



# Tecnología de servicios

FINANCIEROS EN EL

———— 2025 ————

**Lo que debes saber ya**

**Reset**  
Una idea Bancolombia

# Tecnología de servicios financieros en el 2025. Lo que debes saber ya.

---

A través de este ebook queremos que examines las fuerzas que están interrumpiendo el rol, la estructura y el entorno competitivo para las instituciones financieras y los mercados.

Ahora se está haciendo evidente que el ritmo acelerado del cambio tecnológico es la fuerza más creativa, y también la más destructiva, en el ecosistema de servicios financieros actual.

Conoce rápidamente las implicaciones en el mundo real de estos avances tecnológicos en la industria de servicios financieros y, sobre todo, para aquellos que deben supervisarlos y usarlos.



## 1. Las FinTech impulsarán el nuevo modelo de negocio

Durante mucho tiempo, a los nuevos participantes en el mercado les resultó difícil ingresar en la industria de servicios financieros.

Bueno, ya no más. Los disruptores de FinTech han estado encontrando una manera de ingresar. Los disruptores son compañías de rápido movimiento, a menudo nuevas empresas, enfocadas en una tecnología o proceso innovador en particular, desde pagos móviles hasta seguros.

Y han estado atacando algunos de los elementos más rentables de la cadena de valor de los servicios financieros.

Esto ha sido particularmente perjudicial para los titulares que históricamente han subsidiado ofertas de servicios importantes, pero menos rentables.

**En la más reciente encuesta realizada por PwC Global FinTech, los encuestados de la industria dijeron que una cuarta parte de su negocio, o más, podría correr el riesgo de perderse en compañías independientes de FinTech dentro de 5 años.**

Con información de: Financial Services Technology:  
Embracing disruption de PriceWater Coopers.com

A pesar de la regulación y otras posibles barreras de entrada, existe una enorme demanda de servicios relacionados con FinTech en áreas como la banca de consumo y la gestión del patrimonio.

Esto abrirá nuevas oportunidades tanto para los grandes bancos como para los disruptores. Los nuevos jugadores están utilizando el modelo solo en línea para llegar a los millenials.

Mientras tanto, los jugadores tradicionales están empleando este enfoque para reducir significativamente sus costos operativos.

En Asia, se lanzó una nueva aplicación de gestión de patrimonio con casi mil productos, todos sin comisiones ni tarifas.

Esta experiencia se repite en prácticamente todos los sectores de los servicios financieros. Los disruptores en la banca minorista están utilizando este modelo solo en línea para aumentar la cuota de mercado al ofrecer una experiencia de usuario altamente personalizada combinada con costos fijos más bajos.

Y estamos viendo nuevas empresas que saltan a los sectores de pagos globales y divisas, evitando las costosas redes existentes al aprovechar innovaciones como las monedas digitales.

En uno de esos ejemplos, una empresa emergente cada vez más conocida está utilizando una criptomoneda patentada basada en blockchain y el modelo de pagos transfronterizos para enrutar pagos de divisas entre prácticamente cualquier par de divisas de forma gratuita. Y la disrupción apenas comienza en los mercados de capitales.

**El resultado final: hay muchas personas inteligentes con buenas ideas y abundante financiación que intentan interrumpir y mejorar la industria. Si trabajas para la banca tradicional, explorar el mercado en busca de nuevos competidores, estudiar cómo piensan sobre la infraestructura y la regulación, y considerar qué enfoques de colaboración tienen sentido, son todos imperativos comerciales.**

Con información de: Financial Services Technology:  
Embracing disruption de PriceWater Coopers.com

## **Conoce dos casos de éxito: Fintechs para finanzas personales y ahorros**

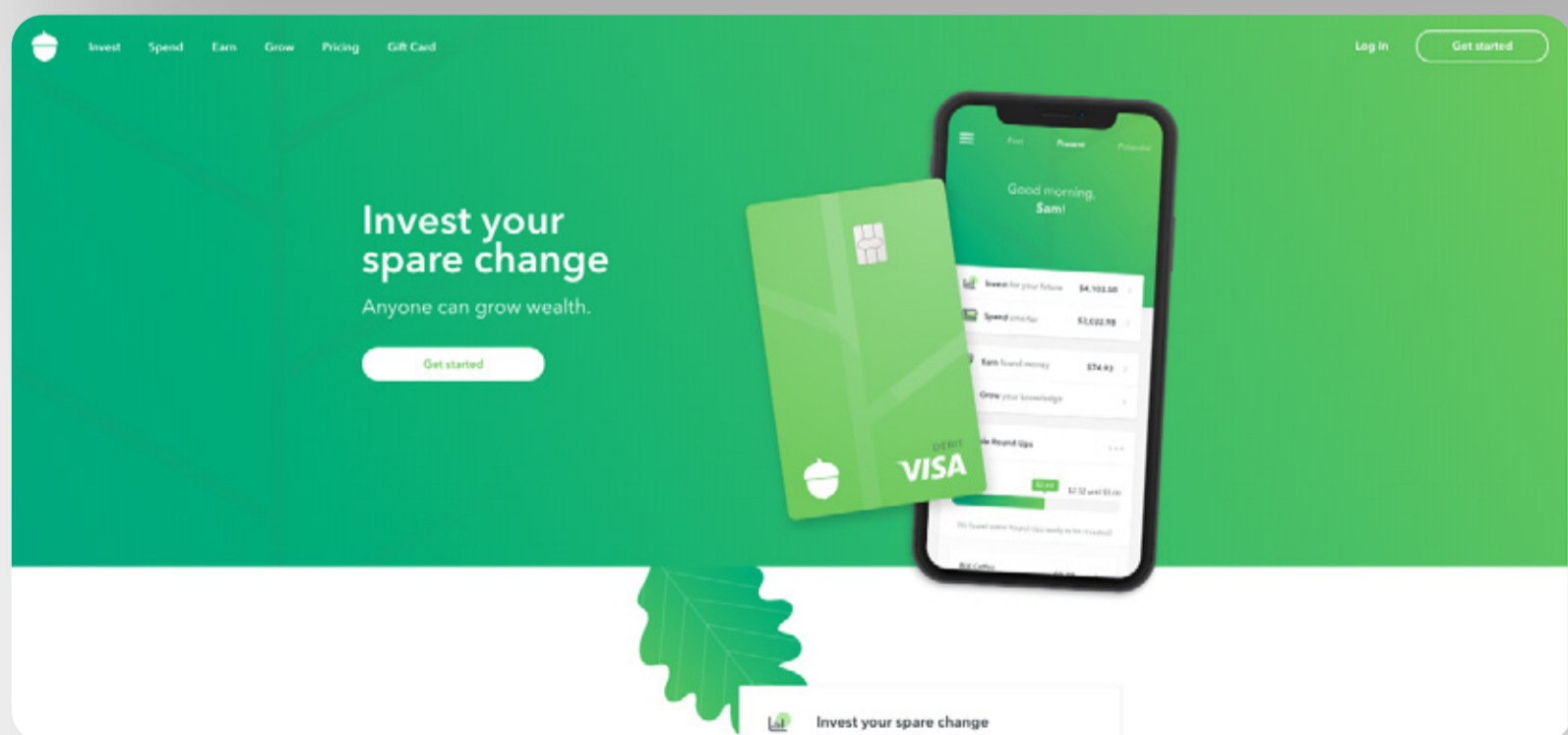
Ahora están surgiendo una gran cantidad de nuevas empresas FinTech en el departamento de micro ahorro que ayudan a las personas a ahorrar su dinero.

Muchos de ellos también están premiando a los clientes por hacerlo. Para eso debes conocer a Digit y Acorns como dos ejemplos de jugadores populares en el espacio de ahorro FinTech. Con Digit, los usuarios pueden automatizar el proceso de ahorro de efectivo extra, mientras que Acorns invierte automáticamente el dinero adicional que los usuarios ponen en la plataforma.

## Save money, without thinking about it.

Digit analyzes your spending and automatically saves the perfect amount every day, so you don't have to think about it.

SIGN UP NOW





## 2. La economía colaborativa se integrará en cada parte del sistema financiero

Para 2025, los consumidores necesitarán servicios bancarios, pero es posible que no recurran a un banco para obtenerlos. O, al menos, tal vez no sea lo que pensamos hoy como banco.

La llamada economía compartida pudo haber comenzado con automóviles, taxis y habitaciones de hotel, pero los servicios financieros seguirán pronto.



En este caso, la economía compartida se refiere a la propiedad descentralizada de activos y al uso de tecnología de la información para encontrar coincidencias eficientes entre proveedores y usuarios de capital, en lugar de recurrir automáticamente a un banco como intermediario.

Hoy en día, tendemos a pensar en las instituciones financieras como las entidades que inician y administran transacciones de principio a fin, por lo general, poniendo en riesgo su propio capital.

Cada vez más, las instituciones financieras pueden desempeñar un papel intermediario, con menos en juego, o simplemente ser un nodo en una red.

Esta evolución será impulsada por las transacciones entre pares, habilitadas por las asociaciones entre las empresas de servicios financieros de hoy y una nueva generación de empresas FinTech.

Ya hemos sido testigos de esto con plataformas de préstamos entre pares, a menudo en asociación con bancos tradicionales, que existen hoy en día en lugares como el Reino Unido, Estados Unidos y China.

Muchas de estas nuevas empresas están diseñando y construyendo servicios que se centran en un segmento

específico de la cadena de valor, o en un subconjunto específico de clientes.

Varias compañías de facilitadores apuntan a verticales específicas como la deuda estudiantil o la conexión de deudores e inversores. Están construyendo plataformas que permiten a las personas comunes y corrientes recaudar fondos y obtener líneas de crédito de inversores minoristas.

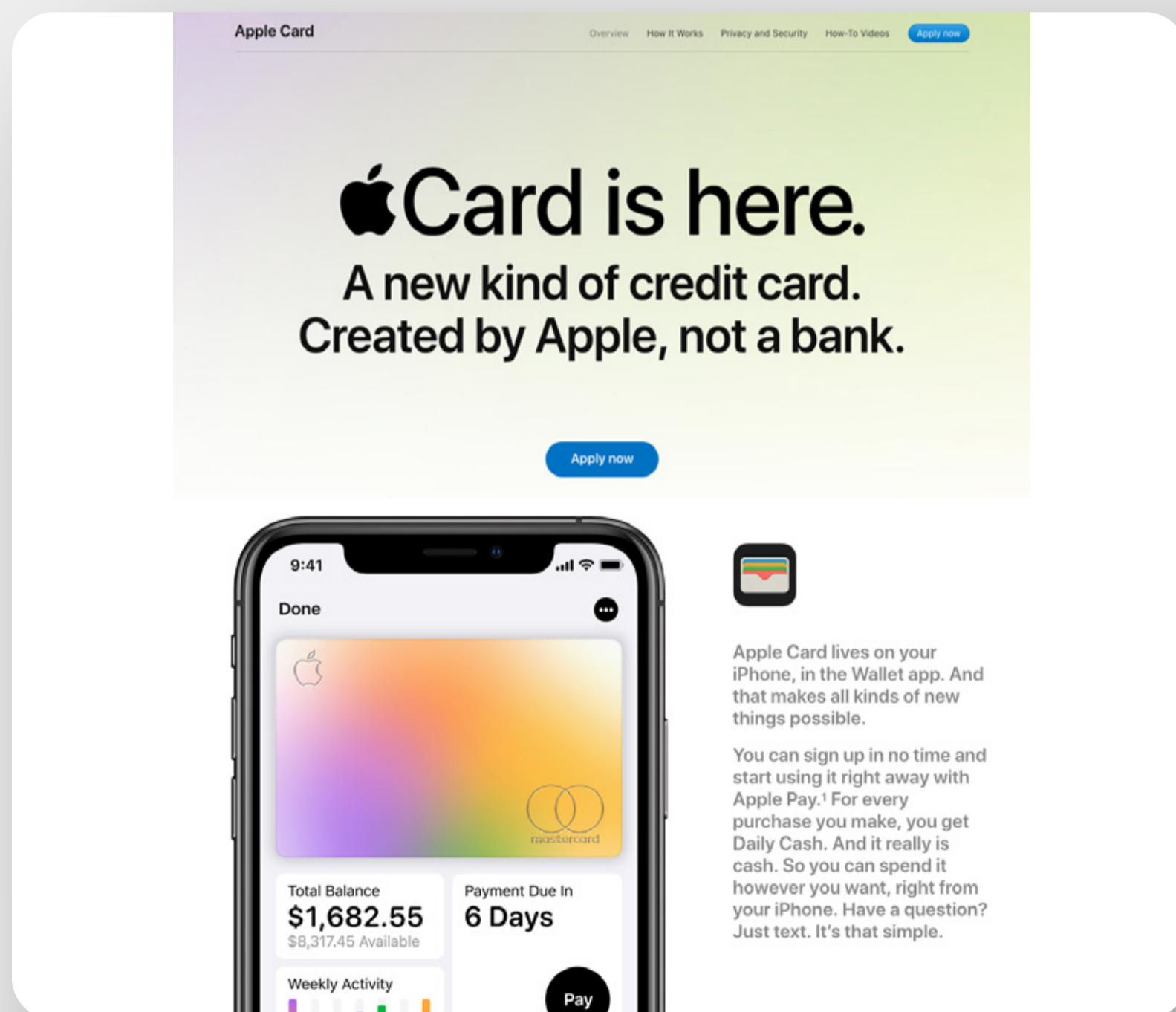
Apple ha presentado una solicitud de patente para "pagos de persona a persona utilizando dispositivos electrónicos" que podría permitir a los usuarios de iPhone transferir dinero más fácilmente. Potencialmente, esto podría mercantilizar aún más la banca minorista.

## Conoce este caso

La banca es una de esas cosas que los millennials esperan hacer en línea y aunque todos los bancos generalmente ofrecen banca en línea ahora y una aplicación móvil, las FinTech han encontrado una manera de sobresalir en finanzas y presupuestos personales. **Abasteciendo a los millennials, recompensan a los usuarios por usar ahorros automáticos y también ofrecen una alternativa de bajo costo a un banco tradicional.**

Utilizando herramientas en línea, ayudan a los usuarios a presupuestar y administrar su dinero de manera inteligente para cumplir con los objetivos de ahorro, todo con un mínimo esfuerzo y directamente desde su teléfono inteligente.

Por ahora el único avance de Apple ha sido la Apple Card. Una interfaz virtual en el iPhone para ayudar a realizar un seguimiento de los gastos y una tarjeta física de titanio.



The image displays the Apple Card website and the corresponding app interface. The website features a clean, modern design with a light green and white color palette. At the top, there are navigation links for 'Overview', 'How It Works', 'Privacy and Security', and 'How-To Videos', along with an 'Apply now' button. The main headline reads 'Apple Card is here. A new kind of credit card. Created by Apple, not a bank.' Below this is another 'Apply now' button. The app interface on the iPhone shows the time as 9:41 and the status bar with signal, Wi-Fi, and battery icons. The app title is 'Done'. The main card area has a colorful gradient background with the Apple logo in the top left and the Mastercard logo in the bottom right. Below the card, there are two summary cards: 'Total Balance \$1,682.55' with '\$8,317.45 Available' underneath, and 'Payment Due In 6 Days'. At the bottom, there is a 'Weekly Activity' bar chart and a 'Pay' button.

Apple Card is here.  
A new kind of credit card.  
Created by Apple, not a bank.

Apply now

Apple Card lives on your iPhone, in the Wallet app. And that makes all kinds of new things possible.

You can sign up in no time and start using it right away with Apple Pay.<sup>1</sup> For every purchase you make, you get Daily Cash. And it really is cash. So you can spend it however you want, right from your iPhone. Have a question? Just text. It's that simple.

**En lugar de utilizar banqueros de costo relativamente alto para negociar la conexión entre quienes tienen y quienes desean, los disruptores están utilizando tecnología para hacer la combinación: más rápida, más barata y tal vez incluso mejor.**

En los mercados en desarrollo, donde las redes de sucursales suelen ser menos densas, particularmente en las zonas rurales, la distribución física continuará evolucionando, y es más probable que los bancos se asocien con nuevos entrantes para crear canales de distribución alternativos.

Por ejemplo, M-PESA en Kenia maneja depósitos y pagos utilizando los teléfonos celulares de los clientes y una red de agentes. Según un informe reciente, el servicio está siendo utilizado por el 90% de la población adulta del país.

Las instituciones financieras deberían considerar seriamente la posibilidad de compartir oportunidades económicas, como las asociaciones con intermediarios digitales o incluso los usuarios finales, con miras a cómo podrían prestar servicios a costos mucho más bajos.

**Con sus perfiles relativamente informales, las nuevas empresas pueden, al principio, no parecer una amenaza. Pero en la nueva era digital, cuando las empresas y las personas son cada vez más conocedoras de la tecnología, los nuevos clientes gravitarán hacia tarifas más bajas, conveniencia y facilidad de uso.**

Y una vez que haya suficiente masa crítica y liquidez, el efecto de la red se hace cargo, y la participación de mercado de los disruptores podría crecer exponencialmente, como lo ha hecho en Kenia.

Toda esta acción por parte de la industria tradicional de servicios financieros debe tenerse en cuenta, la FinTech se desarrolló en gran parte debido a que los millennials han exigido mejores experiencias y tecnología en todo lo que hacen.

Sin embargo, los efectos de la tecnología financiera alcanzan ampliamente a toda la industria financiera, lo que resulta en grandes cambios y beneficios para personas de todas las edades y estatus económico y retos para la industria financiera.

Ahora que lo sabes ¿cómo vas a prepararte para el futuro?.

**Reset**  
Una idea Bancolombia