



SAP BANKING SUMMIT

Desarrollo de las Fintech en Colombia y la región

Juan Esteban Saldarriaga - Presidente Colombia Fintech





Desarrollo de las Fintechs en Colombia y la región

08.09.2017



¿Qué es fintech?

EY FinTech Adoption Index 2017:

Organizaciones usando modelos de negocios innovadores apalancandos en tecnología para crear, mejorar o cambiar servicios financieros.*

* Incluye start-ups, empresas en crecimiento, empresas maduras e incluso firmas no financieras

Journal of Innovation Management:

Una industria nueva que aplica tecnología para mejorar actividades financieras (productos, servicios, procesos o modelos de negocio).

JIM 4, 4 (2016) 32-54
HANDLE: <http://hdl.handle.net/10216/102610>

Somos una industria heterogénea

Hablamos de diez segmentos

¿QUÉ ENTENDEMOS POR FINTECH?

Fintech es una industria en expansión que se refiere a una infinidad de novedosos modelos de negocios/empresas y tecnologías disruptivas o de punta que afectan al mundo financiero.

 MEDIOS DE PAGOS Y
CANALES ELECTRÓNICOS

 INFRAESTRUCTURA PARA
ENTIDADES FINANCIERAS

 SOLUCIONES FINANCIERAS
PARA EMPRESAS

 FINANZAS PERSONALES Y
GESTIÓN PATRIMONIAL

 CRÉDITO ONLINE

 TRADING Y MERCADOS

 PLATAFORMAS DE
CROWDFUNDING

 INSURTECH

 BITCOIN & BLOCKCHAIN

Beneficios

- Simplificación y ampliación de uso
 - Llegan a mercados pequeños (de nicho, rurales)
 - Inclusión financiera
 - Mayor competencia
- Ofrecen productos especializados
 - Innovación
 - Mejor uso de información (AI)
 - Nuevas oportunidades de inversión
- Reducción de costos
 - Sistemas tecnológicos más eficientes
 - Costos de entrada menores
- Modelos altamente escalables
- Reducen apalancamiento y riesgos sistémicos (TBTF)
- No recaen en rescate de Gobierno (seguro de depósito)



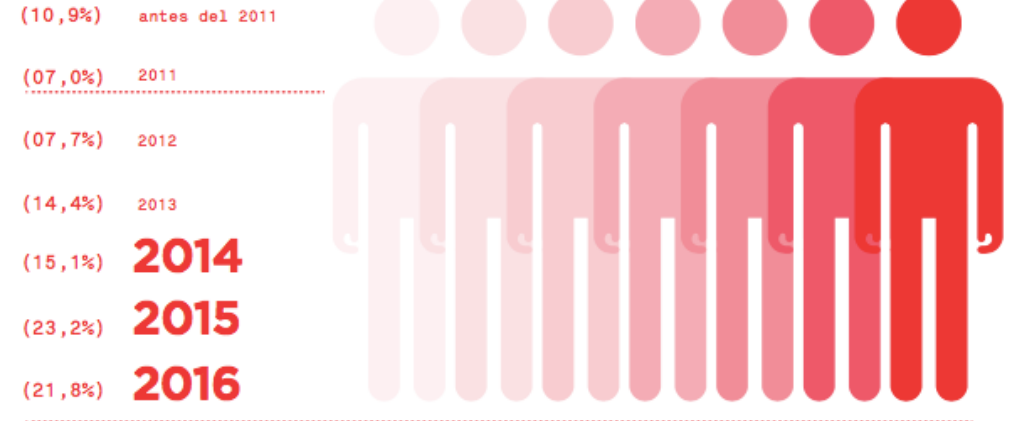


Emprendimientos Fintech por país de origen y año

Se estima que un 60% de todas las empresas jóvenes Fintech que operan hoy en día en América Latina habrían surgido entre 2014 y 2016.



Gráfico 1.2
Año de incorporación de las empresas Fintech.



La región IberoAmérica tiene una población con mas de 646.6 millones con un 58% menor a los 34 años.

Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y Caribe - See more at: <https://publications.iadb.org/handle/11319/8265>

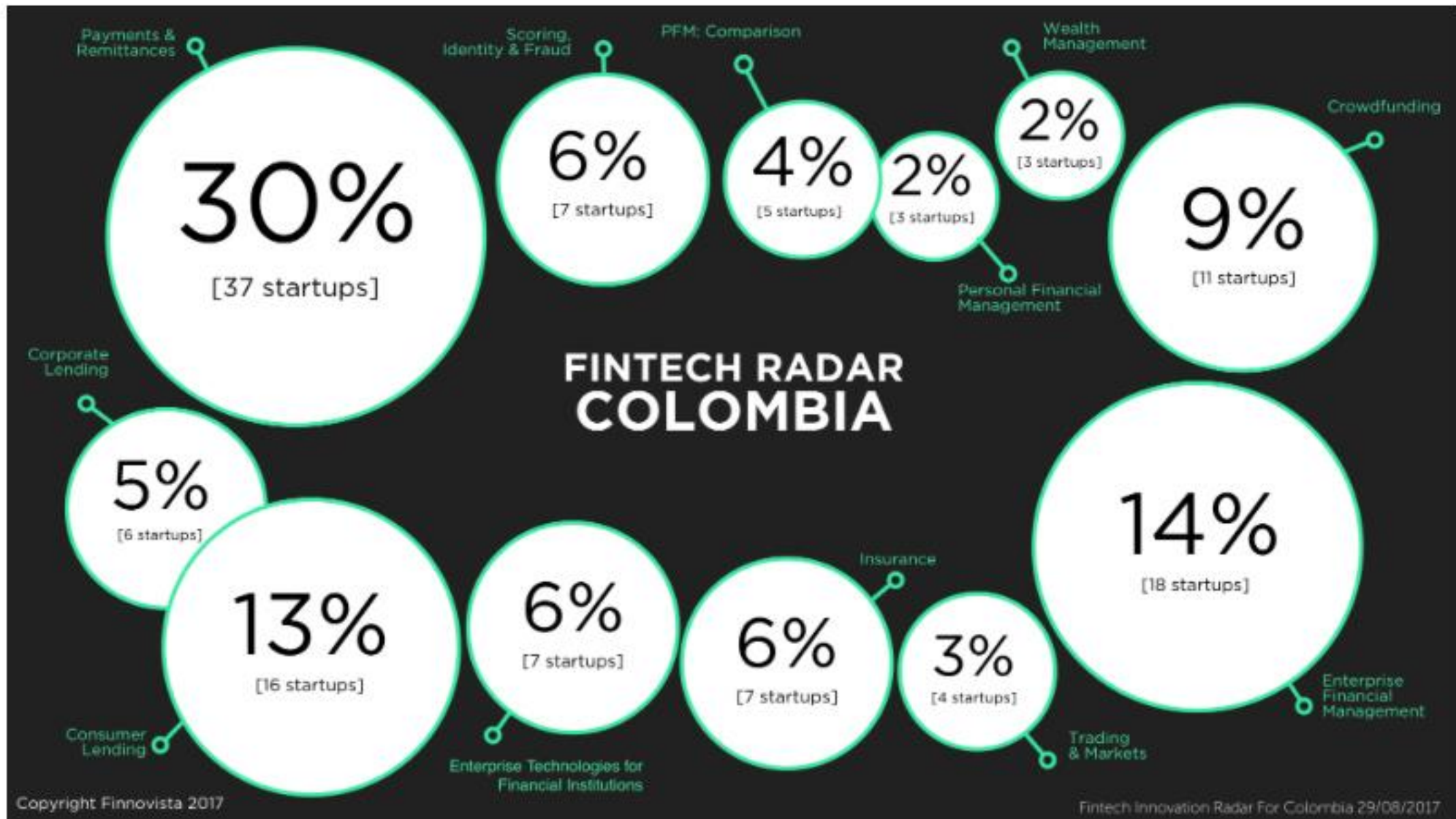


Países Miembros y Representantes

11 Asociaciones / 20 Países



Argentina - Brasil - Costa Rica - Guatemala - El Salvador - Honduras - Nicaragua -
República Dominicana - Belice - Bahamas - Puerto Rico - Islas Caimanes - Chile - Colombia -
España - México - Panamá - Perú - Portugal - Uruguay





FINTECH RADAR COLOMBIA

2017
beta

2014

2009

Payments & Remittances

Scoring, Identity & Fraud

PFM: Comparison

Wealth Management

Crowdfunding

Personal Financial Management

Corporate Lending

Consumer Lending

Enterprise Technologies for Financial Institutions

Insurance

Trading & Markets

Enterprise Financial Management

¿Cómo nos ven los bancos?

Las tres olas: Nadie, mi enemigo o mi mejor amigo

Lo que buscamos



COLOMBIA

FINTECH

La asociación de empresas
Fintech de Colombia.

Propósito

Desarrollar un ecosistema Fintech

innovador de productos y servicios financieros confiables e incluyentes, en colaboración con el gobierno y el sector financiero, que generen mayor fortalecimiento e inversión de la economía, y empoderando al consumidor financiero a través de una experiencia segura, transparente y fácil.

Visión

Queremos a largo plazo posicionar a Colombia en el mapa mundial de la innovación y la tecnología financiera como *uno de los tres principales hubs estratégicos de Fintech en Latinoamérica.*



COLOMBIA
FINTECH

Planeación Estratégica 2017



INVERSIÓN
FORTALECIMIENTO
DE LA ECONOMÍA

PROYECTOS

VALOR
AGREGADO
ASOCIADOS

MECANISMOS DE
FINANCIACIÓN
ALTERNATIVOS

KNOW
YOUR CLIENT
OPEN DATA

1
Crear un ecosistema
FINTECH
INNOVADOR E
INCLUYENTE

FINANCIERO

ORGANISMOS
MULTILATERALES

MAPEO DE
STAKEHOLDERS
PR

ESTRATEGIA
DE COMUNICACIÓN

FINTECH
REPORT



SANDBOX
REGULATORIO



SEGURIDAD Y
RIESGOS

PROPÓSITO

PRODUCTOS
Y SERVICIOS
CONFIABLES

GOBIERNO

MEDIOS DE
COMUNICACIÓN



ESTRUCTURA
ORGANIZACIONAL



INTEGRACIÓN
CON LA COMUNIDAD
GLOBAL

VALORES



BENEFICIOS
EMPODERADO
FACILIDAD
FELIZ
TRANSPARENCIA
EXPERIENCIA
SEGURA

Usuario

2
Impulsar la
creación de una
POLÍTICA PÚBLICA
FAVORABLE

3
Programa de
EDUCACIÓN
FINTECH
"STAKE HOLDERS"

Líneas de Acción

SIF
SUPER
FINANCIERA

MEDIOS Y
PERIODISTAS

MANUAL
DE BUENAS
PRÁCTICAS

SELLO DE
CONFIANZA
AUTORREGULACIÓN

INNOVACIÓN
CONSTANTE
Inclusión
TRANSPARENCIA & SEGURIDAD
Colaboración



Código de Responsabilidad Financiera de Crédito Digital

Mesa de Crédito Digital
Sello de Confianza Fintech
Septiembre 2017

Agradecimientos

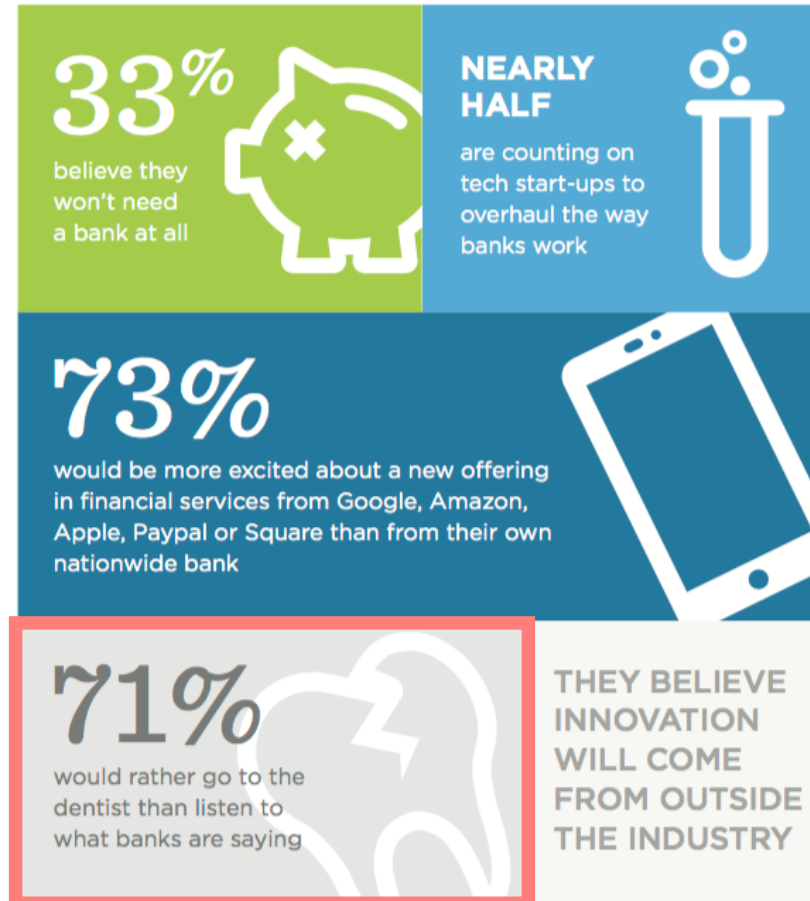
Por su apoyo en la construcción de este documento.



La revolución Fintech



2014!!!





Generaciones iGen (15-25 años) & Millennials (26-35 años)



- No se endeudan
- No ahorran (solo para darse gusto)
- No tienen propiedades
- Gastan en educación, ocio, viajes, transporte, responsabilidad social e inversiones
- Hacen parte de la economía digital
- Son los fundadores de la economía colaborativa

UX y las nuevas generaciones



Xakobo



Xipriano




Elektra



Isxaak

mil·len·nial

/miˈlɛnēəl/ 

noun

plural noun: **millennials**; plural noun: **Millennials**

a person reaching young adulthood around the year 2000; a Generation Yer.
"the industry brims with theories on what makes millennials tick"

UX = user experience

K = Kilo = medir

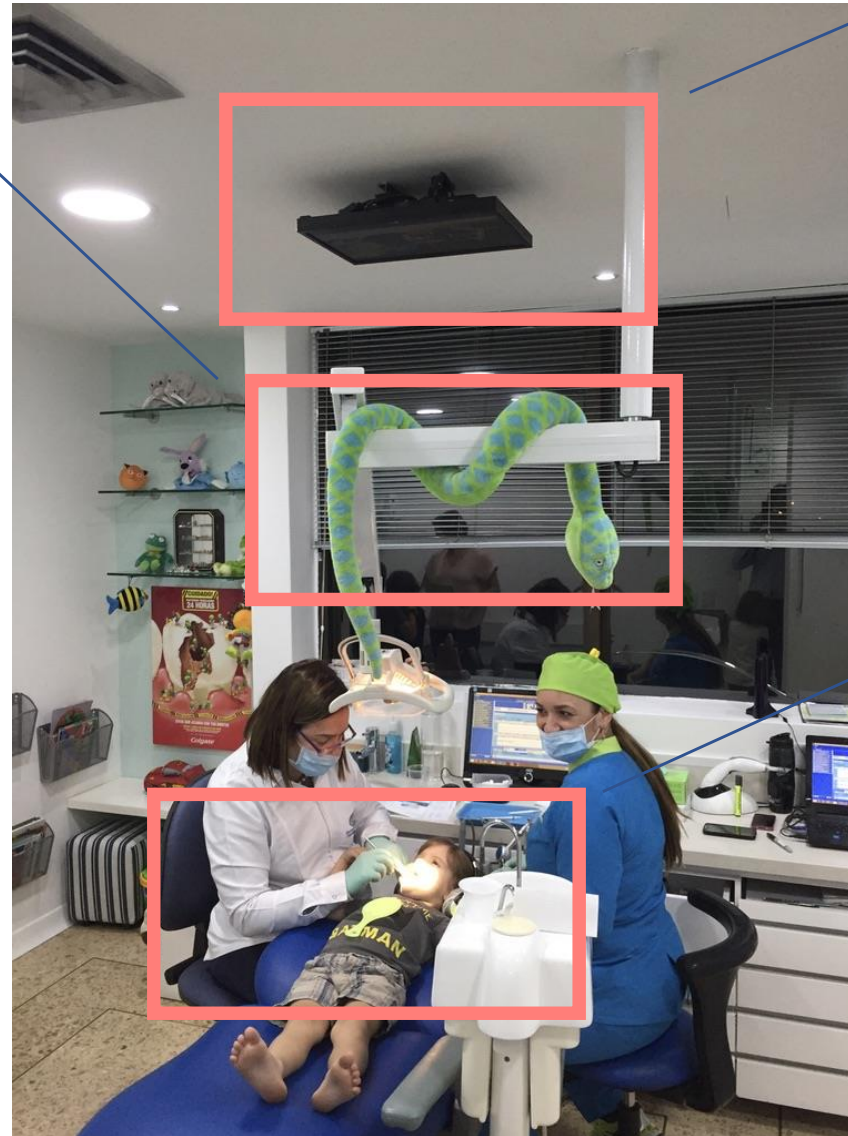
1967

La Dra Dentech

Experiencia de usuario mejorada



Uso inteligente de la tecnología



Clientes satisfechos

La experiencia de ir a un banco



Señor, dentro del banco no puede usar su celular, favor lo apaga o tiene que retirarse.

Tiempo espera: aprox. 30 M



Hablar por celular en bancos no tiene multa

- ▶ *Seguramente a sus redes sociales han llegado mensajes como: "Mañana se inicia la operatividad de los comparendos efectivos en las entidades bancarias., por lo tanto, se debe tener en cuenta que...", "En los bancos cero celulares, audífonos, aparatos electrónicos...la multa es de medio salario mínimo...los hacen efectivos con las cámaras del banco".*



Aunque dentro de los bancos se prohíbe el uso de celulares, es falso que esto genere algún tipo de comparendo. (Foto: Archivo/ VANGUARDIA LIBERAL)

“Cash” sigue siendo “King”



El gota a gota*

La oferta de valor al cliente sigue siendo POTENTE:

- No hay que salir del barrio (incluso vienen a mi casa).
- No hay que diligenciar formularios o llevar papeles.
- Desembolso en efectivo en cuestión de horas.
- Para pagar también vienen a la casa.
- No me consultan/no me reportan.
- Es libre inversión (no hacen muchas preguntas).
- Es rotativo

Pero tiene un riesgo:

- **Historia clínica vs Historia de crédito**

*El mas barato de la región

Préstamos informales a personas



COLOMBIA Actualizado hace 4 horas

La millonaria cifra que deja el 'pagadiario' en Medellín



Cerca de 126 millones de dólares deja al año esta renta ilegal que ocurre en 8 de las 16 comunas

<http://www.eltiempo.com/multimedia/infografias/a-donde-acuden-los-colombianos-de-bajos-ingresos-a-la-hora-de-endeudarse/15881296>

<http://www.eltiempo.com/colombia/medellin/la-millonaria-cifra-que-deja-el-pagadiario-en-medellin/16638677>



Beyond Fintech: A Pragmatic Assessment Of Disruptive Potential In Financial Services

Part of the Future of Financial Services series | Prepared in collaboration with Deloitte

August 2017

Fintechs have changed how financial services are structured, provisioned and consumed, but have not successfully established themselves as dominant players

Many fintechs (small, technology-enabled new entrants) came into existence with the goal of overtaking incumbents as the new dominant players in financial services – but have shifted to building partnerships as they struggle with scale and customer adoption

WHERE FINTECHS HAVE SUCCEEDED



Fintechs have seized the initiative – **defining the direction, shape and pace of innovation** across almost every subsector of financial services – and have succeeded as both stand-alone businesses and crucial parts of financial value chains



Fintechs have **reshaped customer expectations, setting new and higher bars for user experience**. Through innovations like rapid loan adjudication fintechs have shown that the customer experience bar set by large technology firms, such as Apple and Google, can be met in financial services

WHERE FINTECHS HAVE FALLEN SHORT



Customer **willingness to switch away from incumbents has been overestimated**. Customer switching costs are high, and new innovations are often not sufficiently material to warrant the shift to a new provider, especially as incumbents adapt*



Fintechs have struggled to create **new infrastructure and establish new financial services ecosystems**, such as alternative payment rails or alternative capital markets. They have been much more successful in making improvements within traditional ecosystems and infrastructure

CONCLUSION

Fintechs have materially changed the basis of competition in financial services, but have not yet materially changed the competitive landscape

**Caveat: In geographies where incumbent service providers did not exist and in segments where incumbents were not meeting customer segments' needs, new entrants to financial services have been able to build significant scale*

Although fintechs have failed to disrupt the competitive landscape, they have laid the foundation for future disruption

The success of fintechs in changing the basis of competition, as well as the increasing pace of technology, means that while financial institutions have the potential to improve rapidly, they face rapid disruption both now and in the future

SOME FINANCIAL INSTITUTIONS HAVE TURNED THE THREAT OF FINTECHS INTO AN OPPORTUNITY...



The rapid growth of the fintech ecosystem **allows firms to externalize parts of their innovation function**, as they wait and see which new offerings gain traction before deploying their own solutions



The proliferation of fintechs **provides financial institutions with a “supermarket” for capabilities**, allowing them to use acquisitions and partnerships to rapidly deploy new offerings

...BUT THE ACCELERATING RATE OF CHANGE REPRESENTS A SERIOUS THREAT



The accelerating tempo of the innovation cycle in financial services means that a financial institution's **success is predicated on business model agility and the ability to rapidly deploy partnerships**, neither of which are traditional core competencies of these institutions



The ability to shop the fintech landscape for capabilities is not limited to incumbent institutions; **today, new entrants face significantly lower technological barriers to entering financial services**, with potential long-term implications for the competitive landscape

Depending on how the key uncertainties are resolved, the potential end states have very different evolutionary paths and implications for all firms

CONTROLLED, CURATED PLATFORMS



The first end state paints a world where:

- Banks outsource product design for less profitable products
- Banks form collections of best-of-breed products from various sources
- Customers benefit from diverse and customized offerings
- Fintechs focus on white-label and co-branded products

TECH AGGREGATION PLATFORMS



The second end state paints a world where:

- Large tech firms create distribution platforms
- Fintechs and smaller banks extend partnerships with large tech firms
- Customers embrace the ability to purchase from large tech firms
- Incumbents are forced to decide whether to join tech platforms or stay isolated

OPEN PLATFORM WORLD



The third end state paints a world where:

- Legislation or customer pressure forces banks to use open APIs
- Third parties use APIs to develop their own products
- New entrants directly compete with traditional bank products
- Financial institutions choose to focus on single segments of the value chain



NEQUI

By





**¿Qué
herramientas
innovadoras
hemos usado
para
investigar?**

Fake Door

Experimento que permite medir el interés de los usuarios en un potencial producto.

¿Cómo lo utilizamos en Nequi?

En lugar de desarrollar los créditos y después ver si a los usuarios les interesaba, pusimos una tarjeta en la app por 15 días para ver cuánto interés causaba y cómo se los imaginaban. Y luego, ¡medimos!



Fue la **segunda opción más visitada** de Mis herramientas (entre Recarga celular, recarga DirectTV y ¿Quieres una herramienta nueva?)

Cerca de **5,000 usuarios** entraron a la tarjeta.

Recibimos casi **900 comentarios** para construir nuestros créditos.

¿Y qué hemos hecho con esto? Logramos **perfilear los interesados** y estamos **diseñando nuestros primeros créditos** tal y como nos los están pidiendo.

- Capitalogistic y su plataforma Defactos.net (Volumen 2016 = \$350.000M COP)
- Tecnología en implementación en el BICE de Argentina
- Organización Corona: 8 pagadores, aproximadamente 4.000 proveedores
- Plataforma de Confirming, integración con SAP
- 2 FICs, 2 bancos en proceso, 3 fondeadores privados
- API* para extraer cuentas x pagar autorizadas (facturas, NDs y NCs)
- API* para automáticamente subir a SAP las negociaciones de confirming

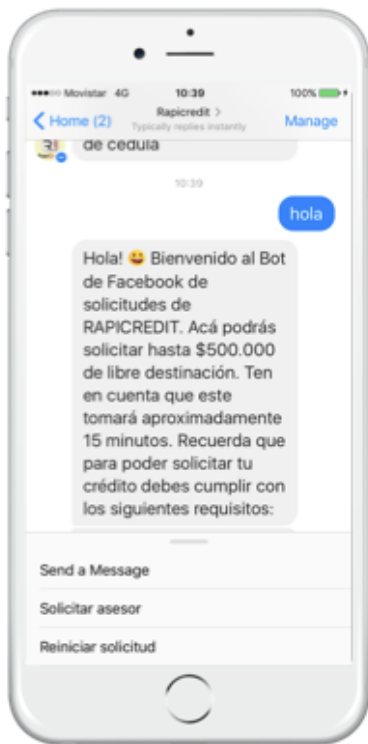
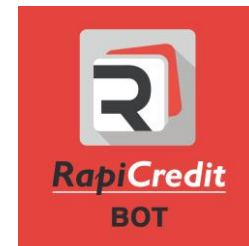


RapiCredit

RAPICREDIT.COM

¡CRÉDITO CUANDO LO NECESITAS!

<https://youtu.be/uEV8tBXPWUU>

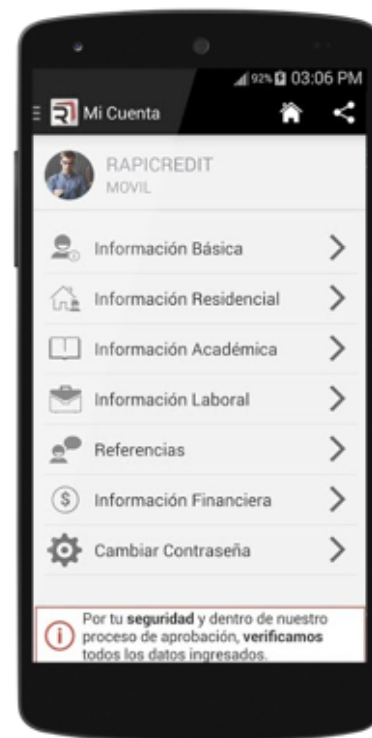


Nuestra oferta de valor:

- Simple de solicitar
- Rápido de desembolsar
- Cómodo de pagar
- Fácil de reutilizar
- Hacerlo dentro del marco legal

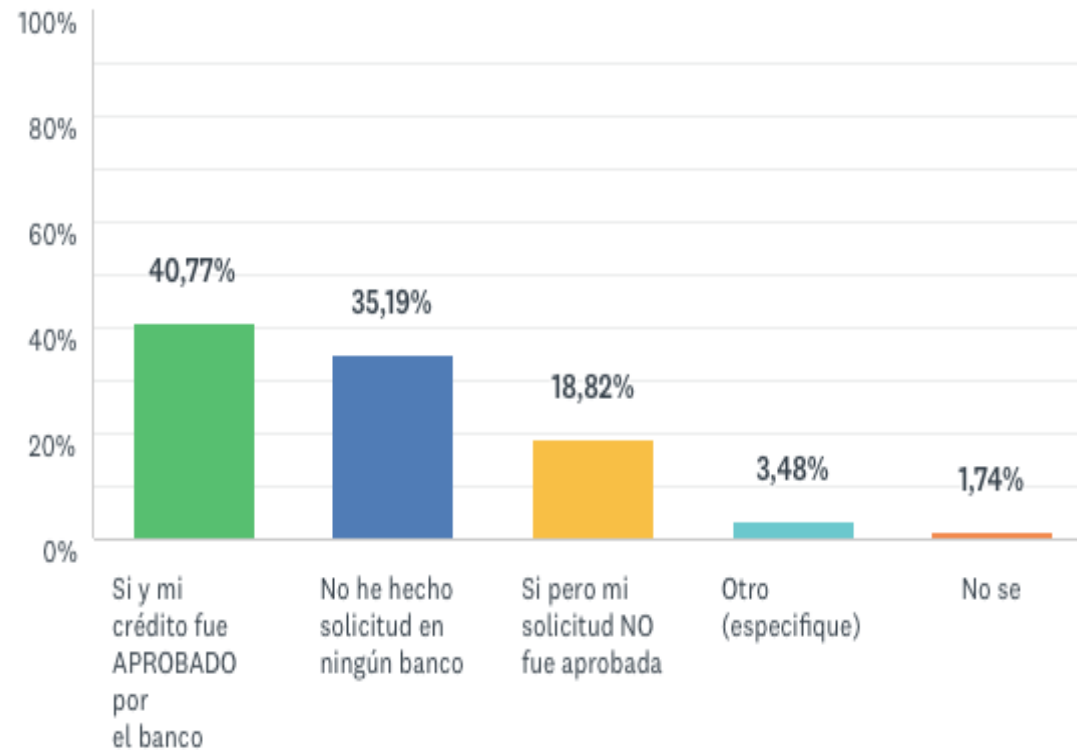
Primer bot de créditos en Latam:
Nuestros clientes no tienen que salir de Facebook para solicitar ni firmar su contrato con nosotros.

Fuimos también los primeros en Colombia con una app en Android.

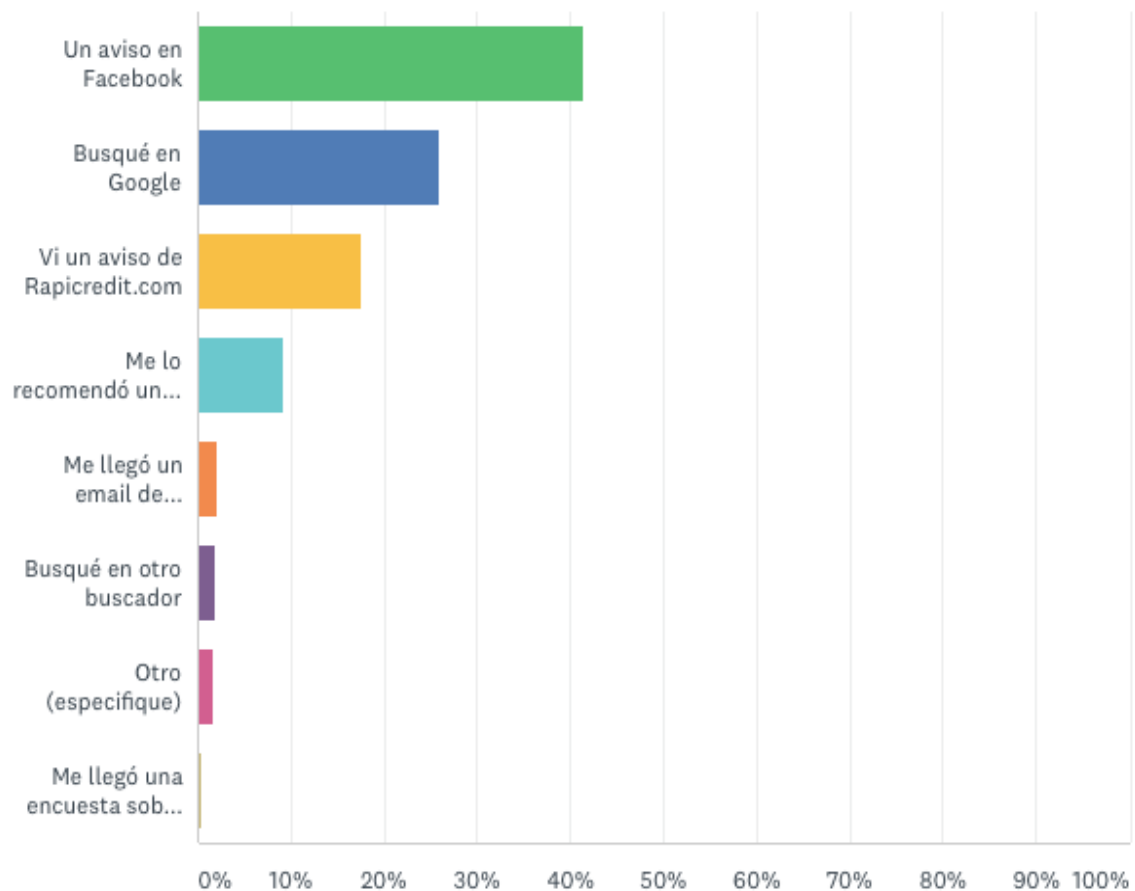


COLOMBIA
FINTECH

Antes de solicitar un crédito con RapiCredit, ¿habías solicitado crédito con otra entidad bancaria?



¿Cómo llegaste a nosotros?



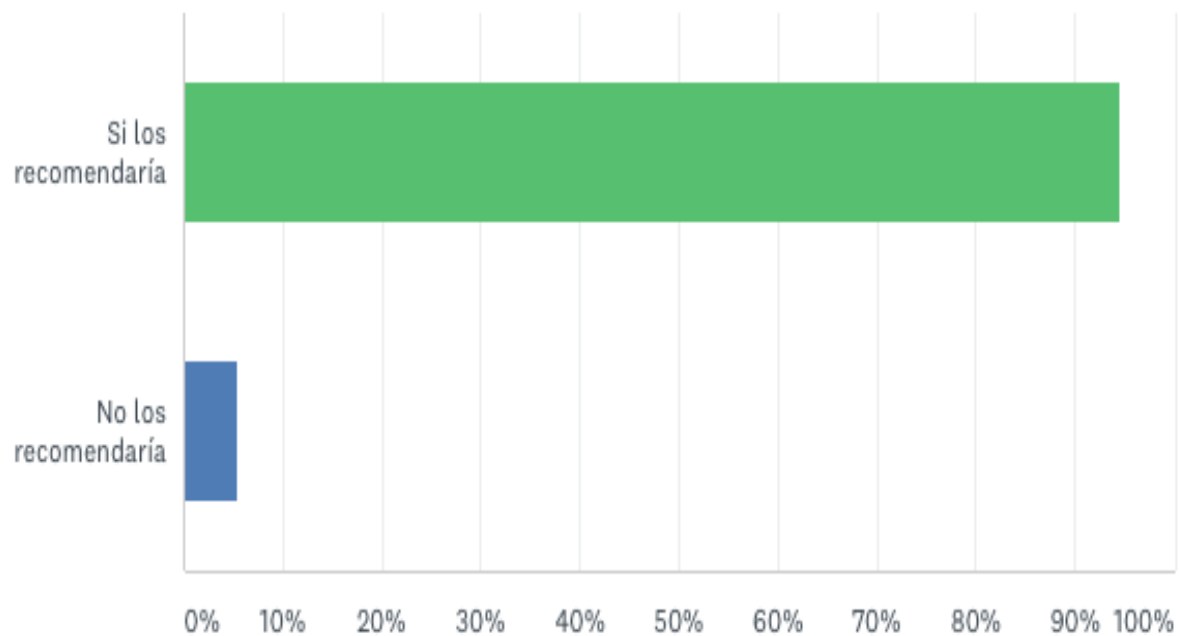


RapiCredit

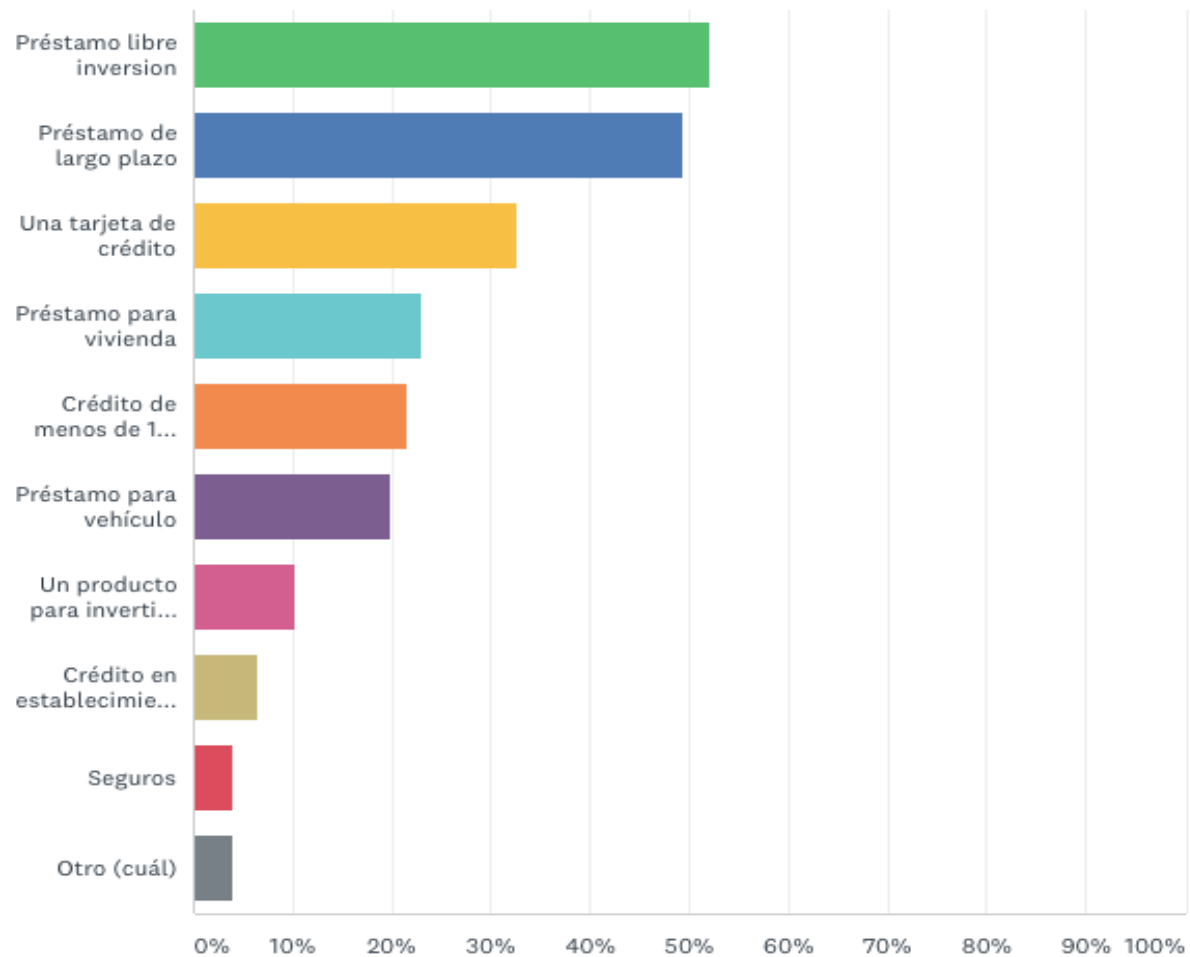
P10



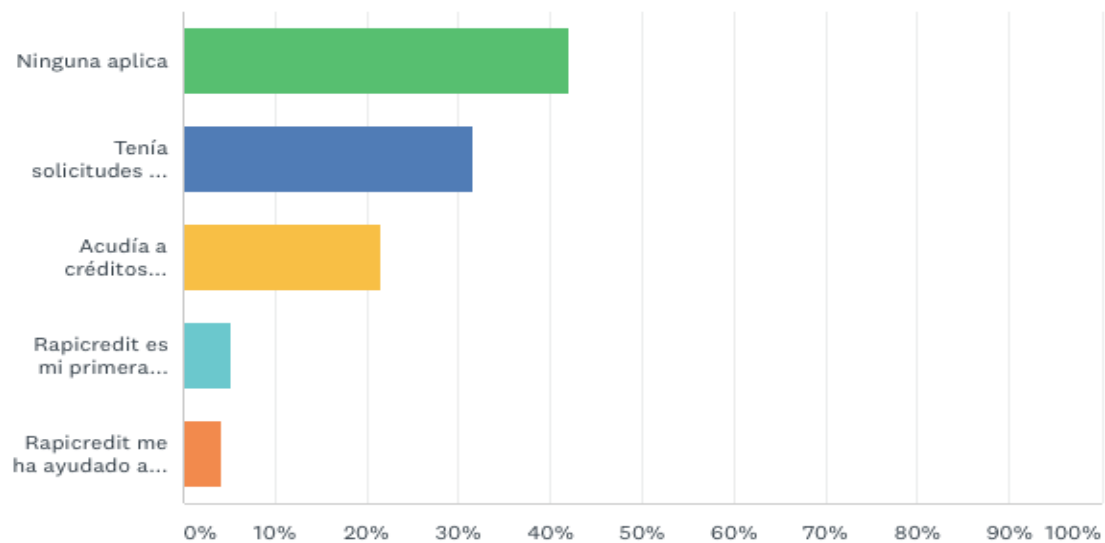
¿Recomendarías a RapiCredit a un amigo?



Nos gustaría saber que otros productos te interesarían, puedes marcar varios:



¿Puedes decirnos cual de estas respuesta te aplica?



OPCIONES DE RESPUESTA	RESPUESTAS
▼ Ninguna aplica	42,01%
▼ Tenía solicitudes de crédito con los bancos que no me aceptaron, RapiCredit SI creyó en mi	31,60%
▼ Acudía a créditos informales y RapiCredit me ha permitido crear historia de crédito	21,53%
▼ RapiCredit es mi primera experiencia crediticia, no tenía créditos antes	5,21%
▼ RapiCredit me ha ayudado a que me den otros créditos en otras entidades	4,17%



COLOMBIA
FINTECH

Cluster
BOGOTÁ
Servicios
Financieros



GLOBAL FINTECH HUBS
FEDERATION

presidente@colombiafintech.co

www.colombiafintech.co
hola@colombiafintech.co



[@colombiafintech](https://twitter.com/colombiafintech)



[/colombiafintech](https://www.facebook.com/colombiafintech)



REGULACIÓN POR PAÍS

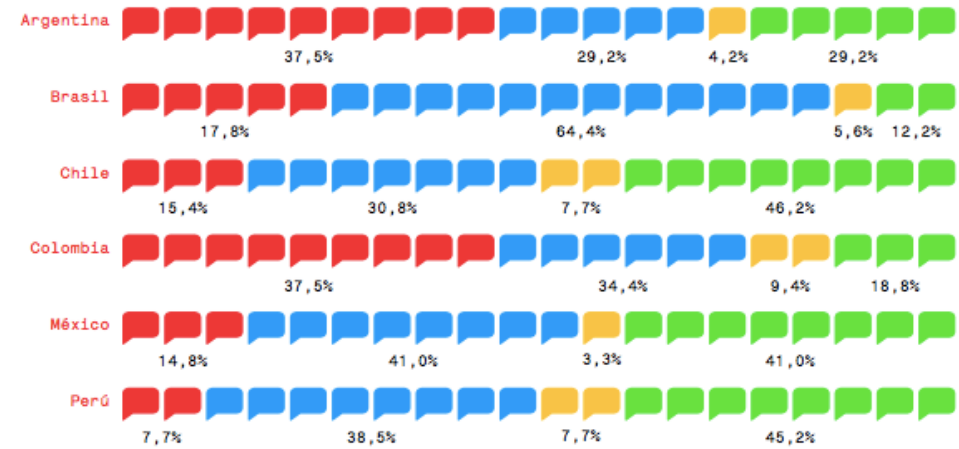


"La regulación es excesiva"

"La regulación es adecuada o no es necesaria una regulación específica"

"La regulación es muy laxa"

"No existe regulación específica y sí se requiere"





47,9%

Padrinos inversionistas

30,0%

Aceleradoras

17,4%

Fondos de capital
privado extranjeros

20,5%

Fondos de capital
privado locales

13,7%

Programas de
gobierno

11,1%

Otras instituciones
corporativas

7,9%

Instituciones financieras

3,2%

Instituciones financieras

INVERSIÓN

Gran oportunidad

Conclusiones informe BID

- Desarrollo Fintechs en la región es un hecho (pero no es generalizado)
- Explosión en los últimos 3 años
- Industria inmadura aún
- Necesidad de revisar regulación en muchos países (algunos necesitan quitar, otros deben implementar)
- Innovación está dada por localizar modelos y entender las necesidades locales
- **Importante trabajar en fintechs de asesoría, educación financiera y comparación de productos**
- Limitadas a sus países, difícil escalar a nivel regional