



Incorpore una conexión humana en los servicios bancarios, de seguros y financieros a distancia

La Sala virtual de OneSpan Sign



Encontrar una ventaja competitiva en la “economía desde cualquier lugar”

Los protocolos de distanciamiento social y la pandemia de COVID-19 han alterado de forma radical las preferencias de los clientes dada la necesidad de evitar las reuniones en persona y limitar la exposición a la enfermedad. El resultado es que, en industrias como la banca y los seguros, la adopción de procesos remotos a través de canales móviles y en línea ha sido enorme. Los procesos de alto valor, como la apertura de cuentas, la gestión patrimonial y las solicitudes de seguros de vida, han pasado en muchos casos a ser procesos que se realizan completamente a distancia.

Ahora que ya han pasado los problemas iniciales causados por la pandemia, las instituciones financieras deben encontrar una ventaja competitiva en la llamada “Anywhere Economy” (Economía desde cualquier lugar). Los consumidores esperan poder realizar todos sus negocios a distancia, con cualquier dispositivo que elijan, y cuando sea conveniente para ellos. Lo que antes era simplemente una forma de diferenciarse, ahora se ha convertido en una necesidad.

El desafío en este momento es cómo ofrecer una experiencia de cliente superior dentro de los límites de los procesos digitales remotos. Para hacerlo, las organizaciones deben ofrecer el mismo nivel de servicio al cliente que normalmente ofrecían en persona a través de sus canales en línea y móviles y en su centro de llamadas.

Preferencias de los consumidores en cuanto a los canales remotos antes de COVID-19 y hoy



FÁCIL

MÁS COMPLEJO



Preguntas clave de la era post-pandemia

- ¿Cómo será el futuro de los servicios financieros en persona?
- ¿Cómo podemos reinventar la experiencia en la sucursal e incorporar tecnologías y procesos sin contacto?
- ¿Cuál es la mejor manera de verificar las identidades de los consumidores que, cada vez más a menudo, no están ahí en persona?
- ¿Cuál es el papel de los asesores y agentes

Cambios en los comportamientos de los consumidores

Tradicionalmente, las instituciones financieras siempre han dependido de las interacciones en persona con los clientes para completar acuerdos complejos y de alto valor. Pero en este mundo cada vez más remoto, es necesario tener en cuenta una serie de nuevos requisitos para lograr el mismo nivel de confianza y compromiso.

Las instituciones que puedan interactuar y realizar transacciones de forma segura con sus clientes a distancia tendrán una clara ventaja sobre las que no tengan la capacidad de replicar la experiencia en persona.

Según una investigación del Grupo Aite*, a medida que las actividades financieras se vuelven más complejas, los consumidores tienden a preferir canales a través de los cuales puedan obtener ayuda y asistencia humana. A pesar del auge de todo lo digital, los clientes aún valoran la conexión humana. Es por eso por lo que un enfoque híbrido humano-digital en la industria de servicios financieros será una combinación importante.

Existe una creciente demanda de un toque humano. Accenture** afirma que la familiaridad con las soluciones de videoconferencia en línea está aumentando, y también el deseo de tener estas tecnologías disponibles. Antes de la pandemia de COVID-19, el 15% de los consumidores había utilizado una videollamada para comunicarse con un asesor. Ahora, el 46% dijo que estaría dispuesto a usar esta tecnología y, aún más importante, el 35% ahora prefiere una solución de video a una reunión en persona.

* Aite Group, "El auge de una banca en que lo digital es lo primero" (The Rise of Digital-First Banking), primer trimestre de 2020.

** Accenture, "Estudio de consumidores de banca global de Accenture 2020: Humanizando la banca digital", 2020 (2020 Accenture Global Banking Consumer Study: Making Digital Banking More Human).



¿Por qué elegir las comunicaciones que incorporan video?

Históricamente, la industria de la banca, los seguros y otros servicios financieros incluía un elemento humano, pero ahora el contexto digital ha eliminado este toque personal. Es por eso por lo que recrear la experiencia en persona utilizando comunicaciones por video y combinar el valor de la asistencia humana y digital es la próxima frontera para crear una conexión con los clientes.

Uno de los mayores puntos de fricción que enfrenta el consumidor es el tiempo que lleva completar un proceso largo de apertura de cuentas, o bien rellenar formularios de solicitud para seguros o inversiones. A menudo, los consumidores necesitan ayuda y un punto de contacto personal para comprender bien los términos y condiciones y completar el proceso con éxito.

Al proporcionar un canal virtual cara a cara para conectarse con sus clientes, su institución puede ayudarlos a obtener la ayuda financiera que necesitan para completar acuerdos complejos y hacerlo de una forma conveniente y en un entorno sin contacto.

¿Por qué usar la verificación y autenticación de identidad?

En los entornos en persona, antes de que los clientes completen formularios largos, es necesario verificar su identidad. Lo mismo ocurre en un entorno virtual. Las instituciones financieras deben satisfacer los requisitos de Conozca a su Cliente (Know Your Customer, «KYC», por sus siglas en inglés) al interactuar con los clientes de forma remota.

El método de verificación de identidad y autenticación que usted utilice para comprobar la identidad de una persona es, en última instancia, una decisión de gestión de riesgos que su institución debe tomar, pero es importante que tenga una amplia gama de opciones entre las que elegir. Busque una solución que le permita verificar la identidad, tanto de sus clientes conocidos, como de personas desconocidas con las que su institución aún no haya establecido una relación.

¿Por qué utilizar la navegación conjunta?

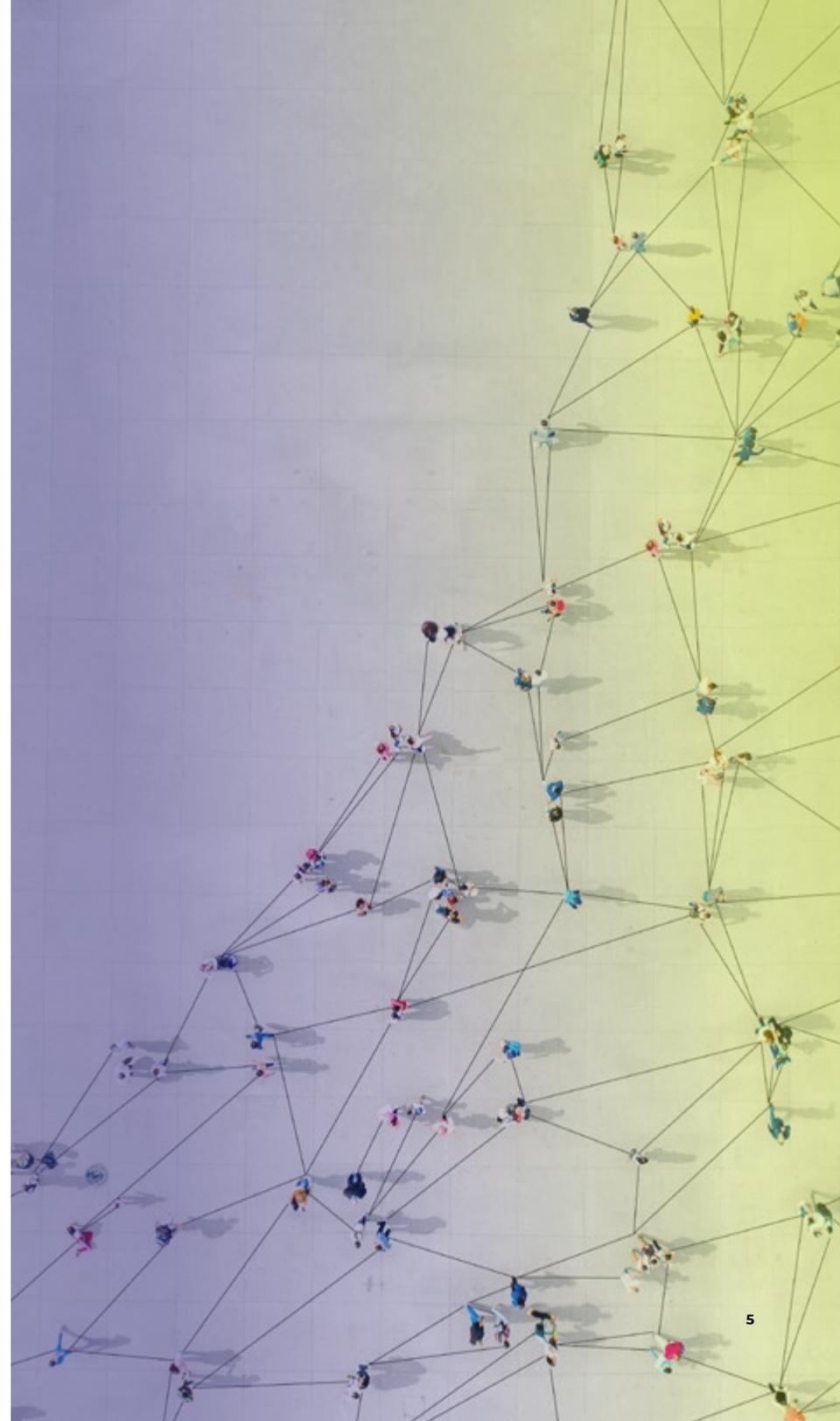
La «navegación conjunta» es mucho más que compartir la pantalla. Le permite revisar documentos al mismo tiempo que sus clientes, guiarlos en los procesos de acuerdos de varios pasos, pasar el control a diferentes participantes y completar y firmar los formularios relevantes juntos. El objetivo es recrear una interacción cara a cara, como si estuviera firmando un acuerdo en persona.

Esta experiencia personalizada y de primera clase le permite responder a las preguntas de sus clientes en tiempo real, establecer una relación con ellos y evitar conversaciones telefónicas y de correo electrónico innecesarias, eliminando los errores relacionados con los documentos incompletos o con errores en contratos y otros tipos de acuerdos. También le permite evitar obstáculos imprevistos (por ejemplo, malentendidos en cuanto a los términos y condiciones), los cuales podrían retrasar la finalización del acuerdo o incluso hacer que el cliente abandone el proceso por completo.

¿Por qué es importante tener un acuerdo legalmente vinculante?

Al igual que con cualquier documento firmado electrónicamente, es importante poder demostrar la intención y garantizar la integridad del documento. Esto incluye proporcionar huellas de auditoría integrales que capturen todas las acciones y facilitar la verificación de los documentos firmados electrónicamente para garantizar que no se hayan realizado cambios en el documento después del momento en el que fue firmado.

Pero la clara ventaja de utilizar un proceso de acuerdo «virtual» es que tiene evidencia electrónica adicional a su disposición. Las sesiones de firma habilitadas por video se pueden grabar para demostrar exactamente qué fue firmado por quién. Esto ayuda a fortalecer su posición legal, ya que así dispone de evidencia electrónica que muestra claramente se le explicaron al cliente las divulgaciones, exenciones y condiciones relevantes antes de que firmara.



Casos de uso

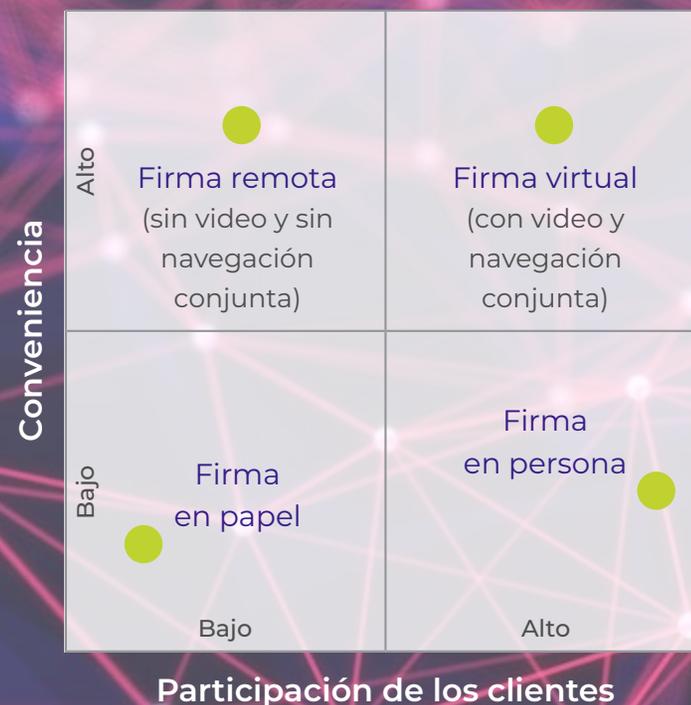
Modernizar la experiencia del cliente y permitir que sus empleados interactúen y realicen transacciones con sus clientes de forma virtual tiene aplicaciones en la banca minorista, la banca corporativa, la gestión patrimonial, la financiación de automóviles, y la industria de seguros. La **Sala virtual de OneSpan Sign** puede ayudar a facilitar la incorporación de clientes y apoyar sus interacciones remotas más complejas a través de **firmas electrónicas**, videoconferencias en vivo y grandes capacidades de colaboración, todo ello en una única solución. Empoderamos a sus asesores y agentes para que mantengan el control de la transacción hasta su finalización y cierren el trato.

Ofrecer experiencias de alto contacto y digitalmente optimizadas añadiendo capacidades remotas como procesos de firma virtual asistidos por personas puede ayudar a los bancos y compañías de seguros a ofrecer una experiencia de primera calidad y personalizada, respondiendo a las preguntas de sus clientes en tiempo real. No será adecuado para todos los casos de uso de firma electrónica, pero sí es una oportunidad para que las instituciones financieras, especialmente las que tengan equipos de ventas externos, sigan ofreciendo un toque humano y fortalezcan las relaciones con sus clientes para los acuerdos complejos y de alto valor.

Los bancos, las compañías de seguros y otras instituciones financieras que utilizan las soluciones OneSpan han obtenido importantes beneficios, los cuales incluyen:

- **BMO:** Una experiencia del cliente mejorada con la apertura de nuevas cuentas en <8 minutos
- **Wright-Patt Credit Union:** Los prestamistas ahorraron ~ 50 minutos por préstamo
- **OneMain Financial:** Sin firmas faltantes: las reglas de flujo de trabajo capturan las 35 firmas/iniciales requeridas
- **Munich Re:** Los agentes pudieron acelerar la emisión de pólizas de seguro de vida de 30 días a 10 minutos
- **Top 10 North American Bank:** Los asesores de gestión patrimonial pueden cerrar tratos con sus clientes en una sola reunión, ya sea de forma remota o en la sucursal

Exploremos varios casos de uso en que los acuerdos remotos asistidos por personas tienen un papel importante en los servicios financieros.



El **44%**

de los clientes abandonan los procesos de apertura de cuentas durante la etapa de determinación de la elegibilidad*

Caso de uso

Apertura y mantenimiento de cuentas

La adquisición de clientes digitales y el crecimiento son las principales prioridades de los bancos minoristas y corporativos. El desafío es que, a menudo, puede resultar difícil para los consumidores y para los clientes comerciales completar el proceso de solicitud en una sola sesión. Se necesitan una gran cantidad acciones y verificaciones: el cliente debe presentarse en la institución, tener varias formas de identificación y luego firmar una serie de formularios extensos.

En una reunión virtual cara a cara, sus asesores pueden ayudar a los clientes a abrir cuentas y a realizar cambios en las cuentas existentes, todo en tiempo real. Esto incluye acuerdos de apertura de cuentas que utilizan firmas electrónicas, solicitudes de crédito y financiamiento, formularios de transacciones y mantenimiento de cuentas, formularios de transferencia de productos y mucho más. En lugar de tener varias conversaciones telefónicas o de correo electrónico para responder a las preguntas de sus clientes y completar estas tareas, las soluciones como la **Sala Virtual de OneSpan Sign** pueden ayudarlo a ofrecer asistencia en tiempo real y asegurarse de que sus clientes obtengan la ayuda que necesitan para completar las solicitudes y formularios en una sola sesión. Además, las huellas de auditoría integrales y la opción de grabar la sesión virtual permiten a los bancos demostrar fácilmente que han cumplido con los requisitos legales.

* Cornerstone Advisors, "Reducing Friction in Online Account Opening with Digital Identity Verification" 2021.

Gestión patrimonial

La gestión patrimonial está basada en gran medida en las interacciones en persona entre los asesores financieros y sus clientes, ya sea en una sucursal o en el hogar u oficina de sus clientes. Modernizar la forma que toma el asesoramiento es necesario y es un aspecto clave para satisfacer las crecientes expectativas de los clientes en lo que se refiere a comodidad y personalización. Las interacciones digitales aumentaron de 7 a 10 veces para los principales administradores de patrimonio después del inicio de la pandemia*. Las compañías de gestión patrimonial hoy en día necesitan nuevas formas de conocer a sus clientes en el mundo virtual para seguir creando relaciones de confianza y satisfacer sus necesidades de gestión patrimonial.

Las soluciones como la **Sala virtual de OneSpan Sign** pueden ayudar a las firmas de administración de patrimonio a recrear la experiencia de las reuniones cara a cara para colaborar con sus clientes y completar una amplia gama de contratos, tales como acuerdos de estrategias de inversión, transferencias de activos, prórrogas de IRA y 401k, y cambio de beneficiarios. Ofrecer una experiencia de primera clase a las personas de alto valor neto es una oportunidad para que los asesores atraigan y retengan clientes, teniendo en cuenta que los clientes cada vez son más expertos en todo lo digital. Eso es algo bueno para usted y para sus clientes. Los clientes reciben la ayuda financiera que necesitan desde la comodidad de su hogar u oficina, y los asesores tiene acceso a un nuevo canal de alto contacto para interactuar con sus clientes y fomentar la fidelidad.

* Oliver Wyman, "Gestión patrimonial | Global: Después de la tormenta" ("Wealth Management | Global: After the Storm") 2020

“El tiempo es un elemento esencial para que las firmas de administración de patrimonio se adapten a la nueva normalidad e inviertan en personal e infraestructura que los ayuden a mantenerse al día en cuanto al comportamiento de los clientes y en cuanto a los competidores que se mueven a mayor velocidad. Las compañías que no se unen a esta corriente corren el riesgo de perder participación de mercado y es posible que se conviertan en objetivos de adquisición”.

GRUPO AITE

LAS 10 PRINCIPALES
TENDENCIAS EN GESTIÓN DE
PATRIMONIO (TOP 10 TRENDS
IN WEALTH MANAGEMENT),
ENERO DE 2021



Descubra cómo los clientes de MotoNovo Finance ahora pueden completar procesos en casa o en las oficinas del concesionario.

[Leer el estudio de caso](#)

Caso de uso

Financiamiento de vehículos

La industria del financiamiento y arrendamiento de vehículos se enfrentó a un gran cambio con la llegada de la pandemia de COVID-19, porque históricamente dependía de las oficinas para reunirse en persona con sus clientes y procesar préstamos para automóviles. Los requisitos para el financiamiento varían para cada prestamista, pero la mayoría tiene un proceso que incluye ir al concesionario, interactuar con el prestamista, verificar la identidad del cliente (por ejemplo, a través de su licencia de conducir), demostrar los ingresos (por ejemplo, con un recibo del empleador) y completar el papeleo de financiamiento de activos.

El 91% de los concesionarios cree que una fuerte presencia digital es importante para su estrategia general de ventas, pero solo el 83% no tiene una estrategia digital dedicada*. La **Sala virtual de OneSpan Sign** puede ayudar a cumplir con las nuevas expectativas de interacción digital en la industria de financiamiento de automóviles, utilizando elementos como videoconferencias en vivo, procesos de verificación de identidad, captura de datos, firma electrónica y **almacenamiento seguro**. La solución ofrece un mayor control sobre el proceso de venta, permitiendo que los agentes y el Gerente de Finanzas y Seguros organicen reuniones virtuales con sus clientes a distancia y los guíen en los acuerdos de financiamiento que requieren firmas. Los clientes pueden cargar la documentación justificativa necesaria para un procesamiento inmediato del préstamo o arrendamiento del automóvil y los concesionarios obtienen una nueva fuente de ingresos para cumplir con sus cuotas mensuales.

* PWC, "El financiamiento de automóviles se está pasando a lo digital, ¿está listo?" ("Auto Finance Is Going Digital, Are You Ready?") 2017.

Caso de uso

Seguros

Durante mucho tiempo, el modelo tradicional de negocio de seguros ha demostrado ser un modelo resiliente. Sin embargo, ya no puede resistir la presión de los consumidores en cuanto a todo lo digital. La pandemia de COVID-19 ha obligado a muchas compañías de seguros, especialmente a las que dependen de un gran equipo de agentes externos, a adaptarse y a reducir su dependencia de los procesos en papel y las visitas en persona. Esto incluye modernizar la forma en que las compañías de seguros y los agentes de bolsa interactúan con sus clientes a la hora de completar nuevas solicitudes de negocios, divulgaciones y pólizas, y reclamos de seguros.

Con la **Sala virtual de OneSpan Sign**, las compañías y los agentes de seguros pueden incorporar clientes personales y comerciales, y llevar a cabo revisiones de pólizas y de reclamos en su canal preferido, todo ello en casa, en la oficina o prácticamente desde cualquier lugar. Las funciones integradas de videoconferencia en vivo y firma electrónica, así como las sólidas funciones de colaboración, permiten a los agentes ayudar a los clientes a completar y firmar el papeleo habitual, lo que garantiza que los datos se capturen correctamente desde el principio. Hay una amplia gama de opciones de autenticación y verificación de identidad, lo que proporciona un alto nivel de garantía de identidad y ayuda a mitigar el riesgo de que ocurran fraudes.

“Las investigaciones de LIMRA revelaron que los agentes expandieron su aseguramiento acelerado y automatizado, aceleraron el uso de firmas electrónicas y entrega de políticas digitales, y fomentaron las videoconferencias para las reuniones con clientes. Todos estos cambios simplificaron el proceso para que los consumidores compren un seguro de vida”.

ROB SIMS
DIRECTOR EJECUTIVO
Y SOCIO, BCG

Otros casos de uso de firma virtual



Canales del centro de llamadas

Los agentes de centros de llamadas pueden utilizar la Sala Virtual para guiar a sus clientes y firmar acuerdos complejos de varios pasos en tiempo real con las funciones de videoconferencia en vivo y navegación conjunta.



Canales en la sucursal

Los cajeros, asesores y agentes de los bancos pueden reunirse con los clientes en la sucursal u organizar una sesión de sala virtual cuando sea conveniente. Pueden adaptar la experiencia dependiendo del canal que sea más conveniente para el cliente.



Compañías solo digitales

Los bancos y compañías de seguros exclusivamente digitales ahora tienen la capacidad de competir con instituciones tradicionales con presencia en sucursales. Organizar sesiones virtuales les ofrece un nuevo canal de interacción de alto contacto para atraer y retener clientes.

Hay una mejor manera

Recupere el poder de las reuniones cara a cara, virtualmente

En la economía desde cualquier lugar de hoy en día, el toque humano es más importante que nunca. La Sala Virtual de OneSpan Sign permite a las instituciones financieras recuperar el poder de las reuniones en persona y completar acuerdos financieros que requieren asistencia humana. La Sala Virtual lo ayuda a ofrecer a sus clientes una experiencia segura e interactiva, guiándolos en el proceso de un acuerdo financiero para poder cerrar el trato de manera efectiva. La Sala Virtual logra esto combinando capacidades de firma electrónica, videoconferencia habilitada para la web y otros grandes instrumentos de colaboración en una sola solución.

Sus clientes reciben la ayuda financiera que necesitan desde la comodidad de su hogar u oficina, y su organización tiene acceso a un nuevo canal de alto contacto para interactuar con sus clientes de la forma más humana posible.

Aspectos destacados de la solución

- **Rápida y conveniente:** La capacidad de videoconferencia incorporada elimina la necesidad de acudir a reuniones en persona para revisar y firmar documentos.
- **Asistencia en tiempo real:** Una experiencia de primera clase para responder a las preguntas de los clientes en tiempo real y asegurar que reciban la ayuda que necesitan.
- **Una experiencia de marca completa:** Un proceso de firma electrónica completamente personalizada para mantener el enfoque en su marca desde el principio hasta el fin.
- **Acuerdos seguros:** La seguridad de nivel bancario, el cifrado de firma digital y las sólidas capacidades de prueba de identidad garantizan que los datos y los documentos se mantengan seguros en todo momento.
- **Fuerte evidencia electrónica:** Huellas de auditoría independientes del proveedor con la opción de grabar la sesión de firma virtual.
- **Solución todo en uno:** Funciones integradas de firma electrónica, videoconferencia y colaboración sin necesidad de combinar diferentes soluciones.



Cómo funciona

Solicitar Demo

La Sala Virtual de OneSpan Sign brinda a su organización la oportunidad de ofrecer la calidad de servicio a la que sus clientes estaban acostumbrados en las interacciones en persona:



- 1. Preparación:** Cargar los documentos o seleccionar una plantilla predefinida. Añadir a los firmantes. Establecer la fecha y la hora para la sesión de firma virtual
- 2. Invitación:** Los firmantes se unen a la Sala Virtual haciendo clic en el enlace de invitación que aparece en el correo electrónico
- 3. Autenticación:** Los firmantes verifican su identidad mediante el método de autenticación seleccionado (opcional)
- 4. Revisión:** El organizador y los firmantes entran a la Sala Virtual habilitada para video. El organizador ayuda a los firmantes a comprender el acuerdo en tiempo real
- 5. Firma:** Los flujos de trabajo guiados proporcionan a los firmantes indicaciones fáciles de seguir. Los firmantes añaden sus iniciales y firman el documento. Los firmantes descargan una copia de los documentos firmados electrónicamente.

Lista de verificación de requisitos

Asegúrese de que las soluciones que elija sean compatibles con todos sus casos de uso de firmas electrónicas, y también en todas las ubicaciones y canales que sean relevantes para su compañía. Esto incluye procesos de firma remotos y firma en persona, así como casos de uso de firma virtual asistida por humanos.

Requisitos

Para que su organización evalúe cómo ofrecer este tipo de experiencias humano-digitales, se deben considerar una serie de requisitos. Esta sección le ayudará a evaluar algunos criterios para tomar una decisión informada. Esto incluye:

- **Comunicaciones habilitadas por video** para ayudar a reproducir, de la manera más fiel posible, un entorno cara a cara que incorpore un toque humano y así crear una relación con sus clientes;
- **Opciones sólidas de verificación y autenticación de identidad** para que pueda saber exactamente quién está al otro lado de la transacción y asegurarse de que todos los participantes en el proceso de acuerdo sean quienes dicen ser;
- **Navegación conjunta** para facilitar la colaboración en tiempo real, revisar juntos los términos y condiciones y reducir los problemas relacionados con información faltante e incorrecta en las solicitudes y formularios de cuentas;
- La capacidad de crear un **acuerdo legalmente vinculante** respaldado por huellas de auditoría integrales para satisfacer los requisitos legales y asegurar el cumplimiento con la normativa aplicable.



“A medida que vamos saliendo de esta pandemia, los clientes seguirán usando lo digital, pero cuando llegue el momento en que necesiten un ser humano, podremos conectarlos con un ser humano. Ese es nuestro enfoque en términos de cómo pensamos sobre lo digital y esa conexión humana”

ANKIT BHATT
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
Y RESPONSABLE DEL ÁREA
DIGITAL - US BANK

Preguntas clave que debe considerar al evaluar soluciones de firma electrónica virtual

Preguntas sobre la experiencia del firmante

1. ¿La solución le permite ofrecer una sesión de videoconferencia con varios participantes que sea el equivalente a una experiencia de firma en persona?
2. ¿La solución le permite revisar documentos en la pantalla simultáneamente y en tiempo real (navegación conjunta)?
3. ¿La solución le permite pasar el control a participantes individuales cuando llegue el momento de firmar electrónicamente?
4. ¿La solución ofrece una experiencia guiada con indicaciones visuales para los firmantes?
5. ¿La solución le permite ofrecer una experiencia completa y personalizada utilizando su propio logo y colores?
6. ¿La solución puede adaptarse a todos los canales (por ejemplo, en la sucursal, en persona, en el centro de llamadas, en línea, por vía móvil, como parte de una experiencia virtual cara a cara)?

Preguntas sobre la experiencia del emisor

7. ¿La solución le permite programar sesiones de firma virtual con sus clientes?
8. ¿La solución le permite configurar firmas requeridas y opcionales, además de permitir que haya testigos que participen en las sesiones de firma?
9. ¿La solución le permite capturar datos de formularios y enlazar esos datos con otras aplicaciones y sistemas?
10. ¿La solución le permite capturar firmas electrónicas simples, avanzadas y calificadas?
11. ¿La solución proporciona una API abierta y SDK para permitir a los desarrolladores de software puedan integrar la tecnología en sus propias aplicaciones fácilmente?

Preguntas clave que debe considerar al evaluar soluciones de firma electrónica virtual

Preguntas sobre seguridad, identidad y cumplimiento

12. ¿La solución respalda los siguientes métodos de identificación de firmantes?

- Captura de documentos de identidad (por ejemplo, licencia de conducir)
 - Verificación del documento de identidad
 - Comparación facial
 - Detección de vida
 - SMS
 - Preguntas y respuestas
 - Autenticación basada en conocimientos (KBA, por sus siglas en inglés)
 - Identificación electrónica europea (eID)
 - Certificados digitales locales (por ejemplo, almacenados en tarjetas inteligentes, tokens, etc.)
 - Certificados digitales remotos emitidos por autoridades confiables
-

13. ¿La solución proporciona una huella de auditoría que captura todas las acciones tomadas (por ejemplo, el método de verificación de identidad, el resultado de la verificación, el número de intentos, qué se firmó, quién firmó, cuándo, etc.)?

14. ¿La solución le permite capturar una grabación de video de la sesión de firma virtual?

15. ¿La solución le permite pedir a los firmantes que carguen la documentación requerida y la adjunten a la sesión de firma electrónica?

16. ¿La solución le permite cumplir con los requisitos legales en países con leyes y regulaciones de firma electrónica específicos (por ejemplo, ESIGN, eIDAS, etc.)?

17. ¿La solución garantiza la integridad del documento firmado electrónicamente sellando los documentos y previniendo las modificaciones después de la aplicación de cada firma?

18. ¿La solución invalida los documentos de forma visible si se realizan cambios?

19. ¿La solución se puede implementar en una nube pública, privada y local bajo mi firewall?



¿Por qué OneSpan?

OneSpan está muy enfocado en ayudar a transformar la forma en que las organizaciones hacen negocios, y lo hace a través una digitalización segura de la entrega y ejecución de contratos y otros tipos de acuerdos. Contamos con décadas de experiencia ayudando a los principales bancos, compañías de seguros y organizaciones gubernamentales a eliminar los procesos tradicionales basados en papel y a abordar las brechas en sus flujos de trabajo digitales.

La Sala Virtual de OneSpan Sign tiene el potencial de humanizar la experiencia digital, ayudándole a satisfacer las nuevas preferencias de los consumidores y a restablecer la ventaja competitiva de sus inversiones en la experiencia del cliente.

La economía en cualquier lugar (Anywhere Economy) permanecerá con nosotros y, con la ayuda de la Sala Virtual, ahora puede reunirse con sus clientes dondequiera que ellos deseen reunirse con usted.

¿Por qué ahora?

En un artículo de McKinsey & Company, “Remodelando la banca minorista para la próxima normalidad” (“Reshaping Retail Banking for the Next Normal”), el autor predice una aceleración significativa de las preferencias por lo digital durante los próximos tres años. Esto podría resultar en un 25% menos de sucursales bancarias. Los centros de llamadas podrían ver un descenso del 30% en actividades enfocadas en el cliente y de menor valor agregado. Más importante aún, a medida que los canales de asesoramiento remoto van madurando, se espera que el 35% de los servicios financieros complejos se manejen y ofrezcan a través de dichos canales.

Esto pone de manifiesto la necesidad de tener una solución integral de colaboración y habilitación remota, ya que se convertirá en un elemento permanente en los canales en línea y remotos en los próximos años.



Sobre OneSpan

OneSpan ayuda a proteger al mundo del fraude digital creando confianza en las identidades de las personas, los dispositivos que usan y en las transacciones que realizan. Hacemos que la banca digital sea accesible, segura, fácil y útil. La plataforma Trusted Identity y las soluciones de seguridad de OneSpan reducen el fraude de forma significativa en las transacciones digitales y aseguran el cumplimiento normativo para más de la mitad de los 100 bancos globales principales y para miles de bancos más en todo el mundo. Ya sea mediante la automatización de acuerdos, la detección de fraude o la protección de transacciones financieras, OneSpan ayuda a reducir los costos y a acelerar la adquisición de clientes a la vez que mejora la experiencia para los usuarios. Obtenga más información en [OneSpan.com](https://www.onespan.com).

MEDIOS SOCIALES



PÓNGASE EN CONTACTO CON NOSOTROS

info@onespan.com

Copyright © 2021 OneSpan North America Inc., todos los derechos reservados. OneSpan™, Digipass® y Cronto® son marcas comerciales registradas o no registradas de Onespan North America Inc. o International GmbH en Estados Unidos y otros países. Todas las demás marcas comerciales o nombres comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. OneSpan se reserva el derecho a hacer cambios en las especificaciones en cualquier momento y sin previo aviso. La información proporcionada por OneSpan en este documento se considera precisa y confiable. Sin embargo, OneSpan no se hace responsable de su uso, ni de posibles infracciones de patentes u otros derechos de terceros derivados de su uso. Última actualización: agosto de 2021.



Obtenga más información en este seminario web “Firma Electrónicas y Negocios Remotos: Un “Instructivo” para Empezar”