

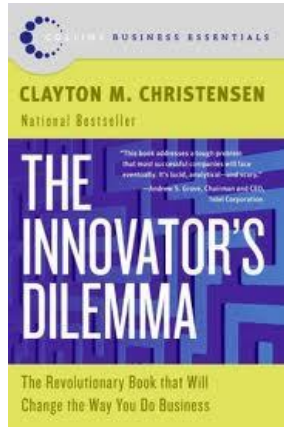
"La Oportunidad Digital del  
Fintech. Desafíos para el  
crecimiento"



María Laura Cuya  
CEO

[marialaura@fintechperu.com](mailto:marialaura@fintechperu.com)  
marialauracuya@Gmail.com  
Presidente de Aprofín.pe  
Presidente de FintechPeru.com

**Hola**



Las compañías **diseñadas** para tener éxito en el siglo XX están diseñadas para **fracasar** en el **siglo XXI**.

— Clayton M. Christensen  
“El dilema del innovador”



# Nuevas Propuestas de valor.

## ¿QUÉ VAMOS A VER HOY?

1. Fintech Regional y Fintech Perú
2. Innovación, Fintech y realidad
  - Buenas prácticas y el rol del gremio
  - Desafíos del Fintech
  - FinTech: cultura, gobernanza y buenas prácticas.

# El siglo XXI es VUCA.

Volátil  
Incierto  
Complejo  
Ambiguo

*¿Cuánto puedes predecir el resultado de tus acciones?*



*¿Cuánto sabes sobre la situación?*

# Abrazar la incertidumbre con:

Visión  
Entendimiento  
Claridad  
Agilidad

# Tener mentalidad adaptativa.

Un desafío adaptativo exige a las personas que desarrollen una  
nueva forma de hacer las cosas

# INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



48% de la población está excluida en América Latina.



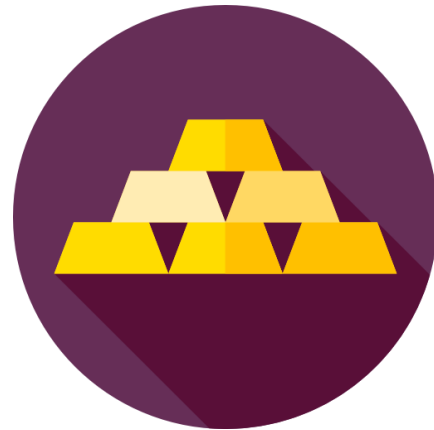
# INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



52% de las pymes están desatendidas o mal atendidas por los servicios financieros existentes.

51% de la población familiar tiene una cuenta.

# INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



Déficit de financiación de USD 620 billones.

# INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



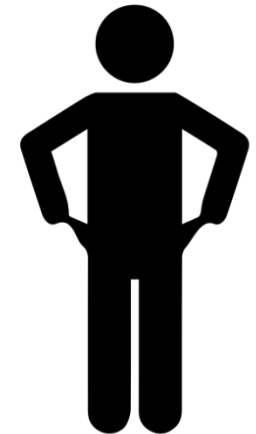
La inclusión financiera ha sido reconocida como un facilitador de 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible.

# Inclusión Financiera en Perú



**6%** Mipyme acceden al sistema financiero regulado

- <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>



# COMO SON LOS SERVICIOS FINANCIEROS



De difícil acceso



Ineficientes



Caros

Fuente: Exposición de Andrés Fontao,  
Fundador de Finnovista, Abril 2019,  
FintechLac, Panamá.

# INCLUSIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA



69% de la población no bancarizada tiene acceso a un móvil.

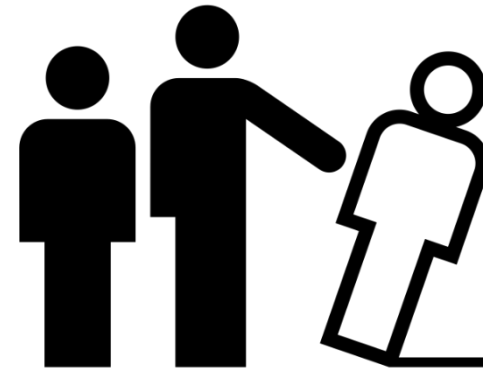
# COMO SON LOS SERVICIOS FINANCIEROS



Esto lleva a una línea de exclusión que deja a más del 50% de la población fuera del sistema financiero formal.

# Realidad

- Consumidor desatendido
- Consumidor Excluido
- PYME desatendida
- PYME excluida







# PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES



Democratización de la innovación.

Un pequeño equipo de apasionados innovadores.

Puede alterar la vida de mil millones de personas en 2 a 4 años.

A partir de un garaje.

# FINTECH



Novedosos modelos de negocio respaldados por la tecnología que proveen productos financieros acelerando el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías. Su aparición está contribuyendo a la reducción de la brecha de financiamiento, tanto entre personas naturales como jurídicas, y con ello a la democratización de los productos y servicios al promover la profundidad (poblaciones vulnerables).

# FINTECH

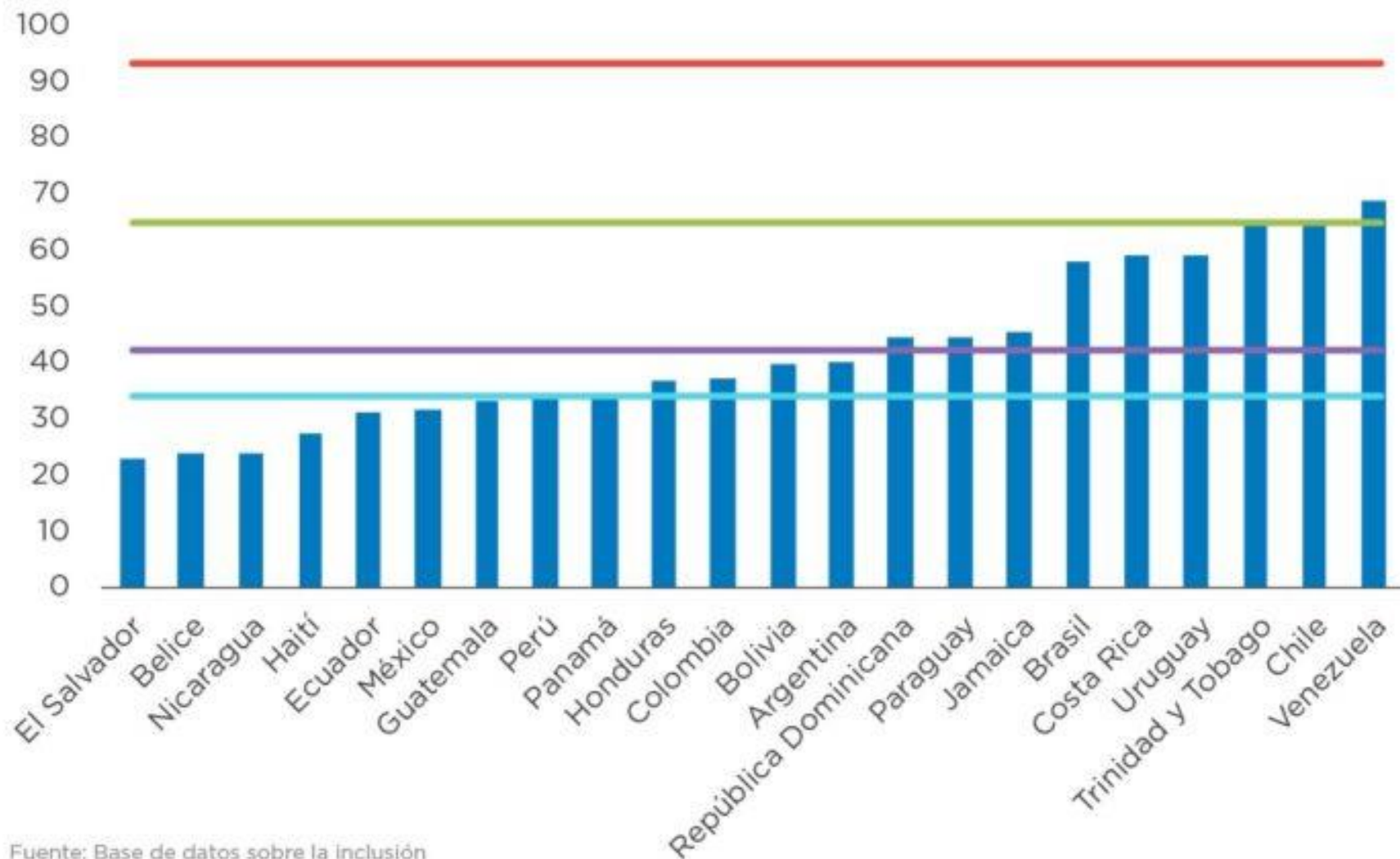


Las Fintech están revolucionando a las instituciones financieras de afuera hacia adentro y con ellos apoyándoles en sus estrategias de transformación digital (la tecnología es uno de los habilitadores de la transformación digital).

# FINTECH

## Pagos digitales hechos o recibidos

- Economías avanzadas
- Asia emergente
- ALC-26
- África subsahariana



Fuente: Base de datos sobre la inclusión financiera en el mundo, 2017.





São Paulo/SP, 17 de mayo de 2020

Carta abierta a la comunidad financiera

**Asunto: Propuestas desde el segmento Fintech para fortalecer la liquidez de las MYPEs.**

Desde la Alianza Fintech Iberoamérica, expresamos nuestra solidaridad por las problemáticas derivadas del COVID19. En esta línea, deseamos destacar acciones con las que podemos contribuir para aliviar los efectos de esta crisis económica en las MYPEs y familias de la región.

Tal como se expone en el estudio: "**The Global Alternative Finance Market Benchmarking**"; desarrollado por la universidad de Cambridge con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo, las fintechs aportan un gran valor como canales de crédito eficiente para las MYPEs y familias. En 2018, destinaron USD 1.08 mil millones para la financiación de proyectos de unas 217,000 empresas en toda la región. Las Fintech promueven el valor estratégico de la tecnología financiera como herramienta para el desarrollo de transacciones comerciales en momentos de cuarentena o aislamiento, por lo que se torna clave agilizar el acceso al crédito mediante canales digitales. Asimismo, las MYPEs son fundamentales en el tejido empresarial de los países, y requieren de opciones de liquidez ágiles y flexibles para hacer frente a los efectos de la pandemia.

Este segmento de empresa, históricamente ha enfrentado dificultades para acceder a soluciones de financiación, ya sea por factores propios del negocio o por la falta de soluciones que contemplen realidades particulares como la falta de historial crediticio o falta de avales comerciales. Como respuesta alternativa a los efectos del COVID19, varios Gobiernos han promovido líneas especiales de transferencia, fomento y garantías que facilitan el acceso a financiación para las MYPEs. En esta coyuntura, las empresas del sector fintech, aportan un canal ágil, flexible y eficiente para trasladar estas soluciones financieras al mercado y a la población en general.

Demanda de habilitar a las compañías del sector #[Fintech](#) como canales de liquidez.



[https://www.linkedin.com/posts/fintechiberoam%C3%A9rica\\_carta-abierta-fintech-iberoam%C3%A9rica-covid19-activity-6667784110594949120-qB8s](https://www.linkedin.com/posts/fintechiberoam%C3%A9rica_carta-abierta-fintech-iberoam%C3%A9rica-covid19-activity-6667784110594949120-qB8s)

Este segmento de empresa, históricamente ha enfrentado dificultades para acceder a soluciones de financiación, ya sea por factores propios del negocio o por la falta de soluciones que contemplen realidades particulares como la falta de historial crediticio o falta de avales comerciales. Como respuesta alternativa a los efectos del COVID19, varios Gobiernos han promovido líneas especiales de transferencia, fomento y garantías que facilitan el acceso a financiación para las MYPEs. En esta coyuntura, las empresas del sector fintech, aportan un canal ágil, flexible y eficiente para trasladar estas soluciones financieras al mercado y a la población en general.

En consideración de lo expresado anteriormente, los miembros de la Alianza Fintech Iberoamérica recomiendan:

- 1. Creación de una Ventanilla de Fondeo contingente para las Fintech de Crédito Digital.** Cuya finalidad sea la de operar como un mecanismo de fondeo similar a la ventanilla de liquidez de los bancos comerciales, bancos centrales o de desarrollo. Facilitando, a su vez, el otorgamiento de condiciones crediticias más favorables para las MYPEs y familias.
- 2. Líneas de Apoyo para Créditos Digitales.** Destinadas a dar alivio a las MYPEs y familias con créditos activos, y que puedan verse imposibilitadas de cubrir los pagos por situaciones derivadas de la crisis actual.
- 3. Préstamos específicos para empresas del sector Fintech.** Con el propósito de facilitar liquidez para que las compañías Fintech puedan afrontar los descargos transitorios en sus flujos de efectivo, producto del impacto del COVID19 en sus operaciones.





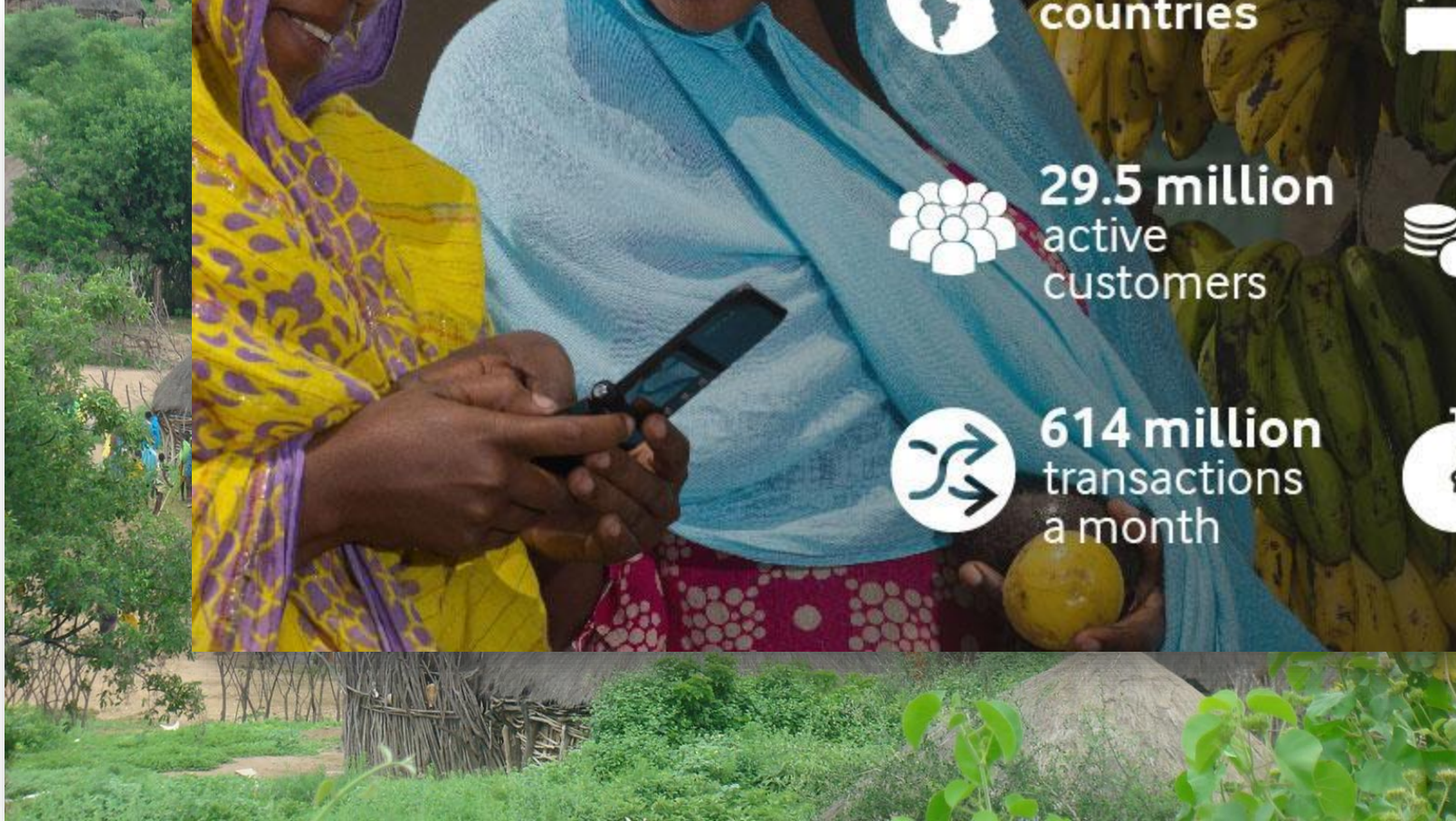
NOKIA

TRANMPESA  
X-BU886  
Confirmed.  
Ksh200 sent to  
Options

1 2 3  
4 5 6  
7 8 9  
\* + 0 #







## 10 years of M-Pesa



Live in **10 countries**



**287,400** agents



**29.5 million** active customers



**6 billion** transactions in 2016



**614 million** transactions a month



**529** transactions per second

Figures correct as of 31 Dec 2016

¿Cómo llevo servicios bancarios a lugares remotos?





**Maria Victoria Osorno** ▶ **Nubank** ✓

16 de agosto de 2016 · 🌐

# I love Nubank!!!

[Ver traducción](#)



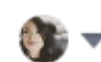
Me gusta



Comentar



Compartir



1

Orden cronológico ▾



**Nubank** ✓ I love you too 💜

[Ver traducción](#)

Me gusta · Responder · 👍 1 · 16 de agosto de 2016 a las 22:30 · Editado



**Joyce Santos** Que vocês inovem, mas por favoooooor continuem sendo essa empresa sensacional. Não deixem a única coisa que está dando certo no Brasil afundar 😂❤

#NuPraSempre #RoxinhoLindo 💜💜

[Ver traducción](#)

Me gusta · Responder · 👍👎🤔 71 · 19 de octubre a las 11:40



**Nubank** ✓ Estamos crescendo mas a essência permanece a mesma, ...

Joyce ❤

Vcs são uns lindos e nosso carinho e respeito por vcs só aumentam!

[Ver traducción](#)

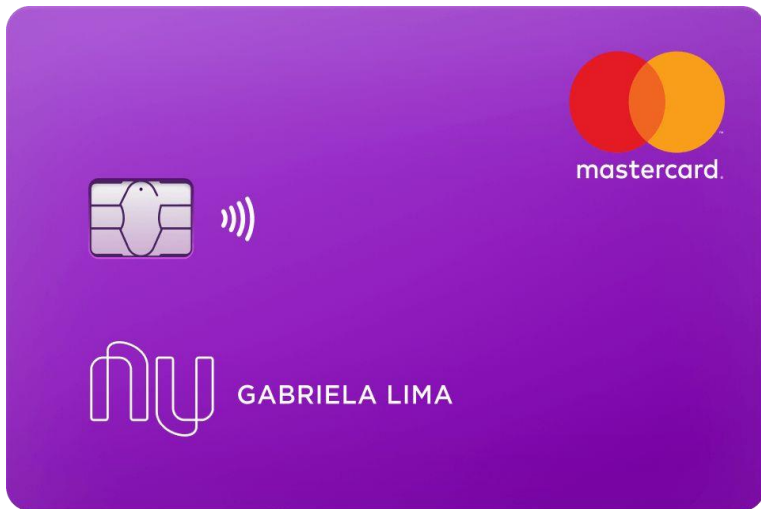
Me gusta · Responder · 👍👎 44 · 19 de octubre a las 11:43



NY bank  
**Olá,  
liberdade.**  
Finalmente você no controle  
do seu dinheiro.

PEDIR MEU CARTÃO

¿Por qué tengo que ir al banco a pedir una tarjeta de crédito?



## Sin anualidad

- No cobramos anualidades y la mayoría de las comisiones

## Enfoque al cliente

- Experiencia completamente digital por medio de nuestra app
- Soporte a cliente humano por medio de chat, email, redes sociales y teléfono

## Tecnología de punta

- Plataforma tecnológica y arquitectura sencilla e intuitiva
- Monitoreo de compras en tiempo real
- Analytics y tecnología in-house para prevención de fraudes

# Inclusión Financiera

## Tecnología desarrollada para incluir a personas no bancarizadas

- **5,570** ciudades brasileñas
- Bajo costo de entrada - sin filas y sin burocracia
- Soporte humano y disponible 24/7 a través de chat, email o teléfono



# Nubank en cifras

5°

Emisor más grande de tarjetas de crédito en Brasil<sup>1</sup>

USD 420

Millones de dólares en cinco rondas de inversión

1°

Inversión de fondos internacionales en Brasil

6.5

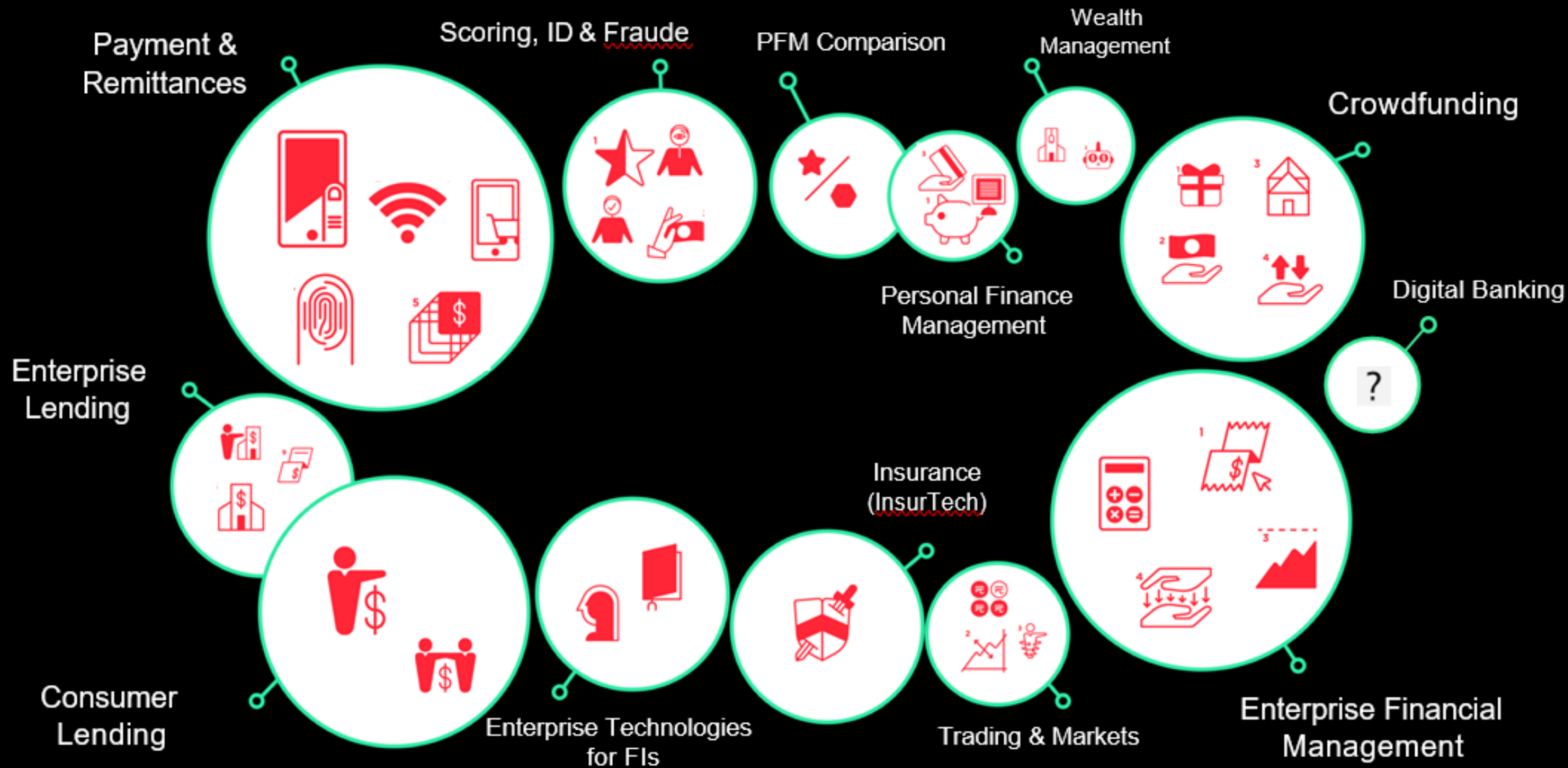
Millones de Clientes Activos

27

Millones de personas han aplicado para ser clientes de Nubank

+ 1,500

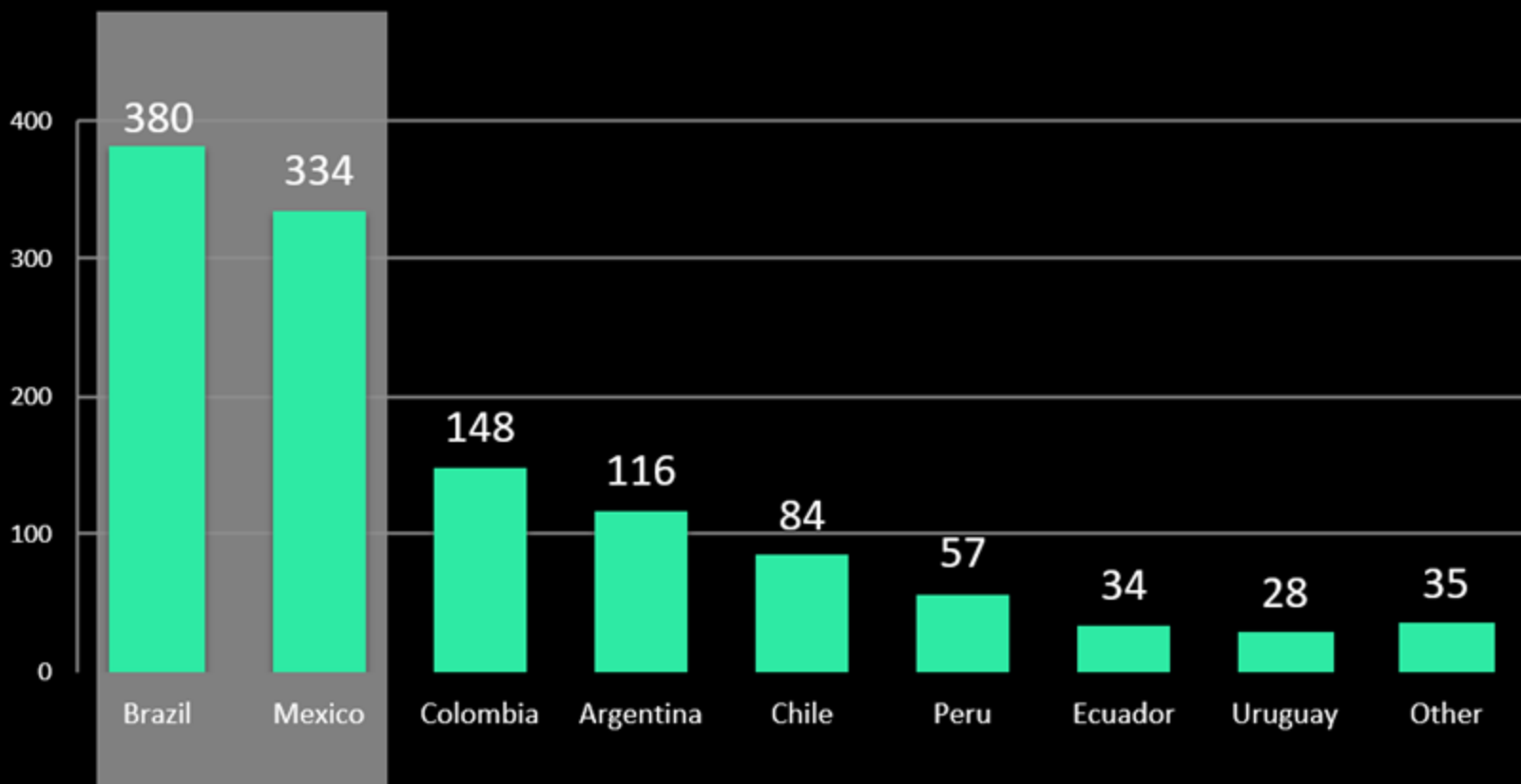
Empleados



# Fintech en Latam



# FINTECH STARTUPS IN LATIN AMERICA



1227

Fintech startups in LATAM

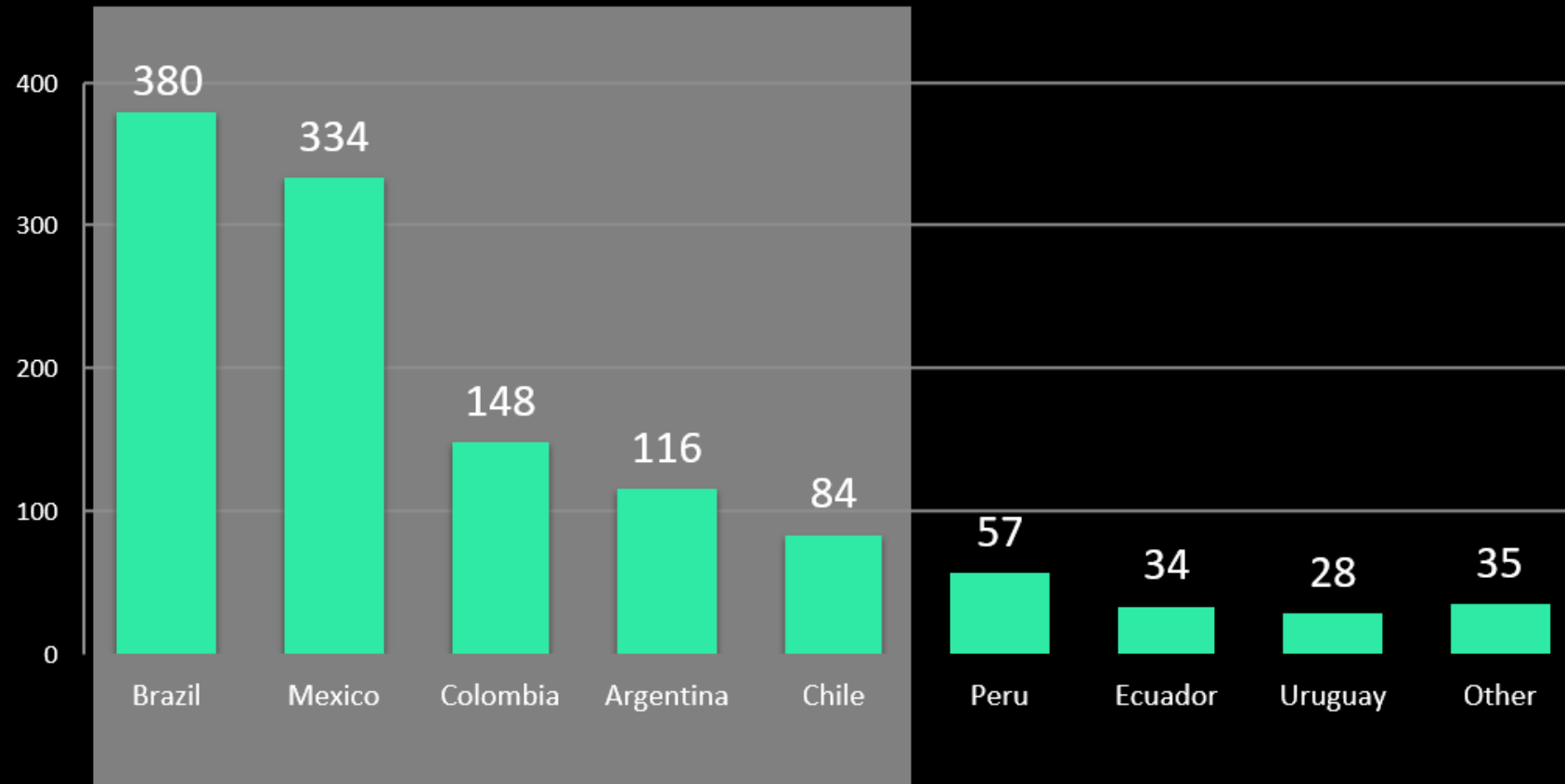
58%

Come from  
Mexico and Brasil

## Número de Startup Fintech por país en LATAM

Source: Fintech in Latin America 2018: Growth & Consolidation ([Finnovista](#) & [Inter-American Development Bank](#))  
[Finnovista Fintech Radar Mexico 2018](#)

# PRINCIPALES MERCADOS DE FINTECH EN AMERICA LATINA



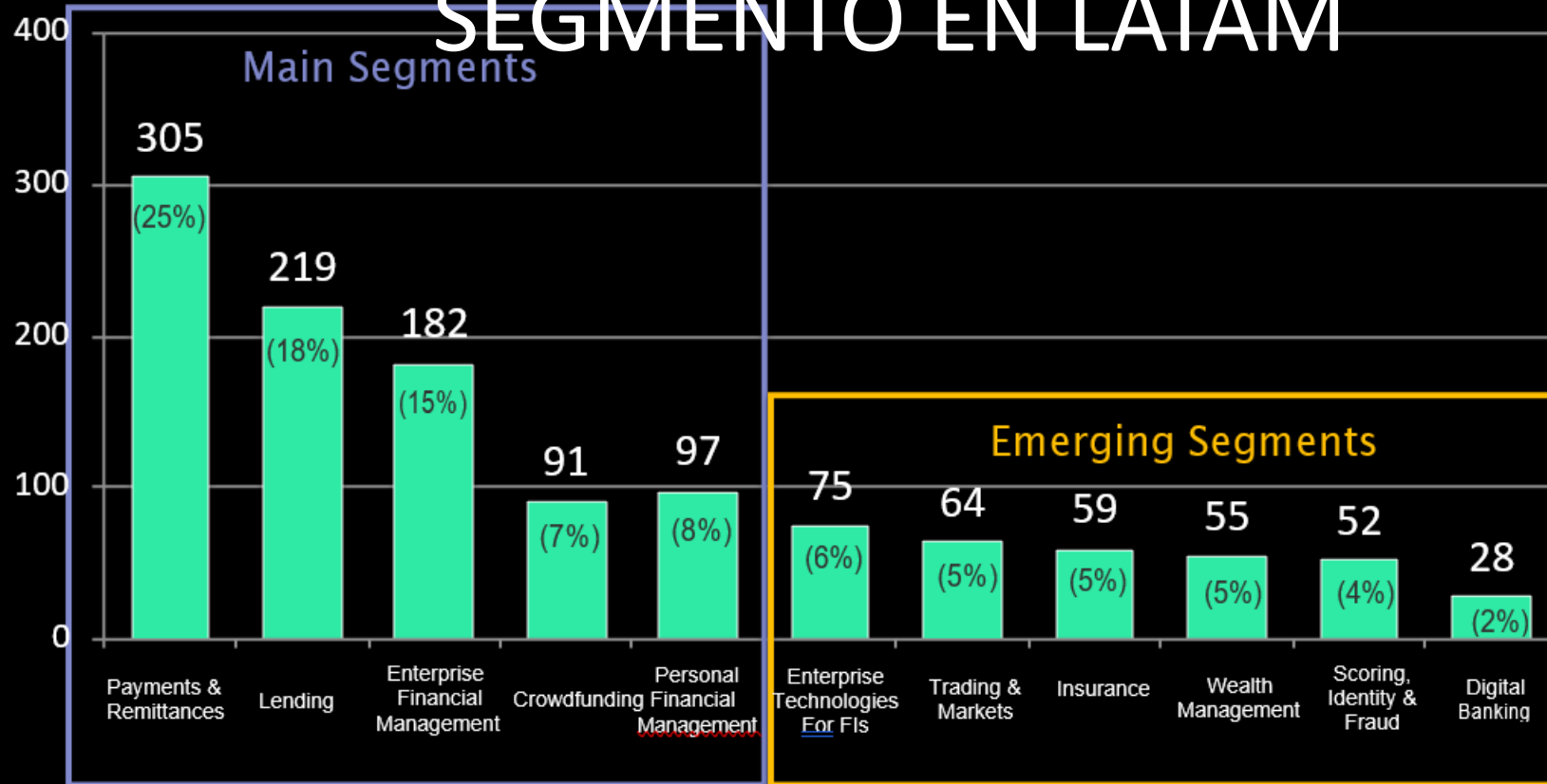
87%

Come from  
the Main Markets

## Número de Fintechs por país en LATAM

Source: Fintech in Latin America 2018: Growth & Consolidation (Finnovista & Inter-American Development Bank)  
Finnovista Fintech Radar Mexico 2018

# ACTIVIDAD FINTECH POR SEGMENTO EN LATAM



5

Los segmentos principales representan 73% de actividad fintech.

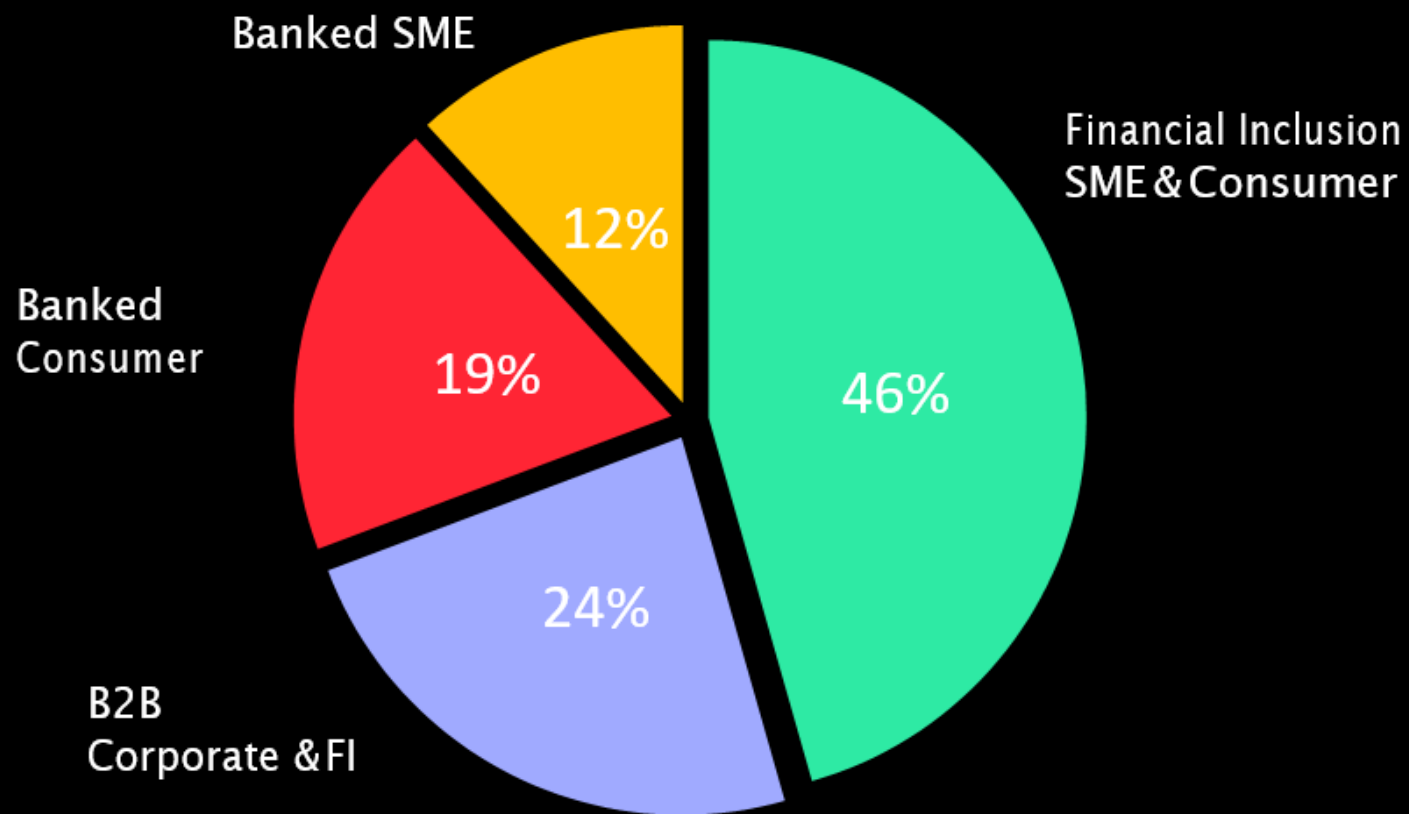
6

Segmentos emergentes (por debajo de 6%)

## Number of Fintech Startups per segment in LATAM

Source: Fintech in Latin America 2018: Growth & Consolidation (Finnovista & Inter-American Development Bank)

Finnovista Fintech Radar Mexico 2018



**46%**

de Fintech apuntan a segmentos marginados o marginados

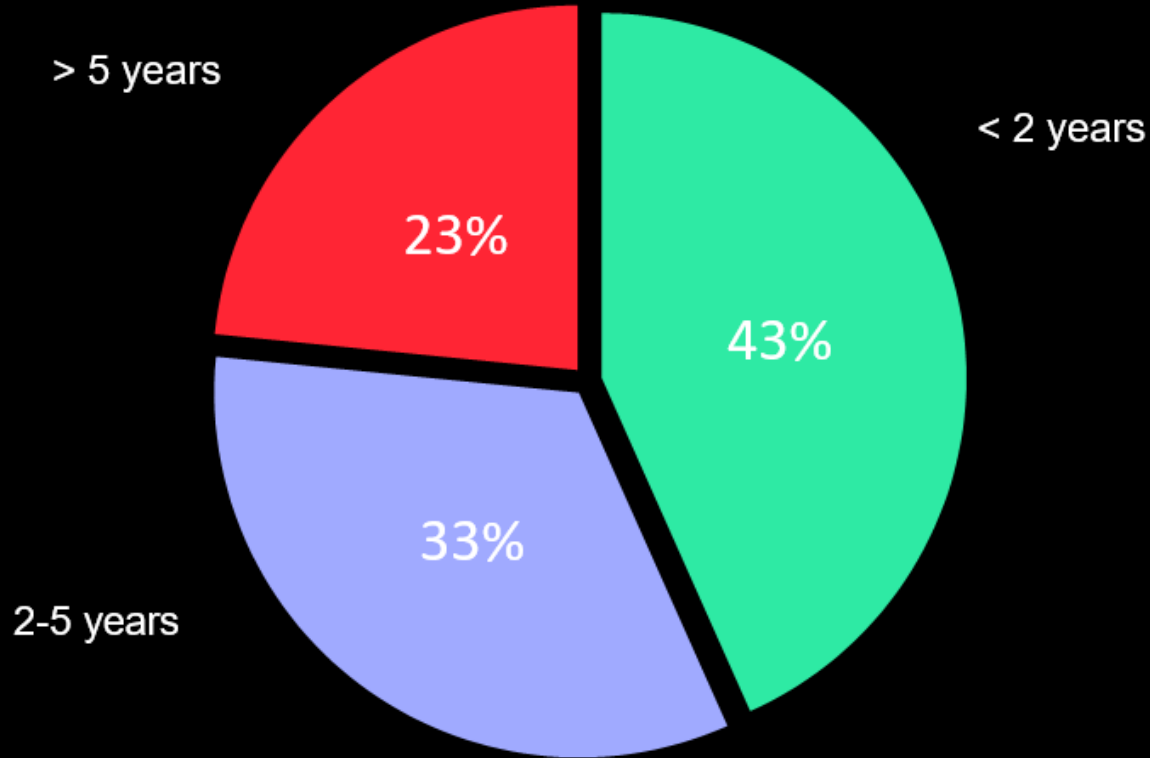
**60%**

De la población en países como México, Colombia o Perú, quedan excluidos del sistema financiero formal.

## Segmentos Objetivos - Fintech en LATAM

Source: Fintech in Latin America 2018: Growth & Consolidation (Finnovista & Inter-American Development Bank)  
World Bank (Global Findex)

# FINTECH: NUEVO FENOMENO EN LATAM



43%

nacieron después del Q1-2016

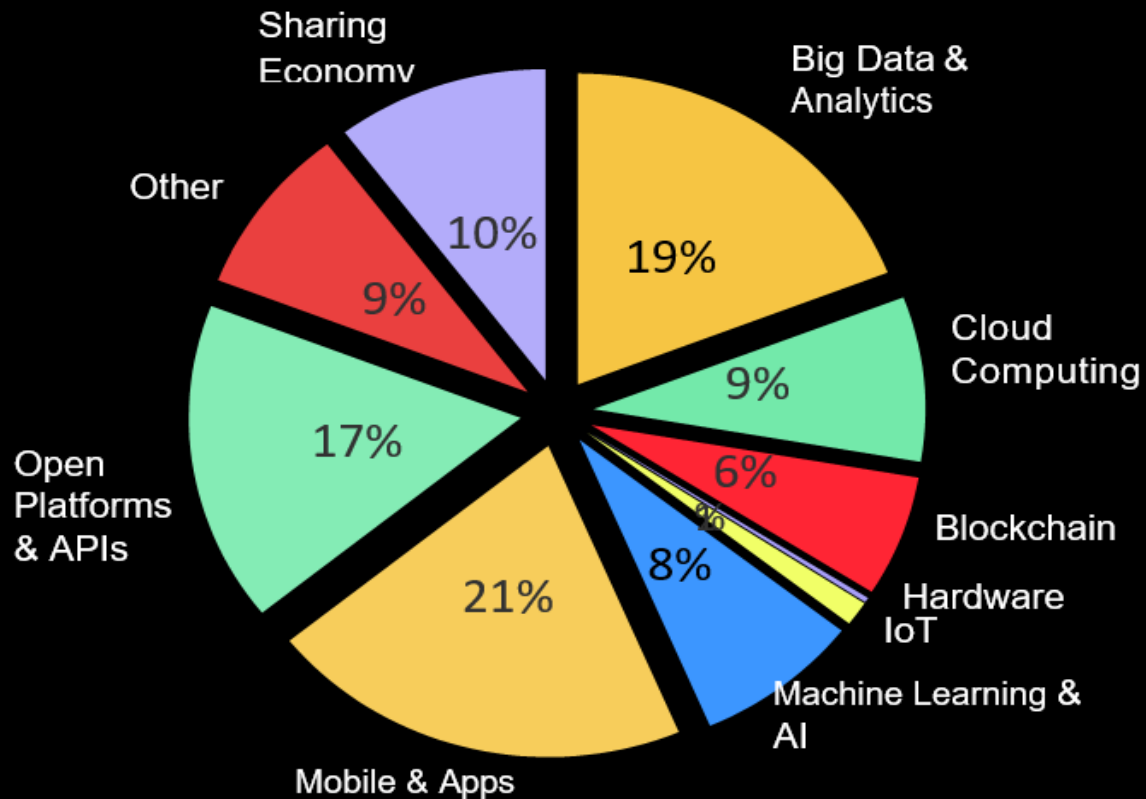
76%

tiene 5 años o menos.

## Antigüedad de Fintech startups de LATAM

Fuente: Fintech in Latin America 2018: Growth & Consolidation (Finnovista & Inter-American Development Bank)

# FINTECH: NUEVA TECNOLOGÍA EXPONENCIAL



## Tecnologías claves usadas por Fintechs en LATAM

- Las tecnologías exponenciales son usadas en Fintechs de LATAM para construir modelos de negocios digitales mejores y más nuevos que deban reformar y reestructurar la industria financiera.

Blockchain o AI siguen siendo tecnologías emergentes, que no están siendo ampliamente utilizadas por las nuevas empresas Fintechs de LATAM.



# Fintech Perú hoy

**Empleos generados**

1,727

**Volúmenes negociados  
acumulados 2016 -2018**

\$355 mm

**Volúmenes negociados  
proyectados 2016 -2019**

\$1200mm

**Número de Fintech en el  
Perú con RUC**

112 hay +130



# FINTECH

127 STARTUPS  
NOVEMBER 2019  
VERSION 1.4

Perú MAP



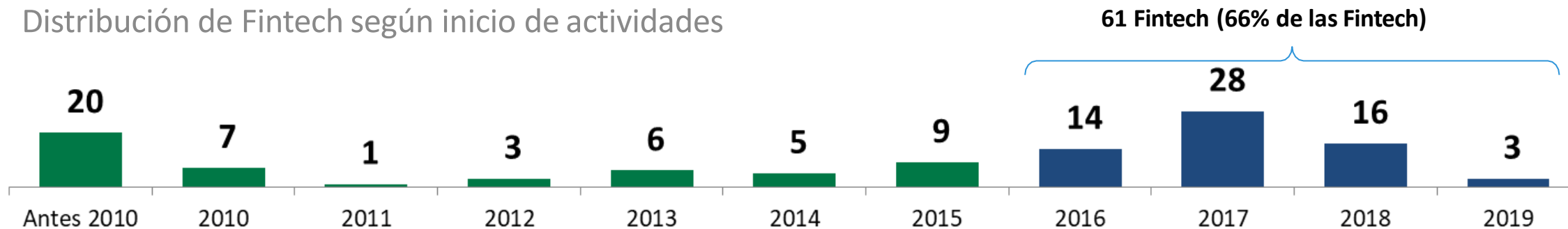
CURRENCIES	PAYMENTS	FINANCIAL PRODUCT DISTRIBUTION	LENDING	PERSONAL FINANCE
<p><b>CURRENCIES</b></p> <p>ARGENPER</p> <p>BILLEX</p> <p>BLOCKZY</p> <p>Cambia FX</p> <p>Cambialo</p> <p>cambio</p> <p>Cambista ONLINE</p> <p>Decision Capital</p> <p>DOLLAR HOUSE</p> <p>DondeRecargar</p> <p>EfectyGo</p> <p>Kambio</p> <p>Tranzfer.me</p> <p>tucambista.pe</p> <p>BITCOIN / BLOCKCHAIN</p> <p>KeyEx</p> <p>Bitex</p> <p>bitINKA</p> <p>buda.com</p> <p>cepas blockchain</p> <p>INSTANZ</p> <p>Rextie</p> <p>QUANTUM Club</p>	<p><b>PAYMENTS</b></p> <p>PAYMENTS CARDS</p> <p>la magica</p> <p>ligo</p> <p>Bim</p> <p>MONET</p> <p>Pay-me</p> <p>plata</p> <p>provis</p> <p>tebca</p> <p>voygo</p> <p>COLECTIVE PAYMENTS</p> <p>Yuntas</p> <p>PAYMENTS APPS</p> <p>AGENTE CASH</p> <p>AGENTE KASNET</p> <p>altoke</p> <p>Chaty</p> <p>exchanger</p> <p>INKA pay</p> <p>maximo</p> <p>novo payment</p> <p>PagoEfectivo</p> <p>PDP</p> <p>Pay&amp;Go</p> <p>tukuy</p> <p>yape</p> <p>PAYMENT PLATAFORM</p> <p>CULQI</p> <p>synapsis</p> <p>TPV</p> <p>vende más</p> <p>REMITTENCES</p> <p>remesend</p>	<p><b>FINANCIAL PRODUCT DISTRIBUTION</b></p> <p>LENDING COMPARADOR</p> <p>comparabien.com</p> <p>Robin</p> <p>SCORING</p> <p>ALTERNATIVE SCORING</p> <p>EFL</p> <p>kalifika</p> <p>PROSOL</p> <p>Finnovating</p> <p>INSURTECH</p> <p>HELLOZUM</p> <p>MIF</p> <p>LEASING CAR</p> <p>asegúraloHoy</p> <p>pakta</p> <p>seguro simple.com</p> <p>DA1MAN</p>	<p><b>LENDING</b></p> <p>LENDING</p> <p>AgroCredit</p> <p>AGROINVESTING</p> <p>ecash</p> <p>KIMER</p> <p>kontigo</p> <p>Lenddo</p> <p>PERU CASH</p> <p>Prestaclub</p> <p>LENDING MARKETPLACE</p> <p>Sofi.la</p> <p>CROWDLENDING / CROWDFUNDING</p> <p>afuenta</p> <p>chanchita</p> <p>CHAPACASH</p> <p>Lucas</p> <p>Kapitalzocial</p> <p>Mi Credit</p> <p>Préstame un sol</p> <p>Prestamype</p> <p>TiendaPago</p> <p>WePayU</p> <p>DEPT COMPENSATION</p> <p>rebajatuscuentas.com</p> <p>MICRO CREDITS</p> <p>I ANDY</p> <p>Apurata</p> <p>INDEPENDENCIA</p> <p>solven</p> <p>tiaxa</p> <p>waki</p> <p>P2P</p> <p>DIFONDY</p> <p>TAPPOYO</p> <p>LENDING COMPARADOR</p> <p>emprestame</p> <p>Kin</p> <p>FACTURING</p> <p>FACTORING LAB</p> <p>Factura Fácil</p> <p>Facturedo</p> <p>finsmart</p> <p>Innova Factoring</p> <p>innova funding</p> <p>PROMETEO</p> <p>ONLINE CREDIT MICRO CREDITS</p> <p>4told</p> <p>CrediFace</p>	<p><b>PERSONAL FINANCE</b></p> <p>PERSONAL FINANCE TOOLS</p> <p>Mensajea.net</p> <p>SAVING TOOLS</p> <p>ayllu</p> <p>BEFX</p> <p>TasaTop</p> <p>INKA LABS</p> <p>INVESTMENT</p> <p>INVESTMENT MANAGEMENT</p> <p>ZEST CAPITAL</p> <p>INVESTMENT</p> <p>GOBin</p> <p>NEW CAP</p> <p>RedCapital</p> <p>REGTECH</p> <p>DIGITAL ONBOARDING</p> <p>eurolabs</p> <p>70C BIOMETRICS</p> <p>DATA AGREGATION</p> <p>eurolabs technologies</p>
<p><b>FINANCIAL INFRAESTRUCTURA</b></p> <p>Credinnova</p> <p>efact</p> <p>Laudox</p> <p>Vecinos 360</p> <p>wally</p> <p>RISK MANAGEMENT TOOLS</p> <p>mibolsillo</p> <p>Preventor</p> <p>RISKO</p> <p>CHANCE</p>	<p>Yuntas</p> <p>PDP</p> <p>remesend</p>	<p>INSURTECH</p> <p>asegúraloHoy</p> <p>DA1MAN</p>	<p>LENDING</p> <p>afuenta</p> <p>chanchita</p> <p>CHAPACASH</p> <p>Lucas</p> <p>Kapitalzocial</p> <p>Mi Credit</p> <p>Préstame un sol</p> <p>Prestamype</p> <p>TiendaPago</p> <p>WePayU</p> <p>DEPT COMPENSATION</p> <p>rebajatuscuentas.com</p> <p>MICRO CREDITS</p> <p>I ANDY</p> <p>Apurata</p> <p>INDEPENDENCIA</p> <p>solven</p> <p>tiaxa</p> <p>waki</p> <p>P2P</p> <p>DIFONDY</p> <p>TAPPOYO</p> <p>LENDING COMPARADOR</p> <p>emprestame</p> <p>Kin</p> <p>FACTURING</p> <p>FACTORING LAB</p> <p>Factura Fácil</p> <p>Facturedo</p> <p>finsmart</p> <p>Innova Factoring</p> <p>innova funding</p> <p>PROMETEO</p> <p>ONLINE CREDIT MICRO CREDITS</p> <p>4told</p> <p>CrediFace</p>	<p>PERSONAL FINANCE TOOLS</p> <p>Mensajea.net</p> <p>SAVING TOOLS</p> <p>ayllu</p> <p>BEFX</p> <p>TasaTop</p> <p>INKA LABS</p> <p>INVESTMENT</p> <p>INVESTMENT MANAGEMENT</p> <p>ZEST CAPITAL</p> <p>INVESTMENT</p> <p>GOBin</p> <p>NEW CAP</p> <p>RedCapital</p> <p>REGTECH</p> <p>DIGITAL ONBOARDING</p> <p>eurolabs</p> <p>70C BIOMETRICS</p> <p>DATA AGREGATION</p> <p>eurolabs technologies</p>

# identificó 130 Fintechs:



# 54.5% inician sus actividades a partir del año 2016

Distribución de Fintech según inicio de actividades



## 2017

Cambio Divisas



Financiamiento Alternativo



Pagos y Remesas



Otros



## 2018

Cambio Divisas



Pagos y Remesas



Financ. Alternativo



Financiamiento Colectivo



## 2019

Cambio Divisas



Financiamiento Alternativo



Pagos y Remesas





# Nuevas Propuestas de valor.

## La innovación abunda en el espacio del negocio de servicios monetarios



El rápido ritmo de cambio ha obligado a la industria a redefinir los servicios financieros y a entender las expectativas de los consumidores. Más en entorno VUCA actual.

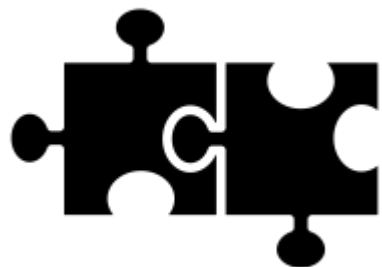
# Nuevas Propuestas de valor.

La innovación abunda en el espacio del negocio de servicios monetarios



FinTech, ha experimentado un **crecimiento explosivo** y ha cambiado efectivamente la forma en que las personas acceden a estos recursos financieros.

# La innovación abunda en el espacio del negocio de servicios monetarios



La tecnología financiera, los pagos y los negocios de servicio monetario (MSB) que anteponen el cumplimiento se otorgan una ventaja competitiva.

FinTech que implementen un cumplimiento sólido crecen robustas. El desafío es promover sin asfixiar la innovación.

# Desafíos de cumplimiento FinTech



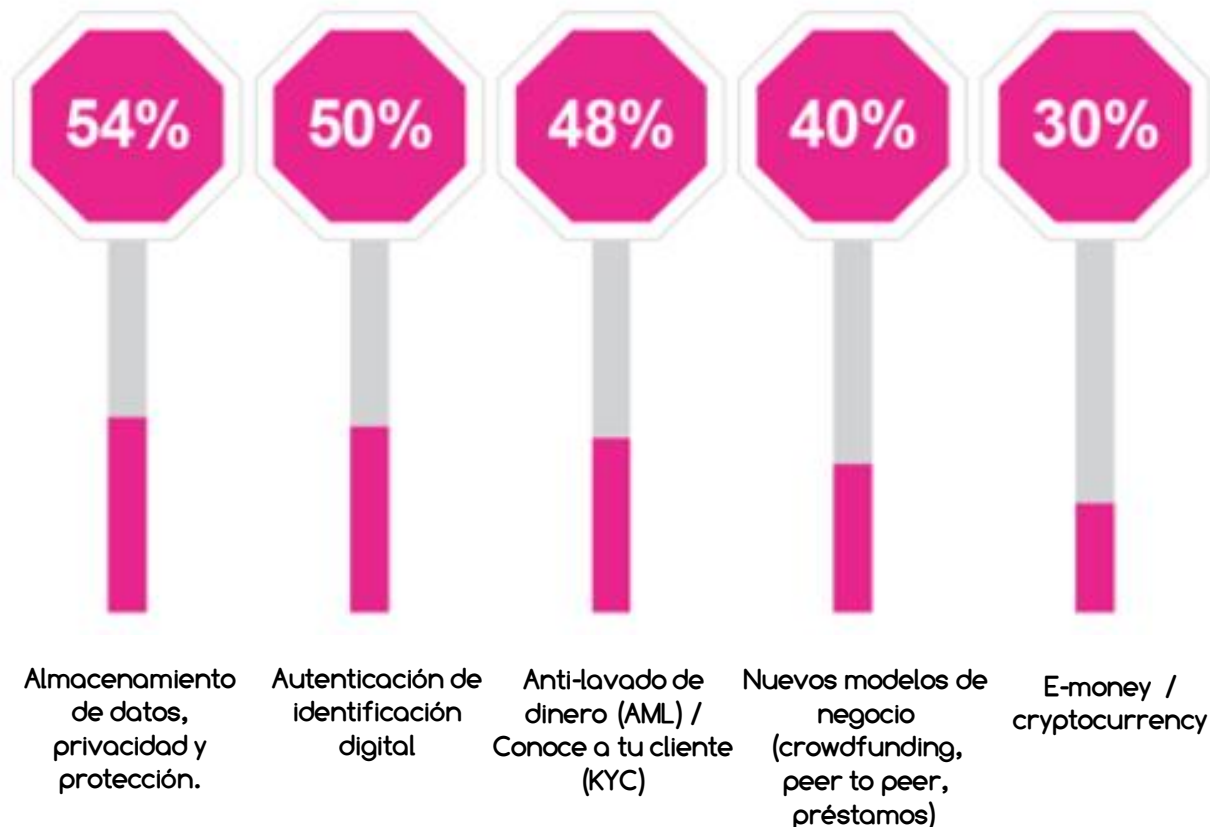
FinTech opera en un espacio altamente competitivo. El crecimiento rápido es característico de la innovación de alto impacto. Pero a medida que la industria FinTech requiere inversiones de capital de riesgo y madurez se integran formas RegTech inteligentes (informes y requisitos). ¡Desafío!



# Challenge: know-your-customer



PwC consultó en qué áreas ve barreras regulatorias a la innovación en Fintech.



## El reto de innovar

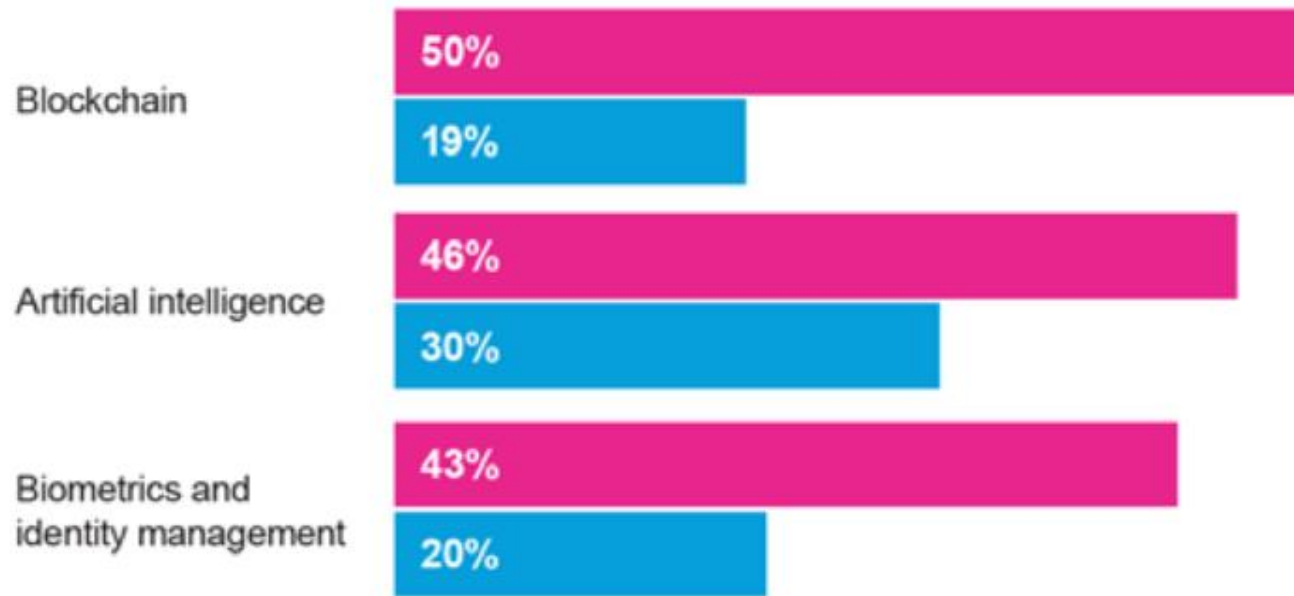
Almacenamiento de datos, privacidad y protección.

Autenticación de identificación digital  
anti-lavado de dinero (AML) / conoce a tu cliente

Nuevos modelos de negocio (crowdfunding, peer to peer, préstamos)  
E-money /cryptocurrency

# Desafíos de cumplimiento FinTech

Percentage of large companies that identified these emerging technologies as the most relevant to invest in within the next 12 months



■ Large FinTech ■ Large Financial Institutions

Source: PwC Global FinTech Survey 2017

El costo del cumplimiento se asume en el camino de la escalabilidad y sostenibilidad.

Hoy los requisitos regulatorios globales pueden cambiar rápidamente.

Hemos aprendido a estar cerca con transparencia, la forma de crecer sano.

A favor: **AUTOMATIZACION** (big data, analytics, machine learning, AI, blockchain, y robótica).

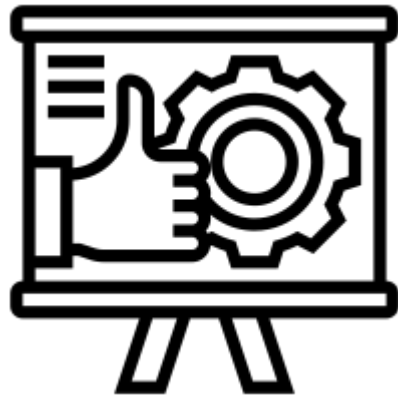
# Creando una cultura de cumplimiento y transparencia



## CAPACITACION:

eventos de la industria como ferias comerciales, conferencias, foros como Lima Fintech Forum, Caravana Fintech, Webinar y grupos de usuarios, donde las mejores prácticas, conocimientos y conocimiento se comparten abiertamente.

# Creando una cultura de cumplimiento y transparencia

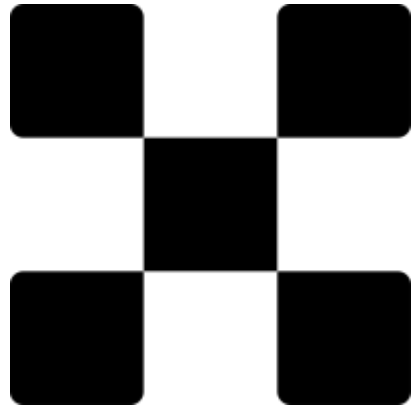


Capacitación a empleados. Tecnología con onboarding tecnológico y la customización del servicio.

P.e.:

- Búsqueda en listas negras en segundos.
- Verificación en listas recomendadas por la SBS.
- Automatización para la reducción de riesgos.
- Buscador de sancionados por delitos financieros en listas mundiales y locales.
- Búsqueda de Personas Expuestas Políticamente (PEP).
- Búsqueda de delitos financieros.

# Fintechs peruanas



- Modelos diversos.
- Normativa distinta.
- No gestionamos dinero en efectivo.
- Todo se realiza a través de los Bancos.
- T.A. No nos exime de políticas y protocolos de cumplimiento.

## Como gremio:



- Creemos que los estándares de buenas practicas de cumplimiento como Fintech son fundamentales para el desarrollo de cada fintech.
- A nivel transparencia, comunicación e información, el cumplimiento de buenas prácticas constituyen base para crecimiento sano.
- Desarrollamos nuestra actividad basados en los principios de razonabilidad, ética, honestidad, integridad y profesionalismo.
- Creemos que estos valores son pilares a la hora de cumplir con nuestras tareas al igual que el estricto cumplimiento de la legislación vigente y la prevención de lavado de activos.
- La relación con los clientes y usuarios es fundamental.
- Capacitación y educación.

# Dónde estamos y dónde vamos:



- Onboarding digital y KYC automático: identificación del usuario con foto, prueba de vida.
- Verificación de documentación con organismos públicos y verificación de documento.
- Monitoreo de transacción con utilización de geolocalización y montos, verificación de correo y celular con cruce de datos.
- Monitoreo transaccional más ágil y robusto.
- Mayor eficiencia a la hora de adaptarse a los cambios regulatorios.
- Scan.

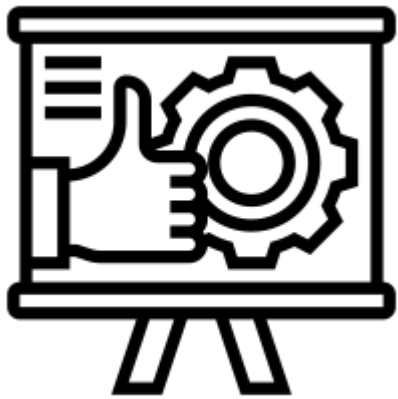
# Desafíos



- Cada Fintech tienen sus propios criterios, procesos y forma de entender sobre el cumplimiento de prevención de Lavado.
- Gremio busca capacitar, facilitar y acompañar principios de consumidor, seguridad, cumplimiento e innovación.
- Buscamos criterios homogéneos, protocolos más o menos uniformes.
- Hay diferentes normativas y necesidades de actualización. Esto demanda adaptabilidad al contexto.
- Fintechs viene creciendo de forma rápida y eso genera que para crecer san@s incorporemos el proceso de prevención.

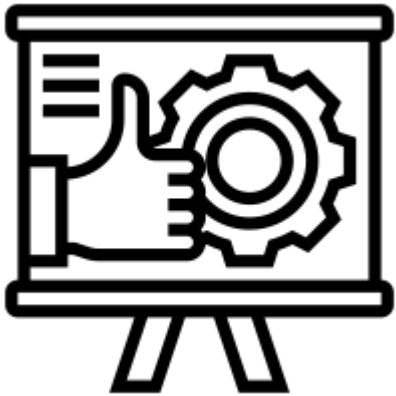


# El rol del Gremio



Educación y cultura.  
Principios de consumidor.  
Principios de ciberseguridad.  
Principios de regulación.  
Principios de ética y gobernanza.  
Tranparencia.

# El rol del Gremio



- Entendemos el desafío de acompañar el buen gobierno de las Fintech y tenemos un mandato de apoyo a los principios de cumplimiento y protocolos.
- Velamos por la transparencia y solvencia moral del ecosistema en el entorno legal actual.
  - Educación y cultura de prevención.
  - Mesas de trabajo y 6 Vicepresidencias.
    - On boarding estricto.
- Sugerimos que cada uno de los asociados implemente su protocolo de Prevención de Lavado lo más cercano a la actual normativa de la SBS y SMV.
  - Actualmente estamos trabajando en procedimientos y protocolo. Vamos caminando un modelo de forma progresiva.

*“Diferenciarse por la innovación gradual y no por la disruptiva, es diferenciarse para quedarse fuera”*

**Luke Williams**





[marialauracuya@gmail.com](mailto:marialauracuya@gmail.com)

[marialaura@fintechperu.com](mailto:marialaura@fintechperu.com)

[administrador@fintechperu.com](mailto:administrador@fintechperu.com)

# ¡Gracias!

!MUCHAS  
G34C14S!