

# Caso de uso

## Servicios bancarios y financieros

- Banca
- Servicios financieros
- Banca de inversión
- Mercados de capitales
- Gestión de inversiones
- Seguros

### Desafío

Tanto los bancos tradicionales como los que apuestan por lo digital se enfrentan a limitaciones con ofertas de talla única, que tienen dificultades para abordar las necesidades únicas de los distintos sectores.

Para seguir siendo competitivos, los bancos deben encontrar nuevas formas de llegar a las redes de pymes y ofrecer soluciones financieras a medida a través de las finanzas integradas.

### Solución

## Ampliar el alcance y desbloquear el crecimiento mediante asociaciones que proporcionan acceso a las redes corporativas.

Los bancos, las IFs y los PSPs pueden utilizar Toqio para integrar sus productos en los ecosistemas corporativos, lo que permite a las grandes empresas ofrecer herramientas financieras que resuelven problemas reales para sus pymes. Los bancos pueden ampliar la distribución, acceder a datos empresariales críticos y ofrecer productos financieros contextuales y de gran relevancia sin tener que crear una nueva infraestructura desde cero.

**Préstamos y liquidación integrados:** Los bancos pueden ofrecer préstamos y liquidaciones instantáneas dentro de las plataformas asociadas, dando a las pymes acceso al capital en el punto de necesidad y aumentando los volúmenes de transacciones a través de nuevos canales.

**Un mercado de servicios financieros:** Los bancos pueden conectarse con múltiples prestamistas para crear una oferta de productos personalizados a las industrias y casos de uso.

**Acceso a datos críticos para la empresa:** Trabajar con socios corporativos ofrece a los bancos claridad sobre el rendimiento y el comportamiento de las pymes, lo que facilita una evaluación más inteligente del riesgo y mejora las tasas de aprobación de préstamos y otros servicios.

### Beneficios

- Desbloquear nuevas fuentes de ingresos aprovechando los pagos, préstamos, y mucho más.
- Captar 5-15% más de cuota de mercado integrando servicios en sectores verticales.
- Aumentar la fidelidad de los clientes mediante ofertas contextuales.
- Obtener acceso a datos sobre pymes para elaborar modelos precisos de crédito y riesgo.
- Ayudar a los clientes corporativos a ofrecer más valor a la vez que se amplía el alcance.