

LAS COMPAÑÍAS TECNOLÓGICAS
LLEGAN A LA BANCA

REVOLUCIÓN 'FINTECH'

01 ¿Amenaza u
oportunidad para
los bancos?

02 Tipos de regulación
'Fintech'

03 Las 'fintech' se abren
camino en América
Latina.

04 Los empresarios
'fintech' hablan y los
banqueros escuchan

05 INFOGRAFÍA
Revolución fintech

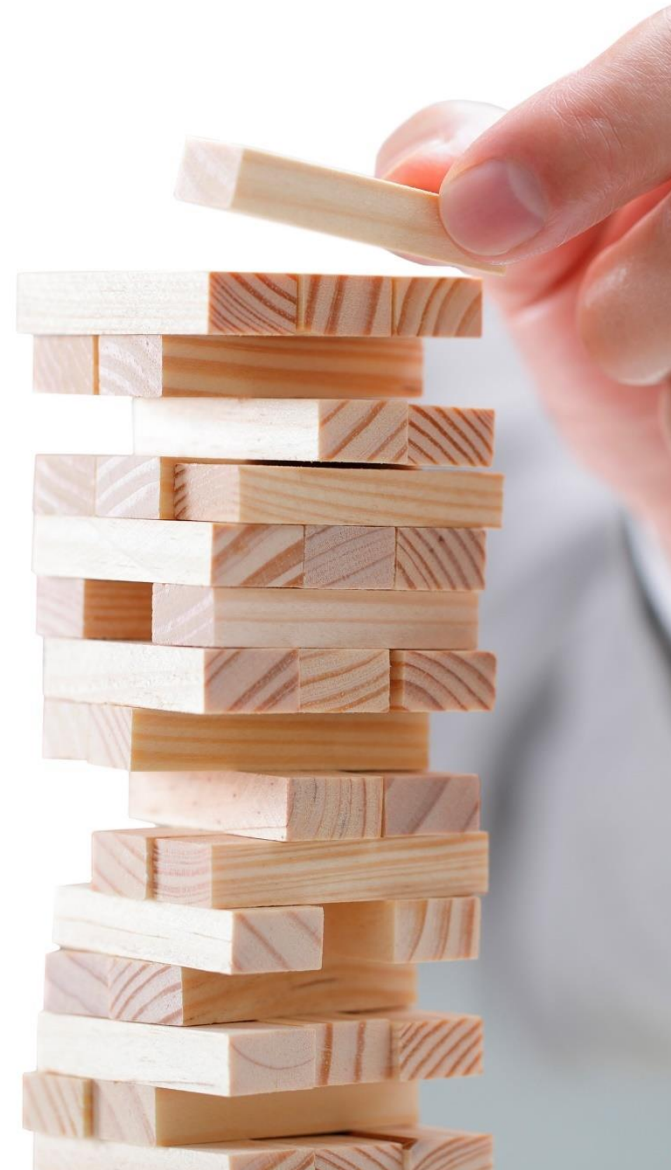
FINTECH SERIE BY [innovation edge](#)

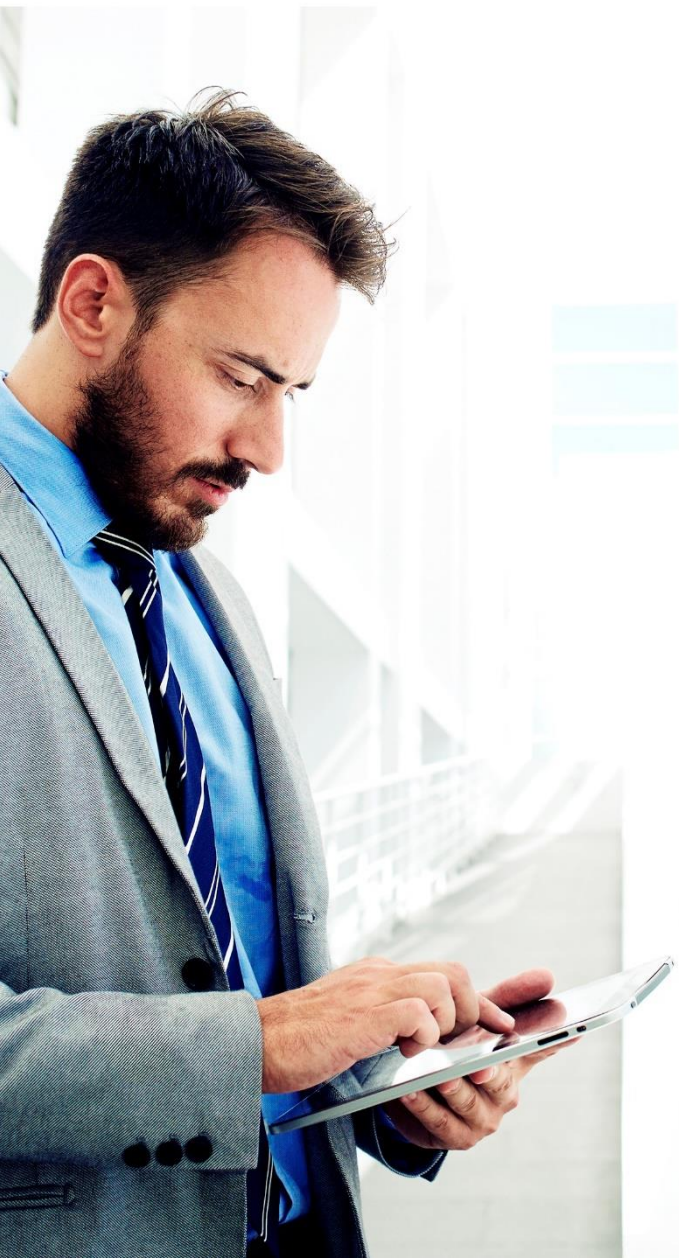


01

Revolución 'fintech': ¿Amenaza para los bancos u oportunidad?

“Alianzas estratégicas con jugadores *fintech*”. Est fue uno de los puntos que destacó Carlos Torres Villa, consejero delegado de BBVA, en [Money 20/20 Europe](#), el encuentro de referencia del sector *fintech* que se celebró en Copenhague. Desde Dinamarca, Torres Villa incidió en que “BBVA tendrá un papel cada vez mayor en el ecosistema de la innovación gracias a nuestras iniciativas internas, las alianzas estratégicas con los jugadores *fintech* y la utilización de nuestra plataforma, mediante la construcción de APIs abiertas, [como palanca de crecimiento](#)”.





La relación entre los bancos y las *fintech* está protagonizando el debate en el ecosistema financiero. El artículo del The New York Times [“Las compañías fintech se están incorporando a los bancos, ¿pero pueden ganar?”](#) se pregunta sobre cuál es la amenaza real para los bancos.

“La amenaza real para los bancos no viene de Washington o Bruselas, sino de *startups* que están creciendo en todo el país creando interesantes *startups fintech* que están minando partes clave de sus franquicias” señala Steve Case, fundador de AOL y empresario con inversiones en varios negocios *fintech*, autor del reciente libro sobre el futuro, [La Tercera Ola \(The Third Wave\)](#). **f**

Los datos de Citigroup destacan que se han invertido **19.000 millones de dólares en el sector *fintech* el año pasado**, frente a solo 1.800 millones de dólares hace cinco años. The New York Times define el papel de las *fintech*: la promesa de estas nuevas tecnologías es alterar los principales actores del mundo financiero.

Por ello, empresas como [Stripe](#), una empresa de pagos, espera convertirse en la sustituta de PayPal y otros. [Lending Club](#) quiere que conseguir un préstamo sea más fácil y más barato. [Wealthfront](#) ofrece asesoramiento para administrar tu dinero desde tu teléfono. Y, por supuesto, Bitcoin y sus muchos derivados aspiran a ser el nuevo oro, o mejor aún, dinero digital.

De acuerdo con otro [informe](#) de Citigroup, las *fintech* pueden estar en la cúspide de un “momento Uber”. Según el estudio, en una década unas 800.000 personas perderán sus puestos de trabajo en empresas de servicios financieros.

“Aproximadamente entre el 60 y 70% de los empleados de banca minorista realizan trabajos manuales de procesamiento”, explica el informe. “Si todo el proceso, actualmente manual, se puede reemplazar por uno automático, estos puestos de trabajo pueden desaparecer o evolucionar”.

Otros no están tan convencidos. Desde Wall Street, el inversor Christopher Flowers asegura que el “frenesi” *fintech* es simplemente un bombo que desafía el sentido común y que dejará un rastro de empresas fallidas.

Alianzas

Hay un tercer punto de vista que, según el diario estadounidense, puede tener más posibilidades de hacerse realidad: los grandes bancos, tan poderosos y, sin embargo, tan preocupados por la posibilidad de verse trastocados por los advenedizos, engullirán a todos ellos en una serie de fusiones y adquisiciones que pondrá de lleno a los

disruptores en el interior de las instituciones que se supone iban a adelantar. Una muestra de ello es la reciente alianza de JPMorgan Chase con OnDeck, una plataforma de préstamo en línea para pequeñas empresas. En lugar de construir la tecnología para desbancar a OnDeck, JP Morgan se convirtió en “socio” de OnDeck. Para el banco es un experimento que le permite reunir información y aprender del espacio de préstamos *fintech* naciente, y suponiendo que todo vaya bien, posiblemente le sirva la experiencia para adquirir la empresa.

Esto no significa que OnDeck quiera venderse pero, teniendo en cuenta el dinero que ronda por la industria de servicios financieros, es difícil creer que los bancos no están dispuestos a pagar grandes primas. **Las empresas *fintech* de éxito son aún muy pequeñas.** OnDeck vale cerca de 500 millones de dólares; el valor de mercado de JPMorgan es de 214.000 millones.

De hecho, las valoraciones de las empresas *fintech* han caído recientemente, como las de otras empresas privadas de Silicon Valley.

La cuestión crucial para la industria *fintech* es si estas empresas pueden crecer lo suficientemente rápido, mientras se mantiene un enfoque disciplinado y navegan por la maraña de obstáculos regulatorios que muy seguramente se interpondrán en su camino. **Silicon Valley ha rechazado siempre las industrias reguladas**, pero después de haber conquistado gran parte del paisaje en otras industrias, se centra ahora en la financiera.

“**Algunos bancos serán inteligentes y encontrarán la manera de asociarse** con algunos de estos empresarios o de adquirir algunas de estas compañías o hacer *joint ventures*, pero si creen que se van a quedar como están, [se llevarán una sorpresa](#)”, [señala Case.](#) [in](#)



La ruta de BBVA

Dejando de un lado el debate y volviendo a Torres Villa, esto son los ejes sobre los que va está girando BBVA :

- **Incubadora interna.** Mediante el diseño, desarrollo y aplicación de iniciativas internas, con la colaboración de emprendedores 'residentes' o desarrollando proyectos con socios estratégicos.
- **Alianzas estratégicas** con jugadores *fintech*. El objetivo es

explorar nuevas oportunidades de negocio y tecnologías, así como compartir conocimientos. BBVA ya cuenta con alianzas con *startups* como OnDeck o Dwolla, y sigue analizando nuevas posibilidades en áreas como préstamos, pagos o autenticación.

- **M&A digital** e inversiones directas. BBVA ha fortalecido sus capacidades y *expertise* en diseño, *big data* o experiencia de usuario a través de la **adquisición de modelos de**

negocios innovadores, como los que representan Simple, [Atom](#), [Holvi](#) o [SpringStudio](#). Atom Bank forma parte de las inversiones estratégicas que BBVA lleva a cabo para apoyar su transformación y el ecosistema financiero digital. [Más de 30.000 personas](#) ya son clientes del banco que es exclusivamente digital, que cuenta con la participación de BBVA (29,5%) y que se ha convertido en una alternativa a la banca tradicional de Reino Unido.



Atom es, como señala su consejero delegado Mark Mullen: [“Un banco transparente, sencillo](#) y centrado en *smartphones* que se ajusta a cómo vive la gente hoy en día, que utiliza sus móviles para mil cosas a la vez y con prisas”.

- **Capital riesgo.** Este mismo año, BBVA ha reorganizado sus inversiones de capital riesgo a través de [Propel](#), un nuevo vehículo autónomo, para invertir en las *startups* que revolucionarán los servicios financieros.

- **Plataforma abierta.** BBVA está comprometido con la **innovación financiera**. La estrategia de [Plataforma Abierta](#) supone poner a disposición de los jugadores *fintech* servicios bancarios, en forma de APIs abiertas, que les permitan construir sus desarrollos de una manera ágil y respaldada en términos de escalabilidad, riesgos, cumplimiento normativo y procesamiento por BBVA.





02

Tipos de regulación 'fintech': activa, pasiva y restrictiva

Los reguladores europeos quieren crear un marco fértil para el crecimiento del sector *fintech*. El auge en la financiación hace necesaria la regulación y son tres los caminos por los que se pueden optar: enfoque activo, pasivo y restrictivo. En concreto, la Unión Europea, especialmente el Reino Unido, ha optado por un enfoque activo, con el fin de fomentar el crecimiento, como destaca este informe de [Business Insider](#) “[The fintech regulation report](#)”. 

Los datos de la consultora KPMG destacan que la inversión en *fintech*, respaldada por empresas de capital riesgo, creció un 106% hasta alcanzar 13.800 millones de dólares en 2015. Y aunque en **Europa** solo se invirtieron 1.500 millones de dólares de ese total -11% de la financiación mundial-, **se está convirtiendo en una potencia *fintech*** con un aumento anual de dicha actividad del 30%.

Los gobiernos de distintos países han adoptado diferentes enfoques para regular la industria de las *fintech*. La regulación puede determinar dónde localizar las empresas, cuán rápido crece la industria y cómo pueden escalar las *startups* en esos países. **Tres categorías definen estos enfoques:**

Enfoque activo

Los organismos reguladores trabajan en estrecha colaboración con las *startups* para entender los nuevos desarrollos *fintech* y los próximos obstáculos, y para ayudar a las *startups* a hacer frente a estos desafíos. Es una manera eficaz de nutrir el crecimiento de las *fintech*, si bien se trata de un enfoque de uso intensivo de los recursos, lo que conlleva siempre el riesgo de captura del regulador -cuando el regulador pone el interés específico de las empresas por delante del interés público-. **La FCA**, el regulador de los servicios financieros del Reino Unido, **es el ejemplo de cómo el organismo regulador lleva a cabo un enfoque activo.**



La FCA permite a las empresas afectadas por la regulación ofrecer propuestas en las etapas más tempranas del proceso de redacción de las nuevas regulaciones. De este modo, las empresas ven más fácil cumplir con la misma, porque han conocido los requisitos de antemano.

La FCA también proporciona *feedback* público en cada etapa, y explica sus decisiones, por lo que es fácilmente un modelo a seguir por otros países que quieren construir un modelo similar. Por ejemplo, Australia ha puesto en marcha un Centro de Innovación y trabaja en colaboración con la FCA. Un buen ejemplo de una iniciativa de la FCA que ha seguido este enfoque es [Project Innovate](#).

Un proyecto que ha nacido para ayudar a las *startups* a cumplir con la regulación,n mientras se permite a la FCA estar al día de los últimos avances en *fintech*. Las empresas pueden solicitar ser parte del proyecto y, si se aprueba su solicitud, tener acceso al apoyo y orientación sobre la regulación. Hasta la fecha han participado 177 empresas. Project Innovate tiene como objetivo permitir a la FCA conocer mejor el impacto de las regulaciones y conocer cuáles son las normas inglesas y europeas que restringen o fomentan la innovación en los servicios financieros. También permite al organismo mantenerse al día de la [última tecnología y avances *fintech*](#). [in](#)



La FCA trabaja con las *startups* para ayudarles a desarrollar su producto alineado con la regulación, de tal modo que no tengan que volver atrás y cambiar su modelo de negocio más tarde. Project Innovate ha anunciado también planes que harán más fácil a las *fintech* establecidas en Reino Unido saltar al extranjero, y viceversa, siendo Australia el primer país a considerar. A los inversores les gustan los entornos bien regulados, y empresas con un mercado potencial grande y **ven en la FCA es un factor importante a la hora de mantener al Reino Unido a la vanguardia de las *fintech*.**

¿Problemas? Algunos. Existe cierta preocupación de que la

FCA llegue a saturarse. Con el fin de mantenerse al día de los avances vertiginosos de las *fintech*, la FCA necesita contar con buenos recursos y el apoyo de los departamentos gubernamentales y de terceros. **Por último, la FCA niega dar preferencia a las empresas participantes.** El Centro de Innovación solo acepta empresas cuyos modelos de negocio sean nuevos y no estén cubiertos por la regulación ya existente. Dado que el Centro de Innovación ayuda a definir el proceso sobre la regulación, las empresas que vengán detrás deberán seguir las mismas reglas y por lo tanto no debería haber problemas de trato preferencial.

Ejemplo de **regulación activa es IFISA** -una cuenta de ahorro desarrollada mediante la colaboración entre el **Gobierno de Reino Unido y la industria de préstamos P2P**-. IFISA, un nuevo producto de ahorro a disposición de los consumidores ingleses a partir de abril de 2016, ha sido desarrollado por varios departamentos ministeriales y la FCA, que consultó la industria de préstamos P2P. IFISA permitirá a los consumidores invertir hasta 21.692 dólares en prestamistas P2P como Funding Cirle, RateSetter y LendInvest sin pagar impuestos en ningún interés obtenido.



Es el gobierno quien promueve IFISA, lo que debería ayudar a aumentar la confianza del consumidor en el producto, y podría tener un efecto dominó en el efecto de la confianza del consumidor en todas las *fintech* en general.

El impacto potencial de IFISA es significativo. Es probable que lleve a los consumidores a invertir más. Los europeos gastan la mayor parte de lo que ganan. En Reino Unido, un 49% no tienen ni ahorros ni

inversiones, o los que tienen valen menos de 1.500 libras. Una de las razones son los bajos tipos de interés que ofrecen los productos existentes, de promedio un 2,6%. **IFISA, sin embargo, puede ofrecer tipos de interés mucho más altos** -hasta alrededor del 7%-, [lo que anima a los consumidores.](#) **f**

Cuantas más personas inviertan, más fondos tendrán los prestamistas P2P para prestar. El Gobierno está

especialmente interesado en que estos fondos ayuden a las pymes. El 57% de las pymes no tienen dinero y son incapaces de invertir en personal y equipamiento. La mayoría también sigue acudiendo a los bancos para préstamos o por descubiertos. IFISA aumenta los fondos disponibles para las pymes a través de empresas P2P, proporcionando una **alternativa a los prestamistas tradicionales.**

Enfoque pasivo

Los organismos **reguladores nacionales no tienen un papel activo para intentar que las *fintech* triunfen**, pero tampoco se interponen en su camino. El organismo regulador alemán, BaFin, ha tenido históricamente este enfoque, aunque aparecen indicios de que las cosas están cambiando. Ha puesto en marcha recientemente un grupo interno cuyo proyecto se centra en las *fintech*, pero lo hizo solo después de que los bancos y otros operadores tradicionales hubiesen empezado a asociarse con las

empresas *fintech*. Esto sugiere que Alemania se está moviendo hacia un enfoque activo, aunque es pronto para hablar de un entorno como el que existe en Reino Unido.


Enfoque restrictivo

Los gobiernos pueden adoptar este enfoque porque son reacios al riesgo, cargan con mucha burocracia, o temen la captura del regulador por los titulares de la industria de servicios financieros. Estados Unidos, por ejemplo, tiene distintos organismos reguladores en cada estado,

por lo que el cumplimiento es difícil y costoso. Además, a pesar del auge de la industria *fintech* en California, y la que está emergiendo en Nueva York, **el compromiso de los reguladores es todavía muy limitado**. No obstante Estados Unidos empieza a reconocer que la industria es demasiado importante y las regulaciones demasiado anticuadas. Recientemente, la OCC (Office of the Comptroller of the Currency) inició una investigación sobre cómo regular las *fintech* para fomentar la innovación.

03

Las 'fintech' se abren camino en América Latina

El panorama de las *fintech* en América Latina es prometedor. Sin embargo, existen una serie de desafíos y condiciones que aún hay que superar para que la innovación, la tecnología y el emprendimiento desplieguen todo su potencial para ofrecer más y [mejores servicios y crear un entorno financiero más inclusivo.](#) 



América Latina muestra cifras que permiten vislumbrar el escenario ideal para que los bancos y demás empresas de servicios financieros revolucionen la forma en que

circula el dinero. Según un estudio de la consultora [eMarketer](#), en América Latina hay 400 millones de usuarios de teléfonos inteligentes. Un [estudio de economía móvil de](#)

[GSMA](#), estima que para 2020, más del 80% de los usuarios de teléfonos inteligentes tendrán acceso a conexión 3G o superior.

Por su parte, la firma BSLatAm, calcula que el 52% de los adultos en América Latina posee al menos una cuenta bancaria. A este panorama se suman los llamados de instituciones, como el Global Partnership for Financial Inclusion (GPII), que destaca la tecnología como una herramienta clave para el avance de la industria financiera y la prestación de mejores servicios.



Todos ganan

Greg Da Re, jefe de la División de Estrategia e Innovación de la [Corporación Interamericana de Inversiones](#), en un [post](#) publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, menciona cinco razones por las que las *fintech* representan una oportunidad de crecimiento y mejora para el sector financiero: **“Las *fintech* facilitan el financiamiento para las pymes**; impulsan el crecimiento del sector bancario; generan datos útiles sobre sus clientes; analizan el riesgo crediticio de formas innovadoras; y ofrecen liquidez con más flexibilidad y eficiencia”. De igual manera, para [Asobancaria](#) en Colombia, “la disminución en costos de procesamiento, almacenamiento y operación y

las nuevas formas de determinar la identidad o la capacidad de crédito de los clientes son características claves que han permitido a las *fintech* diseñar productos más asequibles para hogares y empresas de bajos ingresos que de no ser por estas innovaciones [no tendrían acceso a los productos y servicios financieros](#)”. **f**





La configuración del panorama *fintech* en América Latina aún está en desarrollo, pero ya hay algunas iniciativas que dan muestra del crecimiento del sector. Un ejemplo es el [FinTech Radar](#) de Finnovista, que califica de “vertiginoso” el crecimiento de empresas *startups fintech* en Colombia, donde identificaron al menos 70 empresas innovadoras en sectores como pagos y remesas, préstamos y financiamiento. En Brasil, el [Reporte FintechLab](#) incluye en su radar más de 130 emprendimientos en áreas como gerencia financiera, préstamos, financiamiento, seguros, bitcoin y *blockchain*, un sistema descentralizado de registro de informaciones que garantiza seguridad en distintos tipos de transacciones. Según el radar de FintechLab, en 2016, el 50% de las empresas que mapearon tendrán una facturación mayor a 280.000 dólares y una de cada cinco [tendrá más de 20 empleados contratados.](#) [in](#)

Los retos para el crecimiento *fintech* en América Latina

Elkin Garavito es el director general de Zentrífuga, empresa que junto al Banco Mundial, la Banca de las Oportunidades, la Superintendencia Financiera de Colombia, el Ministerio de las TIC y la Embajada de Suiza en Colombia, celebró la [Hackathon Fincluimos Reto Colombia](#), que buscó la consolidación de productos tecnológicos enfocados en la inclusión financiera sostenible.

Para Garavito, “los bancos y el sector financiero tiene cada vez más conciencia de la necesidad de invertir en tecnología y en nuevos servicios para los

usuarios en distintas plataformas y para llegar a nuevos públicos”, pero también menciona algunos retos clave para impulsar el desarrollo *fintech* en la región:

1. Información más abierta: es necesario tener un flujo de datos más accesible, que permita crear la base sobre la cual se puedan crear más servicios. Los prestadores de servicios financieros deben perder el miedo a hacer cosas antes no habían hecho.

2. Entender mejor la complejidad del sector financiero: el emprendedor *fintech* debe tener un conocimiento detallado del


sector, de esa manera podrá identificar oportunidades de innovación y competir de manera más sólida con empresas que tengan mayor tamaño y trayectoria.

3. Reglas claras y actualizadas: hay que pensar en regulaciones que sean más amigables con la generación de emprendimientos y la innovación.

4. Especialización: que permita crear sinergias entre los distintos actores del sector, lo cual permite que se genere conocimiento y avance para fortalecer el sector *fintech*.

04


Mundo 'fintech': entre dar la mano a la banca o hacer la revolución

El mundo *fintech* y la “vieja guardia” bancaria se dieron cita en la conferencia Money2020 Europe celebrada en Copenhague. El periódico The Guardian resume unos días en los que los [“empresarios fintech hablaron mucho y los banqueros tradicionales escucharon”](#). 

Hasta ahora, [destaca el diario inglés](#), una combinación de regulaciones y la incertidumbre ciudadana ha permitido al sector financiero evitar la agitación y el colapso experimentado por otras industrias como resultado de la revolución digital. Sin embargo, las **nuevas regulaciones de la UE están allanando** el camino para que los **empresarios fintech** se posicionen mucho más cerca de los clientes. La Directiva de Servicios de Pago II

(PSD2) obliga a los bancos a abrir sus APIs (interfaz de programación de aplicaciones) a terceros de confianza si el cliente da su consentimiento. En la práctica, esto significa que las plataformas *online* pueden utilizar los datos bancarios personales para crear toda una nueva masa de productos y servicios financieros, antes inimaginables.

Simon Redfern, fundador de Open Bank Project, que trabaja

con el sector financiero para animarle a abrazar los datos abiertos y la tecnología, dijo a los delegados que PSD2 ha cambiado el panorama de la banca tradicional. “Hemos recibido llamadas de los bancos desde que se anunció PSD2. En 2010, estábamos hablando de APIs abiertas, pero la gente decía que [los reguladores no iban a permitir las, y ahora aquí están](#)”. 



Londres, capital fintech

The Guardian destaca también que Londres es la sede de muchos de los nuevos negocios *fintech* y está atrayendo a empresarios de todo el mundo para establecerse allí. Entre ellos, el empresario israelí Shachar Bialick que ha fundado su última empresa Curve en Shoreditch, East Londres, aprovechando el talento disponible y los reglamentos financieros del Reino Unido. La empresa solo comenzó a operar en febrero de este año, pero ya ha obtenido 12.000 inscripciones y el apoyo de una serie de inversores de alto nivel, [incluyendo Ed Wray, co-fundador de Betfair y Taavet Hinrikus, co-fundador de TransferWise.](#) [in](#)

Su proyecto desarrolla nueva tarjeta bancaria, controlada por una aplicación, que sincroniza “todas las cuentas en una sola”. En la práctica esto significa que un usuario sólo tiene que llevar una tarjeta, pero puede seleccionar el tipo de pago desde su monedero móvil. Para Bialick.



“El usuario está confundido y no puede utilizar todos los servicios. Es por eso que los bancos siguen ganando y no están realmente preocupados por la revolución *fintech*. La revolución está fragmentada. Así que lo que estamos haciendo **es conectar todo en un solo lugar**”.

Una de las grandes preguntas de la conferencia es saber si *fintech* significa “revolución o evolución” para el sector bancario. Hay una opinión de que los bancos podrían sobrevivir bien, aunque terminando siendo poco más que huchas, ya que los consumidores comprarán todos sus productos y servicios a partir de las nuevas plataformas. **“El riesgo para los bancos es que se convierten en “tontos colectores”, en un lugar**

donde dejar su salario y del que saldrá un pago único para el ocio, la utilidad y el ahorro que irá a distintos tipos de cuentas administradas por empresas mucho más progresivas, con valor empresarial añadido”, destacó Tony Craddock, director general del lobby Emerging Payments Association (EPA). Sin embargo, a pesar de la amenaza que plantean las nuevas *fintech* a los bancos, los empresarios con modelos de negocio revolucionarios en Money2020 tienden a evitar el

uso de la palabra “disruptiva”. Craddock dice que la industria tiende a jugar largo y evita la confrontación. “Hay algo único acerca de **esta industria**, a diferencia de cualquiera que conozco. Y es que hoy soy su cliente, mañana su socio, y al día siguiente su competidor. **No puede permitirse el lujo de confrontarse con nadie**, o hacer su competencia demasiado evidente. Porque si lo haces cierras las oportunidades para el futuro”.



Para Rich Wagner, CEO y fundador de Advanced Payment Solutions, que ofrece tarjetas de prepago, cuentas y otros servicios bancarios para pequeñas empresas y particulares: "La muerte de los bancos va a llevar mucho tiempo porque los directores de finanzas de la lista Fortune 500 y las grandes empresas se quedarán con los bancos minoristas durante muchos años. No van a confiar en una nueva empresa para manejar un pago de mil millones de dólares", dice. "Sin embargo, la propuesta para los

consumidores está cambiando mucho, y ahí es donde los operadores especializados *fintech* van a prosperar en los próximos cinco años".

Para finalizar The Guardian destaca que lo que se **está viendo alterado abiertamente es sin duda el campo de las transferencias internacionales de dinero y divisas** (forex). Han surgido una serie de grandes nombres como TransferWise, World Remit y World First.

Durante años, los bancos han hecho un montón de dinero

con el cobro de comisiones por pagos al exterior y la protección contra los tipos de cambio. Pero las mencionadas empresas cuentan ya con plataformas web que recortan los costes, y que están aprovechando empresas y particulares. Para Jonathan Quin, CEO de World First, "Somos mejores que los bancos a la hora de cuidar los clientes. Ellos no son muy buenos en construir una tecnología ágil". El tiempo dirá si está en lo cierto o los bancos son también capaces de liderar esos cambios.

05/INFOGRAFÍA

La revolución del 'fintech'

La inversión global en compañías de finanzas y tecnología (*fintech*) se triplicó de 4.050 millones de dólares en 2013 a 12.200 millones en 2014, siendo Europa la región que presenta el crecimiento más rápido del mundo.

 [Compartir en Pinterest](#)



Evolución del 'fintech'

1865

El **pantelégrafo**, inventado por Giovanni Caselli, comienza a operar en Francia para verificar las firmas en las transacciones bancarias.



1899

Se intercambian bienes por primera vez mediante créditos, en forma de **placas de cobro** y **monedas de crédito**.

1950

Aparecen las actuales **tarjetas de crédito**, primero en el Club Diners fundado por Frank X.

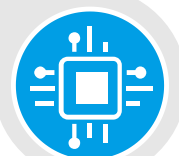


1967

Barclays presenta el **primer cajero automático** que permite obtener dinero en efectivo en cualquier momento.

1973

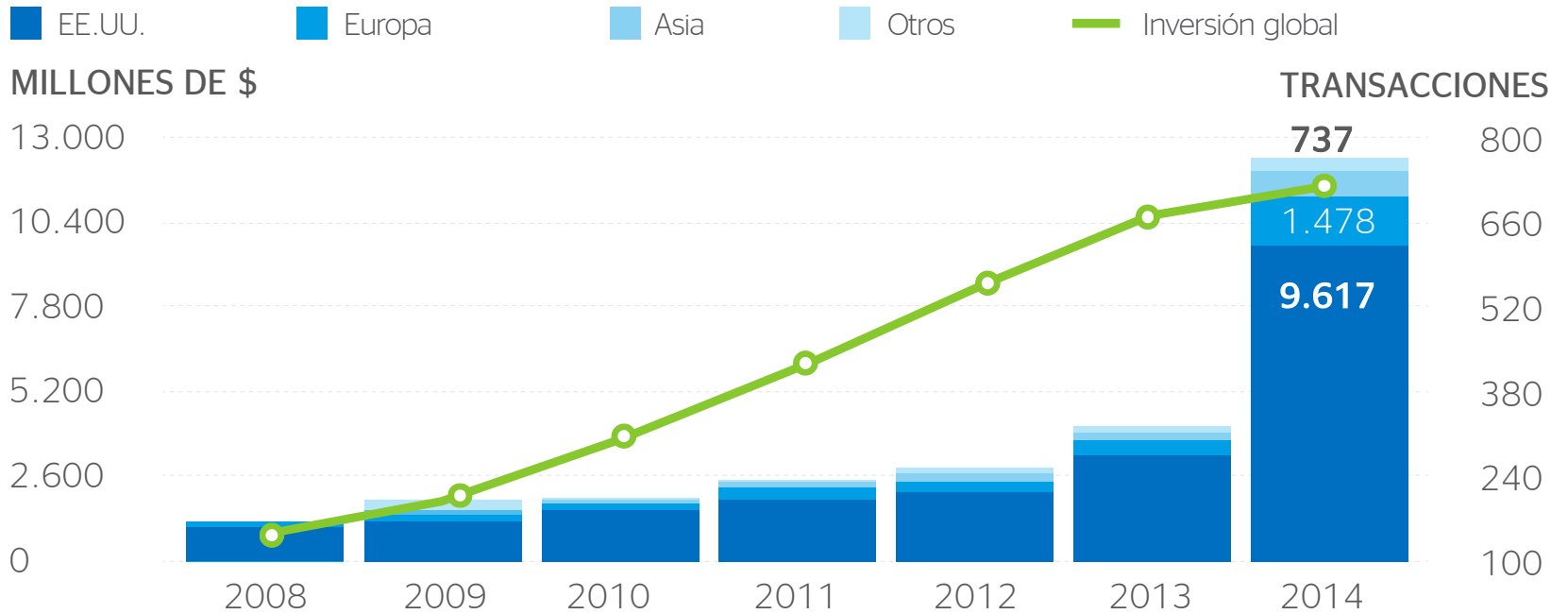
Se crea la **Sociedad para las Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales**, o Swift, para los pagos transfronterizos.



1983

Nottingham Building Society introduce en Gran Bretaña la **banca en línea**.

Inversiones en 'fintech'

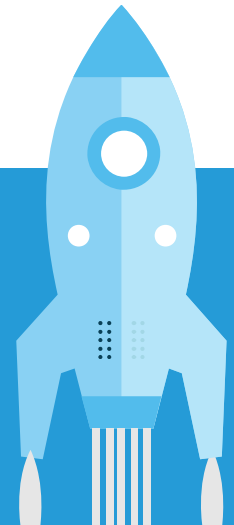


En 2015

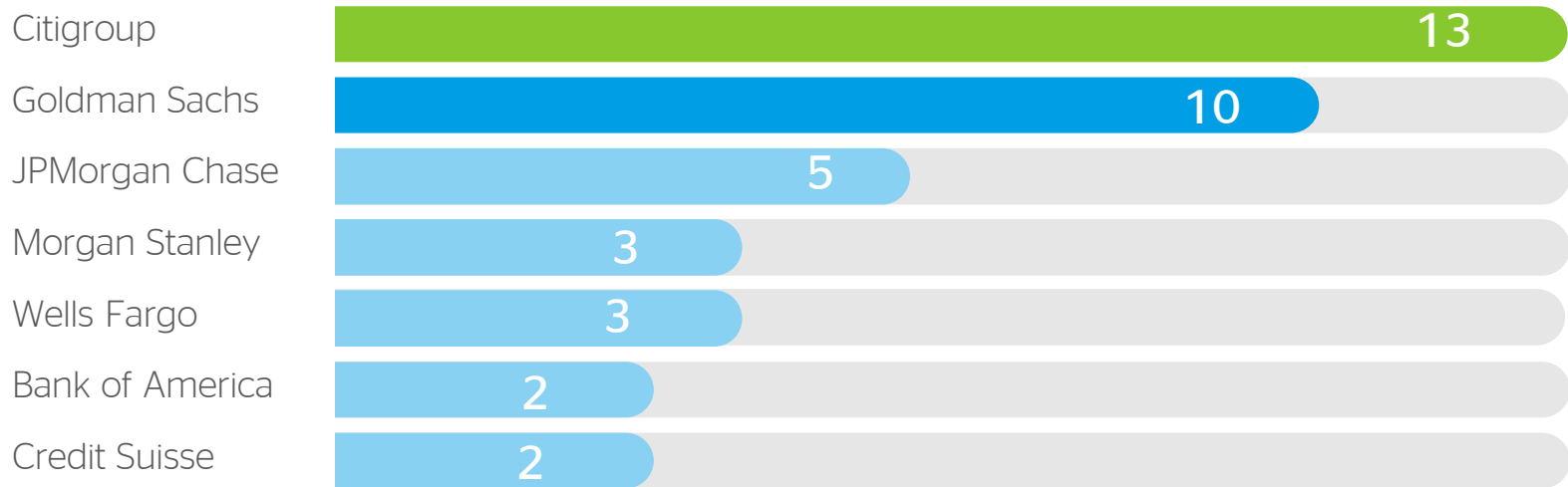
hasta alcanzar
13.000 M\$

106%
crecimiento
inversión

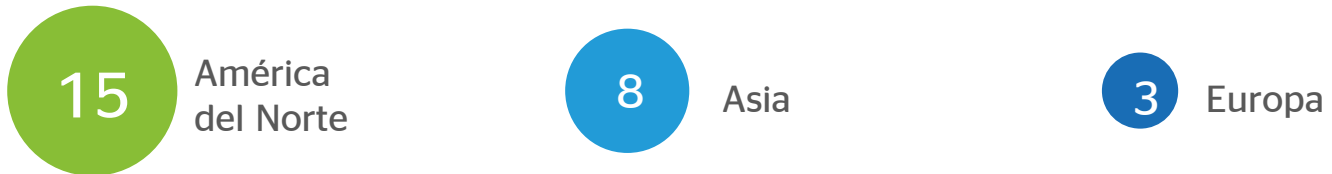
653
transacciones



Los bancos que más apuestan por compañías 'fintech' VR (Venture Capital)



De las 26 transacciones más importantes del mundo



compartir



SERIE FINTECH BY innovation edge

BBVA Innovation Center crea la **Serie Fintech By Innovation Edge** para mantenerte informado de las tendencias más punteras en innovación financiera con sus claves, análisis, casos de éxitos, entrevistas a expertos e infografías para visualizar los datos que describen cada una de estas tendencias.

ANTERIORES NÚMEROS



Los sistemas biométricos despegan para la identificación y reconocimiento de personas



El avance del bitcoin y de los pagos virtuales



El despegue de las empresas emergentes en un mundo competitivo



Un nuevo concepto en el mundo de las 'startups'

síguenos:



Regístrate
para estar al día
de las últimas
tendencias

BBVA

INNOVATION CENTER

centrodeinnovacionbbva.com

Innovation
edge

centrodeinnovacionbbva.com/innovation-edge



BBVA no se hace responsable de las opiniones publicadas en este documento.