

WHITEPAPER

La Guía Completa de Scores de Crédito Alternativos

A horizontal bar at the bottom of the page, divided into four colored segments: purple, pink, lime green, and orange.

TABLE OF CONTENTS

- 01** Introducción

 - 02** ¿Qué son los datos alternativos?

 - 03** Score crediticio alternativo vs score crediticio tradicional

 - 04** Cómo los datos alternativos pueden abrir oportunidades financieras para los usuarios invisibles de crédito

 - 05** Uso de datos alternativos para calificar a los millennials

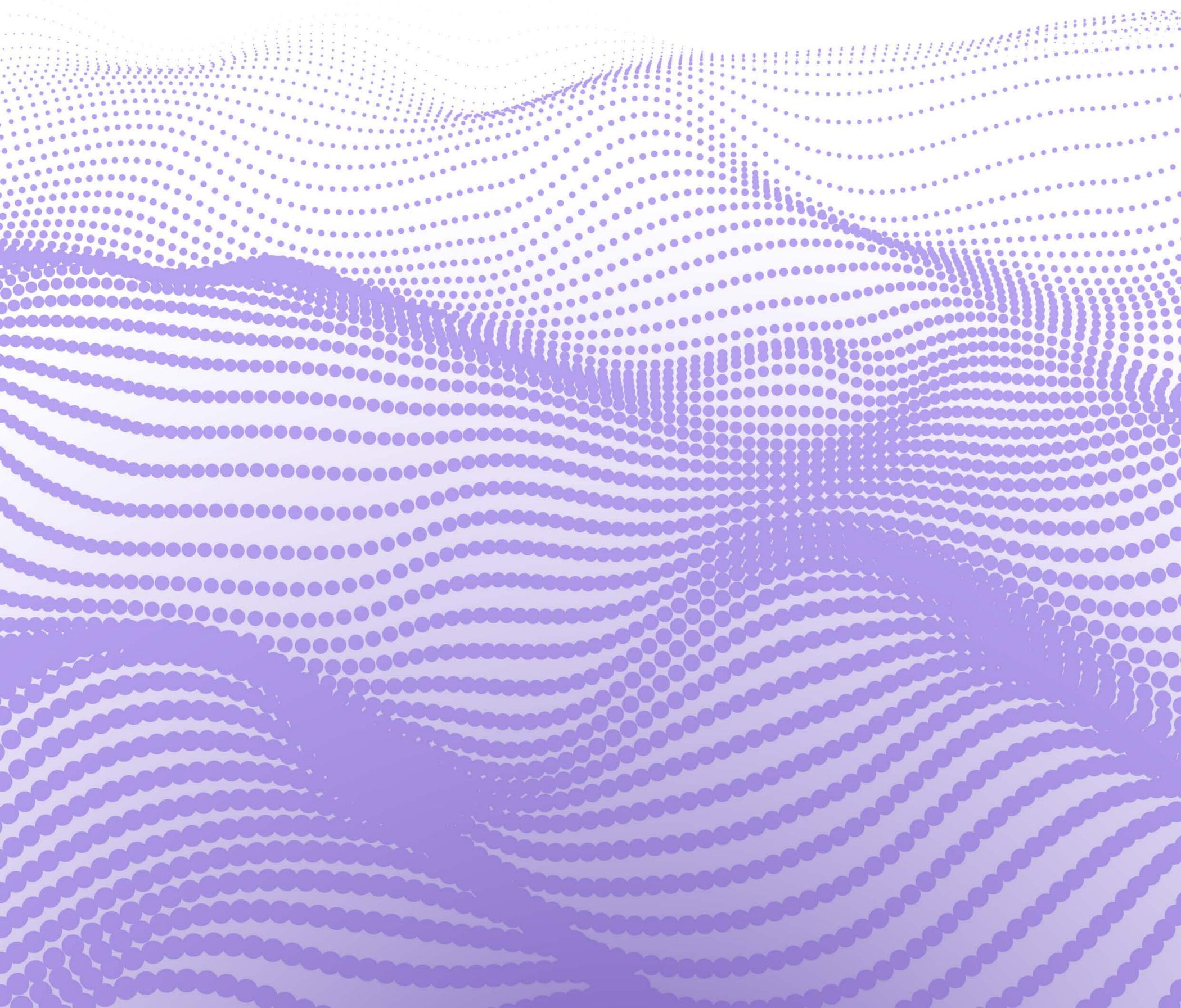
 - 06** El score crediticio alternativo, un aliado para muchas industrias

 - 07** Credolab: Democratizando el score crediticio

- 

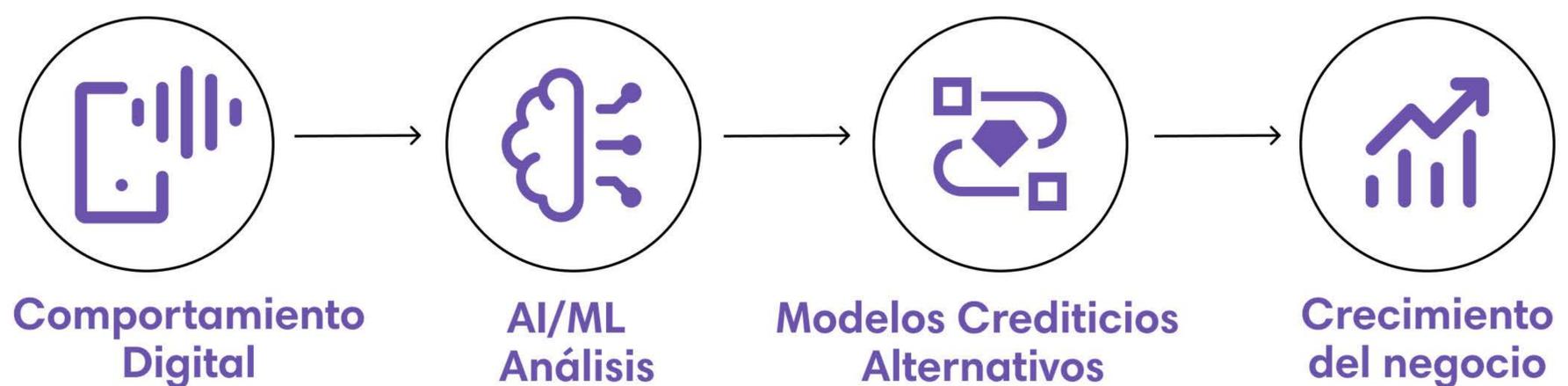
INTRODUCCION

Los datos alternativos se han convertido en una palabra de moda en el medio financiero y las fintech, ya que ofrecen nuevas formas de comprender y aprovechar el comportamiento de los clientes.



A diferencia de los datos tradicionales, las fuentes de datos alternativas ofrecen un enfoque revolucionario para evaluar la solvencia. Este método avanzado responde a las necesidades de los clientes poco bancarizados y de perfil bajo, desbloqueando nuevos modelos de crédito impulsados por la inteligencia artificial y el aprendizaje automático. Mediante el análisis del comportamiento digital, las empresas pueden acceder a segmentos de mercado inexplorados y prestar un mejor servicio a los mercados emergentes.

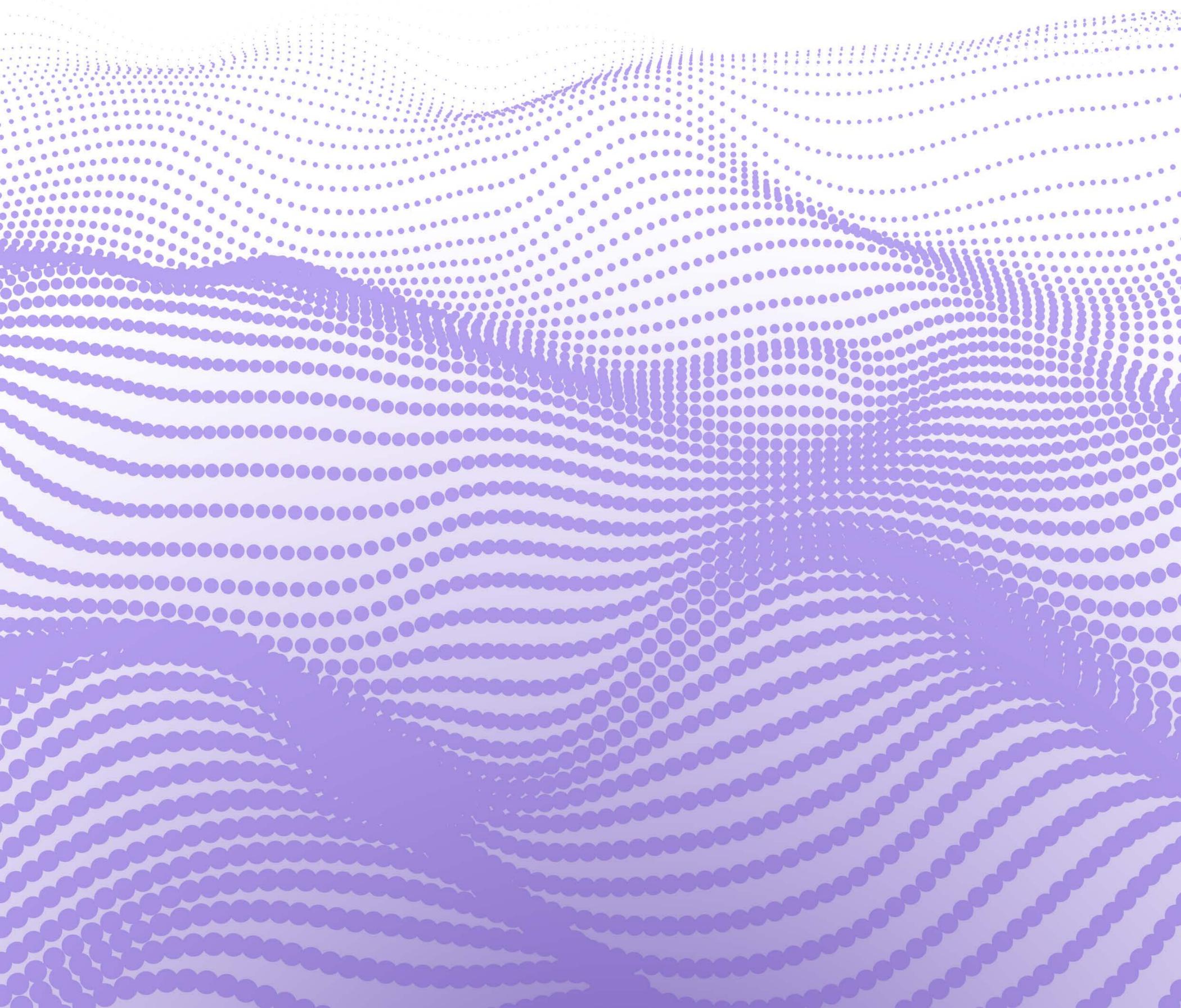
Gracias a la rápida generación de datos alternativos y a la sofisticación de las herramientas de IA, las empresas financieras tienen ahora acceso a una valiosísima información sobre el comportamiento de los clientes. Estas herramientas permiten a las empresas predecir tendencias, reducir riesgos y acelerar el crecimiento ofreciendo soluciones crediticias a medida, reducir riesgos y acelerar el crecimiento ofreciendo soluciones crediticias a medida.



El score crediticio alternativo no sólo amplía la inclusión financiera de poblaciones desatendidas sino que también ayuda a las empresas a un mundo cada vez más digital.

En este ebook, te ayudaremos a entender qué son los datos alternativos y, más concretamente, cómo determinadas herramientas, como el score crediticio alternativo, pueden ayudar a que tu a su empresa a crecer aprovechando nuevos segmentos de mercado inexplorados.

?QUE SON LOS DATOS ALTERNATIVOS?



Los datos alternativos son el conjunto de información sobre comportamientos, hábitos, intereses y transacciones realizadas por una persona y obtenida de fuentes no tradicionales

El crecimiento de los datos alternativos es exponencial, impulsado por el hecho de que cada vez más usuarios almacenan información en la red, generando nuevos datos cada día. La rápida generación de datos alternativos ha introducido una nueva e inexplorada oportunidad para mejorar los beneficios en el mercado. El uso correcto de los datos alternativos a través del aprendizaje automático proporciona a las empresas una ventaja fascinante; el acceso a información valiosa sobre el comportamiento de los clientes - y futuros clientes, lo que permite a las empresas crecer rápidamente.

Redes Sociales

Satelites

Sensores

Recibos De Compra

Ejemplo de fuentes de información no tradicionales

Sin embargo, sus ventajas van acompañadas de varios retos, y sólo algunas empresas han sido capaces de incorporar este tipo de datos.

Oportunidades:

Potencial de beneficio inexplorado a través de datos alternativos

Las **empresas obtienen información valiosa** sobre el comportamiento de los clientes un crecimiento más rápido

BENEFICIOS DE LOS DATOS ALTERNATIVOS

En primer lugar, es importante señalar que, gracias a los datos alternativos, las empresas pueden **comparar y medir la información en tiempo real**, generando indicadores realmente innovadores. Por ejemplo, de esta forma, se pueden ofrecer créditos en el acto a los solicitantes con un score crediticio alternativo.

Los datos alternativos **mejoran el autoconocimiento de una empresa**. Una gran cantidad de datos alternativos existentes permite a las instituciones tener una percepción más precisa de su rendimiento. La conexión de éstas percepciones permite a las empresas interpretar correctamente cómo son percibidas por la gente, comparándose con competidores, proveedores y otras redes de conexión segura.

Otro beneficio importante a tener en cuenta es la capacidad de **operar predictivamente utilizando datos alternativos**. A través de esta novedosa fuente de información y en conjunto con las fuentes tradicionales, las empresas pueden predecir con mayor fiabilidad los resultados a largo plazo. Además, los datos alternativos permiten a las empresas predecir los comportamientos de los clientes y, de este modo, las proyecciones de crecimiento se vuelven más eficaces, optimizando la toma de decisiones y reduciendo la probabilidad de riesgo.

Los datos alternativos han sido muy bien acogidos por las empresas que buscan mejorar los índices de predicción, maximizar los beneficios y reducir los riesgos imprevistos.

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



EJEMPLO

De este modo, por ejemplo, se pueden ofrecer créditos a los solicitantes con una puntuación de crédito alternativa.

RETOS DE LOS DATOS ALTERNATIVOS

Los datos alternativos son relativamente nuevos, por lo que pueden plantear varias preguntas a primera vista. Hay una falta de registros históricos, además de que no todos los datos alternativos son de acceso público. Por lo tanto, es esencial comprender con precisión **de dónde procede la información** y las limitaciones de su uso.



Gran Variedad de Fuentes de Datos

Numerosas fuentes de datos requieren una selección más cuidadosa y controles de relevancia.



Falta de Norma Patrón de Uso

No existe un marco universal; las empresas necesitan estrategias holísticas con fuentes de información.



Los Desafíos de la Interpretación de Datos

Numerosas fuentes de datos requieren evaluaciones de la calidad de las fuentes y de los datos que previenen la corrupción



Consideraciones Éticas y Legales

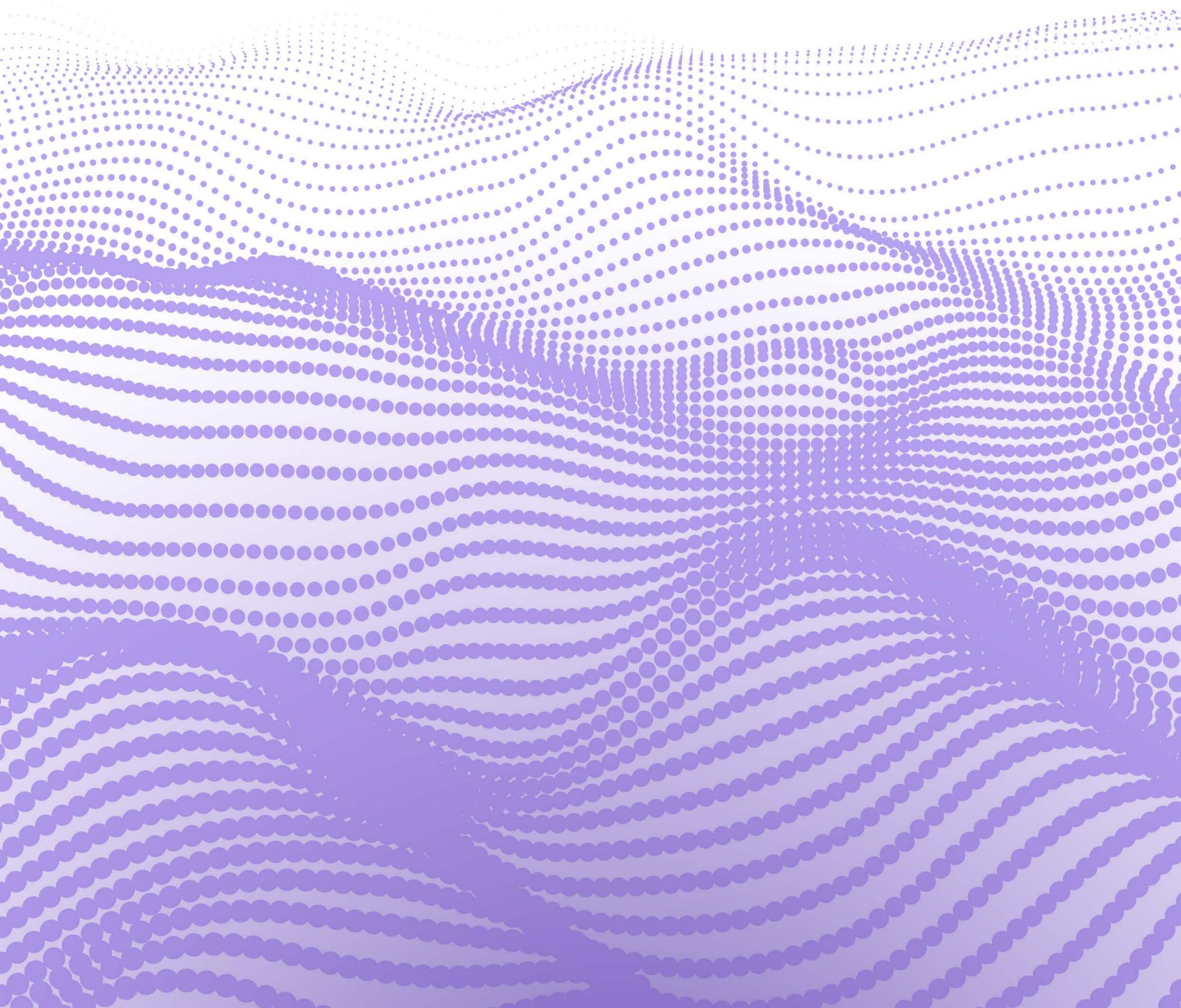
Comprender la privacidad, los límites de aplicación y el almacenamiento y ético es crucial



EJEMPLO

Un registro histórico incompleto sin suficiente información de respaldo suele requerir tiempo adicional para la recopilación de datos con el fin de establecer patrones de comportamiento definitivos en el futuro. Esto subraya los retos de basarse en datos no estructurados e incompletos.

SCORE CREDITICIO ALTERNATIVO VS. SCORE CREDITICIO TRADICIONAL

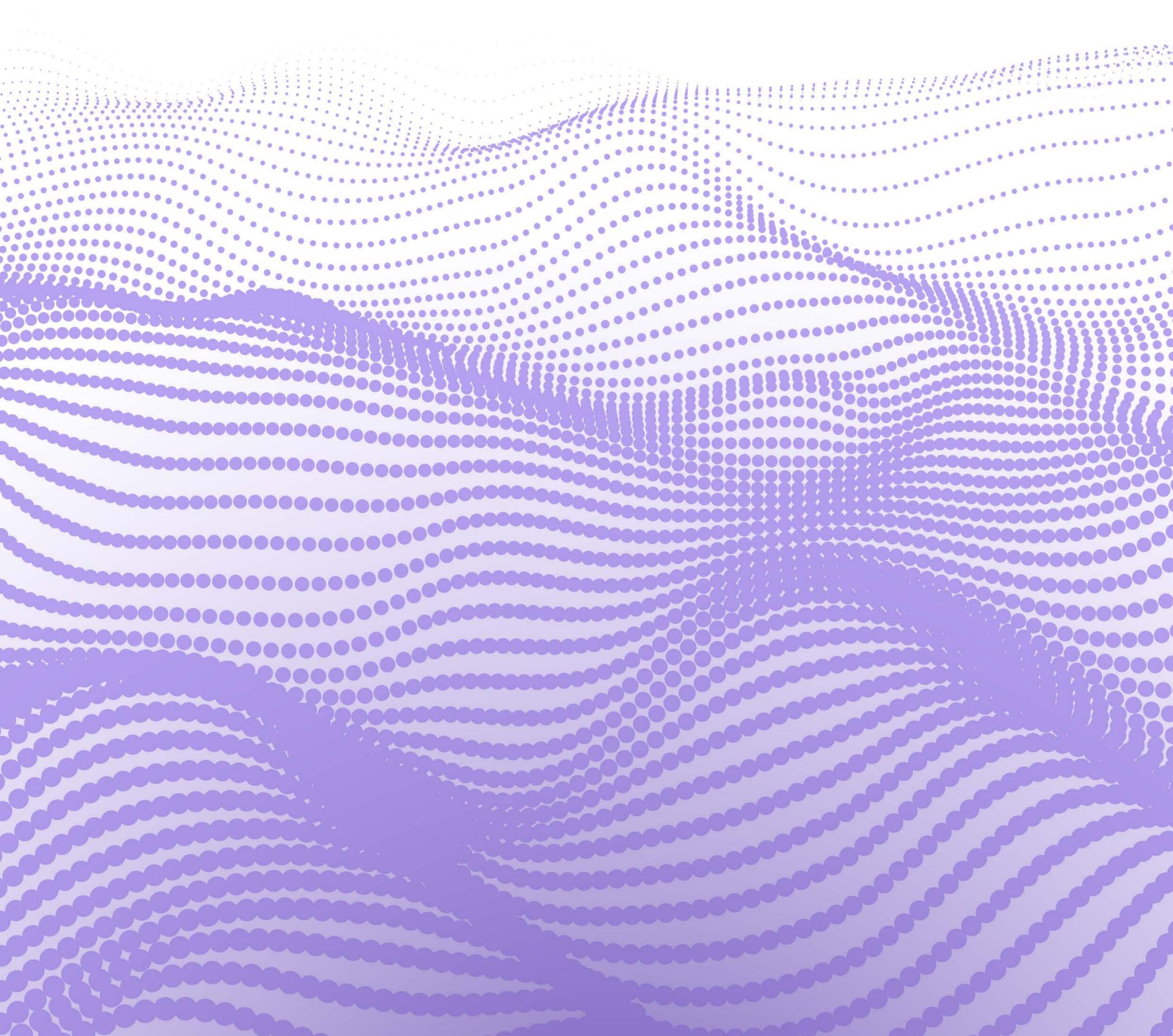


Hasta hace unos años, el score crediticio se sólo se obtenía a través de los **métodos tradicionales**. Los scores o modelos crediticios tradicionales resultan de un análisis crediticio realizado por diferentes buros de crédito, indicando si una persona o institución es lo suficientemente solvente para obtener un préstamo.

Anteriormente, estas instituciones eran las únicas que tenían la capacidad de analizar y scorear el historial financiero de una persona.



COMO LOS DATOS ALTERNATIVOS PUEDEN ABRIR OPORTUNIDADES FINACIERAS PARA LOS USUARIOS INVISIBLES DE 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 construir sus scores de crédito.

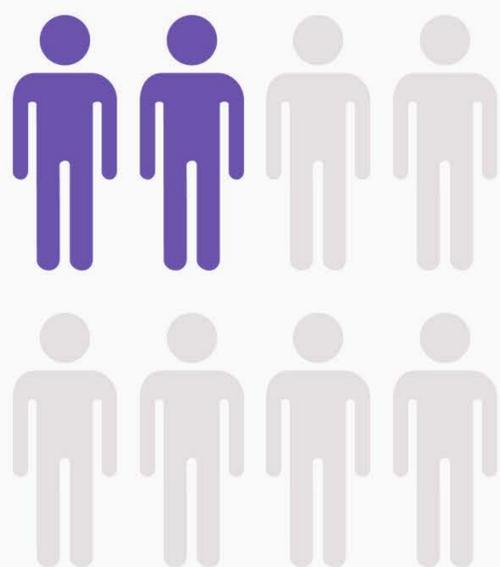
Estas personas suelen ser

Jóvenes que aún no han creado su historial crediticio,

Inmigrantes que no pueden transferir su informe de crédito de su país de origen anterior

Personas de color, desfavorecidas por la desigualdad racial para acceso a los servicios financieros.

Estas personas no pueden adquirir activos productivos como un coche o una casa o construir su patrimonio con sus propios recursos. Así pues, el acceso al crédito desempeña un papel vital en el fortalecimiento del poder financiero. Sin embargo, el inconveniente del sistema tradicional de calificación crediticia es que ofrece pocas o ninguna oportunidad a los invisibles de crédito de demostrar su valía.



En la actualidad, hay más de

2BN DE PERSONA

en el mundo que **no tienen acceso a servicios financieros formales** porque sus datos no están almacenados en los sistemas de pago tradicionales.

La falta de salarios fijos y regulares y de ahorros formales se suma a la incoherencia financiera.

Los modelos de crédito existentes no atienden las necesidades de los hogares y empresas económicamente activos con rentas más bajas, por lo que muchos prestamistas buscan un enfoque alternativo.

La integración de fuentes de datos alternativas en el score crediticio y los procesos de préstamo de crédito puede ayudar significativamente a las personas sin crédito, en su historial crediticio y su score.

Estas fuentes pueden incluir

Facturas de servicios

Factura de servicios telefónicos

Factura de renta

Pagos de préstamos alternativos

Solicitud de información sobre cuentas de depósito como depósitos recurrentes de nóminas

Los pagos que ya forman parte de los compromisos financieros

Los scores alternativos utilizan el enriquecimiento en tiempo real para crear perfiles completos, permitiendo a las empresas comprender mejor y tomar decisiones informadas.

EL IMPACTO POSITIVO DE LA CALIFICACIÓN CREDITICIA ALTERNATIVA



Antes del score alternativo

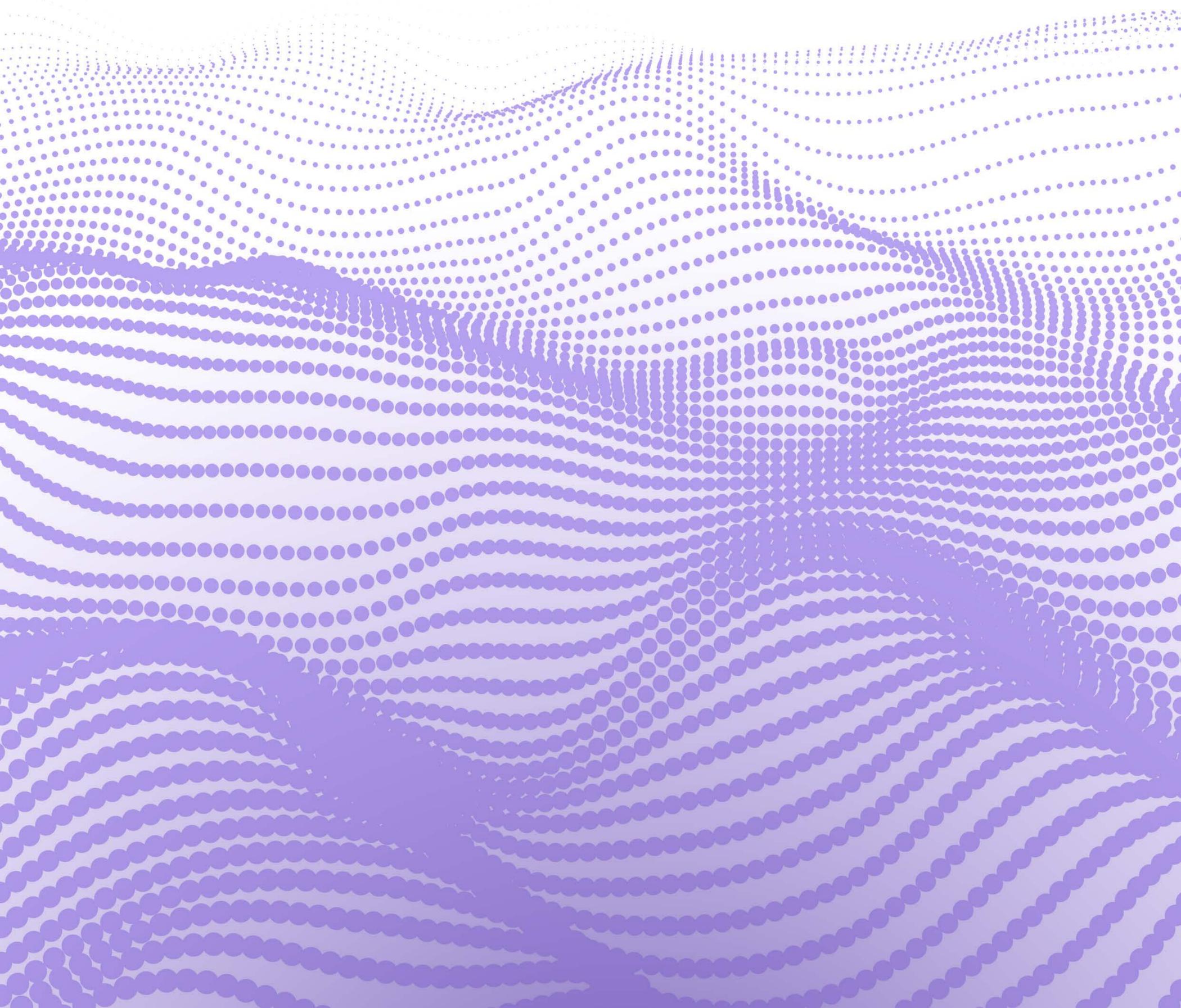
- Baja tasa de aprobación
- Perfiles de clientes incompletos



Con el score alternativo

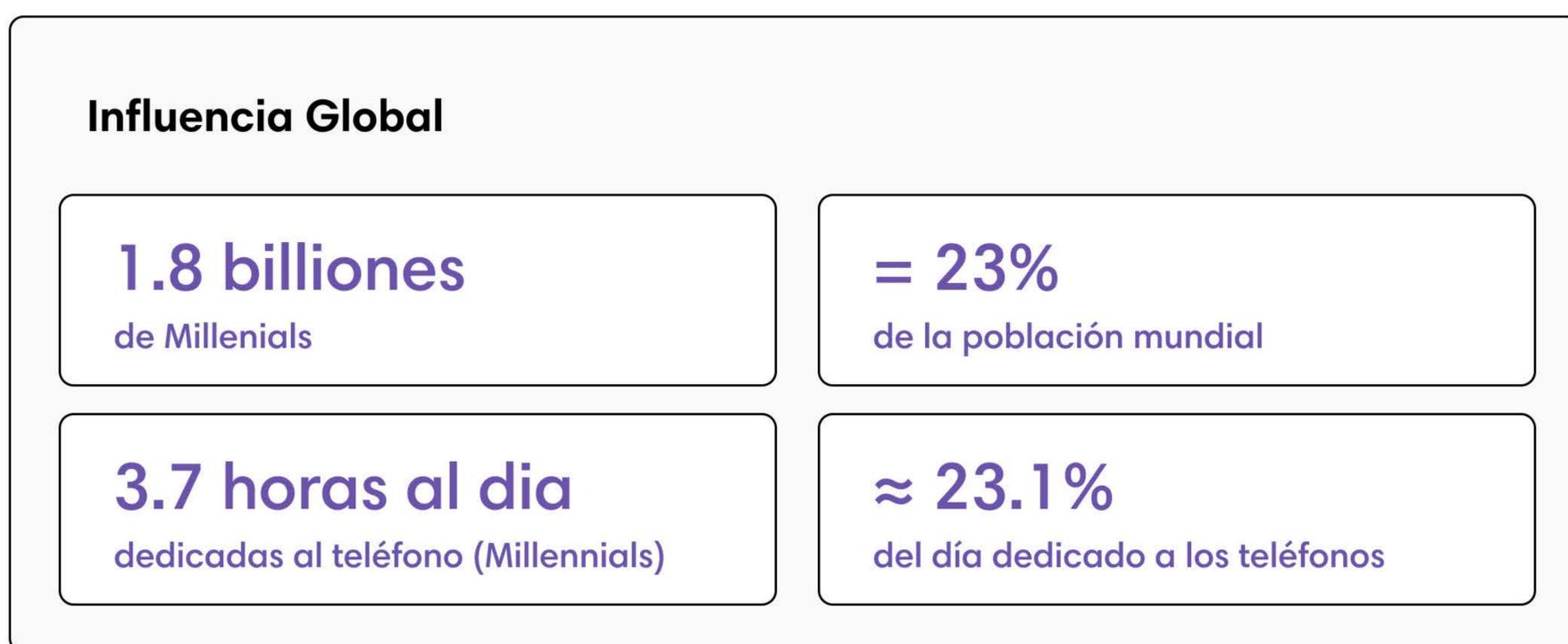
- Alto índice de aprobación
- Perfiles nuevos y completos de clientes

USA LOS DATOS ALTERNATIVOS PARA MEDIR EL SCORE CREDITICIO DE MILLENNIALS



A primera vista, los perfiles financieros de los millennials 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 e incapacitados para cumplir sus objetivos de comprar una vivienda, un coche, obtener un crédito o realizar una inversión. En muchas ocasiones, sus solicitudes de préstamo son rechazadas o se les imponen elevados tipos de interés que les impiden obtener préstamos rentables.

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



Los millennials son ahora la cohorte de adultos más numerosa del mundo, con 1.800 millones de personas en todo el planeta, lo que equivale al 23% de la población mundial. Además, viven en un mundo 100% online.

Los millennials son muy dependientes del uso de sus teléfonos inteligentes, ya que pasan una media de 3,7 horas al día en sus teléfonos, y si tenemos en cuenta el tiempo medio de sueño, los millennials pasan casi una cuarta parte del día (23,1%) en sus teléfonos!*

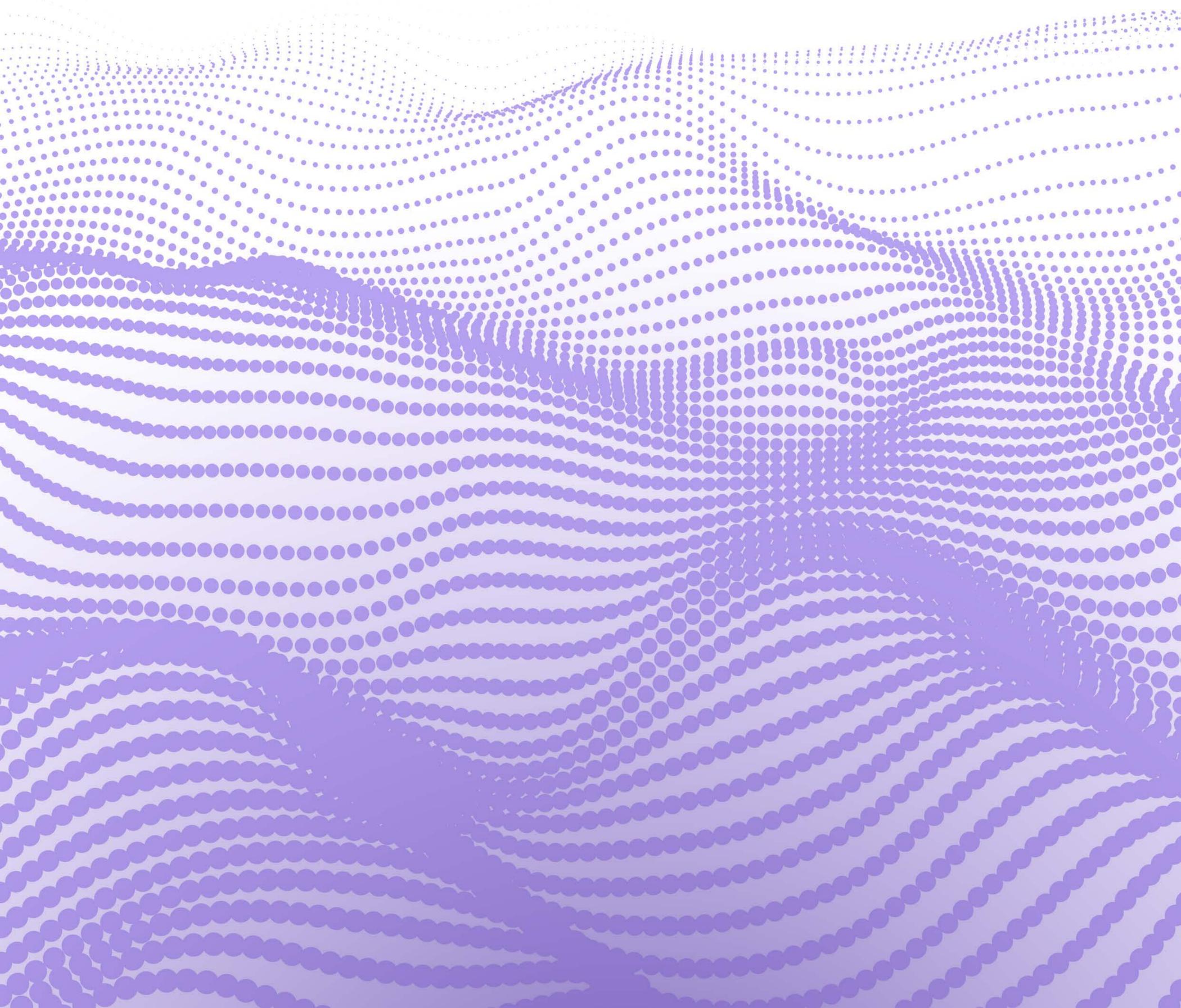
*Source: <https://www.entrepreneur.com/article/360098>

No es de extrañar que los millennials también estén muy implicados en la tecnología financiera o fintech, con monederos electrónicos y otras aplicaciones fintech móviles que les ayudan a realizar transacciones en su vida diaria.

A diferencia de sus padres, **su primer contacto e interacción con los bancos y los flujos monetarios es completamente digital.** Dado que los millennials representarán casi la mitad de la población activa mundial en los próximos 10 años, el poder adquisitivo de su generación no dejará de aumentar con el tiempo, lo que los convierte en consumidores muy influyentes.

Ante la gran demanda del mercado bancario, los millennials suelen optar por startups fintech que cumplen sus expectativas crediticias. Estas nuevas empresas tienen una relación más cercana con los jóvenes, adaptándose a sus necesidades en todo el proceso de evaluación: desde la valoración del crédito hasta la forma de comunicarse. También utilizan **datos alternativos y apps de scores para realizar las evaluaciones, lo que hace más probable la concesión de préstamos a millennials que no tienen un historial crediticio tradicional.**

SCORE DE DATOS ALTERNATIVOS, UN ALIADO PARA MUCHAS INDUSTRIAS



La utilidad de los datos alternativos es tan amplia que alcanza a múltiples sectores como: Bancos y Empresas Financieras, Buy Now Pay Later, Digital Lenders, Neobancos y Challenger Banks y Ride-Hailing. Su amplio uso explica el éxito de los datos alternativos en los últimos años y cómo las nuevas fuentes de información están redefiniendo el juego.



Bancos y Empresas Financieras

- Los scores de crédito alternativos predicen la solvencia de los clientes nunca antes.
- **Ayuda a acceder a segmentos sin explotar:** nuevos en el crédito, millennials, perfil bajo y autónomos.



Neobancos y Bancos Challenger

- **De-risks a new market:** economías gig, no bancarizados, la Generación Z, nuevos a crédito y las pequeñas empresas.
- Amplía el acceso a los servicios financieros.



Compra Ahora Paga Despues (BNPL)

- Segmentos de clientes susceptibles de cumplir sus obligaciones de pago.
- Mejora la captación de clientes y la fidelidad.

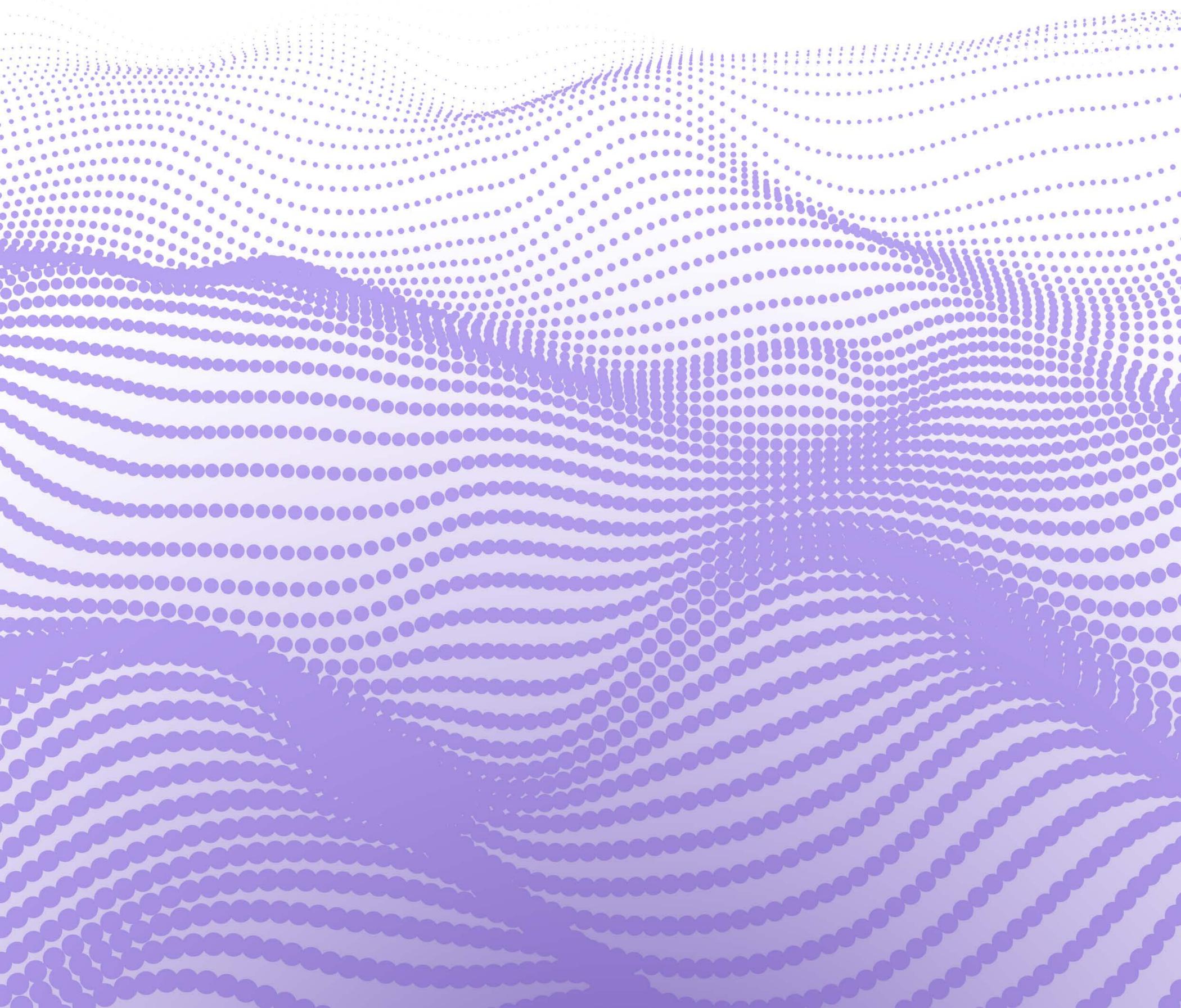


Entidades de Crédito Digitales

- Apoya a los microprestamistas y a las pequeñas y medianas empresas mejorando la precisión de las calificaciones crediticias.
- Ayuda a conceder más préstamos, igualando el terreno de juego frente a competidores más grandes.

Gracias a los datos alternativos, las empresas pueden obtener perfiles crediticios más precisos, tomar decisiones con conocimiento de causa e incorporar al mercado financiero a estas personas actualmente no explotado.

CREDOLAB: DEMOCRATIZANDO EL SCORE CREDITICIO



Creemos que los préstamos mejoran vidas. También creemos que los procesos bancarios tradicionales dejan a mucha gente fuera del proceso. Por eso credolab está cambiando la forma en que el mundo ve el crédito. Nuestra tecnología pionera calcula los scores crediticios a partir de 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 satisfacen las necesidades de los hogares económicamente activos con rentas más bajas y de las pequeñas empresas, razón por la cual muchos prestamistas están buscando un enfoque alternativo.

En Credolab ofrecemos una solución única de scoring crediticio alternativo dirigida exactamente a estas personas. Gracias a la herramienta de scoring integrada más sofisticada disponible en el mercado, Credolab le ayuda a recopilar datos alternativos desde dispositivos smartphone y web. De forma transparente y **respetando la privacidad**, le ayudamos a recopilar metadatos anónimos -no datos personales- mientras sus clientes solicitan un producto BNPL, cualquier préstamo en efectivo o una tarjeta de crédito.

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 exactamente la razón por la que los modelos estadísticos de Credolab son tan impresionantemente predictivos y estables.



Colecta Metadatos

Número de contactos, uso de almacenamiento, duración de las llamadas, etc.



Garantiza Privacidad

Uso anonimo, no datos personales.



Modelos Aplicables

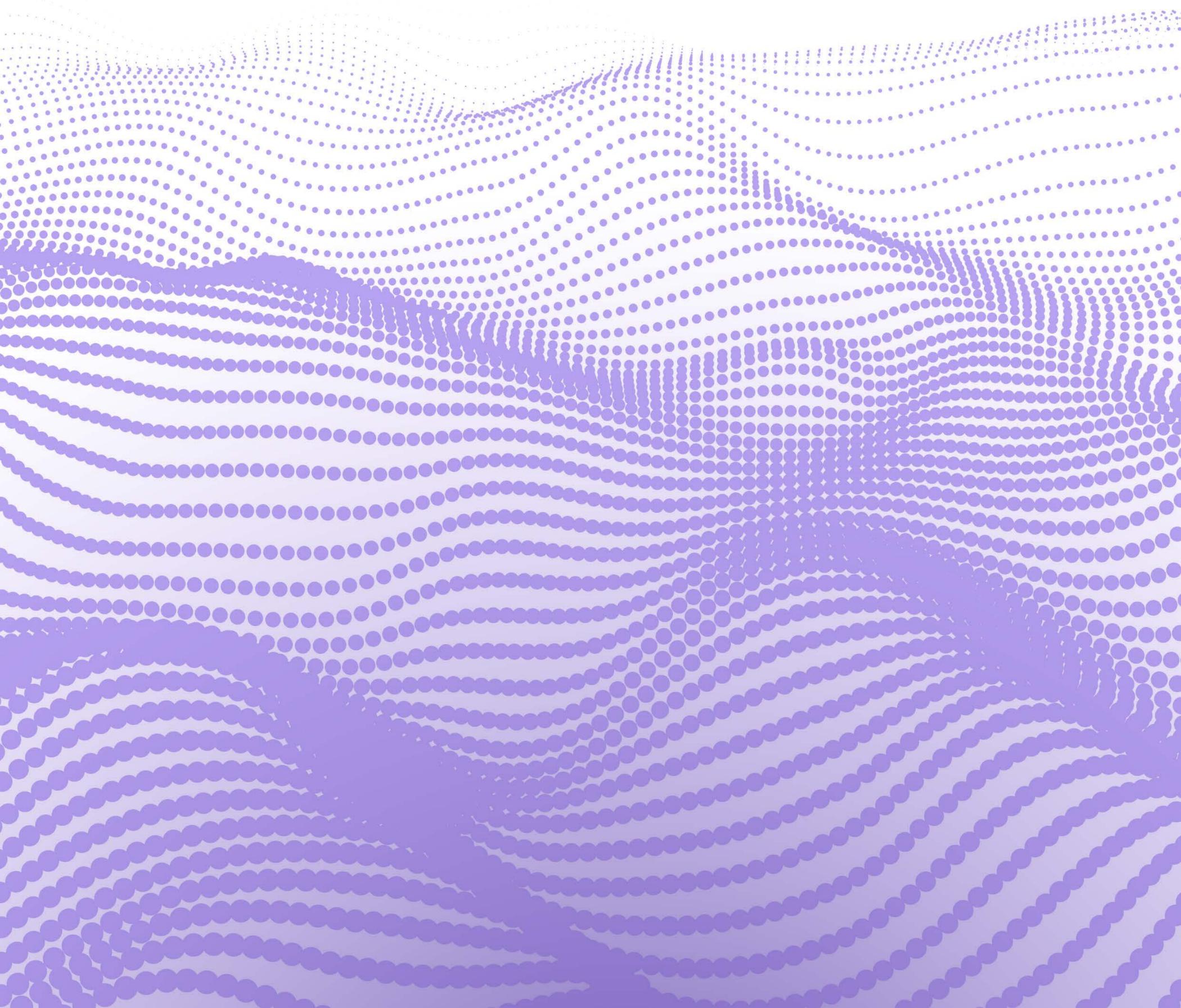
Analizar decenas de miles de datos.



Ofrece Perspectivas

Generar score crediticios estables y altamente predictivos.

ACERCA DE CREDOLAB



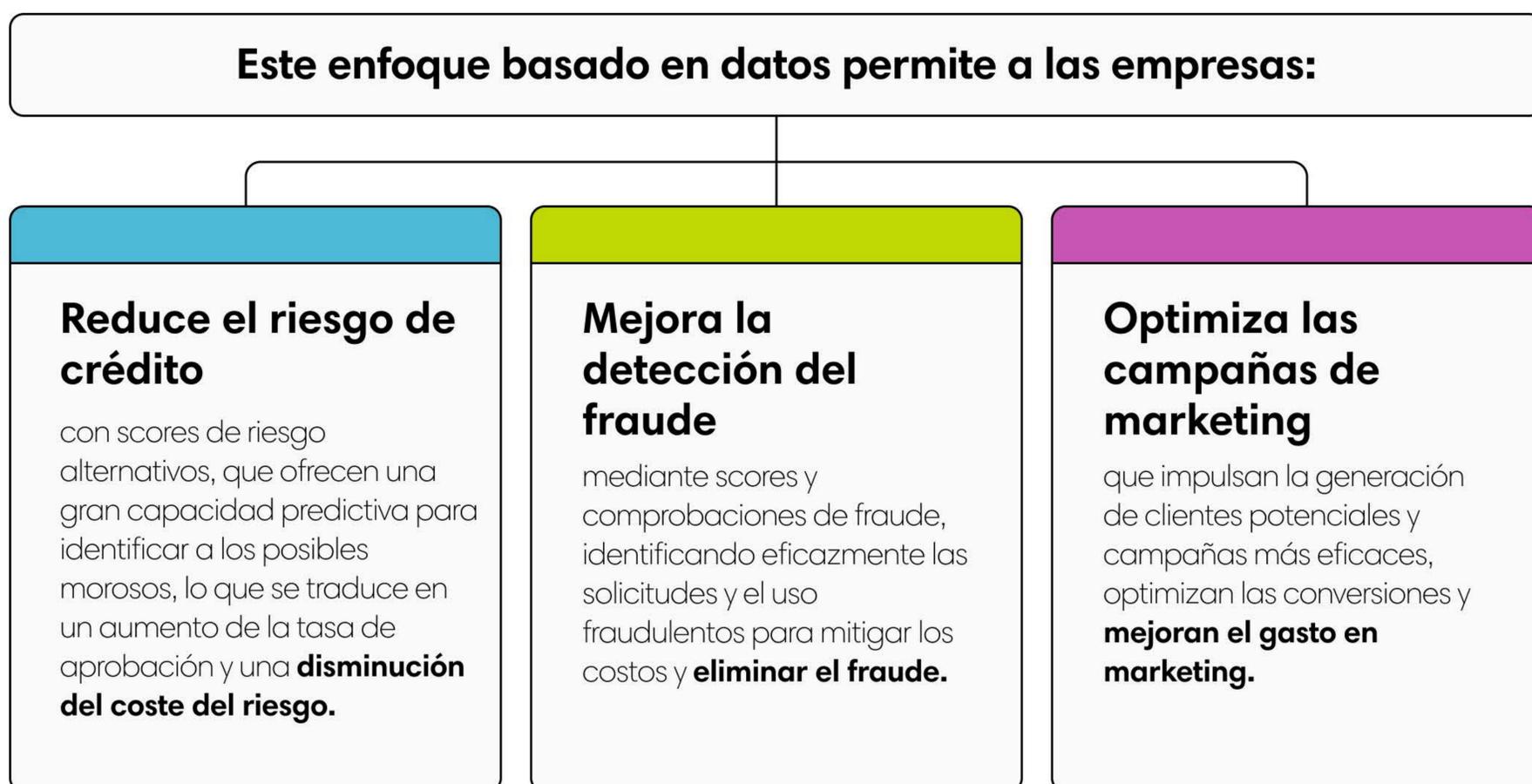
Credolab es una plataforma de datos y análisis que proporciona información y scores para mejorar la evaluación de riesgos, la prevención del fraude y los procesos de marketing.

Nuestros Productos

La información y los scores de Credolab permiten a los clientes tomar mejores decisiones en cada punto de contacto con el cliente: solicitud, registro, incorporación, inicio de sesión en la cuenta y en cada comunicación de marketing.

Nuestras Soluciones

Las soluciones de Credolab aprovechan la biometría del comportamiento y los metadatos del dispositivo derivados de interacciones anónimas, no personales y consentidas por la privacidad con teléfonos inteligentes y páginas web. Utilizando más de 80,000 data points analizados mediante algoritmos avanzados de machine learning, Credolab ofrece scores altamente predictivos y en tiempo real, así como información detallada a través de una API unificada.



Nuestros Orígenes y Crecimiento

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



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



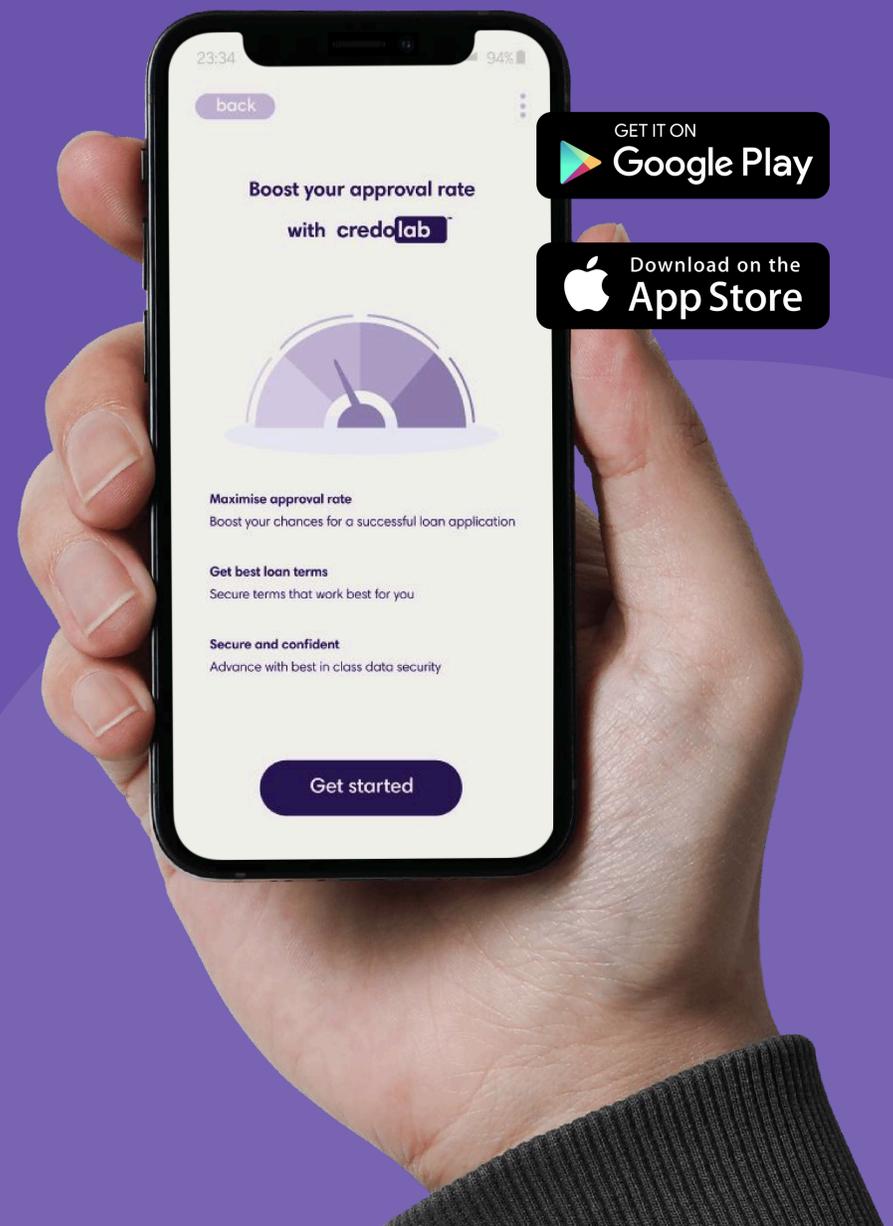
¿Que sigue?

Concreta una cita con nosotros para hablar de su caso

[Agenda Una Cita](#) →

[Prueba el Demo en Tiempo Real](#) →

Conecta con nuestro [Fundador o Director de Estrategia](#) en LinkedIn



marketing@credolab.com