección de estafas se ajusta a anomalías en los comportamientos que, condicionados a estar en un dispositivo favorito, están fuera de lugar para el cliente, como la hora del día, los montos de las transacciones, las frecuencias o un nuevo beneficiario.

## Ejemplo: Dispositivo favorito BLIST

Las transacciones bancarias minoristas con acceso a cajeros automátáticos o en línea/móvil realizadas en dispositivos no favoritos tienen 32 veces más probabilidades de ser fraude de terceros de UPP que si se realizan en un dispositivo favorito.

No usar un dispositivo favorito tiene solo dos veces más probabilidades de ser una estafa de aplicación.



## Impacto en el mercado de la IA generativa

*La IA generativa tendrá una tasa compuesta anual del 36% hasta 2030 para capturar el 55% del mercado de software de IA.*

Forrester report "Global AI Software Forecast, 2023 to 2030"

*La explosión de la IA generativa replantea la adopción de la IA en las empresas. La IA generativa llegará a todas las áreas de los bancos.*

Gartner Report "Future of AI In Banking"

*La IA generativa tiene el potencial de desencadenar la innovación, permitir nuevas formas de trabajar, amplificar otros sistemas y tecnologías de IA y transformar empresas en todos los sectores.*

Deloitte "The Generative AI Dossier"

FICO tiene más de 30 años de experiencia en inteligencia artificial y aprendizaje automático

3,000+

Años-persona de investigación de ML

218

Patentes activas estadounidenses y extranjeras  
1992: Primera patente basada en ML en EE. UU.

1996

Primera patente de IA explicable emitida para  
Falcon®

23

Nuevas patentes para ML/AI en los últimos  
12 meses

... ya empezamos ese camino ...

 Create a credit scorecard. Assign a score to each customer and be able to gauge on their predicted riskiness

 AI Creating a credit scorecard involves assessing various factors and assigning a score to each customer based on their predicted riskiness. Get started with [Credit Scorecard Solution](#). Here's a general framework for building a credit scorecard:   

[Step 1: Define the Risk Metric](#)

Choose a risk metric that reflects the level of risk you want to measure. This could be a default probability, likelihood of late payments, or any other relevant risk indicator.

[Step 2: Data Collection and Preparation](#)

Gather historical data on customers' characteristics and credit performance. Common variables include income, employment status, credit utilization, payment history, loan types, and more. Ensure the data is accurate, complete, and representative of the target population.

[Step 3: Variable Selection](#)

Analyze the collected data to identify variables that are most predictive of credit risk. Consider using statistical techniques like correlation analysis, chi-square test, or information value analysis to assess the relationship between variables and the risk metric.

[Step 4: Assign Weights](#)

Assign weights to each selected variable based on their relative importance in predicting credit risk. These weights reflect the contribution of each variable to the overall score. You can use statistical methods like logistic regression or machine learning algorithms to derive these weights.

[Step 5: Calculate the Credit Score](#)

Once the weights are assigned, calculate the credit score for each customer using the selected variables and their corresponding weights. This can be done by summing up the product of each variable's value and its weight.

[Step 6: Define Scorecard Bands](#)

Divide the credit score range into bands or categories, such as excellent, good, fair, and poor. Determine the cutoff points for each band based on your risk tolerance and the distribution of scores.

[Step 7: Interpretation and Risk Assessment](#)

Interpret the credit score for each customer based on the defined scorecard bands. Higher scores indicate lower risk, while lower scores suggest higher risk. Use these scores to assess and compare the predicted riskiness of different customers.

## Simular Resultados ...



### Entender impactos en KPIs de negocio

Medir el impacto de hacer cambios en las estrategias de decisión desde el punto de vista de negocios (por ejemplo, métricas de rentabilidad).



### Aumentar la colaboración

Usuarios de negocios, científicos de datos, TI, QA todos tienen acceso a las mismas capacidades de simulación de resultados y cada uno puede ejecutar análisis de múltiples escenarios.



### Hacer una validación completa

Simule con datos históricos de producción a gran escala para una validación robusta de los cambios en las estrategias de decisión.



### Hacer análisis eficientes

Informes personalizados que pueden ser configurados para casos de uso específicos, lo que lleva a análisis eficientes y mejor comprensión.

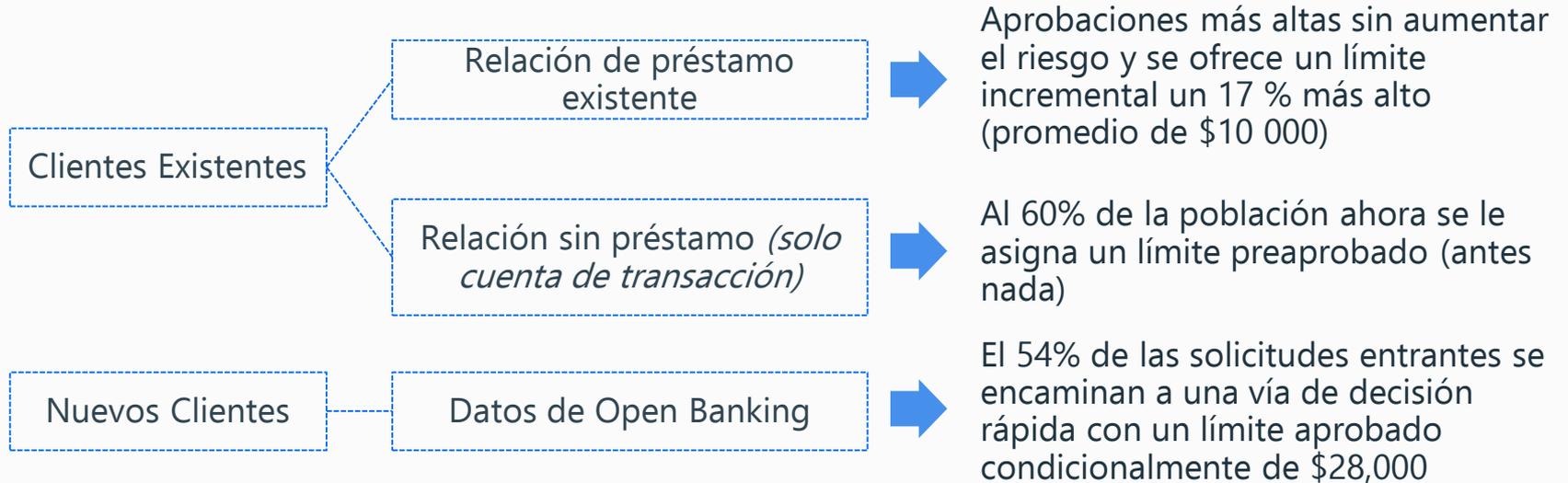


### Implementar más rápidamente

Mueva las estrategias de decisión a la producción más rápidamente debido a la mayor eficiencia en la validación de decisiones.

# FICO® Transaction Analytics

Mejores Datos + Modelos ML + Ejecución en Tiempo Real = Beneficios para el Negocio



# El camino hacia el apalancamiento financiero es el éxito del cliente

## Construir una cultura de innovación y colaboración en toda la empresa

Imperativos de Negocio

Simplifique y agilice la incorporación



Ampliar y profundizar las relaciones con los clientes



Impulsar el compromiso y la lealtad



Proteger las vulnerabilidades de los clientes



Asóciese con clientes en dificultades



Oportunidad

Control de Negocio

Innovación

Equipo Digital

Performance

Cultura impulsada por resultados

Gestión Aumentada

Habilitado por

Capacidades Componibles

Compartir y reutilizar activos

Ciclos de aprendizaje más rápidos

Colaboración talento-fuerza

Consciente de los resultados y el contexto

KPIs



Clientes comprometidos



Satisfacción del cliente (NPS)



Quejas reportables



Retención de Clientes



Ingresos a menor costo

## Impacto económico de una solución puntual de plataforma única



– Forrester Research, Total Economic Impact of FICO Decision Modeler, 2021

“ Todo lo relacionado con nuestra aplicación heredada era completamente incompatible con los patrones de integración modernos, la forma en que se recibían los datos y lo que podíamos hacer con ellos al tomar decisiones. Comparado con FICO, es realmente como comparar máquinas de vapor con autos eléctricos. ”

– FICO Customer, Simulation Manager

Stay Tuned ...