



2022 Fintech Market Ecosystem



00

Editoriales & Prólogo



Madrid, destino Fintech



María Ángeles Prieto.

Directora General de Economía
del Ayuntamiento de Madrid.

Madrid se ha convertido en un actor muy relevante del ecosistema financiero y tecnológico de Europa, América Latina y del Mediterráneo. Por eso, no es de extrañar que Madrid se haya alzado como una de las principales capitales Fintech de la Unión Europea y en el panorama mundial, encabezando rankings internacionales entre los mejores destinos para vivir, para invertir y para innovar.

Madrid es el gran destino Fintech.

En los últimos años, se han establecido en Madrid todas las grandes Fintech nacidas en Europa, América y Mediterráneo. También han llegado inversores indios y chinos, junto a tecnologías asiáticas y proyectos nacidos en Extremo Oriente. ¡El Fintech está de moda en Madrid y Madrid está de moda en el Fintech!

Madrid Capital Fintech (MAD Fintech), el clúster impulsado por el Ayuntamiento de Madrid y el Foro Ecofin, ha sido un gran conector del ecosistema Fintech internacional y un exitoso decantador para atraer proyectos nacidos en otras regiones de Europa y del mundo. Nuestra ciudad es así un caso de éxito para servir de antena conectora de intereses y conocimientos del mundo digital para un ecosistema global con 26.000 empresas censadas en todo el mundo a finales del 2021.

Nuevo Horizonte Fintech

El informe que ahora presenta el clúster Madrid Capital Fintech – MAD Fintech, promovido por el Área Delegada de Economía, Innovación y Empleo y desde esta Dirección General de Economía, es un ejemplo de su trabajo de análisis, conocimiento y prospección del futuro horizonte del ecosistema Fintech internacional.

Y lo hace, como siempre, en colaboración público – privada, con actores del mercado de primer nivel como son la consultora internacional Softtek y el Grupo Caja Rural representado por el Banco Cooperativo. De nuevo, se une el talento tecnológico con el financiero, el talento internacional con las raíces nacionales. Gracias a ambos por su apoyo y acompañamiento.

Este trabajo pone foco ahora en siete grandes ejes del cambio: la nueva banca, los sistemas de pagos, la financiación alternativa, la inversión, la regulación, el riesgo y el Blockchain.

La integración de las nuevas tecnologías a diferentes niveles de los procesos empresariales ha creado grandes ventajas para el tejido empresarial en general, y las pyme en particular. El sector de las Fintech es un ejemplo de cómo una herramienta especializada puede convertirse en el pilar para optimizar los procesos financieros de cualquier empresa. Los nuevos retos a los que se enfrenta el Fintech local se centran en la capacidad de seguir integrando y simplificando su interfaz para ampliar su público y clientes potenciales.

El 75% de las Fintech y de la Banca consideran que la colaboración es su mejor herramienta para crecer, mejorar y generar beneficios. Y en el centro de la colaboración abierta es donde nace y se desarrolla el clúster municipal Madrid Capital Fintech, el ejemplo de que esta colaboración es posible, que debe ser potenciada y que genera riqueza para nuestra ciudad y para todo el país.

La colaboración como clave para la competitividad



Rafael Conde del Pozo

Business Development
& Innovation Director,
Softtek EMEA.

En el sector bancario, hasta hace poco era inimaginable poder pedir un préstamo online o que un banco fuera completamente móvil. Hoy en día, un banco que no ofrezca ningún tipo de servicio online a sus clientes es más la excepción que la regla. La transformación digital es un proceso constante e interminable, ya que la tecnología no deja de evolucionar y esto es algo que no parece que vaya a cambiar, al menos a corto plazo.

Cada vez son más los bancos que se centran en ofrecer servicios más digitalizados a sus clientes, puesto que uno de los objetivos últimos de la transformación digital es la **creación de una mejor experiencia de usuario a través de la tecnología**. En este sentido, las empresas Fintech llevan ventaja.

El mercado de la Banca Digital

No cabe duda de que la inversión en tecnología crece de forma imparable en el sector. Sin embargo, a pesar de este auge, y debido a **la presión competitiva que ejercen las Fintech y las grandes Big Tech, muchos bancos globales aún tienen una importante tarea por delante**. Los bancos que están teniendo éxito son los que reconocen la necesidad de abrazar una transformación en los niveles más altos de la organización y siguen con una evaluación precisa de sus objetivos de negocio frente a sus capacidades tecnológicas y operativas.

Fintech y Big Tech, competidores audaces

Multitud de Fintech y algunas Big Tech siguen evolucionando su propuesta en Banca Retail a nivel global, proporcionando servicios que aprovechan lo mejor de la tecnología digital para ofrecer una CX superlativa. Muchas Big Tech poseen los ingredientes del éxito: destreza digital, grandes bases de clientes, organizaciones bien versadas en la mejora de la experiencia del cliente y un amplio margen de maniobra para extender sus marcas corporativas a la banca.

Algunas de estas empresas están generando un nivel de confianza antes reservado únicamente a los bancos tradicionales y a las cooperativas de crédito. Como resultado, un porcentaje cada vez mayor de consumidores está dispuesto a utilizar productos financieros ofrecidos por estas empresas no tradicionales, especialmente cuando la experiencia de cliente es superior.

Se espera que la demanda de productos y **servicios de las empresas de tecnología financiera y de las grandes empresas tecnológicas aumente a medida que los consumidores se familiaricen con las nuevas ofertas digitales**. Esto es especialmente cierto para los consumidores más jóvenes, que han crecido con los dispositivos digitales. Cada vez más, las personas se sentirán disconformes cuando se vean obligadas a utilizar canales no digitales para realizar operaciones bancarias cotidianas (transacciones recurrentes, apertura de nuevas cuentas corrientes y de ahorro, solicitud de préstamos, etc.).

Con la llegada de las nuevas tecnologías y la transformación digital, aparecen nuevos actores en el ecosistema FinTech, lo que supone la **consolidación de esta industria, guiada por unos objetivos claros: democratizar los servicios financieros y fomentar el ahorro mediante un ADN innovador**.

La realidad es que grandes bancos y Fintech deben colaborar profundamente. Por un lado, los grandes players financieros han constatado que construir un modelo de negocio innovador supone un reto interno sumamente difícil, y, por otro, las FinTech han experimentado dificultades para crecer con una base de clientes reducida, sin una marca global que las respalde y con capital limitado. Los posibles acuerdos de colaboración tendrán un objetivo común: el deseo de diferentes tipos de empresas de utilizar estos partnerships para redefinir y optimizar su modelos de negocio. **Y estas asociaciones habrían sido muy difíciles sin las nuevas posibilidades que ofrece la economía digital**.

Reimaginando los servicios financieros



Pablo Ruiz Correa

Director de Innovación y
Estrategia de Negocio Digital
del Banco Cooperativo Español
(Grupo Caja Rural).

Los inmensos avances que ha experimentado la tecnología durante los últimos años, han repercutido en todos los aspectos de la sociedad, proporcionándonos posibilidades que eran inimaginables hasta hace poco. La forma de relacionarnos con las demás personas ha cambiado drásticamente, mediante los dispositivos móviles, y la interconexión a todos los niveles ha modificado profundamente la forma de hacer negocios. Estos avances han cambiado también, como no podía ser de otra forma, el modo en el que los clientes se relacionan con los bancos y la forma en que estos trabajan internamente. Además, estos avances han favorecido el nacimiento de nuevas empresas que proporcionan servicios financieros, desde un uso muy extensivo de la tecnología.

El término Fintech, que proviene de unir las palabras inglesas Finance (finanzas) y Technology (tecnología), en realidad, surgió hace más de 20 años, aunque la verdadera revolución que supuso el nacimiento de multitud de nuevas empresas que ofrecían servicios financieros a través de las nuevas tecnologías, muchas de ellas surgidas del seno de bancos tradicionales, no se puede entender sin el caldo de cultivo que se generó a partir de la crisis financiera global de 2008. A partir de esta fecha, la presencia de las Fintech en el ámbito financiero no ha hecho sino crecer, llegando a consolidarse en los últimos tres o cuatro años como actores relevantes y necesarios en el sector financiero, no sólo como competencia de los bancos llamados tradicionales, sino, en muchos casos, como socios complementarios, en sus respectivos nichos de negocio.

El presente informe sobre el Ecosistema Fintech en España, nace como fruto de la colaboración dentro del Clúster de Innovación Madrid Capital Fintech con empresas como Softtek y el Banco Cooperativo Español (Grupo Caja Rural). El estudio pretende reflejar el estado actual del universo Fintech en sus diferentes áreas de actuación, cubriendo las principales tendencias en innovación y el futuro hacia dónde vemos su evolución.

En el informe se analiza cada una de las áreas que han experimentado un mayor grado de disrupción en los últimos tiempos, describiendo los nuevos servicios financieros y detallando los principales nuevos actores de éxito que han aparecido en el sector financiero alrededor de estas innovaciones.

En el Banco Cooperativo Español, como parte del Grupo Caja Rural, apostamos firmemente por la innovación como estrategia de futuro y consideramos a las Fintechs como potenciales socios a nivel de colaboración que nos pueden complementar en el desarrollo de nuestro negocio digital.

Madrid, capital Fintech de Europa y del Mediterráneo



Salvador Molina

Presidente del Foro ECOFIN y
del clúster Madrid Capital
FinTech (MAD FinTech)

Mira hacia adelante. Si no ves ninguna FinTech, es porque la tienes detrás.

Así de capilar se ha tejido el ecosistema FinTech en España durante la última década, con su epicentro: Madrid. Y es que no hay ninguna iniciativa que surja en Europa, el Mediterráneo o LATAM que no sea replicada en menos de un año en Madrid. Y ya saben, la economía digital es de ciudades, pero impacta en países y regiones.

Madrid y España concentra más de 300 empresas FinTech que facturan más de 100 millones de euros y emplea a más de 3.500 profesionales altamente cualificados. Y si incluyéramos la innovación corporativa y académica, quizá a estas cifras habría que añadirles un dígito más. Muy lejos de la poca relevancia que las patronales financieras reconocen en sus documentos de trabajo.

Somos el tradicional cruce de caminos entre Europa y África, entre América y Euroasia, como puerta del Mediterráneo...; pero ahora también tenemos otras dos grandes fortalezas. La primera es que **somos el mercado idóneo por tamaño y métricas** de consumo digital para cualquier prueba de concepto; lo que nos hace ser el banco de pruebas ideal para cualquier proyecto surgido en otros mercados del Báltico, Oriente Medio o el Caribe.

La nueva Roma del FinTech

El segundo motivo es que **todos los caminos pasan por Madrid**, la nueva Roma del FinTech. Porque Madrid es una de las tres grandes capitales financieras de la Unión Europea, junto a París y Berlín; lo que hace que los promotores de proyectos FinTech cuando cruzan sus criterios de búsqueda de expansión, siempre pasan por Madrid.

A lo que se suma su calidad de talento tecnológico (universidades públicas y privadas como la referente europea: Universidad Politécnica de Madrid), el talento directivo (sus grandes escuelas de negocio y epicentro de sedes mundiales de banca y seguro), la calidad de vida para retener y atraer talento (gastronomía, cultura, clima, ocio) y el propio talento creativo y emprendedor de una ciudad mestiza, plural y de acogida donde ningún foráneo se siente extranjero. Madrid es la nueva Florencia del talento techie.

La realidad es que sobrevuelan Madrid más de 300 startups FinTech nacidas dentro y fuera de la ciudad, pero hay el doble de proyectos FinTech e InsurTech incubados en los laboratorios (LAB) corporativos y en las incubadoras de escuelas de negocio y universidades. Todo banco, aseguradora, tecnológica, consultora o gran bufete ha creado su propio ecosistema de observación FinTech a través de programas de aceleración, premios a la innovación, mentorización de proyectos, impulso del intra-emprendimiento, etc.

Hace cinco años, Madrid tenía dos barrios de emprendedores, de co-workings y de economía digital. Hoy y ahora, la Comunidad de Madrid tiene más de una docena de ciudades con hubs y clústeres de economía digital; y dentro de la capital, ya no hay ningún barrio de Madrid sin incubadoras y co-workings dentro del anillo de la M-30. Es el nuevo Boston y el nuevo San Francisco de la innovación.

Es verdad que los números sitúan a Madrid aún muy por detrás de las tres estrellas de la economía digital: San Francisco, Nueva York y Londres; pero no hay estrella que más luzca en la Europa continental y el Mediterráneo.

El FinTech que da miedo

Cuando la Banca no apreciaba a las FinTech hace 20 años, es porque las consideraban 'oportunistas de nicho' que venían a comerse de un bocado una parte del mercado financiero sin reparar en los costes de regulación y el enorme peso del cumplimiento normativo adyacente. Su falta de solidez en los balances y su enorme dependencia de un mono producto las hacía volátiles, poco creíbles y nada temibles. Después de la fase de negación y la fase de oposición, llegó ese **encuentro en la 3ª fase** de la que llevo más de tres años hablando: la colaboración, el open banking, la apificación de las tecnologías bancarias, aseguradoras y financieras.

Ahora, ha llegado la cuarta fase: la fase de la incertidumbre. Es el momento de las incertidumbres sobre el nuevo modelo de banca, más Fintech que bancario. Hay fantasmas en el ambiente que superan al de las Big Tech; es el Cripto y todos sus colaterales: tokenización, criptoactivos, criptodivisas, NFTs, utility tokens, Blockchain, identidad digital, Smart Contracts, etc.

No sólo duda la Banca, también dudan los reguladores bancarios. Y en su último informe el propio Banco de España recordaba a finales de junio del 2022: "Se hace necesario el desarrollo de medidas encaminadas a reducir esa carencia de información (sobre las FinTech) por parte de los bancos centrales, para lo que resulta conveniente mantener una estrecha colaboración con la industria, así como con otras autoridades. Dicha cooperación es fundamental para poder mitigar los riesgos y desafíos que toda innovación conlleva y propiciar el desarrollo de regulaciones flexibles, programas e iniciativas que permitan un fortalecimiento del sistema, para lograr a su vez un equilibrio entre regulación, innovación y protección de los consumidores".

En el informe titulado 'Las empresas FinTech: panorama, retos e iniciativas', las autoras Carmen Sánchez y Jara Quintanero explican que las FinTech han proliferado desde 2010 en segmentos específicos: pagos, crédito y gestión de patrimonios. Y reconocen su **capacidad de influencia en el Sector Financiero a pesar de su irrelevancia** en términos de volumen total de inversión, crédito o transacciones; llegando a hablar de su poder para transformar el ecosistema financiero en muchas jurisdicciones.

Talentocracia

De aquellos locos -con sus locos cacharros FinTech- hemos pasado a un escenario de relevancia sectorial y de capacidad de transformación en todo el sector económico a través de los servicios financieros a particulares y empresas. Este es el poder FinTech. Este es el Poder de la Innovación en el siglo de la transformación digital.

Pero **la mejor fórmula de luchar contra el miedo y la incertidumbre es la colaboración abierta que propone el clúster Madrid Capital FinTech (MAD FinTech).** Cuando todos colaboran en beneficio de todos, no sólo se alcanza más pronto el éxito, sino que se hace sin excluir a potenciales enemigos, convirtiéndolos en socios del éxito.

El poder de la colaboración en la era digital fue el motivo de escribir 'Talentocracia' (Editorial Kolima, 2018), pero también la raíz última de crear hace 15 años el think tank Foro ECOFIN, de constituir hace 3 años en colaboración público-privada el clúster Madrid Capital FinTech (MAD FinTech) y de formalizar hace 1 año el Foro Ibérico InsurTech, junto a la Asociación FinTech e InsurTech de Portugal (AFIP) e importantes actores del mercado asegurador de ambos países.

Me quedo con algunos datos de este informe que ahora presentamos desde el clúster Madrid Capital FinTech (MAD FinTech) gracias al talento y al trabajo del equipo liderado por Rafael Conde en Softtek:

- El 75% de los directivos de Banca y de FinTech consideran que la colaboración es la principal arma para conseguir beneficios.
- El 64% de los consumidores particulares y empresas son usuarios de servicios FinTech.
- En 2 años ha crecido un 62% el sector FinTech en España.
- El sector FinTech crece a un ritmo del 23,58% anual de 2021 a 2025.
- El mercado mundial de Financial Services tiene un valor de 26.500 miles de millones de \$ en 2022.

01

Fintech Market Overview



La digitalización de los servicios financieros genera un nuevo entorno bancario que requiere de servicios y productos sencillos, inmediatos y transparentes, soportados por experiencias de cliente digitales y personalizadas.

64%

de los consumidores a nivel global han utilizado alguna plataforma Fintech al menos en una ocasión.

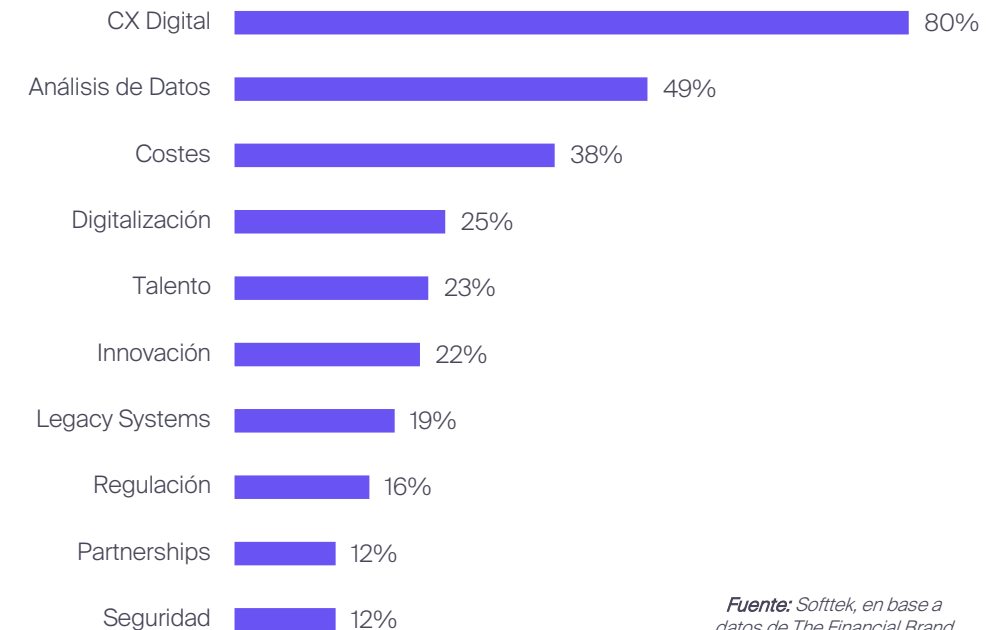
96%

de los consumidores a nivel global conocen la existencia de al menos un servicio o compañía Fintech.

75%

de las Fintech y los bancos tradicionales consideran que la colaboración es la mejor forma de generar beneficios.

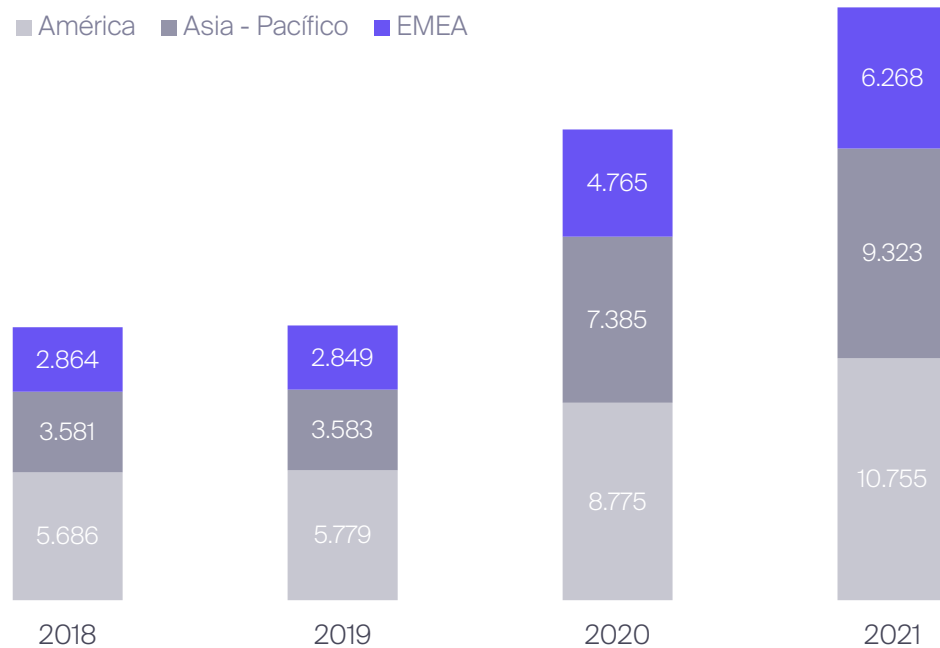
Prioridades estratégicas para las organizaciones de servicios financieros en 2022 a nivel mundial:



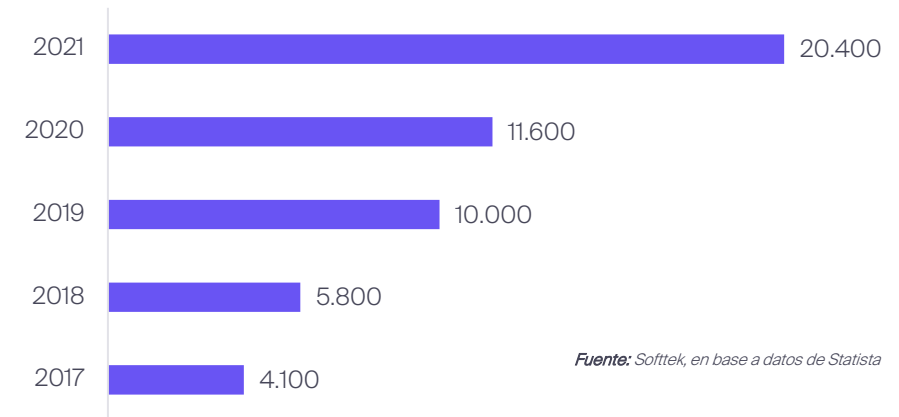
Fuente: Softtek, en base a datos de The Financial Brand

A nivel mundial, en los dos últimos años **el número de startups Fintech se ha duplicado**. A finales de 2021, se contabilizaron más de 26.000 empresas emergentes en el sector.

■ América ■ Asia - Pacífico ■ EMEA



El valor total de la financiación en startups bancarias en todo el mundo ha alcanzado los **20.400 millones de \$** en el año 2021, suponiendo un aumento respecto a años anteriores:



Fuente: Softek, en base a datos de Statista

300

Startups relacionadas con el ámbito Fintech en España, con +3.500 trabajadores y una facturación de +100M€.

62%

Porcentaje de crecimiento del Sector Fintech en España en los dos últimos años.

El ecosistema Fintech experimentó grandes avances en 2021, no únicamente en términos cuantitativos, sino también a nivel de consolidación de los desarrollos tecnológicos que han venido incubándose en los últimos años (e intensificándose con la llegada de la crisis sanitaria). Sin duda alguna, se puede evidenciar cómo el crecimiento del sector Fintech no es un hecho geográficamente localizado, pues son muchos los países y las regiones del mundo que han presenciado el surgimiento y crecimiento de nuevos actores tecnológicos y financieros.

Todo apunta a que **el sector no parará de crecer y revolucionar el mercado con nuevas aplicaciones de las tecnologías que cada vez son más avanzadas y presentan nuevas ventajas y beneficios** para las empresas y los consumidores.

- El mercado global de Financial Services **crecerá a una tasa CAGR del 23,58% de 2021 a 2025** y alcanzará los 26.500 miles de millones de dólares en 2022.
- Para 2022, **el 28% de los servicios bancarios y de pago estará en oportunidad de disrupción** gracias a los nuevos modelos de negocio traídos por las Fintech.
- En España, el valor anual medio de las transacciones realizadas por usuarios Fintech en el área de pagos digitales proyecta **alcanzar los 74.956 M. de € en 2024**, mientras que las finanzas personales llegarán a los 11.837 M. de €.
- El 99% de las transacciones en el ámbito Fintech en España **serán ocupadas por los pagos digitales y las finanzas personales en 2024**, aunque todos los ámbitos experimentarán crecimientos continuados en el tiempo.





Desde 2021, el mercado Fintech ha evolucionado dentro de ciertas líneas de trabajo específicas:

- La **digitalización de las finanzas y oportunidades** para las Fintech.
- El alcance de récords históricos en la **financiación de startups y empresas emergentes** en el sector.
- El reseteo regulatorio global: **servicios financieros, datos y privacidad**.
- La existencia de una **línea cada vez más difusa** entre los mercados financieros tradicionales y de criptomonedas.
- El surgimiento de **nuevas modalidades de pago** y el futuro del dinero.
- La **matriz cada vez más compleja** entre Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y Gobierno de Datos.
- Los riesgos derivados de **nuevas innovaciones y desarrollos** dentro del ámbito Fintech.

En todas ellas existen elementos comunes que impulsan su éxito. Los **avances en la tecnología han marcado el rumbo de las finanzas**: IA, Machine Learning, analítica avanzada de datos, biometría y otras herramientas digitales han sido las catalizadoras de la revolución que actualmente se está viviendo.

Se ha evidenciado la creciente **importancia en la experiencia del cliente**, aunado a satisfacer los cambiantes y exigentes controles regulatorios y de seguridad que resultan imprescindibles hoy en día.

Las empresas deben adaptarse a esta nueva realidad, colaborando y asociándose a los nuevos players que emergen y crecen con rapidez en el mercado, pues esta será la única manera de poder renovarse y no quedarse atrás en un ecosistema donde la evolución, el dinamismo y la adaptabilidad son clave.

El ecosistema Fintech ha experimentado avances significativos en 2021, siendo **siete las áreas que presentaron un mayor grado de innovación** a nivel global, concentrando la mayor parte de inversiones, partnerships y lanzamientos en España, Europa y el mundo:



New Banking



Payments



Alternative Finance



WealthTech



RegTech



RiskTech



Blockchain



New Banking

La aceleración digital de todas las áreas del sector será el **factor indispensable para el crecimiento** y el principal aspecto diferenciador frente a la competencia.

Los nuevos modelos y tendencias de negocio del sector bancario presentan un panorama prometedor debido a su **enfoque Customer-Centric** que favorecerá el éxito de los nuevos desarrollos entre los consumidores y, por tanto, la estabilización de un sector con grandes cambios en la última década.

El Open Banking y sus capacidades de personalización a través del Open

Finance crean un largo camino a recorrer por todas las compañías financieras en el que afianzar sus negocios con innovadores servicios.

La estrategia básica de futuro para mantener el acelerado ritmo de innovación digital y omnicanalidad de servicios pasará por el aumento de las alianzas con Fintechs y otros proveedores financieros.



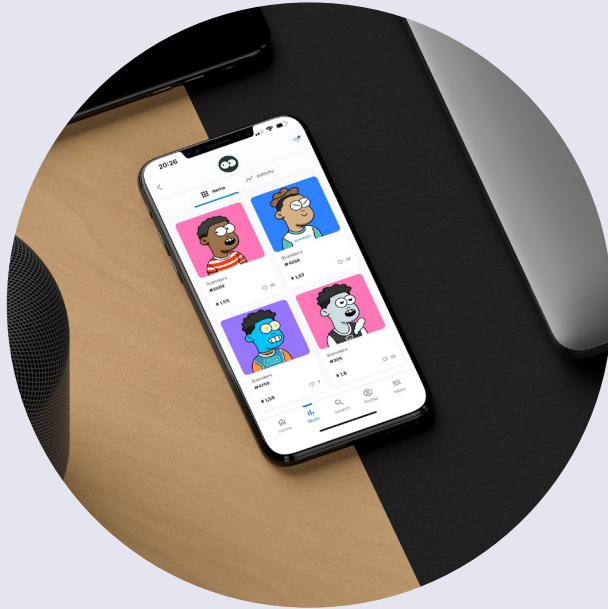
Payments

Los pagos a través de canales sociales o plataformas de mensajería **comenzarán a crecer con fuerza y se expandirán del uso limitado** actual con pruebas en algunas zonas.

En los próximos años, **los métodos de pago se adaptarán a las nuevas necesidades del mercado** aunque mantendrán un ritmo propio de innovación ligado a la tecnología.

Junto con los pagos a través de canales sociales, el uso de plataformas abiertas que amplíen las actuales posibilidades de pago serán la principal tendencia de futuro.

Las compañías financieras, y de otros sectores, que mantengan estructuras de pago tradicionales tendrán que adaptarse e innovar al ritmo demandado por el mercado: **la modernización de la infraestructura de pago actual y tradicional es una premisa “sine qua non”** para el avance en este segmento.



Alternative Finance

A pesar de su boom inicial, las finanzas alternativas y todo el universo que engloba el Crowdfunding **se encuentran en un momento de cierto parón** debido al crecimiento de otras metodologías de pago y financiación.

- El **Equity Crowdfunding**, o **Crowdfunding de capital**, se está posicionando como una de las principales tendencias con más prospección futura.
- Mayor interés por parte de los Venture Capital en información sobre los proyectos, la viabilidad y el interés generado en el mercado y los consumidores: **el feedback contextual previo a la inversión comienza a adquirir importancia.**
- **Uso generalizado del Crowdfunding como instrumento de financiación:** ya no solo será para empresas en etapas iniciales sino que comienza a ser valorado por sus posibilidades por players y compañías bien establecidas.
- Se espera que surjan **nuevas modalidades de financiación alternativa estructuradas** como fondos para atender campañas o sectores específicos.



WealthTech

Estas tecnologías necesitarán de base **el Big Data y los desarrollos de la Analítica** para poder llevar a cabo sus funciones básicas: el control, la gestión y protección de datos se mantiene en la estrategia de crecimiento de esta tendencia.

El WealthTech es una de las tendencias con más posibilidades de desarrollo futuro debido al interés que algunas de sus subtenencias están generando: **las Autonomous Finance, y los distintos tipos de Robo Advisors se consolidan como el principal canal de crecimiento.**

La IA y el ML son los canales básicos de crecimiento del sector y la base para el éxito de cualquier compañía. Las capacidades de desarrollo de este tipo

de tecnologías siguen muy limitadas por el momento, por lo que las alianzas y con compañías Fintech y WealthTech adquirirá un gran peso en el futuro.

Los asistentes por voz, que ya cuentan con un interesante recorrido, necesitarán de un mayor impulso, inversión y, en general, **innovación para lograr salvar los problemas actuales de usabilidad y convertirse en elemento clave** del desarrollo del WealthTech.



RegTech

Los datos, la privacidad y los sistemas de seguridad seguirán manteniendo la creciente importancia que han adquirido, **el futuro en el área RegTech está marcado por el enfoque ESG** (Environmental, Social and Governance).

Las tendencias más destacadas son:

- **Environmental:** Greenflation, Blue Bonds, Environmental Scoring o programas de cero emisiones, entre otros.
- **Social:** cooperación, Impact Sourcing, o el activismo social marcarán las líneas de crecimiento.

- **Governance:** las tendencias con más impacto en el futuro serán los escenarios SDE (software defines everything) o el DevOps.

Todas las áreas **deberán considerar las regulaciones aplicables que surgen, y seguirán apareciendo.** La alineación de RegTech y SupTech debe ser igualmente sopesada.



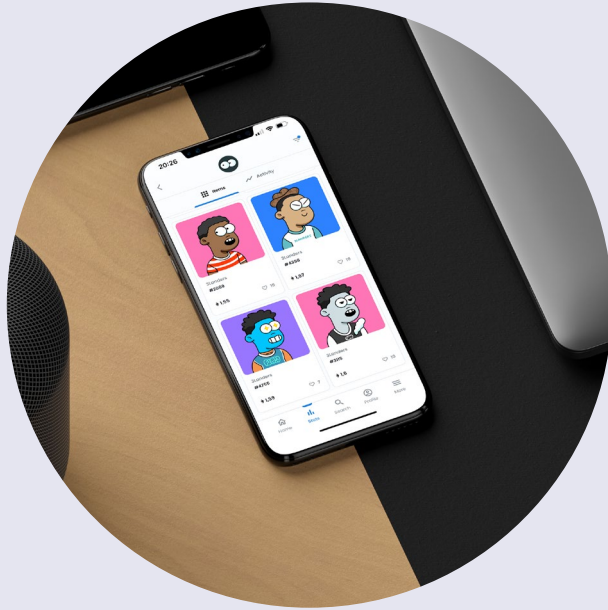
RiskTech

El objetivo esencial de futuro del RiskTech es ser una herramienta para que **los players puedan anticiparse a lo que está por venir**, estableciendo una estrategia de riesgo a nivel institucional.

La IA y los sistemas RiskCloud se consolidan como tecnologías clave durante los próximos dos a cinco años. El ThirdParty Risk Management también se seguirá desarrollando debido a **la creciente dificultad para controlar las medidas de seguridad de las empresas externas**, con las que cada vez se colabora más en todos los sectores.

El desarrollo del RiskTech pasará por los sistemas o compañías que logren:

- Reducir los costes de los riesgos y el cumplimiento.
- Agilizar los servicios y métodos de análisis de datos que se necesitan para el control del riesgo.



Blockchain

Los sistemas distribuidos, DeFi, se posicionan como una de las **tendencias con mayor potencial de crecimiento dentro del universo Blockchain** debido a su desarrollo durante los últimos dos años.

Además del mayor control y posibilidades para los consumidores, el Blockchain también creará un nuevo contexto de finanzas inclusivas en las que se desarrollan y democratizan nuevos sistemas y métodos como las criptomonedas o los NTF: estos a su vez contribuirán ampliamente a la creación de nuevos y seguros sistemas de pago a través de redes Blockchain y del protocolo DLT.

Más allá de todas estas, el futuro del sector, y especialmente de las finanzas descentralizadas pasa por el **desarrollo del Metaverso, que comenzaremos a ver a partir de ahora en todos los sectores económicos y sociales.**

02

Key Areas in the new Fintech Ecosystem



Key Areas in the new Fintech Ecosystem



New Banking



Digital - Only Banks



Banking as a Service



Open Banking



Financial Inclusion



Payments



BNPL - Buy Now, Pay Later



P2P Payments



Embedded Payments



Payroll



Alternative Finance



Crowdfunding



Servicios B2B (Factoring & Confirming)



Crowdlending



WealthTech



Robo - Advisors



Autonomous Finance



New ETFs



RegTech



ESG



KYC & ID&V



Data Privacy



AI-Built Due Diligence



RiskTech



Scoring & Credit Risk



Third-Party Risk Management (3RPM)



Alternative Data



Fraud Detection & AML



Automation Valoration Models



Blockchain



Crypto Currencies



NFTs



Secure Payments Processing



DeFi

02-1

New Banking



El New Banking abarca **nuevas modalidades bancarias** que dejan atrás el modelo tradicional apoyándose en el uso de nuevas tecnologías y modelos abiertos.

<2%

Tasa CAGR de bancos tradicionales con modelos verticales de integración.

44%

Tasa CAGR de players digitales que emulan modelos verticales de integración tradicionales.

76%

Tasa CAGR de players digitales con modelos no lineales.

Durante el último año **el 84% de las instituciones financieras globales ha modificado alguno de sus servicios** o modelos de negocio, siendo las tareas relacionadas con la transformación digital el principal detonador del cambio.

Esta digitalización genera en el sector financiero la necesidad de nuevos modelos de negocio y el **desarrollo de un ecosistema más abierto** en el que tienen cabida todos los actores del mercado: las compañías Fintech son el mejor ejemplo. No obstante, los cambios en este sector no están centrados solamente en la transformación digital, protagonizada por el aumento de la inversión en la implementación tecnológica, sino que dependen de nuevas estrategias de negocio, centradas principalmente en cuatro tendencias:

1. **Digital – Only Banks.**
2. **Open Banking.**
3. **Banking as a Service.**
4. **Financial Inclusion.**

La capacidad de adaptación y desarrollo en cada una de ellas depende del perfil organizativo: mientras que los players 100% digitales tienen una mayor adaptabilidad, las organizaciones tradicionales y establecidas son más lineales.

A pesar de esto, el sector muestra una gran capacidad de transformación interna para ofrecer nuevos e innovadores servicios, al tiempo que mejora y adapta todos los costes de producción y adquisición a las crecientes demandas de los nuevos clientes.

Las cuatro tendencias que vertebran el “New Banking” apoyan estos objetivos desde enfoques tales como la **digitalización, externalización, creación de alianzas o uso avanzado de datos.**

Este modelo está enfocado en cuatro actividades principales:

- Vender los productos propios del banco.
- Construir un ecosistema enfocado en la distribución.
- Vender las capacidades del banco como servicio.
- Crear nuevas ofertas a través de la paquetización.

A medida que los consumidores transitan hacia lo digital y son más conscientes de todos los servicios Phygital, los bancos con modelos tradicionales tendrán que saber **adaptarse y competir directamente con los modelos bancarios híbridos y digitales.** Si replantean sus modelos de negocio y adoptan las estrategias innovadoras del New Banking y los nuevos servicios financieros, los bancos podrían aumentar sus ingresos en casi un 4% anual.



NEW BANKING

Digital Only Banks

La interacción de los consumidores con los bancos a través de canales digitales ha crecido ampliamente desde 2018 y, ya en 2020, el 50% ya utilizaba preferentemente los servicios de banca online y banca móvil. La pandemia no ha hecho más que acelerar ese proceso y algunas entidades y Fintechs han comenzado **su proceso de transformación hacia Digital Only Banks** aunque, la mayor parte de ellos nacieron como Fintechs dedicadas a la innovación financiera.

Este tipo de entidades ofrece servicios únicamente a través de canales digitales, ofreciendo un **acceso cómodo, rápido y sin fricciones** a las apps o plataformas bancarias desde cualquier dispositivo conectado (los smartphones y tablets son el canal preferido por los clientes).

- Su operativa se apoya en el uso de herramientas inteligentes de **gestión financiera y de documentación electrónica**, prestando servicios mediante procesos automatizados en tiempo real y ofreciendo asistencia a sus clientes a través de múltiples canales digitales.
- Centrados en ofrecer una **UX mejorada** para aumentar la captación y el grado de fidelización, y un ecosistema de servicios accesibles con bajas tarifas de transacción.
- Por su naturaleza, son **entidades flexibles y escalables**, con una infraestructura basada en Cloud y con especial foco en la ciberseguridad (registro riguroso, autenticación 2FA, etc.).

El **nivel de interés y adopción varía por grupos de edad y ámbitos geográficos** y, además, depende en gran medida de los servicios ofrecidos: Millennials, Gen X y Baby Boomers son algunos de los mejores ejemplos con niveles de adopción que varían del 60% al 80%. Estas diferencias provocan que los Digital Only Banks se encuentren inmersos en un continuo proceso de innovación para lograr el nivel de especialización necesario y reclamado por su clientela y el nuevo entorno digital.

Más allá de las actividades digitales, están obligados por ley a abrir al menos una oficina física en la que se puedan atender de manera presencial las necesidades o reclamaciones de los consumidores. La apertura masiva de sucursales está, por el contrario, prohibida.

Las autoridades internacionales y en Europa, especialmente la EBA (European Banking Association), se han mostrado partidarias al crecimiento y a los nuevos servicios ofrecidos por este tipo de entidades, pero, también han observado **nuevas interdependencias financieras, operativas y reputacionales que deben ser monitorizadas** para el correcto control de la evolución de este mercado. La supervisión seguirá siendo, por tanto, un aspecto intrínseco de esta tendencia, así como del uso de nuevas plataformas digitales en el sector bancario mientras no se amplíen y especifiquen nuevas normativas en el sector.

KEY NUMBERS



El **59% de los Millennials** utilizan únicamente servicios de banca digital o planean hacerlo este año.



El mercado global de banca digital crecerá a una tasa CAGR del **15,7%** de 2020 a 2026, alcanzando los 30.100 M de \$.



Las apps de los bancos digitales en España aumentaron su **cuota de mercado entre un 8% y un 20%** en el T1 de 2021.



Se estima que en mayo de 2022 se alcancen las **60.000 millones de descargas de apps** de Digital - Only Banks, un 20% más que en noviembre de 2021.

MUST – KNOW PLAYERS

Revolut

N26

Rebellion

Originada en 2015.	Fundada en 2013.	Surgida en 2017.
Origen Británico. Alcance global.	Origen Alemán. Opera en Europa y EE.UU.	Origen español. Alcance nacional.
15 millones de clientes.	9 millones de clientes.	210.000 clientes.
Presencia en más de 35 países .	Localizado en 25 países .	Opera en España .
308 M € facturados en 2020.	130 M € facturados en 2020.	Última ronda de financiación por valor de 10 millones de € .
Primer unicornio Fintech en Digital - Only Banks. Claro líder del sector.	Sin comisiones ni límites de extracción de efectivo, realización de transacciones y pago de divisas.	Primer Digital Only Bank 100% Español. App muy intuitiva, con un servicio enfocado a un público joven y tecnológico.
Enfocada en la agregación de múltiples servicios en su app.	Se encuentra trabajando para extenderse al área de los seguros.	Desarrollando servicios para criptomonedas, y paquetes de promociones y cashback.
Aliado con Visa y Startups Fintech regionales como Metropolitan Comercial Bank (EE.UU.).	Trabaja junto a MasterCard y empresas Insurtech como Simplesurance .	Colabora con MasterCard y neobrokers como Bitpanda para la compraventa de criptomonedas.



NEW BANKING

Open Banking

El Open Banking es un modelo de negocio que **implementa APIs abiertas para permitir a desarrolladores externos generar aplicaciones y servicios** en la organización, gracias a la obtención de datos facilitados por instituciones bancarias. Supone un vehículo para alejarse de las infraestructuras Legacy y seguir avanzado en la tendencia New Banking.

Desde la llegada de la normativa PSD2, el Open Banking no ha dejado de crecer en Europa ya que el marco regulatorio único, compuesto por PSD2 y GDPR, y que entró en vigor en septiembre de 2019, ha favorecido y exigido la adaptación del sector financiero. A pesar de esto, aún siguen existiendo grandes disparidades en el nivel de preparación, apertura y compartición de datos entre los players del mercado.

El avance hacia un entorno completo de Open Banking se ha reflejado, principalmente, en la creación de numerosos **servicios de agregación de cuentas, apps de banca móvil y servicios innovadores**, así como plataformas de gestión de finanzas personales de terceros y servicios de identificación digital/KYC. Algunos de los facilitadores que han permitido su evolución son:

- Control de los datos: disponibilidad de datos estandarizados.
- Mejor servicio al cliente = Mayor demanda del consumidor.
- Costes reducidos y mayor inclusión financiera.

El desarrollo de todos estos nuevos servicios se ha basado, en gran medida, en la **colaboración con socios Fintech de confianza** (PISP, AISP, PFM, etc.) para crear servicios de valor agregado que son comercializados de manera conjunta. Además, el Open Banking constituye una gran oportunidad para generar **sinergias con empresas de cualquier ámbito**.

Durante sus etapas iniciales, el Open Banking se entendía como un conjunto de datos utilizados por desarrolladores y otros proveedores de servicios bancarios para mejorar los servicios que brindan los jugadores tradicionales. Sin embargo, con **el avance de esta tendencia y sus metodologías, los expertos han empezado a hablar de “Open Finance”** para referirse a todos aquellos datos financieros que, en un principio, no eran considerados por Open Banking: datos sobre pensiones, inversiones, préstamos, hipotecas o seguros, etc.

KEY NUMBERS



El 90% de los directivos de banca considera que el Open Banking **potenciará en un 10% su crecimiento orgánico.**



El Open Banking **generará 9.558 millones de dólares en oportunidades** de negocio a escala mundial.



Se espera un **crecimiento del 430% (132M)** para 2024 en el uso de servicios de Open Banking.



En **Europa se estima alcanzar los 63,8 millones de usuarios** de Open Banking para 2024.

MUST – KNOW PLAYERS



Firma de Suecia nacida en 2012.		Fundado en Reino Unido en 2005.		Originada en Indonesia en 2020.
Prestan servicios a 300 bancos y Fintech del mundo. 250 millones de consumidores en Europa.		Su alcance de negocio es UK, con medio millón de clientes.		Foco de negocio en el Sudeste Asiático. Su n.º de clientes y socios crece en un 50% mensualmente.
Obtuvo 175 millones de € en dos rondas de financiación en 2020.		Recibió 260 millones de euros en su última ronda de financiación.		Su valoración de mercado es 20 veces mayor a la inicial de 2020.
Desarrolla plataformas de Open Banking ofreciendo APIs para facilitar que los distintos bancos y aplicaciones intercambien información. En 2020 agregó Eurobits Technologies, y en 2021 FinTecSystems, especializada en el tratamiento y analítica de datos en el sistema de banca abierta.		Era un proveedor de créditos en línea, pero desde 2020 funciona como Digital Bank. Emplea un sistema de banca abierta a través del cual se pueden utilizar los datos obtenidos en tiempo real por un Marketplace de crédito a través del cual los usuarios pueden adquirir su tarjeta de crédito.		Dispone de una plataforma API de Open Finance que ayuda a las empresas a acceder a datos financieros de los consumidores. Tiene acceso a más del 95% de las plataformas financieras en Indonesia.
Colabora con PayPal, NatWest y BNP Paribas . Fue adquirida por Visa por 1.800 millones de €.		Alianza con ClearScore , Marketplace (agregador) de crédito, para ofertar su tarjeta de crédito.		Cuenta con el apoyo de inversores como Global Founders Capital , East Ventures o Future Shape.



NEW BANKING

Banking as a Service

El Banking-as-a-Service (BaaS) es un sistema de trabajo en la nube que simplifica el desarrollo rápido y bajo demanda de servicios bancarios. Es una **nueva rama de las Fintech que está transformando la forma de ofrecer productos bancarios**, basándose inicialmente en el potencial de los nuevos modelos de Open Banking y de Cloud.

Actualmente, en torno al Banking-as-a-Service se conforma un **nuevo ecosistema financiero con múltiples actores diferentes**: estos establecen su rol en función de su posición en la cadena de valor y los marcos regulatorios para el acceso a los datos. En un ecosistema BaaS, los bancos tradicionales pueden conservar su rol como diseñadores y desarrolladores de los productos incluso si el usuario final accede a ellos a través de otro proveedor externo, que puede ser, por ejemplo, una Fintech o una gran compañía tecnológica.

En este sentido, destaca el **White Label Banking**, que permite a actores externos (Startups Fintech, Aseguradoras, BigTech, Telecomunicaciones, Neobancos, etc.) proporcionar servicios bancarios mejorados usando productos ya establecidos por un banco o entidad financiera tradicional.

La adopción de soluciones BaaS es fundamental para **crear valor estratégico** entre todos los players, pues permite a los bancos forjar alianzas con otras empresas a través de soluciones propias y operar mediante la marca de terceros. Además:

- Proporciona una infraestructura bancaria de máximo nivel y confianza a través de APIs de fácil y rápida incorporación.

Mejora la satisfacción de las necesidades de los clientes.

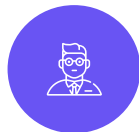
- Impulsa la diversificación de las fuentes de ingresos, mediante la creación de nuevas áreas de negocio.
- Facilita la reducción de costes operativos y de distribución, así como la agilización de los procesos de negocio.



KEY NUMBERS



Cerca del 60% de los ejecutivos de banca a nivel global creen que **compartir ingresos con las Fintech** es el mejor modelo para monetizar las APIs.



El 88,9% de los ejecutivos financieros afirman que el **BaaS es la manera más productiva de lanzar nuevos productos** al mercado.



El crecimiento del mercado de BaaS de 2021 a 2028 se situará en una **tasa CAGR del 26,3%**, alcanzando los 2.299.260 M de \$ en 2028.



En Europa, el volumen de mercado del Lending as a Service (**LaaS**) alcanzará los **742,15 M de \$ en 2027**, creciendo a una tasa CAGR del 5,3% de 2018 a 2027.

MUST – KNOW PLAYERS



Pioneros en **Digital – Only Banks**, nacido en **Alemania** en 2009.

Opera en **Alemania (+100.000 clientes)** y en **UK**.

Plataforma BaaS con un programa modular que permite interacciones con los clientes a través de la Web, apps o análisis de datos, entre otros.

Premiado en varias ocasiones por su innovación y transparencia, Forbes lo incluyó en su lista de los mejores bancos. Sus **ingresos en el año 2019 fueron 2,14 M de \$**.

A través de su plataforma BaaS (FOS), ha **lanzado O2, un producto de banca móvil** que proporciona cuenta bancaria, transferencias, planificación financiera y otros servicios adicionales vía app, y es adquirido por el usuario a través de un contrato digital.

Lanzó su producto en asociación con **Telefónica Alemania**. Continúa su proceso de expansión a través de alianzas con Neobancos como por ejemplo **PayDo**.



Compañía tecnológica con licencia bancaria fundada en **Alemania** en 2016.

Opera en **Alemania, España, Italia y Francia**.

Plataforma BaaS que ofrece a compañías digitales y startups Fintech acceso a varios módulos de servicios bancarios que pueden ser integrados dentro de sus apps o sitios web. **Líder europeo en BaaS**.

En su cuarta ronda de financiación captó 190 M de €, lo que **suma una financiación total de 350 M de €**.

Su plataforma trabaja en la **nube de AWS**, y tiene por objetivo que compañías incorporen servicios financieros como préstamos (LaaS) o pagos a su propia oferta de productos a través de APIs, convirtiendo a Solaris en la futura punta de lanza de las Embedded Finances.

Acaba de adquirir **Contis**, una de las plataformas de BaaS de pagos más completas de Europa. Colabora con **Alipay** y recibe inversión de bancos tradicionales como **BBVA**.



NEW BANKING

Financial Inclusion

En origen, el término Inclusión Financiera hacía referencia a la relación directa entre la pobreza y la exclusión financiera, aunque, con el paso de las décadas, el concepto ha adquirido matices especialmente relacionados con la digitalización del sector financiero, principalmente con el auge de soluciones Fintech para fomentar la inclusión de zonas geográficas o grupos socioeconómicamente desfavorecidos en productos y servicios financieros de calidad. Estas soluciones inclusivas tienen como finalidad **democratizar los servicios financieros**, focalizándose en las personas que dependen del efectivo porque no disponen de una cuenta bancaria básica (debido a falta de dinero o al alto coste de mantenimiento), o de acceso a servicios financieros.

El paso evolutivo inicial surgió con la aparición de compañías dedicadas a las microfinanzas, que ofrecían acceso a servicios financieros básicos para los grupos no bancarizados. Tras ellas, y con la llegada de las Fintech, la inclusión financiera comenzó a centrarse en el **acceso y oferta de servicios financieros** ofrecida por este tipo de compañías. El uso de la tecnología, y de la banca móvil, se consolida como la principal herramienta para mejorar la inclusión financiera a nivel global, ya que el 85% de la población no bancarizada sí posee un teléfono móvil para poder acceder a los servicios financieros básicos garantizados por esta tendencia. En la actualidad, casi 2.000 millones de consumidores no tienen acceso a servicios financieros.

Durante la última década diversos organismos internacionales, como el Banco Mundial o el G20, y los gobiernos de más de 55 países han establecido objetivos y principios para la mejora de la inclusión financiera. No obstante, parece que el verdadero cambio y avance llega desde el sector financiero y los nuevos players del ámbito Fintech, que se están **centrando en la mejora de los servicios financieros generales** como las transacciones y pagos, los seguros, los productos de ahorro, y especialmente, los créditos (Scoring de crédito basado en datos alternativos al historial financiero para las poblaciones no bancarizadas) y micro préstamos (concedidos a quienes carecen de garantías insuficientes para acceder al sistema bancario tradicional).

MUST – KNOW PLAYERS



Origen en Singapur. Expansión LATAM.	Origen y funcionamiento en España.	Origen en Brasil, presencia en LATAM.	Nacida en Estados Unidos en 2005.	Originado en Estados Unidos en 1998.
Scoring de crédito para la inclusión financiera a lo largo de 20 países .	Educación financiera para jóvenes.	Democratización financiera en 4 países.	Extendida en 77 países .	Centrada en Estados Unidos.
Evalúa créditos haciendo uso del procesamiento inteligente de datos alternativos, con apoyo de smartphones.	Apps basadas en la economía del comportamiento y la gamificación, aprovecha la IA para mejorar la salud financiera de sus clientes.	Reconocida por sus prácticas inclusivas : tarjetas de crédito sin tarifa anual, cuentas digitales y gratuitas, etc.	Préstamos con condiciones asequibles. Ayuda a población no bancarizada como plataforma de Crowdfunding que reúne microcréditos de particulares .	Proporciona préstamos asequibles de entre 10k y 250k \$ a pequeñas empresas en California con difícil acceso a capital, generando empleo cualificado.
Ha procesado 22 millones de solicitudes de préstamo, con un 20% más de solicitudes aprobadas y un 15% menos de préstamos en mora.	Recibieron una financiación de 70k € del Fondo Europeo Agrícola. Se encuentra dentro de la lista de WealthTech 100 .	Con 34 millones de clientes , ha logrado recaudar 1.200 M de \$ en financiación.	Han financiado 1.660 M de \$ desde su fundación. Cuenta con 1,9 M de prestamistas y 4,1 M de beneficiarios .	Han financiado 25.000 M de \$ desde su origen. Mantienen más de 2.500 empleos al año y las empresas tienen un 20% de crecimiento promedio de sus ingresos.
Suite de productos utilizados por diversos actores del sector financiero: - CredoSDK (Score de crédito). - Credoapp (Uso de datos alternativos). - Credoapply (Préstamos). - Credoweb (Versión web).	Simulaciones de inversión con dinero virtual para educar financieramente a usuarios. Gratuita e independiente. Servicios de coaching práctico gratuito para nuevos inversores, así como la personalización de servicios al usuario.	Comenzó como una compañía de tarjetas de crédito, pero hoy en día es un banco con servicios completos adaptados a la realidad socioeconómica de los países donde opera, con intereses y tasas más bajas que las de bancos tradicionales.	Permite a los usuarios prestamistas conocer y elegir entre los diferentes casos de necesidad financiera. Los créditos comienzan a partir de 25\$, teniendo que ser devueltos para que continúe en circulación, ayudando a otras causas.	Uno de los primeros inversores con impacto social Ofrece un modelo integral de ayuda empresarial, constituido por consultoría profesional gratuita. Brinda pequeños bonos de hasta 100k dólares para estimular la contratación.
Posee alianzas con Fern Software, Visa, TransUnion, Strands, Sapio Asia y Provenir.	Colabora con Mapfre, Rabobank, Fintonic, Bankia, Santalucía, Sabadell y Vivat.	Trabaja con MasterCard, Creditas, AliExpress, Magalu y Dafiti.	300 partners. Socios como Fundenuse en Nicaragua o ECLOF en Kenia.	Asociados con inversores como Bank of America, con comercios como Alibaba, y con plataformas del sector como Kiva.

NEW BANKING

Final Insights

El New Banking representa una enorme **oportunidad de crecimiento y adaptación a la nueva realidad del mercado** y los consumidores. Los avances tecnológicos del momento deben ser aprovechados por el sector financiero para ofrecer servicios más óptimos y adecuados: mediante la digitalización, las alianzas estratégicas y la externalización, las organizaciones financieras podrán obtener una posición de éxito en este nuevo ecosistema. Asimismo, este tipo de prácticas fomenta el acceso a los grupos sociales históricamente vulnerables en términos financieros, alcanzando un mayor grado de inclusión socioeconómica. Las instituciones financieras deben **aprovechar las nuevas tecnologías para afrontar con mayor éxito y facilidad los desafíos** que presenta la realidad del mercado, así como diferenciarse estratégicamente del resto de competidores mediante acciones como:

- Adaptación digital como base de todas las operaciones.
- Automatización de procesos internos.
- Aprovechamiento de los datos como elemento de crecimiento.
- Diseño, desarrollo, paquetización y venta de productos financieros propios, principalmente soluciones de marcado enfoque digital.
- Adaptación a nuevos usuarios, necesidades, contextos y tecnologías.
- Alianzas estratégicas con players tecnológicos, desarrolladores y proveedores financieros en el contexto del Open Banking y BaaS.
- Planificación basada en el ROI de los servicios y el desarrollo digital.

Para que las empresas del sector financiero aprovechen todas la ventajas y beneficios del New Banking, es aconsejable que se tengan en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Analizar los players más relevantes en el área de New Banking **para desarrollar alianzas estratégicas** que fomenten el crecimiento de la empresa y ayuden a ofrecer servicios acordes a las necesidades de los clientes.
- **Invertir en la digitalización integral de la empresa** mediante el New Banking, fortaleciendo las áreas corporativas con mayor debilidad.
- **Fomentar prácticas de inclusión financiera** dentro del modelo de negocio de la empresa, pues ayudará a incrementar las ganancias mientras se democratiza el acceso a los servicios financieros.

02-2

Payments Evolution



Existen múltiples **nuevas maneras para el procesamiento de pagos** y, a medida que la tecnología y la conectividad a la red evoluciona, los consumidores experimentarán mayores ventajas en esta área.

42%

de aumento del volumen mundial de pagos digitales para 2025.

86%

de los ejecutivos financieros coinciden en que los proveedores de pagos tradicionales colaborarán con las Fintech como una de sus principales fuentes de innovación.

42%

de los ejecutivos financieros considera que habrá una aceleración de los pagos transfronterizos, instantáneos y B2B.

La digitalización, la tendencia del New Banking y la pandemia por el COVID-19 han sido los principales impulsores del cambio en el mercado de los pagos: todas ellas han acelerado el sector a un ritmo sin precedentes a medida que comenzaba a crecer, de manera paralela, el **movimiento Cashless** en los principales mercados económicos.

Los cambios experimentados en los últimos cinco años han alejado los servicios de pago de los bancos y, actualmente, la compra y contratación del servicio se realiza de maneras muy diversas con **distintos tipos de compañías como protagonistas de los procesos**: FinTech, Big Tech, y los nuevos neobancos están creando nuevas modalidades de pago que se adaptan a las necesidades de los clientes y facilitan su Customer Journey.

Esa innovación ha generado la creación de nuevos servicios con soluciones contactless, de pago móvil, códigos QR o Click2Pay, destacando en el sector de los pagos las siguientes tendencias:

1. **BNPL – Buy Now, Pay Later.**
2. **Embedded Payments.**
3. **P2P Payments.**
4. **Payroll.**

Este contexto creciente y cambiante ha generado que en Europa, la Comisión Europea haya anunciado **el lanzamiento de una nueva normativa** (mitad de 2022) para el control de algunos tipos de pagos, entre ellos, por ejemplo, los pagos instantáneos.

Este modelo está sustentado en una serie de proposiciones:

- La cadena de valor de los pagos se basará en los datos.
- La mayor parte de los ciudadanos tendrán a su disposición su propia identificación digital biométrica.
- La experiencia social convergerá con la tecnología de pagos.
- Las DLT sustentarán una red de pagos de alta velocidad conectada a nivel mundial.
- Los pagos en tiempo real se convertirán en la norma, incluso para las transacciones transfronterizas.
- Los ecosistemas de pago evolucionarán a través de la colaboración entre los players nuevos y los ya existentes.



PAYMENTS EVOLUTION

Buy Now, Pay Later

El “Buy Now, Pay Later” es un **método de pago que permite aplazar compras sin ningún tipo de gasto adicional** y sin necesidad de un análisis financiero o aprobación previa.

Es una de las tendencias que más ha revolucionado el sector financiero y de pagos durante los dos últimos años, debido a las interesantes **ventajas para los consumidores y a las nuevas oportunidades para los comerciantes**. Para este último grupo, destacan las grandes posibilidades de captación y fidelización de clientes, el posible aumento de las ventas y del tamaño de cada una de ellas, la aceleración de la frecuencia de compra, el incremento potencial de la tasa de conversión, la rapidez en la autenticación, más visibilidad y número de clientes e incluso un onboarding más simple. Cabe destacar los siguientes aspectos:

- Los proveedores de BNPL cobran a los comerciantes una tasa por cada compra realizada mediante su plataforma.
- En una época de incertidumbre económica o en la que no todo el mundo puede optar a una tarjeta de crédito, el BNPL es una forma sencilla de repartir los pagos.
- Combinar la explosión del Ecommerce y de la digitalización junto con la necesidad de liquidez para realizar pagos lleva consigo el crecimiento del método BNPL.

Entre los consumidores, **el interés en esta modalidad ha superado tasas del 90% en algunas regiones** como Australia, Singapur, India o China, mientras que, en todos los mercados a nivel global, el uso del servicio ha sido ampliamente apoyado por los grupos de consumidores más jóvenes: Gen Z, Gen X o Younger Millennials. Durante los años de desarrollo inicial, un tercio de los consumidores a nivel mundial ha utilizado y contratado alguna modalidad de BNPL.

Debido a la amplia y rápida adopción del modelo, y a las grandes posibilidades de uso que se le auguran para el futuro, se han generado voces críticas con el modelo y sus implicaciones en el nivel de **endeudamiento de los clientes**. Algunos expertos incluso menosprecian su valor novedoso, y por tanto como tendencia innovadora, ya que lo consideran una mera adaptación de las modalidades crediticias y de pago ofrecidas por las tarjetas de crédito. Reino Unido y la FCA (Financial Conduct Authority) están entre los organismos que ya han comenzado a establecer medidas para el control, regulación y limitación de los servicios BNPL.

KEY NUMBERS



Las apps de BNPL procesarán entre **650.000 y 1.000.000 millones de \$** en 2025.



Se espera que el mercado de BNPL crezca entre **10 y 15 veces más** hasta 2025.



Europa es la región con mayor % de BNPL como método de pago en Ecommerce, previendo alcanzar el **13,6% en 2024**.



El **% de ingresos** de comercio electrónico a través de BNPL varía en Europa:

23% Suecia,
19%, Alemania,
4% Francia y
2% España.

MUST – KNOW PLAYERS

Klarna.

afterpay ↻

affirm

Fundada en 2005.	Nacida en 2015.	Establecida en 2012.
Fintech Sueca más valiosa. Líder del sector.	Origen Australiano.	Origen Estadounidense.
90 millones de usuarios.	16 millones de usuarios.	7 millones de usuarios.
Presencia en 17 países .	Extendido en países anglosajones .	Foco en EE.UU y Canadá .
1.000 M \$ facturados en 2020.	519 M \$ recaudados en 2020.	Ingresó 510 M de \$ en 2020.
Proporciona al consumidor la opción de pago después de la entrega y la de pago en 3 plazos sin intereses en más de 250.000 comercios.	Servicio de pago digital fraccionado en 4 cuotas en 100.000 comercios. La primera cuota se paga con la compra, las otras se dividen en dos semanas, sin interés.	Servicio de pago digital fraccionado con gran variedad de condiciones de devolución (3, 6 o 12 mensualidades) en más de 29.000 comercios. Puede incluir intereses.
Tiende hacia la consolidación de una superapp que funcione como Marketplace con opción de BNPL . Integra servicios adicionales de seguimiento de entrega y gestión de devoluciones.	Su app estimula el consumo responsable fijando límites de compra que aumentan según se pague a tiempo. Dispone de una tarjeta en la Digital Wallet para pagar en tiendas físicas.	Su app funciona mediante puntuación de crédito para medir la precalificación de compras y recibir mejores condiciones de pago. Ofrece la apertura de una cuenta de ahorro virtual.
Aliado con North Face, H&M y Ralph Lauren. Asociada con Liberis.	Se encuentra en proceso de ser adquirida por Square.	Trabaja con Amazon, aplazando compras de 50 dólares o más.



PAYMENTS EVOLUTION

Embedded Payments

Los Embedded Payments dan la posibilidad de realizar pagos con el accionar de un botón, acelerando el proceso de pago y ofreciendo una experiencia de compra más sencilla y cómoda.

La principal característica se centra en la adaptación de productos de software para convertirlos en facilitadores de pagos para que todos los consumidores puedan obtener una **experiencia global unificada desde cada plataforma**.

Las ventajas también son relevantes para bancos, instituciones financieras y proveedores de servicios, ya que los flujos de trabajo y **los procesos de pago se aceleran y benefician a todos los participantes de la transacción** (extremo a extremo), especialmente en términos económicos al reducir los costos derivados de las operaciones.

- Se encuentra dentro del marco de las finanzas integradas, que engloba la integración de servicios financieros en procesos de compra tales como **créditos, pagos y seguros**.
- La tendencia está evolucionando hacia nuevas modalidades como los pagos invisibles **Grab&Go** y **Scan&Go**.

El **Mobile Wallet** es una forma de finanza integrada que permite a los usuarios almacenar tarjetas bancarias en sus móviles. Todo esto es posible gracias al Internet of Things (IoT), cuya evolución permitirá servicios contactless más veloces y óptimos.

Todas las previsiones del sector apuntan a **niveles de crecimiento de entre el 20-30% para los próximos cinco años** aunque se considera que el nivel evolutivo dependerá en gran medida de los nuevos desarrollos que surjan en el mercado. No obstante, con la información sobre tendencias futuras, todo parece indicar que el desarrollo de los Embedded Payments estará centrado en torno a los préstamos integrados, seguros integrados, finanzas integradas y patrimonio integrado.

KEY NUMBERS



El mercado de finanzas integradas crecerá en las tres áreas, siendo pagos la mayor beneficiada con **140.800 millones de dólares** para 2025.



El mercado de Banca de las Cosas presentará un incremento a una tasa CAGR del 26,5% para 2026, alcanzando los **116.270 millones de dólares**.



En 2025 se gastarán **10.000.000 de millones de dólares** a través de Mobile Wallet.

En 2020, Apple Pay abarcó el **92% de las transacciones de Mobile Wallet** en EEUU.



Los pagos invisibles **procesarán 78.000 millones de dólares** en transacciones en 2022, creciendo a una tasa CAGR del 51% entre 2017 y 2022.



MUST – KNOW PLAYERS

				
Puesta en marcha en 2014.	Lanzado en 2011.	Entró al mercado en 2015.	Puesta en marcha en 2020.	Fundada en 2016.
Mobile Wallet de apple en 69 países.	Mobile Wallet de Google en 40 países.	Mobile Wallet de Samsung en 28 países.	Origen Estadounidense. 25 tiendas en Estados Unidos, y una en Reino Unido.	Origen Chino. Más de 300 tiendas en China. En expansión en Corea del Sur, Malasia, Australia y Japón.
Permite realizar pagos en tiendas físicas a través de tecnología NFC y un Elemento Seguro integrado que genera un código encriptado único para proteger los datos bancarios del cliente. También se usa en tiendas virtuales mediante tecnología de pagos integrados.	Se comunica con el punto de venta mediante una antena de NFC, tecnología de emulación de tarjeta host (HCE). No hace envío de los datos bancarios , sino que genera un código alternativo para llevar a cabo el proceso de compra.	El servicio se basa en pagos contactless a través de tecnología NFC y de banda magnética mediante transmisión segura. Genera un código alternativo en las compras para no compartir datos de las tarjetas utilizadas.	Proyecto de pago invisible lanzado por Amazon basado en tiendas sin cajeros: el cliente compra, paga y sale sin tener que pasar por una caja de pago. La tecnología captura lo que se introduce en la cesta y el coste se descuenta automáticamente de la tarjeta.	Servicio de pagos invisibles en tiendas de conveniencia sin personal. Opera mediante franquiciado. El dueño de la franquicia puede colocar la tienda donde quiera. Es un concepto de tienda móvil.
Su autenticación de dos factores a través de FaceID, TouchID, PIN o contraseña, da seguridad al usuario. Almacena, además de tarjetas bancarias, documentos como tarjetas de embarque, de transporte público o de fidelización.	Los pagos solicitan la huella digital o contraseña antes de efectuarse, y se encuentran protegidos por tecnología de seguridad de Android. Admite tarjetas bancarias, de fidelización y documentos de identificación de estudiantes.	La seguridad la brinda la tecnología Samsung Knox y ARM TrustZone y los pagos requieren de autenticación mediante huella digital o contraseña. Es compatible con tarjetas bancarias, de transporte público o de fidelización.	La tecnología Just Walk Out combina Computer Vision, IA y datos extraídos de múltiples sensores. El cliente debe contar con un smartphone, cuenta en Amazon y la app de Amazon Go para ingresar en la tienda y realizar la compra. La app está disponible para iOS y Android.	Soporte tecnológico con cámaras de reconocimiento facial e IA. La compra se efectúa mediante códigos de barras y códigos QR para el registro de la lista de productos comprados y pago final en el ordenador.
Presente en el iPhone 6 y modelos móviles posteriores y Apple Watch. En iPad y Mac sólo para pagos en línea.	Admitido en plataformas Android y WearOS , y en iOS 11 en adelante en India y Estados Unidos.	Disponible en teléfonos móviles y smartwatches de Samsung.	Amazon Go cuenta con la patente tecnológica y la ha aplicado sobre sus propias tiendas físicas. Pretende extenderla a Whole Food.	Trabaja junto con las superapps chinas WeChat y Alipay para la realización de las transacciones.



PAYMENTS EVOLUTION

P2P Payments

Los pagos P2P son un tipo de pago digital mediante el cual se utilizan app móviles o web para realizar **transferencias de dinero entre personas, normalmente sin cobro de comisiones** y al instante. Surgió en 2015, consolidándose como una tendencia estable que ha perdurado en el tiempo.

- Protegen los datos personales mediante **sistemas que encriptan y escudan la información financiera**. Las apps se encuentran sincronizadas con las cuentas bancarias de los usuarios, permitiendo enviar y recibir dinero directamente.
- Potenciada por la tecnología móvil 3G y 4G, permitiendo realizar traspasos de dinero en cualquier momento y lugar. **La tecnología 5G abre puertas a nuevos posibles avances y desarrollos en el sector.**
- Entre los factores que potencian la tendencia, destacan el incremento en la adopción de smartphones, el aumento de la conexión de alta velocidad y la **mayor conciencia sobre los beneficios de pagos digitales**.

El boom de los pagos P2P se remonta a aproximadamente cinco años atrás y, en ese momento, ya se esperaba que el servicio se convirtiese en tendencia dominante debido a sus altas expectativas de crecimiento: en 2018 ya se indicaba que el volumen de usuarios crecería de 181 millones a 188 en 2022. Junto con el incremento de

las operaciones y el número de usuarios, las predicciones también señalaban un importante **aumento en el valor medio de las operaciones**, pasando de 327 euros de media a 644 € a lo largo de este año.

Las previsiones no fallaron e, incluso, se vieron incrementadas por la influencia que la pandemia ha tenido en los hábitos y medios de pago utilizados y preferidos por los consumidores de todo el mundo. Parte de este crecimiento e importancia adquirida se debe a **los comerciantes: más del 60% de ellos aceptan ahora métodos de pago P2P frente al 40% del año 2019**.

Cabe destacar que, a pesar del éxito del modelo, las **preocupaciones relacionadas con la privacidad, la seguridad de los pagos y la falta de conocimiento** de algunos usuarios sobre los pagos P2P, se posicionan como los principales hándicaps para su desarrollo. Las aplicaciones de pago P2P se enfrentan a una amenaza cibernética de doble filo: los posibles robos de cuentas y las estafas generalizadas a los usuarios.

Recordemos, además, que los pagos P2P eran utilizados en su concepción inicial para pagos entre amigos y familiares, mientras que la evolución los llevó a un **uso generalizado en el sector comercial** para el pago de bienes y servicios. Estos nuevos usos, además de las oportunidades, también generan nuevos riesgos cibernéticos como los comentados anteriormente.

KEY NUMBERS



9,8% de pagos P2P a tiempo real respecto al total de transacciones electrónicas.



Países con mayor cantidad de pagos P2P a nivel global:

- 25.500M India,
- 15.700M China,
- 6.000M Corea del Sur y
- 5.400M Tailandia.



El mercado de P2P payments superará la barrera de los **9.000.000 millones de \$** en 2030, acumulando una tasa CAGR de 17,3% de 2021 a 2030.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2009.	Establecida en 2016.
Operativa únicamente en Estados Unidos .	Operativa únicamente en España .
Alcanzará los 107,6 millones de usuarios en 2025 .	Aumentó 4,4 millones su número de usuarios en 2021.
Límite de gasto semanal de 6.999,99 \$ si la identificación del usuario está verificada y de 299,99 \$ si no lo está.	Límite de 60 operaciones por día y por mes , con un mínimo de 0,5 € y máximo de 600 € por transacción, 1.200 € diarios y 5.000 € mensuales.
En 2020 se traspasaron 159.000 millones de dólares a través de la app y en 2021 esperaban alcanzar los 900 millones de dólares en ingresos. 77,8 millones de usuarios .	35.600 millones de € transferidos en más de 735 millones de operaciones a través de la app. Más de 18 millones de usuarios actualmente.
Permite enviar y recibir pagos P2P rápidos y de forma segura a través de su app móvil. Se asocia a la cuenta bancaria para poder hacer envíos directos y cuenta con una hucha virtual donde se va almacenando el dinero que se recibe . Dispone de una tarjeta de crédito que genera un 3% de cashback para utilizar en la app y un servicio de inversión en criptodivisas.	Permite enviar y recibir pagos rápidos y de forma segura entre usuarios a través de las apps móviles de la mayoría de los bancos del país. Se encuentra desarrollando un sistema de pago físico para PYMES. App gratuita, no cobra ninguna comisión al enviar o recibir dinero .
Fue adquirido por PayPal en 2012 .	Colabora con la mayoría de bancos de España .



PAYMENTS EVOLUTION

Payroll

El Payroll son nuevos métodos para el pago alternativo de salarios de empleados. Los pagos de nóminas no se mantienen ajenos a las tendencias Fintech y, durante los dos últimos años, cada vez más compañías han comenzado a apoyarse en la tecnología financiera para la gestión de estos pagos: en 2020, por ejemplo, un 15% de las organizaciones ya utilizaba alguna tecnología innovadora para el pago de salarios.

Este tipo de herramientas y sistemas están siendo muy valorados por las propias compañías y los departamentos de RR.HH., debido a las ventajas y agilización de procesos que permiten en el nuevo contexto de trabajo remoto generalizado. La **experiencia de los empleados (EX) es también uno de los principales factores que las compañías desean mejorar** a través de la introducción de estos sistemas alternativos de pago.

Las tecnologías básicas que se aplican en la actualidad son la automatización y las plataformas de colaboración, pero, de cara a los próximos años, se espera la mejora de los procesos a través de sistemas Cloud, la robótica, y el Machine Learning aplicados a la gestión de nóminas. La analítica de datos y el uso de los mismos será otro de los ámbitos clave a desarrollar por las compañías: gracias a la gestión en este ámbito, el acceso y la actualización de las nóminas será sencillo e instantáneo.

Más allá de la aplicación de tecnologías concretas a este tipo de pagos, la verdadera innovación se caracterizará por la posibilidad de **responder a las nuevas demandas de pagos alternativos de nóminas que surgen en todo el mundo**: los pagos transfronterizos en distintas divisas, el uso de billeteras digitales, pagos bajo demanda o con criptomonedas son algunos de los ejemplos que crecerán con fuerza en los próximos años.

Tiene su principal ámbito de actuación en trabajadores en remoto que viven en países cuya divisa es diferente a la de donde opera su empresa.

- **On-demand Payroll**: permite a los empleados acceder a su sueldo, o parte de él, en tiempo real. Pudiendo hacer uso de este según convenga. Entre sus beneficios se destacan los pagos realizados al instante, evitar tasas altas de préstamos y evitar endeudamientos.
- **Crypto Payroll**: permite a los empleados adquirir su sueldo, o parte de él, a través de criptomonedas integradas en Blockchain. Entre sus beneficios se destacan los pagos hechos con mayor velocidad, evitar tasas de cambio de divisas y una solución innovadora en RRHH.

KEY NUMBERS



De 2020 a **2023 aumentará en un 15%** la cantidad de empresas en Estados Unidos que ofrecerán soluciones alternativas en el pago de salarios.



El mercado de software de datos y conectividad respecto al pago de salarios se situó en **10.000 millones de dólares** en 2021.



El **78% de los estadounidenses aumentaría su lealtad** hacia su empresa si esta ofreciera pago de salarios bajo demanda. El **79% se sentiría más valorado por su empresa** si esta ofreciera pago de salarios bajo demanda.



Francis Suárez, alcalde de Miami, creó la **MiamiCoin, a través de la cual se puede pagar a los empleados en la ciudad**, obteniendo incentivos fiscales.



MUST – KNOW PLAYERS



Originada en 2018.	Fundada en 2017.	Fundada en 2014.	Establecido en 2016.
Origen Británico. Extendida por Europa. En UK la usan 650.000 empleados.	Expansión por el sur de Europa y LATAM. Adquirió la Fintech española Typs.	Origen Estadounidense. Su servicio de Crypto Payroll tiene alcance mundial.	Origen Estadounidense. Su servicio de Crypto Payroll se expande a 160 países.
Ofrece el salario en tiempo real . Cada mes el trabajador tiene la opción de transferir parte del salario (30-50%) directa e instantáneamente a su cuenta bancaria con una tarifa fija de 1,47 €. Percibe el resto de su salario neto al final de mes.	Plataforma para el pago de salarios bajo demanda. Los trabajadores pueden acceder al 100% de lo generado hasta 2 días antes del cierre de nómina . Coste de 1 € por cada 100 € adquiridos.	Ha procesado 100 millones de dólares en transacciones para más de 50.000 empleados de 2.000 empresas.	Recibió 250 millones de \$ de financiación en Series D, alcanzando los 440 millones de \$ en total.
Suma 76,5 millones de € de capital después de dos rondas de financiación. Facturó 11 millones de € en 2021.	Entre las 21 mejores Fintech de UK, logró recaudar 243 millones de € en su última ronda de financiación.	Enfocado en trabajadores en remoto . Además del pago del salario en criptodivisas, ofrece opciones de planes de pensiones también bajo esta modalidad. El salario tarda menos de 48h y es de alcance global.	Permite el pago en criptomonedas del 30% del salario del empleado. Posee un sistema de pago automatizado que simplifica el proceso y, posee una plataforma para la gestión de contratos, documentación y beneficios.
Plataforma de bienestar financiero. Dispone de servicios de ahorro y asesoramiento financiero para que el trabajador gestione mejor la liquidez.	Ha incorporado “Hastee card”, la primera tarjeta del mundo en hacer líquido el salario . Es una tarjeta con los ingresos mensuales que no se han cobrado como saldo, no tiene intereses y ofrece descuentos.	Google, Facebook, Airbnb, American Express, LG, OMS, Uber, Comcast y Sprint usan sus servicios.	Microsoft, Intel, Toyota, Bright Machines, Dynamic Yield o Rubrik son algunos de sus clientes.
Entre sus clientes se encuentran Novotel, Crowne Plaza, Holiday Inn, Leon, Bupa, Hackney y Dishoom.	Graham Care Group, Bluebird Care, The Vurger Co., London IRIS Software o London City Airport son algunos de sus clientes.		

PAYMENTS EVOLUTION

Final Insights

Las nuevas modalidades de pago implican una evolución en la manera de efectuar compras, recibir salarios o mandar dinero. La inmediatez representa una de las principales características de esta tendencia, pues el llevar a cabo transacciones de manera instantánea, sin importar el lugar o el momento, resulta una [ventaja que los clientes están sabiendo aprovechar](#). Esto ya se puede apreciar en la experiencia social generalizada: la facilidad de los nuevos métodos de pagos está generando grandes éxitos en todos ellos.

Durante los próximos años, además de los métodos puros para realizar las transacciones, el aplazamiento de pagos y la inclusión de criptomonedas en este ámbito serán cuestiones que seguirán desarrollándose y consolidándose con fuerza, aunque será bajo la [atenta mirada de todos los organismos reguladores](#).

Entre los métodos de pagos que se normalizarán durante este año 2022, destacan: las billeteras digitales y los pagos a través de códigos QR, que serán aceptados ya por un 60% de los comerciantes, o los métodos de facturación digital que se aplicarán ya en más de la mitad de las ocasiones. Aunque estos destacan por ser los más accesibles y próximos, la innovación en el sector no se frenará y debe ser [un área de especial atención porque llegará a través de todos los canales digitales y tecnológicos](#).

La integración de todas las tipologías de pagos o, al menos de aquellas más innovadoras, debe ser el “must-have” de todas las compañías para vender de manera efectiva y eficiente.

Para que las empresas del sector financiero aprovechen todas la ventajas y beneficios de las nuevas modalidades de pagos, deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Desarrollar [alianzas con partners en el área de aplazamiento de pagos \(BNPL\)](#) para ofrecer mejores oportunidades a los clientes.
- Analizar la [viabilidad de los Embedded Payments en los procesos de venta de la compañía](#) para simplificar los pagos y ofrecer una mejor experiencia al cliente.
- Evaluar la posibilidad de [implementar nuevas modalidades de pago en el área de Payroll](#), determinando los beneficios que se ofrecerían a los empleados.

02-3

Alternative Finance



Alternative Finance son las actividades financieras que han surgido fuera del sistema bancario regulado y de los mercados de capital tradicionales, y que ocurren digitalmente.



En Europa, el mercado de Alternative Finance superará los 3.383,4 millones de € en 2025.



Este mercado global superó la barrera de los 100.000 millones de dólares en 2020, mostrando un crecimiento continuado a lo largo del tiempo.

El mercado de las finanzas alternativas es uno de los mejores ejemplos de tendencia Fintech, **ya que nació enteramente y a la par que muchas de estas compañías**. Sus primeros desarrollos surgieron ya en 2013, aunque fue entre 2016 y 2017 cuando su crecimiento alcanzó los máximos niveles: 102% en tan solo un año. Desde entonces, el ritmo de crecimiento se ha ralentizado, aunque ha permanecido siempre en niveles positivos.

Las finanzas alternativas engloban una amplia variedad de actividades pero, **las formas alternativas de financiación son el mayor representante de la tendencia**. En este modelo, la financiación es ofrecida por Fintechs que ofrecen servicios mucho más adaptados a las necesidades de los consumidores.

Entre los modelos más destacados se encuentran:

1. Crowdfunding (Inmobiliario / Recompensas / Equity).
2. Crowdlending.
3. Servicios B2B (Factoring / Confirming).

Todos estos modelos se caracterizan por una **mejora de los tiempos en los procesos de concesión, así como un mayor compromiso e interés de los prestamistas**, debido al cierto matiz colaborativo que también emerge de estas tendencias. Más allá de esto, el verdadero valor de la financiación alternativa para los prestatarios radica en la disponibilidad de un canal de acceso a la financiación tras la falta de respuesta o negativa de los canales y players tradicionales.

Este mercado **comprende varios modelos de préstamo, inversión y no inversión que permite a las personas, negocios y otras entidades recaudar fondos** mediante un Marketplace digital. Su mercado ha aumentado considerablemente debido a las crisis financieras que se han vivido en los últimos años, teniendo especial auge en pymes. Adicionalmente, puede entenderse también como una conexión directa entre recaudadores de fondos y financiadores.



ALTERNATIVE FINANCE

Crowdfunding y Crowdlending

El Crowdfunding y el Crowdlending conforman un sistema mediante el cual personas individuales **apoyan proyectos que les resultan interesantes a cambio de una compensación**. Esta compensación varía en función de la aportación realizada: en el caso de financiación de una empresa, podría ser la obtención gratuita del servicio que ofrece, o similares.

El principal valor de ambos modelos, desde su concepción, es que cambia la forma de entender la financiación. La base del Crowdfunding y Crowdlending radica en que en lugar de pedir una gran cantidad de dinero a unos pocos inversores, se solicitan pequeñas cantidades a un amplio número de personas a través de una plataforma online. Bajo este sistema se comenzaron a financiar proyectos artísticos o sin ánimo de lucro, aunque, con el desarrollo del modelo, se comenzó a utilizar para financiar startups o proyectos de emprendimiento en fase inicial.

Estos modelos no han dejado de crecer en los últimos años y se espera que en entre los años 2021 y 2029 el tamaño de este mercado alcance los 239.000 millones de \$. **La tasa de crecimiento esperada hasta 2026 se sitúa en aprox. el 239%.**

Entre los **principales puntos débiles** de esta tendencia destaca la gran segmentación del mercado, con un alto volumen de players y plataformas, así como las diferencias evolutivas entre las distintas tipologías: donación, recompensa, inversión, etc.

En relación con el desarrollo futuro, la regulación tendrá un papel muy relevante ya que a principios del pasado mes de noviembre entró en vigor en la Unión Europea una nueva regulación de Crowdfunding: se trata del ECSPR (European Crowdfunding Service Providers Regulation). Esta esperada regulación supone un hito para el sector desde el momento en el que **se eliminan las barreras nacionales en materia de captación de capital**, una demanda tradicional desde sus inicios.

El **Crowdlending** consiste en la financiación a empresas o proyectos por numerosos inversores, en lugar de por un número limitado de estos, con el acuerdo de recibir el retorno de la inversión en cuotas con intereses.

Como beneficios se acentúa una mayor facilidad de deshacerse del préstamo, más flexibilidad al fijar las condiciones de devolución y un **mayor acceso a altas rentabilidades para inversores medios**.



El Crowdfunding es una **red de financiación colectiva** y digital que, a través de múltiples aportaciones económicas, consigue financiar un determinado proyecto a cambio de participaciones, deuda, recompensas o cualquier tipología de contraprestación.

El proceso se divide en cuatro fases:

1. Presentación del proyecto por el emprendedor.
2. Valoración del proyecto por la plataforma de Crowdfunding, cuyo rol es ser un Marketplace de inversiones.
3. Publicación por un tiempo limitado. Promoción y recaudación.
4. Cierre del proyecto. Financiado o no financiado.

- El **Crowdfunding Inmobiliario** permite recaudar dinero para inversiones inmobiliarias contactando a varios inversores que financian proyectos con pequeñas cantidades de dinero cada uno. Los principales beneficios son: amplia versatilidad en inmuebles / proyectos y una accesibilidad mayor a créditos inmobiliarios y a rendimientos altos.

- En la financiación a través del **Crowdfunding de Recompensa** los patrocinadores proporcionan financiación a particulares, proyectos o empresas a cambio de diversas recompensas o productos no monetarios. Los principales beneficios de este tipo de financiación son la validación del interés de cliente / usuario, el acceso a productos con antelación y el evitar costes de financiación.

- El **Equity Crowdfunding** es una forma de inversión en la que, a cambio de cantidades relativamente pequeñas de dinero, los inversores obtienen una parte proporcional del capital de la empresa o proyecto; primero con la recaudación mediante el Crowdfunding y después con la obtención de un porcentaje de propiedad y la participación en los futuros beneficios. Entre las principales ventajas del Equity Crowdfunding resaltan: el fácil acceso a capital de riesgo sin acreditación y el evitar la concentración de capital y un mayor acceso a altos rendimientos. El Equity Crowdfunding ha crecido debido a la pandemia y la mayor atención de los Policy Makers.

KEY NUMBERS



16% es el ritmo de crecimiento anual pronosticado para el Crowdfunding en los próximos 5 años.



96% de participación de los **modelos basados en préstamo** en el mercado global de financiación alternativa.



1% de participación del **Equity Crowdfunding** en el mercado global de financiación alternativa.



El valor de transacción en el segmento de Crowdlending alcanzará los **303.529 millones de dólares** en 2025.



MUST – KNOW PLAYERS

CROWFUNDING INMOBILIARIO	CROWFUNDING INMOBILIARIO	CROWFUNDING INMOBILIARIO	CROWFUNDING RECOMPENSAS	CROWFUNDING RECOMPENSAS
				
Fundada en 2015.	Establecida en 2017.	Creada en 2020.	Opera desde 2009.	Fundada en 2007.
Origen Español.	Origen Español.	Origen Español.	Origen Estadounidense.	Origen Estadounidense.
Opera en España, Italia y Portugal.	Realiza sus negocios en España.	Trabaja en España.	Tiene alcance global .	Ha realizado campañas en 235 países .
Plataforma donde las personas pueden decidir dónde se puede invertir en base a oportunidades inmobiliarias recomendadas por expertos. Dispone de tres tipos: real estate, green y corporate.	Inversión en oportunidades de financiación de inmuebles a través de su plataforma. Disponen de proyectos residenciales, comerciales e industriales.	Empresa donde inversores ofrecen financiación a proyectos inmobiliarios. Existen dos modalidades de clientes: inversores (sin tarifas ni comisiones) y promotores (con tarifas establecidas).	Plataforma que ayuda a dar vida a proyectos creativos, ofreciendo la posibilidad de fomentar el desarrollo de proyectos musicales, artísticos, cine, moda, tecnología, teatro, etc.	Permite financiar proyectos, empresas y organizaciones sin ánimo de lucro , bajo modalidades diferentes. Los donantes reciben recompensas cuando el proyecto se completa.
132.124 usuarios registrados. Alcanzó los 128,4 millones de € en inversión acumulada, con 63,3 millones de € en rendimientos repartidos y devolución de capital.	Inversiones a partir de 500€. En los últimos 15 meses ha sido la empresa española de Crowdfunding inmobiliario que más ha recaudado, superando los 31,2 millones de €.	Ha recaudado más de 6,7 millones de euros en los últimos 15 meses. Cerró su segunda ronda de financiación por valor de 1 millón de euros.	6.276 millones de \$ recaudados en más de 212.700 proyectos. 77,1 millones de contribuciones con un índice de éxito de los proyectos del 39,34%. Se quedan con el 5% de lo recaudado.	Cuentan con 9 millones de usuarios y han conseguido más de 1.600 millones de \$ a través de más de 11 millones de contribuciones Se quedan con el 5% de cada pago realizado.
Colaboran con Lemonway, Adigital, AEFI, assoFinTec y Sharing España.	Trabajan con Confianza Online, Lemonway y la Asociación Española Fintech e Insurtech.	Colaboran con Garrigues, JLL, Lemonway, Adigital y la Asociación Española Fintech e Insurtech.	Trabajan con creadores independientes y empresas tradicionales como: Instituto Smithsonian, Critical Role y TLC.	Algunos de sus proyectos más famosos fueron Flow Hive, Sondors Electric Bike, Super Troopers 2 y la restauración de King Chapel.
Abarca gran parte del volumen de financiación de Crowdfunding inmobiliario en España.	Empresa que ha percibido mayor volumen de recaudación de septiembre de 2020 a noviembre de 2021 (31.2 millones de €).		La organización opera como una corporación de beneficio público (PBC), por lo que se centran en el impacto social de sus acciones y no en el beneficio económico que generan.	Dos tipos de pagos , uno que solo se cobra si se alcanza el objetivo y otro que se recauda independientemente del resultado final, siendo el presupuesto mínimo 500 dólares.

EQUITY CROWDFUNDING	EQUITY CROWDFUNDING	EQUITY CROWDFUNDING	CROWLENDING	CROWLENDING
				
Fundada en 2015.	Origen en 2011.	Establecida en 2016.	Fundada en 2013.	Creada en 2014.
Origen Español.	Origen Británico.	Origen Español.	Origen Español.	Origen Francés.
Tiene su foco de mercado en Europa.	Desarrolla sus funciones en Europa.	Trabaja en el mercado de España.	Ejerce sus funciones en España.	Opera en Francia, Italia, España, Países Bajos y Alemania.
Primera plataforma de Equity en Europa focalizada en salud y biotecnología.	Plataforma líder de Equity Crowdfunding en el continente.	Plataforma que apoya y consolida a startups y pymes en su expansión.	Plataforma que permite a las empresas obtener financiación para sus negocios por parte de particulares u otras empresas. Dispone de simuladores y guías de apoyo para los usuarios.	Plataforma de financiación para empresas con un volumen de negocio superior a los 250.000 € , permite a las empresas solicitar financiación a particulares e instituciones.
Han completado 57 campañas con un margen de éxito del 91% , superando los 43,3 millones de € invertidos. Más de 500 empresas han presentado sus proyectos a la plataforma.	Dispone de más de 1,2 millones de usuarios que han invertido más de 1.200 millones de € en más de 1.000 operaciones. Cuenta con más de 60 casos de éxito con rendimientos positivos de 71 millones de €.	Su servicio de Equity ha servido para 50 proyectos, 46 de los cuales se financiaron con éxito y 4 que aún se encuentran activos.	Ha manejado un volumen de más de 140 millones de € entre inversores y empresas , alcanzando 2,5 millones de € en intereses abonados a inversores.	Es la plataforma líder en préstamos a empresas en Europa, superando los 671 millones de € en préstamos. Cuenta con más de 28.000 inversores.
Únicamente un 3% de las empresas que solicitan acceder a su plataforma finalmente son aprobadas. Un equipo de más de 1.000 expertos evalúa minuciosamente los proyectos que se presentan.	El acceso como inversor es gratuito, pudiendo invertir a partir de 10 €. Las empresas pueden obtener financiación a partir de 176.000 €.	Tanto los inversores como los promotores deben pagar tarifas preestablecidas que varían según las condiciones.	Sus resultados arrojan que existe hasta un 7% de rentabilidad para inversores particulares y profesionales y una tasa de financiación del 2% a empresas, autónomos y emprendedores españoles.	El 82% de las financiaciones son aportadas por actores institucionales, mientras que el 18% restante por particulares. Cuenta con servicios de renting, así como préstamos de tipo extendido, amortizable y puente flexible.
Entre sus partners se encuentran Barcelona Tech City, Barcelona Health Hub, Biocat, The Collider, Bigban Inversores y Homu.	Plataforma de financiación de empresas como Heura, Citymapper, Brewdog, Revolut, Freetrade, Mintos y Monzo.	Cuenta con partners como Escuela de Organización Industrial, Asociación Española de Fintech e Insurtech.	Ha apoyado proyectos de la Generalitat de Catalunya, el Instituto Municipal de la Vivienda y Rehabilitación de Barcelona y organizaciones públicas y privadas.	Ha financiado a Grupo Labiana, Grupo Bert, Mon Concept Habitation, Qee, Holbox, Olmix, H8 Collection, Copernico, Eldim, BioBurger, Gymage y Let's Clic.



ALTERNATIVE FINANCE

Servicios B2B

Los servicios B2B son una corriente de financiación alternativa que subvenciona las transacciones comerciales entre empresas (business-to-business), normalmente a cambio de derechos de cobro de deuda más intereses.

La evolución de las finanzas alternativas para cubrir las necesidades de empresas y otros proveedores derivó en la creación de servicios alternativos para su financiación: el Factoring y el Confirming son las tendencias más desarrolladas e interesantes actualmente y nacieron para **suplir las necesidades crediticias (líneas de crédito) de estos grupos.**

Estos modelos están ampliamente extendidos en el mercado español. Durante 2021, el sector **creció conjuntamente en un 9.36%**, según los datos de la Asociación Española de Factoring (AEF). Los principales beneficios para las empresas radican en el acceso, sin limitaciones, a la liquidez necesaria para cubrir sus desarrollos de negocio; esta importancia queda demostrada con el nivel de participación de estas modalidades de financiación entre las empresas españolas: en 2021, ambos productos representaron el 89% de la financiación para las compañías.

Existen dos modalidades: distribuidores y proveedores.

Distribuidores: el **Factoring** es una operación de cesión de crédito que permite a las empresas el cobro de sus facturas de manera adelantada, obteniendo liquidez y evitando el riesgo de insolvencia de cara a sus proveedores.

Proveedores: el **Confirming** es un servicio de cesión de crédito que contrata la empresa para sus proveedores, haciéndose el prestamista responsable de los pagarés que tenga pendientes.

Estas modalidades pueden ser con o sin recurso (el prestamista puede o no hacerse responsable del riesgo del impago).

Entre los **beneficios se destaca:**

- [Proporcionar liquidez y evitar impagos.](#)
- [Estimular confianza entre empresas.](#)
- [Evitar estancamiento económico.](#)

KEY NUMBERS



El factoring europeo, alcanzó una facturación total de **953,350 millones de €** en S1 de 2021, un **11,6%** más que en el S1 de 2020.



La clave del éxito de los servicios B2B en España está en el **alto número de pagos retrasados**.



En España el volumen de crédito gestionado por factoring **volvió a crecer un 11,1%** en el S1 de 2021 tras la caída sufrida en 2020 por la pandemia.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2013.

Origen Español.

A través de su sede en Barcelona, se llevan a cabo todas sus operaciones españolas.

Ofrece servicios de **anticipo de facturas o créditos comerciales, descuento de pagarés y confirming**.

Ha **intermediado más de 200 millones de €**, con una rentabilidad media del 6,53%, una morosidad del 1,02% y una pérdida esperada del 0,67%.

Para poder acceder como colaborador, la empresa debe tener una antigüedad superior a los 6 meses, deudores con facturación anual por encima de los 3 millones de € y estar interesada en financiación alternativa. **Financia a empresas con una renta de al menos 50.000 € o un patrimonio disponible para inversión de al menos 100.000 €.**

Posee como partners a Secot, CEM, Pimec, Lemonway y la Generalitat de Catalunya.



Establecida en 2015.

Origen Español.

Tiene su sede en Madrid, operando en toda España.

Ofrece soluciones de financiación y optimización del circulante, impulsando el crecimiento de empresas mediante tecnología financiera. **Soluciones de factoring, confirming, anticipo de facturas y dynamic discounting.**

Ha financiado 600 millones de € a través de más de 70.000 facturas pertenecientes a 1.800 empresas en 2021.

Plataforma 100% online, accesible las 24 horas del día. Sus servicios de factoring y anticipo de facturas no computan en el CIRBE y cuenta con onboarding automatizado y servicio de atención al proveedor en sus soluciones de confirming.

Ha colaborado con el Grupo Nieves, Sangüesa SA, Bio Zoo, La Sirena, Nomen Foods, Playbrand, Netmedic Import, Precision Parts y SINTRA Pacific.

ALTERNATIVE FINANCE

Final Insights

Una década después de su popularización, las finanzas alternativas siguen creciendo rápidamente con una característica básica: la fragmentación del mercado debido a las nuevas vías de acceso a la financiación y las nuevas necesidades de los prestatarios. A pesar de esto, los nuevos modelos comienzan a posicionarse frente a las alternativas tradicionales: su crecimiento alcanza un ritmo anual del 25% y, actualmente, se considera que la financiación gestionada a través de los distintos modelos ronda los 300.000 millones de \$ a nivel mundial. Las perspectivas de futuro apuntan a la misma línea de crecimiento, y **en 2023, podría alcanzarse un total de 500.000 millones por año.**

Estas previsiones, aunque buenas, siguen lejos de los volúmenes de financiación ofrecidos por los bancos tradicionales. El crecimiento futuro del sector dependerá de la innovación y la mejora de la oferta en los dos segmentos más prolíficos: los préstamos alternativos a particulares y las distintas modalidades de Crowdfunding a empresas.

En el caso europeo, la evolución estará controlada por las nuevas iniciativas regulatorias aplicables a los distintos modelos de financiación alternativa. Más allá de esto, en términos generales, el avance se mantendrá siempre que sus modelos **sigan ofreciendo beneficios y rentabilidad para los inversores.** Algunas de las estrategias para aprovechar las ventajas de estos modelos se centran en:

- Conocer el sector y las implicaciones de los distintos modelos de financiación alternativa.
- Estudiar si estos modelos de financiación alternativa son la mejor opción para el proyecto a desarrollar.
- Planificar las campañas de financiación con información sobre los objetivos de financiación, la cronología, los beneficios y el nivel de cumplimiento asociado al proceso.
- Seleccionar cuidadosamente el tipo de donación y los participantes.
- En los modelos de financiación más colaborativos, el contacto con los prestamistas será indispensable.

Para aprovechar las ventajas y beneficios de las finanzas alternativas, se deben tener en cuenta también las siguientes recomendaciones:

- Evaluar la **participación de la empresa en modelos de financiación colectiva**, determinando las ventajas y beneficios que puede ofrecer para el desarrollo de un proyecto.
- Analizar la **inclusión de prácticas de factoring** en la cadena de negocios de la empresa en caso de que se requiera obtener mayor liquidez y se presenten riesgos de insolvencia.
- Valorar la viabilidad **de incorporar prácticas de confirming** como una manera de ofrecer facilidades y servicios financieros a los proveedores de la empresa.

02-4

WealthTech Ecosystem



Wealthtech hace referencia a todas las nuevas tecnologías que **posibilitan y facilitan la tarea de gestionar y hacer crecer el patrimonio económico de las personas.**

Para que las personas logren sus objetivos en términos económicos, además de un servicio global, las tecnologías ofrecen una gestión mejorada de la liquidez de activos y las carteras, así como una mayor transparencia y menores costos. Estos avances son conseguidos gracias a la analítica de los datos financieros de los clientes y al **diseño predictivo de las mejores estrategias de inversión y gestión de activos:** la creación de modelos y patrones en base a datos se ha mejorado gracias a la aplicación de tecnologías Fintech al sector.

Aunque estas tareas se amplían y desarrollan a través de distintas soluciones y servicios de planificación estratégica, las principales tendencias en el mercado son:

1. [Robo Advisors.](#)
2. [Autonomous Finance.](#)
3. [Nuevos ETFs.](#)

Por grupos de población, se espera que Millennials y Gen X protagonicen la adopción y uso masivo del Wealthtech: durante las próximas décadas incrementarán ampliamente sus finanzas a través de ganancias propias y de herencias y, a su vez, están entre los grupos más interesados en la tecnología y los servicios digitales para la gestión financiera personal.

Este modelo está enfocado en distintos ámbitos:

- Planificar inversiones.
- Desarrollar negociaciones.
- Facilitar el cumplimiento normativo.
- Gestionar carteras, ahorros o pensiones.
- Manejar fuentes de ingresos.
- Automatizar servicios de planificación.
- Establecer objetivos financieros.

Algunas de las principales características de este modelo son: **la hiperpersonalización, la mejora de la experiencia del cliente y la ciberseguridad.** Las Wealthtech utilizan la tecnología digital para reducir costes y mejorar procesos internos, optimizando la rentabilidad y democratizando el sector financiero.

La financiación del sector Wealthtech en Norte América, Asia y Europa alcanzó los 5.507 millones de \$ durante el Q1 de 2021, un incremento que supera la suma de todo 2020: 4.901 millones \$.



WEALTHTECH ECOSYSTEM

Robo Advisors

Robo Advisors son soluciones enfocadas en la gestión y asesoramiento de carteras de manera automatizada, tomando en consideración las circunstancias personales del inversor. Funciona mediante una serie de algoritmos determinados.

Antes de la crisis del COVID-19, la experimentación con Robo Advisors e Inteligencia Artificial en el sector financiero era solo un ejercicio de innovación en su fase de “hype”. Pero, ante el gran cambio de paradigma experimentado, esta tendencia se ha convertido en un deber de adopción urgente para las entidades financieras y compañías Fintech que quieran atender las nuevas demandas digitales de los consumidores relacionadas, en frecuentes ocasiones, con la gestión de su patrimonio.

La **tendencia de crecimiento** se mantendrá de cara al futuro y la tasa evolutiva interanual esperada se sitúa entre el 13.5% hasta 2027 e, incluso para algunos expertos puede superar el 30% .

Esta diferencia de criterios sobre los posibles avances también se debe a la incertidumbre sobre la evolución interna de la propia tendencia: actualmente, se observa ya la popularización de los **Robo Advisors híbridos que serán el modelo dominante** hasta esa fecha con una tasa de crecimiento por encima del 32%. No obstante, esa combinación de asesoramiento virtual y humano se frenará en favor de los Robo Advisors puros.

A pesar de los altos niveles de personalización y del interés que estas herramientas generan en los usuarios, **existen algunas barreras relacionadas con la adopción**: la seguridad de los datos y el cumplimiento de los estándares de protección de datos destacan como las principales barreras que compañías Fintech y entidades tendrán que superar.

Entre las ventajas que ofrece al inversor medio, destacan: **diversificación de carteras en miles de posiciones, bajas comisiones respecto a otro tipo de opciones e importes bajos para el comienzo de la inversión.**

La automatización permite el ajuste constante de la cartera, optimizando el proceso de inversión. Es una inversión de gestión pasiva, ya que el usuario no debe llevar a cabo la compra de las acciones de forma directa, ni rebalancear la cartera.

Todas las Fintech que realizan funciones de Robo Advisor **deben estar aprobadas por el organismo regulador correspondiente**. En el caso de España esto depende de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Muchas soluciones han evolucionado hacia los denominados **Super Robo Advisors**, una modalidad de Robo Advisors que los convierte en gestores completos de la vida financiera personal.

KEY NUMBERS



Los activos manejados por Robo Advisors a nivel mundial incrementarán año a año, superando los **2,8 billones de dólares** en 2025.



Actualmente, la media global de activos manejados mediante Robo Advisors por usuario es de **4.875 dólares**.



El número de usuarios de Robo Advisors a nivel global incrementó en 68.342 personas de 2020 a 2021, esperándose que alcance las **478.886 personas** en 2025.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2015.

Origen Español.

Desarrolla sus funciones en España.

Gestora de patrimonios que permite acceder a inversiones indexadas de manera más eficiente y diversificada. Disminuye el riesgo y **su servicio se centra en la transparencia e independencia**. Posee planes de inversiones, pensiones y ahorros.

Depósito mínimo de 1.000 €, con comisión del 0,65% en inversiones de menos de 20.000 € y del 0,62% cuando superan los 20.000 €. La rentabilidad anual del plan de inversión varía entre el 3,6% y el 5,6%, el plan de pensiones entre el 3,8% y el 5,8% y el plan de ahorros entre el 3,4% y el 5,6%.

Colabora con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, KPMG y Garrigues. Aprobada por el CNMV.



Establecida en 2014.

Origen Español.

Realiza su trabajo en España.

Se centra en ofrecer inversiones con **comisiones más bajas que los bancos tradicionales**, gestores automatizados y mayor rentabilidad. Gestiona fondos, planes de pensiones y entidades de previsión social voluntaria.

Depósito mínimo de 3.000 €, con una comisión del 0,67% en inversiones inferiores a 10.000 € y del 0,62% en superiores a 10.000 €. **Gestor líder en España** con más de 1.290 millones de € asesorados de más de 48.000 clientes. Rentabilidad neta anual del 7,1%.

Colabora con Caser, Cecabank, Inversis, FoGain, FGD, BDO e Indexa. Aprobada por el CNMV.



Creada en 2017.

Origen Español.

Sus operaciones son en España.

Es una plataforma de inversión basada en Robo Advisors que **asegura inversiones con menos comisiones de lo habitual y mayor rentabilidad**. Cuenta con coberturas de tres tipos: inbestMe, fondos indexados y ETFs.

Depósito mínimo de 1.000 €, con una comisión del 0,67% en inversiones de hasta 100.000 €. Rentabilidad anualizada promedio del 5,3% en fondos indexados, 5,1% en ETFs y 5,7% en planes de pensiones.

Trabaja con múltiples gestoras de reputación mundial como Amundi, Blackrock, Lyxor, Vanguard, Invesco, iShares, Xtrackers. Aprobada por el CNMV.



WEALTHTECH ECOSYSTEM

New ETF's

Los Exchange Traded Funds (ETF) son fondos que abarcan un conjunto de activos pero que se cotizan como un único elemento en bolsa. El mayor beneficio de los ETF es su **capacidad para ofrecer modelos de inversión diversificada** y a bajo costo y, a su vez, con una importante reducción del riesgo asociado a las operaciones. El acceso a diferentes mercados, y la agilidad y facilidad en las operaciones son nuevas características alcanzadas gracias a las tecnologías creadas para el sector por las compañías Fintechs que actualmente lideran el mercado.

Las innovaciones de bancos y Fintechs también permiten que estas inversiones sean **gestionadas de manera totalmente pasiva por parte de los inversores**: este puede ser el aspecto más novedoso e interesante de la aplicación de tecnologías al mercado tradicional de ETF. El impacto de la digitalización en los ETF es innegable, aunque, la entrada de los inversores privados también se consolida como otro importante aspecto para los participantes del sector: las *Fintechs* permiten la popularización de las inversiones en carteras diversificadas. Estos cambios también se ven afectados por las limitaciones de algunos inversores institucionales, que sólo pueden invertir un máximo del 10% de los activos, y por tanto, dejan más margen de maniobra para el resto de inversores.

Además de nuevos canales y tipos de usuarios, los nuevos ETF también permiten la incorporación de **nuevas áreas de inversión**: tecnología, real state o data, entre muchos otros. Engloba un **rango amplio de mercados en los que invertir**, incluyendo activos como las empresas tradicionales, las materias primas o el intercambio de divisas.

Su gestión es pasiva, ya que su objetivo es replicar a su índice de referencia y **se pueden comprar y vender a lo largo de una sesión** sin necesidad de esperar al cierre de mercado. Entre los beneficios se destaca una diversificación y agilidad, un acceso a nuevos mercados y una estrategia de cobertura. Como ejemplos de ETF en 2021: sector de la tecnología, inteligencia artificial, oro y plata y real estate. Además, existen diferentes tipos de ETF: por país, sector, índices y commodities.

KEY NUMBERS



Los principales fondos ETF por capitalización de su mercado en 2021 muestra como siete ETF se posicionan por encima de los **100.000 millones de \$.**



Actualmente, el mercado que mayor cantidad de activos maneja es el norteamericano con casi tres cuartos del total global, alcanzando los **5.600.000 millones de \$.**



El valor de los activos manejados por fondos ETF a nivel global se sitúa en **7,7 billones de \$.**



El número de fondos ETF existentes a nivel global es de **7.602.**

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2008.	Fundada en 2006.	Fundada en 2002.
Origen Neerlandés.	Origen Israelí.	Origen Polaco.
En 18 países de Europa.	Opera en Europa, América Latina y algunos países del resto del mundo.	Operaciones en Europa, USA y Australia. Usuarios en 140 países.
Plataforma de inversión que permite invertir en acciones, opciones, futuros, ETF, bonos y fondos.	Representa una plataforma de inversión en el área de acciones, ETF y CFD.	Es una plataforma de trading social que permite invertir en acciones y ETF.
Cuenta con 1,9 millones de usuarios, posicionándose como la plataforma de inversión líder en Europa. Y, es una de las 160 empresas cotizadas más grandes de Alemania.	Dispone de 389.000 clientes, siendo una de las principales empresas de inversión del mercado. Han ganado premios por parte de ForexBrokers, Investopedia e Invest Cuffs.	Más de 358 millones de operaciones abiertas , con beneficios anuales medios del 83,7% en las 50 inversiones más copiadas por su herramienta tecnológica patentada CopyTrader.
Cuenta con una plataforma web y una app móvil para un mejor control de las operaciones. Permite la inversión en ETF con operativa totalmente gratuita,	Dispone de una plataforma web (xStation 5) y una app móvil (xStation Mobile). La inversión en ETF no cuenta con comisiones hasta los primeros 100.000€ de negociación cada mes.	Permite realizar inversiones a corto y largo plazo. Las principales acciones y ETF no cuentan con comisiones. Su servicio permite copiar las inversiones de los traders más exitosos de la comunidad.
Colabora con CME Group, Euronext, Eurex, Borsa Italiana, Xetra y Nasdaq.	Trabaja con Banco Santander, CaixaBank, PayPal, Skrill, Neteller, UnionPay, Klarna y Sofort.	Trabaja con Visa, Mastercard, Paypal, Diners Club, Skrill, Neteller y WebMoney.



WEALTHTECH ECOSYSTEM

Autonomous Finance

El Autonomous Finance es una tendencia en desarrollo basada en el uso intensivo de tecnología, particularmente IA, que trata de automatizar procesos y decisiones financieras de los usuarios con objeto de aliviarles de esa carga y mejorar su experiencia.

Los consumidores llevan cerca de un lustro buscando experiencias más adaptadas a sus necesidades y que, al mismo tiempo, permitan alcanzar sus objetivos de una manera más simple. En el ámbito financiero esto se traduce en el deseo de plataformas digitales que ofrezcan unos altos niveles de personalización de servicios y, para ello, los expertos apuntan a la necesidad de usar **análisis de datos para comprender el comportamiento de usuario y poder adaptar la oferta**.

Igual que en otras áreas, la COVID-19 ha acrecentado las demandas de los consumidores y, parece que **las finanzas autónomas se están convirtiendo en la principal tendencia y solución**: las Autonomous Finance incorporan sistemas de Inteligencia Artificial capaces de entender el contexto y las necesidades cambiantes de los usuarios. Los mayores beneficios observados por los usuarios se pueden resumir en: servicio al cliente proactivo, mayor nivel de personalización y, en general, un mejor bienestar financiero.

Tras la pandemia, un 33% de las compañías financieras ya están utilizando Inteligencia Artificial para desarrollar algún sistema automatizado, tanto para procesos internos de back-office como aquellos de contacto con el cliente. Además de la consideración de los clientes, los beneficios de negocio derivados de la adopción de esta tendencia están claros: la ventaja competitiva; **un 89% de los que ya han desarrollado alguna modalidad de esta tendencia de Autonomous Finances perciben ya mejoras en el Customer Experience (CX)**.

El objetivo final es una gestión financiera completamente autónoma mediante decisiones tomadas por algoritmos en nombre del cliente o de la propia entidad. Contando con una analítica de datos de comportamiento, una automatización de procesos mediante IA y procesos optimizados y customizados.

Las finanzas autónomas pueden mejorar tanto los procesos internos financieros **(Back - Office)** como las experiencias de los consumidores **(Front - Office)**. Entre las ventajas que ofrece el Back - Office, destacan: mayor eficiencia y eficacia de trabajo, liberación de tiempo y recursos y menor atención a los procesos operativos. Respecto al Front - Office, los beneficios se centran en: servicios financieros contextualizados y personalizados, agregación de servicios con valor añadido y mayor rapidez en las transacciones cotidianas.

KEY NUMBERS



A finales de 2020 un 88% de consumidores de banca a nivel mundial **declararon que esperan que sus compañías financieras aceleren sus iniciativas digitales.**



Estos consumidores de banca a nivel mundial declararon que un 68% ha elevado su nivel de experiencia con respecto a las prestaciones digitales de sus compañías.



87% de los líderes globales del sector de los **servicios financieros consideran las finanzas autónomas** como la clave para la mejora de la experiencia del consumidor y la satisfacción de la industria.



33 % de los bancos ya está utilizando la IA para desarrollar algún tipo de plataforma automatizada.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2019.
Origen Estadounidense.

Posee oficinas en EE.UU, India y Rumanía.

Consultora tecnológica **pionera en la automatización de las gestiones internas** que trabaja para mejorar los procesos financieros back office.

Actualmente nominada para la lista de las top 40 apps inteligentes, alcanzó los 6 millones de \$ en financiación en 2020.

Mediante IA de vanguardia, aprendizaje automático, RPA cognitivo, PNL y visión por computadora **provee servicios de mejora en administración de cobros y pagos en el área B2B.** Implementa procesos de venta autónomos.

Trabaja con diversos partners como Sprite o Application Software Technology.



Creada en 2017.
Origen Británico.

Su ámbito de actuación se concentra en Reino Unido, Irlanda y Francia.

Opera a través de Fennech Financial Framework (F3), **permite a sus clientes digitalizar sus pagos, finanzas y tesorería** y automatizar el procesamiento de operación.

Identificada como una de las top 5 startups mundiales en materia de Autonomous Finance, **cuenta con más de 25 empleados y 5 M \$ captados.**

F3 combina la IA, el ML, los contratos digitales, las transacciones inteligentes y la analítica de datos. **Permite la digitalización y automatización end to end de las operaciones financieras a través de una única plataforma.**

Clientes como Brinks France Finance o Web Connectivity y mantiene alianzas con Coforge y Sia Partners.



Nacida en 2018.
Origen Estadounidense.

Provee de servicios a compañías en Estados Unidos, Reino Unido y Canadá.

Proporciona e instala software automáticos con **capacidad para imitar el comportamiento humano**, con objeto de mejorar la eficiencia de las organizaciones financieras.

Su ronda de financiación inicial llegó a alcanzar los 3,2 millones de dólares, situándose en los 11,8 millones de dólares captados en la actualidad.

Ha desarrollado el concepto de “Digital Coworker”, sustentado en RPA cognitivo. Son bots capaces de desempeñar labores operacionales a menor coste que la RPA tradicional y un ROI del 250%

Cuenta con socios como Vestigo Ventures, y con clientes como Funding Circle o Anchin.

Final Insights

La gestión del patrimonio económico de las personas se ha simplificado enormemente gracias al **surgimiento de nuevas tecnologías aplicables al área**. Las áreas de aplicación del Wealthtech son muy diversas, y van desde las inversiones alternativas, pasando por la automatización de procesos financieros (Autonomous Finance), hasta llegar a la gestión de carteras, ahorros o pensiones mediante Robo Advisors.

Las empresas de Wealthtech hacen **uso de la tecnología para reducir costes y mejorar procesos, optimizando los servicios financieros**, por lo que no resulta sorprendente que su mercado esté creciendo exponencialmente en los últimos meses, proyectándose como una tendencia que debe ser vigilada de cerca.

Más allá de las ventajas empresariales, la evolución del sector depende directamente de las **nuevas necesidades y demandas de los consumidores** de nueva generación: para ellos, la facilidad operativa garantizada por la tecnología es un requisito indispensable en todo el ámbito Wealthtech y en sus operaciones de gestión financiera personal.

Aunque estas demandas se están cubriendo con los avances en Fintech, siguen existiendo **barreras que limitan el crecimiento del sector** por el momento: altos costes tecnológicos, escasa experiencia metodológica, y lento ritmo de incorporación de algunos players.

Para que las empresas del sector financiero aprovechen todas la ventajas

y beneficios del sector Wealthtech, deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Evaluar la viabilidad de **ofrecer servicios de Robo Advisory** a los clientes mediante el apoyo de startups especializadas en el área.
- **Implementar herramientas de IA** para automatizar procesos y decisiones financieras, mejorando la experiencia del cliente y facilitando la obtención de mejores resultados.
- Explorar y analizar el impacto de la **inclusión de otras estrategias de Wealthtech** dentro del modelo de negocio de la empresa para atraer y retener clientes y obtener mayores ingresos.

02-5

RegTech Landscape



El término RegTech hace referencia a la implementación de nuevas tecnologías con el objetivo de reducir el tiempo y los elevados costes que los bancos dedican al cumplimiento regulatorio.

17,5%

tasa CAGR que experimentará el mercado global de RegTech de 2021 a 2026.

32%

del crecimiento del mercado global de RegTech tendrá origen en América del Norte.

RegTech, fruto de la unión de “regulación” y “tecnología”, hace referencia a las empresas que utilizan la innovación tecnológica para crear **soluciones que ayuden a las organizaciones en el ámbito del cumplimiento normativo y regulatorio**. Su labor está centrada en facilitar el cumplimiento y adecuar la actividad de una organización a la normativa del ámbito en el que opera. Tecnologías como la Inteligencia Artificial o el Machine y el Deep Learning se han convertido en su principal herramienta.

Junto con estas tecnologías, y motivado por el COVID-19, el sector también ha incrementado la adopción de sistemas Know Your Customer y Anti-Money Laundry para aumentar la seguridad y el cumplimiento regulatorio en las finanzas. En el área de regulación y cumplimiento, tecnologías como las firmas digitales y los documentos electrónicos finalmente se están introduciendo paulatinamente. Con menos de cinco años de recorrido, el mercado RegTech ha crecido ampliamente en pocos meses y, de cara a 2025, se espera que pase de los 6.300 millones de dólares a los 16.000 millones de dólares para esa fecha: **el crecimiento anual compuesto superaría, por tanto, el 20%.**

El área de RegTech contempla estas tendencias en auge:

1. ESG.
2. Data Privacy.
3. KYC y ID&V.
4. AI-Built Due Diligence.

Entre los principales **beneficios del RegTech** destacan:

- Reducción de costes operativos.
- Simplificación de procesos y operaciones.
- Promoción de una cultura preventiva sólida.
- Mayor capacidad de adaptación a los avances regulatorios.
- Integración de áreas estratégicas de la empresa.

Las soluciones RegTech proporcionan mayor agilidad ante los cambios regulatorios, porque están desarrolladas para poder adaptarse dinámicamente a nuevos requerimientos de forma ágil e inmediata. Este mercado abarcó 7.000 millones de dólares en 2021 y se espera que alcance los 15.800 millones de dólares en 2026, con una tasa CAGR del 17,5%



REGTECH LANDSCAPE

ESG

Los criterios **ESG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo)** refieren cuestiones de este ámbito que se tienen en consideración al momento de invertir en una empresa, son prácticas que fomentan la inversión socialmente responsable.

Las consideraciones de aspectos ESG llevan un par de años en auge y las compañías están interesadas en **las facilidades para su gestión que la tecnología financiera puede representar**. No obstante, cada una de las áreas presenta características específicas que implican que tanto los desarrollos como las tecnologías a utilizar no puedan ser comunes en algunos casos.

Entre las metodologías y tecnologías transversales a todos los aspectos ESG destacan los desarrollos relacionados con:

- Las métricas ESG en los sistemas de remuneración.
- La gestión de datos en el contexto ESG.
- El desarrollo y uso de Sustainable Robo Advisors.
- El desarrollo del Spending Analytics o las capacidades de gestión digital del dinero (DMM) para optimizar los objetivos de bienestar financiero y el impacto ESG.
- Uso de la gamificación para promover las estrategias sostenibles, especialmente en el ámbito empresarial.

A pesar de estas áreas, la realidad indica que, por el momento, el papel de la tecnología está poco explorado y todavía se **desconoce la verdadera importancia y repercusión que puede tener, y tendrá, en el futuro desarrollo de ESG**.

Los beneficios principales de esta tendencia son: **mayor responsabilidad, más prácticas sustentables y un avance en las prácticas tradicionales**. Posee un triple resultado positivo, brindando beneficios a las personas, la empresa y el planeta. Tiene un enfoque holístico de todos los procesos, permitiendo ver el alcance del impacto que trasciende al negocio.

E: Efecto directo o indirecto sobre el medioambiente.

S: Impacto de la empresa en el entorno social o comunidad.

G: Gobierno corporativo: transparencia y código de conducta.

KEY NUMBERS



EMEA será la **región con mayor proporción de activos invertidos siguiendo criterios ESG**, con un 37% en 2025.



En 2020, la principal razón por la que las empresas adoptaron criterios ESG fue por **mejorar las ganancias y reducir el riesgo**, con un 49%.



Los bancos fueron el tipo de organización con mayor % de implementación de prácticas ESG en 2020, con un 62%.

MUST – KNOW PLAYERS

ROBECO

Establecida en 1929.	Fundada en 1971.	Creada en 1989.
Origen Neerlandés. Realiza gestiones a nivel global.	Origen Estadounidense. Opera en más de 50 países.	Origen Francés. Presente en 16 países.
Empresa de gestión de activos, líder en inversión cuantitativa y sustentable.	Permite invertir en fondos de inversión y ETF siguiendo un enfoque ESG.	Comprende una compañía con una plataforma de inversión en fondos de distinta índole, con un enfoque 100% ESG.
Presente en España desde hace 10 años. 927 empleados en 17 oficinas en todo el mundo. Gestiona activos por valor de 199.000 M de €, de los cuales 175.000 M de € se trabajan con enfoque ESG.	Gestiona 2.210.000 M de \$ en activos , de los cuales un 19% se encuentran representados por ingresos, un 17% por créditos, 12% Core y 11% activos de larga duración. Tiene 3.070 empleados globales.	Ha gestionado 41.000 millones de euros en activos, con más de 2.000 millones de euros en capital social. Tiene 287 empleados, de los cuales 53 son gestores de fondos y analistas especializados.
Enfoque especial en sostenibilidad, inversión cuantitativa, tendencias, créditos y mercados emergentes. 55 estrategias diferentes de inversión, todas centradas en criterios ESG.	Dispone de 5 fondos de renta fija ESG, 143 fondos de inversión y 8 ETF. Cuenta con un Consejo Asesor Mundial, los PIMCO Decision Research Laboratories.	Servicios de gestión de renta variable, mixta, fija y perfilada, con un total de 28 tipos de activos en los que se puede invertir. No invierte en tabaco, armas, carbón, ni entretenimiento para adultos.
En España, cuenta con clientes institucionales, bancas privadas, fondos de pensiones y EAFIs.	Partners sociales como Nomi Network y The Global FoodBanking Network.	En España, cuenta con socios como Bankinter, CaixaBank o Santander Consumer Finance.

PIMCO





REGTECH LANDSCAPE

Data Privacy

Se define Data Privacy a la protección de datos personales o a la garantía o facultad de controlar la información personal frente a su tratamiento, sea este automatizado o no.

Una de las primeras áreas de desarrollo del RegTech fue el Data Privacy debido al **gran volumen de datos existente en todas las compañías y la importancia que una correcta gestión** tiene para ellas, especialmente en términos legales y regulatorios. Durante la última década, las regulaciones sobre privacidad no han dejado de crecer a nivel global y, las empresas y clientes de compañías Fintech necesitan soluciones tecnológicas que faciliten la gestión de este importante activo.

Esta necesidad, aunque representa un desafío, también es una enorme posibilidad de negocio para las Fintechs debido a las amplias áreas de desarrollo del mercado de esta tendencia. Aunque hay tantas clasificaciones como enfoques, las principales **áreas del mercado** se segmentan en: Data Backup and Recovery, Data Archiving and Ediscovery, Disaster Recovery, Encryption, Tokenization, Data Loss Preventivo (DLP), Identity and Access Management (IAM), o Compliance Management. En todas ellas, así como en el mercado global de Data Privacy, se esperan altos volúmenes de crecimiento durante la próxima década: las cifras del sector varían según el análisis y los matices estudiados. No obstante, las predicciones apuntan a una tasa compuesta anual mínima del 9.1% hasta 2021.

Gran parte de ese crecimiento viene motivado por los consumidores y los temores que se siguen observando en relación con la correcta gestión de sus datos personales. Hoy en día, un **93% de los consumidores a nivel global sigue bastante preocupado por este aspecto**. Esta situación tiene claras implicaciones para las compañías y su potencial de crecimiento.

En un mundo que se mueve hacia la digitalización y en el que los datos cobran cada vez más relevancia, las medidas de protección de datos personales van adquiriendo mayor importancia. Se están aplicando cada vez más **regulaciones** en el ámbito del Data Privacy, por lo que las empresas deben estar en constante seguimiento de las mismas.

Para hacer frente a los desafíos del área, las compañías Fintech desarrollan servicios basados en herramientas como el aprendizaje automático, el procesamiento natural del lenguaje y el Blockchain entre otros. Como beneficios se destaca el **ahorro de tiempo y costes, automatización de los procesos y un aumento de la certidumbre y de la optimización**.

KEY NUMBERS



Rusia (46%) y EE.UU. (37%) se encuentran por encima de la media global (34%) en cuanto al número de personas que piensan que pueden sufrir un hack.



53 % de los usuarios de internet **muestran más preocupación por la protección de datos personales** que hace 2 años.



El coste promedio de la filtración de datos en una compañía es de **4,24 millones de \$.**



65% de la población mundial tendrá sus **datos personales protegidos** por regulaciones modernas para 2023.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2011.

Fundada en 2018.

Origen Británico.

En proceso de expansión por Europa.

Disponible en **180 países y 712 jurisdicciones.**

Desarrolla **aplicaciones para problemas específicos**, y asesora a empresas y grupos sobre aspectos legales, técnicos y de negocio.

Cuenta con **149 empleados en 11 ubicaciones alrededor del mundo.** Obtiene ganancias de 21,6 millones de \$ al año.

Cuenta con **2,5 millones de \$ de ingresos, y una financiación de 13,3 millones de \$.**

Soluciones en privacidad, registros, ciberseguridad, riesgo tecnológico y crimen financiero a través de su plataformas CUBE RegPlatform, CUBE Solutions y CUBE RegAssure, disponibles en 60 idiomas diferentes.

Desarrolló un software llamado IDKEEP y, será lanzado con 700.000 usuarios en los principales bancos de Luxemburgo. Esta plataforma permite a los usuarios tomar el control de sus datos, lo cual ayuda a los servicios digitales a administrar de manera efectiva el consentimiento según las reglas del GDPR.

Entre sus clientes destacan Deutsche Bank, PWC, Revolut, HSBC, Sionic, VigilantCS, Metricstream, Hitachi Vantara y Zürich.

LuxTrust es su principal socio en el proyecto y ha recibido inversiones de PayPal, Flourish y Omidyar Network.



REGTECH LANDSCAPE

KYC e ID&V

KYC (Know Your Customer) es la práctica que realizan las compañías para identificar y verificar la identidad de sus clientes cumpliendo con las exigencias normativas vigentes, y de esta forma darle título y acceso a los servicios o productos que quiera contratar. ID&V, por su lado, refiere al proceso de identificación y verificación de la identidad del usuario mediante tecnología.

El desarrollo de esta tendencia y la necesidad de tecnologías relacionadas está ligado al gran aumento de fraudes cibernéticos y robos de identidad que se han producido durante los últimos años. Aunque desde la popularización de Internet el fraude siempre ha estado presente, con el inicio de la pandemia y la digitalización de todos los ámbitos socioeconómicos los ciberdelitos se han multiplicado. A nivel global, **el 60% de las compañías ha observado un incremento del fraude de identidad durante el último año**. Esta situación genera una mayor exigencia en relación con los requisitos regulatorios relacionados con el control de datos y el fraude y, en ese contexto, el ecosistema RegTech juega un papel esencial: los procesos KYC y los desarrollos ID&V digital son actualmente sus herramientas básicas. Aunque los procesos y sus características varían según las necesidades de la compañía, las tecnologías RegTech automatizan todas las tareas relacionadas con el cumplimiento de la gestión de identidades digitales.

Las altas cifras de este tipo de delitos tienen importantes repercusiones para las compañías que, para evitarlas, eligen sistemas KYC e ID&V como estrategia. No obstante, las repercusiones y gastos no son solo económicos ya que, en muchos gastos, los recursos laborales representan hasta el 74% del gasto en cumplimiento. Los programas KYC e ID&V suman un 40% del gasto de cumplimiento junto con un 15% destinado a la monitorización, control y gestión de actividades sospechosas.

KYC y ID&V son **prácticas necesarias** en pro de prevenir el blanqueo de capitales, mitigar riesgos, reducir fraudes y evitar financiación del terrorismo. Tradicionalmente, estos procesos han sido presenciales, pero la digitalización de los clientes y la reducción del contacto físico han impuesto el KYC digital (eKYC).

Entre los principales beneficios del eKYC e ID&V, se destaca: reducción de tiempo de plantilla en la comprobación física, satisfacción de la demanda online de los consumidores y menor tiempo de espera y papeleo, con más seguridad.

KEY NUMBERS



Entre las causas de abandono en el proceso de onboarding, los consumidores de la GenZ destacaron la **lentitud y complejidad de los procesos**.



Para 2027, el mercado de ID&V alcanzará los **100.000 millones de dólares, con una tasa CAGR del 14,6%**.



10 millones de € podrían ser ahorrados por las entidades financieras mejorando y digitalizando sus procesos de KYC.

MUST – KNOW PLAYERS



Establecida en Irlanda en 2016.	Fundado en Reino Unido en 2015.	Originado en Argentina en 2017.
Trabaja con compañías de 43 países.	Más de 1.000 clientes globales.	Opera en todo el territorio argentino.
Compañía tecnológica que provee soluciones eKYC. Mediante su plataforma, las empresas pueden capturar, verificar y almacenar información para la identificación.	Startup tecnológica dedicada a la instalación de softwares KYC y AML customizados con el objetivo de convertir en línea estas rutinas de una manera rápida y segura.	Primer banco nativo 100% digital de Argentina. Todas las relaciones con el cliente se efectúan a través de su app móvil y sin coste.
Ha captado un total de 1,2 millones de €.	En su última ronda de financiación recaudaron 6 millones de \$, sumando una financiación total de más de 7 millones de \$.	Con tan solo 37 empleados, ha logrado abrir 240.000 cuentas de ahorro y más de 170.000 tarjetas de débito y crédito.
Sus servicios permiten a las empresas verificar la identidad de sus consumidores a tiempo real, de forma segura y sin interrupciones usando un suite de medidas biométricas, documentales y comprobación en base de datos.	Proporciona una oferta amplia de soluciones eKYC (escaneo de documentos de identidad, videollamadas de identificación). Su sistema de Liveness Detection usa el software Prooface. Representa un sistema ID&V basado en inteligencia artificial.	Metodología eKYC a través de la implementación de un sistema de vídeo identificación con prestaciones como el escáner de ID, la autenticación mediante selfies o los test de verificación mediante registro de datos biométricos.
Tiene socios tecnológicos como Salesforce y Temenos. Ha trabajado con AIB y Fexc	Tiene partners como Deloitte y Mambu. Ha trabajado para Bling y Kriptomat.	Indra es su principal socio tecnológico.



REGTECH LANDSCAPE

AI-Built Due Diligence

AI-Built Due Diligence se define como la utilización de IA para simplificar procesos de Due Diligence. Esto se refiere a la implementación de estas herramientas en la investigación de una empresa o firma en la etapa previa a la firma de un contrato, durante procesos de fusión o adquisición.

La aplicación de la Inteligencia Artificial a los procesos de Due Diligence es una de las tendencias más recientes del marco RegTech y ha sido muy bien recibida debido a las grandes ventajas en el ahorro de tareas, tiempo y costos. En términos simplistas, el AI-Built Due Diligence **elimina los errores y falta de información que surgen durante las operaciones** gracias al análisis y la verificación de todos los datos y procesos: esta tarea es tradicionalmente realizada por personas y los errores son muy frecuentes. El ahorro de recursos, personales entre ellos, es otra de las características y ventajas de la aplicación de Inteligencia Artificial. Además de las garantías relacionadas con el uso de este método y el ahorro, el AI-Built Due Diligence mejora el cumplimiento y la evaluación de los riesgos a través de la analítica de datos y el hallazgo de información relevante para cada proceso concreto.

En todo este proceso, la Inteligencia Artificial no se usa de manera aislada si no que se combina con sistemas de Machine Learning que permiten la continua corrección y adaptación a cada situación gracias al autoaprendizaje.

Aunque las ventajas potenciales son claras y numerosas, el sector también tiene que afrontar y eliminar algunas barreras para el uso de la Inteligencia Artificial en este segmento; entre las más habituales están los problemas de titularidad de las IP, la gestión de datos, sus derechos y permisos (antimonopolio), limitaciones de la regulación para el uso de este tipo de tecnologías, los riesgos del proceso digital o los aspectos de responsabilidad corporativa.

La AI-Built Due Diligence cuenta con dos aristas importantes; por una parte, si basta o no para completar el nivel de revisión exigido por la ley y, por otra parte, el grado de sofisticación, eficiencia y calidad que brinda a la empresa.

Son sistemas que trabajan con **algoritmos de autoaprendizaje** y que, a medida que interactúan y se utilizan, ganan efectividad y poder. No elimina la necesidad de la visión humana, sino que libera un mayor potencial mediante la automatización de las tareas, permitiendo dedicar tiempo a las tareas de mayor valor.

KEY NUMBERS



Un 30% ha incrementado el **tiempo medio en llevar a cabo un proceso tradicional de fusión** y adquisición durante la última década.



85% es el porcentaje en que algunas compañías han visto **reducido el coste del proceso de adquisición** y fusión al emplear la IA.



20-90% es el **margen de tiempo invertido** en la revisión de documentos que ahorra a un abogado el uso de la IA en procesos de fusión y adquisición.



El uso de la IA en procesos de Due Diligence **permite procesar alrededor de 3.000 documentos/hora**, en comparación a los 50 o 100 documentos de media que solían ser revisados mediante el procedimiento tradicional. La IA hace que el proceso sea aprox. 50 veces más rápido.

MUST – KNOW PLAYERS



Establecida en 2005.
Origen Australiano.

Tiene alcance global, con oficinas en ciudades por todo el mundo.

Soluciones globales B2B mediante SaaS. Se **especializa en ámbitos como la Due Diligence, datos virtuales e la IA.**

229 empleados y 33,2 millones de \$ de ingresos anuales, lo que representa 145.000 \$ de media generada por empleado. Alcanzó los 54 millones de \$ en financiación.

Cuenta con diversas **herramientas como el AI Bidder Engagement Score, Smart Sort y Similar Questions**. Estas tres tecnologías permiten desarrollar el proceso de Due Diligence mediante el soporte de la IA. Su trabajo se desarrolla en todas las etapas del proceso de Due Diligence.

Ha trabajado con empresas como Deloitte, The Detail Group, Logisyn, Travelstart, Ata Capital y Rand Merchant Bank.



Fundada en 2001.
Origen Británico.

Alcance global, con oficinas en 6 países.

Pionera en Virtual Data Rooms, proveedora de tecnología para Due Diligence impulsada por plataformas de IA.

115 empleados y un estimado de 16,7 millones de dólares en ingresos anuales. **Ha manejado más de 1.000.000 millones de \$ en transacciones en un total de 160 países.**

Su oferta de servicios se centra en herramientas como Smart Summaries, Smart Redaction, Smart Review, Smart Kadaster y Smart Index entre otras, todas con un marco de funcionamiento apoyado por la IA. **Automatiza todo el proceso legal y de fusión y adquisición.**

Ha trabajado con HSBC, JLL, JP Morgan, KPMG, Lazard, UniCredit, Eurobank, Citi y Morgan Stanley.

Final Insights

Las empresas suelen encontrarse con **dificultades y limitaciones al momento de cumplir con los requisitos regulatorios** debido al carácter cambiante de ese ámbito. La aprobación de nuevos reglamentos y normas hace que en muchas ocasiones las compañías no puedan seguir el ritmo, quedándose atrás, perdiendo dinero e invirtiendo grandes cantidades de tiempo. No obstante, los avances en la tecnología han permitido el desarrollo de nuevas tendencias en el área RegTech que facilitan estos procesos: Inteligencia Artificial, el Machine Learning, el procesamiento natural del lenguaje y el Blockchain son algunos ejemplos.

Junto con las necesidades intrínsecas del sector y la COVID-19, existen otros aspectos que han acelerado la aparición de avances y nuevas tendencias en el universo RegTech:

- El aumento de los costes relacionados al cumplimiento normativo y la creciente necesidad de transacciones más rápidas.
- Sandbox regulatorio para respaldar innovaciones RegTech.
- La entrada de funcionalidades basadas en software como servicio.

Para que las empresas aprovechen todas las ventajas y beneficios del RegTech, deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- **Invertir en herramientas tecnológicas avanzadas** para lograr reducir tiempos y costes en los procesos realizados para el cumplimiento normativo y regulatorio.
- **Evaluar la estrategia actual de cumplimiento regulatorio** y compararla con los servicios ofertados por las startups del mercado.
- **Fomentar un enfoque ESG dentro de la cultura empresarial** para lograr resultados con triple enfoque: personas, empresa y planeta.

02-6

RiskTech Overview



El RiskTech hace referencia a la implementación de nuevas tecnologías con el **objetivo de reducir el tiempo y los elevados costes** que las empresas dedican a la gestión y prevención de riesgos.

78%

*de los directores de seguridad de la información **tienen 16 herramientas** o más en su cartera de proveedores de ciberseguridad.*

12%

*de estos directores de seguridad de la información **tienen 46 herramientas** o más en su cartera de proveedores de ciberseguridad.*

La industria financiera se encuentra en mitad de un proceso de **modernización de las funciones relacionados con los riesgos**, especialmente en todo lo que tiene que ver con la adaptación a los requisitos de cumplimiento regulatorio. Este proceso es ya una necesidad para conseguir dar respuesta a las nuevas demandas de los reguladores, conforme las herramientas tecnológicas y el tratamiento de datos siguen avanzando. Junto con esto, la implementación de sistemas internos de prácticas RiskTech sirve a los players del sector financiero para anticiparse a lo que está por venir, estableciendo una estrategia de riesgo a nivel institucional en base al uso de la tecnología.

Durante los últimos años, las inversiones en el área RiskTech se encaminan hacia los avances en analítica de datos, la IA y el Cloud. No obstante, los avances y el rendimiento actual son muy limitados, pobres o deficientes y, por ello, **un 76% de los players del sector financiero ya está planificando mejoras y acciones en este ámbito para los dos próximos años.**

El área de RiskTech contempla las siguientes tendencias:

1. [Scoring y Riesgo de Crédito.](#)
2. [Alternative Data.](#)
3. [AVM.](#)
4. [3PRM.](#)
5. [Fraud Detection & AML.](#)

El uso de un enfoque integrado o híbrido, centrado en la resiliencia del negocio y la identificación de las vulnerabilidades críticas, es la metodología básica y con mayor popularidad. Esta tendencia se desarrolla a través de la medición del riesgo **mediante datos, de forma automática y en tiempo real.**

Los avances en Computer Vision e IA seguirán generando nuevas ofertas de RiskTech para mitigar todas las formas de riesgos visiblemente identificables. Las instituciones financieras se asociarán con empresas RiskTech para añadir más servicios de protección destinados a mitigar los riesgos meteorológicos, de vandalismo, de disturbios civiles y de violencia selectiva. El sector RiskTech asumirá un rol preponderante en el fenómeno Insurtech a medida que las inversiones en la optimización de los canales de distribución, el procesamiento de siniestros y las actividades que sean de suscripción comiencen a estabilizarse. El mercado global de análisis de riesgo abarcó 32.600 millones de dólares en 2021 y se espera que alcance los 64.700 millones de dólares en 2026, con una tasa CAGR del 14,7.



REGTECH LANDSCAPE

Scoring y Riesgo

El **Scoring y Riesgo** se refiere a un sistema automático de ayuda a la toma de decisiones crediticias, es decir, un programa informático basado en Inteligencia Artificial que, partiendo de una información dada, recomendará la aprobación o no de una operación de financiación de manera instantánea. El objetivo es estandarizar respuestas y eliminar el sesgo humano en la concesión de crédito.

La tecnología y las compañías Fintech han dado grandes pasos en el ámbito de la evaluación del riesgo crediticio en los últimos cinco años y tanto bancos como entidades de crédito se están centrando en aprovechar los algoritmos y otras tecnologías para **detectar con mayor precisión los posibles riesgos asociados al perfil de un consumidor, ya sea particular o comercial.**

Durante el pasado año, un 50% de las instituciones financieras ya utilizaban algún tipo de tecnologías o sistema Fintech, especialmente Inteligencia Artificial, para la gestión del riesgo crediticio; debido a su creciente popularidad y utilidad, otro 25% planea hacerlo en los próximos dos a cinco años. No obstante, y debido a las repercusiones empresariales de posibles fallos, un 26% de las compañías del sector sigue mostrando preocupación por las dificultades de implantar sistemas RiskTech en sus tareas de Scoring Crediticio.

Más allá de dudas o dificultades, el aumento de la necesidad de liquidez, y la demanda de préstamos rápidos online representa una oportunidad extra para la expansión de plataformas y compañías RiskTech que analizan los niveles de riesgo crediticio a través de las más modernas tecnologías: la Inteligencia Artificial se posiciona como una de las más relevantes en el desarrollo de estas tareas. Estas técnicas permitirían **multiplicar la tasa de acierto en la evaluación de una solicitud entre un 50% y un 60%**, pudiendo, por tanto, establecer con mucha mayor precisión la probabilidad de un impago.

La recomendación es en base a la **probabilidad de impago**, estudiada mediante diferentes variables como por ejemplo, los ingresos/pagos comprometidos, patrimonio/deuda, o el contrato laboral entre otros.

El **cálculo no es mecánico** pero trata de aproximarse al de un analista humano. Considera puntos críticos que detienen el proceso (inclusión en lista de morosos) y la coherencia entre variables. El resultado Scoring puede ser: informativo/prueba de contraste y decisivo.

Como beneficios destacan la **objetividad en la toma de decisiones, un menor margen de error en la evaluación y una mayor automatización y rapidez de proceso.**

KEY NUMBERS



16% de aumento en la **aceptación de nuevos solicitantes** de crédito en UK tras la inclusión de Credit Scoring basados en aprendizaje automático.



12% mejora el **nivel de precisión** en la evaluación de riesgo crediticio al aplicar modelos de aprendizaje automático.

MUST – KNOW PLAYERS



Establecido en 2018.
Origen Hindú.

Trabaja a nivel global.

Empresa dedicada al Big Data y enterprise research, **ayudando a tomar riesgos crediticios prudentes mediante un servicio basado en el uso de una extensa base de datos de más de 120 fuentes**, análisis predictivo y tecnología patentada.

Más de 250 clientes entre bancos, aseguradoras de crédito y Fintech, obtuvo casi un millón de \$ en su última ronda de financiación.

Además de análisis ad hoc, **presta su propia plataforma digital para Credit Scoring en el ámbito B2B**. Ingiere y agrupa automáticamente datos estructurados y no estructurados sobre socios comerciales y clientes, proporcionando análisis en forma de puntaje, índices y estimaciones.

Cactus Venture Partners es su principal socio financiero.



Fundada en 1993.
Origen Suizo.

Opera en 150 países.

Especializada en software empresarial para bancos y servicios financieros, caracterizado por su manejo en la nube y en APIs, empleado para Core bancario y pagos, entre otros.

Generaron 900 millones de \$ en ingresos en 2020. Tiene más de 3.000 clientes.

Ha lanzado un SaaS basado en el concepto de XAI para realizar verificaciones de elegibilidad y **procesar solicitudes de préstamos por parte de empresas de manera transparente** y explicable para los consumidores finales. Tiene en cuenta variables alternativas y propone otras.

Trabaja con JP Morgan, Chase y otros 40 bancos.



Originada en 2009.
Origen Estadounidense.

En proceso de expansión internacional.

Startup tecnológica dedicada a **proveer sistemas de IA** para la medición de riesgos crediticios al por menor.

Última ronda de financiación de 18 millones de \$.

Filosofía **enfocada en facilitar evaluaciones de riesgo más precisas** y a conseguir aumentar el volumen de préstamos concedidos mediante un algoritmo “inclusivo” que permita a las minorías el acceso al crédito. Incluye aprendizaje automático para mejorar precisión.

AkBank es su principal cliente, junto con otros bancos y uniones de crédito de EE.UU.



REGTECH LANDSCAPE

Alternative Data

Los datos alternativos representan conjuntos de información sobre hábitos, intereses, comportamientos y transacciones realizadas por las personas, que son **obtenidos mediante las fuentes no tradicionales**. Entre las fuentes de recopilación de Alternative Data figuran: redes sociales, satélites, sensores IoT, tarjetas bancarias, compras digitales y correos electrónicos.

El uso de datos alternativos en la gestión y control del riesgo permite crear una narrativa sobre la situación analizada que ayuda a las entidades en la toma de decisiones que implican algún riesgo operativo o empresarial. Tradicionalmente, los datos alternativos se refieren a información derivada de la **huella y comportamiento digital de los consumidores** o compañías, incluyendo su actividad en los medios sociales. El uso de datos de Smartphones, a través de la recolección de metadatos de forma anónima, es otra de las tendencias más populares en este segmento, pues permiten construir patrones de comportamiento y establecer distintos perfiles de riesgo. Los datos alternativos complementan a los datos tradicionales, para generar niveles de efectividad más elevados en los modelos analíticos.

Otro área que está siendo emergente es la de **los sistemas de analítica de datos masivos**, especialmente utilizados por las BigTech. Permiten elaborar modelos de evaluación de riesgo más eficientes gracias a la profundidad con la que se conoce al cliente, involucrando variables de análisis que tradicionalmente no se contemplaban. Se apoyan en la IA, el Machine Learning y el Natural Language Processing.

A pesar de las oportunidades que ofrece, algunos aspectos de la gestión de datos alternativos siguen creando controversia, como por ejemplo los temas relacionados con la privacidad de los datos y la fiabilidad de los análisis. En este sentido, en abril de 2021, **la Comisión Europea estableció nuevos límites en el uso de datos alternativos** obtenidos a través de redes sociales (y servicios similares) para establecer perfiles de riesgo de consumidores particulares: la prohibición se centra en el uso de sistemas de IA en el Social Scoring o la identificación remota, entre otros muchos aspectos.

KEY NUMBERS



Este mercado alcanzó los 2.760 millones de \$ en 2021, se espera que crezca a una tasa CAGR del 58,5% para 2028, alcanzando los **69.360 millones de \$.**



El 15% del mercado global de Alternative Data dependen de datos provenientes de **transacciones con tarjetas de débito y crédito.**



En la actualidad, existen más de **400 compañías** dedicadas a la venta de datos alternativos a fondos de cobertura a nivel mundial.

MUST – KNOW PLAYERS

Yewno



REFINITIV

Establecida en 2014.	Fundada en 2015.	Creada en 2018.
Origen Estadounidense.	Origen Estadounidense.	Origen Británico.
Enfocado en EE.UU.	Su foco se ubica en EE.UU.	Realiza operaciones en 190 países.
Hace uso de la IA, para obtener conocimiento a partir de datos estructurados y desestructurados.	Es un proveedor de datos alternativos para fondos de cobertura, minoristas, negocios y empresas de real estate.	Proveedor de infraestructura y datos del mercado financiero para inversiones y gestión de riesgo , entre otras actividades.
Dispone de más de 25 empleados y 30,5 millones de \$ en ingresos.	50 empleados y ha obtenido 5 millones de \$ en ingresos.	Consiguió 6.250 M de \$ en ingresos, cuenta con más de 40.000 clientes, 400.000 usuarios y 18.500 empleados.
Cuenta con soluciones como Yewno Edge paquetes de datos y estrategias de índices enfocadas en industrias como las finanzas, educación...	Su sistema es capaz de generar datos alternativos en más de 2 millones de ubicaciones diferentes. Dispone de datos en tiempo real de diversas cuestiones, ofrecidos según necesidades particulares de clientes.	Dispone de un catálogo de datos y un Hub de impacto financiero. Publica análisis relativos al sector y realiza seminarios web sobre tendencias financieras.
Moody's, Citi, Nasdaq o la Universidad de Denver son algunos de sus clientes. Alpha Intelligence Capital y Pacific Capital Group sus inversores recientes.	El 95 % de los clientes de la empresa son fondos de cobertura y el 5 % inversores inmobiliarios.	Cuenta con una red de más de 2.000 partners entre los que se encuentran empresas de sectores como el bancario, de inversión, datos de mercado y tecnología.



REGTECH LANDSCAPE

AVM

Los **modelos automáticos de valoración (AVM)** característicos del RiskTech se utilizan mayoritariamente en la valoración de bienes inmuebles debido a la rapidez aportada y a los bajos costes del proceso. Hacen uso de algoritmos matemáticos y estadísticos en combinación con bases de datos. Se diferencian de los modelos tradicionales en que están disponible de forma **100% online**, eliminado el error humano.

Actualmente, estos modelos son utilizados principalmente por compañías Fintech y RiskTech, en los sectores inmobiliario, bancario y crediticio, que **aplican tecnologías como la IA, el Big Data y Machine Learning** que, a través de cálculos matemáticos y estadísticos estiman el valor teórico de un inmueble. Más allá de este uso específico, los AVM están siendo adoptados cada vez más por parte de los bancos, entidades de crédito y Fintechs con la finalidad de mitigar el riesgo.

La adopción de los AVM por parte de estos players financieros se modificó, en España, a raíz de la Circular 4/2016 de 27 de abril del Banco de España, que cambió los procedimientos generales de valoración, y obligó a los bancos a tasar anualmente sus propiedades para evaluar depreciaciones.

El regulador obliga desde entonces a tener en cuenta hasta 21 datos en cada tasación, y 56 datos de cada inmueble, lo que implica una alta exigencia de rigurosidad y, por tanto, altas posibilidades de introducción de modelos AVM.

Los sistemas AVM son también muy valorados por sus **capacidades para eliminar los fallos y errores humanos y, debido a ello, el uso más extendido de estos modelos es el de los fines comerciales**. Los AVM analizan variables como datos extraídos de registros públicos, importe de impuestos asociados y valor de últimas ventas.

Los portales web de venta o alquiler de inmuebles son el mejor ejemplo de aplicación de los AVM en ese sector donde, además, se relaciona con otra tendencia relevante: el PropTech, un grupo de tecnologías utilizadas para mejorar o reinventar cualquier servicio asociado sector inmobiliario.

Esta tendencia abrió paso a un **nuevo sector, el iBuying**, que está conformado por empresas que, mediante el AVM, se dedican a comprar bienes inmuebles a vendedores que aceptan una oferta en efectivo, sin que la empresa inspeccione la propiedad.

KEY NUMBERS



El **22%** de los propietarios de bienes inmuebles en EE.UU. hacen uso de AVM para estimar el valor de sus viviendas.



60% del total de transacciones de venta de viviendas se realizarán mediante iBuying para 2025.



El margen de error general de los modelos de valoración tradicionales se sitúa hasta un **16%**, mientras que el de los AVM se ubica en el **4%**.

MUST – KNOW PLAYERS



Fundada en 2006.
Origen Estadounidense.

Mercado de EE.UU.

Empresa de mercado de **bienes inmuebles en línea con tecnología AVM.**

En el Q3 de 2021 consiguió 1.700 M de \$ en ingresos y más de 8.100 empleados.

Mediante su herramienta Zestimate, es posible estimar el valor de viviendas mediante información disponible públicamente, incluidas las ventas de otras viviendas del vecindario.

Trabaja conjuntamente con 180 periódicos como Search Engine de Real Estate en sus páginas web, Yahoo! es otro de sus partners.



Creada en 2004.
Origen Estadounidense.

Operaciones en EE.UU. y Canadá.

Agencia inmobiliaria que presta una gran variedad de servicios en el área, **cuenta con tecnología AVM en sus procesos.**

Tiene más de 5.900 empleados.

Cuenta con diferentes herramientas, entre las que **destaca la calculadora de asequibilidad**, que hace uso de AVM para determinar la valoración de los bienes inmuebles.

Desarrolla su labor con AWS como partner tecnológico.



Establecida en 2015.
Origen Estadounidense.

Opera en EE.UU.

Es una **empresa de bienes inmuebles que hace uso de tecnología AVM** para facilitar la valoración de las viviendas.

En el Q3 de 2021 incrementó sus ingresos en un 190%, alcanzando los 540,3 M de \$ y 54,1 millones de \$ en ganancias brutas.

Cuenta con diversos servicios, entre los que destaca Express Cash Offer: **un mecanismo por el que las personas pueden ofertar sus viviendas sin tener que mostrarlas**, esperando ofertas en efectivo gracias a tecnología AVM.

Se fusionó con Supernova, sociedad de adquisiciones con fines especiales para salir a bolsa.



REGTECH LANDSCAPE

3PRM

El 3PRM, o Third-Party Risk Management (TPRM), **nace ante la dificultad para controlar un tipo específico de riesgo: las medidas de seguridad de las empresas externas** con las que trabajan los distintos tipos de compañías. Esta situación ha dado lugar al crecimiento de un mercado específico y a la aparición de compañías Fintech y otras startups que dan respuesta a posibles soluciones de esta problemática.

El Third-Party Risk Management es un **mercado naciente de gestión de riesgo centrado en la identificación y mitigación de riesgos** que pueden suponer para una organización los usos e incidencias de terceras partes y proveedores externos.

En el sector financiero, la **mayor exposición de riesgo viene de la mano de los proveedores externos de software y de gestión en la nube**, debido a las grandes cantidades de datos que gestionan y poseen, y la necesidad de controlar todos los aspectos relacionados con su seguridad y la protección. El aumento reciente del escrutinio regulatorio en actividades como la protección de datos o la privacidad, hace que cada vez sea más importante, y a la vez más complejo, controlar el buen uso que esas terceras partes hacen en el manejo de los datos, los sistemas de almacenamiento o las medidas de seguridad.

Los proveedores RiskTech especializados en 3PRM adoptan diversos modelos para reducir los riesgos relacionados con la actividad de estos players, principalmente: **la evaluación proactiva de esas “terceras partes” y todos los riesgos derivados de sus tareas, y la mitigación directa de riesgos** con planes de respuesta rápida a posibles incidencias. El crecimiento de estas propuestas es tal que se espera que en 2027 el mercado global alcance un valor de 9.400 millones de dólares, frente a los 3.600 millones de 2020.

Es un mercado novedoso y en auge, debido al incremento en la externalización de servicios y partnerships, tal externalización se observa a partir de fenómenos como: Open Banking, Open Finance y el Banking-as-a-Service.

Las empresas siguen siendo responsables de lo que los terceros hagan cuando intervienen en aspectos de su negocio como manejo de datos personales, soporte tecnológico y de apps y el cumplimiento de la normativa vinculante.

Para el 3PRM, existen dos enfoques principales, por una parte, el proactivo basado en auditorías que analizan el nivel de riesgo de terceros y, por otra parte, el reactivo o respuesta directa frente a incidencias.

KEY NUMBERS



El mayor riesgo 3PRM está en la protección de datos y la privacidad. Los costes derivados de una brecha de datos se incrementan en una media de **370.000 \$** cuando estos son provocados por un tercero.



Del mercado 3PRM se estima un **crecimiento global interanual de 14,7% en los próximos años**, alcanzando el volumen de negocio de 9.400 millones de \$ en 2027.



El **53% de las compañías** prefieren mantener las **prácticas de gestión de riesgo** a pesar de sus costes por los beneficios que brindan.



El **64% de las compañías** prefieren hacer uso de **asistencia externa** para una o más áreas de 3PRM.

MUST – KNOW PLAYERS



Nacida en 2000.
Origen Estadounidense.

Opera en compañías de 154 países.

Centrada exclusivamente en la gestión de riesgos 3PRM. Su software incluye automatización de RFP, análisis de desempeño, o control de acceso a la eliminación de datos.

Es la **mayor compañía especializada en 3PRM por volumen de ingresos.**

Utiliza una única plataforma diseñada para la escalabilidad y la flexibilidad, ofrece fácil implantación y soluciones preconfiguradas. En función de la madurez contratada del programa plantea **3 tipos de soluciones: exprés, estándar y avanzado.**

Ha trabajado para grandes firmas como Ford, Google y Microsoft.



Originada en 2016.
Origen Estadounidense.

Más de 10.000 clientes en 10 países.

Plataforma **de administración de privacidad, seguridad y gobernanza de datos.** También se ha especializado en las soluciones de riesgos de terceras partes.

Ha alcanzado **una financiación total de 920 M de \$**, siendo valorada en el mercado por 5.300 millones de \$.

Proporciona una combinación de una plataforma basada en IA junto con un sistema de protección frente a riesgos cibernéticos. **Variedad de servicios que van desde Due Diligence avanzadas hasta asesoramiento legal.**

Clientes como Air Canada, Huawei, Vevo y Carnival UK.



Establecida en 2005.
Origen Estadounidense.

Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico.

Startup dedicada al SaaS en el ámbito de la gestión de riesgos. Ofrece **una plataforma integral de gestión de riesgos que permite centralizar y automatizar estas funciones.**

En solo una ronda de financiación ha obtenido un total de 5 millones de \$.

Vende el mismo producto a todos los clientes, e incluye una asesoría de riesgo gratuita. Su plataforma integral permite la gestión de riesgos de proveedores, proporcionando identificación de riesgos, monitoreo y reportes.

Sirve principalmente a empresas del sector financiero como SeaCost Bank, Mascoma Bank y Avidia Bank.



REGTECH LANDSCAPE

Fraud Detection & AML

La detección del fraude comprende un grupo de actividades que se desarrollan para evitar que el dinero y propiedades sean obtenidas mediante falsas pretensiones. Dentro de la detección de fraude, se encuentran las acciones Anti-Money Laundering (AML), que atajan el lavado de dinero.

La identificación y prevención de actividades no autorizadas es una tarea y área crítica dentro de cualquier organización, aunque en el sector financiero su importancia es vital. Esta tendencia del ámbito RiskTech se basa principalmente en el uso de la Inteligencia Artificial y del Machine Learning para obtener información del comportamiento de clientes y otros players y, así, evitar posibles altercados y actividades fraudulentas.

Esta tendencia cuenta con un largo recorrido y no siempre ha tenido a su disposición sistemas tecnológicos que favoreciesen y facilitasen sus actividades: con el crecimiento de compañías Fintech, un alto volumen comenzó a especializarse en este ámbito y **en 2020 el 56% de las operaciones de detección de fraude en el sector financiero utilizaba alguna tecnología como la Inteligencia Artificial.**

Contar únicamente con un plan de reacción y respuesta frente al fraude ya no es una opción para ninguna entidad financiera y, por ello, aquellas compañías que no pueden gestionarlo de manera autónoma han optado por las alianzas con compañías Fintech y RiskTech. El sector financiero espera **aumentar sus recursos internos y trabajo en este sector hasta el 30% para 2023.**

Las prácticas AML se encuentran fuertemente reguladas por la ley, mediante regulaciones y procedimientos. Van de la mano del KYC, pues cuando se conoce al cliente, se vela también por la seguridad y mitigación de fraudes.

Se requiere de **estrategias sólidas de análisis de datos**, como por ejemplo el Knowledge Discovery in Databases (KDD), el Data Mining y el Machine Learning. Adicionalmente, tendencias como la biométrica del comportamiento y las apps móviles para la detección del fraude están en auge en el sector.

KEY NUMBERS



El mercado de prevención y detección de fraude pasará de **38,6 millones de dólares** en 2021 a 107,1 millones de dólares en 2028, una tasa CAGR del 19,65%.



149% es el porcentaje en que aumentó el número de fraudes bancarios en el Q1 de 2021 respecto al Q4 de 2020.



26,7% será el crecimiento anual del mercado de soluciones de detección de fraude y AML durante los próximos siete años.

MUST – KNOW PLAYERS



Creada en 2013.
Origen Estadounidense.

Posee alcance global, con oficinas en EE.UU., UK, Israel y Singapur.

Compañía de **prevención de fraude, análisis de datos y gestión de riesgos** en el sector del Ecommerce.

En su última ronda de financiación obtuvo 300 millones de \$, sumando **más de 500 millones de \$ en total.** Tiene más de 450 empleados.

Ha desarrollado distintas soluciones como Trusted Authorization, Trusted Policies, Trusted Identities y Forter Element, todas enfocadas en diferentes elementos que aseguran **prácticas eficientes en la prevención y detección del fraude.**

Clientes como Sephora, Farfetch, Nordstrom, Instacart, Adobe y Priceline.



Establecida en 2014.
Origen Israelí.

Tiene alcance global, con oficinas en EE.UU. e Israel.

Es una empresa enfocada en crear **procedimientos de verificación de identidad y prevención de fraude** mediante tecnologías biométricas.

Más de 115 millones de usuarios y 5.025 solicitudes de autenticación por segundo. 4 de cada 5 grandes bancos de EE.UU. utilizan su servicio.

Entre sus productos destacan **WorkID, FlexID y BindID** (software de autenticación passwordless).

Clientes como Santander, HSBC, Lowe's, Telepass, UBS y Metrobank.



Fundada en 2011.
Origen Canadiense.

Operaciones en 195 países.

Empresa que **proporciona servicios de identidad electrónica y verificación de dirección de personas y empresas**, con tecnología en prácticas AML.

Su sistema AML es capaz de **verificar la identidad** de 5.000 millones de personas de 195 países y 330 millones de compañías.

Sus procedimientos están basados en la IA y Machine Learning. Cumple con los **estándares ISO 27001 y ha sido reconocido por el World Economic Forum.** Es capaz de verificar hasta 4.200 tipos de documentos de identidad.

Entre sus clientes se encuentran Binance, Stack, IG, Nium y Webull.

RISKTECH OVERVIEW

Final Insights

Los riesgos de crédito, operacionales, de mercado, de liquidez y tecnológicos a los que se enfrentan las empresas son cada vez más complejos y difíciles de mitigar, por ello, los nuevos avances en la tecnología suponen una forma eficiente de hacerles frente. Mediante la Inteligencia Artificial, el Machine Learning, la Computer Vision, la analítica de datos avanzada y otras tecnologías similares, **las compañías pueden automatizar y simplificar procesos, reduciendo las pérdidas y aumentando la precisión de los análisis desarrollados.**

En este sentido, son numerosos los actores empresariales emergentes en el área, especialmente compañías Fintech y RiskTech, que ofrecen soluciones diseñadas para atajar problemas de riesgo en ámbitos particulares: estas herramientas son encuadradas bajo el título "Risk Management Technologies", y, la mayor parte los players del sector financiero está planificando una mejora o una actualización de sus sistemas de cara a los dos próximos años, especialmente de aquellos servicios que les permitan la gestión en la nube (RiskCloud).

Esta preparación, las inversiones y la creación de una estrategia de mitigación de riesgos adecuada ayudará a la empresa a evitar consecuencias negativas que pueden ser devastadoras para su crecimiento y desarrollo.

Para que las empresas del sector financiero aprovechen todas la ventajas y beneficios del RiskTech, deben tener en cuenta:

- **Asociarse con startups del sector RiskTech** para agregar más servicios de protección destinados a mitigar los principales riesgos que afectan a la compañía, implementando tecnologías líderes en el mercado para la simplificación de la gestión de riesgos.
- **Fomentar la estandarización de respuestas y la eliminación el sesgo humano en la concesión de crédito** mediante la automatización del proceso a través de herramientas de Scoring.
- **Desarrollar estrategias sólidas de KYC y análisis de datos** para fomentar una mayor prevención y detección de fraudes dentro de los procesos internos y externos de la compañía.

02-7

Blockchain & Finances



El Blockchain es una base que se comparte entre los nodos de una red informática y almacena información electrónicamente. Mantiene un registro descentralizado de las transacciones.

15,9%

de las operaciones realizadas a través de Blockchain se debieron a pagos y liquidaciones transfronterizas.

10%

de las operaciones realizadas a través de esta cadena de bloques se debieron a financiaciones comerciales y liquidaciones.

La tecnología Blockchain ofrece información transparente sobre las transacciones y permite la verificación de los procesos y la autenticidad de estos, para, además de proporcionar seguridad sobre las transacciones, mejorar la sensación de confianza. Estas capacidades han convertido a Blockchain en una herramienta con capacidad potencial para liderar la transformación digital de cualquier empresa e, incluso, de las economías regionales y mundiales. Tanto es así que se estima que entre el 10% y el 15% de la infraestructura económica mundial utilizará Blockchain de alguna manera durante los próximos 10 años.

El área de Blockchain contempla las siguientes tendencias:

1. [Cryptocurrency.](#)
2. [Secure Payment Processing.](#)
3. [NFT.](#)
4. [DeFi.](#)

De los doce países con mayor crecimiento potencial, China y Estados Unidos lideran el ranking, aunque otras regiones como Alemania, Japón, Reino Unido, India, Francia, Italia, España, Suecia, Emiratos Árabes Unidos y Luxemburgo jugarán un papel muy importante en el nivel de crecimiento de todas ellas.

Los mayores niveles de competencia se registrarán en el ámbito de las criptomonedas ya que incluso los bancos centrales de distintos países están **probando y desarrollando la tecnología para el lanzamiento de sus propias Central Bank Digital Currency.**

Las criptodivisas nacionales (en las que los bancos centrales crean y controlan sus propias monedas, en vez de adoptar las monedas descentralizadas existentes) experimentarán un auge, pues los estados buscarán seguir teniendo el control de las divisas frente a esta nueva modalidad digital

Entre los **principales beneficios del Blockchain destacan:**

- Transparencia, debido a su carácter descentralizado.
- Mayor precisión, al eliminar la verificación humana.
- Transacciones seguras, privadas y eficaces.
- Alternativa bancaria y forma de asegurar la información personal para los ciudadanos de países inestables.

El Blockchain utiliza mucha energía y crea altos niveles de emisiones de carbono. En 2022, se espera ver un gran énfasis en los intentos de ecologizar el Blockchain, pasando a modelos que consuman menos energía basados en algoritmos proof-of-stake en lugar de proof-of-work. Durante 2022, se prevé que el gasto en soluciones de Blockchain por parte de las empresas alcance los 11.700 millones de dólares.



BLOCKCHAIN & FINANCES

Crypto Currency

Las criptomonedas son activos digitales, sin existencia física ni respaldo institucional, que pueden ser empleados para realizar transacciones económicas por medio de Blockchain, y que usan un cifrado criptográfico para garantizar su titularidad e integridad.

El interés en Blockchain y en su valor en el ámbito de las criptomonedas nació con Bitcoin, y su popularidad creció en paralelo. No obstante, y aunque la adopción de los activos digitales es ya generalizada, parece que aún no ha alcanzado todo su potencial por su complicada arquitectura, la falta de comprensión por parte del público y las complicaciones regulatorias del sector; los aspectos relacionados con la seguridad también se mantienen como un hándicap.

Las iniciativas de Startups y Fintechs en el sector del Blockchain y las criptomonedas han despertado la curiosidad de bancos privados y, especialmente de bancos centrales, por los grandes avances conseguidos y las altas posibilidades de competición directa. Con ese panorama, y en un entorno social enfocado al cashless, los bancos centrales de distintas regiones han comenzado a desarrollar sus propias propuestas de CBDC como plan de respuesta. Actualmente, China lidera esta carrera, Europa cuenta con proyectos muy interesantes, aunque destaca especialmente la contribución Europea junto a Japón y Estados Unidos que propusieron la creación de una moneda digital conjunta con peso suficiente para hacer frente a la moneda china o una

posible moneda privada. En relación con el crecimiento de las criptomonedas es importante destacar el amplio crecimiento de los últimos cinco años, y especialmente desde el inicio de la pandemia. Se espera que esta tendencia se mantenga y **el mercado global de criptomonedas alcance un valor de más de 5.000 millones de \$ para 2030**, gracias a un ritmo de crecimiento que superará el 12% hasta esa fecha. El Blockchain posibilita la maniobrabilidad de las criptomonedas, ya que el registro contable compartido de los usuarios sella las operaciones.

Como **beneficios** se puede observar:

- Seguridad y anonimato gracias a la encriptación.
- Transacciones rápidas, a cualquier parte y sin coste.
- Descentralización, no dependen de ninguna entidad.

KEY NUMBERS



La capitalización general del mercado de criptomonedas ha experimentado un gran auge en 2021, **creció por encima del 300%, posicionándose en los 3 billones de \$.**



A nivel global, el número de criptousuarios también ha tomado un gran impulso en 2021. En unos meses se sumaron **100 millones de usuarios, alcanzando los 221 millones en junio.**



El número de transacciones crece **el 13% cada año en criptomonedas Ecommerce.** En 2021, 18.000 comercios ya han aceptado el pago con criptomonedas.



Se calcula la existencia de un total de **más de 4.000 criptomonedas diferentes**, pero hay 20 monedas que representan el 90% del total de capitalización del mercado.

MUST – KNOW PLAYERS



Creado en 2009.

Se creó bajo el seudónimo de Satoshi Nakamoto.

Circula a nivel mundial.

Se trata de la primera criptomoneda que se inventó y a día de hoy la más famosa y cotizada.

Su valor ha crecido un 11.400% en 5 años, y su precio por unidad ronda los 50.000 \$.

Bitcoin **opera como la forma convencional del resto de criptomonedas, mediante cadena de bloques, manteniendo su código abierto**, todo el mundo puede participar en la misma red transaccionando sin control de una autoridad central o banco. La criptografía es su principal activo garantizando que en libro de contabilidad no llegue a ser manipulado.

Tesla, Microsoft, AT&T, Norwegian Air, Twitch o Subway son grandes firmas que aceptan pagos con Bitcoin.



Lanzado en 2014.

Alcance global.

Ethereum es tanto una plataforma basada en Blockchain como una criptomoneda.

Segunda criptomoneda más importante del mercado. **Su valor ha crecido un 42.000% en los últimos años,** y su precio por unidad está en torno a 4.700 dólares.

Se ha construido sobre la innovación del Bitcoin y el Blockchain, pero va más allá. Ethereum es programable y resulta ser un desarrollador de software, **permitiendo crear nuevas aplicaciones descentralizadas.**

La Enterprise Ethereum Alliance, un consorcio Blockchain para aplicar esta tecnología al ámbito empresarial, cuenta con la participación de Santander y JP Morgan.



BLOCKCHAIN & FINANCES

Secure Payment Processing

El procesamiento seguro de pagos consta de servicios de información y procesamiento de pagos que ofrecen altos niveles de seguridad del usuario en plataformas en línea. Es un mecanismo para resguardar los datos personales y financieros de los usuarios frente a fraudes y accesos no autorizados.

Debido a la popularidad de Blockchain, **el interés en el pago con criptomonedas ha crecido enormemente** durante los últimos años; tanto es así que, actualmente, el 93% de los poseedores de criptomonedas estarían dispuestos o interesados en realizar compras con este instrumento financiero gracias a los altos niveles de confianza que la tecnología Blockchain genera entre ellos. Esto a su vez se debe a los grandes problemas existentes en los sistemas de pago actuales: retrasos en las operaciones transfronterizas, bajos niveles de seguridad y de garantías en los pagos con tarjetas, escasa integración de sistemas con alta seguridad, altos costes y tarifas en las operaciones, tediosos procesos de autenticación, aumento de los ciberataques y, como resultado de todo ello, altos niveles de fraude en los pagos.

Blockchain ofrece una metodología sin competencia, por el momento, en el procesamiento seguro de los pagos gracias a sus aportaciones y soluciones de hash criptográfico: el sistema es, por tanto, muy difícil de piratear y los datos no pueden ser alterados. La estructura básica distribuida de Blockchain (DLT- Distributed Ledger Technology) junto con sus capacidades de verificación digital de identidades, la alta seguridad de los

procesos de gestión de datos, los protocolos contra delitos digitales o los procesos automatizados de KYC convierte a esta tecnología en tendencia por sus posibilidades como método de pago con altas garantías y potencial de futuro.

Hace uso del Blockchain porque, mediante su sistema de doble llave, se garantiza la seguridad del proceso, evitando que los datos personales o financieros puedan ser usados de forma maliciosa mientras que se logra verificar la identidad.

Mediante técnicas como la biometría, los pagos pueden ser procesados de forma segura. El Blockchain en el procesamiento seguro de pagos ofrece unos beneficios tales como **rapidez, seguridad y bajos costes**. Reduce la cantidad de intermediarios, dejando como únicos actores al vendedor y a quien efectúa el pago. El procesamiento seguro de pagos funciona gracias a Blockchain, identificadores descentralizados y a las credenciales que sean verificables.

KEY NUMBERS



El gasto global en Blockchain **pasará de 5.700 millones de \$ en 2021 a 17.900 millones de \$ en 2024**, el procesamiento seguro de pagos es uno de los principales impulsores.



Para febrero de 2021, se habían realizado **más de 612 millones de transacciones** a través de Blockchain.



Los costes de pagos y transacciones a través de Blockchain se ven reducidos millones de veces frente a transacciones tradicionales **(transferir 1,130,000,000\$ cuesta 0,19\$)**.



Reduce los tiempos de espera del procesamiento de algunos tipos de pago de días a tan solo segundos.

MUST – KNOW PLAYERS



Establecida en 2014.
Origen Estadounidense.

Posee alcance global.

La compañía ofrece plataformas para llevar a cabo pagos transfronterizos a través de esta tecnología.

En su última ronda de financiación consiguió 3 millones de \$. Posee más de 100 empleados en su plantilla. **Procesa más de 2.000.000 millones de \$ en pagos anualmente.**

Cuenta con **6 herramientas o soluciones diferentes** para mejorar el procesamiento de pagos a través de tecnología Blockchain: Account Viewer, Stellar Laboratory, Freightier, Kelp, Transaction Explorer y Node Explorer.

Ha ayudado a desarrollar plataformas para compañías como Sunship, Saldo, SatoshiPay, Cowrie y Tempo.



Fundada en 2012.
Origen Estadounidense.

Opera en más de 55 países de todo el mundo.

Es una empresa que provee plataformas para procesar pagos de forma internacional mediante tecnología Blockchain.

Dispone de más de 300 clientes y más de 620 empleados. Ha alcanzado los **293,8 millones de \$ en financiación total.**

Mediante su sistema RippleNet, **ofrece infraestructura descentralizada**, permite pagos en tan solo segundos, mensajes 100% transparentes y ofrece soluciones de liquidez.

Ha colaborado con empresas como Santander, Moneymatch, Cross ENF, SCB, Nium, LuLuExchange, Azimo, Lemonway, American Express, Bank of America, Beetech, SABB, Sentbe, Golance y Transfergo.



BLOCKCHAIN & FINANCES

NFT

Un token no fungible o NFT, es un token criptográfico único que se encuentra ligado a tecnología Blockchain, y que no es mutuamente intercambiable por otro. Es un tipo de criptomoneda que representa un objeto único, por lo que no es intercambiable como las criptomonedas regulares.

Esta propiedad de no ser intercambiables los hace realmente interesantes para los coleccionistas y su reciente popularidad ha estado ligada al sector del arte. La mayor parte del rumor actual sobre NFT se relaciona con el arte digital pero, **los NFT también pueden ser cualquier tipo de activo de colección digital**. Permiten asignar valor, certificar originalidad y dar identificación única a bienes digitales. Son indestructibles e infalsificables.

Recientemente, el mercado NFT ha experimentado una explosión debido al valor vertiginoso que ha alcanzado el Bitcoin y a su **característico modelo descentralizado** que permite la eliminación de los intermediarios en su gestión. En 2021, las ventas de NTF superaron los 25.000 millones de dólares pero esa tendencia de crecimiento se ha desacelerado ligeramente.

La **falta de regulación en el sector y los altos costes por las transacciones** se han convertido en algunos de los hándicaps de esta tendencia que todavía se encuentra en las etapas iniciales de desarrollo.

Están teniendo especial auge en el mundo del coleccionismo en medios digitales, pero también puede ser usado para ítems adquiridos a través de juegos, entradas o cupones para eventos y documentos, ensayos y piezas de arte.

La titularidad del token NFT se asigna a la dirección criptográfica en la que se localice. En este sentido, datos como el precio, transacciones anteriores y titularidad se almacenan en Blockchain, permitiendo su acceso de forma permanente. Estos activos digitales se compran y venden en marketplaces especializados en NFT a precios fijos o subastas.

KEY NUMBERS



El mercado de NFT alcanzó los 2.500 millones de \$ en transacciones en el Q1 de 2021. La obra “The First 5,000 Days” de Beeple se vendió por 69,3 millones de \$.



Los países con mayor popularidad de búsqueda del término “NFT” son: China, Singapur, Venezuela, Hong Kong, Filipinas y Corea del Sur.



Durante 2021, las transacciones de compra o **venta de NFT a través de wallets únicas ha ido en crecimiento**, pasando de 46.211 en enero a 501.276 en noviembre.



En 2021, **más de 45.000 wallets compraron NFT de marketplaces.**

MUST – KNOW PLAYERS



MOMENTRANKS

Creada en 2017. Origen Canadiense.	Establecida en 2019. Origen Estadounidense.	Fundada en 2021. Origen Estadounidense.
Tiene alcance global.	Tiene alcance global.	Tiene alcance global.
Empresa que desarrolla experiencias en Blockchain a través de NFT.	Compañía que permite comprar, vender y coleccionar artículos únicos en línea a través de tokens NFT.	Empresa que ofrece recursos para valoraciones precisas de NFT, herramientas para Marketplaces y rastreo de portafolios.
Alcanzó los 607,5 millones de \$ de financiación en Serie D. Da soporte a las dos aplicaciones descentralizadas más grandes del mundo (Top Shot y CryptoKitties).	Obtuvo 16 millones de \$ en financiación en Serie A y obtiene 35 millones de \$ en ingresos anuales.	Recaudó 5,9 millones de \$ en financiación en Serie A y su capitalización de mercado es de 593 millones de \$.
Sus tokens NFT se usan en juegos como NBA Top Shot, Crypto Kitties, Cheeze Wizards y UFC.	Su token NFT se llama \$RARI. Su plataforma permite acuñar tokens sin necesidad de tener conocimientos de programación o de gobierno de plataformas digitales.	Sus tokens NFT se utilizan en NBA Top Shot. Además, su plataformas clasifica diferentes proyectos según su valor de capitalización en el mercado. Trabaja con Ethereum.
Entre sus inversores se encuentran a16z, Venrock, USV, Samsung, Axiomatic, Endeavor y WndrCo.	Entre sus inversores destacan O1 Advisors, Republic Capital New York, 1kx, Rockaway Blockchain Fund y Venrock.	Entre sus inversores están Coinbase Ventures, Acrylic, Lattice Capital, Permit Ventures y Dapper Labs.



BLOCKCHAIN & FINANCES

DeFi

Las finanzas descentralizadas o DeFi (por sus siglas en inglés) hacen referencia al conjunto de contratos financieros (préstamos e inversión, principalmente) con soporte o forma Blockchain, anotados en una cadena de bloques inmutable.

Se basan en un modelo tecnológico con base Blockchain descentralizado que ofrece un mayor grado de autonomía en las operaciones financieras. Las DeFi **permiten la codificación de operaciones en formato de tokens digitales de tal forma que las transacciones económicas pueden ser realizadas sin intermediarios**, de manera descentralizada, y con altos niveles de agilidad. El objetivo principal de las DeFi es generar un sistema financiero más abierto y directo, sin intermediarios.

Como beneficios se destaca, **la seguridad y transparencia, transacciones rápidas y sin comisiones por la intermediación.**

El papel de las compañías Fintech en este contexto también adquiere gran importancia ya que podrían operar como entidades electrónicas para generar esas operaciones descentralizadas. No obstante, las barreras regulatorias (igual que en la mayor parte del panorama Blockchain) son un impedimento por el momento: estas se centran en los **problemas que la descentralización genera en la verificación de la identidad** de las partes implicadas en las transacciones.

DeFi trata de reconstruir/reinventar los servicios tradicionales. Resultan **clave los Smart Contract**, algoritmos y códigos informáticos en una red Blockchain capaces de ejecutar por sí mismos los protocolos de interés y precios acordados entre dos sujetos financieros. El prestamista y el prestatario se someten a parámetros programados dentro del software que conforma el Smart Contract, que articula, verifica y ejecuta el acuerdo entre las partes de manera autónoma, segura y transparente.

KEY NUMBERS



El valor total de los criptoactivos en juego en el espacio financiero descentralizado experimentó un aumento en el 2021, **llegando a la cifra media mensual de 78.701 millones de \$.**



En 2020 **400 empresas europeas encuestadas** declararon que un 86% están implementando o evaluando servicios bajo el modelo DeFi, un 67% creen que modelos DeFi abrirán nuevas fuentes de ingresos y, un 58% temen quedar en desventaja competitiva por ignorar el boom.



En noviembre de 2021 se alcanzó el hito de **2,5 millones de eWallets conectados a apps descentralizadas**, principalmente por el interés generado por las ofertas DeFi.



En noviembre de 2021, **10 redes diferentes de Blockchain habían superado los 1.400 millones de \$ en criptoactivos** invertidos en DeFi.

MUST – KNOW PLAYERS



Lanzada en 2016.
Origen Danés.

Opera a escala global.

App descentralizada que sirve como **plataforma de contratos inteligentes para el intercambio de criptodivisas.**

Desde hace más de un año es la app con **mayor número de criptoactivos invertidos.** Su TVL actual está en torno a los 18.000 millones de dólares.

Su finalidad es **proteger a los usuarios de la volatilidad que sufren las criptomonedas, asegurando su valor mediante el intercambio por DAI**, criptomoneda estable emitida por la plataforma cuyo valor está vinculado al dólar. Para obtenerlos, en primer lugar los usuarios tienen que crear un fondo de garantía o CDP superior a la deuda que quieren contraer. El sistema cobra la cantidad equivalente en Dais y tras ello puede retirarse el fondo.

Opera en la red de Ethereum y admite ETH y otros tokens en su plataforma.



Creada en 2020.
Origen Ruso.

Extendido a nivel global.

Protocolo DeFi pensado para el intercambio descentralizado entre stablecoins.

En poco tiempo se convirtió en el DEX de Ethereum más grande después de Uniswap. Actualmente cuenta con un **total de criptoactivos en torno a los 15.000 millones de \$**, por encima de Uniswap.

Permite a los usuarios el comercio de Stablecoins a un menor deslizamiento de precio, ofreciendo un **sistema de reequilibrio que mantiene los valores de precio lo más ajustados a la realidad.** En caso de intercambiar una Stablecoin por otro de mayor valor, se pagará una comisión de reequilibrio. En el caso contrario, se obtendrá un reembolso. Además, Curve ofrece los lending pools o pools de préstamos.

Está dentro de la red de Ethereum y admite DAI, USDC, USDT, TUSD, BUSD, entre otros.

Final Insights

Sin duda alguna, el Blockchain se ha posicionado como una de las herramientas tecnológicas clave del mercado y sus aplicaciones han abierto una serie de oportunidades sin precedentes dentro del sector financiero: los desarrollos como los NFT han brindado la posibilidad de crear procesos digitales de tal originalidad que anteriormente no habían sido posibles, o las criptomonedas, que han desarrollado una nueva economía monetaria basada únicamente en activos digitales.

Asimismo, el Blockchain ha permitido brindar mayor seguridad a las transacciones digitales y descentralizar las finanzas gracias a contratos financieros con soporte en cadena de bloque. Estos eventos llevan al Blockchain a ser el líder de un nuevo ecosistema Fintech que ha revolucionado por completo las finanzas. En este contexto, diversos tipos de compañías Fintechs están emergiendo para aprovechar las oportunidades que el sector ofrece, y meritoriamente, consiguiendo grandes éxitos.

Además de las Fintechs que desarrollen sus negocios en esta área, todas aquellas compañías que adopten los distintos usos del Blockchain en sus procesos internos podrán disfrutar de mayores ingresos, menores costos y un uso más eficiente del tiempo gracias a sus amplias posibilidades de aplicación: creación de alianzas, mejora de la logística y la cadena de suministro, control de aspectos legales, o mejora de los sistemas y servicios de pago, entre otros muchos.

Todos los indicios apuntan a que el desarrollo del Blockchain no se frena aquí ya que se espera que su ritmo de crecimiento alcance una tasa de casi el 27% para el año 2027.

Para que las empresas del sector financiero aprovechen todas la ventajas y beneficios del Blockchain, deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Explorar la [posibilidad de llevar una parte de las finanzas de la empresas al área de criptomonedas para diversificar y explotar](#) las oportunidad que la economía digital de criptoactivos ofrece.
- [Identificar o añadir productos digitales dentro del catálogo de la empresa que puedan ser sustentados por NFT](#) como mecanismo de certificación de la originalidad, aumentando así la oferta y las ventas.
- Implementar herramientas de Secure Payment Processing y DeFi para [disminuir el fraude, digitalizar los procesos, asegurar rapidez y fomentar la transparencia](#).

Contacto

Natividad de Mora.

Marketing & Communications Director, Softtek EMEA.

natividad.demora@softtek.com

Karen Lee Liedl.

Global Communications Leader, Softtek.

karen.liedl@softtek.com

Allison Castillo.

Gerente de MAD FinTech

a.castillo@madfintech.es

Pedro García Gómez

Responsable de Marketing y Comunicación de Banco Cooperativo Español (Grupo Caja Rural).

pgarcia@bce.cajarural.com

