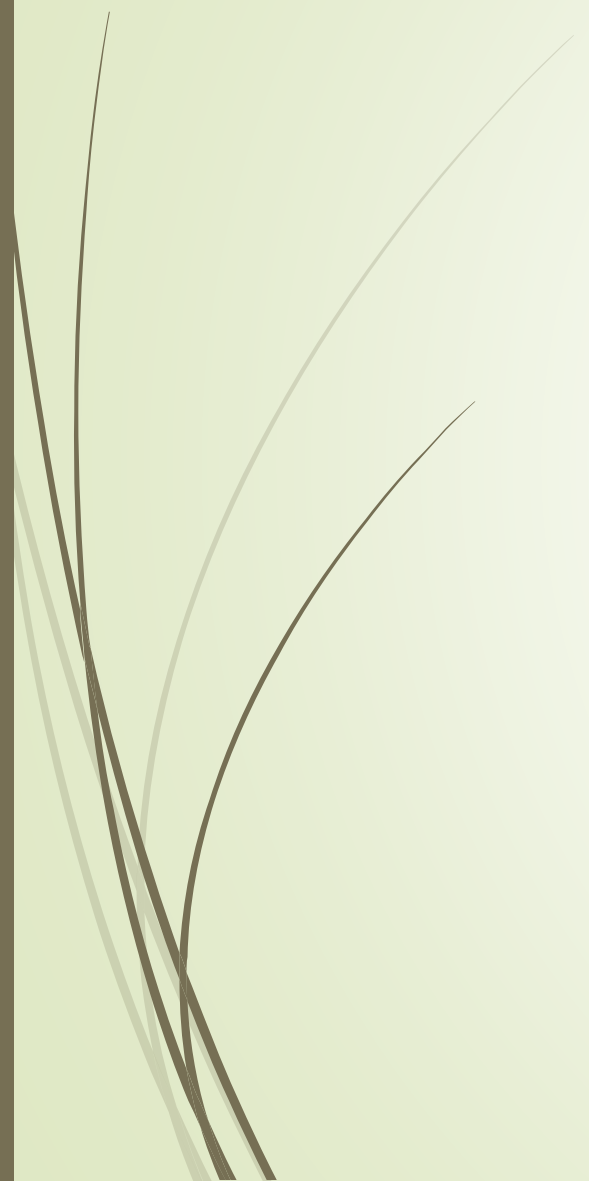
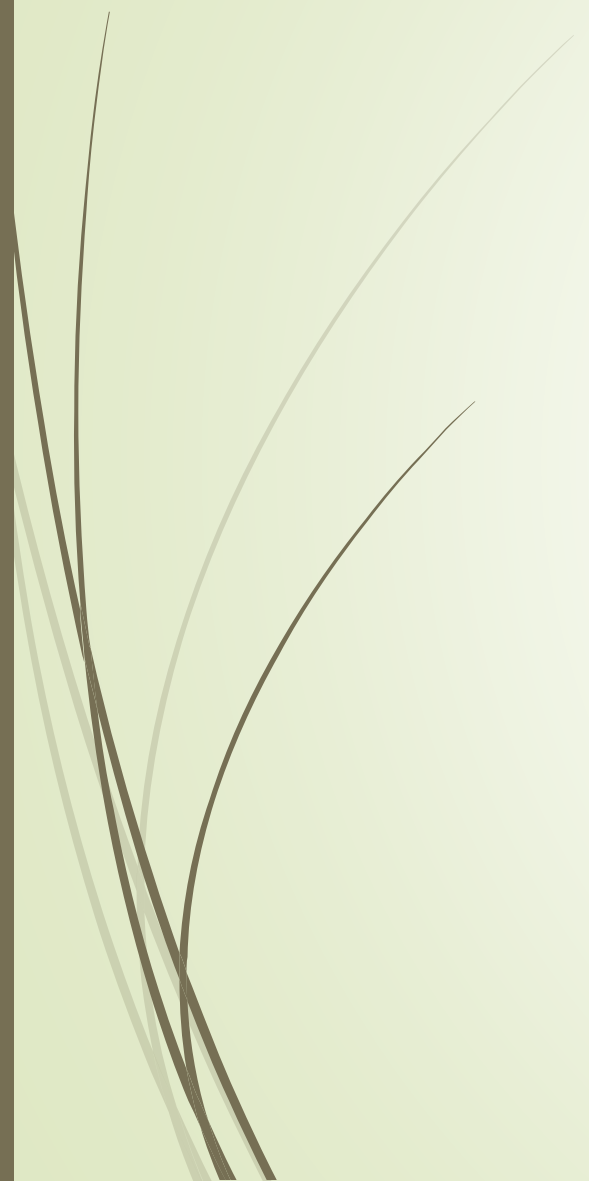




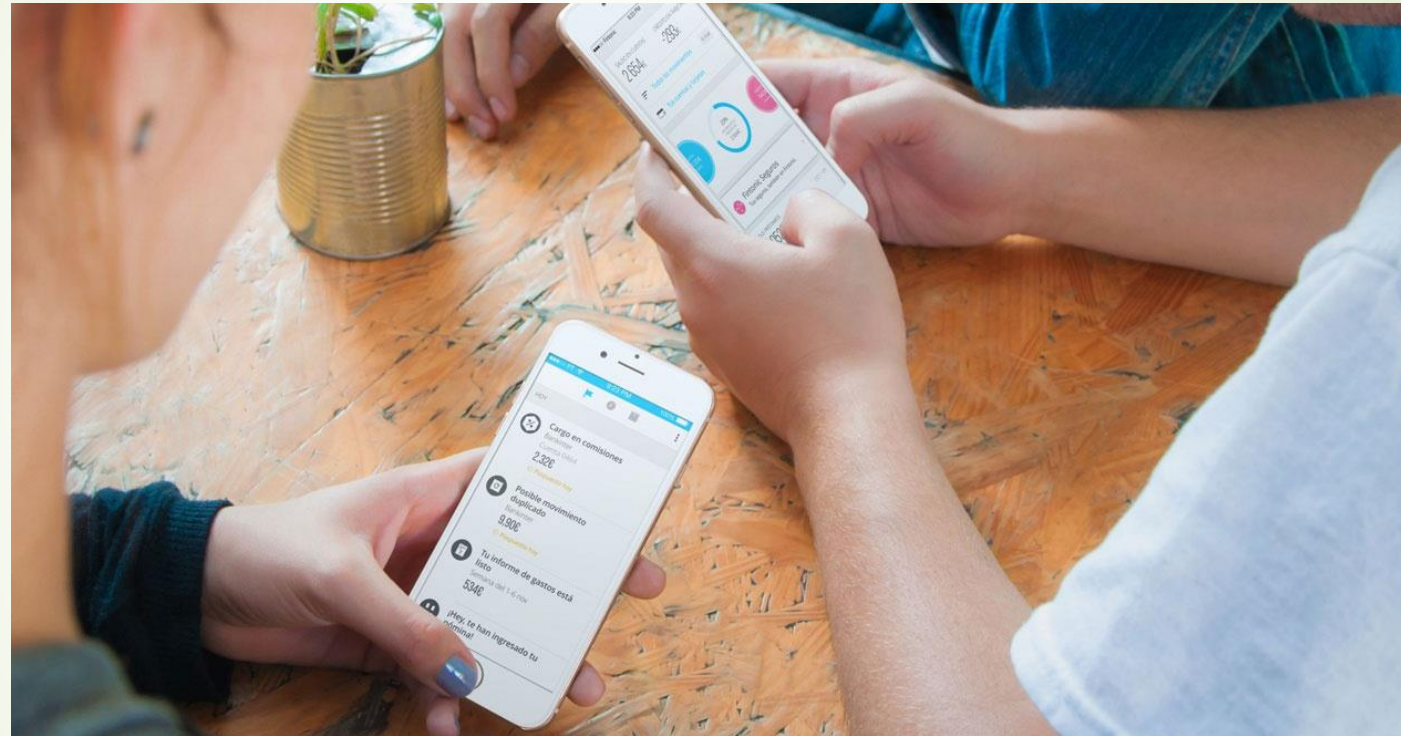
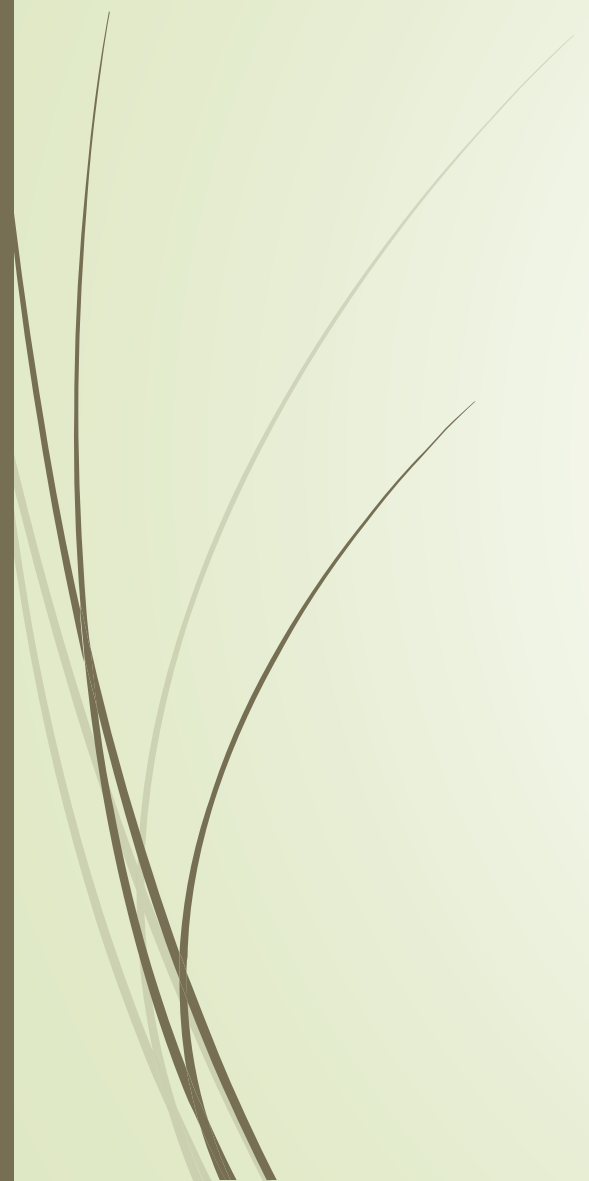
¿Qué son las fintech?

Son empresas que ofrecen productos y servicios financieros haciendo uso de tecnologías









10:52

Cargo en comisiones
Cuenta Débito
2,32€

Possible movimiento
disponible
9,90€

Tu informe de gastos está
listo
534€

Play se han ingresado tu
compras

10:52

2,684

2,684

2,684

2,684



¿Por qué se habla de
fintech en estos momentos?

“

El 71% de los millennials
prefieren ir al dentista antes
que al banco.

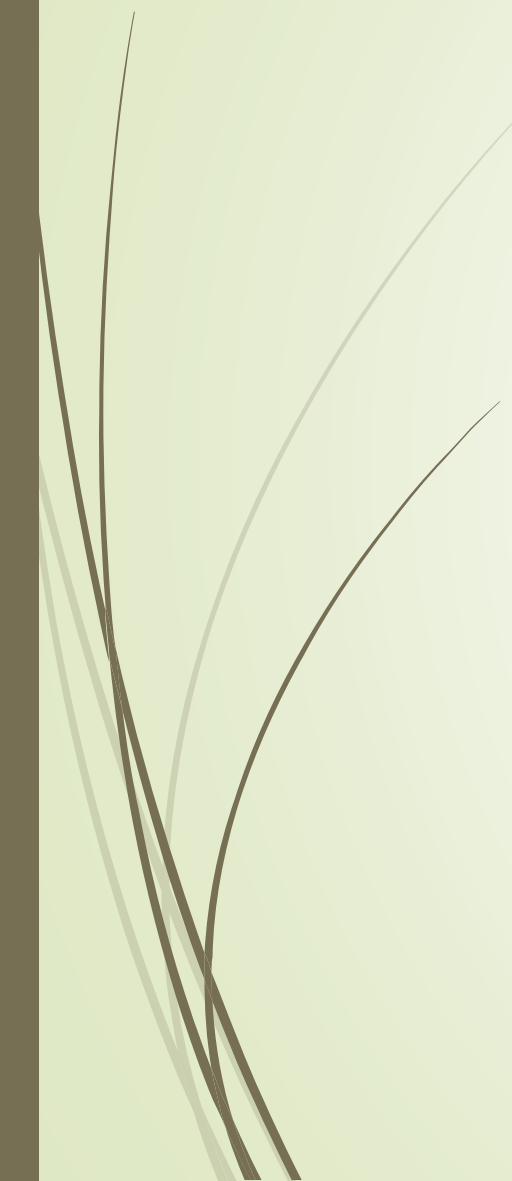
”

Estudio The Millennial Disruption Index

El 53% de los millennials no o cree que su banco ofrece algo diferente a otros bancos.



Las fintech, son la innovación tecnológica al servicio de las finanzas.

- Llegan para resolver problemas concretos que tienen los usuarios de la banca tradicional (productos caros, pérdida de tiempo, infinidad de requisitos).
 - Están aportando su conocimiento emprendedor para apoyar a otras startup y también a la banca tradicional.
- 



¿Qué tiene que ofrecerme una fintech?



Servicio
diferencial

Debe resolver
un problema
que existe hoy



Producto
más
barato

Menores
costos de
intermediación

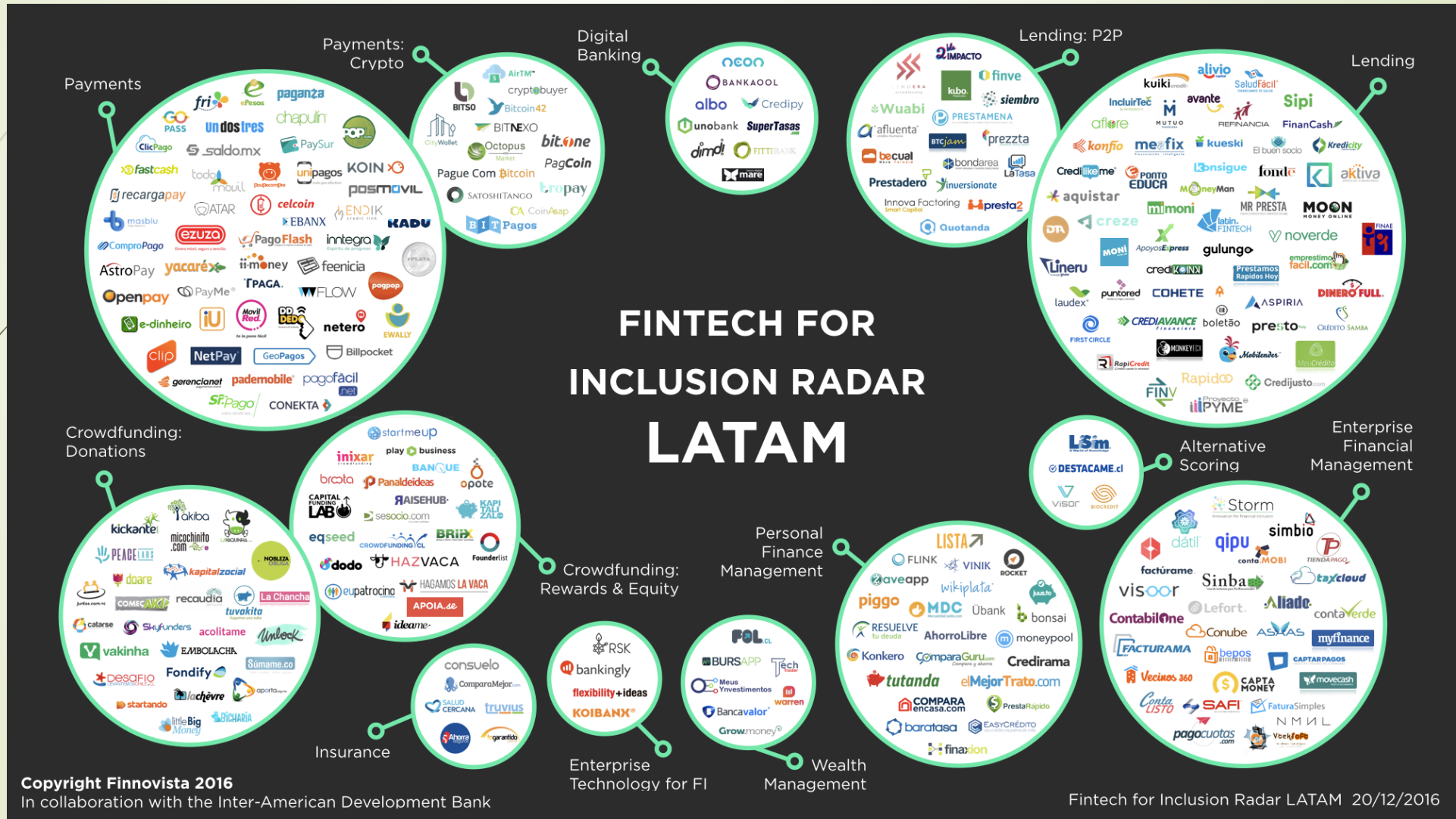


Ahorro de
tiempo

Trámites 100%
online, las 24hs,
los 365 días del
año



¿Cómo está el sector en Latinoamérica?



Copyright Finnovista 2016
In collaboration with the Inter-American Development Bank

Fintech for Inclusion Radar LATAM 20/12/2016





Países con más fintech en la región

México	35%
Brasil	25%
Colombia	12%
Argentina	10%
Chile	7%
Otros	11%

Segmentos dentro del sector

Préstamos (Lending)	27%
Pagos (Payments)	24%
Crowdfunding	18%
Gestión de Finanzas Empresariales (Enterprise Financial Management)	11%
Gestión de Finanzas Personales (Personal Financial Management)	9%
Bancos Digitales (Digital Banking)	3%
Gestión Patrimonial (Wealth Management)	3%
Seguros (Insurance)	2%



¿Son las fintech una
competencia para los
bancos tradicionales?

¿SI o NO?



NI

NO

- ▶ Las fintech les ofrecen servicios para impulsar su negocio
- ▶ Apuntan a otro segmento de clientes, utilizan otros métodos de scoring
- ▶ Los bancos siguen prefiriendo atención personalizada en sucursales

SI

- ▶ Comparten ciertos segmentos de clientes
- ▶ Ofrecen servicio 24x7x365
- ▶ Ofrecen respuesta más dinámica
- ▶ Impulsan nuevos servicios
- ▶ Son menos burocráticas



¿Qué desafíos tiene el sector?

Regulación gubernamental para poder operar

Crear una asociación que agrupe al sector

Generar confianza entre los usuarios para vencer miedos

Masificación de sus servicios fuera de los clientes tradicionales

Alianzas estratégicas con instituciones educativas, organismos gubernamentales, otras empresas

Propuestas más baratas y accesibles para la población

Desarrollar propuestas con valor agregado diferentes a lo tradicional



Latinoamérica tiene más smartphones que EEUU y Canadá, sin embargo, el 60% de la población no está bancarizada.



¿Estamos dispuestos a deshumanizar el dinero?

Lo importante no es el dinero en sí, sino lo que podemos hacer con él. Debemos olvidarnos del dinero físico, y evolucionar a tendencias online que nos permitan maximizar nuestro tiempo y los recursos financieros.



Gracias por su tiempo

Matías Torres, CEO & Co fundador de iKivi.com.mx