



Entidades financieras y Fintechs:

¿competir o colaborar?

AGENDA

1. Introducción
2. ¿Qué Son las Fintechs?
3. Verticales de Fintechs
4. Radar de Fintechs en Inclusión Financiera en América Latina
5. Modelos de negocios de las Fintechs
6. Modelos de colaboración
7. Ejemplo práctico de colaboración
8. Estrategia de transformación digital
9. Ejemplo de producto transformado
10. Sugerencias para abordar un proceso de transformación digital
11. Cierre



La historias de Pedro y María

¿Qué
necesitamos para
prestarle a Pedro
y María?

- **Solicitud**
- **Evaluación y análisis**
- **Aprobación**
- **Servicio y gestión**
- **Educación y capacitación**
- **Cobranzas**
- **Administración de cartera**
- **Gestión de Riesgos y Control**
- **Registros contables, tesorería, administración**



¿Qué son las Fintechs?



Fintechs

- Nuevas empresas financieras basadas en plataformas tecnológicas.
- Verticales Fintechs:
 - Pagos y remesas
 - Préstamos
 - Financiación alternativa
 - Financiación colectiva
 - Gestión de finanzas empresariales
 - Gestión de finanzas personales
 - Tecnologías empresariales para instituciones financieras
 - Negociación de activos financieros
 - Gestión patrimonial
 - Seguros
 - Banca digital
 - Puntaje crediticio, identidad y fraude

FINTECH FOR INCLUSION RADAR LATAM

Payments

Payments: Crypto

Digital Banking

Lending: P2P

Lending

Crowdfunding: Donations

Crowdfunding: Rewards & Equity

Insurance

Personal Finance Management

Enterprise Technology for FI

Wealth Management

Enterprise Financial Management

Alternative Scoring

Sistemas de pago & remesas

Sistemas de pagos

- arcus
- ecollect
- BENEFITSONMADISON
- point IMPESA
- yoyo INCREASE
- disashop
- ONETECH GROUP

Billeteras & tarjetas prepagadas

- tpago
- Cash Depot
- copel
- e-fectivoMóvil
- moni
- altice
- Peso

Finanzas personales

Gestión de finanzas

- meSuma
- milkcash.do
- flywallet
- Credito.com.do

Comparadores

- Rexi
- INVERTIX
- Lista.do

Gestión financiera empresarial

- licita.do
- Madison
- GoEasy
- ClickSolutions
- Adm Cloud
- bavel
- cashflow

- CITRUS
- AccountingLive.com

- Compran2
- PRESTAN2
- alegra
- SII

Financiación alternativa

Factoring/confirming

- MERCOFACT
- ealcontado
- CAPTECH

Lending

- Cash Depot
- Panacrédito
- MONEY SHOP
- AVANCE
- Mo
- PALI
- prestamosenlinea.com.do
- CO FINANZAS
- Panba
- Finance * Now

Crowdfunding

- JOMPEAME

Activos financ. y mercado de valores

- MED

New! InsurTech

- contigo
- OSIGU

Tecnología para instituciones financieras

- nap del caribe
- viafirma
- OVU



Radar FinTech Rep. Dominicana

8 de 12 verticales presentes

Incubadoras

- FINEXT LABS
- FINNOVATION LABS

Modelos de negocios de las Fintechs

- **Negocio a Cliente (B2C):**
 - Contactan directamente al cliente y ofertan el servicio de manera usualmente digital
- **Negocio a Negocio (B2B):**
 - Ofertan sus productos o servicios a otros negocios, que podrían ser las instituciones financieras
- **Negocio a Negocio a Cliente (B2B2C):**
 - Ofertan sus productos a instituciones financieras y de ahí es consumido por el cliente, muchas veces en marca blanca



¿Cómo colaborar?

Modelos de colaboración

- **Compra de licencias**
- **Uso de software en pago por uso**
- **Alianzas estratégicas**
- **Uso de software y plataformas en pago por éxito**
- **Compartir las fortalezas de cada uno**
- **Productos en marca blanca**
- **Mercadeo conjunto**
- **Compartir data**
- **Codistribución de productos**
- **Vender servicios a las fintechs**

Colaboración en la práctica: caso Kiva

- Organización sin fines de lucro con plataforma de financiamiento colaborativo especializada en microfinanzas basada en San Francisco
- Opera apoyada por instituciones de microfinanzas aliadas
- 81 países
- 2.5 Millones de préstamos a la semana
- 1.3 Billones de dólares en préstamos
- 1.9 Millones de inversores
- 3.2 Millones de solicitantes
- 81% mujeres
- 795K agricultores

Ejemplo de estrategia de Transformación Digital

Caso de Banco Fihogar

Estrategia digital y selección de proyectos

Horizonte	1	2	3
¿A qué se refiere?	Defienden las ganancias y flujos actuales. Generalmente reducen costos y aumentan ingresos.	Negocios en rápida ascensión que pueden no estar generando ganancias. Generan nuevos tipos de ingresos.	Negocios en gestación que reinventan lo que hacemos bajo nuevas condiciones del mercado. Generan nuevos modelos de negocio.
¿Qué buscamos?	Defender y extender el negocio actual.	Construir negocios emergentes.	Crear opciones viables para el futuro.
¿Qué conseguimos?	Optimización de productos existentes para clientes existentes.	Expansión desde negocios existentes hacia nuevos negocios.	Posición de liderazgo en la industria.



Elije bien los bolígrafos

Tu préstamo ahora es más fácil con



1

Solicita tu préstamo por internet
www.fihogar.com/montatediunave/

2

Recibe la aprobación en línea

3

Chequéalo en tiempo real con nuestra herramienta de seguimiento

4

Programa la cita de tu desembolso desde tu computador

Sugerencias sencillas para abordar la transformación digital

- El ritmo de desarrollo del mercado de fintechs no es el de los bancos. Adáptate.
- Crea un equipo de innovación.
- Crea equipos especializados con las fortalezas necesarias.
- Desarrollo de sistemas no implica cambio de cultura.
- Busca pequeñas victorias.
- Entiende las diferencias de las métricas y modelos de evaluación.
- Rodéate de los que ya lo saben hacer.
- Desarrolla un modelo de negocios alrededor de las fortalezas de tu estrategia de transformación.



Pedro y María 2.0

- Solicitud > Vinculación digital
- Aprobación > Credit Scoring
- Clientes sin historial > Scoring alternativo

- Servicio y gestión > CRM con acceso móvil, sucursales digitales móviles
- Cobranzas > Pagos móviles, Alianzas con uso APIs
- Desarrollo de clientes y penetración > Int Artificial

Los retos no son nada nuevo

“Para permanecer competitivos, las entidades financieras tendrán que tomar medidas agresivas en el futuro cercano para mejorar la conveniencia de sus servicios. Aquellos que tomen una posición de “esperar y ver” se encontrarán perdiendo mercado ante las entidades que se muevan más rápido...”

“...Si la industria financiera no aprovecha la oportunidad provista por el Internet, otras entidades entrarán y tomarán la relación con el cliente...”

A blue speech bubble with the text "Muchas gracias!" inside, set against a background of concentric circles and a black shadow.

Muchas gracias!