

## Hoja de Datos

# Fusion Optimum: Toma de decisiones impulsadas por datos para mejorar los préstamos a las empresas

Los bancos necesitan obtener más dinero de los préstamos: Muchas empresas están desesperadas por obtener un crédito. Globalmente existe una brecha de \$5 trillones de dólares entre la necesidad de financiamiento que tienen las organizaciones y el financiamiento que obtienen. Sin embargo, únicamente 25% de los propietarios de empresas sienten que su banco los apoya.

//

**Los 28 millones de PyMEs de Estados Unidos han representado alrededor de dos tercios de los nuevos empleos netos del sector privado en las décadas recientes.**

Estudio del Banco de la Reserve Federal

**Existe una oportunidad obvia aquí.** Qué la detiene? La estricta regulación del capital es parte del problema, pues obliga a los bancos a evaluar el riesgo crediticio detalladamente en un sector que a menudo no tiene suficiente colateral, o un historial de operaciones y créditos. También está la inercia de los bancos, y el hecho de que las bajas tasas de interés les dificultan generar cualquier clase de retorno sobre los préstamos. En el cuarto trimestre de 2019, el margen de interés neto para todos los bancos estadounidenses se mantuvo en 3.31.

Sin embargo, las entidades crediticias de los tecnólogos financieros y los rivales están en busca de la oportunidad corporativa con innovadores modelos de financiamiento, desde programas de igual a igual y crowdfunding hasta financiamiento de capital.

Mientras los bancos aún proporcionan a los negocios los servicios bancarios básicos, podrían estar perdiendo la oportunidad de otorgar créditos.

### El poder de la Inteligencia Artificial avanzada

La analítica y la ciencia de los datos tienen la respuesta. La mayoría de los bancos se asientan sobre una mina de oro de datos de los clientes que les pueden proporcionar perspectivas vitales para impulsar su negocio. La Solución Fusion Optimum de Finastra transforma estos datos en inteligencia, utilizando la Inteligencia Artificial (IA) avanzada para predecir los eventos del cliente, identificar patrones a través de miles de operaciones, aumentar los planes de negocios del cliente y ofrecer productos personalizados de cobertura de tesorería, al tiempo que también permiten que los clientes corporativos gestionen sus flujos de efectivo y balances generales.

El contexto de la pandemia en 2020 hace que la IA sea mucho más importante. Ningún dato histórico podría haber pronosticado cómo se desarrollaría: la única forma de prepararse es utilizando la IA avanzada, la cual está entrenada para usar datos sintéticos, analizar múltiples escenarios que fusionan los propios datos del banco con las aportaciones del mercado y macroeconómicas.

### Desde el instinto hasta la ciencia

La digitalización se está infiltrando en muchos aspectos de la banca. Pero todavía no se logra su máximo potencial en la asignación de capital y riesgo, así como en la gestión del balance general.

En un escenario común no digitalizado, los planes estratégicos del Director de Finanzas se basan necesariamente en el "instinto" debido a la falta de inteligencia de datos, lo que deriva en una asignación de capital subóptima. Con las matrices de índice estático, los gerentes de relación son incapaces de predecir las necesidades del cliente y se inclinan por políticas conservadoras y subcotización de los préstamos. Los clientes corporativos— como muestra la "brecha de financiamiento", se esfuerzan en recaudar fondos.

Impulsado por la IA, Fusion Optimum cambia las reglas del juego. Puede optimizar el balance general para obtener retornos y otros objetivos dentro de las limitaciones regulatorias. Los gerentes de relación pueden ver información proactiva y predictiva acerca de las cuentas de los clientes y están en una excelente posición para tomar la mejor decisión crediticia considerando el apetito de riesgo de su banco y la situación financiera de su cliente. Por su parte, los clientes corporativos pueden obtener cotizaciones competitivas y asesoría proactiva, además de contar con autoservicio en tiempo real.

# Fusion Optimum utiliza el aprendizaje de máquinas para crear mejores relaciones con los clientes corporativos. Identifica las necesidades del cliente, aprende su conducta y después integra los costos de suministro de tal forma que se puedan optimizar los precios del préstamo y la retención del cliente.

## Tecnología predictiva

- **Optimización estratégica del balance general.** Aquí, nos aliamos con tecnólogos financieros para ofrecer optimización basada en programación estocástica dinámica. Este enfoque basado en la ciencia determina estrategias dinámicas de múltiples periodos para gestionar el balance general de tal forma que coincida con las limitaciones regulatorias y la política interna. Al ofrecer un mejor rendimiento y un control eficiente de la incertidumbre futura, ayuda a los gerentes a analizar los pros y contras entre múltiples objetivos contradictorios.
- **Modelos predictivos basados en el aprendizaje de máquinas (AM).** Usamos modelos de AM para capturar relaciones no lineales entre la conducta del cliente y el ambiente del marcador: estos modelos sirven para modelar el riesgo contingente en el balance general de un banco.

- **Cobertura mejorada y optimización usando un profundo aprendizaje de reforzamiento.** Este nuevo enfoque para las estrategias de cobertura y de optimización del balance general aplica profundas redes neurales que se entrenan mediante el paradigma de aprendizaje de reforzamiento. Implica calcular las estrategias mejoradas dentro del ambiente objetivo creado con una combinación de datos históricos y de modelo, por lo cual considera los impactos multidimensionales tales como fricciones del mercado, costos de operación y eventos extremos. Nos aliamos con ETH Zurich para integrar este elemento de Fusion Optimum.

## Precios de Transferencia de Fondos

En el actual ambiente de tasas de interés, la única forma en que los bancos pueden analizar la rentabilidad es al entender dónde ganan dinero: y la única forma de explorar esto es con un mecanismo robusto de precios de transferencia de fondos (FTP).

Además, con el impacto del coronavirus, hoy es fundamental que los bancos entiendan la rentabilidad del centro de negocios utilizando distintos escenarios.

El módulo de FTP de Fusion Optimum va más allá de realizar análisis para ayudar a que los bancos emprendan una trayectoria de tres pasos hacia la optimización de los FTP:

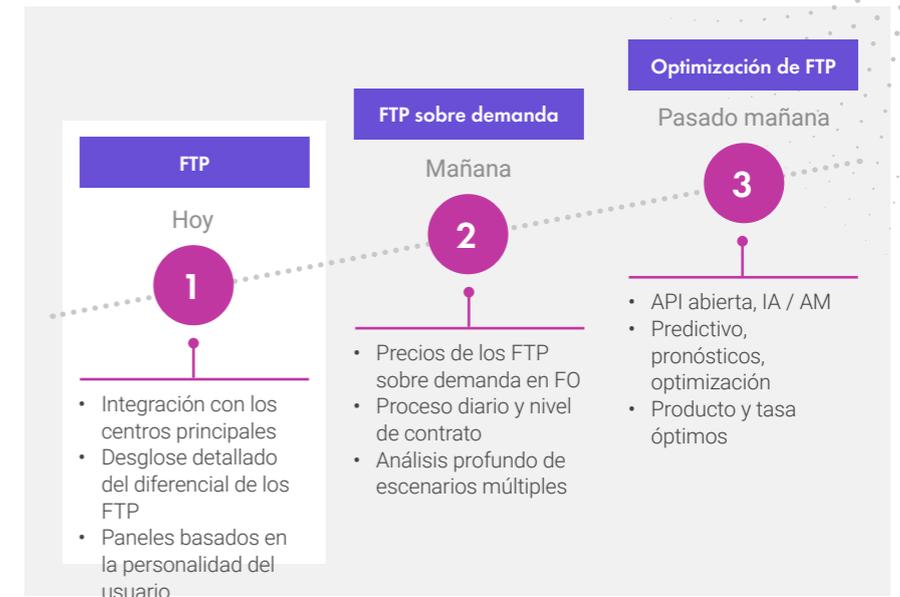
**Paso 1:** Definir el costo ajustado por el riesgo de generar retornos para cada segmento de negocios

**Paso 2:** Respaldar las solicitudes "sobre demanda" de tal forma que los ejecutivos puedan evaluar la rentabilidad al otorgar créditos

**Paso 3:** Mostrar el margen comercial incremental para cada segmento de negocios, tomando en consideración los costos.

De esta forma, el costo total de hacer negocios de los bancos se refleja en la optimización final del préstamo para asegurar un entendimiento profundo de la rentabilidad.

## Su trayectoria a los FTP



### Construir resiliencia

En la actual situación de la pandemia, donde la evaluación y gestión de riesgos son más importantes que nunca antes, Finastra respalda los componentes esenciales de una estrategia de resiliencia:

- **Análisis del escenario**

Los aliados de nuestro ecosistema proporcionan un análisis macroeconómico del escenario y modelación avanzada de cartera para identificar las vulnerabilidades de la cartera y dar forma a estrategias.

- **Planeación de la contingencia**

Los sistemas de gestión de liquidez de Finastra ayudan a identificar las reservas de las "arcas de la guerra" para lidiar con las pérdidas.

- **Gobierno y monitoreo**

Nuestro conjunto de servicios permite el monitoreo diario de los retornos sobre la cartera.



Para obtener más información acerca de la manera en que Fusion Optimum le puede ayudar, contáctenos en [capitalmarkets@finastra.com](mailto:capitalmarkets@finastra.com)

### Acerca de Finastra

Finastra está creando una plataforma abierta que acelera la colaboración y la innovación en servicios financieros, para dar mejores experiencias a las personas, empresas y comunidades. Con el soporte de la más amplia y profunda cartera de software de servicios financieros, Finastra proporciona esta tecnología vitalmente importante para instituciones financieras de cualquier tamaño en todos los países, incluyendo 90 de los principales 100 bancos del mundo. Nuestro enfoque de arquitectura abierta conjunta a numerosos aliados e innovadores. Juntos pavimentamos el camino en el cual se escribe, implementan y consumen las aplicaciones en servicios financieros para que evolucionen con las necesidades cambiantes de los clientes. Conozca más en [finastra.com](http://finastra.com)

Finastra y la marca del 'listón' Finastra son marcas comerciales registradas de las compañías del grupo Finastra.

© 2020 Finastra. Todos los derechos reservados.

### Oficinas Corporativas

4 Kingdom Street  
Paddington  
London W2 6BD  
United Kingdom  
T: +44 20 3320 5000

