

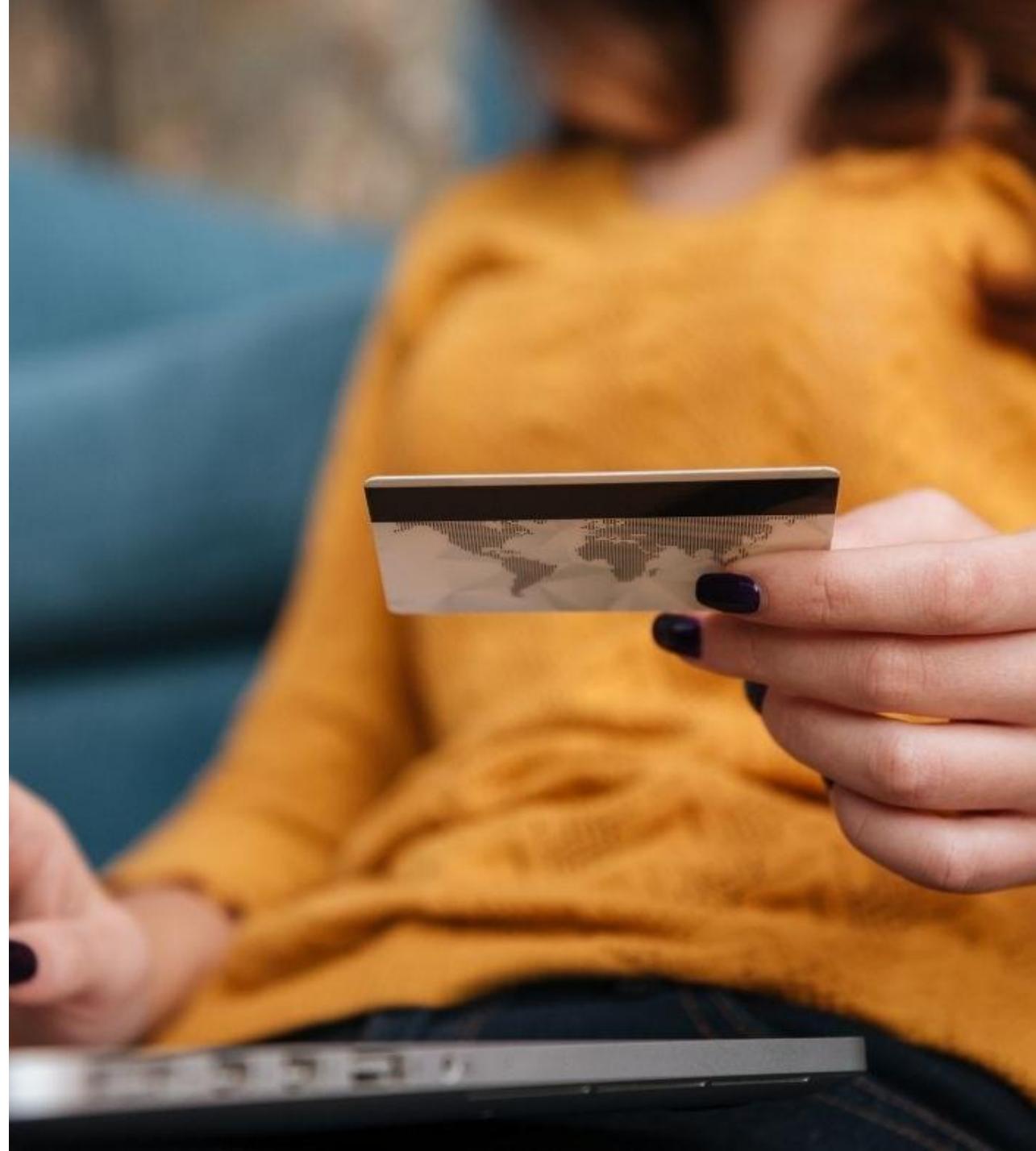
# Temenos Media Day

*Colombia y México: el Impulso Tropical*



**Enrique Ramos O'Reilly**

Director Regional - TEMENOS, Latinoamérica y el Caribe



# Introducción a TEMENOS



**TEMENOS**



# TEMENOS

## Nuestra Visión

Proveer a los bancos e instituciones financieras de todos los tamaños, en cualquier parte del mundo, el software para prosperar en la era digital.



**TEMENOS ES LA COMPAÑÍA DE SOFTWARE BANCARIO**

| ¿Quiénes somos?



# ¿Qué nos hace Temenos?



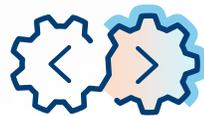
**Mismo software,**  
cualquier banco, y en  
cualquier parte del  
mundo



Productos de  
**consumo abiertos  
e independientes**



**Modelo de negocios  
estable;** comunidad  
comprometida



**Desarrollo**  
Continuo & Más rápido



Incesante foco en  
**innovación**

# TEMENOS en números...

**+150**

países

**41 de los 50**

bancos más grandes  
usan Temenos

**22%**

Crecimiento anual  
Ingresos (CAGR)

**13 años**

promedio de estancia  
en el consejo directivo

**+3,000 clientes**

Core Bancario, **+1,000**  
Canales digitales **+650**

**3,000 cuentas**

de clientes más pequeños

**\$12bn**

capitalización mercado

**1248%**

Retorno a los accionistas  
desde Oferta Pública Inicial

**19,000,000 cuentas**

de clientes más grandes

**20% de ingresos**

in R&D

**2.3 billones USD**

I&D acumulado de  
inversión en 1990-2020

# Temas en América Latina



# Oficinas en Latinoamérica



Colombia  
Costa Rica  
Ecuador  
Colombia  
Brazil  
Chile  
\*\*Miami (Estados Unidos)

**+100**  
**Instituciones**  
**Financieras**

Contamos con experiencia en la región, con clientes en TODA América Latina y con expertos en prácticas locales y requerimientos regulatorios.

# | TEMENOS – Presencia en América Latina

**TEMENOS** continúa invirtiendo y aumentando su presencia en la región.

- Invierte en el "Banco Modelo País" para cada nación, lo que permite a las instituciones financieras lanzarse con tecnología preconfigurada para los requisitos locales
- Temenos también tiene clientes en varios países de América Latina, incluidos **Banco de Crédito del Colombia (BCP), Banco de la Nación del Colombia, Banco de Inversiones (BCI) y Banco Ripley en Colombia, Banchile y Larrainvial en Chile, Citibanamex y Banorte en México, BHD León en República Dominicana, Banco del Sol en Argentina**, entre otros.
- Itaú, el banco más grande de Latinoamérica, es cliente de Temenos desde 2011. En 2017, el banco amplió su relación para respaldar sus operaciones de banca privada internacional y desde entonces ha optado por trasladar esas operaciones a la nube.
- Asociaciones clave con AWS, Cognizant, Deloitte, EY, GlobalLogic, Google, IBM, Lefko Solutions, Microsoft, entre otros.

# Algunos de Nuestros Clientes



**BANCO  
MULTIVA**



**CI Banco**



**Bci**



**banco  
ripley**



**prestanómico**

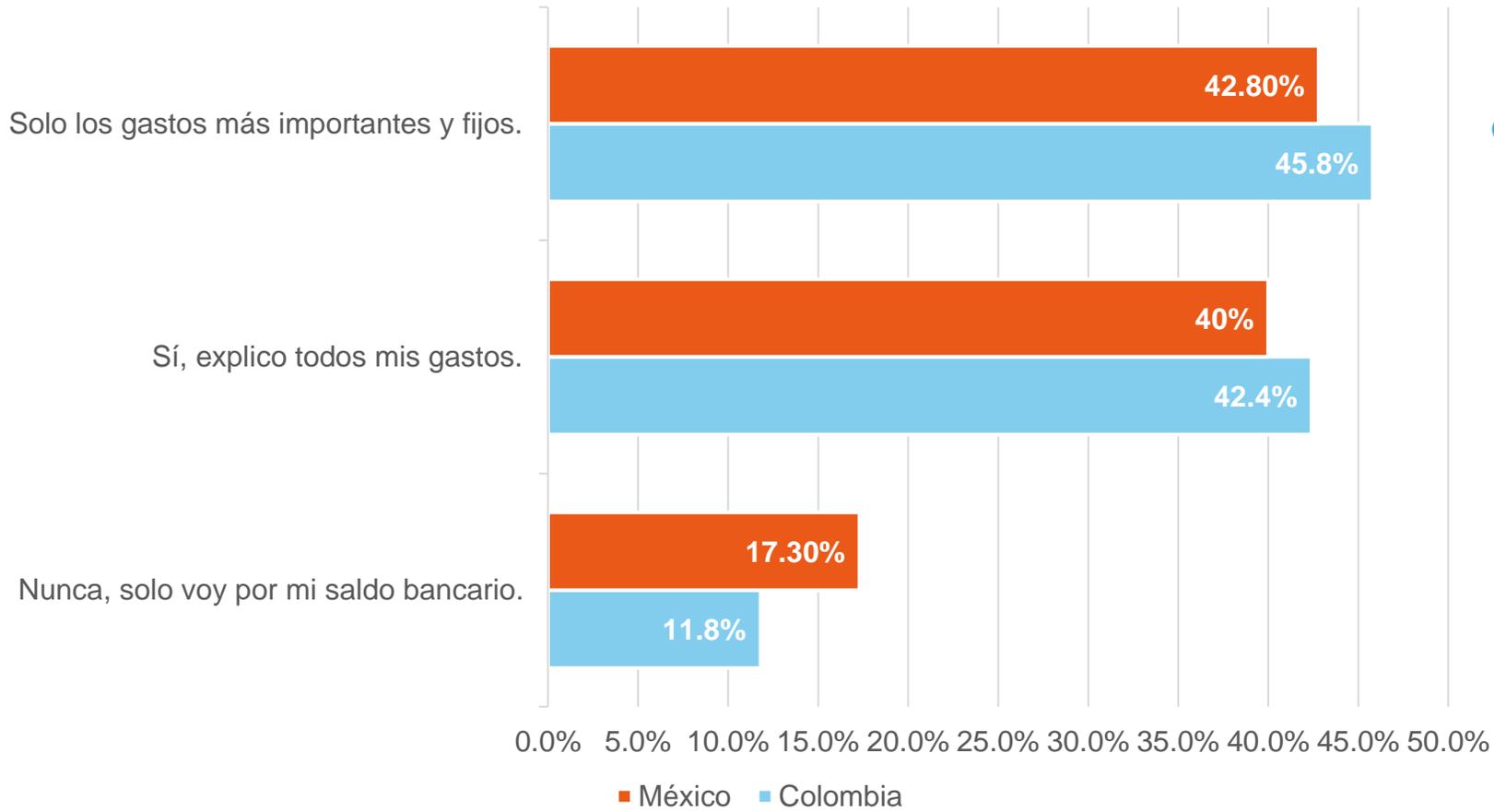
# Finanzas Integradas

- Hoy, las operaciones bancarias no solo suceden en el banco, suceden donde quiera que vayas
- Temenos realizó una encuesta con más de 800 colombianos y mexicanos para entender cómo se ve la banca cotidiana a la hora de ahorrar y comprar en el su día a día en ambos países
- Los bancos deben pasar de la burocracia a adoptar el “Impulso emocional”: una banca que sea tan flexible y adaptable a cada uno de nosotros



# Planeación financiera

¿Tiene un plan de gastos financieros?



← Siempre hay algún tipo de plan! 😊

# Top 3 productos financieros



## Tarjeta de Débito

Colombia: **19.2%**  
México: **41.8%**



## Efectivo

Colombia: **59%**  
México: **35%**



## Tarjeta de Crédito

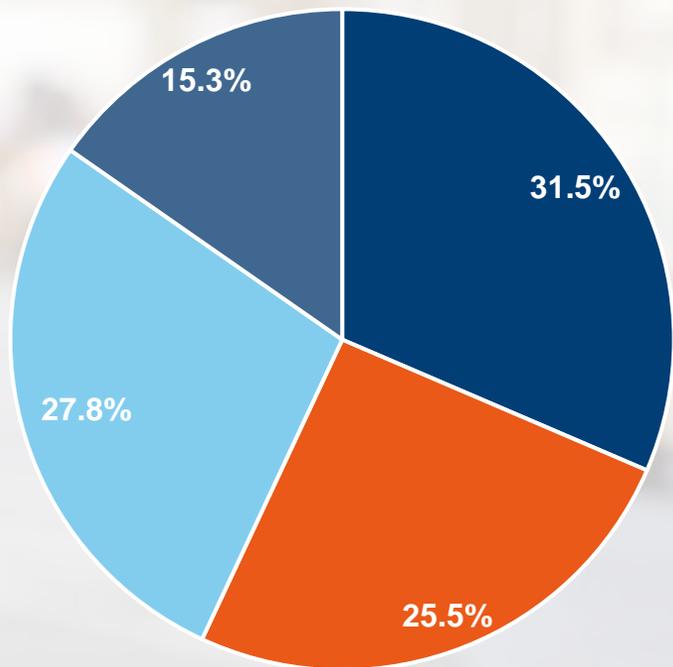
Colombia: **7.9%**  
México: **16%**

\*Pregunta: Para los gastos semanales y regulares, ¿cuál de los siguientes elementos utiliza con mayor frecuencia?

# Gasto impulsivo

## México:

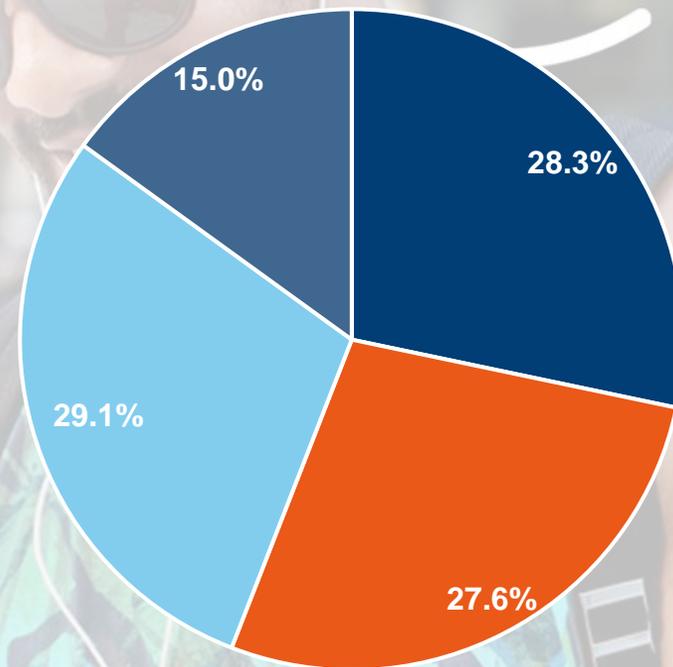
¿Alguna vez vio un anuncio en la televisión o en un sitio web e inmediatamente compró el producto?



- Nunca he estado tentado.
- Ocasionalmente, tal vez una o dos veces al año.
- Muy rara vez, tal vez una vez en la vida.
- Sí. De forma regular. Al menos una vez al mes.

## Colombia:

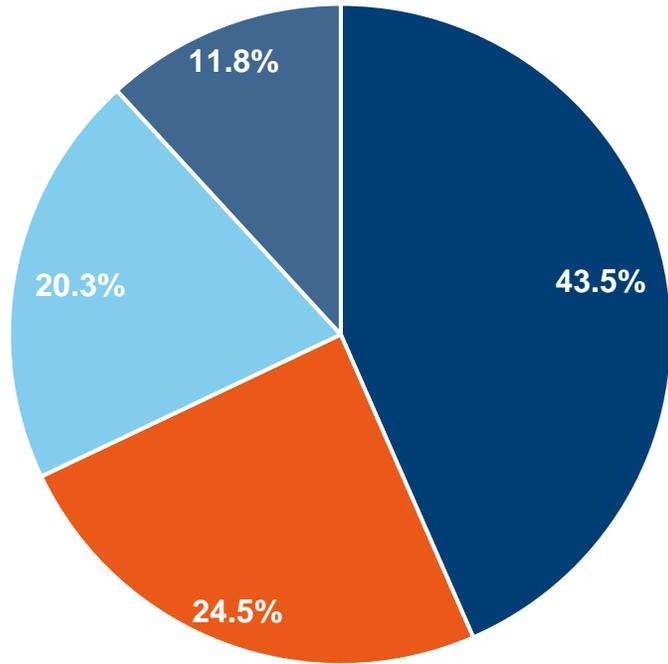
¿Alguna vez vio un anuncio en la televisión o en un sitio web e inmediatamente compró el producto?



- Nunca he estado tentado.
- Ocasionalmente, tal vez una o dos veces al año.
- Muy rara vez, tal vez una vez en la vida.
- Sí. De forma regular. Al menos una vez al mes.

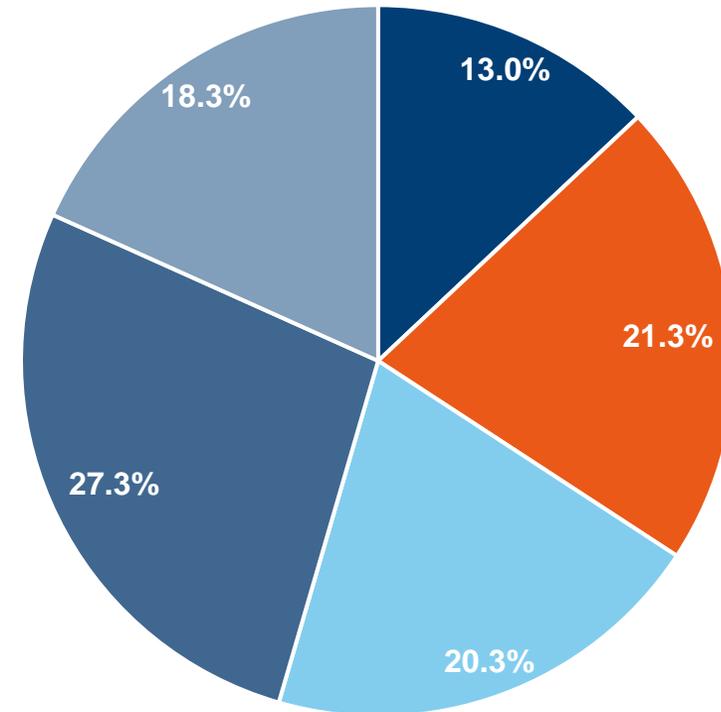
# Mexicanos y sus Gastos

¿Con qué frecuencia realiza compras no planificadas: regalos o cosas que compró por impulso?



- Cada mes. Trato de controlar mis gastos
- Cada seis meses. Rara vez soy comprador compulsivo
- Nunca. Planeo mis gastos
- Cada Ssemana. No me puedo resistir

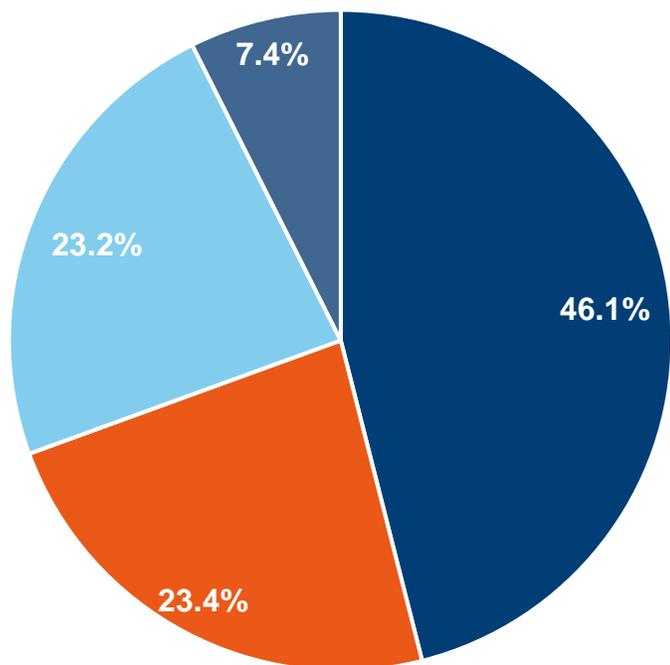
¿Cuál ha sido la compra espontánea más valiosa que ha realizado con su teléfono móvil (sin planificar, impulsivamente)?



- Entre 201 a 350 pesos
- Entre 351 a 500 pesos
- Entre 501 a 1000 pesos
- Más de 1000 pesos
- Menos de 200 pesos

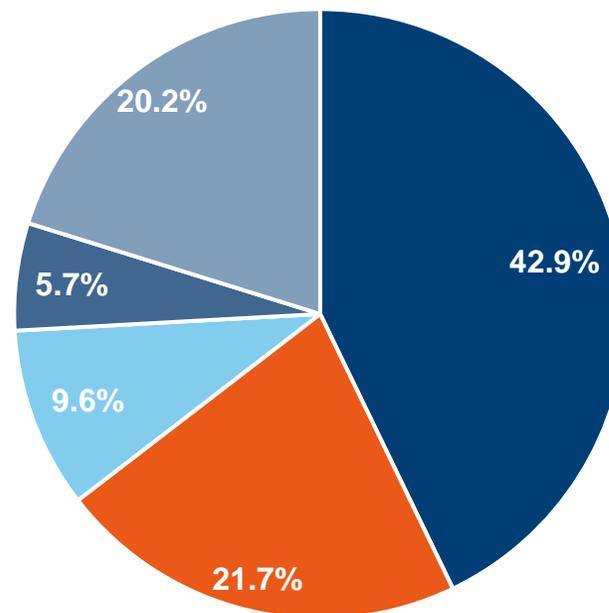
# Colombianos y sus Gastos

¿Con qué frecuencia realiza compras no planificadas: regalos o cosas que compró por impulso?



- Cada mes. Trato de controlar mis gastos
- Cada seis meses. Rara vez soy comprador compulsivo
- Nunca. Planeo mis gastos
- Cada Semana. No me puedo resistir

¿Cuál ha sido la compra espontánea más valiosa que ha realizado con su teléfono móvil (sin planificar, impulsivamente)?



- Entre 41 mil a 200 mil pesos
- Entre 201 mil a 500 mil pesos
- Entre 501 mil a 1 Millón de pesos
- Más de 1 Millón de pesos
- Menos de 40,000 pesos

# Top 3 productos financieros para compras impulsivas



## Cuenta de Ahorros

Colombia: **23.6%**  
México: **16.8%**



## Efectivo

Colombia: **41.9%**  
México: **34.8%**



## Crédito/Pago a plazos (BNPL)

México: **18%**  
Colombia: **9.4%**

\*Pregunta: Cuando realiza una compra espontánea o no planificada, ¿cuál de los siguientes métodos es más probable que utilice?

# Tecnologías disruptivas clave para el futuro de la banca

2021 -  
2025



Cloud/SaaS



API/Microservices



DevOps



Big Data



AI/Machine Learning



Blockchain/  
Distributed  
DB

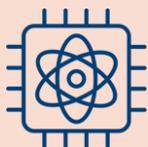


65% piensa que las nuevas tecnologías tendrá el mayor impacto en la banca en los próximos 5 años

86% cree que las metodologías DevOps y las plataformas modernas basadas en la nube impulsará la transformación de la banca central

81% piensa que desbloquear el valor de IA será el diferenciado entre los bancos ganadores y perdedores y las regulaciones

2025 - 2030



Computación Cuántica



5G



Realidad Aumentada/  
Virtual



Internet De las Cosas



Biométricos



Wearables

# El Panorama de la Banca está cambiando

Fuente: PayPal



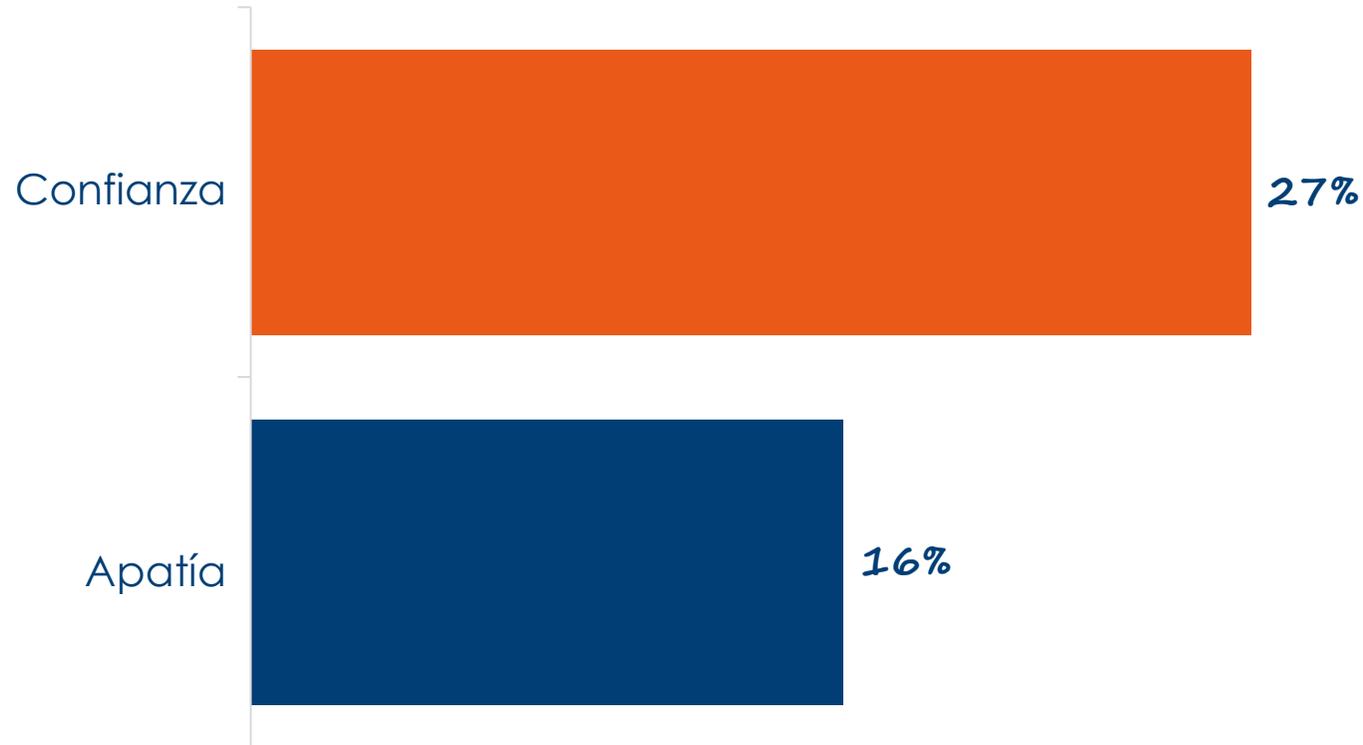
Volúmenes de Perdida estimada de negocio por intermediación en 2025	
Pagos	34-50%
Inversiones	34-50%
Crédito al Consumo	17-34%
Crédito a Pymes	17-36%
Hipotecas	12-34%

Las Emociones impulsan  
alrededor del **80%** de las  
decisiones que una  
persona toma en un día...



# La brecha emocional en la banca

La **confianza** es lo mínimo; la **apatía** es el enemigo.



*\* Las conexiones emocionales más fuertes diferenciarán a su banco*

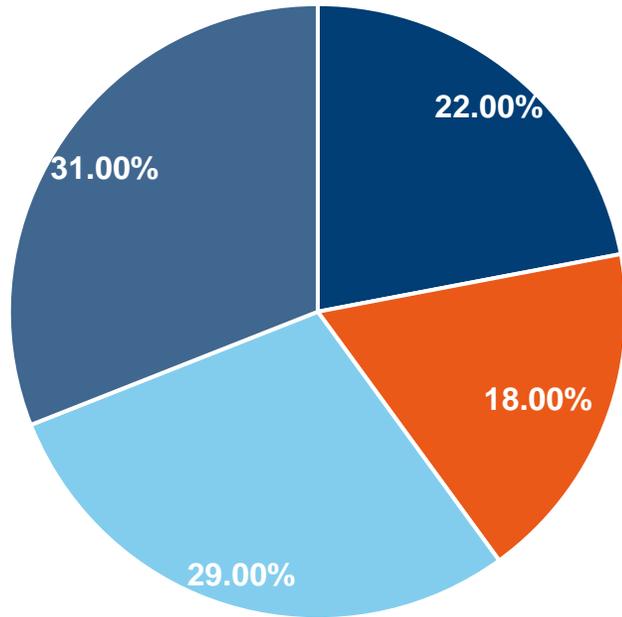
Pregunta: ¿Cuál de estas emociones siente con más fuerza cuando piensa en los proveedores de servicios bancarios?  
(Seleccione una.)

Source: digital banking made human survey

# Dinero y familia

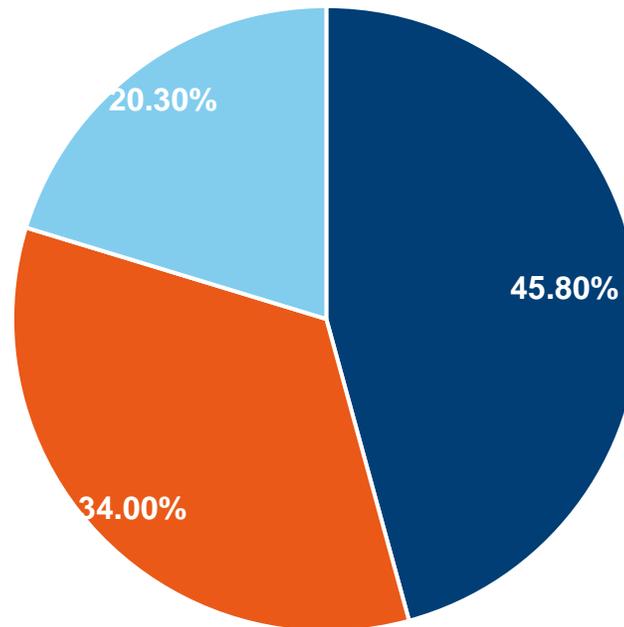
## México:

¿Habla/hablaría de sus asuntos financieros con sus padres?



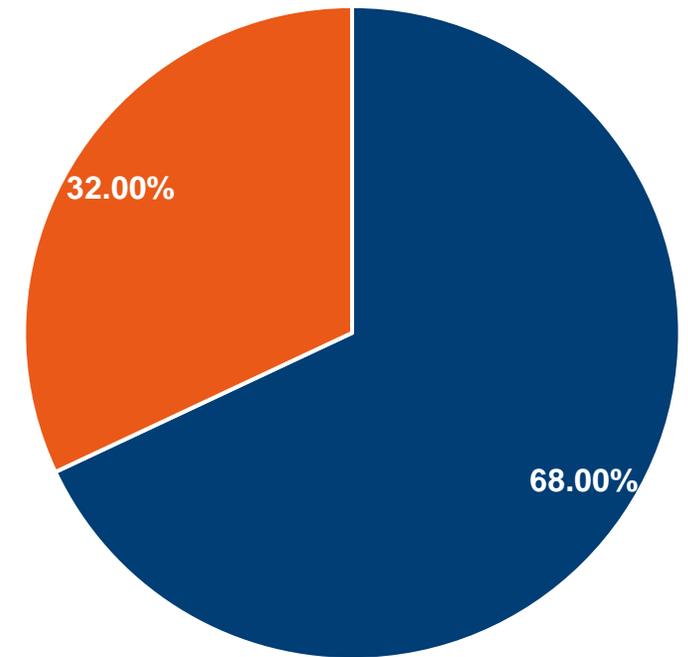
- Nunca. Soy adulto y es mi problema.
- Rara vez. A menos que necesite ayuda.
- Sí; siempre. Soy completamente transparente.
- Usualmente. Valoro su consejo.

¿Dejas que tu familia vea tus estados de cuenta?



- Nunca. Mis finanzas son mías
- Ocasionalmente. Si me lo piden
- Siempre. Después de todo es nuestro dinero.

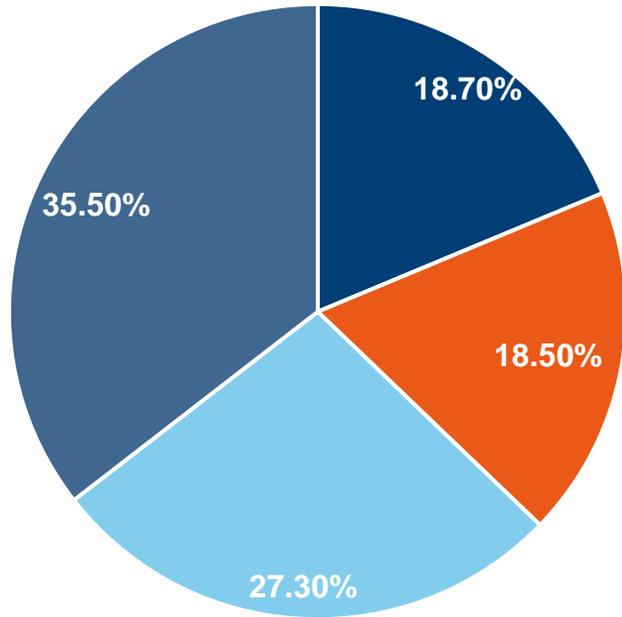
¿Tienes cuentas bancarias que el resto de tu familia no conoce?



- No
- Sí

# Dinero y familia

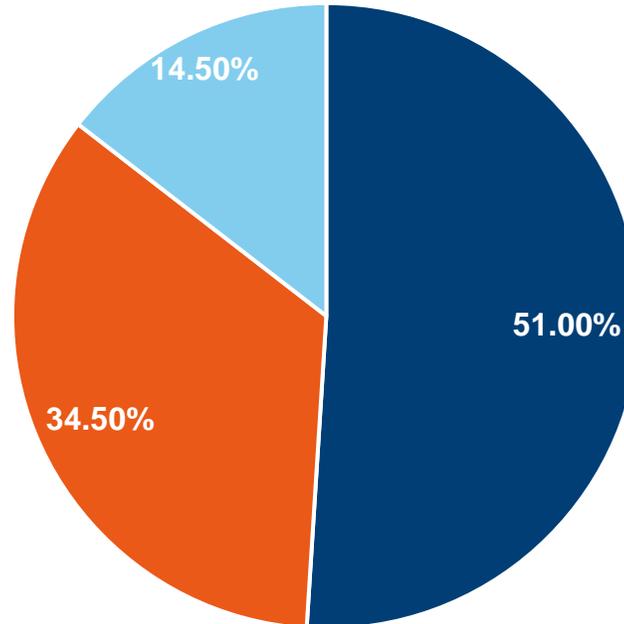
¿Habla/hablaría de sus asuntos financieros con sus padres?



- Nunca. Soy adulto y es mi problema.
- Rara vez. A menos que necesite ayuda.
- Sí; siempre. Soy completamente transparente.
- Usualmente. Valoro su consejo.

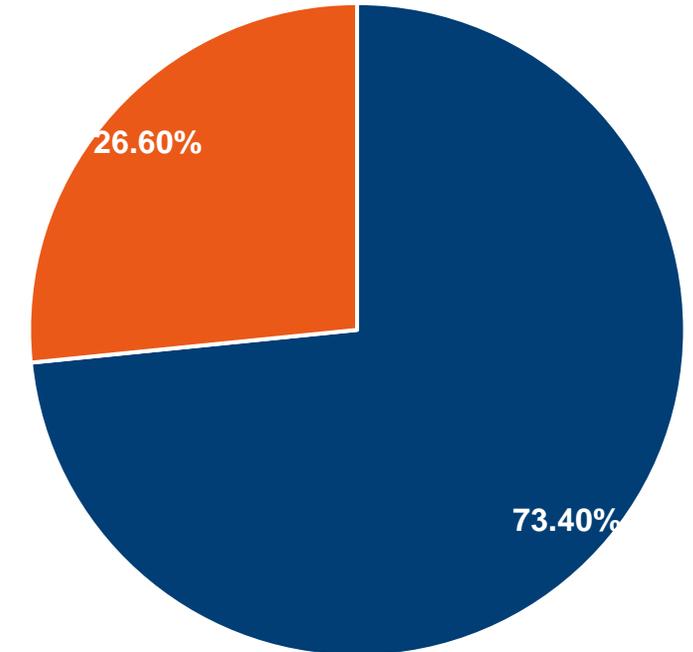
## Colombia:

¿Dejas que tu familia vea tus estados de cuenta?



- Nunca. Mis finanzas son mías
- Ocasionalmente. Si me lo piden
- Siempre. Después de todo es nuestro dinero.

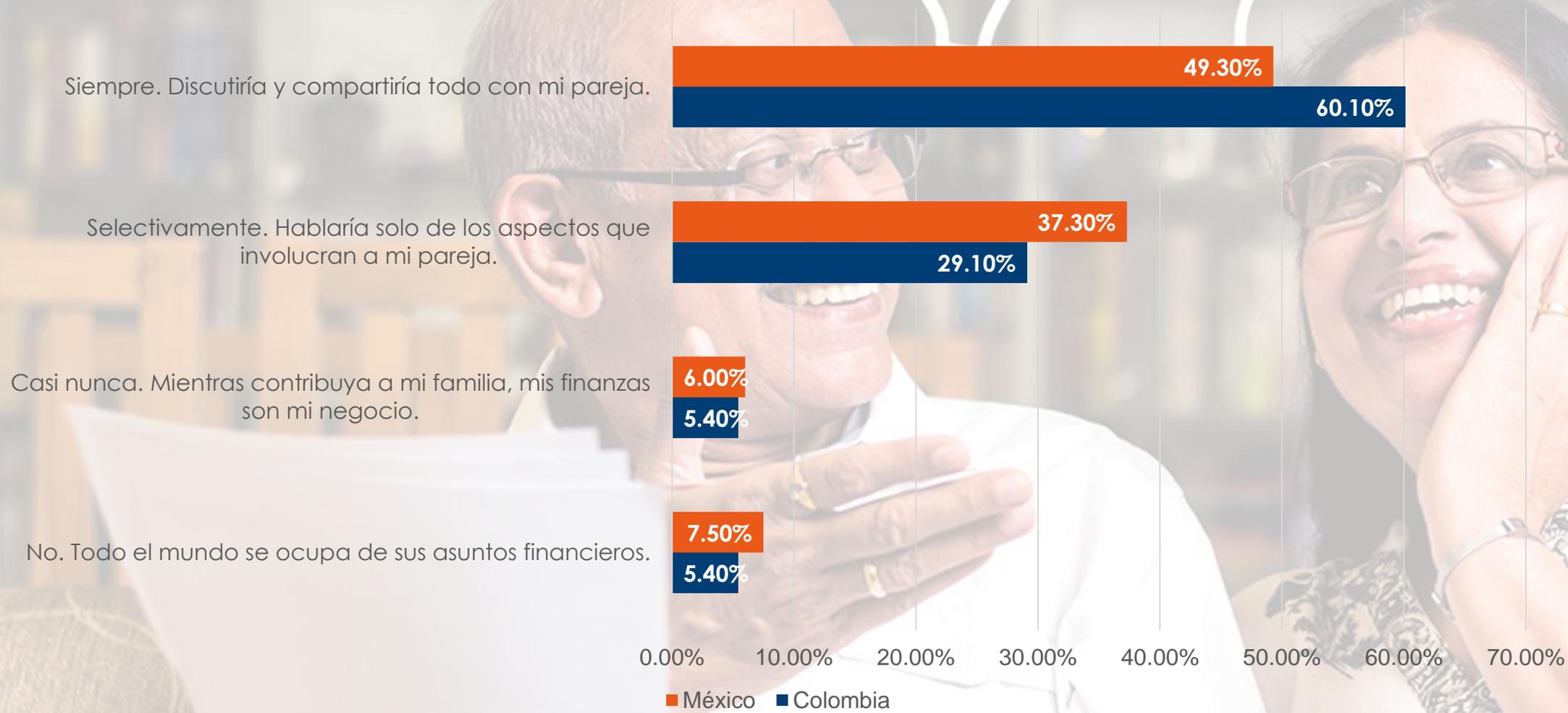
¿Tienes cuentas bancarias que el resto de tu familia no conoce?



- No
- Sí

# Dinero y relaciones

Si estuviera (o ya está) casado, ¿discutiría sus asuntos financieros con su pareja?

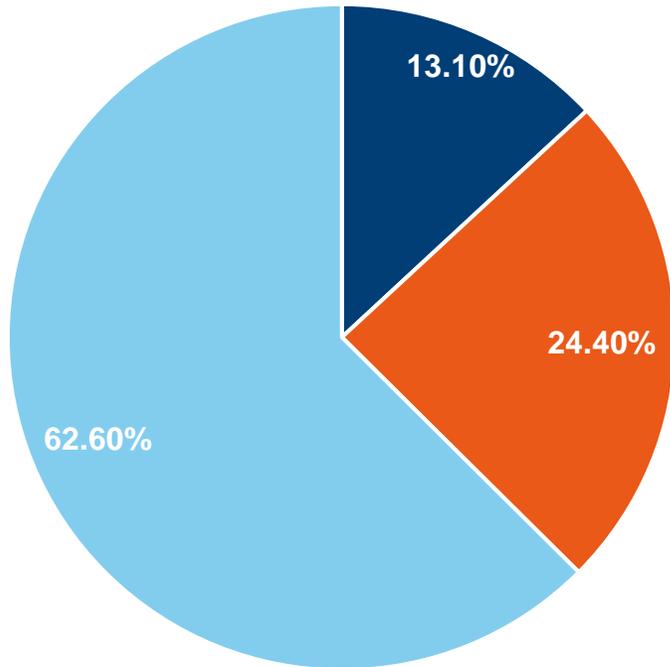


# Dinero y relaciones

## Colombia:

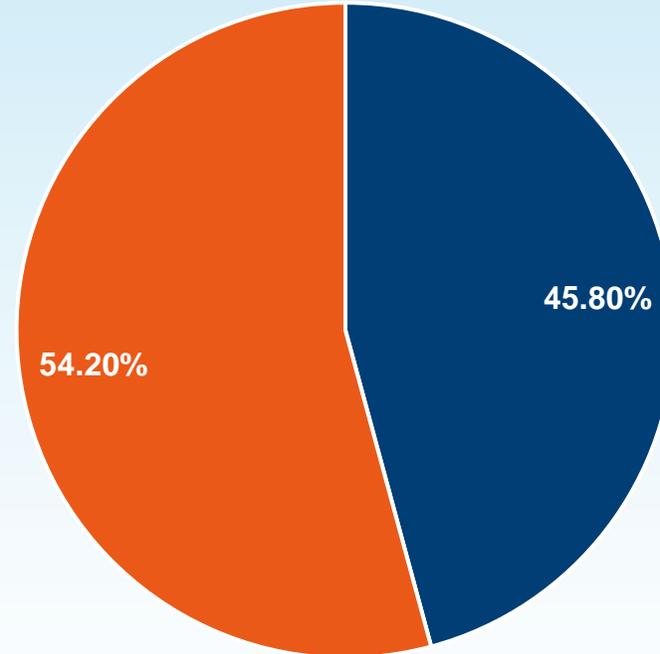
Si se casara mañana, ¿cómo arreglaría sus finanzas?

- Compartíamos todo, incluidas nuestras cuentas bancarias.
- Mantendríamos nuestras finanzas separadas.
- Tendríamos una cuenta bancaria conjunta, pero también mantendríamos nuestras cuentas personales.



Si estuviera (o ya está) casado, ¿usaría una cuenta bancaria conjunta para comprar un regalo para su pareja?

- Nunca. No me atrevería. ¡Eso arruinaría el regalo!
- Siempre. Es nuestro dinero y lo que cuenta es la intención.

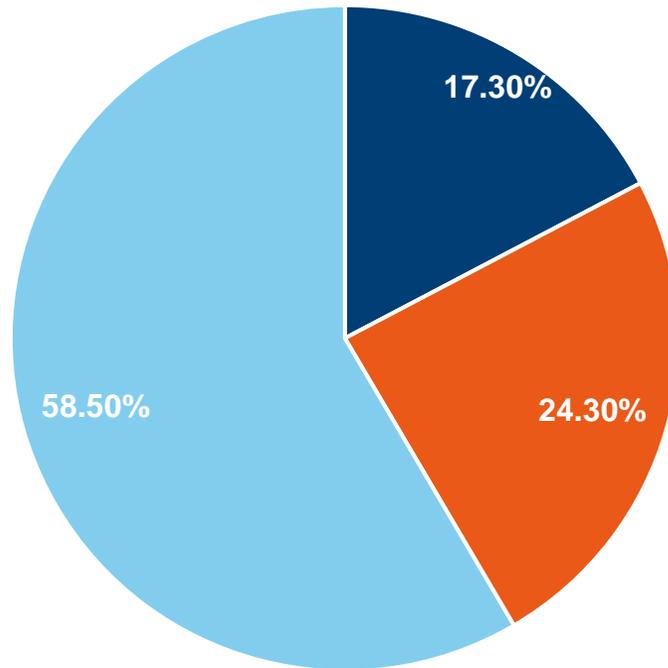


# Dinero y relaciones

## México:

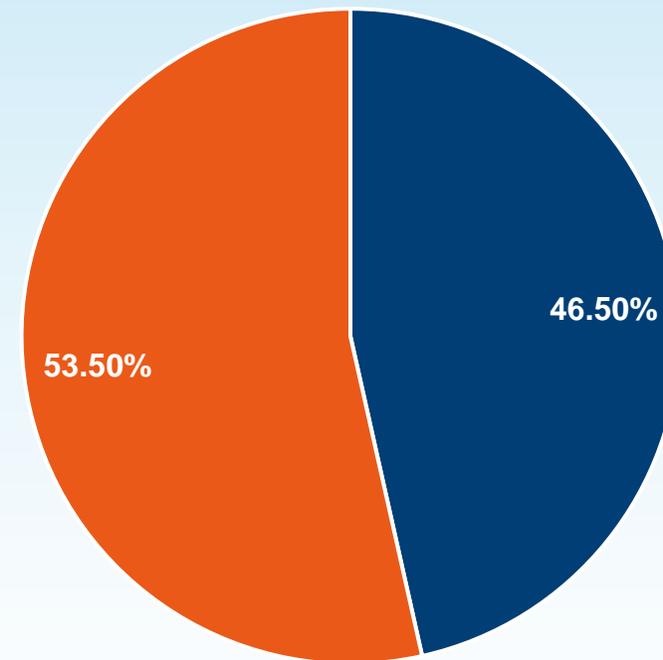
Si se casara mañana, ¿cómo arreglaría sus finanzas?

- Compartíamos todo, incluidas nuestras cuentas bancarias.
- Mantendríamos nuestras finanzas separadas.
- Tendríamos una cuenta bancaria conjunta, pero también mantendríamos nuestras cuentas personales.



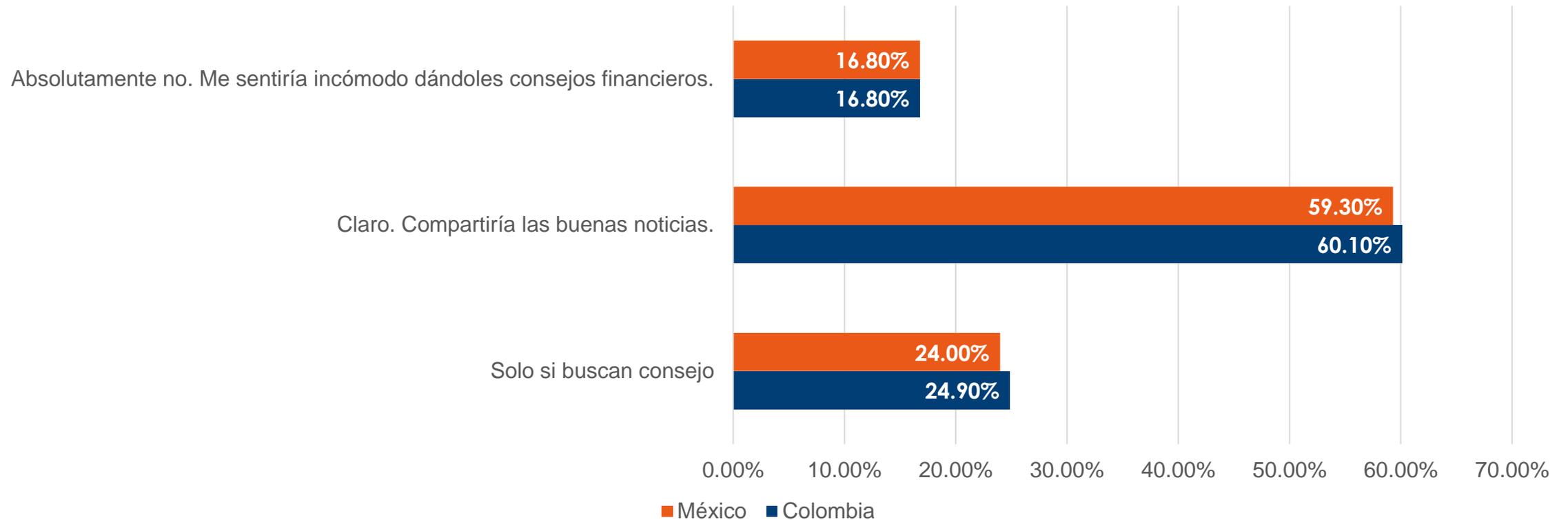
Si estuviera (o ya está) casado, ¿usaría una cuenta bancaria conjunta para comprar un regalo para su pareja?

- Nunca. No me atrevería. ¡Eso arruinaría el regalo!
- Siempre. Es nuestro dinero y lo que cuenta es la intención.



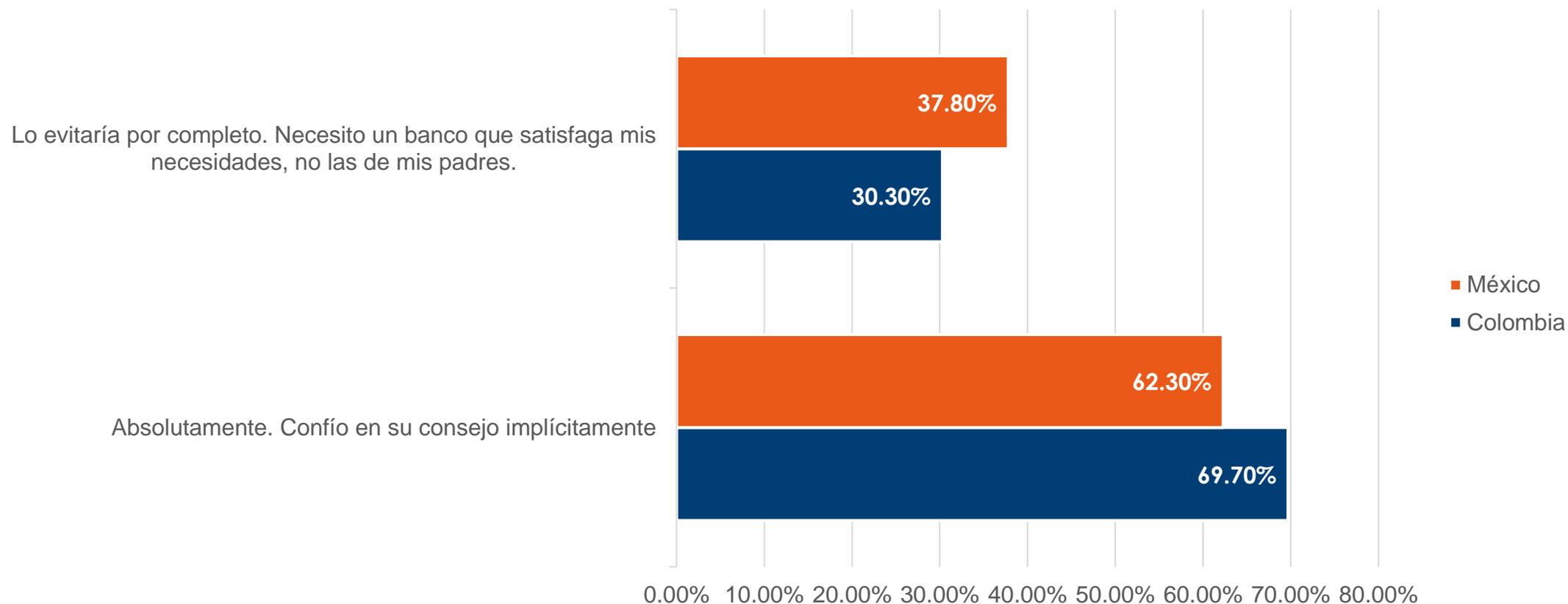
# Dinero, consejos y comunidad

Si hiciera inversiones muy exitosas, ¿le diría al resto de su familia cuánto ha ahorrado?



# Dinero, consejos y comunidad

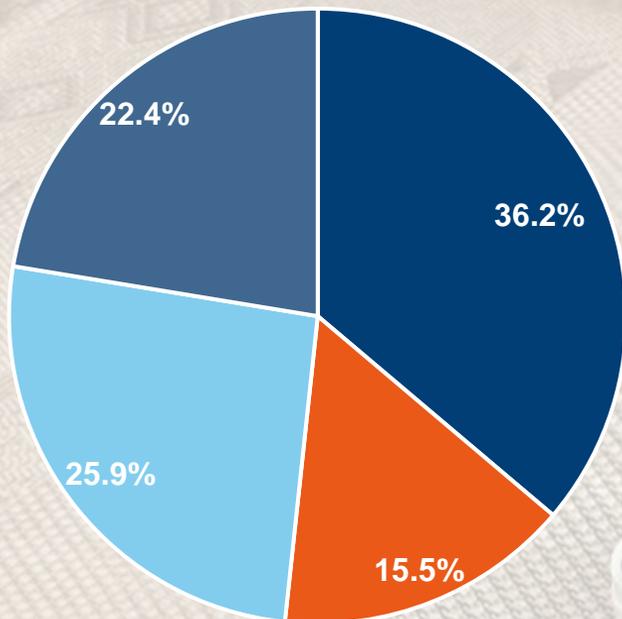
Si sus padres le recomendaran ir a un banco, ¿seguiría su consejo?



# Dinero, consejos y comunidad

## Colombia:

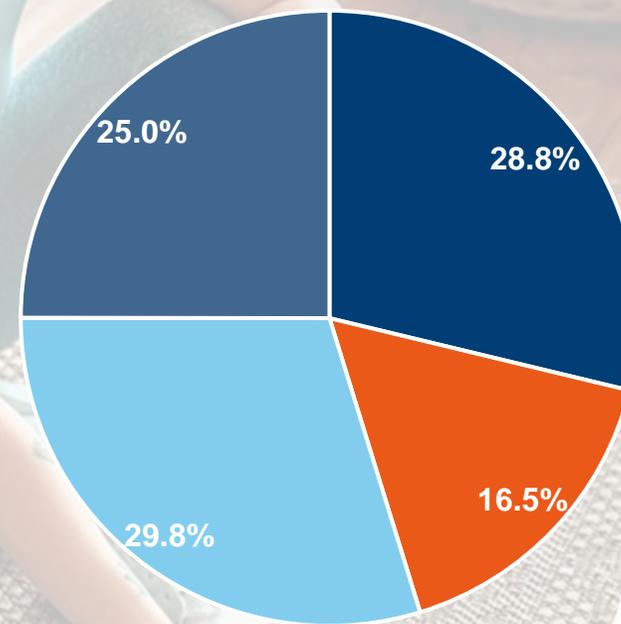
Si hiciera inversiones muy exitosas, ¿les diría a sus amigos y colegas cuánto ha ahorrado?



- Absolutamente no. No deseo tentar al destino.
- Absolutamente. Me gustaría que todos se beneficiaran.
- Improbable. Me sentiría incómodo dando consejos financieros.
- Probablemente. No pude resistirme a compartir las buenas noticias.

## México:

Si hiciera inversiones muy exitosas, ¿les diría a sus amigos y colegas cuánto ha ahorrado?



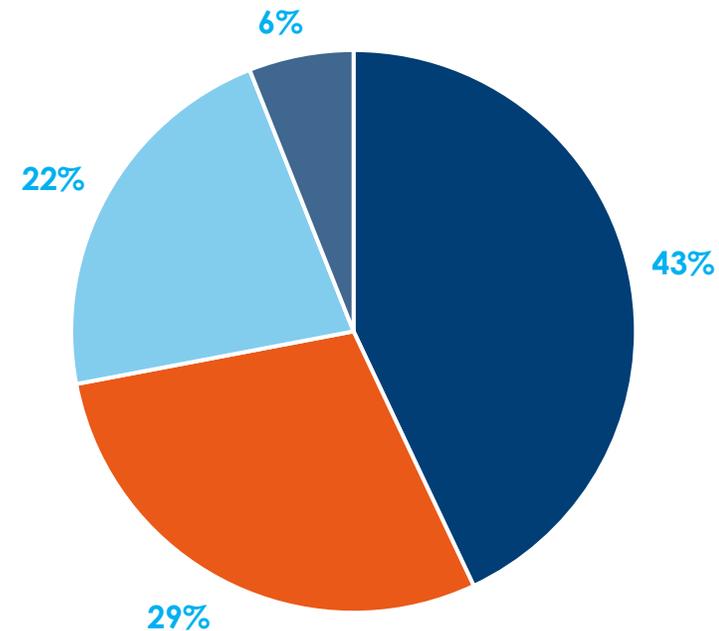
- Absolutamente no. No deseo tentar al destino.
- Absolutamente. Me gustaría que todos se beneficiaran.
- Improbable. Me sentiría incómodo dando consejos financieros.
- Probablemente. No pude resistirme a compartir las buenas noticias.

# Banca humana es una mejor banca

Los clientes anhelan servicios bancarios que tengan un impacto positivo en sus vidas a largo plazo.

*Potencial para  
impacto a largo  
plazo*

- Formas más fáciles de pagar cuentas o enviar dinero
- Soluciones inteligentes para ayudarlos a alcanzar sus metas
- Recomendaciones adecuadas para presupuestos y ahorros
- Un banco que da de regreso (donaciones con causa)



**Conectando con el**  
*estilo de vida del*  
*consumidor...*

**... ofreciendo experiencias de banca digital que se conectan con las necesidades, valores y aspiraciones diarias del cliente.**



## En Resumen

*Nuestra encuesta reveló que los consumidores bancarios de Colombia y México tienen una relación muy compleja y matizada con sus finanzas. Una que requiere herramientas complejas y matizadas que puedan brindarles soluciones bancarias cotidianas.*



# | ¿Preguntas?



# Appendix A – TEMENOS Credenciales de la industria



# Cuadrante Mágico de Gartner para Core Bancario Minorista Global (GRCB) 2020

Temenos nombrado líder por 11va vez en el Cuadrante Mágico de Gartner para GRCB

La posición de Temenos se basa en la integridad de la visión y la capacidad de ejecución



La oferta de Temenos Transact en la nube pública es sólida. Tiene la mayor base de instalación de proveedores en esta investigación. Ha sido juzgada por los bancos de referencia como una razón muy importante para elegir este proveedor en 25% de los casos, y tiene muchos componentes nativos de la nube (especialmente APIs abiertas) que siguen creciendo año tras año”. Vittorio D’Orazio y Don Free, Gartner.

Figure 1. Magic Quadrant for Global Core Banking



Source: Gartner (August 2020)

Source: Gartner, Magic Quadrant for Global Retail Core Banking, Vittorio D’Orazio, Don Free, August 2020

This graphic was published by Gartner, Inc. as part of a larger research document and should be evaluated in the context of the entire document. The Gartner document is available upon request from Temenos.

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner’s research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

# Forrester Wave: plataformas de procesamiento de banca digital para banca minorista

Temenos es reconocido como Líder.



El DBPP minorista de Temenos sobresale con sus capacidades de entrega y operaciones. [...] El enfoque de comercialización del proveedor es global y muestra un enfoque en América del Norte, una región que vio inversiones, adquisiciones y contratos de clientes relevantes. [...] La capacidad de DBPP [Temenos Transact] para respaldar las pruebas, la entrega y las actualizaciones tanto en las instalaciones como fuera de la nube sigue siendo insuperable...".

The Forrester Wave™:

Digital Banking Processing Platforms (Corporate Banking), Q3 2020

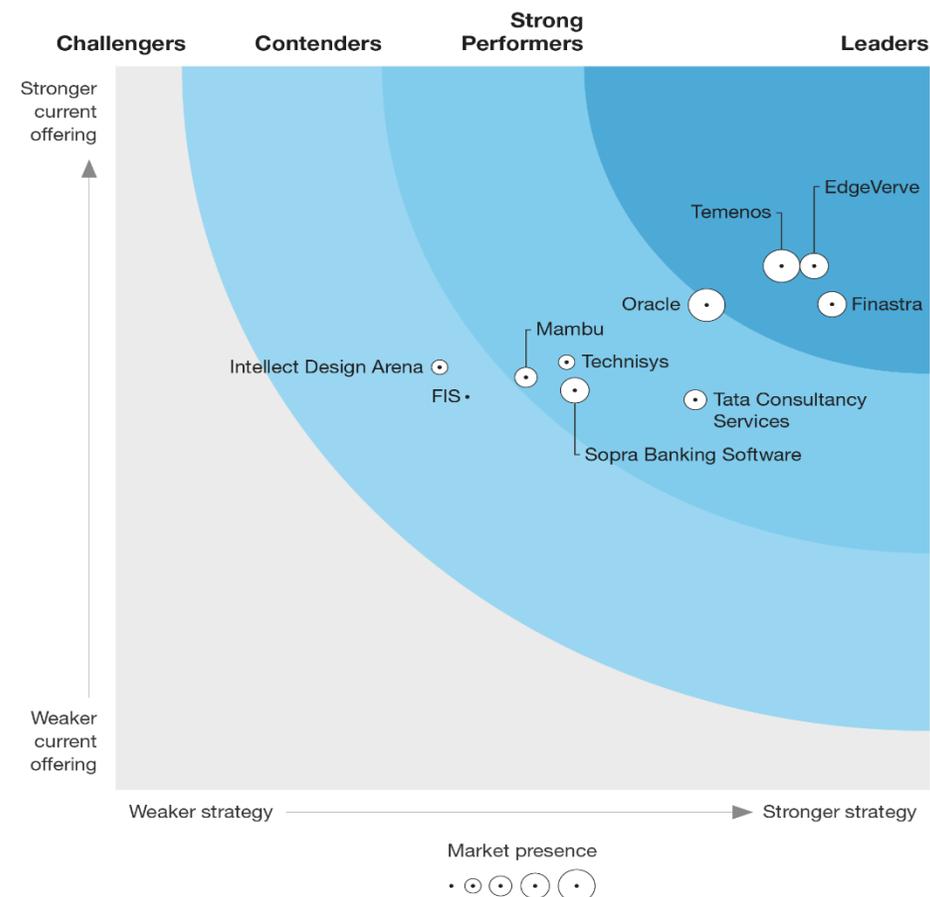
Temenos recibió las puntuaciones más altas entre los proveedores evaluados en las categorías de "oferta actual" y "presencia en el mercado".

FORRESTER

## THE FORRESTER WAVE™

Digital Banking Processing Platforms (Retail Banking)

Q3 2020



157459

Source: Forrester Research, Inc. Unauthorized reproduction, citation, or distribution prohibited.

Source: Forrester Wave: Digital Banking Processing Platforms (Retail Banking), Q3 2020, Jost Hoppermann, September 2020

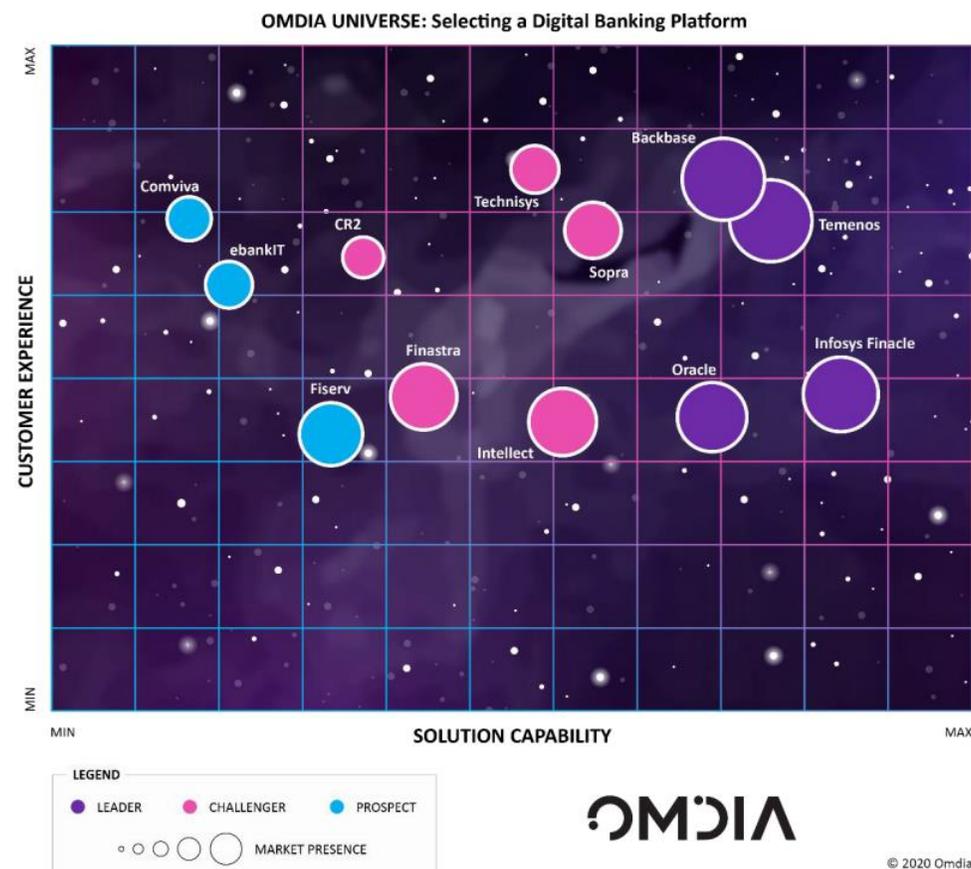
The Forrester Wave™ is copyrighted by Forrester Research, Inc. Forrester and Forrester Wave are trademarks of Forrester Research, Inc. The Forrester Wave is a graphical representation of Forrester's call on a market and is plotted using a detailed spreadsheet with exposed scores, weightings, and comments. Forrester does not endorse any vendor, product, or service depicted in the Forrester Wave. Information is based on best available resources. Opinions reflect judgment at the time and are subject to change.

# Omdia Universe para plataformas de banca digital, 2020-21

## Temenos es reconocido como Líder

*Temenos es líder debido a su solución integral de banca digital, que obtuvo la puntuación más alta en experiencia de producto e innovación de solución. Infinity tiene una impresionante variedad de herramientas de análisis a su disposición, con la plataforma diseñada para la hiperpersonalización. Las fortalezas de Temenos radican en brindar una excelente experiencia de usuario, tanto para el negocio como para los usuarios finales, y una impresionante hoja de ruta del producto que se alinea bien con las tendencias futuras del mercado.*

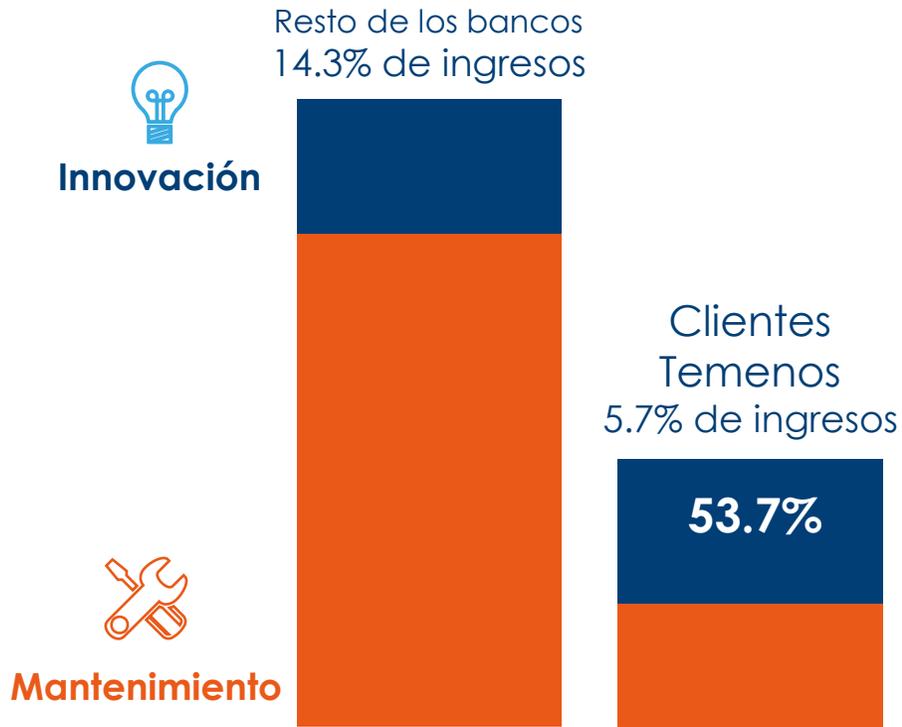
Figure 1: The Omdia Universe for Digital Banking Platforms



Source: Omdia

# Los bancos que utilizan el software de Temenos gastan menos e innovan más

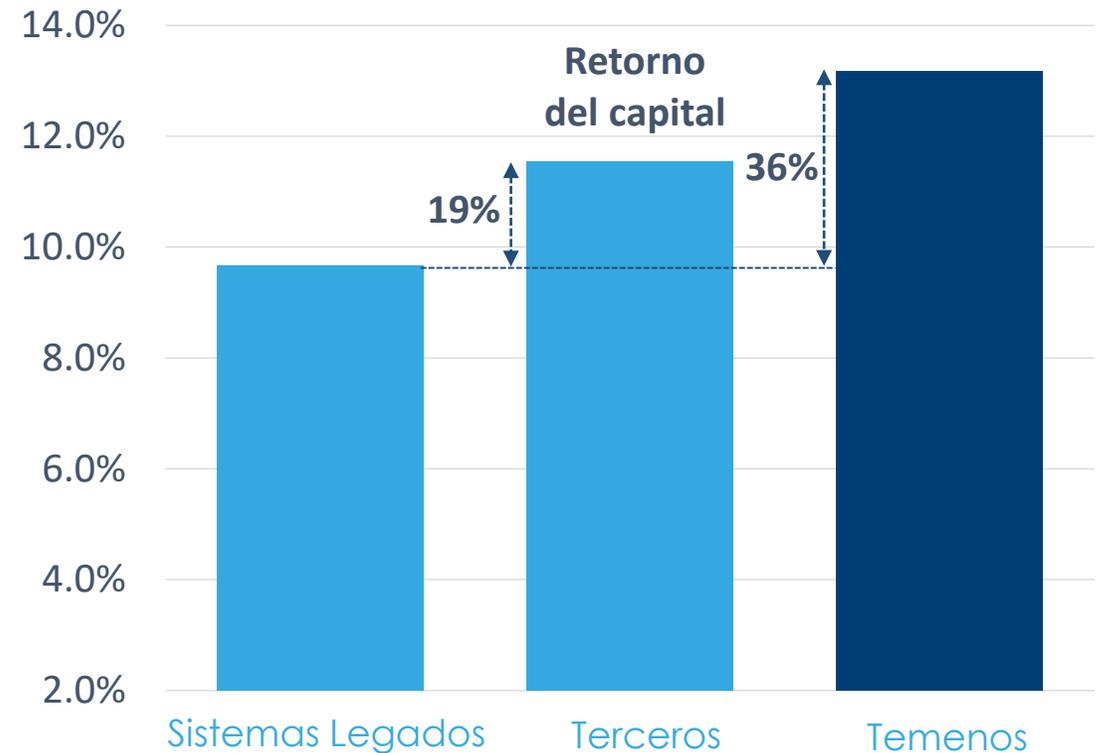
Gastan menos en TI, más en innovación



Fuente: Celent report "IT Spending in Banking"

Los bancos en promedio invierten 14.3% de sus ingresos en TI, siendo 21.1% de esto para innovación; En contraste, los clientes de Temenos invierten un promedio de 5.7% en ingresos de TI, siendo 53.7% de esto Para Innovación.

Logran un mayor retorno del capital



Fuente: "Bridging the Profitability Gap", co-escrito con Deloitte

Los bancos más rentables usan Temenos

# Ejemplo de cliente: Itaú Unibanco



- Banco Itaú es el banco más grande de América Latina
- Para proteger su participación de mercado ganada con tanto esfuerzo, el banco busca continuamente invertir en las últimas soluciones bancarias para cumplir con los cambiantes requisitos de sus clientes.
- Para enriquecer la gama de productos para sus operaciones internacionales de banca privada, Banco Itaú desplegará Temenos para Temenos Infinity, Temenos Transact y Temenos Analytics
- En mayo de este año, Itaú anunció que ampliaría su relación con Temenos para entregar esta nueva plataforma bancaria en Temenos SaaS.

*“Invertir en tecnología que pueda impulsar la rentabilidad sostenible, la eficiencia y el enfoque en el cliente es un pilar clave de la estrategia comercial de Itaú Private Bank International. Con la tecnología avanzada nativa de la nube de Temenos, mantendremos nuestra atención y nos centraremos en el negocio. El rápido lanzamiento de nuestra nueva plataforma de riqueza digital verdaderamente universal respalda nuestras operaciones internacionales y nos permite escalar para la expansión global en los próximos años”.*

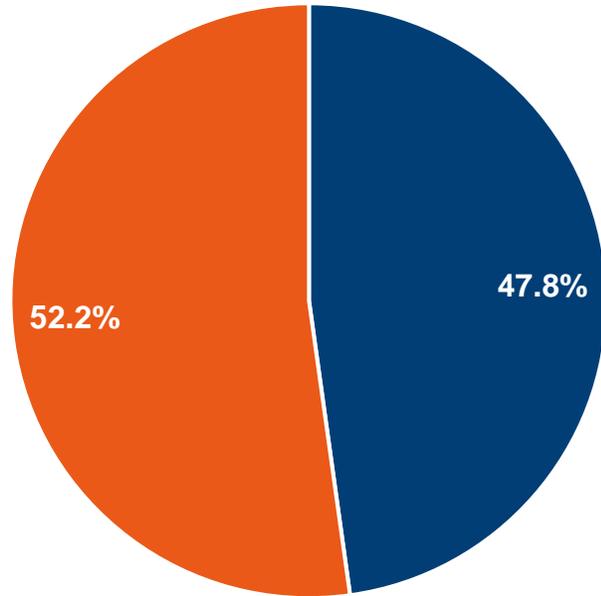
- Fernando Beyruti, Head de Itaú Private Bank International

# | Appendix A – Demográficos

# Demográficos

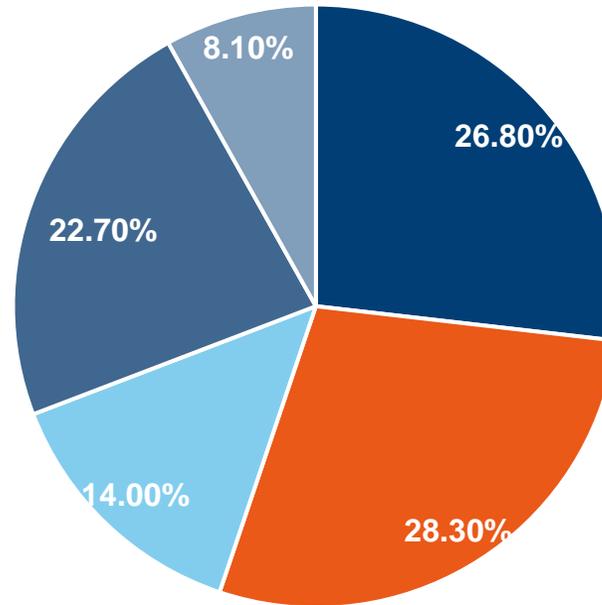
## Colombia:

Participantes



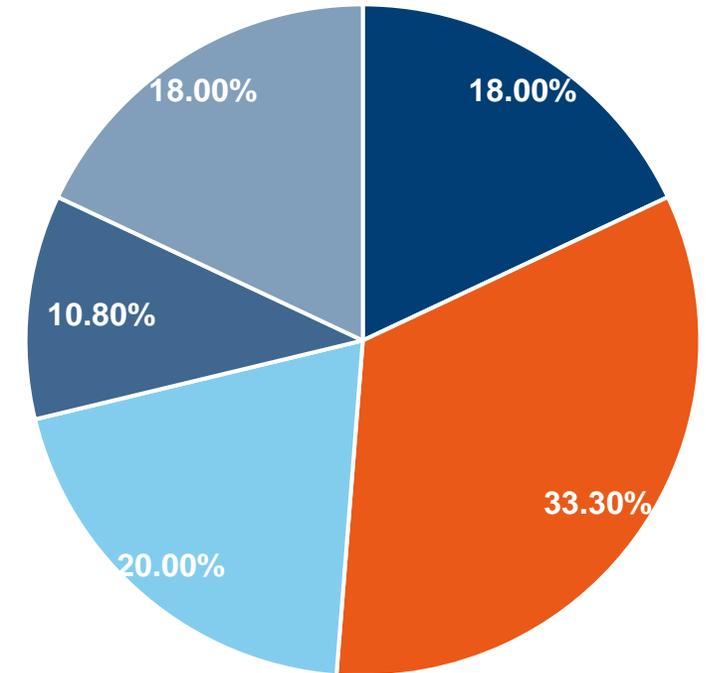
■ Femenino ■ Masculino

Edad



■ 18 a 24 años ■ 25 a 34 años  
■ 35 a 44 años ■ 45 a 54 años  
■ 55 años o más

Regiones

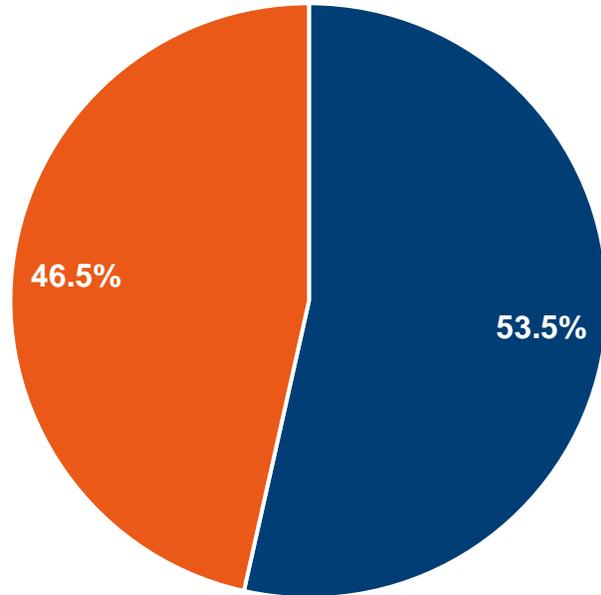


■ Costa Atlántica / Caribe  
■ Central / Andina  
■ Eje Cafetalero / Antioquia  
■ Oriental  
■ Suroccidente

# Demográficos

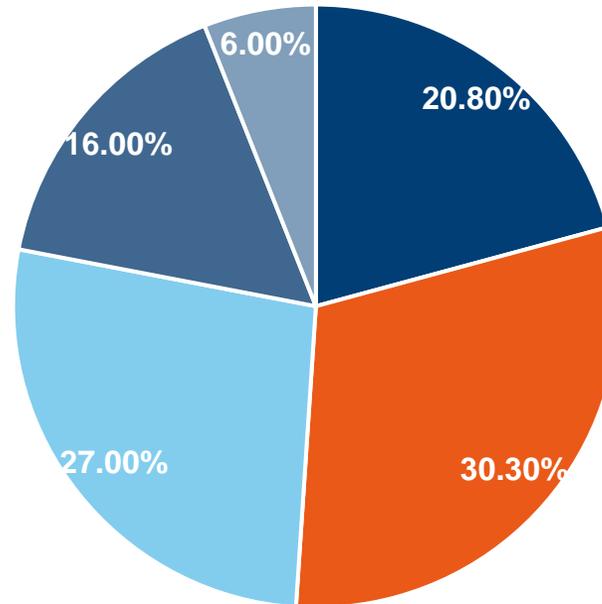
## México:

Participantes



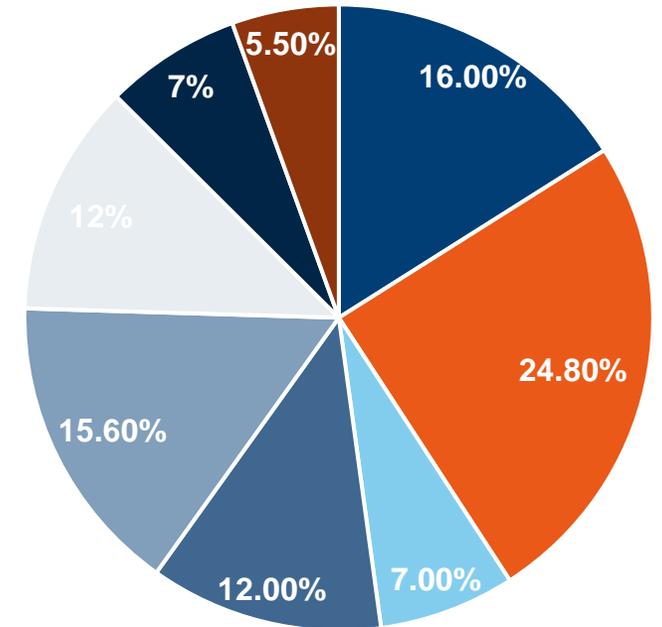
■ Femenino ■ Masculino

Edad



■ 18 a 24 años ■ 25 a 34 años  
■ 35 a 44 años ■ 45 a 54 años  
■ 55 años o más

Regiones



■ Centro Norte ■ Centro Sur ■ Este  
■ Noreste ■ Noroeste ■ Oeste  
■ Sureste ■ Suroeste



# TEMENOS

THE BANKING SOFTWARE COMPANY