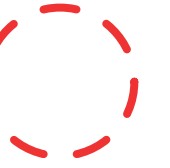


Santander Consumer Uruguay: MiAuto

Finanzas Embebidas en la Industria Automotriz

> bantotal

MiAuto
Santander Consumer



MiAuto, una empresa del Grupo Santander Uruguay, ha innovado desde una perspectiva tanto de negocio como tecnológica, incorporando atributos diferenciales en el mercado automotriz. Estos atributos permiten a sus clientes obtener financiamiento directamente en el punto de venta, ya sea en una concesionaria o a través de la plataforma de *e-commerce* Mercado Libre.

La visión de negocio de Santander Consumer, combinada con las capacidades tecnológicas de Bantotal y un equipo altamente enfocado y decidido, permitió la implementación ágil y eficiente de esta nueva línea de negocio en un corto período de tiempo.

Clientes: 29.500

Sector: Retail Banking, Financiamiento Automotriz

País: Uruguay

Solución: Préstamo Vehicular

Resultados:

- Lanzamiento con éxito de su nueva línea de negocio en un corto período de tiempo, completando la integración de su sistema core bancario legado con la plataforma Bantotal.
- Reducción del tiempo de procesamiento y aprobación de préstamos, permitiendo a los clientes obtener financiamiento vehicular directamente en el punto de venta.
- Mejora en el acceso e integración de datos a través de múltiples sistemas, lo que resultó en un mejor seguimiento financiero, mayor transparencia y una gestión de riesgos más eficiente.

MiAuto, respaldada por **Grupo Santander Uruguay**, tiene como principal objetivo gestionar el proceso completo de financiación de vehículos. MiAuto ofrece una propuesta transversal a todas las empresas del Grupo en Uruguay, proporcionando al cliente una experiencia cercana y ágil.

Más flexibilidad, más negocios

Para desarrollar un nuevo modelo de negocio colaborativo con concesionarias y plataformas de e-commerce, fue necesario sumar a su sistema de core banking las capacidades digitales avanzadas que ofrecen las plataformas bancarias modernas. Estas capacidades incluyen el manejo de datos, onboarding digital, y sistemas integrados de partners, entre otros. La integración de estas capacidades no solo permitió el desarrollo de esta línea de negocio, sino que también brindó flexibilidad operativa y una reducción significativa en el *time-to-market*.



"Teníamos muy claro a dónde queríamos llegar, lo comunicamos y el equipo de Bantotal logró asimilarlo, adaptando sus sistema y con un muy buen time-to-market."

Sebastián Reinaldo, Gerente de MiAuto



Además, esta integración permitió a la institución financiera ofrecer servicios en un proceso de compra no financiero, como la adquisición de un vehículo. Se dispuso el *back-end* y el *front-end* de Bantotal, integrándose a través de APIs con el aplicativo web utilizado por las concesionarias y una plataforma de e-commerce líder en América Latina, para gestionar las solicitudes de los préstamos vehiculares.

La necesidad de transformar el sistema de Core Legado de la Institución en una Plataforma

El desarrollo de este modelo de negocio colaborativo, que conecta concesionarias, plataformas de e-commerce y terceros, permite brindar al consumidor final un servicio financiero que no podría ofrecerse sin este ecosistema integrado. Desde una perspectiva tecnológica, este modelo de negocio no podría ser soportado únicamente por un sistema de core bancario tradicional sino que requiere de una Plataforma Bancaria. En el caso de MiAuto, se adicionaron capacidades digitales de una plataforma a su core legado, destacándose la capa de integración, el Sistema de Partners, notificaciones y la posibilidad de operar en la nube.

Los Desafíos de estar en el momento y lugar en que el cliente lo necesita

- **Integración:** Interconectando las capacidades digitales de la plataforma bancaria Bantotal con el sistema core legado de la institución financiera, concesionarias, plataformas de e-commerce, servicios de riesgo, proveedores de información del mercado automotriz, valuación de automotores y sistemas de terceros.
- **Adopción:** Facilitando el uso adecuado de la solución a más de 1.900 usuarios en 788 concesionarias a lo largo del país, disponiendo servicios para que sus aplicaciones móviles y sitios web puedan ser consumidas.
- **Equipos virtuales:** Colaboradores de Uruguay, Perú y Argentina trabajaron a través de interacciones virtuales, complementadas por instancias presenciales.

“El proyecto MiAuto fue muy interesante porque no solo implicó facilitar el desarrollo de un modelo de negocios de finanzas embebidas, que involucra a empresas no financieras, sino que también incorporó el desafío de sumar capacidades digitales sobre el sistema core legado de la división Santander Consumer”

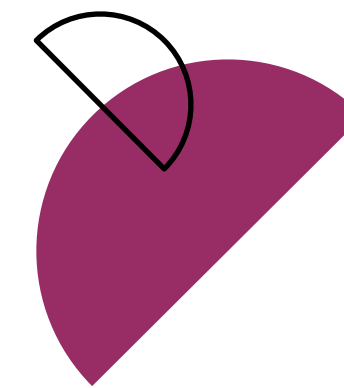
Fernando Panizza - CTO de Bantotal



Las múltiples características y funcionalidades de la Plataforma

Mediante una plataforma moderna y modular, se proporcionó un conjunto de herramientas financieras requeridas por MiAuto, integrando una solución *end-to-end*.

- Gestión centralizada.
- Contabilidad centralizada y consolidada.
- Automatización de reportes contables, operativos y normativos.
- Arquitectura orientada a servicios (API).
- Definición de diferentes tipos de productos que pueden ofrecer y los servicios del API que podrán utilizar.
- Visibilidad acerca de los clientes captados, los servicios del API ejecutados y las operaciones colocadas por cada concesionaria para evaluar el negocio.
- Identificación de marcas, modelos y versiones de automóviles, permitiendo o restringiendo la asignación de préstamos según el caso.
- Integración con sistemas de terceros.
- Integración con terceros para la obtención de datos del cliente (identificación civil, listas negras, etc.).
- Gestión de la información relativa a las pólizas de seguros.
- Configuración de políticas de tasas en función de una matriz que incluye múltiples variables.
- Generación de ventas cruzadas y asociación de gastos a cada préstamo (accesorios, seguro vehicular)
- Gestión de producto mediante parámetros de plazo, tasa, capital, comisiones, seguros, períodos de gracia, tipos de cuotas, etc.
- Identificación de ventas por concesionaria y por vendedor, para el pago de comisiones.
- Registro y gestión de garantías, incluyendo todas las características de la garantía vehicular.
- Desembolsos a la concesionaria y activación de créditos para la gestión del préstamo.
- Refinanciamiento o reestructuración del crédito.



Las capacidades tecnológicas para la expansión

La integración de Bantotal con el sistema de core legado de Santander Consumer Uruguay, posibilitan la implementación de este tipo proyectos, tanto en los diferentes países en los que opera el Grupo Santander, así como también en las distintas líneas de negocio de finanzas embebidas existentes o a desarrollar.

Ficha técnica del sistema

Sistema: Bantotal BTV3r1

Base de datos: SQL Server/Mongo DB

Herramientas: HUB, BT LAND, BT FLY

Sistemas licenciados

- Sistema de Parámetros Generales
- Sistema de Administración de Precios
- Sistema de Seguridad
- Sistema de Contabilidad
- Sistema de Clientes
- Sistema de Impuestos
- Sistema de Parámetros de Operaciones
- Sistema de Definición y Ejecución de Transacciones (Monitor Transaccional)
- Sistema de Banca Seguros
- Sistema de Gestión de Cobranzas (Cash)
- Sistema de Conciliación de Cuentas Bancarias
- Sistema Plataforma Automática de Evaluación (PAE)
- Sistema de Reportes (Reporteador)
- Sistema de Reglas de Negocios (Políticas)

Acerca de Bantotal

Bantotal es la plataforma bancaria líder en América Latina, que resuelve la operativa bancaria de misión crítica de Bancos, Financieras, Bancos Digitales, Fintech, e-Commerce, proveedores de Banca como Servicio, entre otros. En torno a Bantotal se desarrolla un ecosistema que complementa a la Plataforma con soluciones focalizadas en resolver necesidades específicas de cada cliente.

Más información: www.bantotal.com

