

¿De qué hablamos cuando decimos Fintech?

Es un término lo suficientemente amplio como para que todos entendamos *de qué viene* y que a la vez nos cueste delimitar sus fronteras. Esto genera que sea complejo definir si estamos hablando de una empresa, de un producto/servicio o de una solución tecnológica.

Escribe **Sebastián Inchauspe**
sebastian.inchauspe@inpeople.biz

Han pasado ya tres años desde la primera vez que escuchamos la palabra *Fintech*... En este tiempo se ha puesto de moda a tal punto que hasta el Regulador de la Industria Financiera la usa asiduamente. Aún así, no estamos seguros que todos entendamos lo mismo cuando escuchamos la pegajosa palabra.

El principal beneficio de que hoy estemos hablando de *Fintech* es que se puso en movimiento una industria que desde hacía 50 años no innovaba disruptivamente (cuando se inventó la tarjeta magnética de crédito/ débito).

Su origen se remonta a la unión de las palabras en inglés '*Finance*' y '*Technology*'. Se unieron para describir a un conjunto de empresas nacientes que, haciendo uso de nuevas tecnologías, venían a ofrecer soluciones novedosas en la industria financiera. Y para ser justos, al hablar de nuevas tecnologías, implícitamente se refería a todas aquellas asociadas al software (big data, inteligencia artificial y los asesores virtuales, identidad digital y medios de pago virtuales, criptomonedas y *blockchain*, entre otras)



te amplio como para que todos entendamos de qué viene y a la vez que nos cueste delimitar sus fronteras (¿una tradicional empresa de software de ERP que lanza una

solución para brindar un servicio 100% *mobile* es una *Fintech*?). Esto genera que actualmente sea complejo definir si estamos hablando de una empresa, de un producto/servicio o de una solución tecnológica.

Además, tenemos también a *RegTech* (Regulation + Technology), que hace referencia a la utilización de la tecnología para *regular, y cumplir las regulaciones*, de un modo más eficiente y económico. En definitiva, para mantener la confiabilidad del sistema que se digitaliza, se acelera y se complejiza.

Por último, tenemos también la palabra *Insurtech*. (Insurance +

Technology), que agrupa a las *soluciones del mundo de los seguros*, en donde se destaca fuertemente la *internet* de las cosas cómo habilitador para contar con información en línea para medir el riesgo y por lo tanto generar seguros más personalizados.

A los efectos de este artículo, vamos a agrupar las palabras *Fintech*, *RegTech* e *Insurtech* en el término *Fintech* y lo vamos a definir como al *conjunto de soluciones que se ofrecen a los consumidores para que puedan administrar sus activos en concordancia con sus necesidades, mejorando su experiencia y disminuyendo el costo, la fricción y los recursos que tienen que invertir para hacerlo*.

Bajo esta perspectiva se *diluyen las fronteras* que actualmente usamos para definir a la Industria. Por ejemplo a la Industria Financiera de los Seguros y de Bienes Raíces. Y es importante para nosotros que así sea, porque entendemos que la potencia que tiene esta mirada es tan grande que va a ayudar a mejorar la calidad de vida de una gran cantidad de personas y a generar mucha rentabilidad.



EL CLIENTE. El otro esencial componente de la definición propuesta es que *pone al cliente en el centro de la escena*. Quienes quieran ser exi-

y su hardware asociado (por ejemplo medios de pago sin contacto).

Es un término lo suficientemen-



tosos en el mundo. Hinteck tendrán que pensar primero en cómo satisfacer la necesidad del usuario (ya

sea una nueva necesidad como una alternativa para resolver la necesidad actual con las soluciones disponibles en el mercado) y luego diseñar la solución.

Algunos ejemplos de poner al cliente en el centro y buscar maneras alternativas de generarle una solución más ecológica para resolver sus necesidades son:

- ◆ **Sistemas de Pagos:** la solución *Pim* (<https://www.pim.com.ar>) se destaca por ofrecer una billetera virtual fuera del sistema financiero en la cual no hay costos de mantenimiento de cuenta, ni por las transferencias.
- ◆ **Banca de Inversión:** *Aspiration* (<https://www.aspiration.com>) ofrece su servicio de asesoramiento para inversores en activos financieros y no cobra honorarios fijos. No, el cliente elige si paga o no por ese asesoramiento y cuánto.

- ◆ **Financiamiento colectivo:** *Ideame, Nobleza Obliga, Moon, Afluenta*, entre otros, permiten a las personas financiar directamente a otras personas, a cambio de una renta, o no.

- ◆ **Remesas:** *ABRA* (<https://www.goabra.com>) que te permite enviar dinero entre países por fuera del sistema financiero sin costo de transferencia y con un costo para el cash in / out en efectivo inferior.

De acuerdo con el reporte publicado por la empresa de investigación *CB Insights* (<https://www.cbinsights.com/research-fintech-2016>-

A los nuevos emprendimientos Fintech les está costando alcanzar un volumen relevante de mercado y a las empresas les está costando adoptar el nuevo enfoque.



■ La preocupación de las empresas es que alguna de las GAFAs (*Google, Amazon, Facebook, Alibaba*) decida agresivamente ser un jugador relevante. Foto: Jack Ma, fundador de Alibaba.

report), en el año 2016, los inversores de riesgo (Venture Capital) invirtieron \$12.7Bn (billones de dólares) en 836 inversiones. No obstante, no todas las categorías dentro del mundo *Fintech* tienen la misma tendencia.

Tanto la Industria Financiera como la del Seguro cuentan con una imagen contraria a este enfoque. Por eso decimos que las empresas establecidas necesitan dar vuelta su lógica y empezar a vivir *en el mundo*

del revés, en donde el usuario es quien define qué, cómo, cuándo y dónde.

Aún no sabemos claramente cómo va a evolucionar esta tendencia y quiénes serán los ganadores. A los nuevos emprendimientos *Fintech* les está costando alcanzar un volumen relevante de mercado y a las empresas establecidas les está costando adoptar el nuevo enfoque. Pareciera ser que *la solución está en un punto intermedio en el que ambas partes ponen lo mejor de sí y salimos ganando los consumidores.*

No obstante, la *mayor preocupación* actual de las empresas establecidas es que alguna de las *GAF*A (Google, Amazon, Facebook, Alibaba) de-

Quienes quieran ser exitosos en el mundo *Fintech* tendrán que pensar primero en cómo satisfacer la necesidad del usuario y luego diseñar la solución.

cida agresivamente ser un jugador relevante. Esta preocupación tiene su justificación por el lado de las capacidades con que cuentan estas empresas para desarrollar productos y servicios centrados en el cliente, la agilidad para lanzar nuevos productos/ servicios al mercado y porque ya cuentan con un gran volumen de clientes que confían en ellos, incluso

más que los jugadores tradicionales más grandes de la industria.

En cualquier caso, nuestra hipótesis es que *aquel jugador que sea capaz de darles servicios *Fintech* (en nuestra definición) a aquellas personas que hoy no utilizan los servicios tradicionales para administrar sus activos ("los no bancarizados y los no asegurados") va a capturar la suficiente cantidad de clientes en un período muy corto de tiempo como para convertirse en el nuevo líder.*

La disrupción suele sorprendernos... ¿qué rol vas a jugar? **E**

El autor es Managing Partner de InPeople Consulting y profesor part-time del IAE Business School.