



Oriol Ros, director global de marketing de Lativia, dio a conocer la solución durante el Club 2018 en Cartagena. (A/RA)

BANCOS. DOS ENTIDADES LA TIENEN

NBA next best action permitirá que clientes tomen mejores decisiones

BOGOTÁ. Recibir un mensaje que permita decidir qué hacer con la vida financiera, puede llegar a ser una de las herramientas más útiles para los colombianos. Es por eso que Lativia dio a conocer la nueva funcionalidad NBA next best action, con la que busca llegar a convertirse en el McAuto de las notificaciones financieras en el país.

Así lo manifestó Oriol Ros, director global de marketing de Lativia, quien señaló que buscan tener este título ya que "tras cualquier evento notificable (operación) sabemos que existen más cosas que decirle a ese cliente, porque trabajamos en su contexto, y desde análisis de este podemos ofrecerle más contenido relevante para él y sus intereses financieros".

Según el directivo Lativia tiene convenios con 25 bancos en la región, y dos de ellos ya cuentan con esta herramienta que está próxima a lanzarse en su totalidad. En Colombia por ejemplo ya Redeban, Grupo Aval y Banco de Bogotá cuentan con este nuevo producto que le sugiere al cliente por un mensaje una próxima acción que lo be-

neficiará financieramente, a lo que solo debe responder con un OK en mensaje de texto.

Como manifestó la entidad "a pesar de la voluntad de implementar estrategias centradas en el cliente, muchas organizaciones siguen trabajando de atrás hacia adelante; primero se diseña el producto y luego se piensa en su público objetivo. Es por eso que Lativia propone que reingenierien esa lógica ya que primero vemos quien ha generado la oportunidad para un diálogo (cliente que genera una operación financiera) y luego vemos, a partir de su contexto, qué podemos decirle que llame su atención por ser relevante a sus intereses".

Para simplificar el entendimiento de esta herramienta, si usted es cliente de uno de los bancos miembros del Grupo Aval y su tarjeta de crédito está con un tope en mora que no le conviene a su información financiera, lo que permitirá este software es que llegue un mensaje de texto diciendo que hay oportunidades para refinanciar esa deuda, o mejores formas de pago.

Según Ros el objetivo principal es llegar a todos los bancos, sin embargo, explicó que ellas ofrecen soluciones y las entidades bancarias al final son quienes deciden implementarlas. Es por eso que están apuntando directamente a que la mitad de los 25 bancos con los que cuentan en su red, implementen este software.

La innovación es la primera meta de Lativia, y aunque en el más reciente informe realizado por la entidad Colombia perdió el primer puesto en innovación sigue siendo uno de los países principales para que la empresa entregue sus soluciones de tecnología para el sector bancario. Por eso esta herramienta se suma a otros dos pilares que ofrece la entidad.

Laura Fernanda Bolanos | labolanas@latria.com

Colombia perdió primer puesto en innovación

En la décima versión del informe sobre el desarrollo de esta tendencia, titulada 'banca, nuevas formas de vida inteligente' y que es realizado por Lativia, con corte a agosto de este año, la banca colombiana perdió el primer puesto en lo que respecta a crecimiento e innovación. Previamente Colombia estaba por encima de Brasil, Chile, México y Argentina en desarrollo de tecnología en el sector financiero, pero, este año Argentina le arrebató el primer lugar al país, ya que ha demostrado su avance con la creación de varias fintech que solo este año ya llegaron a 174.