



FELABAN

FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS



ACCESO FINANCIERO

EDICIÓN # 5

**ALIANZAS BANCOS
FINTECH**

Marzo 29

2021

CONTENIDO



INCLUSIÓN Y EDUCACIÓN FINANCIERA

01

Política pública sobre la Educación y la Inclusión Financiera

a. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Argentina

02

b. Convenio ASOBANCARIA - Ministerio de Educación Nacional de Colombia (MEN)

c. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera EL SALVADOR

d. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Panamá

02

Alianzas bancos FINTECH



Marzo 29 de 2021

01 Política pública sobre la Educación y la Inclusión Financiera

En lo corrido del año 2021, vale la pena resaltar algunos acontecimientos concernientes a la educación y la inclusión financiera para nuestros lectores en la región. Concretamente, en Argentina, El Salvador y Panamá, las estrategias nacionales de inclusión y educación financiera vienen siendo objeto de formulación, relanzamiento y actualización, entre otras. Por dicha razón, en estas letras se hace un breve recuento de 3 de ellas. Igualmente, Asobancaria (Colombia) viene desarrollando un trabajo en conjunto con el Ministerio de Educación, dirigido a proveer material y habilidades en materia de educación financiera a los niños y jóvenes.

En la 5ª edición de Acceso Financiero de FELABAN, realizamos una sinopsis de 4 programas de trabajo con alcance nacional, que son de interés a diferentes públicos que examinan cómo la inclusión y la educación financiera cobran mayor importancia en la agenda de trabajo de gobiernos, gremios y sector privado de la industria financiera en general.

Los programas que se destacan son:

a. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Argentina

La República de Argentina ha relanzado su Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) para el período 2020-2023. Con el respaldo de 15 entidades públicas y privadas, se empieza un trabajo de aumento de la inclusión basado en pilares importantes: a) cerrar las brechas de género; y b) promover la igualdad de oportunidades en el acceso a los productos y servicios financieros.

Algunos objetivos específicos delineados en la ENIF son:

- Fomentar el desarrollo de canales de acceso alternativos al sistema financiero.
- Identificar y disminuir las barreras de acceso al sistema, para ampliar su capilaridad.
- Fomentar la cooperación entre los distintos actores del sistema (bancario y no bancario) para ampliar y complementar la oferta de bienes y servicios financieros.
- Generar incentivos para expandir los puntos de acceso al sistema financiero.
- Potenciar el uso de medios de pago electrónicos, cuentas de ahorro, crédito y otros servicios, como portal de entrada al sistema financiero, incluyendo Estrategia Nacional de Inclusión Financiera al sector bancario y a los microcréditos e instituciones de microfinanzas (IMFs)
- Mejorar las capacidades financieras de la población y la protección del usuario
- Promover la interoperabilidad entre el sistema financiero tradicional y las nuevas plataformas de pago

Para esto se contemplan, entre muchas otras, medidas y acciones tales como:

- Completar la identificación digital en el sistema financiero.
- Extender la cobertura y calidad de los servicios de internet y telefonía móvil
- Cambios regulatorios que faciliten el acceso al crédito de largo plazo, en particular para la vivienda y para fines productivos.
- Programas específicos de acceso al crédito para la vivienda.
- Políticas de apoyo al sector de las microfinanzas para promover, por ejemplo, la adopción de tecnología y la reducción de costos operativos.
- Mayor educación financiera, con un enfoque personalizado, simple, oportuno y adecuado, articulando acciones con el sector privado y con organismos y dependencias públicas en contacto con población vulnerable.
- Incorporar contenidos de educación financiera en escuelas secundarias
- Contribuir a reducir las brechas sociales, ampliar la territorialidad y federalización, e incorporar una perspectiva de género, a través de la mejora en el acceso a bienes y servicios financieros

Este relanzamiento de la ENIF resulta ser oportuno, en la medida en que incorpora elementos nuevos para la inclusión financiera que han sucedido con la pandemia, tales como la menor presencia física y la inmediatez de la transaccionalidad. En la misma se crea una institución denominada Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (CCIF) tiene funciones y un plan demarcado para desarrollar en coordinación con múltiples instituciones.

b. Convenio ASOBANCARIA - Ministerio de Educación Nacional de Colombia (MEN)

La Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia (miembro de FELABAN) ha firmado un convenio con el MEN con el objetivo de *"desarrollar una estrategia de educación económica y financiera en los establecimientos educativos del país buscando promover una cultura del ahorro, endeudamiento responsable, gestión adecuada del riesgo y planeación, entre los adolescentes y jóvenes de la educación media buscando impactar positivamente en su futuro educativo, laboral o emprendedor"*.

Siguiendo una tradición de incentivar la educación financiera, y alineándose a los parámetros del Documento CONPES 4006 de 2020, se busca entre muchas otras acciones incluir *"como eje de trabajo la educación económica y financiera en la estrategia de orientación socio-ocupacional para adolescentes de educación media"*.

Acciones contempladas en el convenio

Objetivos	Acciones Concretas
<p>Fortalecer las prácticas de aula en los establecimientos educativos del país mediante el uso de los recursos pedagógicos – virtuales y físicos - para la educación económica y financiera que faciliten el desarrollo de habilidades entre los estudiantes para administrar efectivamente el dinero, proyectar las oportunidades de inversión, enfrentar mejor los riesgos y planear el futuro económico propio, de sus familias y comunidades.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Redacción de cinco nuevas historias ambientadas narrativamente en el universo de Nueva Pangea con énfasis en habilidades socio-ocupacionales y los temas de presupuesto, ahorro y crédito. 2. Sugerencias para la inclusión de temáticas asociadas con planeación financiera y de recursos en los documentos disponibles de Nueva Pangea (Manual docente – Documento 026).
<p>Diseñar recursos pedagógicos para docentes y estudiantes sobre educación económica y financiera, que permitan la incorporación en la planeación de aula, el seguimiento de los cambios en las actitudes y disposiciones de los estudiantes y la sistematización de experiencias y lecciones aprendidas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Ilustrar nuevas historias bajo línea gráfica de Pangea y su incorporación en el documento Nueva Pangea – La Expedición. 4. Producción de 31 videos sobre los temas clave en la historia de Pangea tanto de las historias relativas a la gestión del riesgo, como de las de planeación financiera. 5. Virtualización de las 15 historias dentro de la plataforma Genially para ser usadas por los docentes de Colombia incorporando los videos desarrollados 6. Herramienta de aprendizaje autónomo tipo APP para estudiantes.
<p>Promover los procesos de formación a docentes y directivos docentes de los establecimientos educativos en torno al uso de los recursos pedagógicos con el fin de fortalecer sus prácticas de aula.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 7. Modelo de implementación y buenas prácticas para docentes y directivos del sistema Nueva Pangea incluyendo el énfasis socio-ocupacional. 8. Sistema de certificación e incentivos para colegios.



Marzo 29 de 2021

C. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera EL SALVADOR

El 18 de marzo¹ pasado se conoció la noticia del lanzamiento oficial de la política de inclusión financiera en El Salvador. La misma ha sido diseñada por el Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera con la ayuda del Banco Mundial y AFI (*Alliance for Financial Inclusion*).

La Política Nacional de Inclusión Financiera está fundamentada en 4 pilares estratégicos: a) Nuevos productos financieros y modelos de negocio, b) digitalización e innovación financiera, c) financiamiento de la MYPE; y d) el empoderamiento del consumidor, acorde con las mejores prácticas internacionales. En la misma, se habla de compromiso estatal y privado, una mejor supervisión, recolección de datos, y una mejor infraestructura para el mercado.

d. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera Panamá²

En Panamá, un documento del Ministerio de Economía y Finanzas³ proyecta algunos aspectos para la creación y formulación de una política de inclusión financiera. La misma menciona que en el país será necesario: a) crear un consejo o entidad similar que coordine la política en dicho sentido; b) desarrollar un sistema de medición de las principales variables de la inclusión financiera; c) avanzar en la modernización del sistema financiero; d) innovar en la educación financiera; e) digitalizar más transacciones; e) ampliar la cobertura y alcance del internet en el país; f) fortalecer la política de fomento de la PYME; g) crear centros de asesoría financiera; h) incluir más población rural; y i) mejorar la calidad de la supervisión financiera.

Se estima que, con la adopción de una estrategia integral para la inclusión financiera en un plazo de 2 años, Panamá mejoraría sus indicadores de inclusión, trayendo servicios financieros a 1.8 millones de personas.



¹<https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1790914037.pdf>

²<http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/revistaprogreso/wp-content/uploads/2019/05/Propuesta-para-la-Estrategia-de-Inclusi%C3%B3n-Financiera-en-Panam%C3%A1-1.pdf>

³<https://ensegundos.com.pa/2021/03/10/proyectan-formalizar-la-estrategia-nacional-de-educacion-financiera/>

02 Alianzas bancos FINTECH

Una tendencia reciente de mucho interés para el mundo de los negocios es la convergencia de actividades entre entidades financieras y FINTECH. La pandemia de coronavirus ha traído colapso sanitario, desolación social y pérdida de riqueza, pero al mismo tiempo ha hecho brotar algunos valores, como la unidad de acción, la cooperación y la confianza mutua. Un escenario donde los diferentes actores (Bancos) se desenvuelven con un elevado grado de incertidumbre, pero con un alto nivel competitivo afrontando los grandes retos como avances tecnológicos y las nuevas necesidades de consumidor actual.

La digitalización y el uso de servidores para modelar los negocios es una tendencia que hoy por hoy modifica los límites del sector corporativo, y les obliga a buscar nuevas interacciones con sus clientes, proveedores y servicios ofrecidos (Kohtamäki, Parida, Oghazi, Gebauer, and Baines 2019)⁴. En ese sentido, los bancos han establecido estrategias de compra de FINTECHs, alianzas con las mismas o desarrollo de incubadoras, donde dichas firmas, generalmente en fases iniciales de crecimiento, desarrollan soluciones específicas frente a las necesidades tecnológicas que los mercados exigen y demandan.

De acuerdo con algunos autores especializados, esto ha venido ocurriendo dada la rápida incursión de las empresas Fintech en el mundo de las finanzas, al ser empresas por lo general de menor tamaño, menor regulación asociada, y enfoque en problemas concretos del consumidor. Cada cambio tecnológico de

gran tamaño ha implicado que los bancos tengan que llevar a cabo transformaciones organizacionales profundas, tal y como lo demuestra Merton (1995)⁵ cuando menciona, como uno de los ejemplos, todo lo que fue necesario realizar con la popularización del cajero automático (ATM).

Los autores Hornuf, Klus, Lohwasser, Schwienbacher (2020)⁶ mencionan que las empresas FINTECH han sido más ágiles en los últimos años para mostrar innovación entre el público, mientras que los bancos son percibidos como menos innovadores. Esto último parece ser explicado por distintos fenómenos que van desde la carga regulatoria, los efectos de la política macroeconómica, hasta el tamaño relativo de las firmas frente a los competidores.

Estos mismos autores mencionan que la colaboración entre Fintech y bancos se dan en contextos específicos de soluciones a productos. Por lo menos, así lo demuestran los datos de 4 países europeos en los últimos 5 años. Los bancos desarrollan a su vez una estrategia en el canal digital, pero tienen que crear cambios organizacionales a su interior previamente. Una alternativa intermedia entre la velocidad requerida para implementar cambios y las necesidades de mercado, parecería estar mediada por el número de nuevas alianzas entre fintechs y bancos. Para muchos servicios tradicionales, seguramente será necesario establecer interfaces y mecanismos de interoperabilidad que llevarán nuevos servicios a más clientes, pero que en el corto plazo generan costos necesarios.

⁴Kohtamäki, M., Parida, V., Oghazi, P., Gebauer, H., & Baines, T. (2019). Digital Servitization Business Models in Ecosystems: A Theory of the Firm. *Journal of Business Research*, 104, 380–392. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.06.027>

⁵Merton, R. C. (1995). Financial Innovation and the Management and Regulation of Financial Institutions. *Journal of Banking & Finance*, 19(3–4), 461–481. [https://doi.org/10.1016/0378-4266\(94\)00133-N](https://doi.org/10.1016/0378-4266(94)00133-N)

⁶Hornuf, Lars and Klus, Milan and Lohwasser, Todor and Schwienbacher, Armin, How Do Banks Interact with Fintech Startups? (January 17, 2020). CESifo Working Paper Series No. 7170, Best Paper Award 1st International FinTech, InsurTech & Blockchain Forum,



Los autores Navarreti, Calzonari, Manzilla-Fernandez y Pozzolo (2017)⁷ en un trabajo para la Unión Europea, consideran que el juego de mercado está “abierto” y son muchos los capítulos que quedan por escribir. Al respecto, ven que los bancos con proveedores de liquidez y custodios de los fondos de la economía cuentan con cierta ventaja, dada su experiencia y herramientas en la administración del riesgo financiero y mecanismos de tesorería en los mercados de valores. Sin embargo, ven claro que la incursión en la transaccionalidad y los servicios personalizados serán un punto a favor de las Fintech.

Los bancos, como los negocios, han acelerado sus procesos de transformación con tecnologías cada vez más avanzadas que brindan simplicidad de uso y disponibilidad inmediata. Un caso de mucha importancia son los pagos digitales, que ganan terreno rápidamente, disminuyendo la brecha entre los usuarios y los bancos, facilitando el acceso a nuevos mercados, fidelizando a los clientes, y otorgando mayores niveles de seguridad, portabilidad, inmediatez y control de consumo.

Es importante mencionar que la digitalización cuenta con obstáculos asociados, entre los cuales pueden mencionarse las restricciones en el legado tecnológico; b) cultura resistente al cambio; c) ausencia de talento humano calificado; d) inadecuada gobernabilidad para la toma de decisiones; e) complejidad en los diseños de la arquitectura de los datos; f) ausencia de coordinación entre las distintas unidades de negocio; y g) liderazgo inefectivo. Ello, con base al caso mencionado de JP Morgan: una APP que buscaba conexión con los clientes a través de una experiencia digital de sus clientes más jóvenes (de acuerdo al documento del V Reporte de Inclusión Financiera de FELABAN 2019)⁸.

En respuesta a la alta aceleración hacia un esquema de funcionamiento 100% digital y a la presencia de nuevos competidores, los bancos han establecido distintas alianzas estratégicas como cambios en su naturaleza, permitiendo diversificar su portafolio y servicio al cliente dando respuesta al continuo movimiento de digitalización. Algunos casos en Latinoamérica que han llevado a cabo algunas de estas prácticas son: Argentina con Santander, Galicia, BBVA y Macro anunciaron la creación de una Fintech propia que apostará fuerte en el segmento de los pagos digitales; México con 14 bancos 100% digitales; Chile con cuentas digitales sin requisitos de renta; Colombia alianza con Rappi permite a los usuarios tener una cuenta bancaria 100% gratuita para enviar dinero sin costo, pagar cuentas, comprar en comercios físicos y online y BBVA con alianzas estratégicas con terceros como Xiaomi, Alipay, Uber, BDEO y Aper.

⁷ Navarreti, G. B., Calzonari, G., Mansilla-Fernandez, J. M., & Pozzolo, A. F. (2017). Fintech and Banking. Friends or Foes? European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector, 2017.2. <https://european-economy.eu/2017-2/fintech-and-banks-friends-or-foes/?did=2045>

⁸ https://www.felaban.net/informe_inclusion_financiera

A continuación, se desarrolla cada uno de los casos:

Cuadro I BBVA y sus alianzas⁹

ALIANZAS		¿En que consiste la alianza?	Beneficios
		El lanzamiento de Smartphones en el mercado español tendrán preinstalada en exclusiva la APP móvil BBVA.	Proporcionar la mejor experiencia a los clientes comunes
		Grupo Banco Alipay desarrollo la infraestructura para que el Corte inglés pudiera recibir pagos de los turistas chinos que usan Alipay	Accesibilidad a una de plataformas de pago más utilizadas del mundo
		Uber utiliza las Apis abiertas de BBVA para ofrecer a los conductores y repartidores una cuenta bancaria	Acceso a funcionalidades de pago en tiempo real y la operativa con tarjetas de débito desde la propia aplicación de la compañía
	 	Colabora con BBVA en la verificación remota de reclamaciones de seguros para automóvil	Reducción en los tiempos de respuesta de 28 días a 8 días.
	 	Sistema e-commerce integrado en la app móvil de BBVA	Los usuarios pueden acceder a una variedad de productos a la venta y servicios de entrega directamente con la tarjeta BBVA.

Cuadro II Rappi y Davivienda (Colombia)¹⁰

ALIANZAS	¿En que consiste la alianza?	Beneficios
  	Constitución de un nuevo establecimiento de crédito nativo digital	Permitirá los usuarios de Rappi tener una cuenta bancaria 100% gratuita para enviar dinero sin costo, pagar cuentas, comprar en Rappi, en comercios físicos y online.

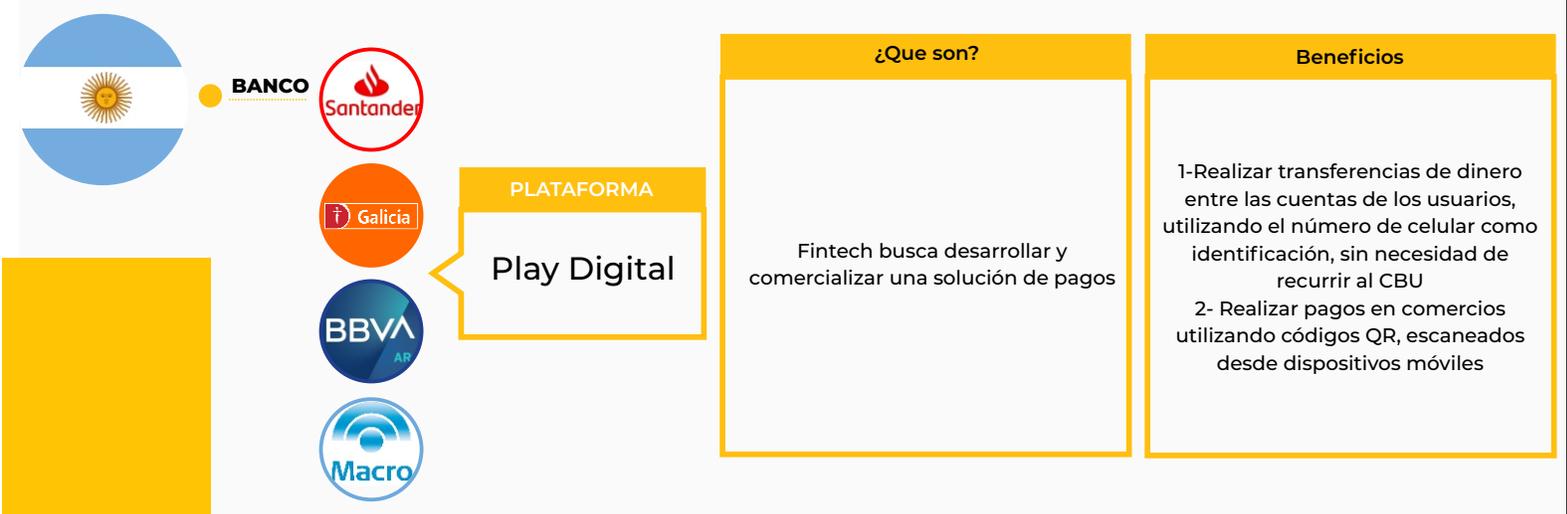
⁹ BBVA (11 diciembre 2020). "Las alianzas 'Fintech' que están transformando BBVA". Disponible en <https://www.bbva.com/es/las-alianzas-fintech-que-estan-transformando-bbva/>

¹⁰ La República (9 marzo 2021). "Davivienda y Rappi constituirán un nuevo establecimiento de crédito nativo digital". Disponible en <https://www.larepublica.co/finanzas/davivienda-y-rappi-constituiran-un-nuevo-establecimiento-de-credito-nativo-digital-3136819>

Cuadro III Cuentas Digitales (Chile)¹¹



Cuadro IV Fintech (Argentina)¹²



¹¹ Pauta (12 febrero 2021). "Un boom: la banca ya tiene 4,2 millones de cuentas 100% digitales". Disponible en <https://www.pauta.cl/negocios/bancos-chile-cuentas-productos-digitales-ahorro>

¹² La Nacion (28 mayo 2020). "Pagos digitales. Grandes bancos crean su Fintech para competir con Mercado Libre". Disponible en <https://www.lanacion.com.ar/economia/pagos-digitales-grandes-bancos-crean-su-fintech-nid2370686/>

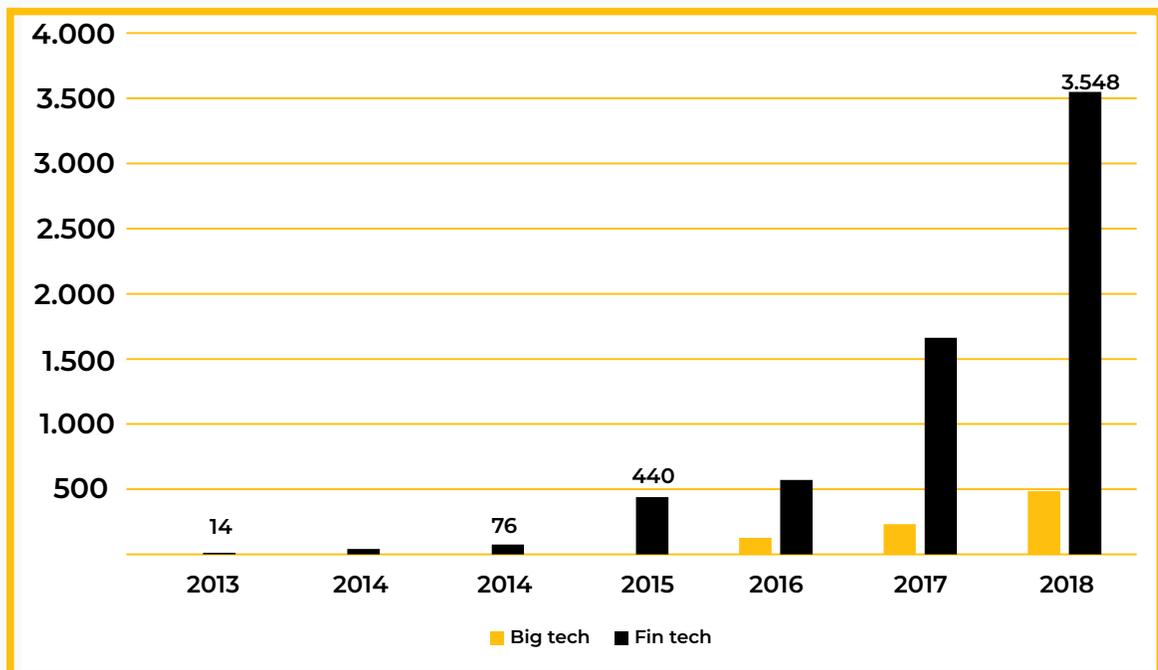
Cuadro V Bancos digitales (México)¹³



BANCOS

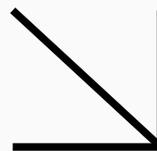
Bancos digitales	¿En que consiste la alianza?	Beneficios
	<p>Gestiona y administra el dinero de forma remota y a través de internet, ya sea con una aplicación móvil o desde una página web, sin necesidad de acudir a una oficina bancaria</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1-Acceso bancario en la palma de tu mano. 2-La mayoría de las aperturas y todo lo relacionado con la gestión de la cuenta digital se ve de forma online. 3-Podrás pagar servicios, realizar transferencias de dinero, pagar tarjetas de crédito y controlar cada paso de tus finanzas personales, entre otras. 4-Facilita la rapidez en los procesos, al no tener que recurrir a un banco físico. 5-Comisiones más bajas que una alternativa tradicional o, incluso, sin comisiones. 6-La mayoría de las compañías ofrecen servicio al cliente bancario 24/7. Recibes notificaciones de tus movimientos bancarios en tiempo real.

Crédito FINTECH y BIGTECH en América Latina 2013 2019 (millones de USD)



Fuente: Cálculos propios con base en la base de datos del document de G Cornelli, J Frost, L Gambacorta, R Rau, R Wardrop and T Ziegler (2020), "Fintech and big tech credit: a new database", BIS working paper, no 887.

¹² Finder (14 diciembre 2020). "Cuentas digitales en México". Disponible en <https://www.finder.com/mx/bancos-digitales>

**Participación del crédito FINTECH y BIGTECH en la cartera bancaria regional**

2016	0,02
2017	0,04
2018	0,10
2019	0,21

Fuente: Cálculos propios con base en BIS (2020) e Indicadores Homologados de FELABAN

El crédito de las empresas Fintech, sumado al de las llamadas BIGTECH, es un servicio que va en aumento. De acuerdo con un trabajo del BIS (2020), el mismo gana participación paulatinamente en el mundo. Este desarrollo parece ser superior en los países de alto ingreso, como en los países con altos márgenes de intermediación. Esto, sin duda, es un nuevo reto para los participantes tradicionales del mercado, los supervisores financieros y el público. Sin duda, surgirán debates en materia de estabilidad financiera, protección del consumidor y nivelación de las reglas de juego, entre muchos otros.

Los consumidores financieros buscan tener soluciones convergentes frente a sus necesidades específicas. Transar, pagar son asuntos cotidianos que todos buscan resolver, por dicha razón las alianzas entre bancos y fintech pueden ser una exitosa forma de unión de sinergias, que a la final de alternativas a los consumidores y agentes económicos.



Marzo 29 de 2021

Publicidad



¡No se lo puede perder!

7º CLEIF

**CONGRESO VIRTUAL
EDUCACIÓN E INCLUSIÓN
FINANCIERA CLEIF**

**RESERVE
ESTAS FECHAS
12 -13
AGOS**



Jorge Saza / jsaza@felaban.com
Deiby Ramírez / dramirez@felaban.com

Más información

AQUÍ

Más información en: <https://cleif.felaban.net>



FELABAN

FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS

ACCESO FINANCIERO

JUNTA DIRECTIVA COMITÉ CLEIF

NATALIA DUCHEN

*Presidenta comité CLEIF
Bolivia*

LUIS FERNANDO GARCÍA

*I Vicepresidente comité CLEIF
Guatemala*

JENY HUANCA

*II Vicepresidente comité CLEIF
Perú*

SECRETARÍA GENERAL-FELABAN

GIORGIO TRETTENERO
Secretario General

JORGE A. SAZA GARCÍA
Director Económico

SANDRA RIVERA
Directora Adjunta Comercial

KATIA M. TOVAR G.
Diseño y Diagramación

Síguenos en:



www.felaban.net

[571-7451187](tel:571-7451187)

jsaza@felaban.com