



## Banking as a Service: nuevas oportunidades de negocio para la banca

- La transformación digital está democratizando los datos para dar paso a una mayor transparencia y mejores experiencias. La innovación tecnológica ha permitido la apertura de sistemas más cercanos a nuevas empresas emergentes y a terceros y, en algunos casos, está poniendo los datos directamente en manos de los consumidores.
- El *Banking as a Service* busca reducir la complejidad de los productos bancarios y exponerlos como servicios consumibles por terceros. De esta manera, los bancos con licencia integran sus servicios de banca digital directamente en productos de compañías no bancarias.
- El sistema financiero ha desarrollado diferentes procesos de innovación dentro de sus modelos de negocio, donde buscan generar mejores propuestas de valor mediante alianzas con nuevos jugadores y terceros no financieros. Tal es el caso de bancos como SolarisBank o Fidor Bank, que han transformado su visión del negocio bancario a partir de las nuevas oportunidades que surgen del *Banking as a Service*.
- En Colombia es importante incluir en las discusiones sobre la regulación de *open banking* los diferentes modelos de negocio alrededor de la apertura de datos. Por lo tanto, optar por un modelo flexible donde se involucre la construcción de diferentes esquemas asociativos entre el sector financiero y las demás industrias será clave en el desarrollo de nuevos productos y servicios.

19 de mayo de 2021

Director:

**Hernando José Gómez**

ASOBANCARIA:

**Hernando José Gómez**  
Presidente

**Alejandro Vera Sandoval**  
Vicepresidente Técnico

**Germán Montoya Moreno**  
Director Económico

Para suscribirse a nuestra publicación semanal Banca & Economía, por favor envíe un correo electrónico a [bancayeconomia@asobancaria.com](mailto:bancayeconomia@asobancaria.com)

Visite nuestros portales:  
[www.asobancaria.com](http://www.asobancaria.com)  
[www.yodecidomibanco.com](http://www.yodecidomibanco.com)  
[www.sabermassermas.com](http://www.sabermassermas.com)



## Banking as a Service: nuevas oportunidades de negocio para la banca

Hoy en día es evidente el importante papel que desempeña la innovación y la adopción de nuevas tecnologías en el desarrollo de la sociedad. El fortalecimiento tecnológico ha generado un cambio en las capacidades instaladas de las economías, brindando una mayor conectividad mediante la oferta y demanda de diferentes bienes y servicios que se adecuen cada vez más a las necesidades de los consumidores.

En todas las industrias la transformación digital está democratizando los datos para dar paso a una mayor transparencia y mejor experiencia en los clientes. La innovación tecnológica ha permitido la apertura de sistemas de mayor cercanía a nuevas empresas emergentes y a terceros y, en algunos casos, están poniendo los datos directamente en manos de los consumidores. Tal es el caso de la industria financiera, donde se han desarrollado diferentes esquemas y soluciones que permiten a los clientes mejorar su experiencia.

Esta edición de Banca & Economía brinda una aproximación al *Banking as a Service* (BaaS). Aborda temas relacionados con su definición, naturaleza y desarrollo, y su aplicabilidad en la industria, así como algunos beneficios y retos. Analiza, posteriormente, algunos casos de uso relevantes en el mundo y finaliza con un análisis sobre lo que se espera de una posible implementación del BaaS en Colombia.

### Un sector en transformación

El sector financiero ha exhibido cambios importantes en los últimos años, donde la entrada de nuevos jugadores y modelos de negocio ha servido como catalizador para el desarrollo del ecosistema. Los cambios en las expectativas de los clientes, las nuevas formas de hacer negocios, la creación de valor y la importancia de la inclusión financiera han llevado a una explosión de los servicios digitales. Este panorama ha evidenciado un entorno de mayor transparencia caracterizado por menores barreras de entrada, aumento de la competencia y reducción de márgenes<sup>1</sup>, mostrando al tiempo grandes cambios dentro del negocio bancario y muchos nuevos beneficios para el consumidor financiero.

En efecto, la industria bancaria ha pasado por cambios sustanciales en cuanto a canales de distribución y esquemas de ingresos del modelo de negocio, donde se ha venido presentando una transición de la atención presencial en la red de oficinas y *call centers* hacia una atención a través de canales digitales, viéndose estos ampliamente acelerados por los efectos de la pandemia del Covid-19 (Cuadro 1). Dentro de este proceso el concepto de la economía de datos toma un importante rol, teniendo en cuenta la relevancia de la exploración y explotación de datos existentes para la generación de productos y servicios dentro del sector financiero.

<sup>1</sup> 11: FS (2020). Better Banking business models – embedded finance and the path to growth. Tomado de: <https://11fs.com/reports/banking-as-a-service>

#### Editor

Germán Montoya  
Director Económico

#### Participaron en esta edición:

Felipe Noval Acevedo  
Lina María Jaime Páez  
Felipe Antonio Londoño Niño  
Juan Sebastián León Pérez

**PROGRAMACIÓN EVENTOS ASOBANCARIA 2021**  
\* VERSIÓN ACTUALIZADA \*  
**¡UN AÑO RECARGADO DE TEMÁTICAS CLAVE PARA IMPULSAR NUESTRA ECONOMÍA!**

- Agosto 26 y 27**  
19° Congreso de Derecho Financiero  
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Septiembre 16 y 17**  
20° Congreso Panamericano de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.  
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Septiembre 30 y Octubre 1**  
14° Congreso de Prevención del Fraude y Seguridad  
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Octubre 7 y 8**  
23° Congreso de Tesorería y 32° Simposio de Mercado de Capitales  
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Octubre 21 y 22**  
11° CAMP – Congreso de Acceso a Servicios Financieros y Medios de pago  
Cali, Colombia, Centro de Eventos Valle del Pacífico
- Noviembre 3, 4 y 5**  
55° Convención Bancaria  
Cartagena, Colombia, Centro de Convenciones, Cartagena de Indias
- Noviembre 18 y 19**  
19° Congreso Riesgo Financiero  
Cartagena, Colombia, Hotel Hyatt Regency
- Diciembre 1**  
9° Encuentro Tributario  
Bogotá, Colombia, Presencial

f @asobancaria-colombia | @asobancaria | @asobancaria  
www.asobancaria.com

**Cuadro 1. Cambios dentro del negocio bancario**

	Mundo antiguo (antes de 2000)	Mundo digital (entre 2000 y 2009)	Pandemia y post-pandemia (entre 2020 y 2021)
Distribución	Los productos se venden principalmente en sucursales o por vía telefónica	Los clientes migran a puntos de contacto digitales; el uso de sucursales y cajeros automáticos disminuye lentamente	El uso de sucursales y cajeros automáticos se desploma; el uso digital se dispara
Ingresos por comisiones	Los bancos generan comisiones saludables a partir de tarjetas y cajeros automáticos y de las ventas de otros productos financieros.	Los clientes buscan tarifas más bajas; los reguladores intervienen para limitar el intercambio.	Las tarifas de intercambio de tarjetas y cajeros automáticos caen drásticamente con el gasto de los consumidores.

Fuente: 11:FS (2020)<sup>2</sup>. Elaboración Asobancaria.

De estas iniciativas enfocadas en el análisis profundo de datos, se destacan algunas como el *open banking*, que se refiere a la apertura de sistemas de información para compartir productos, servicios, datos o información de bancos y de sus clientes (que lo autoricen) a otras entidades (bancos o terceros autorizados) con el objetivo de fortalecer el diseño y la oferta de productos y servicios financieros a los clientes. Sin embargo, es importante aclarar que, de todas las iniciativas asociadas a la economía de datos, el *open banking* se puede considerar como un punto de partida que cobija modelos de mayor profundidad.

Teniendo en cuenta lo observado en el Gráfico 1, se puede apreciar que el proceso de desarrollo de la economía de datos termina en la creación del BaaS, que es un modelo de servicio financiero que surge de los diferentes procesos asociados al *open banking*. Posteriormente, se aprecia el surgimiento del *open finance*, que permite la ampliación de la tipología de proveedores sujetos a la obligación de apertura de datos involucrando otras entidades financieras como aseguradoras o fondos de inversión. Consecuente a estos procesos de democratización de datos, surge el *open data*, que extiende el modelo de apertura de datos a industrias no financieras como las telecomunicaciones<sup>3</sup>, dejando en desarrollo un ecosistema propicio para el desarrollo del sector bancario mediante el BaaS.

El BaaS se puede definir brevemente como un modelo en el que algunos bancos, *fintechs* y marcas pueden colaborar para brindar experiencias bancarias integradas a los consumidores. Con el BaaS, los terceros usan interfaces de programación de aplicaciones (APIs, por sus siglas en inglés)<sup>4</sup> para acceder a la funcionalidad a través de la infraestructura existente de un banco

**Gráfico 1. Secuencia de desarrollo de la economía de datos**



Fuente: Indra, Minsait (2020)<sup>5</sup>. Elaboración Asobancaria.

para brindar experiencias de servicios financieros fluidas en línea a través de plataformas modernas impulsadas por aplicativos.

El BaaS es un modelo relativamente novedoso, aunque en otros países como los Estados Unidos, Europa, Reino Unido y Asia ha tenido un desarrollo importante, reflejando cómo será el funcionamiento del ecosistema financiero en los próximos años. Así las cosas, se evidencia un amplio trabajo colaborativo entre la banca tradicional y las *fintech*, y un involucramiento mayor de terceros que no son entidades financieras, generalmente organizaciones que prestan servicios al público. Por tanto, al tratarse de un aspecto innovador para algunos países, hay un camino importante por recorrer para conocer mejor la naturaleza de esta iniciativa y su aplicación en el negocio bancario.

## El concepto de BaaS

En el marco de la creciente innovación en el sistema financiero a nivel mundial, los cambios en el comportamiento del consumidor y la entrada de nuevos jugadores al ecosistema financiero han impulsado el surgimiento de modelos como el BaaS. Dado que es una nueva tendencia, aún no existe consenso respecto a su definición, lo que ha dado pie a múltiples definiciones.

<sup>2</sup> Íbid.

<sup>3</sup> Indra, Minsait (2020). X Informe: Tendencias en medios de pago. Tomado de: <https://www.minsait.com/es/actualidad/insights/tendencias-en-medios-de-pago>

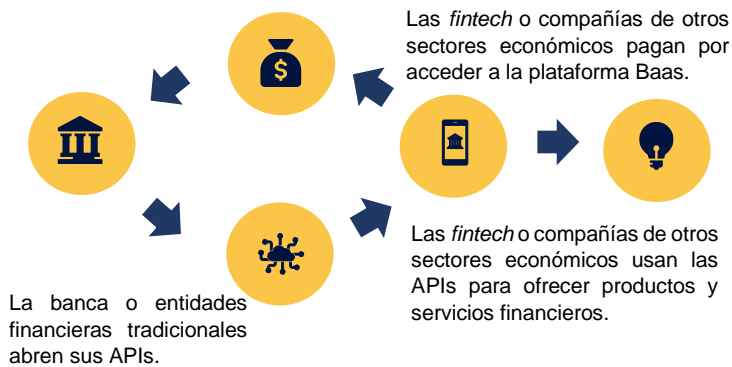
<sup>4</sup> Las APIs son protocolos técnicos de comunicación, así como la tecnología utilizada para desarrollar e integrar el software de las entidades permitiendo que sus sistemas se comuniquen a través de un conjunto de reglas.

<sup>5</sup> Íbid.

Por una parte, el BaaS consiste en ofrecer servicios bancarios, como los pagos o el crédito a manera de un servicio a través de APIs<sup>6</sup>. Por otra parte, SolarisBank<sup>7</sup> indica que es un modelo en el que los bancos con licencia integran sus servicios de banca digital directamente en otros productos de compañías no bancarias. De esta forma, las organizaciones no bancarias pueden ofrecer a sus clientes servicios como tarjetas débito, cuentas bancarias móviles, préstamos y servicios de pago, sin necesidad de adquirir una licencia bancaria.

En tercera instancia, se define como un proceso integral en el que terceras partes pueden acceder a servicios financieros sin tener que desarrollarlos, es decir, permite que terceros se conecten a los proveedores de servicios financieros a través de APIs. Cabe resaltar que los terceros pueden crear sus propias ofertas bancarias basándose en la infraestructura regulada de los proveedores de servicios bancarios<sup>8</sup>. Actualmente el BaaS se ha convertido en un modelo de negocio que genera ingresos a la banca y a terceros (Gráfico 2).

**Gráfico 2. Funcionamiento del BaaS**



**Fuente:** Insider (2021)<sup>9</sup>. Elaboración Asobancaria.

De manera general, el modelo de BaaS cuenta con tres actores principales: la institución bancaria o financiera, un proveedor de plataformas tecnológicas y un consumidor de servicios que esté interesado en integrar los servicios bancarios en su propuesta de valor<sup>10</sup> (Gráfico 3).

**Gráfico 3. Principales Actores de la Banca como Servicio**



**Fuente:** Open & Medic (2019)<sup>11</sup>. Elaboración Asobancaria.

Cabe resaltar que, si bien se identifican tres actores principalmente, el proveedor financiero puede, a su vez, ser proveedor de la plataforma tecnológica que permita el desarrollo de BaaS, y el proveedor de la plataforma tecnológica puede solicitar licencia bancaria, como el caso de Solarisbank en Alemania, que se expondrá más adelante.

## Modelos BaaS

Partiendo de la existencia de estos tres actores, Open y Medic<sup>12</sup> sugieren que existen tres diferentes modelos de BaaS, los cuales se diferencian principalmente por la destinación de los desarrollos realizados por las entidades.

El primero, *API Stores*<sup>13</sup>, consiste en que la banca tradicional presta sus servicios a consumidores finales, pero también abre sus APIs a terceros como *fintechs* u otro tipo de compañías u organizaciones, las cuales utilizan estos desarrollos para crear propuestas de valor innovadoras. Sin embargo, es importante aclarar que existen retos en la implementación de este modelo, puesto que las estructuras de programación desarrolladas por los terceros difieren con los sistemas robustos creados por la banca<sup>14</sup>.

En segunda instancia, se encuentra el modelo *White-Label Platform*<sup>15</sup>, el cual busca que las empresas con o sin licencia bancaria puedan ofrecer APIs a través de una plataforma tecnológica de marca blanca, y que esta permita a las compañías consumidoras de estos servicios ofrecer servicios bancarios bajo

<sup>6</sup>11: FS (2020). Banking as a Service: reimagining financial services with modular banking. Tomado de: [https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service\\_reimagining%20financiam%20services%20with%20modular%20banking.pdf](https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service_reimagining%20financiam%20services%20with%20modular%20banking.pdf)

<sup>7</sup> What the hell is Banking as a Service? And what is it not? (2019). Solarisbank. Tomado de: <https://www.solarisbank.com/blog/what-the-hell-is-banking-as-a-service-and-what-is-it-not/>

<sup>8</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>9</sup> Insider. (2021). How the banking-as-a-service industry works and BaaS market outlook for 2021.

<sup>10</sup> 11: FS (2020). Banking as a Service: reimagining financial services with modular banking. Tomado de: [https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service\\_reimagining%20financiam%20services%20with%20modular%20banking.pdf](https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service_reimagining%20financiam%20services%20with%20modular%20banking.pdf)

<sup>11</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>12</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>13</sup> *Ibíd.*

<sup>14</sup> Venture Capital. (2000). Overview of APIs and Bank-as-a-Service in FINTECH. Tomado de: <https://www.bank-as-a-service.com/BaaS.pdf>

<sup>15</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.



su propia marca<sup>16</sup>. Ahora bien, la implementación de este modelo presenta beneficios en materia de eficiencia, pues las APIs producidas por las plataformas tecnológicas permiten crear productos de nueva generación y, a su vez, reducir el tiempo de comercialización<sup>17</sup>.

En tercer lugar, está el modelo *BaaS as co-branding*<sup>18</sup>, bajo el cual las *fintech* o neobancos ofrecen su plataforma como una propuesta de marca compartida entre los bancos tradicionales y estos. En ese sentido, la plataforma se convierte en un canal de distribución y de incorporación para el banco tradicional.

## Aplicabilidad en la industria

Hasta finales de la década pasada, la oferta de productos y servicios financieros ha sido en su mayoría suministrada por bancos tradicionales, manejando la cadena de valor y el relacionamiento directo con los consumidores. No obstante, con la llegada de las nuevas tendencias y los nuevos competidores, tanto la banca como el sistema financiero han desarrollado diferentes procesos de innovación dentro de sus modelos de negocio, donde buscan generar mejores propuestas de valor mediante el trabajo cooperativo con nuevos jugadores y terceros.

Así mismo, es importante resaltar la labor que ha venido desempeñando el sector bancario en el desarrollo de APIs para la integración de servicios financieros mediante los cuales se busca un fácil acceso para los clientes, generar fidelización de estos servicios, y encontrar nuevos clientes y fuentes de ingreso, todo ello como fruto del creciente proceso de transformación digital que se ha dado dentro del ecosistema, y que, en parte, se ha generado por el crecimiento de nuevos jugadores.

Ahora bien, ocasionalmente la banca puede llegar a verse permeada por un entorno de incertidumbre en el marco de su relación con los consumidores finales dada la entrada de nuevos jugadores al mercado<sup>19</sup>. Sin embargo, el trabajo colaborativo entre el sector bancario y diferentes jugadores del ecosistema financiero puede ser de gran beneficio tanto para la oferta como para la demanda<sup>20</sup>, teniendo en cuenta que se pueden adoptar mecanismos que permitan la implementación de un modelo de negocio de bajo costo del cual se vería beneficiada la banca, y en el que se vería un crecimiento importante en la base de clientes<sup>21</sup>.

La implementación de este nuevo modelo de negocio implica que la banca deba realizar esfuerzos administrativos y de inversión para dar el siguiente paso en materia de transformación digital, permitiéndole ser competitiva a la hora de adoptar esta nueva iniciativa. Sin embargo, surgen desafíos importantes a la hora de generar ventajas competitivas dentro de la industria, mientras se evita la existencia de asimetrías regulatorias dentro del ecosistema.

No obstante, es necesario mencionar que las instituciones bancarias encontrarán en el BaaS facilidad y rapidez a la hora de ir al mercado a ofrecer sus servicios gracias a la asociación con terceros<sup>22,5</sup>. Así mismo, la banca podrá encontrar nichos de negocio relevantes que le permitan generar ingresos mediante la monetización de las plataformas y la creación de acuerdos de reparto de ingresos y cargos a los servicios, tal como se ha visto en diferentes entidades de los Estados Unidos y Europa que han implementado modelos de negocios basados en el BaaS<sup>23</sup>. El Cuadro 2 presenta algunos beneficios y retos en la implementación de este modelo para el ecosistema financiero.

## Casos de uso

Como se ha señalado, en diferentes partes del mundo le han apostado al modelo del BaaS. Hoy en día, se puede observar un desarrollo importante de esta iniciativa en los Estados Unidos, Europa y Asia, donde existe diversidad en el modelo de negocio, así como en los servicios que ofrecen. A continuación, se describen cuatro casos de uso.

### Railsbank

Railsbank ha crecido rápidamente para convertirse en uno de los principales actores del BaaS, proporcionando una plataforma abierta y APIs que permiten a las empresas emergentes y establecidas realizar prototipos, y lanzar y escalar productos financieros como elementos profundamente integrados en la oferta de sus clientes. Se ha propuesto industrializar el BaaS para facilitar a los clientes el lanzamiento de sus productos en seis a ocho semanas y a un precio competitivo.

La compañía trabaja principalmente con compañías *fintech* y no bancarias para ofrecer acceso a servicios bancarios mayoristas a

<sup>16</sup> Comúnmente, cuando no se cuenta con licencia bancaria, las plataformas se asocian con entidades bancarias.

<sup>17</sup> Venture Capital. (2000). Overview of APIs and Bank-as-a-Service in Fintech. Tomado de: <https://www.bank-as-a-service.com/BaaS.pdf>

<sup>18</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>19</sup> Mckinsey. (2021). What the embedded-finance and banking-as-a-service trends mean for financial services. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/banking-matters/what-the-embedded-finance-and-banking-as-a-service-trends-mean-for-financial-services>

<sup>20</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>21</sup> 11: FS (2020). Banking as a Service: reimagining financial services with modular banking. Tomado de: [https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service\\_reimagining%20financal%20services%20with%20modular%20banking.pdf](https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service_reimagining%20financal%20services%20with%20modular%20banking.pdf)

<sup>22</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>23</sup> 11: FS (2020). Banking as a Service: reimagining financial services with modular banking. Tomado de: [https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service\\_reimagining%20financal%20services%20with%20modular%20banking.pdf](https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service_reimagining%20financal%20services%20with%20modular%20banking.pdf)

**Cuadro 2. Beneficios y retos en la implementación del BaaS para el ecosistema financiero**

Beneficios	Retos
Llegada a nuevos clientes y segmentos	Modernizar las estructuras tecnológicas
Facilidad en la prestación de servicios financieros para entidades sin licencia <sup>24</sup>	Encontrar los espacios de integración entre los diferentes actores del sistema
Rapidez para comercializar productos y servicios innovadores con aliados estratégicos	Estandarizar las APIs
Oferta de servicios más personalizados	Asegurar la información
Aumento de los canales de distribución disminuyendo costos	Evitar asimetrías regulatorias con los demás actores
Monetización de los servicios ofrecidos por la banca	

**Fuente:** 11:FS (2020)<sup>25</sup>; Open & Medic (2020)<sup>26</sup>; Venture Capital (2000)<sup>27</sup>. Elaboración Asobancaria.

través de su plataforma API y licencia de dinero electrónico registrada en el Reino Unido. Con presencia en el Reino Unido, Singapur, los Estados Unidos y Europa, se concentra en realizar desarrollos orientados a las liquidaciones de pagos y emisión de tarjetas, entre otros. Trabaja de la mano con importantes actores del ecosistema *fintech* como Neat y Airwallex<sup>28</sup>, dándole la posibilidad a cualquier marca o empresa de convertirse en una *fintech*, democratizando aún más la inclusión financiera y el acceso a los medios de pago por parte de terceros.

Railsbank es un gran ejemplo de hacia dónde se dirige la industria. Si bien actualmente no vende directamente a los bancos, esta compañía representa una nueva generación de *fintech* que democratiza la prestación de servicios financieros<sup>29</sup>. Estos proveedores de infraestructura están reduciendo las barreras de entrada para la banca, revolucionando la velocidad y la economía de la competencia, y generando oportunidades de crecimiento tanto para el sector bancario como para el ecosistema financiero en general.

## SolarisBank

SolarisBank es la primera plataforma de BaaS con una licencia bancaria completa que permite a las empresas ofrecer sus propios productos financieros bajo del modelo de *White Label Platform*. A través de las APIs, los socios obtienen acceso a los servicios modulares de SolarisBank, que incluyen cuentas bancarias digitales y tarjetas de pago, servicios de identificación y préstamos, así como servicios proporcionados por proveedores externos integrados. A través de esto, se crea un ecosistema bancario tecnológico altamente desarrollado para *fintechs* y empresas digitales establecidas, así como para bancos y diferentes corporaciones.

Con amplia presencia dentro del continente europeo, SolarisBank es la compañía de BaaS líder en préstamos, pero que también ofrece servicios asociados a las liquidaciones de pagos y la emisión de tarjetas. Específicamente ofrece servicios bancarios como cuentas bancarias, *scoring* algorítmico, transacciones e incluso tarjetas de pago para clientes no bancarios. Esta compañía de origen alemán trabaja en un modelo basado en el *Business to Business*, lo que significa que solo ofrece acceso a infraestructuras financieras a otras empresas que luego brindan servicios a los usuarios finales dentro de sus aplicaciones, donde se resalta el trabajo realizado en conjunto con grandes *fintech* como Alipay<sup>30</sup>. Sus servicios también incluyen experiencia regulatoria en lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo.

Solarisbank es un claro ejemplo de cómo está evolucionando el ecosistema financiero a nivel mundial, y de los beneficios que puede traer en el largo plazo un trabajo colaborativo entre entidades bancarias, *fintechs* y *bigtechs*. En la actualidad, ha migrado con éxito todos sus sistemas bancarios centrales, productos digitales y bases de datos a Amazon Web Services (AWS), lo que lo convierte en el primer banco de Alemania en migrar completamente a la nube<sup>31</sup>. La migración del centro de datos local a la nube de AWS se realizó en un año y se completó en noviembre de 2020, siendo una parte clave de la estrategia de Solarisbank el construir una plataforma tecnológica y de productos que garantice las mejores condiciones posibles para la escala y la automatización, con el fin de adaptarse a las crecientes bases de clientes de sus socios.

<sup>24</sup> Frente a este aspecto en particular, el tercero está utilizando la licencia del banco para prestar servicios financieros, apalancados en los desarrollos previos que la entidad bancaria tiene. Por su parte, el banco encuentra una nueva forma de negocio al monetizar la apertura de sus datos y servicios respaldados por una licencia bancaria.

<sup>25</sup> 11:FS (2020). Banking as a Service: reimagining financial services with modular banking. Tomado de: [https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service\\_reimagining%20financial%20services%20with%20modular%20banking.pdf](https://info.11fs.com/hubfs/Banking%20as%20a%20Service_reimagining%20financial%20services%20with%20modular%20banking.pdf)

<sup>26</sup> Open & Medic. (2019). Banking as a service an objective analysis.

<sup>27</sup> Venture Capital. (2000). Overview of APIs and Bank-as-a-Service in FINTECH. Tomado de: <https://www.bank-as-a-service.com/BaaS.pdf>

<sup>28</sup> IFX Intelligence (2021). Does the payment sector need Banking as a Service? Tomado de: <https://www.fxcintel.com/research/analysis/does-the-payments-sector-need-banking-as-a-service>

<sup>29</sup> Celent (2021) RailsBank: Full Stack Banking as a Service. Tomado de: <https://www.celent.com/insights/627492987>

<sup>30</sup> IFX Intelligence (2021). Does the payment sector need Banking as a Service? Tomado de: <https://www.fxcintel.com/research/analysis/does-the-payments-sector-need-banking-as-a-service>

<sup>31</sup> SolarisBank (2021). SolarisBank becomes the first bank in Germany to fully migrate to the cloud. Tomado de: <https://solarisbank.pr.co/193656-solarisbank-becomes-first-bank-in-germany-to-fully-migrate-to-the-cloud>

## Community Financial Services Bank (CFSB)

El CFSB y sus servicios orientados al BaaS son uno de los ejemplos más claros del modelo de *BaaS as Co-Branding*. Siendo un banco regional de los Estados Unidos, el CFSB ofrece servicios de la mano de *fintechs* como Transferwise y Currencycloud<sup>32</sup>, principalmente enfocados en liquidación de pagos y tenencia de cuentas.

Ahora bien, al ver una brecha en el mercado, CFSB pudo patrocinar a TransferWise, convirtiéndose en la entidad regulada en la provisión del producto principal de pagos internacionales de ellos. La *fintech* era técnicamente un administrador (similar a un agente introductor) del banco y durante muchos años el CFSB fue el que ofreció los servicios de este. A medida que TransferWise crecía, tomó la decisión de obtener las licencias estatales que necesitaba para ofrecer sus servicios de pago. El CFSB se ha convertido en una plataforma para que las *fintechs* y las empresas de pago ofrezcan sus servicios en los Estados Unidos con clientes como el habilitador de pagos Currencycloud<sup>33</sup>.

## Fidor Bank

Fidor Bank fue lanzado en 2010 en Alemania, como la entidad bancaria del grupo Fidor Holding, que cuenta con otras dos entidades: Fidor Solutions y Fidor Factory. Fidor Solutions es la empresa que diseña, desarrolla, implementa y mantiene el desarrollo digital de Fidor Bank, y apalanca la plataforma bancaria digital fidorOS y su tienda de APIs. Para 2016 Fidor fue adquirida por el grupo bancario BPCE con sede en Francia, lo que le ha permitido mantener una oferta en Alemania y ampliar su oferta a Europa<sup>34</sup>.

Fidor se ha posicionado como uno de los API market más completos del mercado, ofreciendo un portal para desarrolladores que incluye un amplio conjunto de APIs para banca, pagos, crédito, gestión de tarjetas, gestión de usuarios, comunidad, *scoring*, servicios integrados y servicios de terceros<sup>35</sup>.

Dentro de la amplia oferta se encuentra<sup>36</sup>:

- APIs para ecosistemas de *Marketplace*: a través de estas los terceros socios pueden ofrecer servicios de Fidor directamente

a sus clientes. Algunas de sus colaboraciones más destacadas son con Nike, Eight Inc<sup>37</sup> y Tesla Motor, entre otros.

- APIs y *sandbox* con fines educativos: Fidor realizó una alianza con cinco institutos politécnicos de Singapur, creando un Fidor *sandbox* según sus requisitos y permitiendo a los estudiantes formarse en un entorno bancario digital simulado, con la libertad de realizar sus propias ideas de negocio utilizando la API de Fidor.

- APIs para criptomonedas: el banco no tiene operaciones directamente con criptomonedas, pero a través de sus APIs abiertas los terceros pueden realizar la compensación en tiempo real de eurodivisas después de las operaciones con criptomonedas.

- APIs para bancos tradicionales y organizaciones dirigidas a consumidores<sup>38</sup>: este es el modelo más claro de BaaS, en el que es posible la creación de un nuevo banco digital usando la marca blanca de Fidor, incluyendo su licencia bancaria y sus servicios operativos.

- APIs para socios *fintech* B2B: permite a las *fintech* ampliar su modelo de negocio con servicios bancarios específicos como crédito, pagos, tarjetas y cuentas de depósito. Estos servicios están totalmente habilitados mediante el uso de APIs, ofreciendo la opción a los clientes finales de tomar los servicios directamente desde la interfaz de la *fintech*.

## Conclusiones y consideraciones finales

La transformación del modelo bancario continua. El avance en la digitalización de los productos y servicios financieros, así como la entrada de nuevos jugadores, se han convertido en una tendencia alrededor del mundo<sup>39</sup>. En este sentido, los bancos tradicionales han enfocado sus intereses en transformar la forma en cómo se prestan los servicios y cómo se generan nuevas alianzas para estar a la vanguardia de los principales avances.

Por esto, revisar la conceptualización y el avance del BaaS resulta relevante, sobre todo en un contexto como el colombiano, donde hasta ahora se inició la discusión alrededor de la regulación del

<sup>32</sup> IFX Intelligence (2021). Does the payment sector need Banking as a Service? Tomado de: <https://www.fxcintel.com/research/analysis/does-the-payments-sector-need-banking-as-a-service>

<sup>33</sup> Westermeier, C. (2020). Money is data: The platformization of financial transactions. Tomado de: [https://www.researchgate.net/publication/341746763\\_Money\\_is\\_data\\_-\\_the\\_platformization\\_of\\_financial\\_transactions](https://www.researchgate.net/publication/341746763_Money_is_data_-_the_platformization_of_financial_transactions)

<sup>34</sup> Celent (2018). APIs in banking: Unlocking business value with banking as a platform (BaaP). Tomado de: <https://www.fidor.com/documents/analyst-reports/celent-apis-in-banking-unlocking-business-value-with-baaP.PDF>

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Ibid.

<sup>37</sup> Entidad encargada de desarrollar Apple Store.

<sup>38</sup> Empresas Retail, de transporte y seguros, entre otras.

<sup>39</sup> Deloitte (2016). Banking Business models of the future. Tomado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tw/Documents/financial-services/tw-banking-business-models-of-the-future-2016.pdf>

modelo de *open banking*. De acuerdo con lo señalado, se evidencia que esta nueva forma de prestación de servicios desde la banca ya ha tenido importantes resultados en otros países, donde los bancos encontraron en la apertura voluntaria de APIs un nuevo modelo de negocio.

Así, ejemplos como el de SolarisBank o Fidor Bank muestran cómo es posible pasar de servicios tradicionales a modelos más completos a través de alianzas con terceros e importantes desarrollos tecnológicos. Actualmente, en la mayoría de regiones del mundo ya están en marcha diferentes modelos del BaaS, siendo Europa uno de los ecosistemas más completos y con mayores desarrollos, seguido por Asia<sup>40</sup>.

Por su parte, ecosistemas como el colombiano tienen gran potencial para implementar esta clase de modelos de negocio, sobre todo en escenarios donde se ha avanzado en la construcción de múltiples alianzas entre los bancos y terceros como *fintechs*, empresas del sector real o tecnológicas. Si bien estas alianzas son innovadoras y abren el camino para el trabajo colaborativo y el desarrollo de productos y servicios financieros acordes a las nuevas tendencias, no constituyen en sí mismos modelos de BaaS, puesto que aún no están respaldadas por los pilares tecnológicos de este.

Finalmente, de cara al desarrollo de este modelo en el mundo y la implementación de casos de uso en la región, es importante revisar qué tan valiosa ha sido la regulación en materia de *open banking* y si esta puede ser un catalizador del BaaS. Sobre el particular, es un error equiparar los dos conceptos. La banca abierta, sobre todo como una iniciativa regulatoria, ha hecho mayor énfasis en la apertura de datos de los clientes con su consentimiento.

El BaaS, por su parte, no necesariamente se preocupa por la apertura de datos de los clientes, sino que se concentra en un modelo de negocio que reduce la complejidad de los productos bancarios y los expone como servicios consumibles por terceros<sup>41</sup>. En este sentido, lo que se espera de la regulación del *open banking* es introducir la base técnica, la seguridad, así como el modelo para facilitar la apertura de las diferentes funcionalidades hacia los terceros, lo que a su vez facilita la estandarización y la participación. Por tanto, si bien no es un requisito contar con un modelo regulatorio, tal como sucede en países de Asia, este sí se puede convertir en un dinamizador, al contar con las definiciones mínimas que permiten conocer las condiciones bajo las cuales participan los diferentes actores del ecosistema.

En consecuencia, para Colombia resulta fundamental incluir en las discusiones sobre la regulación de *open banking* los diferentes modelos de negocio alrededor de la apertura de datos y la construcción de APIs para democratizar el acceso a servicios financieros, donde no sólo es relevante debatir sobre la obligatoriedad o no de la apertura de datos por parte de la banca,

sino sobre la construcción de los diferentes esquemas asociativos entre el sector financiero y las demás industrias, para contar con canales de distribución adicionales en la prestación de servicios financieros digitales. Por lo anterior, se recomienda optar por un modelo flexible que permita aprovechar las sinergias entre diferentes industrias para el diseño de productos y servicios financieros a favor del consumidor, a través de los canales e interfaces de mayor familiaridad y utilización.

<sup>40</sup> Open & Medici (2020). Banking as a service, an objective analysis.

<sup>41</sup> *Ibíd.*



## Colombia

## Principales indicadores macroeconómicos

	2019					2020				2021	2021*	
	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	Total
<b>Producto Interno Bruto**</b>												
PIB Nominal (COP Billones)	247,4	255,0	270,9	287,7	<b>1061,1</b>	258,7	213,5	249,2	281,4	<b>1002,9</b>	268,9	<b>1081,8</b>
PIB Nominal (USD Billones)	77,3	79,5	78,3	88,6	<b>324,0</b>	63,4	57,1	63,8	76,5	<b>271,5</b>	71,9	<b>314,77</b>
PIB Real (COP Billones)	205,2	215,1	222,7	238,9	<b>882,0</b>	206,4	181,3	204,1	230,3	<b>822,0</b>	208,7	<b>857,5</b>
PIB Real (% Var. interanual)	3,6	3,1	3,2	3,2	<b>3,3</b>	0,7	-15,8	-8,5	-0,0	<b>-6,8</b>	1,1	<b>4,6</b>
<b>Precios</b>												
Inflación (IPC, % Var. interanual)	3,2	3,4	3,8	3,8	<b>3,8</b>	3,7	2,9	1,9	1,6	<b>1,6</b>	2,0	<b>3,0</b>
Inflación sin alimentos (% Var. interanual)	3,3	3,3	3,3	3,4	<b>3,4</b>	3,3	2,0	1,5	1,2	<b>1,0</b>	1,6	<b>2,5</b>
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	3175	3206	3462	3277	<b>3277</b>	4065	3759	3879	3432	3432	3736	<b>3600</b>
Tipo de cambio (Var. % interanual)	14,2	9,4	16,5	3,6	<b>3,6</b>	28,0	17,3	12,0	4,7	<b>4,7</b>	-8,1	<b>4,9</b>
<b>Sector Externo (% del PIB)</b>												
Cuenta corriente	-4,6	-3,6	-5,1	-3,7	<b>-4,3</b>	-3,6	-3,0	-2,7	...	<b>-3,1</b>	...	<b>-3,6</b>
Cuenta corriente (USD Billones)	-3,6	-2,8	-4,2	-3,2	<b>-13,8</b>	-2,6	-1,7	-1,8	-3,2	...	...	...
Balanza comercial	-3,5	-3,2	-5,0	-3,7	<b>-3,8</b>	-3,9	-4,3	-4,6	...	<b>-4,4</b>	...	<b>-3,9</b>
Exportaciones F.O.B.	12,8	13,7	12,8	12,9	<b>52,3</b>	11,7	7,8	8,9	...	<b>34,7</b>	...	<b>36,2</b>
Importaciones F.O.B.	15,5	16,2	16,9	16,1	<b>64,7</b>	14,5	10,2	12,0	...	<b>42,2</b>	...	<b>44,0</b>
Renta de los factores	-3,4	-3,2	-3,0	-2,9	<b>-3,1</b>	-2,6	-1,8	-1,7	...	<b>-2,1</b>	...	<b>-2,1</b>
Transferencias corrientes	0,0	2,3	2,7	2,7	<b>1,9</b>	3,3	0,0	3,2	...	<b>3,4</b>	...	<b>3,2</b>
Inversión extranjera directa (pasivo)	3,4	4,7	2,2	3,5	<b>3,4</b>	3,2	3,0	-0,1	...	<b>3,1</b>	...	<b>3,1</b>
<b>Sector Público (acumulado, % del PIB)</b>												
Bal. primario del Gobierno Central	0,0	0,9	1,4	0,4	<b>0,5</b>	0,3	-3,2	...	...	<b>-5,9</b>	...	...
Bal. del Gobierno Nacional Central	-0,6	-0,3	-1,2	-2,5	<b>-2,5</b>	-0,2	-5,8	...	...	<b>-7,8</b>	...	<b>-8,6</b>
Bal. estructural del Gobierno Central	...	...	...	...	<b>-1,5</b>	...	...	...	...	...	...	...
Bal. primario del SPNF	0,8	3,5	2,3	0,5	<b>0,5</b>	0,4	-3,0	...	...	<b>-6,7</b>	...	...
Bal. del SPNF	0,4	0,6	-0,5	-2,4	<b>-2,4</b>	0,4	-5,2	...	...	<b>-9,4</b>	...	...
<b>Indicadores de Deuda (% del PIB)</b>												
Deuda externa bruta	41,6	41,5	42,0	42,7	<b>42,0</b>	47,4	49,3	...	...	...	...	...
Pública	23,1	22,6	22,6	22,7	<b>22,8</b>	25,3	26,6	...	...	...	...	...
Privada	18,5	18,9	19,5	20,0	<b>19,2</b>	22,1	22,6	...	...	...	...	...
Deuda bruta del Gobierno Central	47,4	50,6	51,9	50,3	<b>50,0</b>	59,6	61,7	...	...	<b>61,4</b>	...	<b>62,9</b>



## Colombia

## Estados financieros del sistema bancario

	feb-21 (a)	ene-21 (b)	feb-20 (b)	Variación real anual entre (a) y (b)
<b>Activo</b>	<b>729.319</b>	<b>726.984</b>	<b>692.332</b>	<b>3,7%</b>
Disponible	44.502	46.712	46.509	-5,8%
Inversiones y operaciones con derivados	161.105	163.789	134.860	17,6%
Cartera de crédito	501.987	497.935	487.044	1,5%
Consumo	150.768	150.023	151.010	-1,7%
Comercial	264.785	262.430	254.502	2,4%
Vivienda	73.617	72.745	68.770	5,4%
Microcrédito	12.817	12.737	12.762	-1,1%
Provisiones	38.259	38.497	29.841	26,2%
Consumo	13.727	14.097	10.982	23,1%
Comercial	17.484	17.625	15.524	10,9%
Vivienda	2.739	2.697	2.444	10,3%
Microcrédito	1.143	1.161	891	26,3%
<b>Pasivo</b>	<b>637.182</b>	<b>635.751</b>	<b>600.182</b>	<b>4,5%</b>
Instrumentos financieros a costo amortizado	558.634	556.742	513.776	7,1%
Cuentas de ahorro	243.214	241.182	195.535	22,5%
CDT	151.249	152.123	165.255	-9,9%
Cuentas Corrientes	76.757	72.196	61.959	22,0%
Otros pasivos	8.970	9.045	9.281	-4,8%
<b>Patrimonio</b>	<b>92.137</b>	<b>91.233</b>	<b>92.150</b>	<b>-1,6%</b>
<b>Ganancia / Pérdida del ejercicio (Acumulada)</b>	<b>1.078</b>	<b>571</b>	<b>1.636</b>	<b>-35,1%</b>
Ingresos financieros de cartera	6.762	3.446	7.872	-15,4%
Gastos por intereses	1.630	851	2.739	-41,4%
Margen neto de Intereses	5.299	2.663	5.419	-3,7%
<b>Indicadores</b>				<b>Variación (a) - (b)</b>
<b>Indicador de calidad de cartera</b>	<b>5,02</b>	<b>5,15</b>	<b>4,54</b>	<b>0,48</b>
Consumo	6,44	6,58	4,87	1,57
Comercial	4,48	4,66	4,57	-0,09
Vivienda	3,63	3,55	3,30	0,33
Microcrédito	7,42	7,65	6,82	0,60
<b>Cubrimiento</b>	<b>151,9</b>	<b>150,0</b>	<b>134,9</b>	<b>-16,98</b>
Consumo	141,4	142,9	149,4	-7,93
Comercial	147,4	144,1	133,5	13,94
Vivienda	102,5	104,3	107,8	-5,33
Microcrédito	120,2	119,1	102,3	17,88
ROA	0,89%	0,95%	1,63%	-0,7
ROE	7,23%	7,77%	11,67%	-4,4
Solvencia	19,85%	20,01%	14,54%	5,3



## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020		
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3
Profundización financiera - Cartera/PIB (%) EC	<b>50,2</b>	<b>50,1</b>	<b>49,8</b>	49,5	49,6	49,9	49,8	<b>49,8</b>	51,7	54,3	55,0
Efectivo/M2 (%)	<b>12,59</b>	<b>12,18</b>	<b>13,09</b>	12,66	12,84	13,20	15,05	<b>15,05</b>	13,35	14,48	15,19
<b>Cobertura</b>											
Municipios con al menos una oficina o un corresponsal bancario (%)	<b>99,7</b>	<b>100</b>	<b>99,2</b>	99,7	99,7	...	99,9	<b>99,9</b>	100	100	...
Municipios con al menos una oficina (%)	<b>73,9</b>	<b>73,9</b>	<b>74,4</b>	74,7	74,6	74,4	74,6	<b>74,6</b>	74,6	74,6	74,6
Municipios con al menos un corresponsal bancario (%)	<b>99,5</b>	<b>100</b>	<b>98,3</b>	100	100	...	100	<b>100</b>	100	100	...
<b>Acceso</b>											
<b>Productos personas</b>											
Indicador de bancarización (%) SF*	<b>77,30</b>	<b>80,10</b>	81,4	82,3	82,6	83,3	82,5	<b>82,5</b>	83,2	85,9	87,1
Indicador de bancarización (%) EC**	<b>76,40</b>	<b>79,20</b>	80,5	81,3	81,6	82,4	81,6	<b>81,6</b>	...	...	86,6
Adultos con: (en millones)											
Cuentas de ahorro EC	<b>23,53</b>	<b>25,16</b>	25,75	25,79	25,99	26,3	26,6	<b>26,6</b>	...	...	27,5
Cuenta corriente EC	<b>1,72</b>	<b>1,73</b>	1,89	1,95	2,00	2,00	1,97	<b>1,97</b>	...	...	1,92
Cuentas CAES EC	<b>2,83</b>	<b>2,97</b>	3,02	3,03	3,02	3,03	3,03	<b>3,03</b>	...	...	3,03
Cuentas CATS EC	<b>0,10</b>	<b>0,10</b>	0,71	2,10	2,32	2,54	3,30	<b>3,30</b>	...	...	7,14
Otros productos de ahorro EC	<b>0,77</b>	<b>0,78</b>	0,81	0,83	0,84	0,80	0,85	<b>0,85</b>	...	...	0,84
Crédito de consumo EC	<b>8,74</b>	<b>9,17</b>	7,65	7,82	8,00	8,16	8,42	<b>8,42</b>	...	...	...
Tarjeta de crédito EC	<b>9,58</b>	<b>10,27</b>	10,05	10,19	10,37	10,47	10,53	<b>10,53</b>	...	...	10,59
Microcrédito EC	<b>3,56</b>	<b>3,68</b>	3,51	3,49	3,48	3,50	3,65	<b>3,65</b>	...	...	...
Crédito de vivienda EC	<b>1,39</b>	<b>1,43</b>	1,40	1,41	1,43	1,45	1,45	<b>1,45</b>	...	...	...
Crédito comercial EC	<b>1,23</b>	<b>1,02</b>	...	...	...	0,69	0,70	<b>0,70</b>	...	...	...
Al menos un producto EC	<b>25,40</b>	<b>27,1</b>	27,64	28,03	28,25	28,6	29,1	<b>29,1</b>	...	...	...
<b>Uso</b>											
<b>Productos personas</b>											
Adultos con: (en porcentaje)											
Algún producto activo SF	<b>66,3</b>	<b>68,6</b>	68,5	69,2	69,8	70,4	66,0	<b>66,0</b>	66,8	71,6	73,0
Algún producto activo EC	<b>65,1</b>	<b>66,9</b>	67,2	67,8	68,4	69,2	69,1	<b>65,2</b>	...	...	72,4
Cuentas de ahorro activas EC	<b>72,0</b>	<b>71,8</b>	68,3	68,9	70,1	70,2	70,1	<b>70,1</b>	...	...	65,4
Cuentas corrientes activas EC	<b>84,5</b>	<b>83,7</b>	85,5	85,8	85,9	85,6	85,6	<b>85,6</b>	...	...	82,8
Cuentas CAES activas EC	<b>87,5</b>	<b>89,5</b>	89,7	89,8	89,9	82,2	82,1	<b>82,1</b>	...	...	82,1
Cuentas CATS activas EC	<b>96,5</b>	<b>96,5</b>	67,7	58,2	58,3	59,0	58,3	<b>58,3</b>	...	...	80,8
Otros pdtos. de ahorro activos EC	<b>66,6</b>	<b>62,7</b>	61,2	61,3	61,8	62,0	62,8	<b>62,8</b>	...	...	63,8
Créditos de consumo activos EC	<b>82,0</b>	<b>83,5</b>	82,2	81,7	81,9	81,8	75,7	<b>75,7</b>	...	...	...
Tarjetas de crédito activas EC	<b>92,3</b>	<b>90,1</b>	88,7	88,3	88,6	88,0	79,5	<b>79,5</b>	...	...	76,7
Microcrédito activos EC	<b>66,2</b>	<b>71,1</b>	68,9	68,9	69,2	68,9	58,3	<b>58,3</b>	...	...	...



## Colombia

### Principales indicadores de inclusión financiera

	2016	2017	2018	2019				2019	2020			
	Total	Total	Total	T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4
Créditos de vivienda activos EC	79,3	78,9	77,8	77,8	78	78,2	78,2	78,2	...	...	...	...
Créditos comerciales activos EC	85,3	84,7	...	...	...	61,2	45,5	45,5	...	...	...	...
<b>Acceso</b>												
<b>Productos empresas</b>												
Empresas con: (en miles)												
Al menos un producto EC	751	775,2	946,5	940,7	940,3	937,7	938,8	938,8	933,8	925,3	922,3	...
Cuenta de ahorro EC	500,8	522,7	649,4	644,3	645	645,4	649,1	649,1	648,5	637,1	637,1	...
Cuenta corriente EC	420,9	430,7	502,9	502,3	503	500,7	499,7	499,7	492,8	491,6	488,7	...
Otros productos de ahorro EC	15,24	14,12	13,9	13,8	13,9	13,1	13,8	13,8	15,4	16	14,9	...
Crédito comercial EC	242,5	243,6	277,8	278,3	279,4	284,5	285,9	285,9	288,3	291,3	...	...
Crédito de consumo EC	98,72	102,5	105,8	107,2	105,9	105,8	104,9	104,9	103,9	103,4	...	...
Tarjeta de crédito EC	79,96	94,35	106,9	109,1	109,8	111,7	113	113	114,1	113,9	...	...
Al menos un producto EC	751	775,1	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Uso</b>												
<b>Productos empresas</b>												
Empresas con: (en porcentaje)												
Algún producto activo EC	74,7	73,3	71,5	70	69,9	70	68,34	68,34	68	68,06	67,63	...
Algún producto activo SF	74,7	73,3	71,6	70	69,9	70	68,36	68,36	68,02	68,04	67,65	...
Cuentas de ahorro activas EC	49,1	47,2	47,6	47,3	46,9	46,7	45,8	45,8	44,8	44,7	44	...
Otros pdtos. de ahorro activos EC	57,5	51,2	49,2	49	50,5	50	52	52	55	55,4	57,2	...
Cuentas corrientes activas EC	89,1	88,5	89	89,3	89,5	90,2	89,7	89,7	90,7	91	91,1	...
Microcréditos activos EC	63,2	62	57,2	56,6	56,6	56,1	50,3	50,3	49,9	49	...	...
Créditos de consumo activos EC	84,9	85,1	83,9	83,3	82,8	82,8	78,2	78,2	77,7	77,4	...	...
Tarjetas de crédito activas EC	88,6	89,4	90,2	89,5	89,9	88,8	80,8	80,3	80,5	79,8	...	...
Créditos comerciales activos EC	91,3	90,8	91,6	83,8	80,9	81,5	77,1	77,1	77,3	73	...	...
<b>Operaciones (semestral)</b>												
Total operaciones (millones)	4.926	5.462	6.332	-	3,952	-	4,239	8,194	-	3,631	-	-
No monetarias (Participación)	48	50,3	54,2	-	57,9	-	58,1	57,9	-	63,9	-	-
Monetarias (Participación)	52	49,7	45,8	-	42,1	-	41,9	42	-	36	-	-
No monetarias (Crecimiento anual)	22,22	16,01	25,1	-	48,6	-	29,9	38,3	-	31	-	-
Monetarias (Crecimiento anual)	6,79	6,14	6,7	-	19,9	-	17,6	18,8	-	1,3	-	-
<b>Tarjetas</b>												
Crédito vigentes (millones)	14,93	14,89	15,28	15,33	15,46	15,65	16,05	16,05	16,33	15,47	14,58	14,67
Débito vigentes (millones)	25,17	27,52	29,57	30,53	31,39	32,49	33,09	33,09	34,11	34,51	35,42	36,38
Ticket promedio compra crédito (\$miles)	205,8	201,8	194,4	184,9	193,2	187,5	203,8	203,8	176,2	179,3	188,6	207,8
Ticket promedio compra débito (\$miles)	138,3	133,4	131,4	118,2	116,3	114	126	126	113,6	126	123,6	129,3