



Instituto Hermes

Informe Innovación Financiera

∴ 20 al 27 de abril 2016 ∴

¿Es la banca minorista el último bastión del marxismo?

Escuchando a los banqueros minoristas y leyendo entre líneas los estudios de las consultoras, se hace inevitable un escalofrío: la vieja idea marxista está aquí de nuevo.

Puede que Marx aspirara a «hombre nuevo» y lo idealizara en el Prometeo del «proletario consciente liberado» y la banca se conforme con un «cliente nuevo» idealizado en un «milenial» imaginario, pero la idea -errónea- de base está ahí: cambia la estructura y cambiará la cultura automáticamente sin que tengas que preocuparte por nada más.

Lo que es peor, el fintech está desarrollando un discurso marxista-leninista, soñando una especie de alianza tecnológica de las masas sub-bancarizadas del mundo desarrollado con las masas des-bancarizadas de los países en desarrollo.

Pero al margen de las estructuras mitológicas -por lo que se ve muy persistentes- del siglo XX, la realidad es bien otra: el centro de la reducción de escalas está en la economía productiva, en las nuevas PYMEs -cada vez más protagonistas de la innovación y de la rentabilidad- y sus necesidades. Eso es a lo que no se ha adaptado lo suficientemente rápido Goldman y por lo que sufren sus resultados, no por una supuesta y repentina pauperización de las clases medias norteamericanas imposible de verificar estadísticamente.

Cómo hacer un laboratorio para la regulación del fintech

Las preocupaciones regulatorias derivadas de la expansión de las fintech han sido uno de los temas recurrentes de esta semana. La FCA británica («Financial Conduct Authority»), ha anunciado un laboratorio («regulatory sandbox»). Pero ¿cuáles son sus claves?

El laboratorio se da dentro de un proyecto está a fomentar la innovación en el mercado de servicios financieros del Reino Unido, tanto de los participantes en el mercado fintech como de las instituciones financieras ya establecidas, con el objetivo de que la regulación futura promueva la competencia a través de la innovación disruptiva. Este espacio de experimentación regulatoria tiene como objetivo proporcionar un espacio seguro para el ensayo de productos y servicios innovadores sin que se dispare el conjunto aplicable de consecuencias reglamentarias. El objetivo es fomentar la innovación mediante la reducción de las barreras administrativas y los costes para las pruebas de productos y servicios innovadores, al tiempo que garantiza que los riesgos de las pruebas no se transfieren a los

consumidores. Por eso todas las empresas, tanto las financieras como las tecnológicas pueden participar.

Las fintech podrán obtener una autorización restringida para probar productos o servicios innovadores sin tener que obtener autorización completa. Cualquier actividad regulada posteriormente fuera del entorno limitado todavía requerirá autorización completa, pero la FCA espera que la plena autorización de un producto o servicio que ya ha sido probado en el laboratorio se pueda obtener más rápido y más fácilmente.

Quienes deseen probar un producto o servicio innovador que pueda no encajar fácilmente en el marco regulatorio existente, pueden desear obtener una mayor claridad acerca de las reglas aplicables antes de la prueba. Para estas empresas, la FCA prevé la prestación de asistencia de las siguientes maneras:

- La emisión de **orientación individual** sobre la interpretación de ciertas normas en el contexto de la prueba.
- La concesión de **exenciones o modificaciones** a las reglas de la FCA, aunque obviamente no a las reglas europeas.
- La emisión de **cartas de exención activa**. La FCA considerará la utilización de este instrumento con mucho cuidado y sólo para los casos en que no sea capaz de emitir una guía individual o conceder excepciones. Siempre y cuando el destinatario de la carta colabore estrechamente con la FCA, se mantenga dentro de los parámetros de prueba acordados y trate a sus clientes de manera justa, no se enfrentará a medidas disciplinarias de la FCA, incluso si algo va mal inesperadamente durante la prueba. Sin embargo, la carta sólo se aplicaría durante la duración de la prueba en el laboratorio.

Criterio de elegibilidad

Los parámetros exactos de cada prueba serán acordados con la empresa pertinente sobre una base de caso por caso. Sin embargo, la FCA ha desarrollado y publicado ya un conjunto de estándares en los siguientes campos:

- La firma o el modelo de negocio debe estar en el ámbito de la FCA
- El producto o servicio debe ser una auténtica innovación
- Tiene que haber un beneficio para el consumidor
- Tiene que ser necesaria la necesidad de la empresa de probar su producto en clientes

reales porque el proceso regulatorio estándar sería demasiado complejo o costoso.

- El producto debe estar listo para su prueba con usuarios reales

Los parámetros exactos de cada prueba serán acordados con la empresa pertinente sobre una base de caso por caso. Sin embargo, la FCA ha desarrollado y publicado ya un conjunto de estándares en los siguientes campos:

- **Duración**, generalmente de tres a seis meses
- **Número de clientes**: El tamaño de la prueba y el número de clientes participantes se limitará estrictamente. Sin embargo, la FCA reconoce que el número de clientes debe ser lo suficientemente grande como para obtener datos estadísticamente relevantes.
- **La selección del cliente**: La empresa debe encontrar a los clientes para la prueba. El tipo de clientes debe ser apropiado para el producto o servicio a ensayar, el mercado previsto y el riesgo que implica.
- **Garantías de los clientes**: Las empresas deben tener garantías de los clientes. La lista y perfil de cliente será acordada con la FCA sobre una base caso por caso.
- **Consentimiento informado**: Las empresas deben revelar información sobre la prueba y la compensación disponible (incluso en caso de quiebra de las empresas) para los clientes que están participando bajo el consentimiento informado.
- **Datos**: La FCA afirma que no es responsable del uso de los datos de los clientes.
- **Planes de pruebas**: los planes de prueba deben establecer claramente el calendario, los principales hitos, medidas de éxito, parámetros de prueba, las salvaguardas de los clientes, una evaluación del riesgo y una estrategia de salida para los clientes que participan en el examen para evitar consecuencias negativas para estos clientes.

La FCA espera informes semanales con los hitos y principales resultados de gestión del riesgo. Una vez terminada la prueba, las empresas tendrán que producir y presentar a la FCA un informe final. La FCA tiene como objetivo publicar los resultados de las pruebas aunque reconoce que tendrá que revisar lo que se puede publicar caso por caso para asegurar que cualquier información comercialmente sensible está protegida.

Inicialmente, la FCA ha previsto que dos grupos de empresas al año sean aceptadas en el programa.

Al introducir el «regulatory sandbox» en la «Innovate Finance Global Summit 2016» Christopher Woolard, director de Estrategia y Competencia de la FCA, afirmó que la FCA fue el primer regulador en el mundo en poner en marcha un programa de esta naturaleza: «un

proyecto audaz y complejo para cualquier regulador». Pero como remarcó, si el regulador tiene que afrontar la innovación del mismo modo que lo hace el sector financiero y tecnológico: innovando para no quedar atrás.

Materiales de Análisis

¿Está el futuro de Goldman en el fintech?^{(1) (2)}

Han corrido ríos de tinta sobre la brutal caída en los resultados de Goldman. Muchos de ellos coinciden en que el mercado ha cambiado y Goldman no. «Demasiado patoso para innovar» aseguran muchos, usando «patoso» como eufemismo para «ineficiente». La cuestión es si el futuro de Goldman tiene arreglo en el Fintech. Y ahí las opiniones están divididas.

El caso es que Goldman se está moviendo a toda velocidad, tanto en depósitos como en préstamos, hacia la banca electrónica, invirtiendo en fintech, incubando start ups y en general intentando acercarse a escalas menores pero siempre manteniendo lo nuevo separado de lo antiguo. Y esta es la tendencia interesante y seguramente el modelo que va a imponerse en las grandes organizaciones: «encapsular» su negocio tradicional e irlo adaptando a «capa inferior» de una serie de fintechs y negocios financieros ágiles y competitivos destinados a segmentos específicos que lo usan, a las finales, como API.

La UE será «suave» en la regulación de bitcoin y blockchain^{(3) (4) (5)}

El parlamentario Jakob von Weizsaecker defendió ante el comité de asuntos económicos del Parlamento la necesidad de ser «suaves y cuidadosos» y «evitar la legislación preventiva» en favor del «seguimiento cuidadoso».

El Parlamento está esta enfocando sus discusiones hacia la política monetaria en un momento en el que bitcoin parece «muerto» como divisa general de uso y se concentra cada vez más en nichos como las apps de «hawala» (transferencias internacionales con mínimas comisiones) o los sistemas de puntos para la fidelización de clientes.

Capital anglo, fintech india^{(6) (7) (8) (9)}

La salida a mercado en India de una app financiada con 1,3M\$ por Max Levchin, cofundador de Paypal, ha servido para poner en marcha la ya habitual máquina propagandística de Bangalore. Esta vez con el discurso de «las fintech para los desbancarizados».

Es previsible que este posicionamiento de India como un gigantesco «sandbox» fintech lleno de programadores baratos prenda no solo en California sino también en Gran Bretaña, desde donde nos llegará a Europa, posiblemente con la habitual falta de resultados cuando ya no quepan dudas de si no todo el fintech es una burbuja, si que hay una burbuja fintech... india.

Pero de momento parece funcionar: Kasisto, un «robo-advisor» que utiliza IA, y que cuenta como inversores a DBS Bank, New York Angels, Two Sigma Investments y Wells Fargo Startup Accelerator, anunció que se testará en India, siendo el asistente virtual de Digibank, el único bando indio 100% digital.

Pronta entrada en vigor de la ley Hamon en Francia (comparadoras de seguros) ⁽¹⁰⁾

A partir de julio la ley tratará de dar un poco más de transparencia a un formato comercial que aunque crece empieza también a sembrar dudas entre los consumidores.

Las fintech que triunfaron en «London Fintech 2016» ^{(11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18)}

Tres fintech a destacar por nuestros analistas

- Huddlestock: una fintech noruega que crea un verdadero mercado de estrategias de inversión y lo pone a disposición de micro y miniinversores, permitiendo a pequeños inversores participar de estrategias que pertenecían hasta ahora al mundo de los inversores institucionales.
- Origin: Acceso directo al mercado primario.
- EdAid: Crowdfunding + income sharing para créditos universitarios. El pequeño inversor participa de créditos a estudiantes y estos los devuelven dedicando un 10% de sus ingresos mensuales al acabar los estudios.

Y seis más, elogiadas por los asistentes:

- Zero Flows: Un lugar de intercambio de «pretrade information» sobre mercados emergentes pensada para operadores que temen modificar las expectativas de mercado si las hacen en público.
 - FinPoint: PYMEs presentan anónima y estandarizadamente sus necesidades y proyectos de inversión y más de 80 bancos pueden hacer ofertas para satisfacerlos. Básicamente un mercado de proyectos PYME para bancos.
 - LandBay y Landinvest: El P2P lending llega al inmobiliario británico.
 - Global Invest Her: Una red de proyectos productivos en el mundo anglófono liderados por mujeres.
 - MangoPay: La empresa de pagos francesa está creciendo y convirtiéndose en el socio de pagos por defecto de las nuevas empresas de p2p lending y crowdfunding que surgen por toda Europa.
-

El gobierno francés consulta a los ciudadanos sobre el big data de salud ⁽¹⁹⁾ ⁽²⁰⁾

¿Qué datos de salud compartir, con qué objetivos y con qué condiciones? La consulta pública busca tener listo para el verano un conjunto de propuestas y perspectivas recogidas entre los ciudadanos que sirvan para alimentar la regulación del big data y sus usos médicos y comerciales en el ámbito de la salud.

Crece el escepticismo ante la robotización de los asesores y sin embargo... ⁽²¹⁾ ⁽²²⁾ ⁽²³⁾ ⁽²⁴⁾

Surgen cada vez más críticas entre los analistas a la perspectiva de la robotización de los asesores financieros.

La crítica financiera focaliza en el «Global Investment Performance Standards» (GIPS), un conjunto de principios éticos estandarizados para toda la industria que provee a los gestores de inversiones de guía para calcular el resultado de sus inversiones y hacer report a sus posibles clientes. La ausencia de informes GIPS sobre robo-asesores se está convirtiendo en un flanco débil cada vez más recurrente.

Desde el punto de vista de relación con el cliente, aseguran otros analistas, los ejemplos de las cadenas de videoclubs o tiendas de música no son válidos en banca. Fueron arrasados por Internet porque ponían personas en el medio de una cadena que podía ser digitalizada y convertida en un servicio directo. Pero no es así con la banca. De hecho, según los estudios sobre banca minorista, los más jóvenes, los «mileniales», son precisamente los más propensos a poner en valor la sucursal y discutir cara a cara.

Y para rematar, desde el MIT apuntan si la ola de bots americanos no serán el resultado de un malentendido sobre el éxito y las funcionalidades de los chatbots chinos, que no son solo específicos, sino muchas veces basados en menus de opciones, lejos de la emulación conversacional que se pretende para servicios avanzados o basados en voz... para los que aun quedaría una década como mínimo.

Y sin embargo otros leen el resultado del informe de CapGemini que comentábamos la semana pasada como una muestra de cómo los esfuerzos por mejorar la experiencia de usuario de los clientes financieros puede aumentar ligeramente la satisfacción de estos, pero no tiene una incidencia perceptible en el volumen de negocio. Es decir, que en realidad no existen incentivos para que el sector mantenga el elevado nivel de coste de las redes de sucursales y los asesores telefónicos. Está por ver sin embargo que la elasticidad de la demanda a la bajada de costes en atención sea tan rígida como lo ha sido al incremento del

esfuerzo.

Los temores del regulador ^{(25) (26) (27) (28) (29) (30) (31)}

Mientras en Canadá temen no tener las herramientas regulatorias adecuadas para un mundo fintech y en EEUU se abre una comisión de investigación parlamentaria y la OCC publica un «white paper» para los bancos de la reserva federal, en China el regulador organiza un pool con todo el sector financiero para localizar y reprimir los chiringuitos fintech: empresas volátiles con ofertas espectaculares que cierran cuando aparecen los problemas.

Y mientras tanto, la autoridad reguladora británica, la FCA, pondrá en marcha un «regulatory sandbox» para impulsar el desarrollo de la regulación a través de un espacio de testeo y práctica (ver análisis).

Un tema con mucho más fondo es el creciente uso de Inteligencia Artificial. En una encuesta reciente a 400 directivos británicos, los encuestados pensaban que durante los próximos 3 años el impacto de la IA sobre el trading y el análisis financiero iba a ser intenso y disruptor, pero que sin embargo, los reguladores no tienen habilidades suficientes para entender las implicaciones y que las reglas deben de mejorarse cuanto antes.

Regtech, las fintech de cumplimiento regulatorio ⁽³²⁾

La última ola entre las start ups irlandesas, la mayoría liderada por «silver foxes», antiguos ejecutivos y directivos de banca y seguros.

Orange se compra un banco ⁽³³⁾

Orange cierra un acuerdo por el 65% de Groupama. Objetivo crear un ecosistema propio centrado en la banca móvil.

¿Y si todos los bancos usaran el mismo lenguaje con las fintechs? ^{(34) (35)}

Ese es el objetivo del Open Bank Project: un API libre y homogéneo que serviría a las fintech un estándar de comunicación con los bancos tradicionales que facilitaría los desarrollos y la fluidez de los contratos.

¿Hay una burbuja fintech?^{(36) (37) (38) (39)}

La inversión global en fintech creció un 75% en 2015 hasta 22.300M\$. En el primer trimestre de este año las empresas fintech han recibido 5.300M\$, un 67% más que en el mismo periodo del año anterior. En EEUU la inversión fintech creció un 44% hasta 14.800M\$ en 2015 y EEUU continuó dominando la inversión en el sector con 667 contratos de inversión, un 16% más que el año anterior.

Dado todas las expectativas que se han puesto en el sector, los consultores piensan que todavía hay mucho recorrido. Si lo comparamos con el grado y alcance de las ofertas de valor, seguramente, en más de un sector fintech cabría ya hablar de burbuja.

Lo que es claro es que algunas empresas lo están aprovechando. Ali Babá va a ampliar capital de Ant Financial, su división de pagos y servicios financieros online en \$3.500M\$, con lo que alcanzará una capitalización de 60.000M\$. Lo que deja en nada los 30M\$ que Paypal ha invertido en Acorn, la app de créditos rápidos que más crece en el mercado móvil.

Paypal invierte 30M en Acorn, el rey americano de la pequeña escala^{(40) (41) (42) (43) (44) (45)}

La app de micréditos rápidos que más crece se convierte en la apuesta del gigante de los pagos online y en la estrella fintech de la temporada americana.

La cuenta media de Acorn es pequeña, sobre 175\$, pero en conjunto ha reunido 150M\$ en activos. Esto parece poco al lado de los 4.000M\$ gestionados por Betterment los 3.000M\$ de Wealthfront, pero Acorn tiene 4 veces más cuentas que Betterment y 10 veces más que Wealthfront. Y la diferencia sigue creciendo: Acorn ha pasado de 475.000 cuentas en 2014 a 850.000 a principios de 2016.

Además, tres cuartas partes de los usuarios tienen entre 18 y 34 años e ingresos anuales de menos de 100m\$, muy por debajo de la media de 62 años del cliente de un asesor financiero típico.

El plan de Acorn es construir una enorme base de usuarios para a continuación, obtener nuevos beneficios económicos mediante la adición de nuevas ofertas a medida que los usuarios demanden más servicios.

Acorn es la punta de lanza de una de las tendencias más interesantes del fintech: atender a los sub-bancarizados y el precariado postuniversitario treintañero, un ámbito que se alimenta del desarrollo de tecnologías y productos para desbancarizados en la periferia geoeconómica del mundo y que en algunos países como Gran Bretaña o Canadá empieza a ser «mainstream» incluso en su versión más «alternativa», los créditos p2p.

Suben tipos P2P en EEUU ante incremento de morosidad y primeras pérdidas^{(46) (47)}

Prosper eleva 1.4 puntos porcentuales sus intereses, pasando del 13.5 al 14.9% su tipo medio. Lending Club, la mayor plataforma de crédito p2p en EEUU, disparó su expectativa de morosidad para todos los segmentos en sus créditos a tres años en 0,22 puntos porcentuales, 3,6 puntos por encima de sus cálculos previos en Noviembre, así que de media calculan un incremento de tipos de 0,23 puntos porcentuales.

OnDeck prepara con JPMorgan su desembarco europeo⁽⁴⁸⁾

Después de que JP Morgan externalizara su evaluación de crédito a PYMEs en OnDeck y que esta se extendiera a Canadá y Australia, llegando a alcanzar un valor accionarial de 1.000M\$, la «extraña alianza» se plantea dar un paso más: Europa. «Tenemos la piel en esto», aseguran directivos de JP Morgan.

La autoridad de mercados financieros de Quebec advierte a los consumidores sobre el aseguramiento P2P⁽⁴⁹⁾

El comunicado describe las bases del microaseguramiento p2p tal y como lo conocemos en plataformas como la norteamericana peercover.com:

«Las empresas ofrecen a los consumidores las plataformas en las que pueden formar comunidades (pools) para activos similares, sin tener que recurrir a una aseguradora. Los consumidores determinarían los riesgos que quieren cubrir, primas y prestaciones, a condición de que los participantes en estos pools dedidan colectivamente sobre la admisibilidad de las reclamaciones»

«Algunas plataformas, que poco a poco hacen su aparición en Québec a través de Internet o por las aplicaciones móviles, proponen a los participantes a compartir ciertos riesgos, incluyendo salud, viajes, eventos, coches, casas, pérdida empleo, etc. Sobre la base de la información disponible, la Autoridad es de la opinión de que los productos o servicios ofrecidos y tienen similitudes con los productos de seguros. Antes de pronunciarse sobre el cumplimiento de estos productos o servicios y las empresas que los ofrecen, la Autoridad invita a los consumidores a ser cautelosos»

Commerzbank prepara el lanzamiento del primer sitio de p2p lending de un gran banco europeo⁽⁵⁰⁾

Una pequeña mención en la memoria anual del banco describe como «plataforma de préstamos P2P» el proyecto «Main Funders» (un juego de palabras entre el inglés y el nombre del río que pasa por Frankfurt, capital financiera alemana y sede del banco). De confirmarse, se trataría de la primera plataforma de préstamos P2P creada directamente por un gran banco comercial.

Primeras fusiones entre plataformas P2P en Alemania^{(51) (52) (53) (54)}

Las alemanas Kapilendo y Venturate anunciaron fusión. Kapilendo es un mercado de préstamos P2P que ofrece préstamos entre 30.000 y 2,5 M de euros a las PYMEs en préstamos de 1 a 5 años. El importe mínimo para los inversores es de 100€. Kapilendo se lanzó en 2015 y recientemente ha ganado un poco de publicidad, cuando se logró financiar préstamo de 1M€ a 3 años para el primer club de fútbol de la división Hertha BSC en 10 minutos. El préstamo tenía una tasa de interés del 4,5%. Los préstamos de Kapilendo están en el rango de 3.1% a 6.5% de interés. Kapilendo utiliza Fidor como banco transaccional. Venturate es un pequeño sitio de crowdfunding puesto en marcha en el verano de 2015. FinLab, propietario de Venturate también invertirá una cantidad adicional para fomentar aún más el crecimiento de Kapilendo. Después de la transacción FinLab posee un 25,1% de Kapilendo.

Nueva versión de SIX amenaza emergencia de tecnologías blockchain en la comunicación interbancaria⁽⁵⁵⁾

La nueva versión del sistema de comunicación interbancaria suizo es la primera en incorporar el ISO 20022 y será adoptada en breve también por Canadá.

Las fintech se mueven al nicho y bajan la escala⁽⁵⁶⁾

WSJ da el ejemplo de compañías como «Promise Financial», dedicadas a financiar bodas, o Pave que desde 2012 financia a cambio de acuerdos de ingresos compartidos a personas sin historial crediticio como expatriados o personas recién salidas de la universidad, evaluando el riesgo por sus habilidades personales y formación y asociándose con otras empresas como General Assembly dedicadas a completar esas habilidades con otras como programar o analizar datos.

La nota diferencial entre la primera generación fintech y esta «nueva ola» no es solo la especialización, sino la reducción de escala, que está permitiendo un nuevo florecimiento a pesar de las reticencias del capital a invertir en empresas financieras cuyo espíritu primario parece heredado de Silicon Valley: crecer a toda costa.

Las fintech como banco de los desbancarizados en la periferia global ^{(57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64)} _{(65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79)}

Servicios como m-Pesa o BKash, en países como Kenia, Bangladesh, Tailandia o Indonesia se presentan gracias a las fintech como el próximo gran negocio del retailing... lo que no queda claro es si harán falta bancos o las fintech podrán bastarse solas y si las regulaciones financieras de estos países, donde el negocio financiero ha estado tradicionalmente tan concentrado como poco extendido entre la base de la pirámide social, podrá evitar inestabilidades significativas.

Las ideas del Gobernador del Banco Central Tailandés, Suthichai Yoon, asegurando que en buena parte del continente empezando por su país, las fintech sustituirán el papel jugado hoy por la banca, han sido muy comentadas en toda la prensa asiática. Las declaraciones han sido seguidas de una lluvia de análisis en distintos medios especializados asegurando que el futuro de los seguros y la banca vendrán dados por el del fintech y el insurtech en grandes mercados subbancarizados como India, China y América del Sur. Y que la sudafricana Zoono anuncie que ha procesado pagos por más de 1000M\$ es señal de que Africa también ha de ser tenida en cuenta, sobre todo cuando en Sudáfrica vemos el ascenso de WiGroup, un gigante de los pagos online desde el mercado local. Y en India Ujjivan, una plataforma de microcréditos online que tiene el 11% de la cuota de mercado local, se convierte en banco con la ayuda de inversores extranjeros en medio de una contratación masiva que se anuncia sobrepasará los 2.300 empleos.

En países periféricos pero desarrollados tecnológicamente y muy con capitales muy concentrados como Singapur o Corea del Sur sin embargo, los análisis apuntan en sentido contrario: más que erosionar a los agentes tradicionales, las fintech las están reforzando, como hemos visto con la asociación entre Wirecard y VISA. De hecho en algunos países con baja bancarización como Tailandia ese es el discurso que están tomando también los bancos: pudimos leer esta semana al presidente de KBank declarando que «la disrupción fintech tiene que ser reforzada».

Y por si sirve de indicador, Goldman Sachs anuncia que «sale de compras» por India

buscando start ups fintech en las que invertir cantidades relevantes de capital y con las que construir alianzas a largo plazo. Y Kueski, la principal app mexicana de microcréditos ha anunciado esta semana que ha cerrado ya con un grupo de inversores internacionales una ronda de 35M\$ entre deuda y participaciones, la mayor inversión hasta el momento en una fintech mexicana.

Hackatones, premios y bootcamps organizados por los bancos y consultoras descubren nuevas tendencias fintech ^{(80) (81) (82) (83) (84) (85) (86)}

Gamificación de procesos para clientes finales, wearables, biométrica, emulación de conversación mediante IA y nuevos sistemas de micropagos entre los temas emergentes. En la búsqueda de nicho algunas apps ingeniosas como PlastiQ: fotografías y envías facturas y gestiona su pago.

Otra tendencia en alza es el uso del sistema de «ingresos compartidos» como sistema de pago de las matrículas universitarias en el que el estudiante se compromete a pagar un porcentaje de sus ingresos al acabar la carrera. Esta semana por primera vez una universidad norteamericana, Pursue, ha lanzando una fintech propia para gestionar un sistema así.

Fintech y regulación amenazan tormentas en el mercado europeo de bonos ⁽⁸⁷⁾

La regulación resta capacidad de respuesta a los operadores y las fintech les restan capacidades predictivas... de momento.

Accenture: de bitcoin a blockchain y el nicho de los medios de pago inter e intrabancarios ^{(88) (89) (90) (91)}

Mientras el hype se desinfla, hay nicho real para las tecnologías de pago consensual distribuido en banca como redes privadas en cosas como pagos transnacionales, financiación de operaciones comerciales, acuerdos interbancarios, referencia de pagos, AML y gestión de identidades.

Entre las fintech especializadas que pueden aportar al sector por su foco en lo intra e interbancario los analistas rescatan a Ripple.

Algunas fuentes destacables

- 1 <http://seekingalpha.com/article/3968059-goldman-sachs-fintech-banker>
- 2 <http://www.wsj.com/video/goldman-sachs-quarterly-earnings-drop-60-revenue-falls-40/16E6C415-1BFD-4C33-B6E3-68660C324359.html>
- 3 <http://bitcoinist.net/eu-approaches-blockchain-regulation-softly/>
- 4 <http://www.fiercefinanceit.com/story/blockchain-based-loyalty-program-ties-fintech-rebrands-loyal/2016-04-26>
- 5 <http://uk.reuters.com/article/us-eu-blockchain-regulations-idUKKCN0XN0Y7>
- 6 <http://inc42.com/flash-feed/paypal-co-founder-max-levchin-invest-clear-tax/>
- 7 <http://www.businessinsider.in/Fintech-sector-attracting-talent/articleshow/51991900.cms>
- 8 http://www.business-standard.com/article/news-ani/clear-tax-raises-usd-1-3-million-from-max-levchin-116042600870_1.html
- 9 <https://www.pehub.com/2016/04/3328541/>
- 10 <http://www.argusdelassurance.com/intermediaires/comparateurs/comparateurs-d-assurances-plus-de-transparence-en-juillet-2016-loi-hamon.106383>
- 11 <http://www.huddlestock.com/>
- 12 <https://originmarkets.com/>
- 13 <https://www.edaid.com/>
- 14 <https://zeroflows.com/>
- 15 <https://landbay.co.uk/>
- 16 <https://www.lendinvest.com/>
- 17 <http://www.globalinvesther.com/>
- 18 <https://www.mangopay.com/>
- 19 <http://www.faire-simple.gouv.fr/bigdatasante>
- 20 <http://www.argusdelassurance.com/institutions/donnees-de-sante-consultation-ministerielle-sur-le-big-data-en-sante.106338>
- 21 <http://bravenewcoin.com/news/are-banks-really-challenged-by-fintech-or-is-this-just-more-of-the-same/>
- 22 <https://dailyfintech.com/2016/04/25/in-search-of-robo-advisor-actual-performance-anything-out-there/>
- 23 <http://thefinancialbrand.com/58460/customer-experience-banking-loyalty-cross-selling/>
- 24 <https://www.technologyreview.com/s/601329/is-the-chatbot-trend-one-big-misunderstanding/>
- 25 <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/661e7540-0786-11e6-96e5-f85cb08b0730.html>
- 26 <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-commentary/fintech-fraud-requires-an-overhaul-of-our-laws-and-structures/article29709764/>
- 27 <http://www.pymnts.com/news/international/2016/china-regulators-target-fly-by-night-fintechs/>
- 28 <http://www.jdsupra.com/legalnews/uk-regulatory-sandbox-to-foster-fintech-18617/>
- 29 <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=10290f2e-56b8-4958-afc6-cfffbce197e>
- 30 <http://www.natlawreview.com/article/office-comptroller-currency-adopts-new-approach-to-banking-innovation>
- 31 <http://www.cityam.com/239656/finance-actually-wants-more-regulation-because-of-the-rise-of-artificial-intelligence-in-fintech-in-the-worlds-markets>
- 32 <http://www.hedgeweek.com/2016/04/22/238769/regtech-companies-are-boosting-ireland%E2%80%99s-technology-ecosystem>
- 33 <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/premiere-offre-en-2017-pour-l-alliance-orange-groupama-dans-la-banque.106329>
- 34 <https://openbankproject.com/>
- 35 <https://github.com/OpenBankProject/OBP-API>
- 36 Fintech and the evolving landscape: landing points for the industry. Accenture, 2016
- 37 http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/pdf/Fintech_Evolving_Landscape_2016.pdf
- 38 <http://finance.yahoo.com/news/alibaba-payments-division-ant-financial-alipay-parent-gearing-up-for-huge-ipo-205816720.html>
- 39 <http://www.wsj.com/articles/alibaba-affiliate-ant-financial-raises-4-5-billion-in-largest-private-tech-funding-round-globally-1461642246>
- 40 <http://www.prnewswire.com/news-releases/acorns-raises-30m-in-funding-to-expand-its-micro-investing-products-services-and-partnerships-300255149.html>

41 <http://www.pymnts.com/news/investment-tracker/2016/paypal-backs-acorns-grow-investment-app/>
42 <http://www.wsj.com/articles/for-this-fintech-upstart-small-is-beautiful-1461533893>
43 <http://techcrunch.com/2016/04/23/whats-next-for-personal-financial-services/>
44 <http://www.growthbusiness.co.uk/growing-a-business/business-finance/2516781/is-alternative-finance-still-alternative.shtml>
45 http://www.huffingtonpost.ca/david-gens/the-one-reason-banks-shou_b_9759112.html
46 <http://www.wsj.com/articles/lendingclub-boosts-projected-loan-losses-raises-rates-on-some-loans-1461196184>
47 <http://www.bizjournals.com/sanfrancisco/blog/2016/04/lending-club-joins-list-of-fintechs-raising-rates.html>
48 <http://www.euromoney.com/Article/3547694/Fintech-2016-OnDeck-seeks-scale-through-international-expansion.html>
49 https://www.lautorite.qc.ca/fr/communiqués-2016-corporation.html_2016_plateformes-partage-risque-peer-to-peer-risk-sharing.html
50 https://www.commerzbank.de/media/de/aktionaere/haupt/2016_5/geschaeftsbericht_2015.pdf
51 <http://www.p2p-banking.com/countries/germany-merger-between-a-p2p-lending-marketplace-and-an-equity-based-crowdfunding-platform/>
52 <https://uk.finance.yahoo.com/news/finlab-ag-kapilendo-venturate-merge-070001173.html>
53 <https://www.kapilendo.de/>
54 <https://www.venturate.com/>
55 <http://www.businessinsider.com/switzerland-launches-new-national-payment-system-2016-4>
56 <http://www.wsj.com/articles/new-fintech-lenders-narrow-their-scope-1461193681>
57 <http://www.euromoney.com/Article/3547134/Emerging-markets-Fintech-for-the-unbanked.html>
58 <http://www.nationmultimedia.com/opinion/A-question-of-when-not-whether-FinTech-replaces-co-30284359.html>
59 <http://www.dealstreetasia.com/stories/indonesia-p2p-lending-platform-modalku-raises-1-2m-alpha-jwc-others-38013/>
60 <https://www.mpesa.in/portal/>
61 <http://www.bkash.com/>
62 <http://www.channelnewsasia.com/news/singapore/banks-risk-losing/2714036.html>
63 <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20160421000985>
64 <https://dailyfintech.com/2016/04/21/china-india-may-define-the-future-of-insurance-and-insurtech/>
65 <https://www.fool.sg/2016/04/21/is-fintech-going-to-destroy-traditional-banks-in-singapore/>
66 <http://www.nationmultimedia.com/technology/Disruptive-fintechs-should-be-encouraged-30284435.html>
67 <http://paymentweek.com/2016-4-21-goldman-sachs-looks-to-indian-fintech-10260/>
68 <http://www.financemagnates.com/fintech/investing/mexican-micro-lender-kueski-gets-35m-round-consortium-investors/>
69 <http://www.digitaljournal.com/pr/2910726>
70 <http://disrupt-africa.com/2016/04/sa-fintech-startup-zoona-processes-1bn-in-transactions/>
71 <http://www.zoona.co.za/>
72 <http://www.ilovezoona.com/blog/more-than-1-billion-processed/>
73 <http://bitcoinist.net/vanbex-report-unbanked-fintech/>
74 <http://cointelgraph.com/news/fintech-innovations-overshadow-banks-in-africa>
75 <http://koreajoongangdaily.joins.com/news/article/article.aspx?aid=3017938>
76 <http://www.geektime.com/2016/04/24/guadalajara-startup-kueski-scores-largest-fintech-investment-in-mexico-history-with-35-million/>
77 <https://www.finextra.com/pressarticle/64130/wirecard-becomes-first-non-financial-institution-to-issue-visa-prepaid-cards-in-singapore/retail>
78 <http://www.marcopolis.net/wigroup-south-africa-building-a-fintech-empire-in-electronic-payments.htm>
79 <http://economictimes.indiatimes.com/jobs/ujjivan-looks-to-hire-2000-people-for-small-finance-bank-foray/articleshow/51994886.cms>
80 <http://www.livemint.com/Money/8UjE5fHsdzUHvTBlf91EZL/Look-forward-to-more-banking-products.html>
81 <http://www.techvibes.com/blog/bmo-dmz-launch-next-big-idea-in-fintech-program-2016-04-20>
82 <http://www.dealstreetasia.com/stories/apac-fintech-ecosystems-thrivingpwc-startupbootcamp-38319/>
83 <http://techcrunch.com/2016/04/21/plastiq-lets-you-pay-any-bill-with-your-credit-or-debit-card-just-by-snapping-a-photo/>
84 <http://www.xconomy.com/national/2016/04/22/purdues-fintech-experiment-an-alternative-to-pricy-student-loans>

- 85 <http://www.mis-asia.com/tech/industries/cxa-hackathon-to-focus-on-fintech-this-year/>
- 86 <http://www.bobsguide.com/guide/news/2016/Apr/22/startupbootcamp-fintech-continues-to-foster-growth-and-collaboration-in-the-fintech-industry-with-introduction-of-entrepreneur-in-residence-program/>
- 87 <http://www.cityam.com/239331/fintech-and-regulatory-pressures-are-transforming-bond-markets>
- 88 Distributed consensus ledgers for payments: How banks can realize the full opportunities of cryptocurrency technologies, including the blockchain, in payments, Accenture 2016
- 89 https://www.accenture.com/t20151002T010405_w_us-en_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_22/Accenture-Banking-Distributed-consensus-ledgers-payment.pdf
- 90 <http://fsblog.accenture.com/banking/where-and-how-banks-can-tap-the-distributed-consensus-ledgers-opportunity-for-payments/>
- 91 <https://ripple.com/>