

En cinco años cada cliente va a usar banca móvil

Germán Patiño habló acerca de las enseñanzas que ofrece el sector bancario a otras empresas y sobre cómo la seguridad impacta en el negocio.

Es hora de vender la seguridad como un gran diferenciador, y decir, por ejemplo, “como es más seguro, puedo darle mayor crédito o montos transaccionales más altos”. Así lo señaló Germán Patiño, experto en el tema para banca, *sales manager* de NoLA, Trusteer.

En su intervención sobre “El impacto de la seguridad en las estrategias del sector bancario” también se refirió a los avances tecnológicos y dijo que la banca móvil va a imperar en el futuro (ver recuadro Banca del futuro, pág. 11), y para ello es necesario ver qué megatendencias van a definir las estrategias del sector financiero.

Por ejemplo, se ha encontrado que para el 2017 la edad promedio en el mundo será de 25 años y esa población joven estará concentrada en los países más pobres; aumentará la inflación, todos los artículos subirán de precio menos la tecnología y los estratos bajos tendrán acceso a internet. Los dispositivos móviles reemplazarán al resto de aparatos. “En cinco años cada cliente va a usar la banca móvil, pero no este tipo de banca móvil y esa es la estrategia del negocio”.



“Hay que tener nueva tecnología e ideas”, señaló Germán Patiño durante su intervención.

“Los bancos han sido especialistas en integrar los modelos y las estrategias de seguridad a las del negocio. La seguridad siempre ha sido un punto importante”. **Germán Patiño.**

Junto a estas facilidades surgen interrogantes de seguridad, señaló. Lo que las empresas hacen y sus posiciones de riesgo es lo que define sus requerimientos

y decisiones en esta materia: eso es ser estrategia y planear con base en un escenario, señaló el ingeniero.

¿Qué hace la banca en seguridad?

- La ofrece como un gran diferenciador.
- La incluye desde los primeros días de definición de un negocio.
- No piensa en el pasado para proteger el futuro. “El *mind set* que conocemos de seguridad no sirve para las estrategias del 2015, el 2017 o el 2030 de nuestras organizaciones. Hay que tener nueva tecnología e ideas”.
- El cumplimiento es el resultado de cómo maneja la seguridad, no lo contrario: cómo convertir la seguridad en algo para cumplir.



- Cuenta con una estrategia capaz de demostrar que la seguridad tiene retorno cuantitativo y cualitativo. “La banca es especialistas en decir invertí tanto y me ahorré tanto dinero, o mis clientes están contentos y transan más seguros”.
- Cuenta con modelos de riesgo y cumplimiento maduros. ■



Germán Patiño
sales manager de
NoLA, Trusteer.

La banca móvil del futuro

Enfocado a la parte tecnológica, el experto Germán Patiño presentó cinco escenarios que ilustran hacia dónde va la banca móvil:

- **Pagos por ADN:** Se podrán transferir fondos con solo decirle a su celular: “Quiero pagarle a X, tanta cantidad de dinero”.
- **Presupuestos personales inteligentes.** La banca se convertirá en asesora financiera en tiempo real, con aplicaciones de móviles, para suministrarle límites de sobregiro y patrones de previsión de gasto.
- **Banca sin fricción:** Con Tecnologías de Campo Cercano (NFC) al llegar al banco habrá un campo cercano de energía que

transfiere una información a su dispositivo y tiene capacidad de intercambiar datos, saber su saldo o qué problema tiene.

- **Autopagos:** En cinco o diez años casi no habrá cajas de pagos y los clientes podrán pagar escaneando un código QC.
- **Dinero flexible y libre:** En la era del dinero plástico, cada vez este va a ser infinitamente transferible y libre y más digital. “Ya hay gobiernos que se están enfrentando a problemas donde no manejan tasas de cambio con otras moneda, sino tasas de cambio con otro tipo de modelo económico”.
- **Banca de realidad aumentada:** Con ella podrá poner una cita desde cualquier parte con su asesor financiero y a través de un aplicativo estar dentro del banco.

Las empresas pequeñas ven la seguridad como un gasto

En la sección de preguntas del público, los participantes en el Foro hablaron sobre logros y retos en seguridad.

En la primera parte respondieron a la siguiente pregunta:

¿Cómo ve el avance del Gobierno y de las empresas colombianas en la integración de políticas y mecanismos de seguridad a las estrategias de negocios?

Leonardo Huertas

Es importante definir el tema de integración de políticas en las compañías, porque todas las empresas y los sectores son diferentes. Se generan políticas y se ajustan de acuerdo con los requerimientos individuales.

Germán Patiño

En dos años tuvimos un avance importantísimo en seguridad como estrategia en el sector público y privado. Sin embargo, está rezagada la educación del usuario final. La fuerza de las inversiones se pierde si como clientes no tenemos una cultura.



De izquierda a derecha Guillermo Angarita, Jesús Jiménez, Vicente Gozalbo, Jahir Molina, Leonardo Huertas y Luis Edmundo Suárez.