



## ONBOARDING DIGITAL / GUÍA RÁPIDA

**Comprendemos los riesgos asociados al Onboarding Digital mejor que nadie**, hemos establecido las estrategias de originación de clientes para las principales instituciones financieras y es momento de compartir esa experiencia en esta guía rápida que te ayudará a establecer una estrategia básica en Onboarding Digital.

### **1.- Se deben de integrar múltiples métodos de autenticación de identidad.**

Un solo método de identificación biométrico no es suficiente, es importante integrar varios factores de autenticación biométrica como: biometría facial, ocular, de voz, de comportamiento, y añadir el más eficiente OCR (Optical Character Recognition).

Para el cliente es importante poder realizar este proceso de originación desde cualquier lugar, y la mejor experiencia de usuario es a través de una entrevista virtual con inteligencia artificial, para validar la identidad de los clientes y sus documentos de identificación de forma 100% digital en solo unos minutos; y evitar así la suplantación o robo de identidad y posibilidad de fraude, siempre buscando la mejor experiencia para el cliente.

### **2.- Integra el mejor OCR del mercado.**

Damos por hecho que los documentos oficiales que acrediten la identidad de un cliente son reales y fidedignos, sin embargo, las copias apócrifas son cada día más comunes, y resulta difícil distinguir un documento falso de uno verdadero.

Es importante integrar las mejores tecnologías para minimizar la posibilidad de fraude derivado del robo o suplantación de identidad. Es importante disolver la brecha de originación de nuevos solicitantes a créditos, servicios financieros, etc., para que tengas la certeza de que tu nuevo prospecto es quién dice ser.

Integra en tu estrategia el mejor OCR del mercado en tiempo real, con el que puedas extraer todos los datos de cualquier documento de identidad, hacer una comparación facial de la imagen del documento, y un cruce de información con listas negras; así como la validación del *selfie* del usuario con prueba de vida pasiva obtenido en el momento, contra otras bases de datos públicas de cada país (Registro Civil).

### **3.- Es importante tener un testimonio de aceptación del servicio.**

Integra una videollamada que podrá ser grabada y servirá como respaldo testimonial de la aceptación de los servicios contratados, además, puedes agregar los servicios de una firma electrónica avanzada y entrevista virtual para validar que las respuestas del cliente son

ciertas de acuerdo al proceso de enrolamiento del cliente, integrando las mejores tecnologías del mercado.

Seguramente en este momento te preguntarás, ¿y cómo hago todo esto? O, ¿cómo integro esta tecnología a mis procesos y sistemas legados?, no te preocupes, lo único que tienes que hacer es dejar que nuestros consultores te guíen para establecer la mejor estrategia de Onboarding Digital para ti.

Habla con nuestros expertos  
[ventas@moneta.com.mx](mailto:ventas@moneta.com.mx)

***Para más información visítanos en: [www.moneta.com.mx](http://www.moneta.com.mx)***

---