

¿QUÉ NOS DEJÓ LA “REVOLUCIÓN” FINTECH?

Tanto las grandes empresas de tecnología, conocidas como BigTechs, como las startups que utilizan tecnologías disruptivas para la entrega de productos y servicios financieros, conocidas como FinTechs, han irrumpido el mercado que antes dominaban exclusivamente los bancos. Su éxito ha sido fruto de sus modelos centrados en el cliente, sumado a la baja confianza en el sistema bancario del público en general, como consecuencia de la crisis financiera del 2007-2008. ¿Pero ahora, que queda de esta ola Fintech?

Por Miguel Musa (Co-Founder Rada Advisory | Académico | Experto FinTech) & Cristián Pavez Miranda, CFA (Gerente General Grupo Antebo (FFOO) | Inversionista Ángel)

¿Qué ventajas competitivas tienen las Fintech vs los actores incumbentes?

Las BigTechs se apalancan de la explotación de sus grandes bases de datos y usuarios para ingresar agresivamente en los servicios financieros. En algunos mercados más desarrollados siguen estrategias de alianzas con bancos, pero en mercados menos desarrollados incluso buscan tener licencia bancaria.

Por otro lado, las FinTechs basan su éxito en el crecimiento exponencial de las tecnologías detrás de sus modelos de negocio, explotando la brecha que se crea entre el crecimiento lineal de los servicios financieros tradicionales y el exponencial de los nuevos modelos apalancados en tecnologías disruptivas. Las tecnologías detrás de las BigTechs y FinTechs con estos nuevos modelos de negocio es larga, pero dentro de las que han tenido mayor impacto en los servicios financieros podemos destacar: el Cloud, el internet de las cosas (IoT por sus siglas en inglés), API (application programming interfaces), Blockchain o tecnología de registros distribuidos (DLT por sus siglas en inglés), y el Big Data e Inteligencia Artificial.

Estas tecnologías han impactado fuertemente las fuerzas económicas que gobiernan la industria financiera, y como consecuencia la cadena de valor se ha deconstruido y los servicios financieros se han desagregado, generando gran variedad de oferta impulsada por la innovación.

¿Mercado saturado o sigue habiendo oportunidades?

Dicho todo lo anterior, pareciera ya estar todo bastante maduro en la industria financiera, y los espacios de oportunidades son cada vez menores, pero la verdad es que las oportunidades están apareciendo desde otras verticales.

La primera nace de la brecha, en términos de la madurez del ecosistema FinTech, entre mercados desarrollados y en vías de desarrollo. La raíz de esta diferencia es multifactorial, pero las iniciativas regulatorias han demostrado ser uno de los habilitadores más importantes, debido a la legitimidad que les entrega a estos nuevos modelos de negocio. Así, los mercados desarrollados tienen ecosistemas maduros impulsados en gran parte por sus regulaciones, gracias a iniciativas como el Open Banking o regulaciones específicas para actividades FinTech. Por el contrario, los mercados menos desarrollados están aún poniéndose al día en este aspecto, pero la buena noticia es que la mayoría ya se encuentra discutiendo posibles regulaciones, basadas en los casos exitosos de las economías avanzadas. Es en ese espacio donde se presentan oportunidades de desarrollar modelos de negocios ya maduros y probados en las economías avanzadas para enfocarse en nichos desatendidos de los países en vías de desarrollo prontos a emitir regulaciones nuevas.

Pero, ¿cómo detectar estas nuevas oportunidades?

La pregunta que buscamos resolver entonces es cómo evaluar las oportunidades existentes para desarrollarlas. La respuesta no es simple, y va a depender del nivel de desarrollo de la industria financiera del país en cuestión.

El primer aspecto que un país debe desarrollar es una buena infraestructura de pagos. Si esta área no está bien desarrollada, encontraremos oportunidades en los modelos de pagos digitales (por ejemplo, transferencias con billeteras digitales), en remesas (transferencias internacionales de pequeños montos, muy usual en países con expatriados) o en iniciación de pagos para comercios (con códigos QR o sistemas alternativos de PoS).

En un segundo nivel, y en mercados un poco más avanzados, se encuentran los créditos y micro-créditos, en donde se pueden destacar modelos como el Buy Now Pay Later o modelos de Crowdfunding, como el Peer to Peer (P2P) o créditos a PyMEs.

Ya en una última capa de desarrollo se encuentran modelos de inversión de activos, con robo-advisors, e iniciativas más complejas como el área de InsurTech (nuevos modelos de negocio de los seguros, facilitado por la tecnología) o la tokenización de activos (esta vertical está tomando mucha fuerza con redes privadas creadas por grandes instituciones financieras, como Blackrock o JPM).

Otra vertical de oportunidades se desprende de la necesidad que aún tienen los bancos de buscar maneras de reinventarse, apalancándose de sus principales activos: su infraestructura y estabilidad.

Inicialmente, la respuesta de los actores tradicionales al movimiento FinTech, se focalizó en implementar estrategias que buscaban eliminar fricciones de las experiencias del cliente, principalmente a través de la digitalización de los servicios financieros. Así nacen los conceptos de banco digital y de neo bancos. Sin embargo, estos modelos lograron mejorar aspectos operacionales, pero no lograron reconquistar la confianza del cliente, y la brecha de crecimiento con las FinTechs y BigTechs que seguían creciendo.

Así, con el pasar del tiempo comenzaron a identificarse dos nuevas tendencias, el Contextual y el Conscious Banking. Estas estrategias nacen del entendimiento de

la industria que la tecnología o digitalización sirve como acelerador de la transformación de los modelos de negocio, pero no es el objetivo en sí.

¿Contextual y el Conscious Banking?

En el Contextual Banking el desarrollo de oportunidades se basa en la búsqueda de alianzas con plataformas de venta de bienes y servicios, con el fin que los servicios bancarios se integren de manera invisible a la plataforma. Esta estrategia busca proveer servicios financieros contextualizados, lo que también se conoce como Finanzas Embebidas o Embedded Finance. Estos son ecosistemas abiertos, en donde los servicios bancarios son invisibles, y estos están embebidos en ecosistemas no bancarios. Un ejemplo podría ser el ofrecer un microcrédito al momento del pago en una plataforma de e-commerce. Este tipo de servicios se conoce como BaaS, o Banking as a Service por sus siglas en inglés.

En el Conscious Banking existen oportunidades en la personalización de los productos, y la búsqueda de colaboración de los bancos para generar ecosistemas propios. Esta estrategia busca cambiar la cara tradicional de la banca y generar una nueva relación más cercana y transparente con sus clientes. En este caso el objetivo del banco es una comunicación 100% transparente con el cliente, en donde se reinventan los servicios financieros en un ecosistema más abierto, con el objetivo de apoyar a las personas a lograr sus objetivos de vida. La visión detrás de esto es que los servicios financieros son un medio para lograr objetivos personales. Esto se conoce como BaaP, o banking as a platform por sus siglas en inglés. En este caso, las oportunidades van de la mano con el desarrollo de tecnologías basadas en la explotación de datos, como la IA y el Big Data, y la generación de experiencias de usuario, como herramientas que permitan mejorar la omnicanalidad.

Y, ¿con que nos quedamos?

En una mirada general, se puede concluir que si bien los modelos de negocio ya “no son tan nuevos” aún existen áreas que quedan por desarrollarse, y todas estas oportunidades tienen un factor en común - la construcción de plataformas digitales que integren múltiples servicios como resultado de la colaboración del ecosistema financiero. Es por ello que cualquier modelo de negocio o tecnología que fortalezca el

esqueleto de estos ecosistemas altamente integrados, o logre generar valor de las interacciones que hay en estos sistemas, aún tienen la oportunidad de un crecimiento vertiginoso.