

# Aprende a conocer a tus clientes con IA

Conecta tu empresa con soluciones financieras inteligentes  
y duplica tu cartera en menos de 6 meses



# Hacia una industria financiera ágil, personalizada y accesible

Fapro es un proveedor tecnológico chileno especializado en soluciones financieras inteligentes. Provee acceso, automatización y procesamiento de datos para servicios de **financiamiento, seguros e inversiones**.

Fapro mantiene conectada a la industria financiera con sus clientes a través de modelos de analítica avanzada para toma de decisiones seguras, eficiencia de procesos y una gestión comercial inteligente.

Accedemos, procesamos y disponibilizamos información estratégica para una industria competitiva integrando consultoría financiera con herramientas tecnológicas para operar en modelos **Open Data** y **Open Finance**. En sectores menos tecnológicos proveemos soluciones **Smart Finance** plug & play.

Fapro integra información estratégica de organismos tributarios y controladores oficiales con operaciones de clientes e información clave no convencional generando valor, eficiencia y escalabilidad. Opera en plataformas bancarias, fintechs y sistemas de gestión financieros.

Los **logros** obtenidos en sectores de financiamiento, inversiones y seguros ha llevado a la banca considerar a Fapro como un proveedor tecnológico reconocido para operar en el nuevo ecosistema financiero.



## La banca y el nuevo ecosistema financiero digital

*La digitalización en todos los sectores de consumo ha modificado la relación con los servicios y productos. A medida que el desarrollo tecnológico avanza en soluciones cotidianas los clientes financieros exigen experiencias similares de sus proveedores. Desde la apertura de una cuenta bancaria hasta la gestión diaria de sus finanzas*

### **Cambio en expectativas del cliente**

El nivel de personalización en el consumo de servicios se ha instalado como factor de decisión para el cliente, donde la oferta y su valor compiten con necesidades, aspiraciones, velocidad y facilidad de acceso. Una banca que sea capaz de satisfacer necesidades específicas de sus clientes, incluso adelantarse a ellas, desde un conocimiento avanzado de su ingreso, consumo y capacidad es el objetivo de los principales actores bancarios para ser competitivos en el nuevo entorno financiero digital.

Los cambios en el comportamiento del cliente exigen una **experiencia bancaria** más digital, conveniente y personalizada accediendo a sus cuentas y transacciones en línea desde dispositivos móviles en forma segura, fáciles y rápidas de consumir.

### **Competencia de fintech y nuevos jugadores**

El ingreso acelerado de las fintechs ha introducido soluciones ágiles, innovadoras y centradas en el usuario desafiando a la banca tradicional en costos, ofertas y experiencias.

Nuevos modelos de negocio impulsados por startups han revolucionado sectores financieros demostrando que es posible ofrecer servicios eficientes, seguros y centrados en el cliente sin las rígidas limitaciones de las estructuras bancarias tradicionales.

El nuevo segmento de actores ha sido capaz de competir con atractivas soluciones de inversiones captando capital que la banca no ha sido capaz de absorber actualmente, ofreciendo además una experiencia de usuario mejorada. **Desafíos** que el sector deberá resolver rápidamente para competir y ofrecer servicios más eficientes y personalizados.

### **Tecnología, colaboración e interoperabilidad**

La inteligencia artificial, el big data, la cadena de bloques y tecnologías emergentes pueden ayudar a la banca a mejorar la eficiencia operativa, ofreciendo productos y servicios personalizados junto con brindar una experiencia de cliente mejorada.



El acelerado desarrollo de la **inteligencia artificial** y el análisis de datos avanzados permiten una comprensión más profunda del comportamiento del cliente, su análisis y predicción. En los servicios financieros esto se traduce en ofertas personalizadas, identificación de oportunidades en línea, detección temprana de fraudes y una toma de decisiones comerciales rápidas y seguras además de generar múltiples beneficios en adquisición de clientes, análisis de cartera, capilaridad de productos, cross selling y retención.

En cuanto a la **experiencia del usuario** (UX) y la interfaz (UI) los avances en diseño e interacciones digitales están transformando la relación entre la banca y sus clientes, siendo más simples, rápidas, intuitivas y emocionalmente más agradables.

En el nuevo ecosistema financiero, la colaboración y la **interoperabilidad** entre diferentes actores de la industria son fundamentales. La banca debe ser capaz de buscar alianzas estratégicas con fintech, empresas de tecnología y otros actores del ecosistema para brindar soluciones integradas y mejorar la experiencia del cliente.



Reúnete con  
nuestros especialistas

Agenda ahora

### **Retención y fidelización**

En una industria financiera cada vez más competitiva, la retención de clientes se ha vuelto crucial. Brindar una **experiencia** positiva es clave para potenciar la lealtad del cliente. Los bancos se encuentran en una competencia por lograr las tasas de lealtad más altas basadas en la satisfacción. Un cliente satisfecho es más propenso a permanecer con un banco, pero además es más probable que utilice una gama más amplia de servicios.

### **Regulaciones, seguridad y transparencia**

Las regulaciones financieras en cada país han evolucionado en el sector de consumo financiero poniendo énfasis en la protección del consumidor. Estándares globales impulsados por nuevos actores como startups y fintechs exitosas comienzan a ser implementados por la banca integrando regulaciones locales hacia servicios transparentes, justos y seguros potenciando relaciones y prácticas competitivas compartidas por el nuevo ecosistema digital.

En cuanto a la gestión del riesgo, en un entorno financiero en constante cambio, esta gestión es crucial. La banca debe ser capaz de evaluar y gestionar los riesgos asociados con nuevos productos, servicios y tecnologías, así como hacer frente a los riesgos cibernéticos y de seguridad.

### **Cambio demográfico: generación digital**

Las generaciones digitales *millennials* y *Z* han aumentado la demanda por soluciones tecnológicas y experiencias de usuario avanzadas. En el mercado financiero y de consumo estas acceden a ellos más



tempranamente que las generaciones anteriores. Exigen estándares de servicio más avanzados y sus perfiles no responden a la oferta tradicional de la banca. Sus fuentes de ingresos son diversas y hasta no convencionales desafiando a los actores financieros su conocimiento y análisis en comportamiento, capacidad, necesidades e intereses.

### ***Experiencia de usuario y diferenciación competitiva***

Lograr una experiencia de usuario avanzada se ha convertido en un factor clave para la banca impulsando nuevas definiciones a nivel de modelos de negocio. Una clara estrategia de **diferenciación**, reorientando incluso su modelo de negocio e identidad. Los bancos buscan construir una reputación positiva al ofrecer experiencias memorables y satisfactorias.

La banca enfrenta desafíos en términos de competencia, cambio en el comportamiento del cliente, regulaciones, seguridad, colaboración, innovación tecnológica y gestión del riesgo. Las instituciones bancarias deberán adaptarse, transformarse y abrazar la tecnología y la colaboración con otros actores del ecosistema financiero y proveedores de servicios.



## Valor de Fapro para la banca



*La ventaja competitiva de Fapro sobre otros proveedores Open Data en banca radica en su enfoque basado en la capacidad de integrar inteligencia de negocio con tecnología financiera ofreciendo servicios que trascienden el acceso a datos*

### **Servicios Integrados**

Fapro ofrece más que solo **acceso a datos** (Open Data). Proporciona servicios de integración y análisis (Open Finance) con interfaz gráfica que incluyen herramientas inteligentes (Smart Finance). Esta integración brinda a los actores financieros soluciones ágiles para operar en el ecosistema digital en forma competitiva por los resultados que generan en adquisición y análisis de clientes, integración y monitoreo de data, capilaridad de producto y retención de cartera.

En el mercado tecnológico, la oferta actual se centra en la provisión de datos para que las instituciones financieras los consuman. Fapro va más allá al ofrecer capacidades tecnológicas integrales a sus clientes. El servicio Smart Finance destaca por ser utilizado sin necesidad de implementar complicadas y costosas integraciones en instituciones financieras menos tecnologizadas compitiendo con actores mas avanzados.

Fapro no solo se limita a proporcionar acceso a datos. Su enfoque integral Open Finance ofrece a las instituciones financieras consolidadas una solución capaz de optimizar procesos y transformar su modelo de negocio desde una estrategia centrada en la experiencia del cliente.

### **Foco en industria financiera**

La estrategia de servicio consultivo Fapro permite entender en profundidad la realidad de las instituciones financieras, comprendiendo a fondo sus objetivos. Ofrecer soluciones concretas y tangibles que se adaptan al modelo de negocio, comprometidos con las necesidades y desafíos concretos de sus clientes ha permitido a Fapro obtener reconocimientos por los resultados en el **desempeño**, superando el 50% respecto de la industria.

### **Innovación tecnológica aplicada**

Observamos de cerca el desarrollo tecnológico aplicado a finanzas incorporando tecnología de vanguardia en cada una de nuestras soluciones. Gracias a la gran cantidad de información que procesamos somos capaces de planificar y gestionar en nuestros clientes sus saltos tecnológicos y resultados con confianza. *Fapro Labs*, un equipo dedicado a inteligencia artificial aplicada a la industria financiera nos posiciona como referente en la región.



### **Enfoque basado en la experiencia del cliente**

Reconocemos los desafíos del sector bancario donde la mejora continua de la experiencia del cliente resulta un factor determinante para la **diferenciación** y la ventaja competitiva. Cada uno de nuestros desarrollos está estratégicamente diseñado para potenciar y promover una experiencia de usuario basada en una relación avanzada entre el proveedor financiero y el consumidor.

### **Políticas de seguridad y normativa**

Nuestra firme orientación a la seguridad y el cumplimiento normativo, respaldada por el estándares ISO 27001, brinda integridad y protección de sus datos. Este enfoque anticipa una necesidad inminente que afectará a todos los actores financieros en 2024, representando una ventaja competitiva. En Chile participamos activamente en mesas consultivas sobre la **Ley Fintec 21.521** convocadas por **CMF** sobre las implicancias, alcance y estándares en proveedores tecnológicos para servicios financieros.

### **Oferta de servicios en 3 capas**

La oferta Fapro se estructura en tres capas de servicio: Open Data, Open Finance y Smart Finance, proporcionando a las instituciones financieras la capacidad de seleccionar el **nivel y alcance** según su desarrollo tecnológico y necesidades. Estos servicios brindan flexibilidad y opciones personalizadas para satisfacer necesidades tecnológicas y de gestión particulares, según el modelo de negocio del cliente.

El acceso y consumo de servicios por capas o niveles de consumo posibilita que entidades financieras con distintas capacidades tecnológicas puedan acceder y operar con herramientas financieras inteligentes ajustadas a su realidad, sin límites para su escalamiento conforme al nivel de desarrollo tecnológico que vayan adquiriendo. Actualmente la competencia regional se concentra principalmente en la primera capa, orientada a instituciones financieras que ya disponen de áreas especializados en Tecnologías de la Información y análisis de data. Fapro ofrece soluciones integrales que resuelven el back office propio de las empresas, diseñadas para satisfacer demandas más avanzadas, proporcionándoles un conjunto integral de herramientas y servicios disponibles para su operación.



Reúnete con  
nuestros especialistas

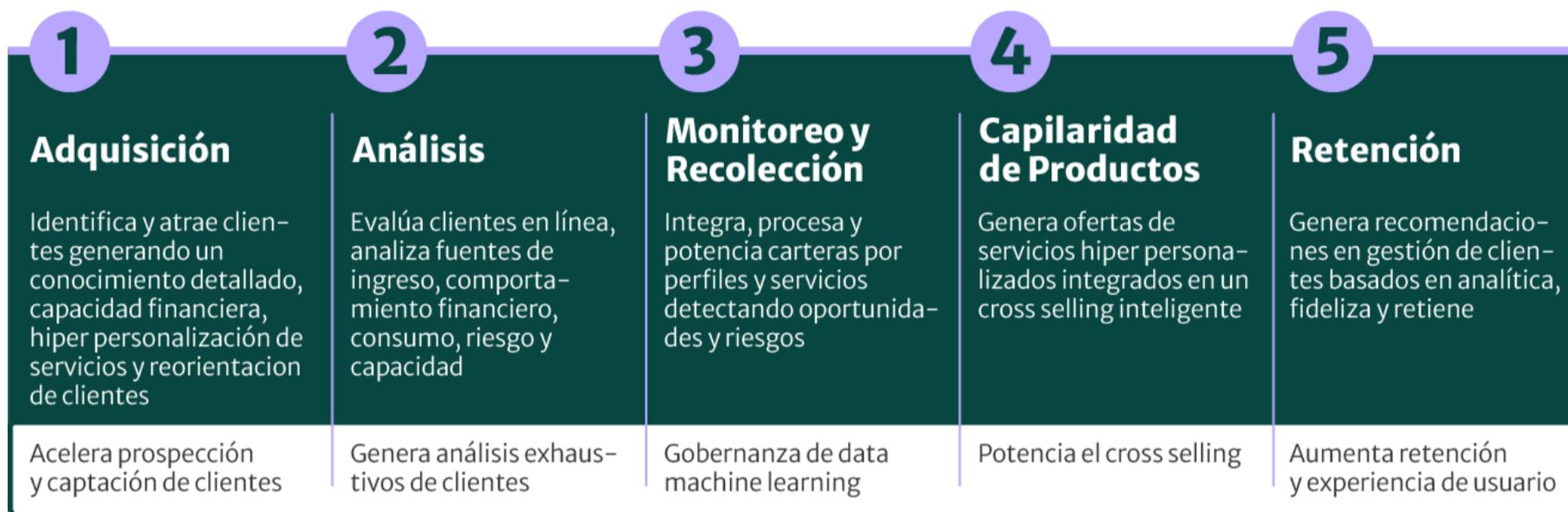
Agenda ahora



## 5 VERTICALES FAPRO

# Atrae, analiza, integra, monitorea y retiene clientes

El modelo **Fapro** detrás de cada una de sus soluciones potencia las etapas del ciclo de vida del cliente con beneficios directos en cada una de ellas



## Soluciones

	Open Data	Open Finance	Smart Finance
<b>Acceso</b>	Acceso directo a datos financieros sin procesar desde diversas fuentes a través de APIs	Integración directa con Fapro para acceso a data financiera procesada, adaptada a necesidades específicas a través de APIs	Proporciona una interfaz gráfica con herramientas de alertas para áreas de riesgo, comercial y operaciones en análisis y gestión
<b>Datos</b>	Detallados y actualizados	Procesados para eficiencia en análisis y operaciones	Integrada mediante APIs
<b>Fuentes</b>	Diversidad de fuentes de información directa. Fuentes oficiales y no convencionales	Integración de data oficial y no convencional. Adaptable a diversas necesidades financieras	Data de organismos oficiales tradicionales
<b>Alcance</b>	Facilita tomas de decisiones estratégicas	Optimiza tomas de decisiones estratégicas	Herramientas de alertas para toma de decisiones ágiles. Personalización y filtrado de datos para necesidades específicas
<b>Tecnología</b>	Implementación mediante microservicios montados en AWS, con auto escalabilidad	Implementación utilizando microservicios, montados en AWS, con auto escalabilidad	Actualización en línea, Tennant independiente por cliente, integración a microservicios. Montado en AWS con auto escalabilidad o en servidores del cliente



## Desempeño Fapro////

*Conectamos la industria financiera con sus clientes a través de soluciones tecnológicas integradas con inteligencia de negocio. Generamos beneficios directos en adquisición y análisis de clientes, monitoreo y recolección de data inteligente, aumentando la capilaridad de productos y retención*



**Sell factoring** duplicó su cartera de clientes con Open Data Fapro.

[Conoce más](#)



**Crecer** obtiene mayor rentabilidad desde onboardings automáticos Fapro.

[Conoce más](#)



**BL Capital** evita fraudes millonarios utilizando Fapro.

[Conoce más](#)



**Punto Base Financiero** aumentó 60% sus ventas operando con Fapro.

[Conoce más](#)



**Prontocapital** acelera su prospección duplicando su cartera con Fapro.

[Conoce más](#)



**Factor Plus** evita fraudes con análisis de riesgo inteligente de Fapro.

[Conoce más](#)



## Conoce a tus clientes sin límites

Reúnete con nuestros especialistas

Agenda ahora



[www.fapro.app](http://www.fapro.app) | [hola@fapro.app](mailto:hola@fapro.app) | +5690706241