



Cl@b
2018

18° Congreso Latinoamericano
de Tecnología e Innovación Financiera



mastercard.

Nuevos Modelos de Negocio en la Prestación de Servicios Financieros

Rodolfo Duran.

Dónde estamos en Latinoamérica y qué debe evolucionar para incluir más personas y más comercios

4

Dónde estamos en Latinoamérica y qué debe evolucionar para incluir más personas y más comercios

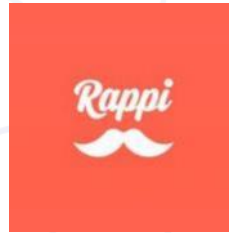
4

- **Rompiendo paradigmas:**
Qué aprendimos con los jugadores con los que estamos cambiando el mercado
- **Reforzando dogmas:**
Qué de lo que creíamos, es aún importante para seguir creciendo
- **Acelerando el crecimiento:**
Áreas de foco para que los nuevos modelos traigan a más comercios y más personas

Rompiendo Paradigmas

- Foco en Más valor para el comercio y los consumidores
.... no en reducción de costos
- Foco en la siguiente capa de la pirámide....
.... no una carrera a la base
- Los comercios pequeños son y serán pequeños: se requiere pensar diferente el riesgo, oferta de valor y modelo de negocio

Foco en más valor para el comercio y los consumidores y no en costo



18° Congreso Latinoamericano
de Tecnología e Innovación Financiera

La siguiente capa de la pirámide



18° Congreso Latinoamericano
de Tecnología e Innovación Financiera

Los Comercios Pequeños son y serán Pequeños

- **50 % de los Comercios son y serán menos del 5% de los volúmenes**



Implicaciones

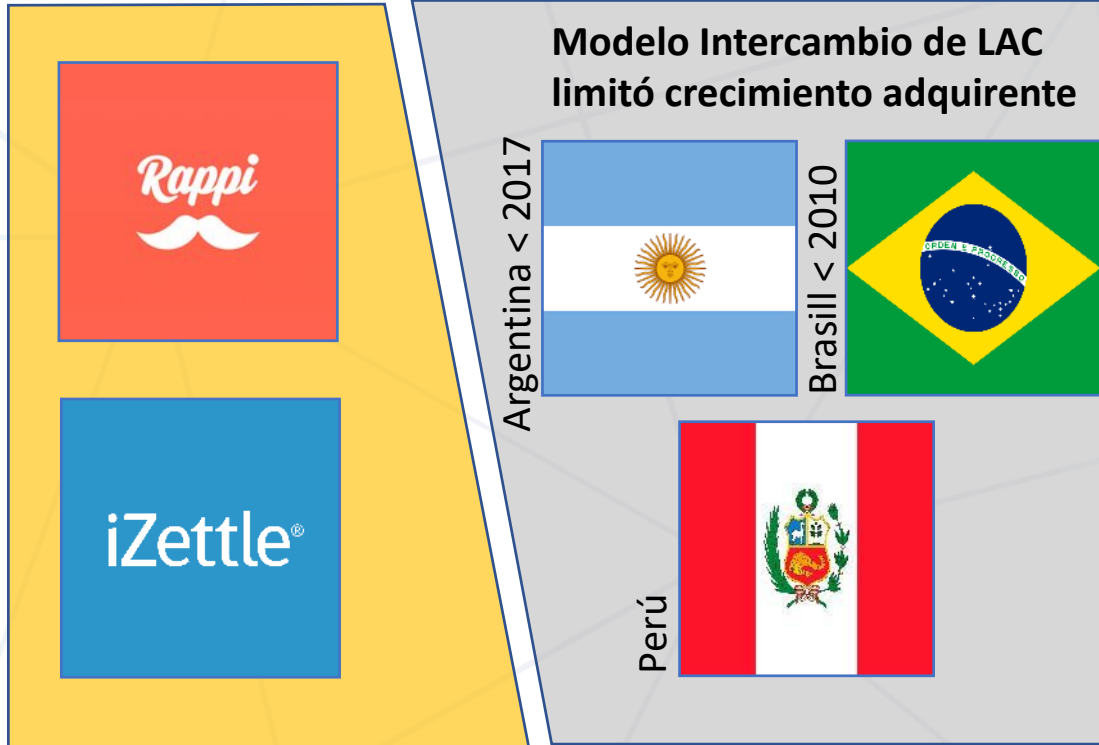
- **Criterios de riesgo diferentes – Control operativo**
- **Propuesta de valor diferenciada**
- **Nuevos modelos de negocio: Modelo económico, distribución, servicio**

Reforzando dogmas

- Ganar, ganar o nadie gana:
Comercio, consumidor, participantes de la cadena de pagos
- Es más potente extender el ecosistema que reemplazarlo
- Varias empresas pueden innovar más que una
- La confianza y la seguridad son la base del crecimiento de los sistemas de pagos: aprovechar avances de la industria

Reforzando dogmas

Ganar, Ganar o nadie gana



Reforzando dogmas

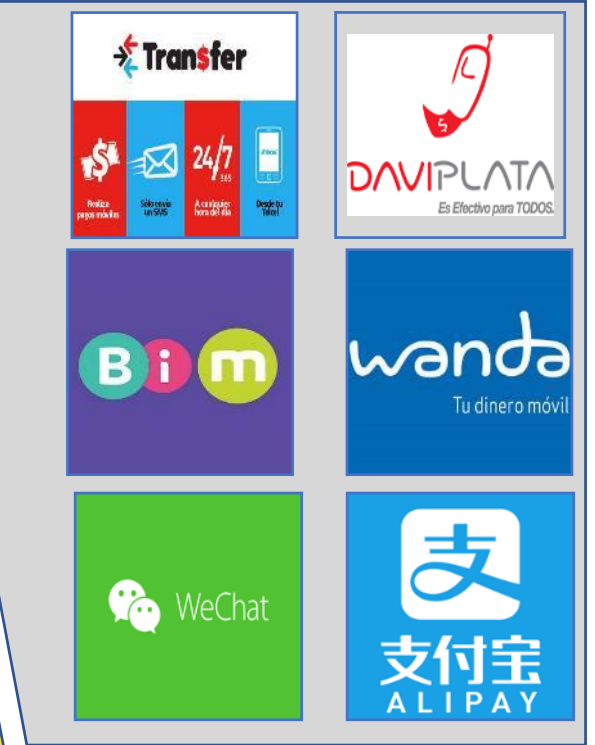
Ganar, Ganar o nadie gana



Extender el ecosistema

vs

Reconstruirlo



Reforzando dogmas

Varias empresas pueden innovar más que una



Facilitadores de pago #119¹



Facilitadores de pago #32²

+ ## Fintechs ???



mastercard

Fuente:

1 Facilitadores de pago registrados con Mastercard Septiembre 2018

2 Innovación, mayor competencia y regulación. Facilitadores en la transformación digital del sector de Participantes en Redes. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Febrero 2018



18° Congreso Latinoamericano
de Tecnología e Innovación Financiera

Reforzando dogmas

Varias empresas pueden innovar más que una



Facilitadores de pago #119¹



Facilitadores de pago #32²

+ 11 Fintechs ???

Apalancar la confianza existente en el Sistema de pagos



Startpath + 180 empresas
Facilitadores de Pago

El camino de expansión debe considerar al menos lo que está pasando en mercados “maduros”

Temas comunes en mercados más maduros

- Soluciones al comercio vs POS
- Contactless uniendo mundo físico y digital
- Autenticación e inteligencia para comercio digital (3DS 2.0)
- P2P
- Soluciones de tiempo real: Depósitos, créditos

Áreas de Foco:

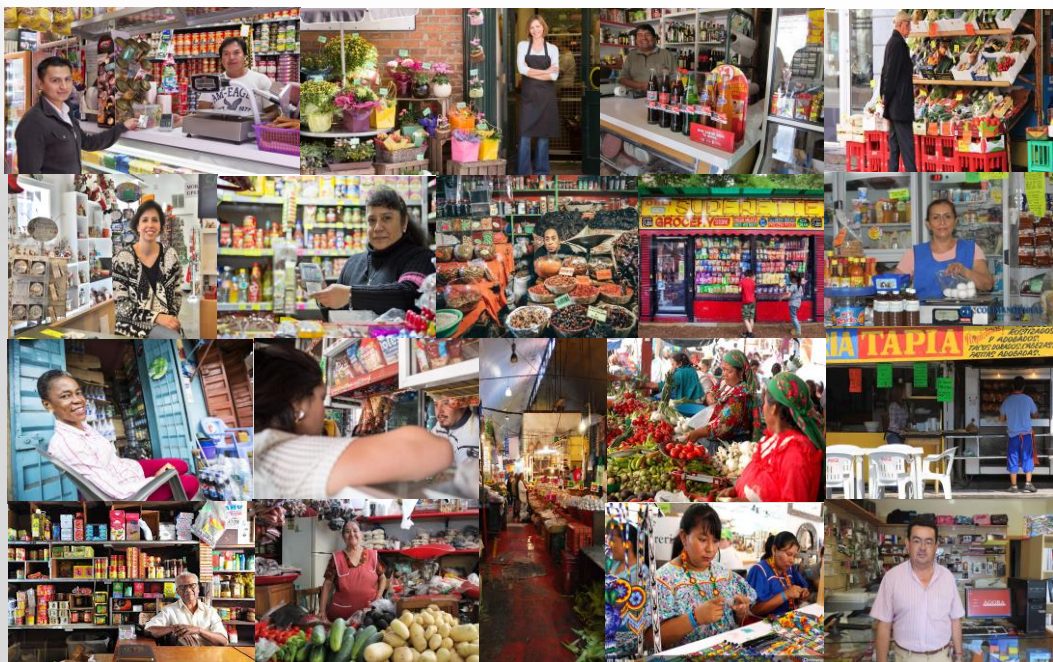
- Digital
- Inclusión Financiera
- Innovación a comercios
- Mantener confianza en el sistema
- Participación fluida y segura de nuevos jugadores

Ideas para mayor inclusión

- Lo que es **bueno para los comercios y los clientes** es bueno para nuestros negocios
- Momento de **evolucionar los roles del pasado** para tomar una **estructura que permita mayor innovación y dinamismo**
 - Condiciones para expandir el ecosistema, separaciaprovechando la sólida base existente pero permitiendo la innovación en todas las puntas
- Fortalezer el sistema con base en **Confianza: Seguridad y conveniencia...** aprovechar lo que ya existe que sirve para la evolución digital. Mejorar autenticación digital
- Invertir en desarrollar las oportunidades: **expansión, ciber seguridad, inclusión** de más comercios en la economía formal **con menor fricción**



18° Congreso Latinoamericano
de Tecnología e Innovación Financiera



7060