

WHITEPAPER

La Guía Completa Para Detectar El Fraude Y La Falta De Pago Mediante Datos Alternativos



CONTENIDO

- 01** Introducción

 - 02** ¿Qué Son Los Datos Sobre El Comportamiento Digital?

 - 03** Beneficios Y Retos De Los Datos Sobre El Comportamiento Digital

 - 04** Tecnología De Detección De Riesgos Y Fraudes Basada En El Comportamiento Digital Frente Al Análisis Crediticio Tradicional

 - 05** Cómo Los Datos Sobre El Comportamiento Digital Pueden Abrir Oportunidades Financieras A Los “Invisibles” Del Crédito

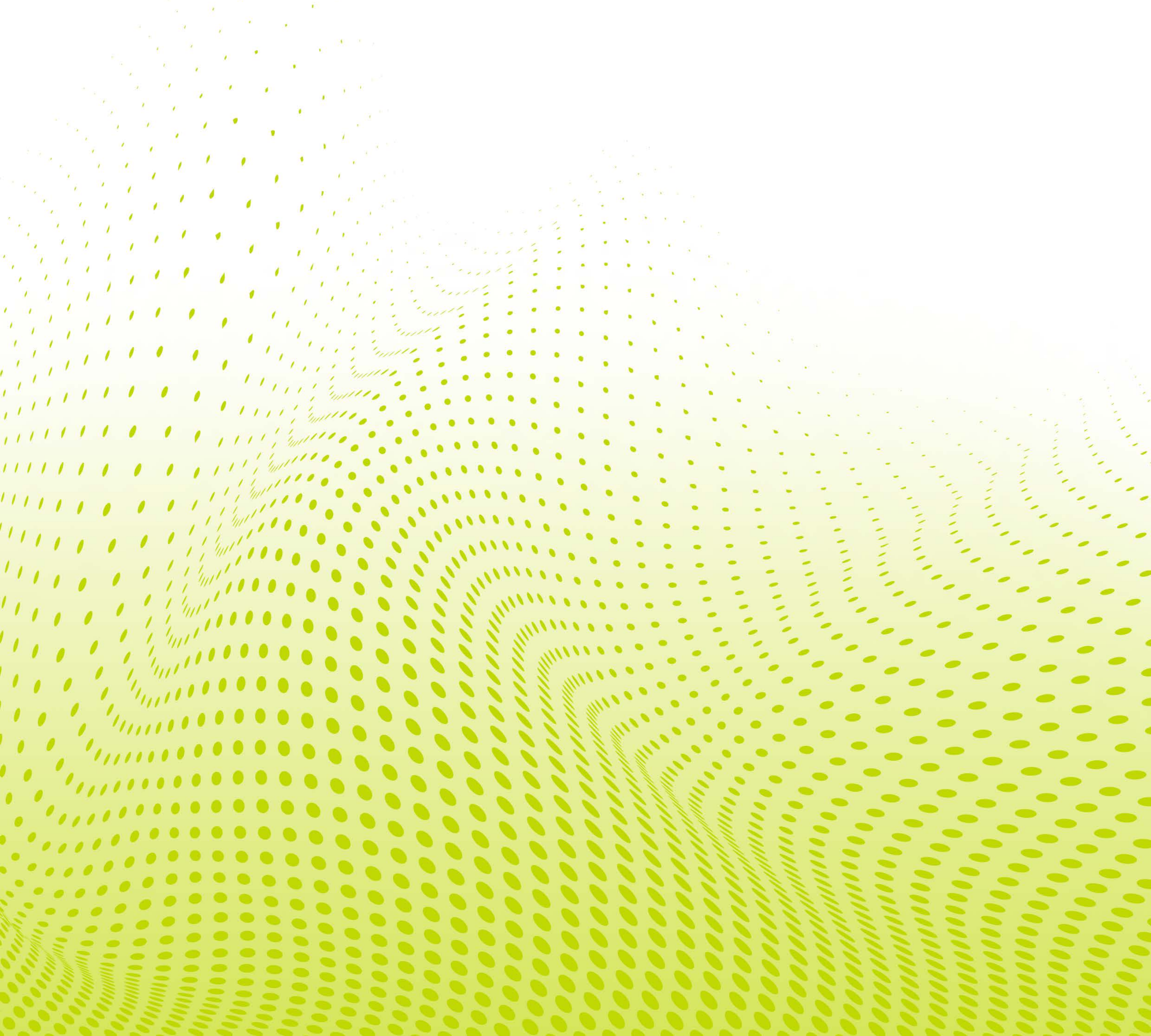
 - 06** Utilizar Datos De Comportamiento Digital Para Calificar A Los Millenials

 - 07** La Tecnología De Detención Del Riesgo Y El Fraude Basada En El Comportamiento Digital, Un Aliado Para Muchas Industrias

 - 08** Credolab: Democratización De Las Herramientas Modernas De Detención Del Fraude De Riesgo
- 

INTRODUCCIÓN

Los datos alternativos se han convertido en una palabra de moda en los últimos años, con el aumento del uso de fuentes alternativas de información en el mundo de la banca y la tecnología financiera. Sin embargo, dada la novedad de este conjunto de datos, existe un malentendido general sobre qué son los datos alternativos y cómo las empresas pueden aprovechar esta poderosa herramienta para un crecimiento continuo.



En los últimos diez años, las empresas financieras han buscado fuentes fiables de información sobre los consumidores y sus comportamientos. **La constante evolución de la tecnología digital aporta una gran ventaja nunca antes registrada formalmente: el análisis de los comportamientos digitales de las personas.**

Data Alternativa:

Provee un entendimiento revolucionario de la voluntad de pago

Abre las puertas a nuevos modelos crediticios que pueden evaluar correctamente a las personas, usando mas allá de los datos tradicionales

Usar datos alternativos surge de la necesidad de dar crédito a personas con poco o sin historial crediticio, donde se encuentra el mayor volumen de personas en los mercados emergentes.



La rápida generación de datos alternativos mejorados con modelos de inteligencia artificial ha introducido **una nueva gran oportunidad para mejorar los beneficios en el mercado.**

Gracias a los datos alternativos y al machine learning, las empresas obtienen una ventaja fascinante: el acceso a información valiosa sobre el comportamiento actual y futuro de los clientes, lo que permite a las empresas crecer rápidamente.

Una diferencia de los datos tradicionales, este modelo avanzado de evaluación crediticia incluye nuevas fuentes de datos relacionadas con el comportamiento digital de las personas, como:

Pago de alquiler y suscripciones

Comportamientos en las redes sociales

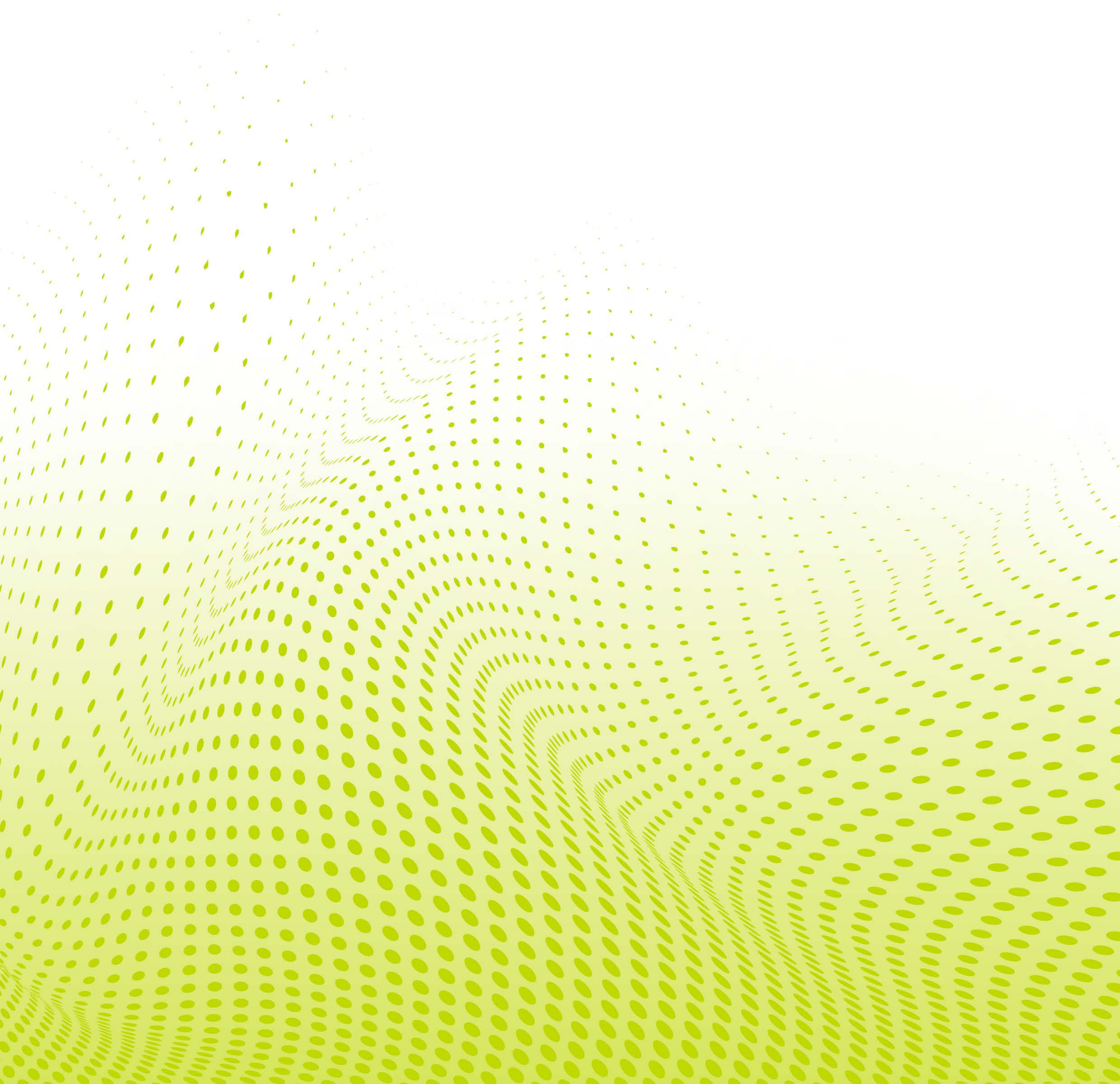
Emails

Reportes financieros

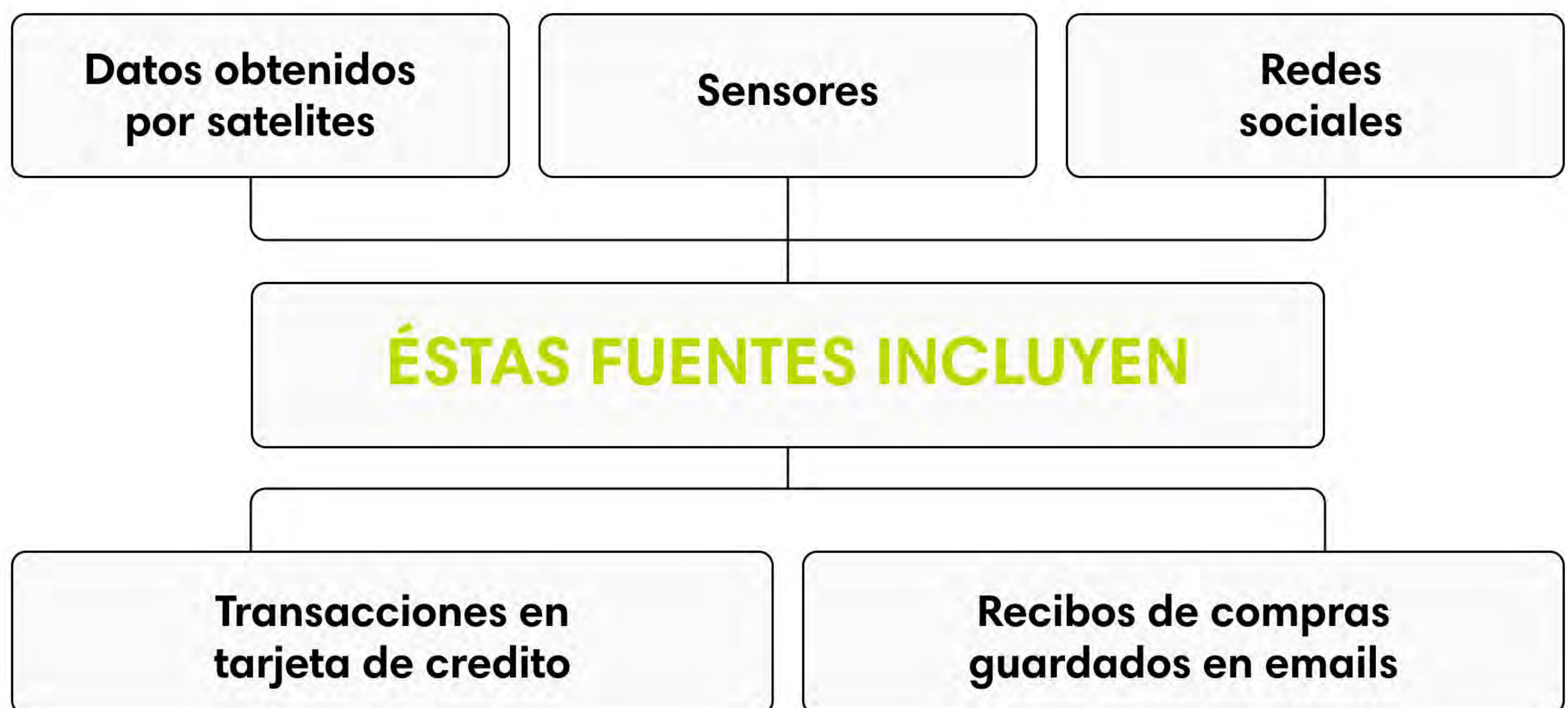
Geolocalización

En **este ebook**, descubrirás qué son los datos alternativos y, más concretamente, cómo determinadas herramientas, como los **datos de comportamiento digital**, pueden ayudar a su empresa a crecer accediendo a nuevos segmentos de mercado inexplorados.

QUÉ SON LOS DATOS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DIGITAL



Los datos de comportamiento digital son el conjunto de información sobre conductas, hábitos, intereses y transacciones realizadas por una persona y obtenidas de fuentes no tradicionales.



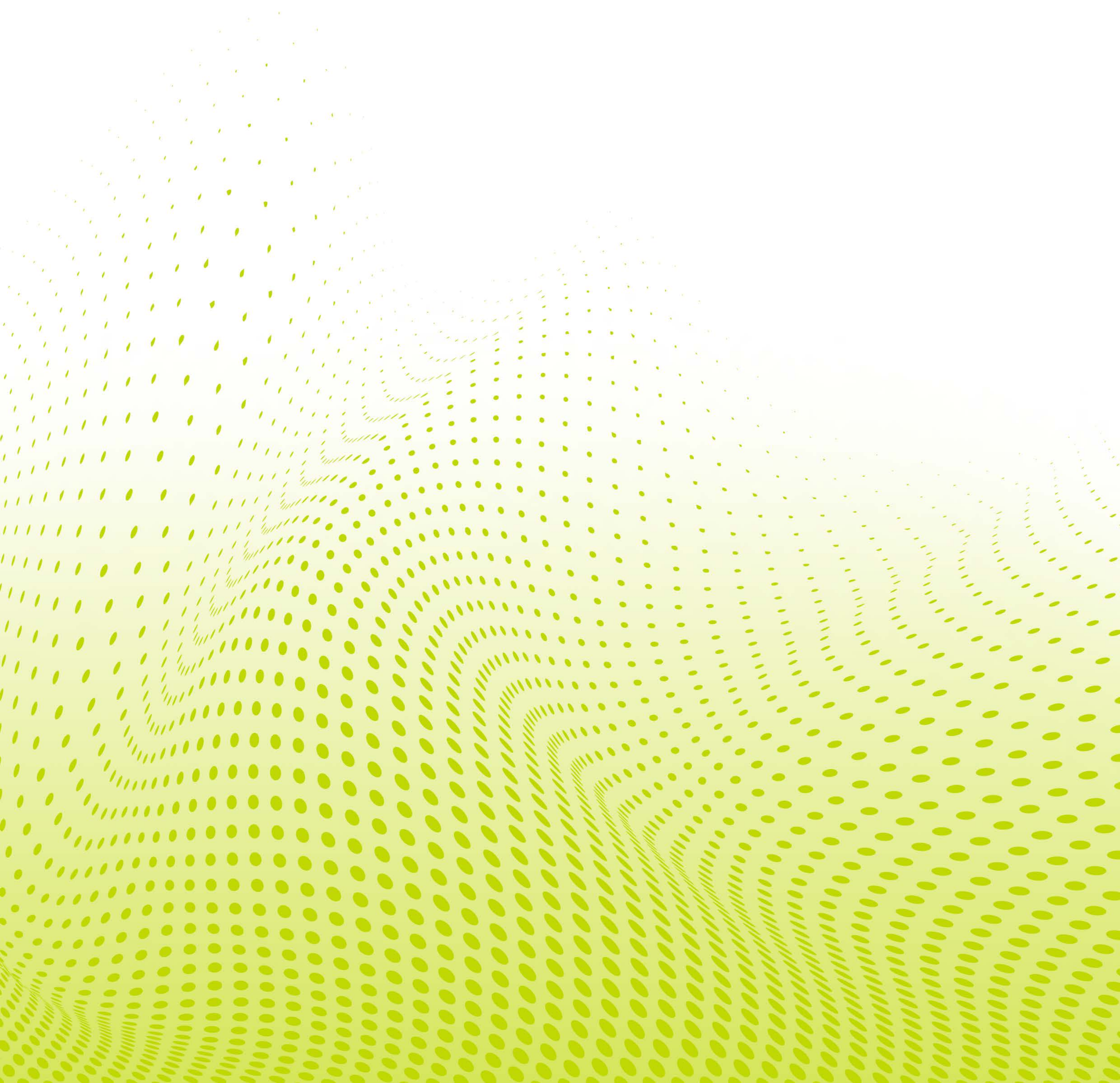
Los datos sobre el comportamiento digital han crecido rápidamente en los últimos años, dada la mayor sofisticación del machine learning y la disponibilidad de big data.

El crecimiento de los datos de comportamiento es exponencial, impulsado por el hecho de que cada vez más usuarios almacenan información en la red, generando nuevos datos cada día.

El uso correcto de los datos de comportamiento digital a través de machine learning otorga a las empresas una fascinante ventaja; acceso a información valiosa acerca del comportamiento actual y futuro de las personas, lo que permite a las empresas crecer mas rápido.

Sin embargo, estas ventajas vienen con algunos cambios y solo algunas compañías han sido capaces de incorporar este tipo de datos.

BENEFICIOS Y RETOS DE LOS DATOS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DIGITAL



Ventajas De Los Datos Sobre El Comportamiento Digital

En primer lugar, es importante señalar que, gracias a los datos de comportamiento digital, las empresas pueden **comparar y medir la información en tiempo real**, generando un indicador realmente innovador. De este modo, los solicitantes pueden ser evaluados sobre el terreno con una suscripción precisa en tiempo real con seguridad de extremo a extremo.

La conexión de estos conocimientos permite a las empresas interpretar correctamente cómo las perciben las personas, comparándose con:

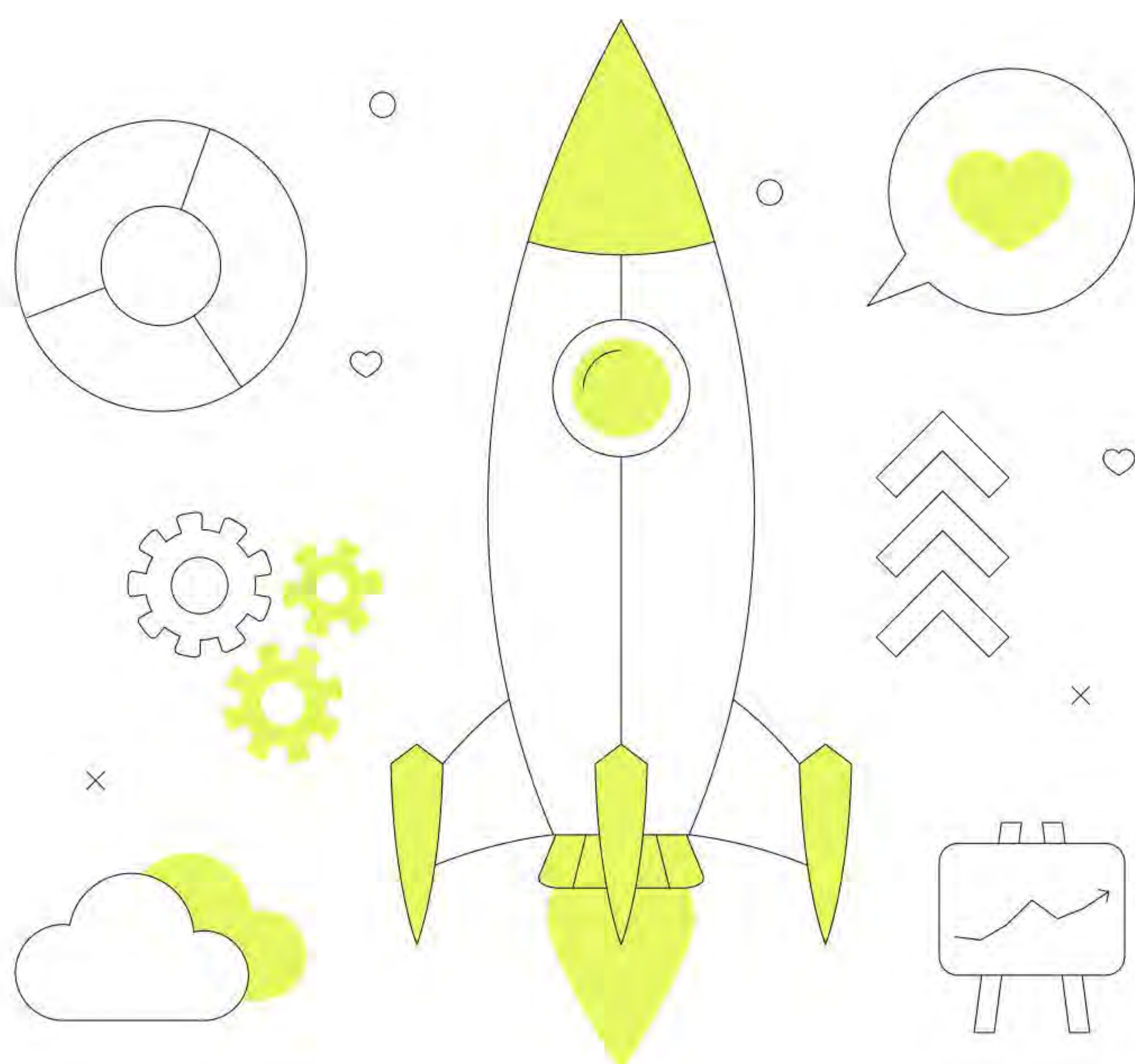
Competencia

Proveedores

Otras redes de conexión segura

Los datos de comportamiento digital **mejoran el autoconocimiento de un compañía**. Una gran cantidad de datos sobre el comportamiento permite a las instituciones tener una percepción más precisa de su rendimiento.

Otra ventaja importante a tener en cuenta es la capacidad de **operar de forma predictiva utilizando datos de comportamiento digital**. Las empresas pueden predecir resultados a largo plazo con mayor fiabilidad gracias a esta nueva fuente de información y en conjunto con las fuentes tradicionales.



Además, los datos comportamentales permiten a las empresas predecir los comportamientos de los clientes, y de este modo

Las previsiones de crecimiento son más eficaces

Se optimiza la toma de decisiones

Se reduce el riesgo de probabilidad de impago

Los datos sobre el comportamiento han sido muy bien acogidos por las empresas

Además, esta nueva fuente de datos proporciona seguridad, ofreciendo a las empresas algo más que big data.

mejorar los índices de predicción

maximizar la rentabilidad

disminuir los riesgos imprevistos

Retos De Los Datos Sobre El Comportamiento Digital

Los datos comportamentales digital son relativamente nuevos, por lo que pueden plantear varias preguntas a primera vista. Faltan registros históricos, además de que no todos los datos sobre comportamiento son de acceso público. Por lo tanto, es esencial comprender con precisión **de dónde procede la información** y las limitaciones de su uso. En la actualidad, **existe una gran variedad de fuentes de datos sobre comportamiento**, por lo que las empresas deben organizarlos y distinguir claramente entre los más relevantes para el negocio. Además, al no existir un patrón de uso estándar, es de suma importancia comprender cómo funcionan de forma holística y completa con todas las fuentes de información.

A este panorama hay que añadir el reto que supone para las empresas **la interpretación de los datos**. Con una gran variedad de fuentes, puede resultar complicado distinguir y juzgar la calidad de cada una de ellas para elegir la correcta. Cualquier corrupción de estos datos puede dar lugar a una toma de decisiones incorrecta y causar un gran perjuicio a la empresa.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el conocimiento preciso de los términos jurídicos privados de cada fuente.

Estos conocimientos incluyen:

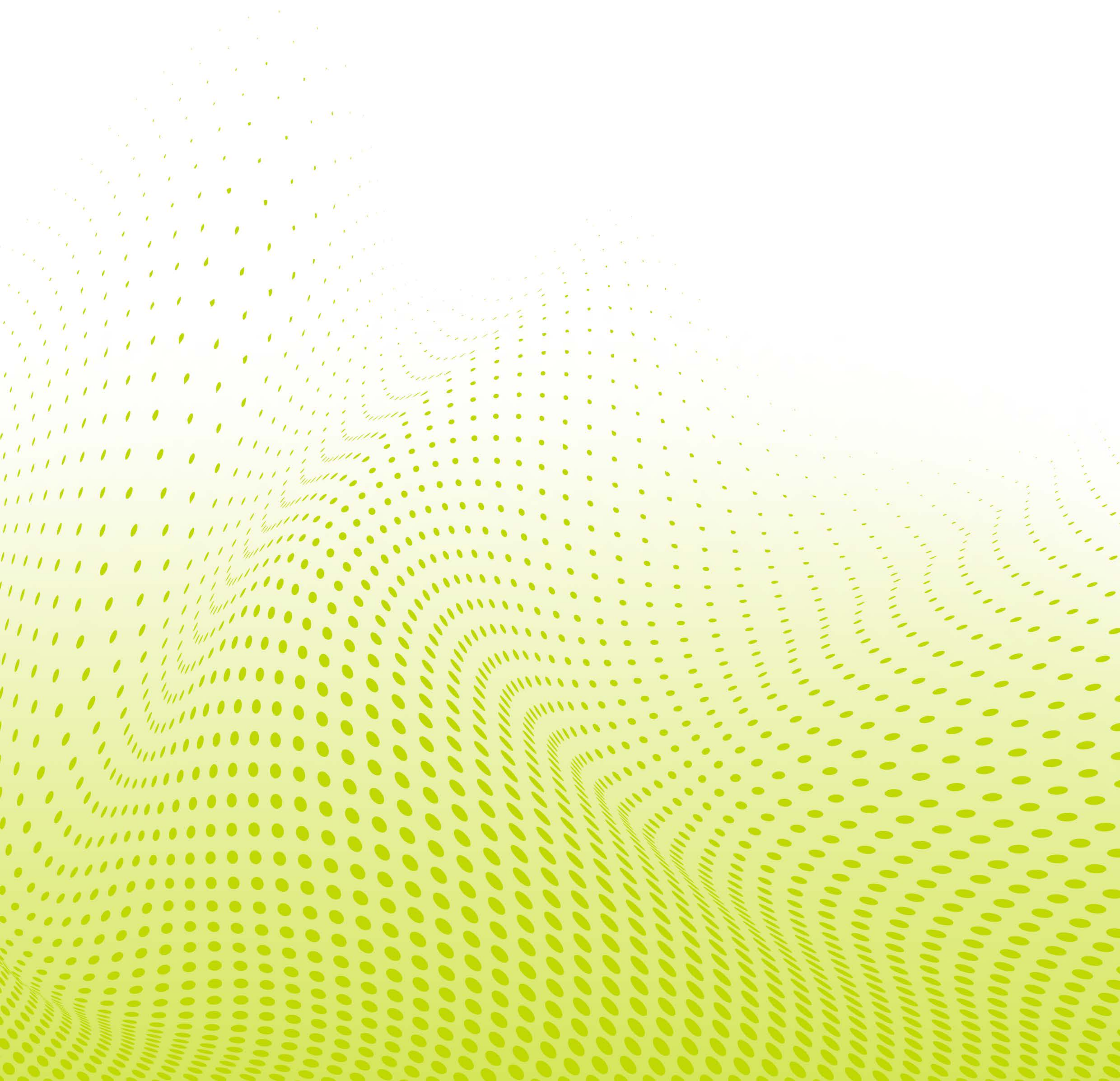
Limitaciones de la aplicación

Comprender de dónde procede la información

Uso correcto y ético de su almacenamiento

Por último, es fundamental destacar que el uso **de los datos puede ser limitado**, ya que pueden estar estructurados e incompletos. Por ejemplo, al disponer de un registro histórico incompleto sin el respaldo de información necesario, a veces se necesita más tiempo para seguir recopilando datos que nos permitan generar patrones de comportamiento definitivos en el futuro.

TECNOLOGÍA DE DETECCIÓN DE FRAUDES Y RIESGOS BASADA EN EL COMPORTAMIENTO DIGITAL FRENTE A LA CALIFICACIÓN CREDITICIA TRADICIONAL



Hasta hace unos años, los scores crediticios sólo se obtenían a través de los métodos tradicionales de calificación crediticia. Los scores o calificaciones crediticias tradicionales son el resultado de un análisis crediticio realizado por diferentes buros de crédito, que indica si una persona o institución es lo suficientemente solvente para obtener un préstamo. Anteriormente, estas instituciones tradicionales eran las únicas que podían analizar y scorear el historial financiero de una persona.

Con el auge de la tecnología de detección de fraudes y riesgos basada en el comportamiento digital, es viable realizar un análisis crediticio mucho más completo y actualizado de los clientes y posibles clientes mediante la predicción del comportamiento.

Con data de comportamiento digital es posible

anticipar movimientos

para obtener patrones mas precisos acerca de la voluntad de pago de un solicitante

De esta manera, bancos e instituciones financieras pueden reducir el riesgo de crédito, fortaleciendo algoritmos que antes solo se obtenían con data tradicional.

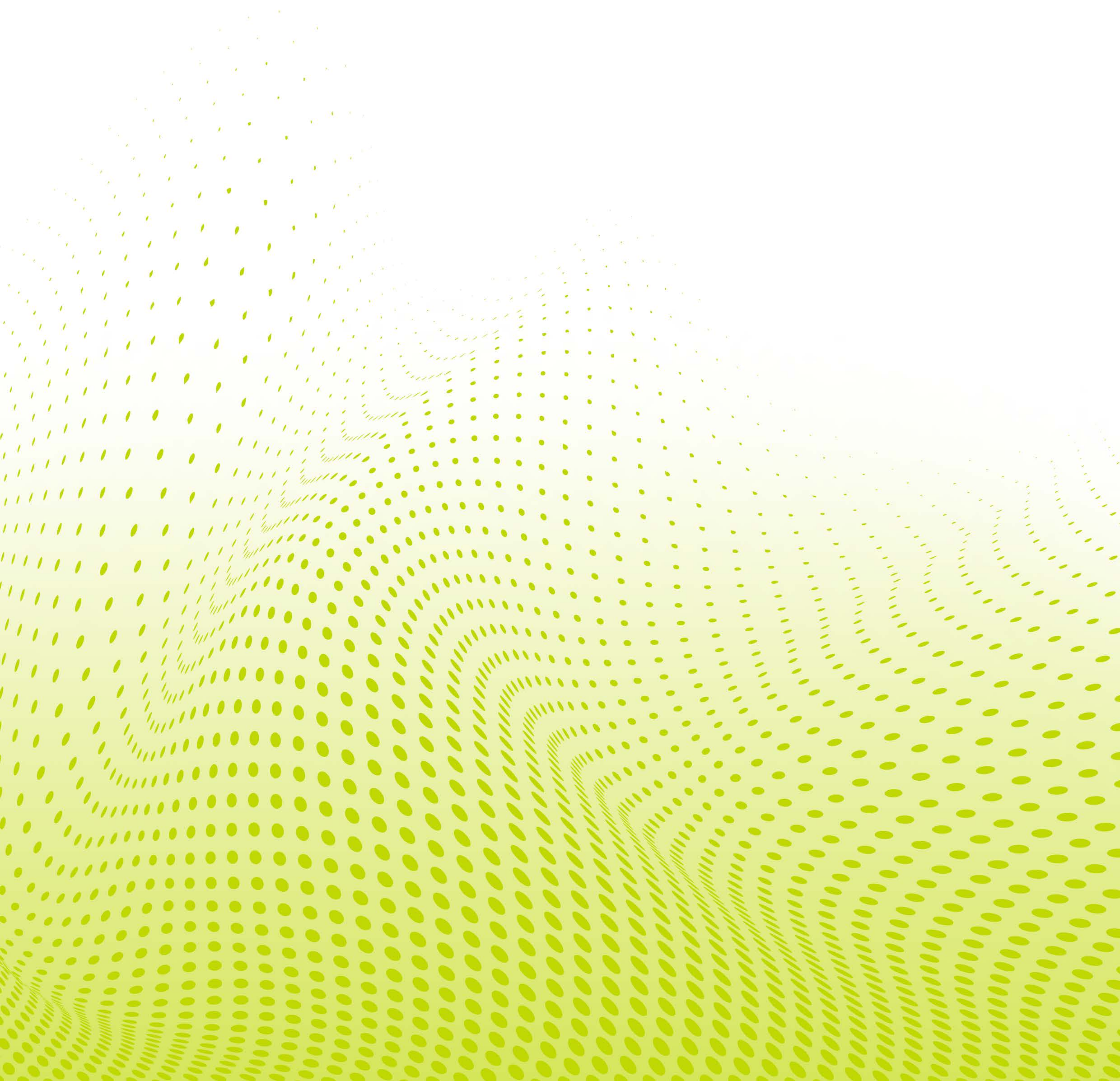
La conjunción de fuentes de datos de comportamiento digital y fuentes tradicionales ha logrado una perfecta optimización de los resultados que los datos tradicionales por sí solos no habrían podido alcanzar. Entre las fuentes tradicionales, encontramos que fuentes como los registros de la SEC y el score crediticio de los clientes, aunque añaden un valor significativo al mercado, son incapaces de proporcionar o anticipar las futuras pautas de comportamiento de los usuarios.

La combinación de ambos tipos de datos permite a las empresas anticiparse a los cambios tecnológicos y de los usuarios.



Estos innovadores tecnológicos se están centrando en formas de analizar los datos más allá del sistema tradicional, y los datos del comportamiento se perfilan como la nueva solución al siempre presente problema de la exclusión financiera.

COMO DATA DE COMPORTAMIENTO DIGITAL PUEDE ABRIR OPORTUNIDADES FINANCIERAS PARA LOS INVISIBLES AL CRÉDITO



Solicitar un crédito ha sido históricamente un reto difícil de conseguir. Lo es aún más para las personas que tienen pocas o ninguna oportunidad de mejorar su score de crédito. Estas personas no pueden adquirir activos productivos como un coche o una casa o crear riqueza con sus propios recursos.

Estas personas normalmente consisten en:

Adultos jóvenes que aún tienen que crear su historial crediticio

Inmigrantes que no pueden transferir su reporte de crédito de otro país

Personas en desventaja social.



Así pues, el acceso al crédito desempeña un papel vital en el fortalecimiento del poder financiero. Sin embargo, el inconveniente del sistema tradicional de score crediticio es que ofrece pocas o ninguna oportunidad de demostrar su valía a quienes no pueden acceder al crédito. **La falta de salarios regulares y fijos y de ahorros formales se suma a la incoherencia financiera.** Los modelos de crédito existentes no responden a las necesidades de los hogares y las empresas económicamente activas con menores ingresos, por lo que muchos prestamistas buscan un enfoque alternativo.

La integración de fuentes de datos comportamentales en los procesos de detección de fraudes, suscripción y concesión de préstamos puede ayudar significativamente a las personas sin acceso al crédito a construir su historial crediticio y sus scores.

En la actualidad, más de

2 billiones

de personas en todo el mundo carecen de acceso a servicios financieros formales porque sus datos no figuran en las fuentes tradicionales.

La integración de fuentes de datos comportamentales pueden incluir:



Pagos alternativos de préstamos



Facturas de servicios, telecomunicaciones y alquiler

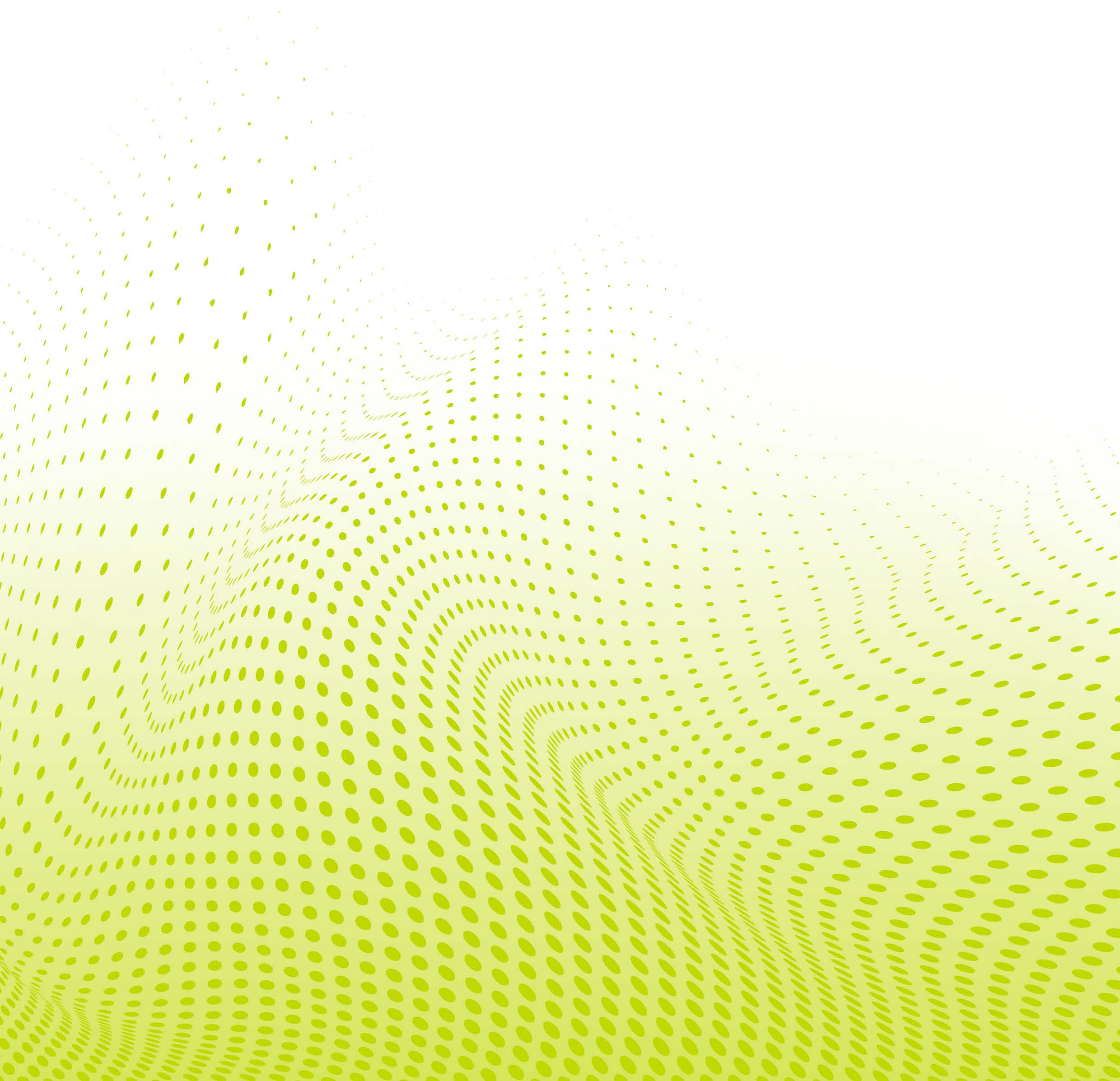


Información sobre cuentas de depósito a la vista, como ingresos y pagos recurrentes de nóminas, que ya forman parte de los compromisos financieros habituales de los ciudadanos

Con las nuevas herramientas de detección de riesgos y fraudes basadas en el comportamiento, los sistemas de enriquecimiento de datos pueden completar el perfil de una persona con información procedente de múltiples fuentes en tiempo real, lo que permite a las empresas comprender mejor a sus clientes potenciales y tomar decisiones mucho más informadas.

La evolución de nuevas formas de evaluar los perfiles crediticios mediante datos de comportamiento y mecanismos de machine learning ha generado **un impacto generalizado y positivo en el circuito financiero**. Gracias a estos nuevos procesos de revisión crediticia, las tasas de aprobación de créditos han aumentado significativamente y, por tanto, se ha creado una nueva cartera de clientes.

USO DE DATOS DE COMPORTAMIENTO DIGITAL PARA CALIFICAR A LOS MILLENIALS



A primera vista, los perfiles financieros de los millenials pueden parecer incompletos o complejos para los bancos y las entidades financieras. Los jóvenes de entre 20 y 30 años se ven a veces afectados por la falta de historial crediticio y se ven incapacitados para cumplir sus objetivos de comprar una casa o un coche, obtener un crédito o realizar una inversión. En muchas ocasiones, sus solicitudes de crédito son rechazadas o se les imponen tipos de interés elevados que les impiden obtener préstamos rentables



La falta de historial crediticio tradicional no significa que estos jóvenes no sean fiables o no puedan optar a un crédito. Al contrario, muchos son los clientes ideales que necesitan las instituciones financieras.

Los millenials son ahora la cohorte adulta más numerosa del mundo

1.8 BN

de personas en todo el mundo, lo que equivale al **23% de la población mundial.**

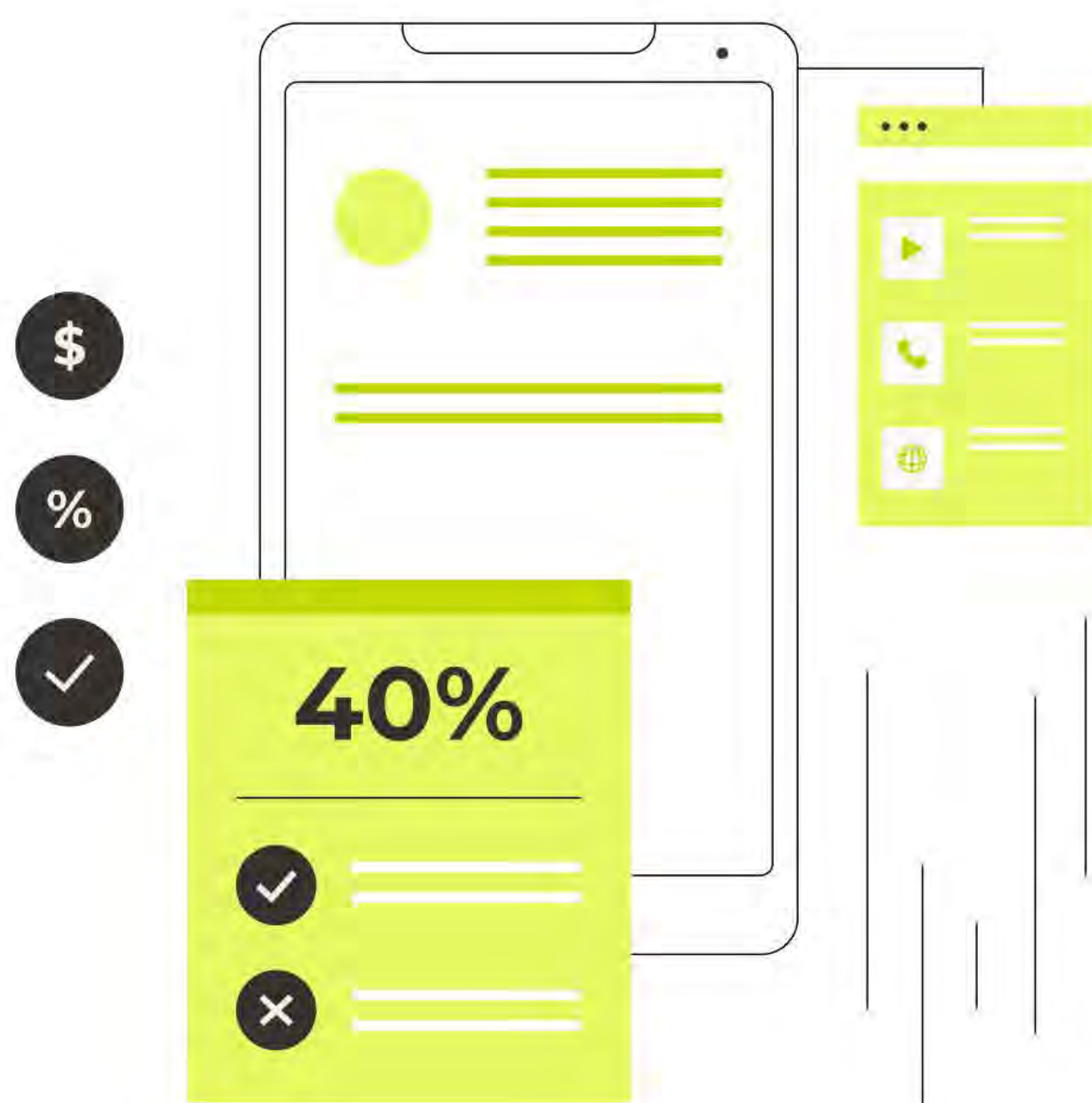
Además, viven en un mundo dominado por internet. Los millenials son muy dependientes del uso de teléfonos inteligentes, ya que pasan una media de 3.7 horas diarias con sus teléfonos. Si tenemos en cuenta el tiempo medio de sueño, los millenials pasan casi una cuarta parte del día (23.1%) en sus teléfonos.



Con esto en mente, no es sorpresa que los millenials están muy involucrados con las financieras tecnológicas, las fintechs, billeteras digitales y otras apps financieras que los ayudan con las transacciones de sus vidas diarias.

A diferencia de sus padres, su primer contacto e interacción con los bancos y el dinero fluye de forma completamente digital.

La generación millennial, que constituirá casi la mitad de la población activa en la próxima década, aumentará continuamente su poder adquisitivo con el tiempo, lo que la hará muy influyente.



LA GENERACIÓN MILLENIAL

será aproximadamente

≈ 50%

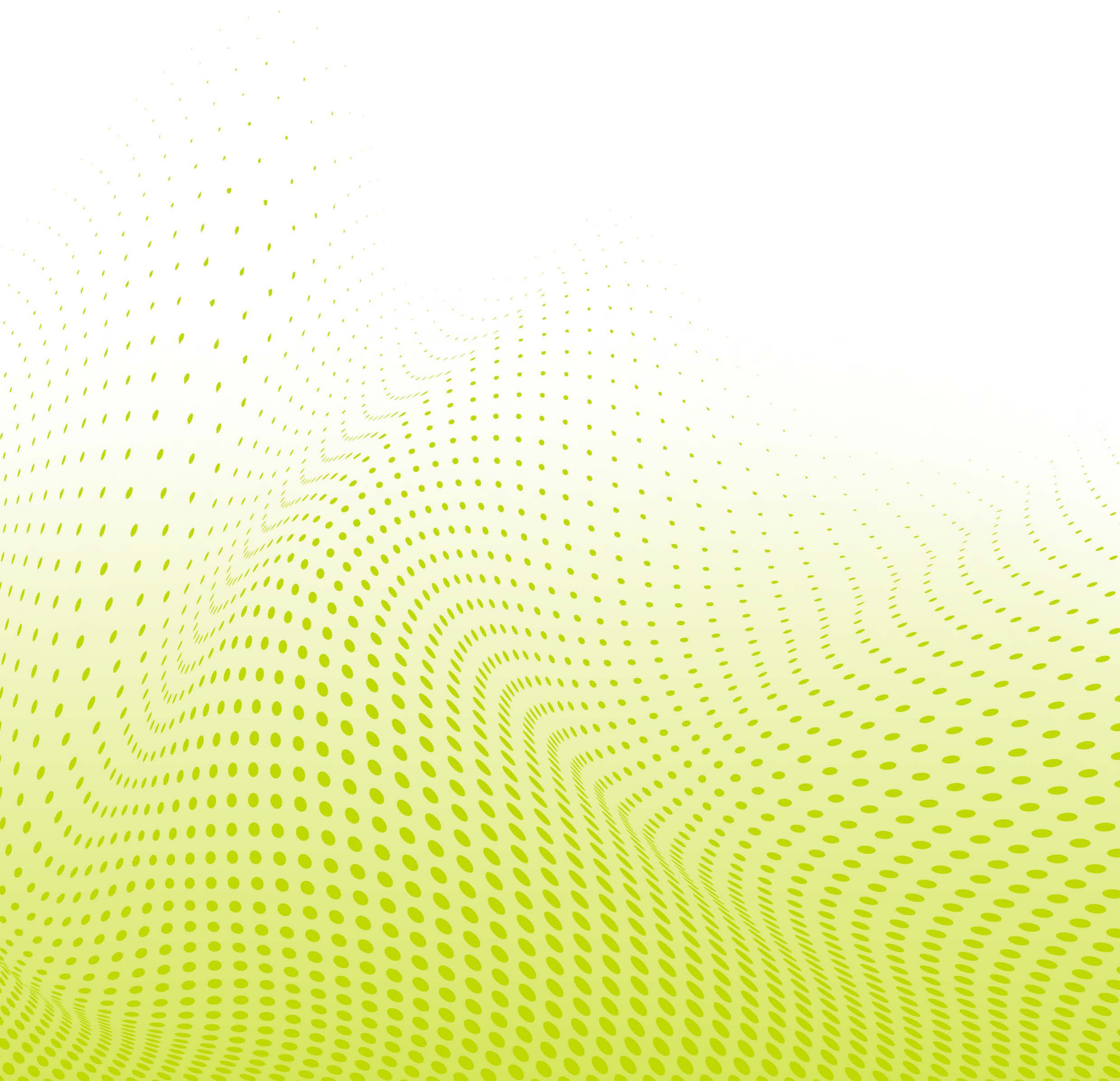
la mitad de la población activa en la próxima década

Ante una gran demanda en el mercado bancario, los millenials suelen optar por startups fintech que satisfagan sus expectativas crediticias.

Estas nuevas empresas tienen una relación más estrecha con los jóvenes, adaptándose a sus necesidades a lo largo de todo el proceso de evaluación: desde su evaluación crediticia hasta su forma de comunicarse.

También utilizan **datos de comportamiento y aplicaciones de score para realizar evaluaciones, lo que hace más probable que concedan préstamos a millenials que no tienen un historial crediticio tradicional.**

TECNOLOGÍA DE DETECCIÓN DE RIESGOS Y FRAUDES BASADA EN EL COMPORTAMIENTO DIGITAL, UN ALIADO PARA MUCHAS INDUSTRIAS



Tecnología De Detección De Riesgos Y Fraudes Basada En El Comportamiento Digital, Un Aliado Para Muchas Industrias

La utilización de los datos de comportamiento digital es tan amplia que alcanza a múltiples industrias, como:

Banca Y Consumo

Compre Ahora Pague Después (BNPL)

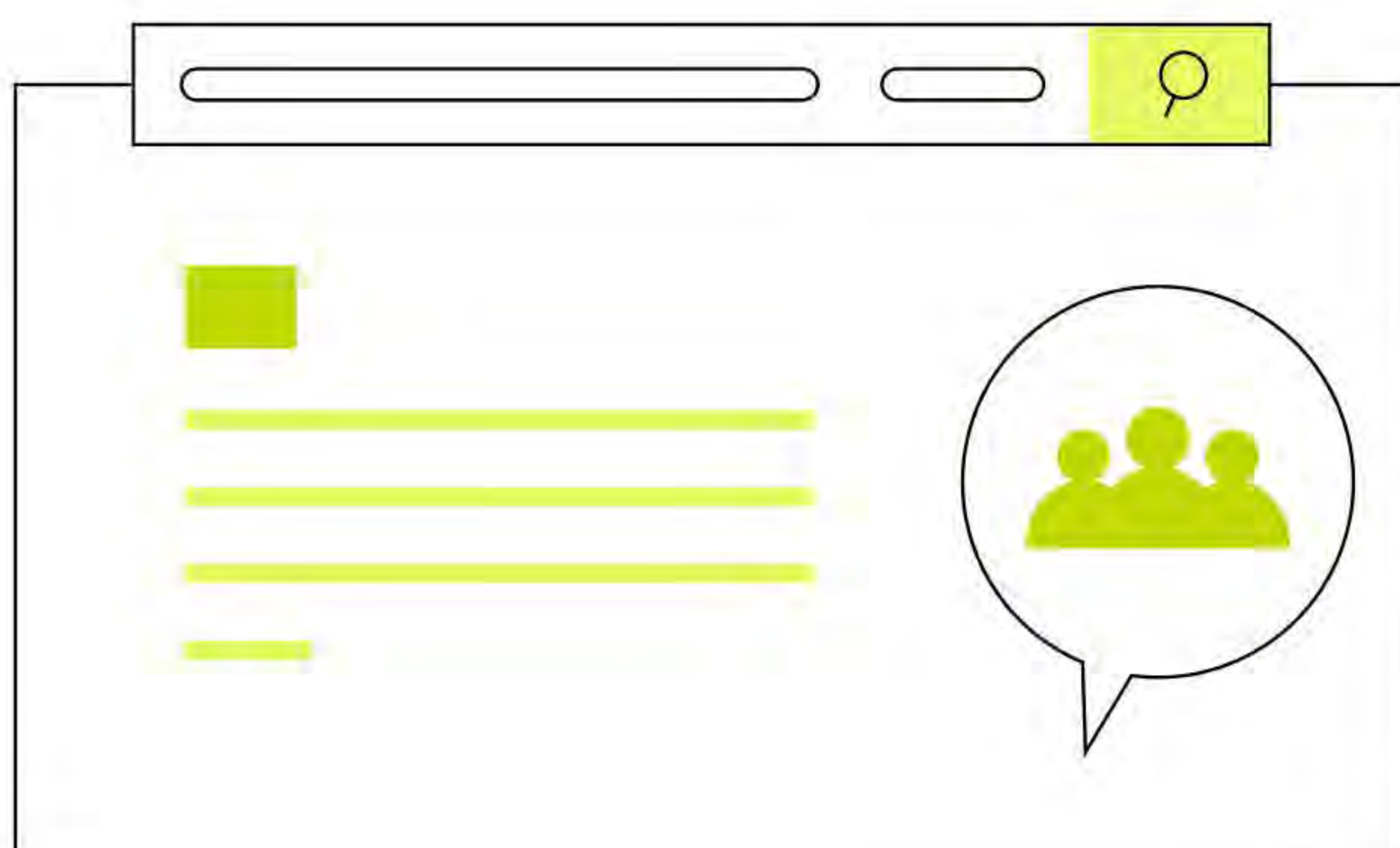
Neobancos Y Challenger Banks

Préstamo Digital

Viajar-Llamar

Para **Banca y Consumo** de financiación al consumo, la tecnología de detección de riesgos y fraudes basada en el comportamiento permite predecir la solvencia de los clientes como nunca antes. Aplicando algoritmos de scoring a metadatos anónimos, las empresas pueden obtener sólidos modelos personalizados del comportamiento humano en contextos sociales, espaciales y secuenciales. Esto mejora drásticamente el acceso de las empresas a nuevos segmentos de mercado, como los nuevos clientes de crédito, los nuevos clientes bancarios, los clientes de perfil bajo, los millenials y los autónomos.

Los **Prestamistas Digitales** también se benefician de datos alternativos, micro, los pequeños y medianos prestamistas digitales, a menudo tienen dificultades para hacer crecer sus negocios; todas las métricas pueden estar alineadas, pero puede faltar el acceso al capital, lo que da a las empresas más grandes una ventaja injusta. La tecnología de detección de riesgos y fraudes basada en el comportamiento digital, puede ayudar a estos prestamistas digitales a crear calificaciones crediticias más precisas y conceder más préstamos a nuevos clientes, logrando así el crecimiento deseado.



Incorporar data de comportamiento digital en los servicios financieros ayuda a empresas a desarrollar perfiles crediticios precisos, tomar decisiones informadas e integrar clientes olvidados dentro del sistema financiero actual.

“Buy Now Pay Later”

Comprar ahora, pagar después o **Buy Now Pay Later (BNPL)** ha tenido un enorme éxito en los últimos años como táctica de captación y fidelización de clientes. La tecnología de detección de fraudes y riesgos basada en el comportamiento es esencial para segmentar a los clientes potenciales que con mayor probabilidad cumplirán sus deudas.

El sector de los viajes es uno de los muchos sectores que pueden beneficiarse de este sistema de cobro. Por ejemplo, las empresas pueden retener a los clientes que han realizado una compra al ofrecer más opciones de pago y crédito.



Los datos comportamentales digital también pueden ayudar a los **Neobancos y a los Challenger banks** a descubrir una fuente de datos sin explotar para reducir el riesgo de todo un nuevo mercado, como

No bancarizados

Nuevos-al-crédito

Gen-Zs

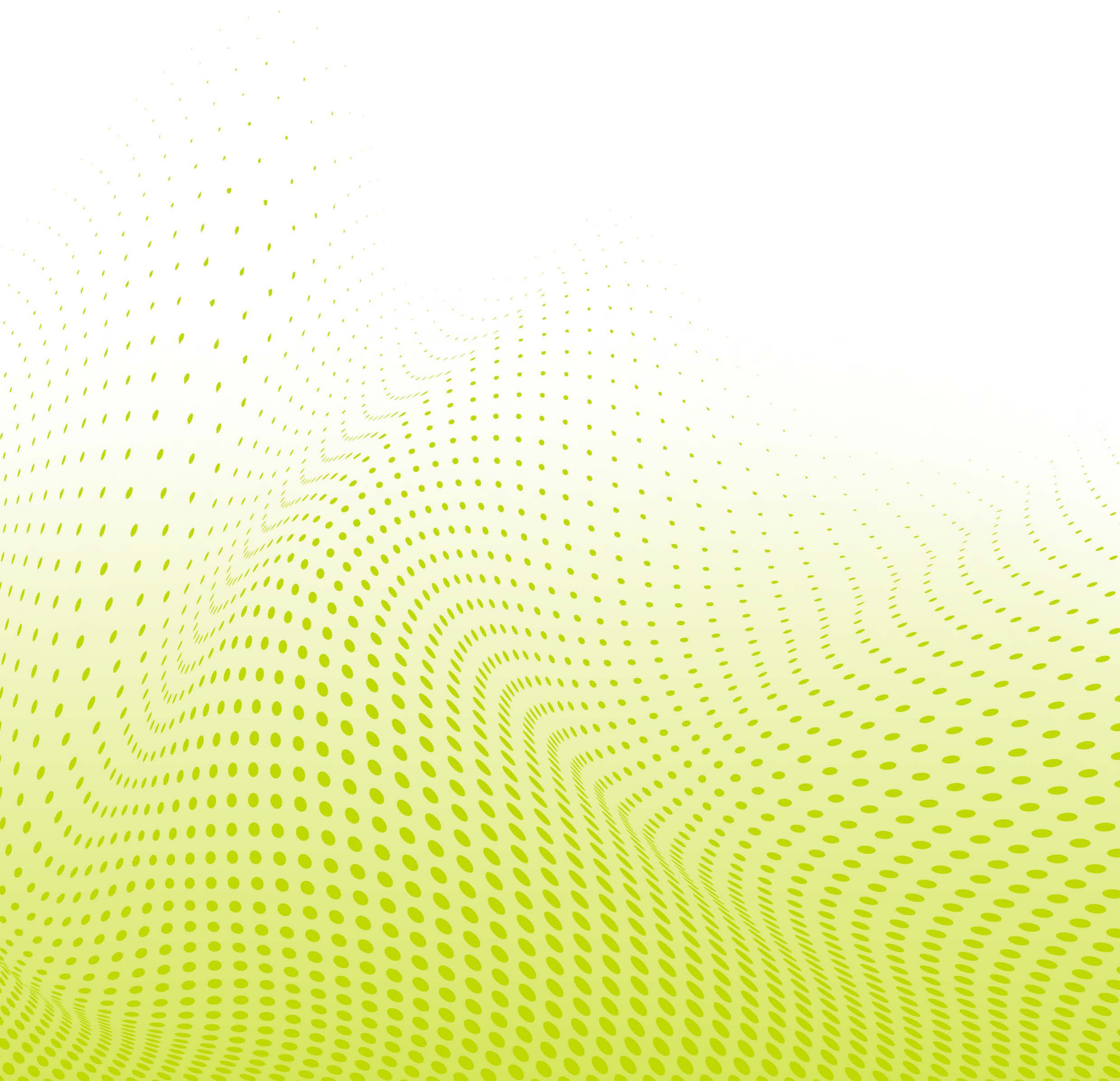
Trabajadores de plataformas digitales

Pequeños empresarios que, a pesar de su solvencia, podrían no haber superado la prueba de crédito tradicional.

Mediante el uso de scores de datos de comportamiento digital, los **Neobancos y los Challenger banks** pueden crear una vía para que estas personas accedan a los servicios financieros convencionales.

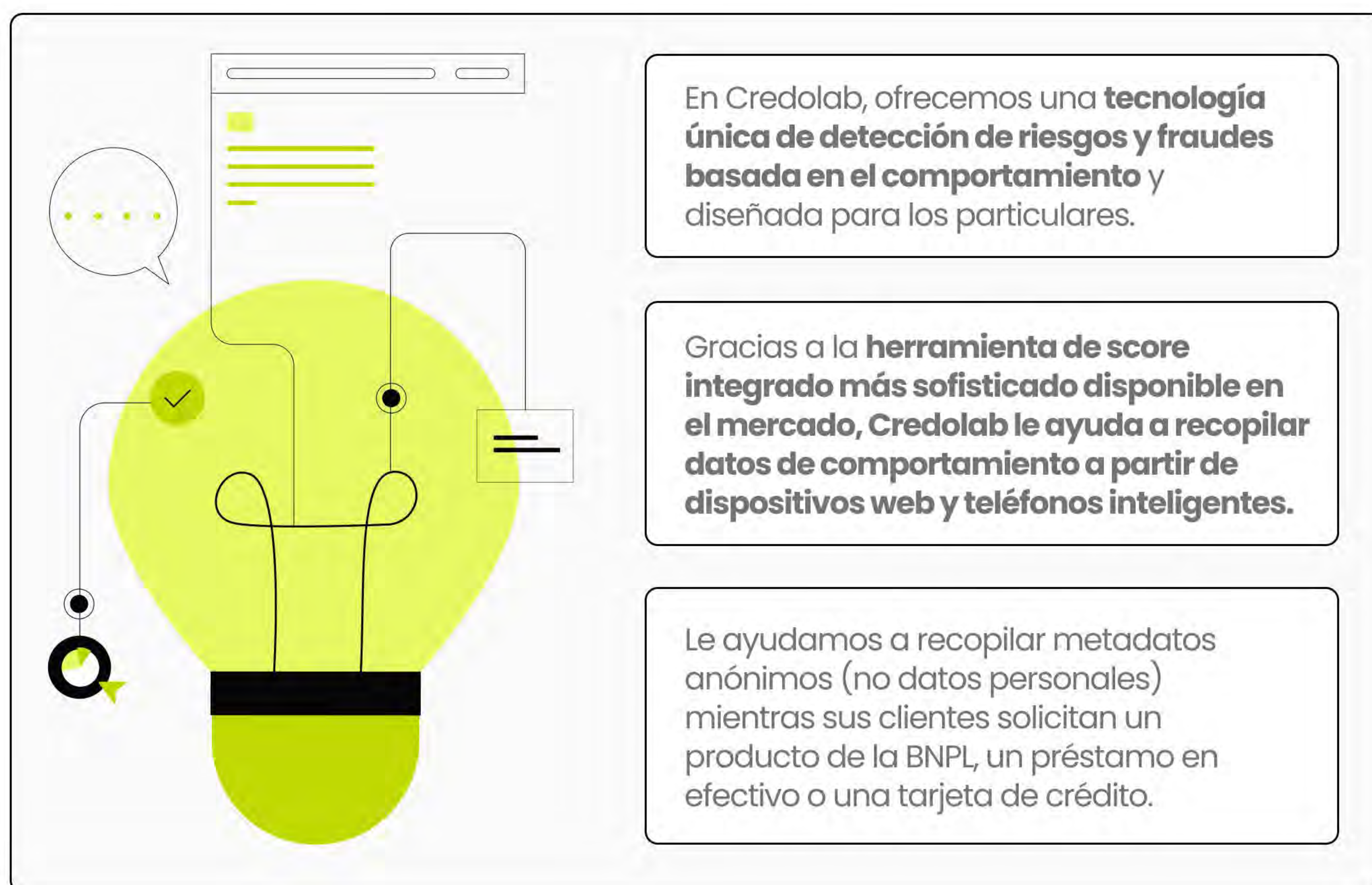
El uso de nuevos modelos de calificación crediticia integrados con inteligencia artificial repercute en una gran variedad de sectores al modificar las reglas del juego.

CREDOLAB: DEMOCRATIZACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS MODERNAS DE DETECCIÓN DE RIESGOS Y FRAUDES



Creemos que los préstamos mejoran vidas. También creemos que los procesos bancarios tradicionales dejan fuera a muchas personas. Por eso Credolab está cambiando la forma en que el mundo ve el crédito. Nuestra tecnología pionera **mejora los modelos de suscripción existentes y refuerza las normas antifraude basadas** en los datos de comportamiento de las personas a través del móvil y la web, para que los prestamistas puedan tomar decisiones basadas en la forma en que las personas viven y trabajan en el mundo moderno.

Los modelos de crédito existentes no responden a las necesidades de los hogares económicamente activos con rentas más bajas ni de las pequeñas empresas, por lo que muchos prestamistas están buscando un enfoque alternativo.



Los teléfonos inteligentes están en manos de una gran mayoría de usuarios y dejan una enorme huella digital, con decenas de miles de puntos de datos que pueden utilizarse para predecir el comportamiento de los usuarios.

La enorme cantidad de big data es precisamente la razón por la que **los modelos estadísticos de Credolab son tan impresionantemente predictivos y estables.**

Los conocimientos, la pericia y la experiencia de Credolab convierten los metadatos en información para la suscripción. Se puede obtener información de las fuentes más inverosímiles: por ejemplo, el número de contactos, la cantidad de almacenamiento utilizado y la hora del día en que se realizan las llamadas; estas “características” se pueden introducir en modelos para determinar las scores crediticios.

Sin añadir ninguna fricción a la experiencia del usuario, calculamos un score predictivo del riesgo de comportamiento que **complementa sus modelos actuales** (incluidos los modelos que ya incorporan información de la oficina de crédito) y **mejora su capacidad para aprobar más clientes, con más confianza.**

A pesar de ser un recurso prometedor, la adquisición de datos de teléfonos móviles suscita el escepticismo de los clientes en cuanto a seguridad y autenticidad.

Lo que diferencia a **Credolab SDK** de cualquier otra solución es que los datos se recopilan de forma totalmente anónima, sólo tras recibir el consentimiento de privacidad del usuario, y además se procesan en forma de metadatos, no de datos personales.

Las huellas digitales no personales y consentidas

Todo legal y correcto

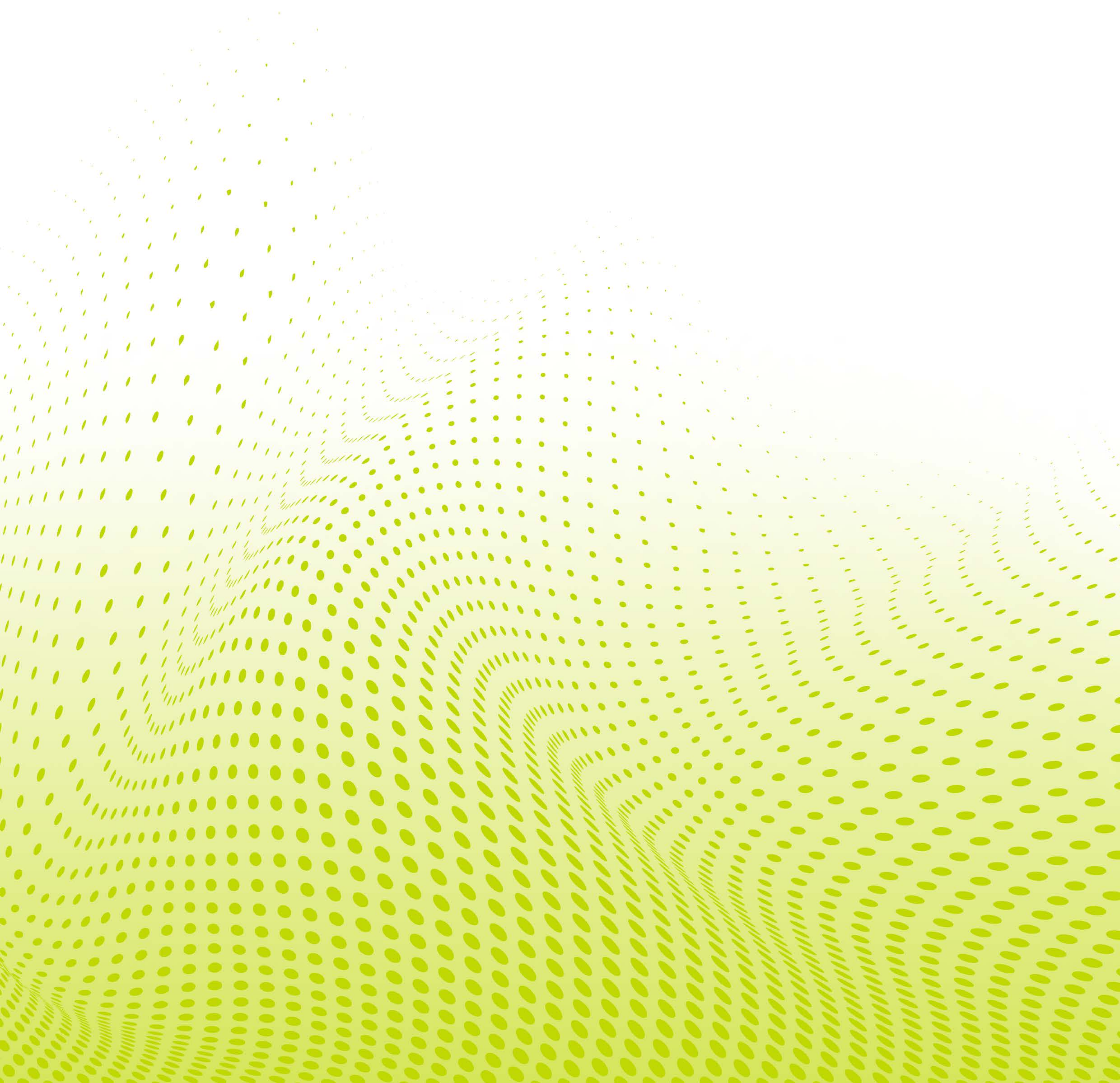
credo**lab**

Información sobre el comportamiento

Para una mayor predictividad

Ahora las empresas pueden **reducir los falsos negativos y los falsos positivos** basándose en pruebas, como los datos sobre el comportamiento de los usuarios de móviles y de Internet. Estos datos, hasta ahora sin explotar, permiten a los prestamistas tomar decisiones basadas en el comportamiento de las personas en el mundo moderno, y no solo en su apariencia sobre el papel.

ACERCA DE CREDOLAB: CREDOLAB SE COMPROMETE A PONER EL CRÉDITO AL ALCANCE DE TODOS



Credolab es una plataforma de datos y análisis que proporciona información y scores basados en metadatos y de comportamiento digital para mejorar la evaluación del riesgo, prevención del fraude y los procesos de marketing.

Nuestras soluciones de están disponibles para

Bancos y neobancos

Prestamistas digitales y agentes de la BNPL

Compañía de seguros

Cualquier sector en intersección con los servicios financieros (comercio electrónico, aplicaciones de transporte, viajes minoristas)

Credolab es la forma más innovadora de aprobar a más clientes con más confianza.

Fundada en 2016, Credolab ha logrado una expansión global, con oficinas estratégicamente ubicadas en todo el mundo y un equipo que abarca 11 países. Sirviendo a una base de más de 200 clientes en 52 países, nuestro compromiso con la innovación continua es en la entrega de soluciones que impulsan el éxito empresarial, promueven la inclusión financiera y fomentan un impacto positivo en los resultados de diversos sectores.

Miami

Oficina Credolab

Kyiv

Oficina Credolab

Singapore

Oficina Credolab

Jakarta

Oficina Credolab



Capgemini Financial
Services **Efma Financial
Newtech** Watchlist 2021



World Economic Forum
100 Technology Pioneers
in the world 2021



Winner of 2021 **Financial
Newtech Challenge**
“Banking-Scale up” Award



Social Impact Award
SFF Global Fintech
Awards 2021



**Singapore's Top 10
Fintech & Finance Startups**
2021 StartupLanes



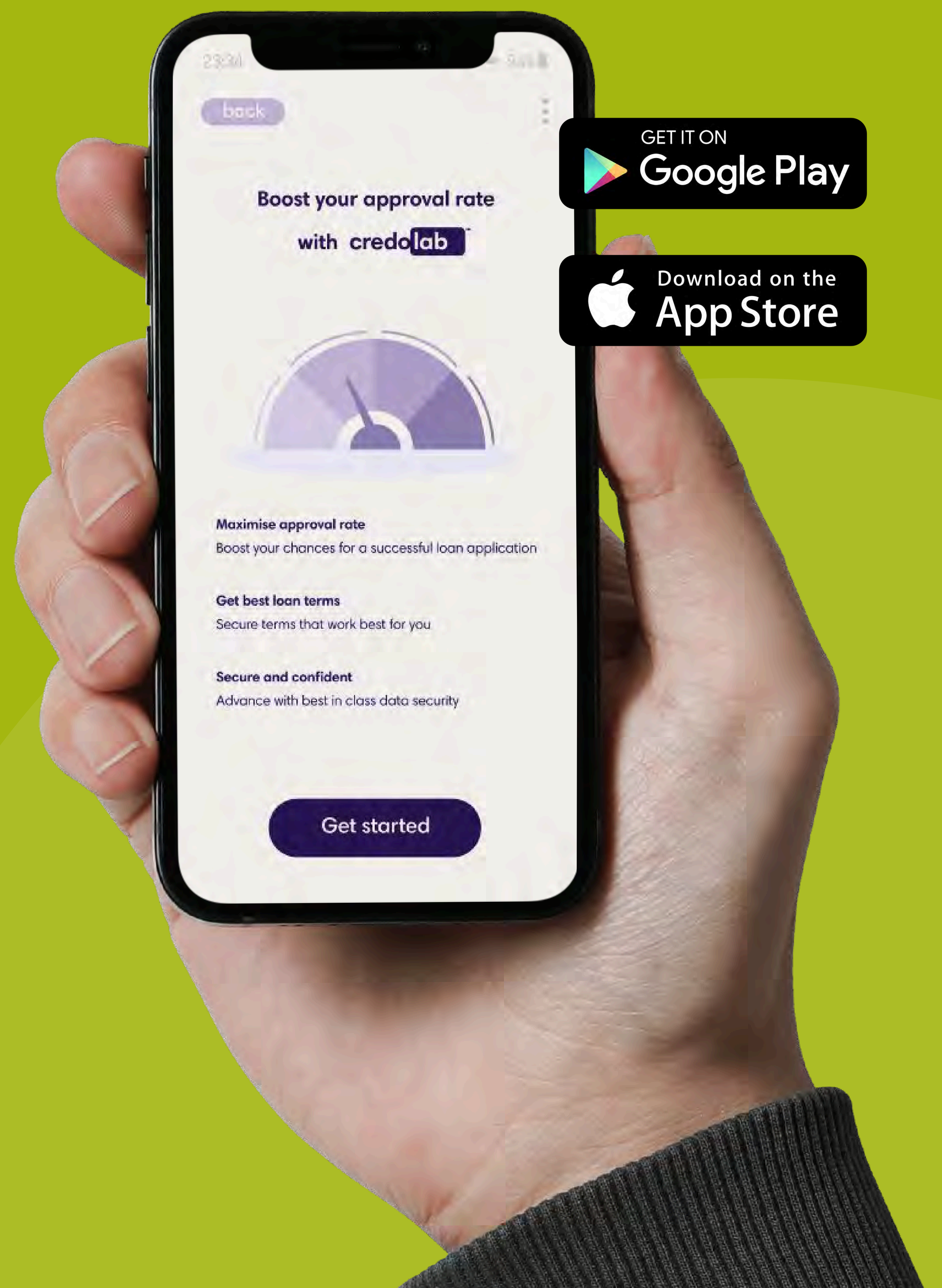
¿Qué sigue?

Haz una cita con nosotros
para platicar de tu caso

[Agenda tu cita aqui](#) →

[Prueba nuestro Demo](#) →

Conecta con nuestro Fundador o
Director de Estrategia en linkedin



marketing@credolab.com