

Know Your Customer

5 factores clave en sus fases principales

Tras la pantalla, cientos de operaciones tienen lugar.

¿Qué no puede faltar para que una solución KYC sea realmente eficaz y garantista?

1

Un workflow optimizado e inteligente

Diseñar un proceso de **onboarding** y registro que se moldea **según la actividad del cliente** es imprescindible. Deben **ofrecerse rutas alternativas para la validación KYC** en caso de que el usuario no encuentre comodidad en las iniciales, garantizando la **conversión asegurada**.

Una **experiencia cross-channel integrada** con los sistemas de la marca y que funcione de forma ágil tanto en punto de venta físico como en soportes digitales.

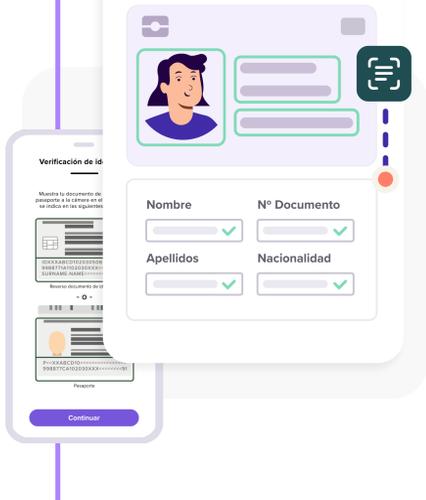


2

Una recogida de documentación sin fricciones

El usuario no debe encontrarse en una situación en la que su documento de identidad o documentación no es aceptada. Utilizar un **reconocimiento inteligente y pre-llenar campos** para evitar que el usuario lo haga asegura el éxito de las operaciones.

La clave reside en una **tecnología OCR** con un desempeño perfecto y sin errores, algo no tan extendido entre las soluciones KYC de primera generación. Esto también habilita el **KYB (Know Your Business)**.

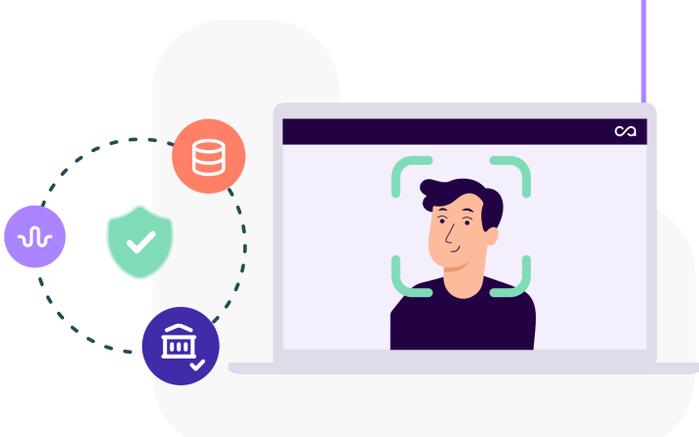


3

Validaciones respaldadas por la regulación

La verificación de identidad es el core del Know Your Customer. Adaptarla a los **requerimientos legales de los más de 150 países que la exigen y los estándares AML** internacionales es imperativo. Estas validaciones pueden **moldearse según el nivel de riesgo** de la operación.

Contar con **listas PEP y otras BBDD públicas y privadas** aporta mayor seguridad, así como el uso de patrones **biométricos de rostro y voz** con la última tecnología.



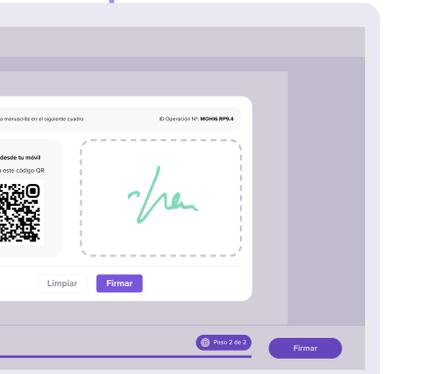
4

Un proceso de contratación integrado

Integrar **firma electrónica** junto a al KYC bajo el mismo workflow es necesario para poder conceder **altas instantáneas**. Además, ambos procesos se sellarán **bajo la misma validez**.

El onboarding es el mejor momento para obtener **contrataciones adicionales**, especialmente tras el alta en la plataforma de usuario. Unificar ambas partes **con el mismo proveedor RegTech** generará nuevas oportunidades.

Además, integrar la firma electrónica permite posteriormente realizar **notificaciones electrónicas (eFax)** con garantías, necesarias para atajar decenas de casos de uso en determinadas industrias como las BFSI.



5

Generación de credenciales

Utilizar el KYC para posteriores modelos de **autenticación reforzada** es una ventaja competitiva gracias a la generación de **credenciales asociada al proceso**.

PSD2 exige integrar estrategias **MFA** para posteriores gestiones en las **plataformas de cliente**, algo que puede resolverse en esta primera identificación KYC exhaustiva.



Características clave de una solución KYC capaz

- ✓ Custodia de certificados digitales
- ✓ Dashboard cloud propio o integración API completa
- ✓ SDK, soporte y APP y API simultáneas
- ✓ Calendarización y filtros avanzados
- ✓ Creación de estructuras organizativas
- ✓ Aglutinación de comportamientos en flujo
- ✓ Configuración de idioma de la plataforma por firmante y usuario
- ✓ Alertas y notificaciones inteligentes
- ✓ Autenticación de múltiples factores 2FA/MFA
- ✓ Blockchain E2E
- ✓ Envío automatizado a repositorios
- ✓ Concesión de permisos de visualización
- ✓ Solicitud de pagos antes del proceso
- ✓ Vinculación de APPs y red de dispositivos

Compliance, security and legal at the core
KYC | AML | eIDAS | GDPR | SCA | PSD2

Solicita una demostración a nuestros expertos →