



La toma de control de la IA. Está LATAM lista?

Si, para su adopción
e implementación



Cuidadosos en su
alcance e implicaciones

Si, para su adopción
e implementación



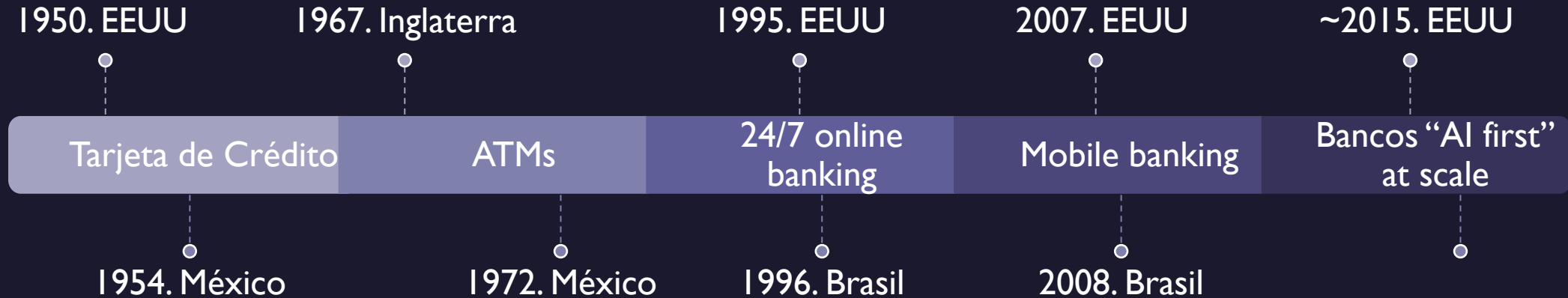
Cuidadosos en su
alcance e implicaciones

Porqué decimos que LATAM está lista?

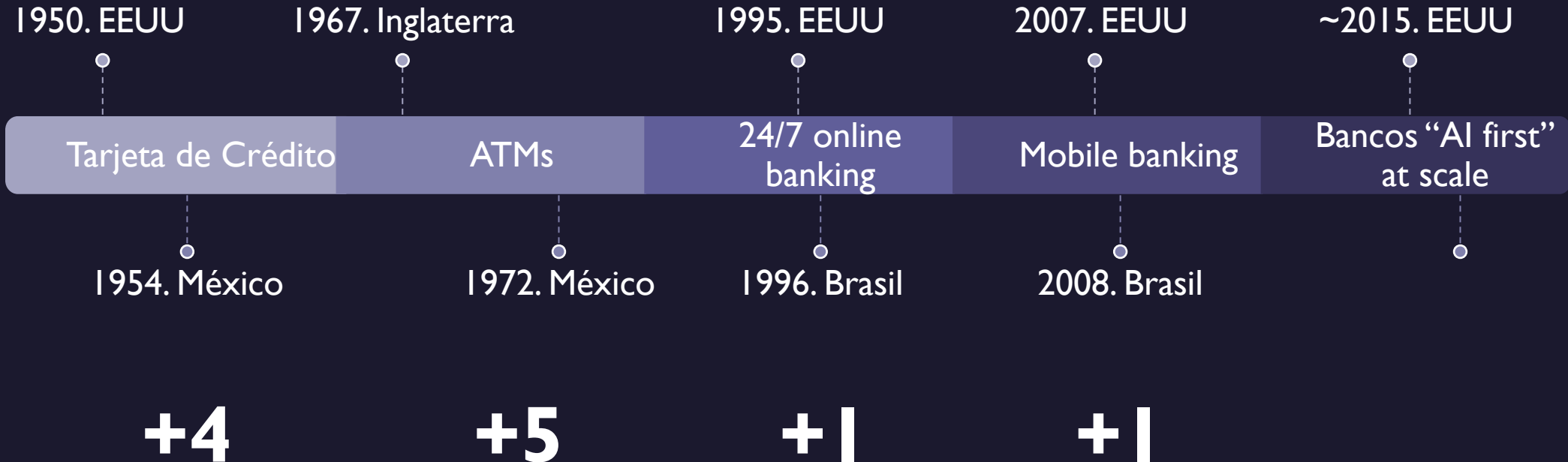
- Región más ágil frente a “momento claves” en la banca
- Amplio tamaño de la oportunidad y casos de uso claros
- Pero.. por donde empezar?
- Retos reales: caso DBS



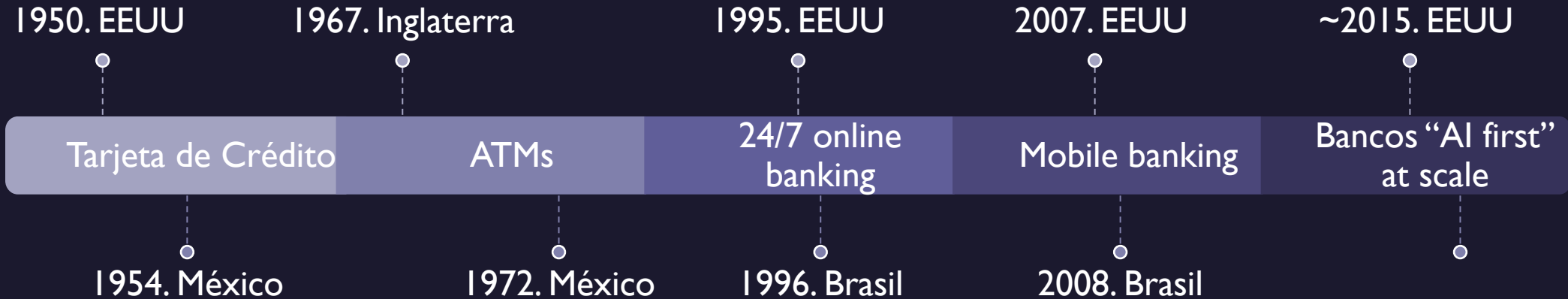
Últimos momentos clave en la banca



Últimos momentos clave en la banca



Últimos momentos clave en la banca



+4

+5

+1

+1

1998. Primera fintech in LATAM

Porqué decimos que LATAM está lista?

- Región más ágil frente a “momento claves” en la banca
- Amplio tamaño de la oportunidad y casos de uso claros
- Pero.. por donde empezar?
- Retos reales: caso DBS



Oportunidad potencial con AI de USD 1 billón (*1 trillion*) en la industria bancaria



% de valor proveniente de Advanced Analytics vs Analytics tradicional

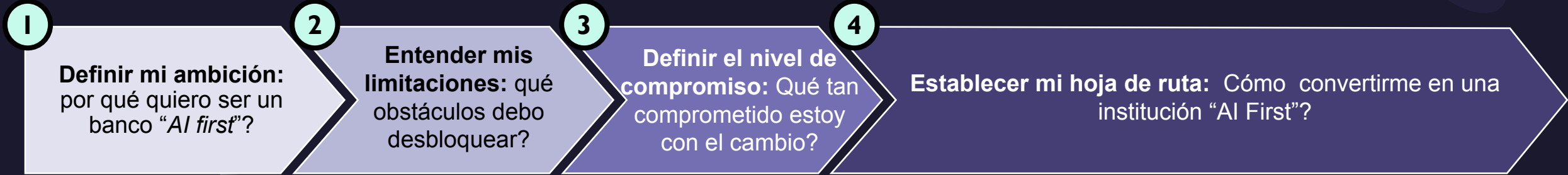


Porqué decimos que LATAM está lista?

- Región más ágil frente a “momento claves” en la banca
- Amplio tamaño de la oportunidad y casos de uso claros
- Pero.. por donde empezar?
- Retos reales: caso DBS



4 pasos para escalar hacia "AI first"



- Incrementar los ingresos o reducir costos
- Descubrir oportunidades ocultas
- Mejorar los ciclos de innovación con la agilidad de compañías nativas o fintech
- Cumplir con las crecientes expectativas de los clientes

- ★ Lograr una estrategia clara, multianual y alineada a todo nivel
- ★ Tener un core de tecnología y data que sea fuerte y flexible
- Contar con un modelo operativo actualizado

- Definir claramente el apetito y prioridad de C-level
- Definir fondeo necesario
- Contar con gobierno necesario para ejecución del cambio
- Ser resiliente ante el proceso de cambio cultural necesario en la organización

Camino hacia "AI First"

Reimaginar el **customer engagement** hacia la experiencia, no hacia el producto

Migrar hacia la **toma de decisiones basadas en IA** + experiencia de negocio

Mejorar el **core tecnológico y la infraestructura de datos**

Cambiar el **modelo operativo** hacia equipos multidisciplinarios

Contratar y desarrollar **talento** que permee nueva cultura

Porqué decimos que LATAM está lista?

- Región más ágil frente a “momento claves” en la banca
- Amplio tamaño de la oportunidad y casos de uso claros
- Pero.. por donde empezar?
- Retos reales: caso DBS



DBS en su camino a convertirse “AI first”

Camino a “AI First”

Reimaginar el *customer engagement* hacia la experiencia, no hacia el producto

Migrar hacia la toma de decisiones basadas en IA + experiencia de negocio

Mejorar el *core* tecnológico y la infraestructura de datos

Cambiar el modelo operativo hacia equipos multidisciplinarios

Contratar y desarrollar talento que permee nueva cultura



- Objetivo de la estrategia AI se refina anualmente con base en a) experiencia al cliente deseada y b) la prioridad de negocio
- Lanzamiento del programa “*Managing through journeys*” con objetivos de cliente y negocio
- Industrialización de modelos AI a través de todo el ciclo, reusando sus activos: de 18 a 4 meses
- Creación de arquitectura modular que combina viejos y nuevos elementos, cumpliendo con 2 condiciones: a) escalabilidad y b) estabilidad
- Refinamiento continuo de data y centralización y democratización: 95% data unificada
- Creación de grupos con foco en pilotear y escalar *use cases* con CX al centro, junto con Segmento, Producto, Analytics, TI y Marketing
- Sentirse cómodos haciendo *tradeoffs* con la realidad del banco; e.g. uso limitado de metadata
- Cambio en cultura de equipos hacia mentalidad “*data first*”; brindando capacidades para tomar decisiones
- Trabajo de cerca con universidades, hackatones, upskilling interno
- Construcción de confianza recíproca: RMs deben confiar en las recomendación de AI

By far, the greatest danger of Artificial Intelligence is
that people conclude too early that they understand
it

Eliezer Yudkowsky