

**LAS FINTECH
OBLIGARON A
LOS BANCOS
A PENSAR DE
MANERA DISTINTA,
EMPUJANDO
LA INDUSTRIA
FINANCIERA A
UNA ACELERACIÓN
TECNOLÓGICA
CON VELOCIDADES
ASOMBROSAS.**

Colombia, Gustavo Vega, ante el 17 Congreso Financiero de Tecnología e Innovación CL@B que se realizó en Miami en Septiembre de 2017: "El reto de la banca colombiana está en pensar como industria y en aplicar estrategias colaborativas, en lugar de seguirse viendo como competidores".

INNOVAR, LA CLAVE

Vega fue enfático en afirmar que frente al avance de las fintech hay que innovar y hay que hacerlo de manera rápida y manera eficiente, con soluciones que garanticen la oportunidad y la seguridad de las operaciones, especialmente las que se realicen desde los dispositivos móviles. "Porque está claro que este es el canal que está creciendo con mayor velocidad y además es el que promueve la inclusión financiera de poblaciones que hoy no tienen acceso a la banca", dijo.

Basta ver el creciente número de startups dedicadas a fintech en Colombia y que ha comenzado a nuclearse bajo el manto de Colombia Fintech, "Un gremio representativo que busca ser un actor estratégico en la economía digital del país", según se puede leer en su website. Pues bien, esta asociación ya cuenta con 50 fintechs emprendedoras digitales como Kuanoto, Aflore o Broote, que prestan dinero

online; Kushi, ArmaTuVaca, que sirven como pasarela de pagos electrónica, o ComparaMejor o Seguro Canguro, que se dedican a ampliar la cobertura de los seguros.

Todas ellas están dinamizando como nunca antes no solo a los bancos, sino también a las compañías financieras y de seguros. Y lo hacen utilizando un sinnúmero de herramientas analíticas y de inteligencia artificial para descubrir patrones de uso y comprender mejor a los usuarios desatendidos o insatisfechos. Aquellos que están aburridos porque no los atienden de inmediato, cansados de hacer filas o de que les cobren un alto porcentaje por utilizar los canales tradicionales de los bancos.

FALTA MADURACIÓN

Luego de cinco años del surgimiento de las fintech, el mercado aún necesita madurar más. "Hubo un tiempo donde toda fintech tenía la ambición de convertirse en el Facebook de la banca, grandes plataformas donde migrarían masivamente los clientes de los bancos", resaltó Daniel Aguilar, Vicepresidente de Ventas de Latinia. "Sin embargo, el tiempo ha demostrado que hacía falta mucho músculo y recursos para esta entelequia, dando

lugar a un nuevo escenario basado en un modelo más colaborativo."

Aguilar da en el blanco sobre un asunto crucial que ha acompañado a la banca desde su nacimiento: la confianza: "Esta transición no es un asunto de tech, sino de trust", dice Aguilar. ¿Y quién tiene esa confianza?, se pregunta. "Aunque la crisis pasada mermó mucho ese índice en las entidades financieras, el cliente es medidamente conservador con cambios que afecten algo tan íntimo como sus finanzas."

A pesar de años de ruido y mucha financiación, la cuota de mercado de las fintechs apenas alcanza hoy el 5%. Hace 200 años que la banca se maneja con reguladores, un factor que la industria fintech todavía no sabe cómo manejar.

"Al final del día, lo que quedará, tras el polvo levantado, será que las Fintechs habrán servido de palanca, de estímulo para una industria que está empezando a vivir un intenso e irreversible proceso de transformación digital", finaliza Aguilar. "La colaboración es el único camino posible. Aprenderán conviviendo piel a piel, y esto beneficiará enormemente al cliente. No hay bárbaros al otro lado del puente."

