



Claves del éxito para la colaboración Fintech-Corporativo

7 Lecciones Aprendidas para Corporativos



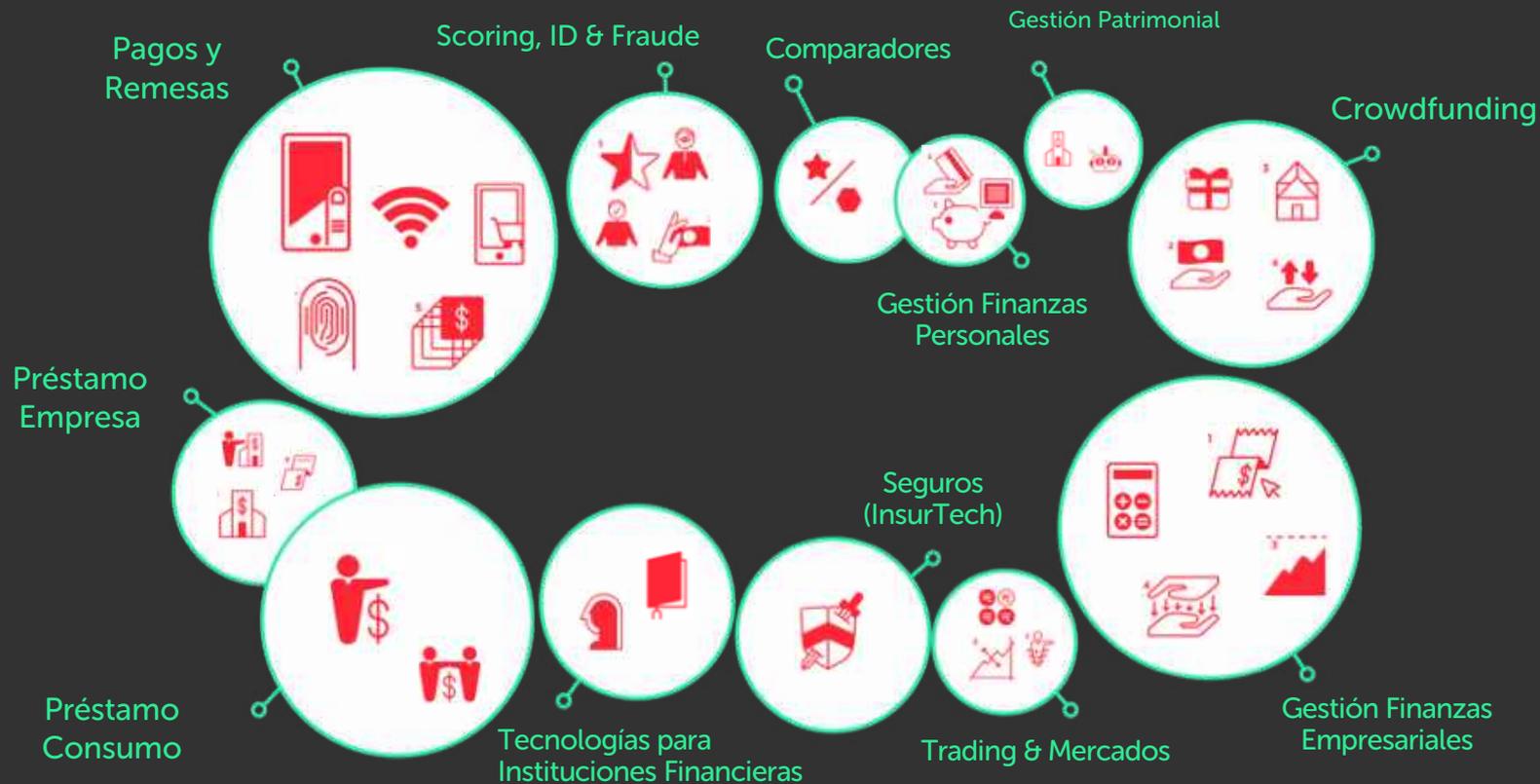


En Finnovista, nuestra misión es **ayudar a transformar los servicios financieros y los seguros** para crear un mundo mejor

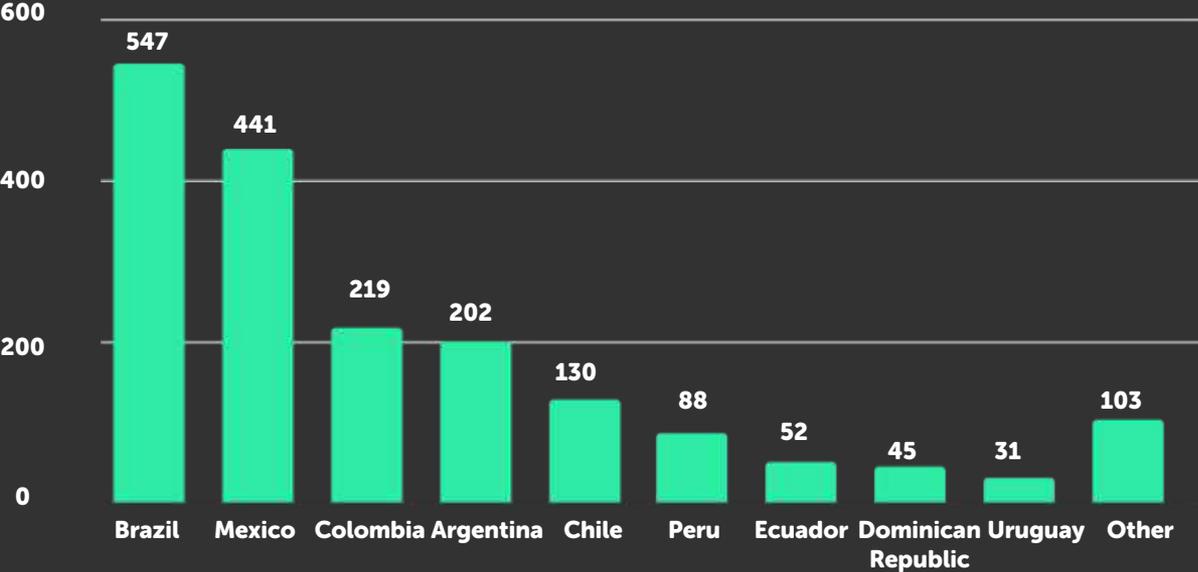
Ayudamos a Corporativos a **resolver grandes desafíos de innovación y liberar el poder del emprendimiento** en colaboración con el ecosistema de startups

Conectamos y potenciamos los ecosistemas Fintech e Insurtech para hacer posible la transformación de la industria

Que incluye Fintech



Más de 1858 startups Fintech en América Latina con las explorar colaboración y alianzas para crear resultados de innovación



Numero de Startups Fintech por país en LATAM

Fuente: Finnovista 2020

México y América Latina están en el centro de la tormenta Digital de Disrupción que azota los Servicios Financieros, tanto por el lado de la demanda como la oferta

En países como México, donde los bancos subatienden digitalmente, más del 80% considera comprar servicios financieros en empresas tecnológicas

En LATAM y México, Fintech es el sector de inversión VC más activo: Servicios Financieros es la oportunidad de disrupción más interesante para VC

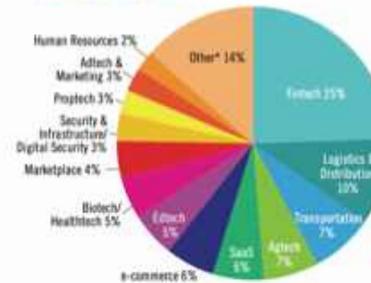
Figure 7
Customers are more open to buying from technology firms in countries where banks underserve digitally



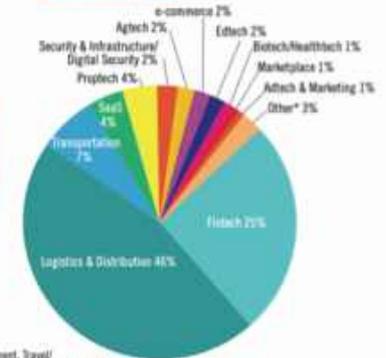
Fuente: Bain

TOP SECTORS

Number of Deals



Amount Invested



*Other includes Regtech, Digital Media & Entertainment, CRM, IoT, Sales Management, Travel/Tourism, SpaceTech, Event Management, Hardware, Cloud Computing, Speech Recognition, Clean Tech/Energy, Business Services, Social Network, ERP, Virtual Reality, Data Management, Telecommunications, Games, App Development & Testing, Human Resources

Source: LAVCA Industry Data

Fuente: LAVCA, 2019

El cambio de paradigma está en la “Platformización” de la banca: los bancos ya están integrando APIs Fintech en su estrategia comercial



Fuente: CBInsight

De la “Platformización” de la banca ha nacido la mayor oportunidad y amenaza del sector en décadas: Embedded Finance

¿Que son las Finanzas Embebidas?

Abstracción la funcionalidad de los servicios financieros en la tecnología para permitir que cualquier proveedor o desarrollador de productos/servicios integre sin problemas los servicios financieros innovadores en las propuestas y experiencias de sus clientes.

- Complemento visible add-on o
- Componente nativo invisible

Personalizado y relevante al contexto

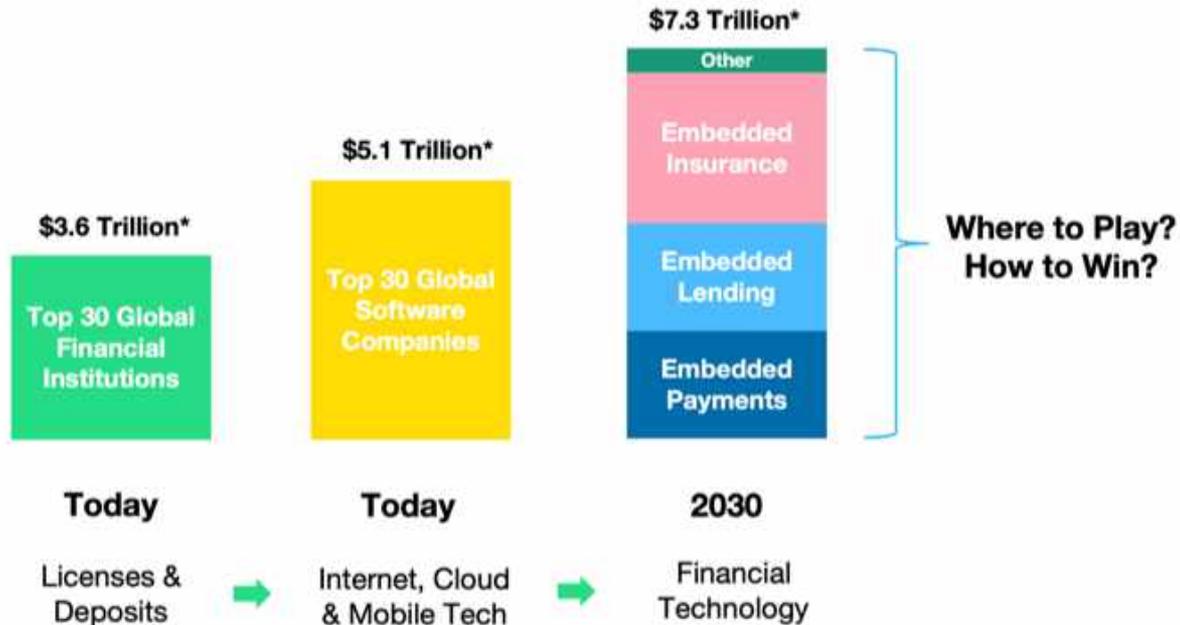
Mejor experiencia del cliente, fácil integración, datos en tiempo real, nuevo crecimiento

Ejemplos



¿La tercera ola de transformación de las industrias tradicionales?

Tamaño de la oportunidad de las Finanzas Embebidas



Fuente: Simon Torrance y Bain Capital

Diferentes actores tienen diferentes necesidades: provocando aceleración de la innovación en servicios financieros desde muchos sectores

Todos quieren
y pueden
ser Fintech



Fuente: Simon Torrance y 11FS



**Sin embargo, mantenerse al día
con las startups Fintech es
como beber de una manguera
de incendios**

Alineamiento – Velocidad – Cultura



¿Porque las Entidades
Financieras y
Corporativos innovan
en Partnership con
Startups Fintech?

Para ...

Explorar nuevas tecnologías y/o modelos de negocio

Crear nuevas fuentes de ingreso o recorte de gastos

Ganar acceso a nuevas capacidades

Deal flow para M&A (tecnología y talento)

Empujar el cambio cultural y de mentalidad a través de colaboración

RRPP y marketing (posicionamiento)

Si bien los corporativos son muy activos en el trabajo con las startups, la gran mayoría ve **menos del 25%** de sus alianzas con startups escalar a soluciones que se pueden llevar al mercado.

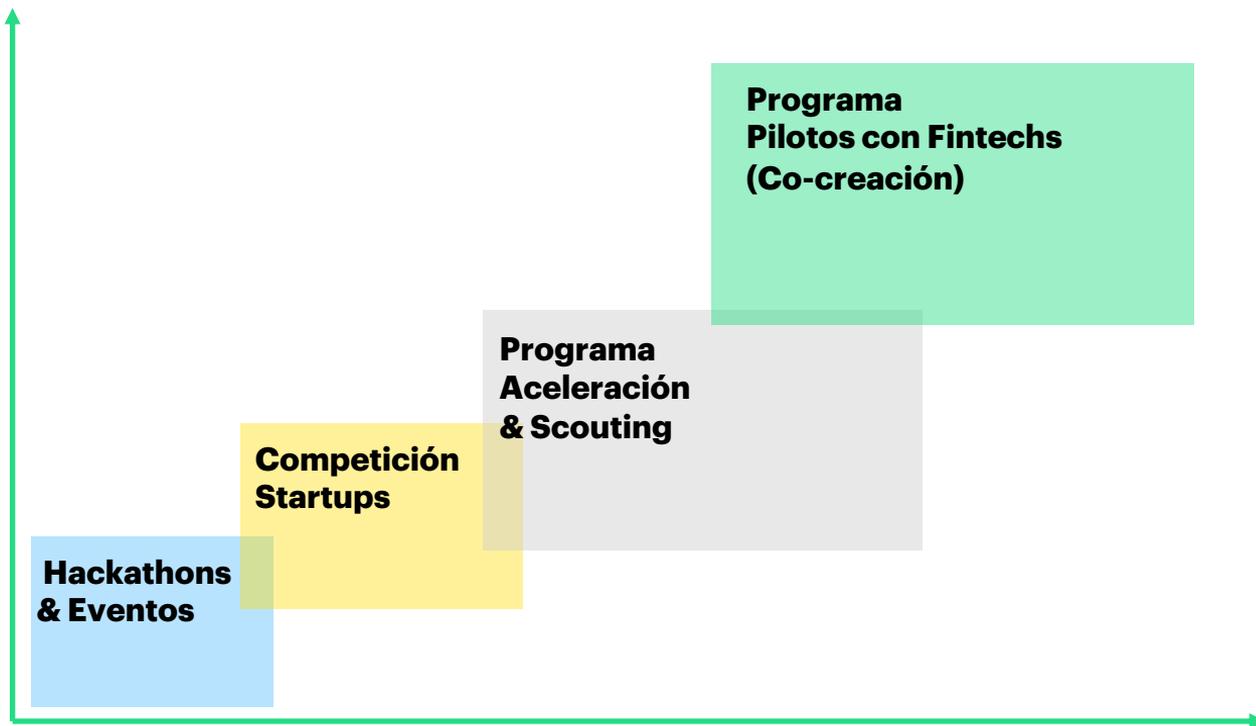


No hacer bien la innovación colaborativa podría poner en riesgos el futuro de la corporación

**El éxito de la Innovación en
Partnerships con startups
Fintech requiere de
Objetivos Claros y
Enfoque Estructurado**

Las diferentes iniciativas de colaboración con startups Fintech a lo largo del Innovation Journey de los corporativos

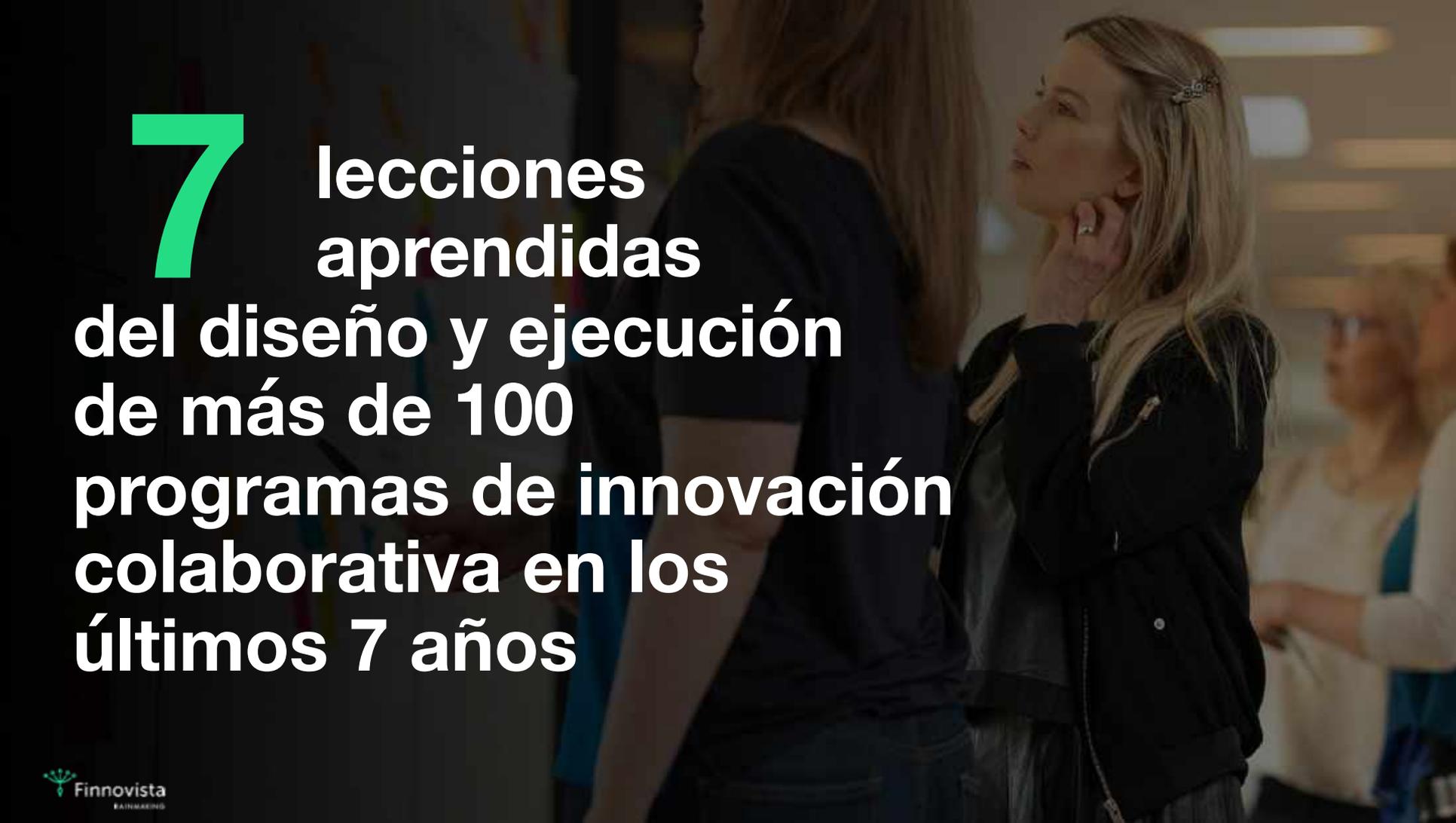
Impacto en
Resultados
Negocio



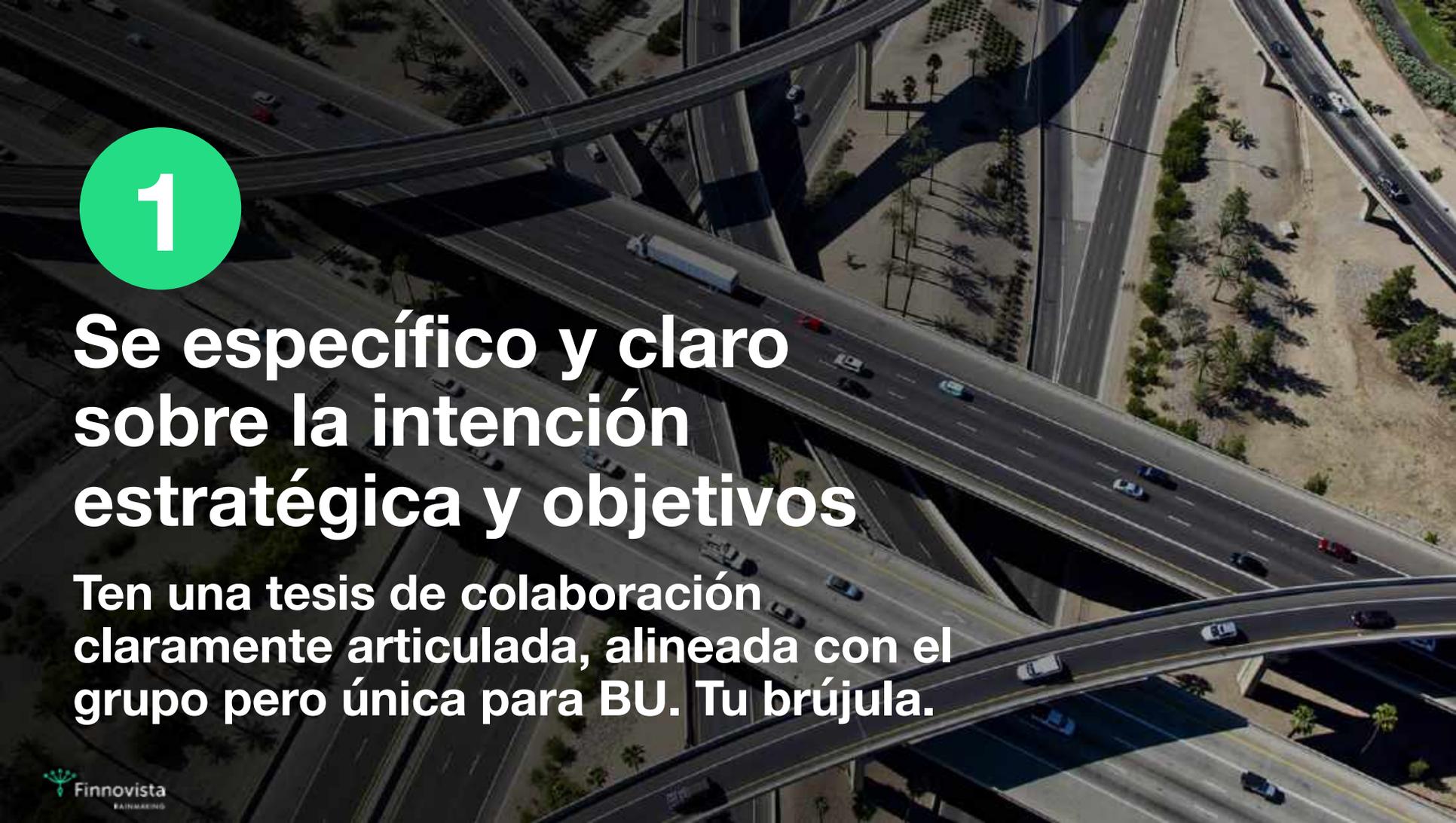
La elección de cada iniciativa depende de:

- Objetivos
- Recursos
- Tiempo para llegar a resultados esperados

Capacidad para trabajar
con Startups



7 lecciones aprendidas del diseño y ejecución de más de 100 programas de innovación colaborativa en los últimos 7 años



1

Se específico y claro sobre la intención estratégica y objetivos

**Ten una tesis de colaboración
claramente articulada, alineada con el
grupo pero única para BU. Tu brújula.**

2

Asegúrate el apoyo de los altos ejecutivos

La Innovación es estratégica, y no puede ser defendida sólo de abajo hacia arriba

- **Alinea las actividades de colaboración con startups on la estrategia de la compañía. No caigas en el teatro de innovación.**
- **Establece gobernanza senior para asegurar una alineación dura y blanda con el C-level. Define objetivos y KPI por adelantado**

3

Pon las Unidades de Negocio a cargo

Las Unidades de Negocio tienen necesidades reales e implementan, nadie más. Aparición del síndrome NIH.

- Equipos de Innovación alinea, interpretan, descubren ... pero las BU implementan. Desafío por enfoque en negocio BAU.
- BU deben de participar end-to-end: sentido de propiedad



4

Diversifica. Adopta el enfoque de portafolio.

Proyectos a corto y largo plazo.

Incremental y disruptivo.

Colaborativo y competitivo.

Experimenta.



5

Asigna fondos y recursos suficientes

Capital no para invertir en startups, sino para facilitar partnerships. Alinea inversión y retorno.

Asignar unos pocos cientos de miles y esperar la próxima línea de negocio de mil millones de dólares supone un fuerte desalineamiento entre las expectativas y la inversión

A background image showing two women in a professional setting. One woman with dark hair is looking at a laptop screen, while another woman with long, curly blonde hair is looking towards her. The image is dimmed to serve as a background for the text.

6

Pon tu casa en orden. Tu siempre eres cuello botella.

Crea un proceso Fast-track para trabajar con startups. Simplifica temas legales, compliance/sandbox, compras y un programa de desarrollo de APIs

The background of the slide is a scene from the movie Avengers: Endgame, showing the Avengers team standing in a line against a backdrop of a destroyed city with falling debris and a blue sky. The characters are Iron Man, Captain America, Thor, Hulk, Black Widow, and Hawkeye, among others.

7

Mentalidad ganar-ganar

Recuerda que en un Partnership la startup también necesita ganar. Asegúrate que trabajas con las mejores.

- **Co-creación, no mentalidad proveedor/cliente. Ambos aportan activos. Co-crear significa que las soluciones son desarrolladas juntos.**
- **Maximizar la oportunidad estableciendo una relación entre pares y manteniéndose con una mente abierta, flexible y adaptable. Lo más probable es que los resultados no se conozcan de antemano.**



A company part of the Rainmaking family

Let's create the future together.

Para más información visitar:

finnovista.com | rainmaking.io

MADRID

Nuñez de Balboa 120

MEXICO CITY

Chihuahua 230

LONDON

70 Wilson Street

COPENHAGEN

Danneskiold-Samsøes Allé

NEW YORK

140 West Street

DUBAI

Technohub 1&2 DSOA

TAIPEI

13F, No. 1, Nanhai Rd

SINGAPORE

80 Robinson Road