Publicado en México el 04/07/2024

# [Recomendaciones de Galileo para la transformación digital](http://www.notasdeprensa.es)

## El panorama financiero en América Latina está siendo redefinido por el crecimiento explosivo de los neobancos y las fintechs, que están llenando rápidamente el vacío dejado por la tradicional baja penetración de la banca

 En 2023, estos bancos digitales atendieron a más de 271.55 millones de usuarios durante el 2023, resaltando la dinámica transformación del sector. A nivel global, se espera que los usuarios de la banca digital superen los 3,600 millones a nivel mundial para 2024, en comparación con los 2,400 millones en 2020.  En el caso particular de México, el número de bancos digitales aumentó significativamente entre 2017 y 2023. En 2018 solo existían 5 empresas de este tipo registradas, pero en 2023 esta cifra ascendió a un total de 29 bancos. Por otro lado, en 2023, el segmento más grande del sector fintech: en términos del número de empresas fintech, fueron los préstamos y los pagos. Este crecimiento acelerado, impulsado por el aumento de los bancos exclusivamente digitales y las transformaciones digitales en curso dentro de los bancos establecidos, es evidencia del masivo potencial y necesidad de transformación digital, especialmente en regiones como América Latina donde sistemas de legado prevalecen en la banca tradicional. La juventud predominante de la población latinoamericana, ávida de soluciones financieras modernas y eficientes, solo intensifica esta necesidad. Frente a este contexto, la transformación digital no es solo una opción para las instituciones financieras, sino una necesidad crítica que va más allá de la simple actualización de sistemas: es una reinvención fundamental de las prácticas comerciales para mantenerse relevante en una era dominada por la innovación tecnológica. Los principales desafíos Superar la inercia de los sistemas heredados puede ser una tarea abrumadora. Estas arquitecturas obsoletas no solo son costosas de mantener, sino que también dificultan la capacidad de la institución para innovar y responder rápidamente a las demandas del mercado.  Se estima que los sistemas heredados son diez veces más caros de operar en comparación con los core bancarios modernos basados en la nube. Limitan la capacidad del banco para desplegar nuevos productos rápidamente, lo que resulta en oportunidades de mercado perdidas y en la incapacidad de satisfacer las expectativas de los clientes. Cambiar la cultura y la mentalidad de una institución demanda estrategias efectivas de gestión del cambio. Una importante Institución financiera optó por la implementación de programas de capacitación y comunicación efectiva para alentar la adopción de nuevas prácticas, aumentando la eficiencia y mejorando la satisfacción de los empleados. Las 3 principales oportunidadesMejora en las experiencias del clienteOfrecer experiencias de cliente mejoradas es crucial en el panorama bancario actual. Las instituciones financieras pueden crear recorridos que prioricen las necesidades y preferencias de los clientes. Por ejemplo: ofrecer recomendaciones de productos y asesoramiento financiero personalizado, lo que fortalece las relaciones existentes y la oportunidad de atraer a nuevos clientes. Eficiencia operativaAdoptar la automatización para simplificar tareas y utilizar soluciones basadas en la nube puede resultar en ahorros de costos que permiten a las IF asignar recursos estratégicamente.  Al implementar la automatización y digitalización de procesos (RPA), es posible mejorar la velocidad, escalabilidad, experiencia de usuario, eficiencia operativa y/o la rentabilidad, sino que también eleva la calidad de los servicios. La industria bancaria anticipa un aumento del 20% al 30% en la productividad y un aumento del 6% en los ingresos debido a la implementación de tecnologías. Innovación y nuevas fuentes de ingresosLa innovación tecnológica abre nuevas oportunidades para generar ingresos. La adopción de tecnologías avanzadas y la creación de nuevos productos y servicios digitales permiten a las instituciones financieras acceder a mercados no cautivos anteriormente, mejorando la entrega de productos y servicios y aumentando la productividad. Recomendaciones y consideracionesFormular una estrategia bien definida que se alinee con los objetivos comerciales a largo plazo es crucial. Una visión clara actúa como una guía, proporcionando dirección y propósito a los esfuerzos de transformación. Contar con una fuerza laboral digital capacitada es esencial. Implementar un plan de transformación cultural empresarial resulta fundamental para el éxito. El seguimiento continuo de los indicadores de desempeño es vital para evaluar el éxito de las iniciativas. Analizar KPI como la participación del cliente y la eficiencia operativa permite a las instituciones financieras realizar los ajustes necesarios para mantener la alineación con las tendencias del mercado y las necesidades de los clientes. En conclusión, la transformación digital no es solo una tendencia pasajera, sino una necesidad estratégica para las instituciones financieras que buscan prosperar en un entorno cada vez más digital y competitivo, como lo es el de América Latina.  Al adoptar estas recomendaciones y considerar cuidadosamente las oportunidades y desafíos, las instituciones pueden posicionarse para un éxito sostenible en el futuro de la banca. Acerca de Galileo Financial TechnologiesGalileo Financial Technologies, LLC y algunas de sus afiliadas comprenden colectivamente una empresa de tecnología financiera propiedad de SoFi Technologies, Inc. (NASDAQ: SOFI) y operada de forma independiente por ella, que permite a fintechs, instituciones financieras y marcas emergentes y establecidas crear soluciones financieras diferenciadas que ofrecen servicios excepcionales y centrados en el cliente, experiencias a través de API modernas y abiertas, la plataforma flexible, segura, escalable y totalmente integrada de Galileo impulsa la innovación en los pagos y los servicios financieros. Galileo, que cuenta con la confianza de los pesos pesados de la banca digital, los innovadores en etapa inicial y los clientes empresariales, admite la emisión de tarjetas de pago físicas y virtuales, el aprovisionamiento push móvil, productos financieros personalizados y diferenciados y más, en todas las industrias y geografías.

**Datos de contacto:**

Moisés Hernández

Touchpoint Marketing/Contacto con medios

+525544884729

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/recomendaciones-de-galileo-para-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Finanzas Ciberseguridad Innovación Tecnológica Digital



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)