

IMPACTO DE LAS FINTECHS

Presentado por: **Luis Gonzaga Olmedo De Cáceres**

19/04/2023



NTT DATA EN LAS AMÉRICAS

Nuestra presencia en el sector de servicios financieros

Una **empresa líder en servicios de consultoría** con cobertura en múltiples industrias dentro de LATAM, con **> 17,000 colaboradores** y **> 500 millones de dólares de ingresos**



Con respecto a los servicios financieros, **NTT Data es el líder regional en servicios de consultoría y TI en el sector bancario, con un posicionamiento geográfico privilegiado y un modelo de único empresa** (participación en las utilidades = construcción de verdaderos equipos de trabajo)...

Gartner Top 20 2021 - LATAM Banking Sector			
RK	Vendor	Revenues (USD MM)	% Share
1	NTT DATA	212,0	5,8%
2	PwC	167,6	4,2%
3	EY	152,3	3,8%
4	IBM	137,1	3,4%
5	Deloitte	111,3	2,8%
6	Indra	111,4	2,7%
7	Accenture	106,0	2,6%
8	Stefanini	103,3	2,5%
9	BRQ	89,7	2,1%
10	McKinsey & Company	88,2	2,1%

PALANCAS DE ÉXITO DE LAS FINTECHS

Nuevos modelos de negocio

Los nuevos entrantes están poniendo foco en **palancas de valor que son diferenciales y que generan ventaja competitiva** contra las entidades incumbentes



GENERACIÓN DE VALOR DE LAS FINTECHS

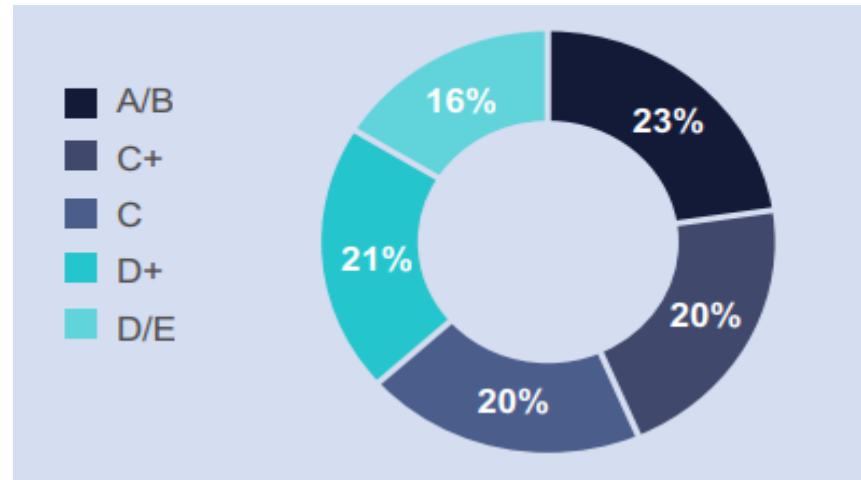
Inclusión y educación financiera

Las Fintechs tienen un impacto positivo en el sector financiero ya que dinamizan la inclusión de segmentos poco atendidos al mercado financiero e incentivan el crecimiento de conocimientos financieros en los clientes

42%

de los clientes de las Fintech **no contaban con productos financieros** con anterioridad

El **nivel socioeconómico** de los clientes de las Fintech se distribuye de **manera homogénea**



Nivel socioeconómico de los clientes de empresas Fintech

6 de cada 10

fintechs incluyen **parámetros ESG** en su estrategia corporativa



Las fintechs están transformando la forma en la que las personas se relacionan con sus servicios financieros



GENERACIÓN DE VALOR DE LAS FINTECHS

Aceleración digital de los servicios financieros en México

La cooperación entre entidades de diversa índole mejora la propuesta de valor y satisface mejor las necesidades de los clientes

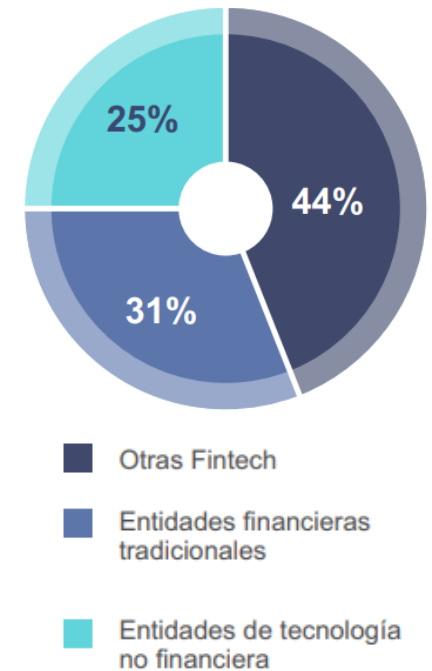
58%

de los clientes de las Fintech **contaban con productos financieros en otras entidades** con anterioridad

Preferencias de los clientes de empresas Fintech



Competidores de las Fintechs



PRÓXIMO OBJETIVO DE LAS FINTECHS

Del cliente digital al cliente rentable

Las Fintech coinciden en sus proyecciones estrechando el GAP entre el crecimiento de clientes y de ingresos

		Δ usuarios	Δ ingresos	GAP
B2B	2019-2021	61%	50%	11%
	2022-2025	70%	67%	3%
<hr/>				
		Δ usuarios	Δ ingresos	GAP
B2C	2019-2021	63%	43%	20%
	2022-2025	77%	67%	10%



NTT DATA

Gracias

Luis Gonzaga Olmedo De Cáceres
Socio Strategic Value – Digital Strategy