

Implications of Open Banking Regulations on Fintechs – Spanish Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Resumen

El panel discute las implicaciones de las regulaciones de banca abierta en las fintechs, destacando la inclusión financiera mejorada y la innovación colaborativa.

Aspectos destacados

1. ✨ La banca abierta busca empoderar a los consumidores dándoles control sobre sus datos.
2. 🤝 La colaboración entre bancos y fintechs es clave para la innovación.
3. 📊 La inclusión financiera mejorada puede ayudar a comunidades desatendidas a acceder a servicios.
4. 🛡️ La privacidad de los datos debe equilibrarse con la necesidad de innovación.
5. 📋 El cumplimiento y la seguridad son críticos a medida que evolucionan las regulaciones.
6. 🌐 EE. UU. puede aprender de marcos internacionales de banca abierta.
7. 🚀 Oportunidades emocionantes para startups a medida que se implementan las regulaciones.

Ideas clave

1. 🔑 Empoderamiento del consumidor: Las regulaciones de banca abierta permitirán a los consumidores controlar sus datos financieros, mejorando su capacidad para tomar decisiones informadas. Este cambio podría transformar el panorama financiero y fomentar la competencia y la innovación.
2. 🔑 Colaboración sobre competencia: Los bancos y las fintechs deben colaborar para crear mejores productos y servicios, aprovechando las fortalezas de cada uno para satisfacer las necesidades de los consumidores de manera más efectiva y eficiente.
3. 🔑 Inclusión financiera: La banca abierta tiene el potencial de mejorar significativamente el acceso a servicios financieros para poblaciones no bancarizadas y subatendidas, permitiéndoles participar más plenamente en la economía.

4. 🔑 Claridad regulatoria: A medida que las regulaciones evolucionan, será esencial contar con pautas claras sobre privacidad y seguridad de datos para fomentar la confianza entre los consumidores y garantizar el cumplimiento en todo el sector.
5. 🔑 Aprendiendo de modelos globales: EE. UU. puede beneficiarse de estudiar implementaciones exitosas de banca abierta en otros países, adaptando sus mejores prácticas para mejorar su marco regulatorio.
6. 🔑 Innovación a través de la tecnología: El uso de IA y análisis de datos avanzados puede ofrecer soluciones financieras personalizadas, mejorando las experiencias y resultados de los consumidores.
7. 🔑 Gestión de riesgos en evolución: A medida que se desarrolla el panorama de la banca abierta, la industria debe establecer marcos sólidos para la gestión de riesgos y abordar de manera efectiva posibles brechas de datos y fraudes.

Transcript

00:15

Buenas tardes a todos y bienvenidos al panel de hoy sobre el muy relevante tema de la regulación de la banca abierta y su impacto en las fintech. La banca abierta en EE.UU. está en un momento crucial con las muy esperadas reglas de la CFPB bajo la sección 1033 que se lanzarán pronto. Estas regulaciones buscan darle a los consumidores mayor control sobre sus datos financieros y fomentar la innovación al crear más competencia en el ecosistema de servicios financieros. Al mirar hacia la implementación de estas reglas, hay dos aspectos emocionantes que destacan: el potencial.

00:53

"Para mejorar la inclusión financiera a través de servicios más personalizados y la oportunidad para que los bancos fintech y los interesados colaboren y traigan productos verdaderamente innovadores al mercado, vamos a profundizar en esto y más en los próximos 45 minutos. Soy Arti Srivastava de Citi Impact Fund y hoy estamos acompañados por cuatro expertos de gran renombre que compartirán sus opiniones sobre las oportunidades y desafíos que se avecinan. Los miembros de la audiencia pueden dejar sus preguntas en el chat durante el panel y las responderemos en los últimos 15 minutos de la sesión."

01:35

El primer panelista de hoy es Michele Scarbrough, directora general y jefa de políticas y estrategias regulatorias de consumo en Citi. Michele supervisa y lidera la defensa de políticas y la estrategia de supervisión en Citi con el CFPB. Tiene una amplia experiencia en el CFPB y en la Cámara de Representantes de EE. UU., donde se centró en cambios de

políticas colaborativas para consumidores e instituciones financieras. Tiene una perspectiva única sobre cómo las grandes instituciones financieras, al igual que Citi, están adoptando la banca abierta. A continuación, tenemos a John Pitts, jefe...

02:09

de políticas públicas en Plaid, Plaid es realmente uno de los pioneros en el espacio de Open Banking en EE.UU., ayudando a millones de consumidores a conectar sus cuentas de servicios financieros con aplicaciones cotidianas. John juega un papel clave en permitir y abogar por que los usuarios puedan compartir, controlar y acceder a sus datos financieros. Antes de unirse, John fue subdirector adjunto de cooperación intergubernamental, promoviendo la cooperación y coordinación entre los estados para hacer cumplir la ley Dodd-Frank. También nos acompaña Erin Allard, presidente de...

02:48

Prism Data es una empresa que se dedica a analizar datos financieros, utilizando millones de fuentes para tener una visión más completa de la solvencia de un usuario. Erin ha pasado mucho tiempo en la intersección de la banca y la tecnología, enfocándose en asociaciones bancarias, gestión de riesgos y cumplimiento regulatorio. Antes de unirse a Prism Data, trabajó con Bank Corp, fue CEO de Green Dot y Bloom Credit, y ocupó otros roles importantes en servicios financieros. Tiene una gran experiencia en cómo se puede aprovechar la data para mejorar la salud financiera.

03:21

y la inclusión, y ella ofrecerá perspectivas sobre cómo la banca abierta puede promover eso. Por último, pero no menos importante, tenemos a Vikas Raj, cofundador y socio gerente de Resilience VC, una firma de capital de riesgo fintech en etapa temprana con sede en DC, que invierte en inclusión financiera y finanzas integradas. Anteriormente, Vikas fue director general en Axion Venture Lab, liderando esfuerzos de inversión global y formando parte de las juntas de empresas destacadas como Self, Conio y Tienda Pago. Ha invertido en más de 100 startups a lo largo de su carrera.

03:55

"carrera con un enfoque particular en soluciones fintech para consumidores desatendidos y pequeñas empresas. Escucharemos a Vikas sobre las emocionantes nuevas oportunidades para startups y el panorama de inversiones a medida que se implementan las nuevas regulaciones, y lo que el mundo de los mercados emergentes puede aprender de esto. Bienvenidos de nuevo y gracias una vez más por acompañarnos hoy. Disculpen

algunos de esos problemas técnicos, pero esperamos haber solucionado algunos de ellos. Así que vamos al grano. Mi primera pregunta hoy es para Michele."

04:27

Scarboro, Michele, escuchamos mucho sobre las regulaciones de banca abierta, cfpb 1033, la ley Dodd-Frank. Sabes que todo esto se publicó el año pasado, se anticipó el año pasado. Este próximo conjunto de regulaciones se supone que saldrá en las próximas semanas. Para poner un poco de contexto, especialmente para nuestra audiencia, ¿qué es la regulación de banca abierta, de dónde viene y por qué ahora? Sería un error no empezar diciendo que el 1033 es la sección de Dodd-Frank de la cual todo esto proviene.

05:00

De este tipo de cosas, um, y para ser honesto, me parece que es un poco simplista al principio. Diría que el 1033 realmente tiene dos objetivos principales grandes. Entonces, lo que yo agruparía sería, um, el primero requiere que los proveedores de datos hagan que los datos cubiertos estén disponibles para los consumidores y autoricen a terceros, lo cual no suena muy atractivo, pero la idea es que estamos tratando de abrir las líneas de comunicación entre los consumidores, los terceros y sus instituciones financieras para asegurarnos de que haya.

05:35

Una especie de transición fluida de datos y luego el segundo aspecto en el que lo pondría es, eh, establece obligaciones para los terceros que acceden a esos datos protegidos en nombre de los consumidores. ¿Qué significa eso? Incluye limitaciones sobre la recolección de ciertos datos, su uso, retención y venta. Obviamente, la regla buscaría que los consumidores tuvieran el control sobre sus datos y no fueran maltratados por esos terceros. Pero, en términos de ampliar un poco eso, ahora que ya lo tenemos más claro...

06:09

Dos objetivos principales de la regla, diría yo, son capturar el espíritu de la regulación. Creo que las metas giran en torno al equilibrio de poder entre el consumidor y las instituciones financieras. Lo digo porque las instituciones financieras tienen los datos y les resulta fácil ofrecer otros productos al consumidor, pero con la banca, le da al consumidor más poder para llevar sus propios datos y hacer lo que quiera con ellos, como obtener ofertas de diferentes organizaciones.

06:41

Creo que mi primer punto sobre esto es más el espíritu de la regulación y, en segundo lugar, diría que un componente realmente importante es aumentar la competencia. Y eso no solo se refiere a las grandes empresas, los GBS del mundo, sino más a permitir la entrada de nuevos jugadores en este espacio, lo que permite que surjan más opciones, más competencia, realmente más elección para el consumidor. Sin embargo, debo decir que al pensar en 1033, esta gran pregunta de qué es la banca abierta, todavía hay muchas cosas por definir.

07:21

"Preguntas como, cuando algo sale mal, ¿quién tiene la responsabilidad? ¿Qué pasa cuando hay un uso fraudulento de datos? ¿Quién va a ser el responsable de eso? ¿Cuál será la organización que establezca los estándares? Y tal vez podamos hablar de eso más a fondo, para entender bien qué significa. Y en general, sobre la organización que establece los estándares, ¿cómo llegaremos a un consenso entre consumidores, defensores y la industria sobre esos estándares que se avecinan? ¿Cómo será eso?"

07:58

Parece que, al menos desde la perspectiva de una entidad grande, hay muchas cosas que no se saben. Estamos tratando de armar un marco para avanzar en cómo será la banca abierta en Estados Unidos y creo que aún hay mucho más por venir para responder a muchas de esas preguntas. Gracias, Michele, fue una respuesta muy concisa, esperaba algo más extenso, pero gracias por tocar los puntos clave y resumirlo en unas pocas líneas.

08:30

Mencionó un aspecto muy clave, que es el equilibrio de poder. El aumento de la competencia definitivamente es una parte de toda esta situación. Y luego hay una cuestión muy importante sobre el fraude y la seguridad. Sabes, estamos hablando de compartir tanta información, pero ¿cómo lo vamos a hacer de manera segura y cumpliendo con las normativas? Tenemos gente en la mesa que definitivamente va a aportar, pero solo para ponernos en contexto un poco más, quiero hacerle una pregunta a John.

08:56

Siguiendo en la misma línea, hemos notado que Estados Unidos está un poco rezagado en comparación con otros mercados más grandes como la UE y el Reino Unido, donde ya hay marcos más establecidos. Volviendo a lo que Michele mencionaba sobre la estandarización, hasta ahora, el open banking en EE. UU. ha sido bastante orgánico, por

así decirlo. Así que la siguiente pregunta, John, es para ti. Plaid, claramente un pionero en este espacio, cuéntenos un poco sobre la historia de su origen, ¿cuál fue la oportunidad que vieron?

09:26

"Plaid vio en su momento y lo que permitió que eso sucediera en ausencia de regulación, que vamos a profundizar, sí, es genial y realmente quiero construir sobre el marco que Michele presentó aquí porque creo que es exactamente correcto. Déjame viajar en el tiempo, hace 11 años, cuando se fundó Plaid. Nuestros fundadores, Zack y William, en realidad empezaron a construir una app de gestión financiera personal. Y durante el proceso de construir esta app, tuvieron dos realizaciones críticas que llevaron a una tercera realización."

10:03

Para que la app de PFM funcione, necesitamos alguna forma de obtener los datos de todos los lugares donde están, y esos datos son realmente inconsistentes y desordenados. Conseguirlos de diferentes instituciones financieras es bastante complicado porque cada una tiene su propia manera de proporcionar la información. La segunda cosa que nos dimos cuenta es que su app, que le decía a la gente que gastara menos, no era nada popular entre los usuarios, porque a nadie le gusta que le digan que gaste menos.

10:38

La app fue un completo fracaso, lo que nos lleva a la tercera conclusión: el verdadero problema que resolvieron al crear la app, que era conseguir que los datos financieros llegaran a un tercero, es en realidad la innovación importante, no la app en sí. Y aquí es donde la forma en que Michele presentó la competencia es tan clave, porque al permitir que un consumidor comparta sus datos financieros con un tercero y abra una cuenta fácilmente, puede empezar a recibir servicios financieros de alguien.

11:15

si no, bajas los costos de compra y de cambio y eso permite, como resultado, mucha más competencia y mucha más innovación. Hay algunas áreas que señalaría como ejemplos claros de esto. Una es el alejamiento de las tarifas por sobregiro. Creo que eso ha sido impulsado en parte por miembros del Congreso que gritan a los bancos por cobrar esas tarifas, pero creo que ha sido aún más impulsado por el hecho de que ahora hay muchas instituciones que no cobran tarifas por sobregiro y, de hecho, están teniendo mucho éxito.

11:49

La inscripción de clientes, uno de ellos es Chime, que creo que ahora es como el quinto en cuanto a cuentas en el país. No son un banco y en términos de cantidad de dinero no están ni cerca de alguien como Citibank, pero en cuanto al número de cuentas son realmente grandes, y eso es porque los consumidores pueden abrir esa cuenta fácilmente, lo que ha sido un gran atractivo. Y eso me lleva a preguntarme dónde ha estado el éxito en el mercado estadounidense. Aprecio que critiques a EE. UU. por estar un poco rezagado, pero estamos un poco atrás en tener regulaciones.

12:25

En realidad, creo que una de las claves del éxito ha sido que el mercado estadounidense ha sido impulsado en gran medida por las empresas que intentaban entender lo que los consumidores realmente querían y construyendo en base a eso, en lugar de que los reguladores intentaran crear un mercado a través de una estructura regulatoria, que es lo que realmente hicieron la UE y el Reino Unido: querían más competencia, más fintech, así que hicieron regulaciones y esperaron que el mercado las siguiera. Volviendo al punto de Michele, eso nos ayudó a superar los últimos 11 años.

13:00

Y la dificultad era que había mucha incertidumbre durante ese periodo de resolverlo, ¿verdad? Incluyendo qué datos debería tener acceso un consumidor, qué casos de uso deberían permitirse. Recuerdo conversaciones de cuando empecé en Plaid hace seis años, donde un banco decía que estaban felices de permitir que sus clientes compartieran datos, pero que ellos tenían una app de gestión financiera personal, así que no podían compartirla con ningún competidor. Y es como, no estoy seguro de que realmente entiendan qué es eso de los datos financieros de los consumidores.

13:35

Compartir significa que, bueno, lo emocionante de la norma en este momento es que en realidad hemos construido en EE. UU. el mercado de banca abierta más grande, pero hemos tenido estas preguntas sin resolver, como la responsabilidad, qué datos, qué pasa si algo sale mal, qué protecciones al consumidor deberían existir. La norma que se avecina realmente va a responder muchas de estas preguntas, pero no todas, y hablaremos un poco sobre lo que no se va a responder más adelante, pero va a aclarar muchas de las dudas que hay en el mercado, consolidando realmente lo que es la industria.

14:10

El enfoque impulsado por el mercado ha logrado más protecciones y certeza, gracias John. Y sabes, eso es justo de lo que iba a hablar ahora. Hemos tenido un buen repaso sobre

cómo ha sido todo esto, hemos visto algunas de las razones históricas de por qué está aquí y también hemos presenciado la innovación orgánica y natural que ha surgido. Ahora viene la regulación, ya que hay algunas cosas que...

14:42

Cosas que son únicas del sistema de EE.UU., sin receta, ya que no vemos una estandarización de APIs, tal vez la supervisión federal frente a la estatal. ¿Cuáles son algunas de las formas únicas en que esto puede manifestarse en el sistema financiero de EE.UU.? Tanto Michele como John, siéntanse libres de participar, y Erin y Mass también. Pero John, si quieres empezar, estoy feliz de que Erin o alguien más intervenga, ya que acabo de hablar como por siete minutos. No, tenemos suficientes preguntas para todos, así que, ya saben, quiero decir...

15:16

Yo diría que algo que destaca del mercado estadounidense es la cantidad de instituciones financieras que hay aquí. O sea, si miras cada país europeo, comparado con lo que tenemos aquí, es como el 1% de lo que hay en este país, ¿no? Y ellos tienen que lidiar con cuerpos reguladores mucho más federalizados, mientras que, como decías, aquí hay regulaciones estatales y federales. ¿Cómo van a trabajar juntos y además incorporar las normas que se establezcan?

15:48

"Organizaciones, estándares y cómo vamos a abordar esos temas con este conjunto de regulaciones tan complejo. Creo que la enorme cantidad de instituciones financieras y posibles nuevos participantes es lo que hace que este espacio sea muy diferente. Y, continuando con eso, como Michele representó el espacio de las instituciones financieras, que estoy totalmente de acuerdo, hablemos del lado de los receptores de datos. Por ejemplo, Plaid tiene 8500 receptores de datos diferentes y creo que la idea común que la gente tiene..."

16:26

Sobre el tema de la banca abierta, la gente en fintech suele pensar en cosas como Venmo o Rocket Mortgage. John Deere es un cliente de Plaid y lo utilizan para hacer análisis de flujo de efectivo para arrendamientos de tractores y cosechadoras, que son equipos de un millón de dólares. Uno de nuestros segmentos de más rápido crecimiento son los propietarios que quieren que sus inquilinos dejen de pagar con cheques y empiecen a pagar mediante transferencias directas, para que puedan irse a lo digital, pero sin complicaciones.

17:04

Teniendo el costo de débito o crédito, el universo de participantes en la banca abierta es realmente amplio. La regla 1033, esta era mi parte favorita, los proveedores de datos que están sujetos a la regla son cualquier banco o cooperativa de crédito que tenga un sitio web. Y el CFPB realmente hizo la tarea y descubrió que hay como 1,500 cooperativas de crédito que no tienen un sitio web, así que no están sujetas a la regla. Pero realmente tienes la sensación de que estamos hablando de los bancos más grandes del mundo que están sujetos a esta regla.

17:45

Algunas de las cooperativas de crédito más pequeñas, que tal vez solo tengan un par de millones de dólares en depósitos, y al mismo tiempo, un startup de fintech que podría ser de dos chicos de 19 años y un perro adulto en un garage de algún lugar, van a ser parte de esta regla. Y Rocket Mortgage, que es el mayor originador de hipotecas del país, también va a estar en esto. Es un ecosistema realmente complejo, y eso sin mencionar a otros reguladores que podrían regular algunas de estas cosas.

18:18

Las entidades incluyen la OCC, la Reserva Federal, la FDIC, la NCUA, eh, el CFPB, cualquier regulador bancario estatal, los transmisores de dinero estatales, ¿verdad? Eso es mucha complejidad para manejar en un solo régimen regulatorio, ¿no crees? Y, bueno, lo que lo hace complejo y lo que nos hace únicos, pero también ahí es donde vamos a ver mucha innovación. Así que gracias por compartir esas perspectivas desde el punto de vista de la inclusión financiera, desde la perspectiva del gran estallido y desde la perspectiva regulatoria del CFPB.

18:55

Quiero cambiar un poco el enfoque y hablar del lado del consumidor aquí. Tengo una pregunta para el panel, dado que estamos conversando sobre la inclusión financiera en esta semana de fintech. ¿Cómo vemos que la banca abierta promueve la inclusión financiera para las comunidades no bancarizadas? Me encantaría empezar con Erin, y también que compartas un poco sobre el gran trabajo que están haciendo en Prism para abordar este desafío de frente. Gracias, RT. Creo que lo interesante es...

19:23

Volviendo a algo que dijo John antes, que creo que fue él, aunque tal vez fue Michele, sobre cómo esto surgió en EE. UU. de manera diferente que en otras jurisdicciones. En EE. UU. fue algo más orgánico, impulsado por las empresas que trataban de ofrecer servicios a los

consumidores, y eso es lo que realmente lo ha impulsado, porque resulta muy útil. Si piensas en qué es lo que siempre ocupa el tiempo de Prism...

19:52

"El análisis de flujo de efectivo es una manera de ampliar el acceso a productos y servicios a precios justos, ayudando a los prestamistas a tomar mejores decisiones de riesgo sobre los consumidores. Lo bonito del enfoque de los datos de banca abierta es que es mucho más amplio; hay muchos más consumidores a los que se les puede acceder que con algunos conjuntos de datos tradicionales, como el puntaje de crédito. Esto es muy reciente, así que puedes ver literalmente, si estás utilizando una API, lo que está pasando en una cuenta bancaria en tiempo real."

20:25

en lugar de fijarnos en señales que pueden tener uno o dos meses en un reporte de crédito, y muchas veces es mucho más preciso y, por lo tanto, más justo. Entonces, lo que vemos, siguiendo el punto de John, son un montón de casos de uso. Va desde pequeñas fintechs que están construyendo una forma más eficiente de hacer algo, donde necesitan datos para hacerlo, hasta las instituciones financieras más grandes o, en algunos casos, proveedores de algún tipo de servicio en el país que también tienen una necesidad.

20:53

Mira estos datos para mejorar el sistema de puntuación de riesgos existente o la forma en que vemos a un consumidor o incluso a una pequeña empresa. Lo que estamos viendo es que esto está ocurriendo en varios ámbitos, lo cual es muy interesante. Para poner algunos números, de los aproximadamente 70 millones de estadounidenses que pueden no tener un puntaje de crédito, puede que tengan un historial muy limitado para ser calificados. Eso es un gran problema, son muchos adultos que, de hecho, están quedando al margen.

21:23

No pueden acceder a productos y servicios que, con estos datos, realmente merecen. Hemos trabajado bastante con nuestros socios de préstamos analizando los datos de transacciones de cuentas de depósito y los datos de banca abierta, entendiendo, categorizando y estructurando todo eso, siendo muy cuidadosos en cómo lo hacemos. Pensamos mucho en la privacidad y en la equidad. Lo que hemos aprendido es que más del 40% de esos consumidores que podrían ser invisibles para el crédito son...

21:55

"De hecho, las personas con buena solvencia crediticia rinden igual que alguien con un puntaje de crédito excelente. Si piensas en eso y luego consideras cuándo se implementará realmente la banca abierta, y dejando de lado los 1500 FIS que no tienen página web, todos están compartiendo datos abiertamente y lo hacen de una manera que está controlada por el consumidor. Lo están haciendo de forma rápida, así que hay requisitos sobre qué tan rápido una institución financiera necesita poder responder y compartir."

22:22

los datos que un consumidor posee y está solicitando van a permitir que se construyan aún más productos y servicios. Así que creo que, usando una analogía deportiva, estamos en el principio, como en la primera entrada, y hay mucho más por hacer. Por eso estamos realmente emocionados, solo con los números que hemos visto hasta ahora sobre lo que potencialmente se puede lograr en los próximos años. Gracias, Ain, sé que estás haciendo un gran trabajo aquí, al menos en los EE. UU., y con, obviamente, muchas ambiciones.

22:49

Ve al extranjero porque el dinero que se genera puede ir a cualquier parte, solo necesitamos acceso a esa información. Siguiendo un poco con el tema de ir al extranjero, has invertido a nivel global y has sido director general de un laboratorio global, haciendo muchas inversiones en mercados emergentes y en inclusión financiera. Ahora estás en EE. UU., así que tienes una perspectiva única y puedes ver cómo evolucionan ambos mercados. ¿Cómo has visto que la banca abierta promueva la inclusión financiera en los mercados emergentes?

23:21

donde sabemos que tal vez no tengamos mucho acceso a datos, donde todavía se realizan muchas transacciones fuera de línea y donde el efectivo sigue siendo el rey. Pero, bueno, las cosas están cambiando. India ha visto el UPI y de repente muchos pagos se han vuelto en línea, así que hay una digitalización en marcha. Aún no hemos llegado del todo, pero ¿cómo ves que esta nueva regulación impacte a estos mercados emergentes? Bueno, yo, John, mencionó o, de hecho, Michele más bien se refirió a que esto está siendo un poco...

23:52

Europa tiene un esfuerzo impulsado por regulaciones, mientras que en EE. UU. es más bien un esfuerzo impulsado por innovadores. Lo que hemos visto en otros mercados, como India y Brasil, es una especie de esfuerzo de infraestructura de agencia reguladora. Mencionaste UPI, que es una interfaz de pagos unificada que se usa en India. UPI es como

una segunda capa de algo que se llama India Stack, y estoy seguro de que muchos de los que están escuchando ya saben de esto, pero en mi opinión...

24:31

"Es como el mejor ejemplo de una infraestructura financiera impulsada por el gobierno que se ha creado para fomentar la inclusión financiera. La primera parte de eso fue realmente el Aadhaar, que también se conoce como UID, que es básicamente un sistema de identificación biométrica digital. Hasta 2016, había más de mil millones de usuarios, casi todos los indios tienen un identificador único. Además de eso, está el UPI, que permite pagos totalmente fluidos y gratuitos entre cuentas en India."

25:12

Un paso reciente en India es algo llamado el marco de agregador de cuentas, que se lanzó en 2021 y es una especie de marco de finanzas abiertas. Es similar a lo que estamos hablando aquí; incluye datos bancarios como el open banking, pero también abarca inversiones, fondos de jubilación y cosas así. Así que se mueve de la banca a las finanzas, del open banking al open finance. Permite transferir datos financieros de un lugar a otro de manera segura, siempre con el consentimiento explícito del usuario.

25:48

El consentimiento ha llevado a una explosión de casos de uso en India. Hasta finales de junio, había más de dos mil millones de cuentas financieras que pueden compartir datos usando este agregador de cuentas. Entre 80 y 90 millones de personas lo están usando regularmente. Es una evolución emocionante de la infraestructura de tecnología financiera que se puede ver claramente en India y está llevando a un progreso real. Como mencionó Ary, dado mi experiencia invirtiendo en mercados emergentes y en Estados Unidos, recibo mucha información al respecto.

26:23

"Las comparaciones entre cómo se ve la situación de inclusión financiera en EE. UU. en comparación con un mercado como India no las veo como un desafío de inclusión financiera en EE. UU. de la misma manera. Lo que estamos viendo en India es que están pasando de la inclusión a la resiliencia, y esa es la oportunidad que creo que también hay en Estados Unidos. Cuando piensas en algo como el marco de agregadores de cuentas en India, realmente está permitiendo a los indios acceder a préstamos más asequibles."

26:52

De hecho, los necesitas. El 4% de las pérdidas crediticias en India provienen de documentos financieros falsificados. Así que solo con corregir un poco de eso, usando el marco de agregadores de cuentas, está ayudando bastante. Eso es algo que podría aplicarse aquí. Está bajando drásticamente los costos de las solicitudes de préstamos y está ayudando mucho con la verificación de ingresos, como decía Aon, y la gestión de patrimonio. Entonces, tu pregunta era qué está pasando aquí que puede influir allá; en realidad, creo que va a suceder en la dirección opuesta. Creo que el India stack.

27:22

Está un poco adelantado en algunos aspectos, al menos en lo que respecta a la infraestructura de gobierno y fintech. Podemos aprender de eso mientras pensamos en, y sé que llegaremos a esto, las oportunidades de banca abierta bajo la normativa 1033, y el siguiente paso que creo que es la finanza abierta. Gracias, porque eso fue bastante completo y coincido en que algunos mercados definitivamente han avanzado en términos de tecnología; algunos son muy sofisticados, pero, ya sabes, otra vez...

27:53

La innovación está aquí y, eh, me gustaría escuchar las opiniones del resto del panel, como por ejemplo, ¿está de acuerdo con el punto de Vas? ¿Va a influir Estados Unidos en los mercados emergentes o veremos el efecto contrario? ¿O simplemente vamos a aprovechar lo mejor de ambos mundos? Sí, yo al menos creo que esto va a ser una combinación de lo mejor de ambos mundos. Y la razón por la que pienso eso es que, eh, por mucho que me gustaría que en 2024 tengamos un mundo donde los servicios financieros funcionen de manera interoperable de país a país, estamos...

28:28

"tan lejos de esa realidad, ¿verdad? Parte de la razón por la que la banca abierta y las finanzas abiertas en India funcionan tan bien es que el gobierno básicamente obligó a todo a partir de una sola identidad digital y un montón de soluciones en el mercado. No parece que eso se adopte así de fácil en Estados Unidos, ni un modelo de pagos de banca abierta en EE. UU. que se basa en el hecho de que todavía tarda 3 días en procesarse. No veo que Brasil lo adopte, sobre todo porque ya han cambiado el 80% de sus..."

29:06

Los consumidores se pasarán a un sistema de pago instantáneo en cinco años, así que creo que lo que vamos a hacer es tener un montón de países y mercados en diálogo entre ellos, donde intentamos aprovechar las innovaciones de los demás, en lugar de que un mercado domine a los otros y los moldeé a su imagen. Estoy de acuerdo, tiene sentido.

Perdón, Michele, eh, solo estaba mirando el chat y vi la pregunta más reciente sobre el orden de la banca abierta en EE. UU. y la protección de datos.

29:45

¿Necesitamos un marco de protección de datos integral o ya está legislado? Lo primero que se me vino a la mente fue la inminente propuesta de la FC que la oficina va a sacar, supuestamente, en algún momento de este mes, veremos. Pero creo que hay algunas coincidencias obvias entre lo que va a pasar con el 1033 y cómo la Ley de Informe Justo de Crédito va a afectar o influir en la protección de datos. Se siente como si fuera una de las leyes de protección de datos más antiguas.

30:20

Las reglas y regulaciones de privacidad en el país son algo que creo haber leído en algún lugar, no estoy seguro, es algo viejo. La cuestión es que la oficina está trabajando para actualizarlas e incorporar algunos de estos esfuerzos nuevos, como lo del open banking. Así que creo que tienen que colaborar para lograr un avance exitoso y amigable para el consumidor, orientado a la protección del mismo. Sentí que esto encajaba con lo que estamos haciendo aquí.

30:59

"Otros países están haciendo cosas y cómo podemos influenciarnos mutuamente, ¿no? Absolutamente. Y bueno, quedándonos en el tema de la influencia o la colaboración entre países, volvamos un poco a casa y hablemos sobre la colaboración entre bancos y fintechs. Sé que este es un tema muy querido por muchos, así que, ya saben, estamos hablando de la banca abierta y de todas las cosas increíbles que puede traer. Hay mucha emoción y muchas posibilidades de colaboración, una competencia saludable, si se quiere. Así que empecemos."

31:33

Y hablando de eso, eh Michele, tú eres un gran banco. ¿Cómo ves las posibilidades de colaboración entre grandes bancos como Citi y fintechs en esta era de la banca abierta? ¿Cuáles son algunas de las oportunidades más accesibles donde realmente podríamos trabajar juntos? Bueno, creo que todos han tocado un poco este tema, pero para ser más específicos, creo que gran parte de esto ya existe. Ahora solo se trata de incorporar el aspecto de la banca abierta a todo.

32:06

Compartir datos es parte de esta ecuación, pero creo que tanto los bancos grandes como los pequeños tenemos diferentes asociaciones con Finex que existen hoy en día. Así que, en realidad, se trata más de lo que mencionaba Erin antes: mejorar la experiencia del cliente, obtener mejores resultados, tener mejores prácticas comerciales y expandirnos. Esa es la parte de inclusión financiera, la posibilidad de ampliar el acceso a créditos para poblaciones menos atendidas, los subatendidos, los que no tienen banco, los invisibles en términos de crédito, y esos consumidores con expedientes delgados o estancados. Y su punto sobre el 70%.

32:43

"millón de clientes que no querrían subirse a eso, en serio. Supongo que esos consumidores también quieren ser parte de un ecosistema donde puedan hacer lo que necesitan en la sociedad: comprar un coche, conseguir un apartamento, comprar una casa, lo que sea. Entonces, volviendo a tu pregunta, realmente creo que mucho de esto ya existe, solo que hay que ver cómo podemos aprovecharlo mejor de aquí en adelante con la introducción de la banca abierta como una realidad. Y sabes, Erin..."

33:14

¿Sabes si podrías basarte en eso? Has estado colaborando con nuestras instituciones financieras, grandes y pequeñas. ¿Cuáles son algunas de las cosas que han permitido ese éxito? Y si tuvieras una lista de deseos, ¿qué cosas te gustaría ver que ayudarían a fomentar esas relaciones? Sí, es curioso, porque pienso en que pasé la mayor parte de mi carrera en el lado bancario, ¿verdad? Así que casi...

33:41

15 años en Bank Corb y no he trabajado con fintech, y ahora han pasado menos años, pero siento que tengo más ganas de actuar, tal vez entrando en el lado de la construcción en el mundo fintech. Lo que realmente me parece interesante es que si eres una fintech que quiere trabajar con una institución financiera, tienes que entender de verdad todo el proceso, dónde están los riesgos y cómo contribuyes a ellos, y cómo la institución financiera también contribuye.

34:09

Al final del día, creo que esto es realmente complicado, la verdad. Hasta que no estás en un banco, sentado en la sala con el regulador de tus credenciales, tratando de explicar cómo funciona la relación con la fintech, cómo fluye la data, cómo se mueve el dinero, qué diligencia debida estás recopilando y por qué eso es lo correcto en lugar de, ya sabes, algún otro documento o política. Es muy difícil de entender. Pero creo que cuanto más

clara sea la comunicación sobre lo que estás construyendo, por qué es importante y dónde realmente están los riesgos, mejor.

34:38

¿Cómo manejas ese tipo de escaladas desde la fintech hasta las instituciones financieras y los reguladores? Ahí es donde realmente tiene que funcionar bien, porque muchas veces, yo tengo mucha empatía por las instituciones financieras que pasan un montón de tiempo educando a sus socios reguladores cuando están haciendo algo innovador o nuevo. Cuanto mejor lo haga la institución financiera, mejor podrá hacer su trabajo el regulador para entender qué es lo que necesita supervisar.

35:06

dónde podrían estar las trampas, así que no sé, mi lista de deseos probablemente sea muy larga en este tema. Creo que se trata de asegurarse de que todos entiendan, a lo largo de todo el espectro, cómo funciona y cómo no funciona. Por ejemplo, un consumidor no debería dejar que alguien más inicie sesión para usar su cuenta bancaria, ¿verdad? Hay que dejarlo muy claro desde el principio: esto es lo que es, esto es lo que no es, así es como funciona. Luego, podríamos llamarlo sentido común, la gestión de riesgos, creo que es realmente importante.

35:37

¿Alguna última reflexión, John, antes de pasar a una pregunta muy relevante que ha surgido y que queríamos profundizar sobre la seguridad y el fraude del consumidor? Pero antes de eso, quiero mencionar esa pregunta porque también la vi, y creo que Erin tocó algo realmente importante aquí, que es uno de los tipos de colaboración que se va a dar. Estamos cambiando de un mercado de open banking, con letra minúscula, donde solo se trataba del acceso a datos a...

36:09

"1033 gran O, gran b, mercado de banca abierta donde se trata del acceso a datos conforme a la normativa, y eso significa que hay que construir asociaciones en toda la cadena de acceso a datos. Es un lugar donde Plaid ha estado desde que vimos la regla propuesta. Hemos invertido un montón de recursos en el último año para asegurarnos de cómo se captura la autorización del consumidor y se comparte con el banco, cómo se le informa al consumidor sobre sus derechos, cómo puede revocar el compartir sus datos, cómo se reautoriza cada año, todo eso."

36:41

Las cosas ahora son obligaciones de cumplimiento y no solo son obligaciones del tercero, también tenemos que coordinar con un banco como Citi como socio de datos para que todo funcione bien. Además, hay requisitos de gestión de riesgos que tiene Citi. Mira, te doy mi opinión personal, Michele, no tienes que respaldarla, pero creo que la idea de que un banco tenga que realizar una gestión de riesgos completa sobre los 25,000 posibles receptores de datos, muchos de los cuales serán otros bancos, es una idea bastante absurda.

37:19

Pero no está claro cómo harías la gestión de riesgos en un ecosistema de banca abierta, y creo que los agregadores van a ser un componente clave en eso. Antes de pasar al siguiente tema, lo único que diría en cuanto a dónde pueden colaborar los bancos y las fintechs, ya que nadie lo ha mencionado, es que esta es un área donde EE.UU. es distinto y creo que es bastante emocionante, porque las fintechs también tienen obligaciones como proveedores de datos bajo esta regla, así que muchas de las billeteras digitales populares están sujetas a esos requisitos de proveedor de datos.

37:57

Aquí, un banco puede hacer que sus clientes empiecen a compartir con ellos algo de su billetera de Apple o de su Cash App, o responder a una de las preguntas que alguien tenía antes sobre las tarjetas prepagadas. Porque las tarjetas prepagadas están sujetas a la Regulación E, muchas personas sin banco usan una tarjeta prepaga de Green Dot como si fuera su banco. Imagina si pudieras empezar a vincular esa cuenta a un tercero o si pudieras compartir tu historial de transacciones en esa cuenta con Prism para que te puedan evaluar para un préstamo basado en tu...

38:31

El uso de una tarjeta prepaga como esa me parece una forma muy emocionante de aprovechar la tecnología para ampliar el acceso financiero, incluso a los consumidores más difíciles de alcanzar en este país. Sí, tal vez pueda agregar algo a eso, Arth, si está bien, porque realmente creo que estás tocando justo la oportunidad que vemos con la banca abierta. Esto está en sus primeras etapas y, como han descrito, es como si se estuviera poniendo un marco regulatorio sobre algo que ya está pasando, y ni siquiera sabemos del todo cómo va a funcionar.

39:02

Lo que pasa es que estamos hablando de todo el marco y todos los elementos que lo componen. Estamos haciendo un poco de suposiciones, pero ya puedes empezar a

imaginar las oportunidades para los tipos de clientes a los que nuestra firma intenta servir, que son realmente estadounidenses de bajos y medianos ingresos que son financieramente vulnerables. Si tuvieras una visión más completa de todos esos lugares por donde el dinero entra y sale de sus vidas, y, bueno, estamos muy emocionados. Aon ya mencionó el flujo de efectivo. Estamos viendo tantas startups que están...

39:39

Elige tu producto, complementando los puntajes de FICO con diferentes versiones de análisis de flujo de efectivo que podrían ser mucho más completos y precisos, y que, en última instancia, podrían empujar a los bancos hacia un HELOC, una hipoteca o un préstamo personal si realmente supieran que tienen toda la información. Ahora, obviamente, según como yo interpreto las regulaciones, ustedes lo saben mucho mejor que yo, al final el usuario tendrá que activar y desactivar cosas, y hay un riesgo de que no todo esté.

40:08

"Encendido o apagado, pero si todos los datos necesarios están ahí, eso es una oportunidad increíble. Invertimos mucho en lo que llamamos startups de 'dinero encontrado', que son empresas que están descubriendo cómo un individuo puede aprovechar la asistencia de pago, un beneficio fiscal o un beneficio gubernamental que realmente puede aumentar sus ahorros o ingresos netos. Pero es tan opaco que es difícil de acceder. Te puedes imaginar cómo, si tuvieran una visión completa, podrían entender fácilmente dónde está lo correcto."

40:42

"la aplicación o el derecho a un aplazamiento podría generar dinero nuevo para los estadounidenses de bajos y medianos ingresos, así que vemos oportunidades increíbles aquí. El desafío fundamental que enfrentan nuestras empresas en el mundo actual es hacer que la economía unitaria funcione al ofrecer productos financieros a personas que todos los demás creen que son demasiado arriesgadas y pequeñas. La banca abierta debería ayudar mucho con eso. Fue realmente interesante, y gracias por el intercambio de ideas, quiero decir, solo quedándome con..."

41:15

Porque, quiero decir, sigues mencionando esta vista de Phil, que Erin mencionó, y Michele y John, todos hablaron de realmente obtener una visión completa del consumidor. Eso, obviamente, implica tener acceso a todos los datos, pero tener acceso a todos esos datos de manera segura y cumpliendo con las normativas, que es la gran pregunta aquí. La

cuestión de la compliance, ¿cómo equilibramos este Open Banking y este empuje por compartir datos? ¿Cómo lo hacemos equilibrando la seguridad y el consentimiento del usuario? ¿Cómo se mantiene eso?

41:47

El control de sus datos es el siguiente gran tema, antes de simplemente estar pendiente del reloj. Pero es un tema grande y muy importante sobre el que me encantaría conocer la opinión de todos. Así que tal vez empecemos contigo, Erin. Sabes que estás lidiando con esto a diario. ¿Cómo equilibras el acceso de los consumidores a sus datos financieros con esta creciente preocupación sobre la privacidad y la seguridad de los datos? Sí, creo que mucho de esto se reduce a que, al pensarlo, somos muy cuidadosos en no aceptar información personal identificable (PII).

42:18

Queremos tener la menor cantidad posible de datos sensibles, ¿verdad? Entonces, cuando recibimos datos, es como un identificador anónimo. Piensa en tu estado de cuenta del banco, quita tu nombre, dirección y todas esas cosas, y queda solo la fecha, la cantidad de dinero y el campo de notas, que a veces es útil y otras veces es un poco difícil de entender. Así que creo que, para nosotros, hemos sido muy cuidadosos en asegurarnos de no recopilar nada más de lo necesario.

42:48

"Necesitamos asegurarnos de que nuestros socios, que son nuestros socios prestamistas, a veces nos piden consejo sobre cómo construir sus procesos de aplicación, donde piden a los consumidores que vinculen sus cuentas. La idea es que quede muy claro qué van a hacer con esa información, por cuánto tiempo, qué no van a hacer con ella, por qué la necesitan o por qué es beneficioso para el consumidor. Así que creo que es importante que todos, en general, se aseguren de que los consumidores realmente entiendan."

43:16

Entender exactamente qué está pasando y asegurarse de que todavía tienen el control, porque al final del día, esos son sus datos, ¿verdad? Y asegurarse de que a medida que se establezcan estos estándares de manera más detallada que hoy, haya un marco operativo claro para aquellos de nosotros que tenemos una gran responsabilidad. Cuando accedes a estos datos, es una responsabilidad, ¿verdad? Y que la gente se lo tome en serio y entienda dónde están los límites, perdón, y cómo mantenerse dentro de ellos, incluso para nosotros.

43:46

Más allá de la privacidad, hay como un doble clic porque si estás usando esos datos en el momento de otorgar un crédito, hay un montón de regulaciones más. Entonces, es importante pensar en el equilibrio de cuándo miras las transacciones y decides qué tipo de señales debería usar un prestamista de esas transacciones. Asegurarte de que sabes con precisión qué es un supermercado y qué es un restaurante, solo por dar un ejemplo, o un tipo diferente de transacción, es clave porque además de eso inicial.

44:16

La categorización es donde construyes tus características y tu enriquecimiento, y al final los puntajes de riesgo, y es ahí donde se toman las decisiones. Así que dedicamos un tiempo desproporcionado asegurándonos de que nuestras señales pasen primero por una capa bastante gruesa de productos enfocados en cumplimiento. Entonces, sí, si usáramos todas las señales que podríamos obtener de los datos de transacciones de cuentas de depósito, nuestra precisión probablemente sería aún mayor, pero también habría algunos problemas de equidad. Así que, ¿cómo encontramos ese equilibrio?

44:47

Tan justo y explicable como sea posible desde el punto de vista del modelo y tan preciso es realmente crítico. Tomamos diferentes enfoques con diferentes productos. Por ejemplo, tenemos un montón de atributos y estos son aspectos que los modelos personalizados pueden aprovechar, como señales específicas. Pero cuando compras un puntaje de riesgo, quieres que sea increíblemente explicable, así que solo usamos entre 35 y 40 señales de riesgo en nuestro puntaje, lo que hace que sea muy fácil entender por qué obtuviste ese puntaje.

45:14

"en comparación con esto y esos códigos de razón que lo acompañan, así que creo que hay una especie de caso base de privacidad y seguridad y luego, dependiendo de para qué estés usando los datos y qué servicio le estés ofreciendo al consumidor, hay toda una serie de otras consideraciones regulatorias que también hay que tener en cuenta. Entendido, gracias Erin. John y Michele, me encantaría que también comentaran sobre lo que Erin estaba diciendo, pero que también aborden la muy buena pregunta que ha llegado en el chat sobre las filtraciones de datos y el fraude y ya sabes..."

45:45

"grandes jugadores versus los jugadores grandes, ¿dónde está el cumplimiento, eh? ¿de quién es la responsabilidad al final del día? Me gustaría escuchar tus opiniones al respecto, Michele, ¿quieres empezar tú o prefieres que continúe yo? Bueno, la verdad es

que no tengo una respuesta clara. Ojalá supiéramos. Tengo la esperanza de que una vez que se establezca una organización para definir estándares, realmente haya una manera en que todos podamos llegar a un consenso, que creo que es lo que decía al principio."

46:20

Es un momento bonito que cierra el círculo, pero bueno, lo importante es que todos queremos asegurarnos de que estamos haciendo lo correcto por el consumidor y que sus datos estén seguros y se usen para lo que ellos han indicado a través de terceros. Sin embargo, creo que hay muchos pasos complicados que deben darse entre ahora y entonces para asegurar que todo esté seguro. En cuanto a cuánto tiempo puede llevar, estoy viendo esta pregunta y es una gran pregunta.

46:51

Eh, bueno, sí, siento que no tenemos una buena respuesta para eso en este momento, pero si alguien quiere opinar, por favor. Déjame intervenir y decir dos cosas: una, que esto es serio, y dos, que puede haber más respuestas de las que la gente está asumiendo ahora mismo. Y empecemos con la segunda, porque siempre me resulta un poco misterioso por qué hay tanto énfasis en que no sabemos quién va a ser responsable por una filtración de datos.

47:28

banco abierto porque te voy a contar quién tiene mi información bancaria y apuesto a que también tiene la de todos los demás: el departamento de recursos humanos de cada lugar donde has trabajado y donde configuraste el depósito directo, ¿verdad? Porque les diste un cheque anulado que tiene tu nombre, tu dirección, tu número de cuenta y tu número de ruta, cosas básicas que serían parte del banco abierto. Y creo que, si alguien de Gim's Electronics se mete a robar en el departamento de recursos humanos y se lleva esos registros, no hay realmente una percepción de que el banco podría hacer algo al respecto.

48:01

ser responsables por esa filtración de datos porque el consumidor le dio su información a Recursos Humanos de Jim. De hecho, tuvimos un par de filtraciones de datos importantes, desgraciadamente. Por ejemplo, una gran cadena de hoteles sufrió una brecha de seguridad y se filtró toda su información de tarjetas de crédito, pero los bancos emisores de esas tarjetas no fueron considerados responsables. La agencia de informes de crédito más grande en este país también tuvo una gran filtración de datos, con miles de millones de dólares en responsabilidad para ellos. Los grandes bancos entregan voluntariamente mucha información, ni siquiera en los...

48:37

La dirección del consumidor, donde el consumidor no tiene ningún papel, los bancos envían todos esos datos a las agencias de crédito todos los días y no hay duda de que el banco es responsable por cualquier fallo en una agencia de crédito. No es porque haya un régimen claro para eso, sino porque la parte que sufre la brecha es la que tiene la responsabilidad. Así que esa es mi primera parte, creo que este problema podría ser más sobre nuestra incertidumbre. Y Michele, te veo poniendo una cara, así que también diré más.

49:09

Sobre lo que pensamos, nuestros reguladores prudenciales están inseguros de cómo va a funcionar esto, y menos sobre problemas de responsabilidad reales y poco claros. Dicho esto, creo que aquí toda la industria va a necesitar colaborar para ayudar a aclarar estas cosas. O sea, si hay incertidumbre sobre dónde recae la responsabilidad después de que salga esta regla final, no es suficiente que un tercero diga que el CFPB te está obligando a darnos estos datos y que el regulador prudencial diga que si das estos datos tú...

49:49

Eres responsable para siempre de lo que pase con esos datos, ¿verdad? Este es un tema en el que la responsabilidad tiene que seguir al dato. Necesitamos tener reglas claras al respecto, y si no se van a proporcionar regulaciones, es responsabilidad de la industria trabajar junta para desarrollar normas y estándares. También hay que crear herramientas como la minimización crítica de datos, es decir, no compartir datos cuando no es necesario. Por ejemplo, tokenizar un número de cuenta y de ruta en vez de enviar el número de cuenta crudo.

50:18

"El número de ruta, mientras funcione igual y reduzca el riesgo, no debería poner al consumidor como el responsable de entender todo esto. Son las empresas las que deben asumir ese riesgo. Creo que después de la implementación vamos a tener que hacer un trabajo real, pero también pienso que ya sabemos cómo funciona esto en la vida real y no hay nada que lo haga diferente en el mundo de la banca abierta. Sí, estoy totalmente de acuerdo."

50:53

Estoy de acuerdo con eso, John. Y, ya sabes, toda esta falta de certeza se agrava en mi mundo porque estoy invirtiendo en empresas en sus etapas más tempranas que, de alguna manera, todavía están averiguando su modelo de negocio. Así que cuando

pensamos en la llegada de la banca abierta y cómo manejarla, en cierto modo, perdona la analogía un poco floja, pero lo hablamos como si estuviéramos instalando airbags mientras todavía estamos diseñando el coche. Sabemos que las amenazas vienen y tenemos una idea bastante clara.

51:24

En realidad, tenemos que tener un buen sentido de cuáles van a ser esas amenazas para el coche, ¿verdad? No sabemos exactamente cómo va a lucir el auto, así que tenemos que empezar a pensar ahora en los temas que acabas de mencionar, quién está realmente manejando los datos. Pensamos mucho en, sin querer hacerles publicidad barata, los estándares de protección al consumidor de la CFIS, y también en la privacidad, la seguridad y la integridad de los datos de los clientes, y la transparencia. Le ponemos la responsabilidad a nuestras empresas y hacemos un seguimiento de esto de manera muy rigurosa.

51:53

"Vamos a mirar esto detenidamente en DD para asegurarnos de que haya total transparencia sobre lo que están pidiendo y cómo se está utilizando la información. Puedes empezar con eso en mente y luego seguir ajustando y evolucionando a medida que estas reglas se vayan aclarando. Genial, ha habido mucho vaivén ahí, gracias por compartir. Hay algunas preguntas interesantes que están llegando y estoy pendiente del reloj, nos quedan siete minutos. Me alegra que hayamos podido abordar algunos de los temas más difíciles de cumplimiento."

52:24

Estoy de acuerdo en que va a requerir de toda la comunidad para resolver esto, y probablemente tomará algunos años más para ver cómo se acomodan las cosas. Pero, para ir cerrando un poco, hemos hablado sobre la regulación, hemos revisado la historia, hemos visto algunos pros y contras, y los desafíos que se vienen. Hablemos de las oportunidades. Sabes, vas a estar mirando modelos de negocio diarios, fintechs emergentes... ¿cuáles son algunos de los puntos positivos que ves? ¿Qué estás buscando?

52:54

Aquí hay una pregunta sobre la IA, no hay panel que esté completo hoy en día sin mencionar la IA. Así que si pudieras, comparte tus pensamientos sobre lo que estás viendo en el mercado, ¿cuáles son algunos de los puntos prometedores desde una perspectiva de inversión y dónde crees que están algunas de las startups más

prometedoras? Al final, tengo una pregunta sorpresa para todos. Hablé un poco sobre algunas de las oportunidades que vemos en eso, desde los datos actuales.

53:25

modelo de agregador hacia la verdadera banca abierta. Creo que la IA va a ser un gran motor del valor potencial de la banca abierta. Una de las cosas que nosotros, y creo que muchos inversores en fintech, estamos un poco obsesionados como con el Santo Grial en la construcción de la resiliencia financiera, es algún tipo de copiloto financiero que esté siempre activo. Es como una plataforma de monitoreo que asegura que tus finanzas estén siempre optimizadas según las condiciones del mundo actual y lo que necesites en el futuro, lo que has declarado.

54:03

Las metas son para el futuro y lo que la IA puede hacer es ayudarte a identificar lo que necesitas para ese futuro, de modo que cada dólar se use de la manera más productiva, ya sea en una cuenta de inversión o para pagar deudas más caras. Y una parte de eso es ofrecer consejos personalizados y sugerencias que realmente requieren una visión de los datos financieros del cliente. Creo que la pregunta sobre finanzas abiertas es probablemente más grande que solo datos de cuentas y transacciones.

54:36

Esto es, eh, también entender, um, el balance general, eh, para hogares individuales, eh, pero definitivamente puede mejorar con solo el paso del 1033, eh, y luego creo que tal vez el siguiente paso después de eso, y me he dado cuenta de que estoy saltando muchas, eh, preguntas de cumplimiento y KYC/KYB aquí, pero el siguiente paso, que es un paso fascinante, es una plataforma que realmente esté empoderada para tomar acciones, eh, en nombre de un usuario. Pasas de solo dar empujones a realmente tomar la mejor decisión en nombre de un.

55:11

"Usuario, y no necesitas un doctorado para tomar la mejor decisión financiera en el momento adecuado, basándote en tus objetivos. Eso es algo que vemos mucho en este momento. Aún no hemos apostado por eso porque todavía hay algunas preguntas de cumplimiento y de datos, pero vemos muchas oportunidades ahí. Estamos tratando de acortar aquí. Sí, gracias. Y creo que eso es en lo que coincidimos en el Citi Impact Fund, hemos estado tratando de entender qué es lo que..."

55:41

"Para tener una mejor idea de algunos de los temas que se han mencionado, ahora tenemos una visión más clara de lo que ve un usuario. Con toda la información que tenemos, ya tenemos el rompecabezas completo. ¿Cómo lo optimizamos? ¿Cómo conviertes tus ingresos en oportunidades de generación de riqueza, especialmente para las personas de bajos y medianos ingresos? ¿Qué significa eso? ¿Cuánto necesitas destinar a ahorros para la jubilación? ¿Puedes reducir tu deuda? ¿Se puede automatizar eso en cierta medida para ti?"

56:07

A través de ti, conoces algunos modelos innovadores que estamos viendo por ahí, así que estoy de acuerdo contigo en todo eso. Sé que estamos casi a tiempo, así que tengo una sorpresa: una ronda rápida para todos. ¿Cómo va a funcionar esto? Solo tengo un montón de preguntas y dos opciones. No pienses, ¡lánzate! Dime qué piensas, cuál es tu intuición y empezaremos con Michele, porque Erin y John, ¿qué te parece? Bien, genial, vamos a ello. 30 segundos, número uno: ¿estandarización de API o mercado?

56:44

"Flexibilidad, Michele, eh, mercado, está bien, pero ¿cuáles son mis opciones aquí? Estoy en estandarización o flexibilidad de mercado. Está bien, mercado. Arin, voy a elegir estandarización. Oh, wow, mira eso, está dividido a la mitad. Ok, el siguiente: privacidad de datos o innovación. Es difícil, lo sé. Eh, innovación, porque no siento que debería tener que hacer esta elección. Soy de privacidad, es complicado. Voy a elegir privacidad. John, privacidad. Innovaciones, sabes que ambas respuestas son opciones correctas también, pero ok, tú, siguiente."

57:43

una colaboración o competencia en fintech, ¿qué dices? Vamos a ir con colaboración, ¿vale? 100% colaboración. Erin, lo mismo, la competencia es colaboración. Ahí vamos. Ok, ¿pumpkin spice o donas de sidra de manzana? Donas de sidra de manzana, mil veces. Ahí lo tenemos, victoria clara. Estamos en la misma sintonía. Tres de tres, cuatro de cuatro. Esto ni siquiera es una elección legítima: manzana y calabaza, ¡asqueroso! Última de la ronda: ¿BNPL o embedded?

58:33

"Finanzas integradas, ok, finanzas integradas, ahí vamos, ese fue el ganador. Muchas gracias a todos por tomarse el tiempo, gracias al público. Terminamos justo a tiempo, excelentes preguntas y, pues, esperamos verlos pronto. Cuídense, gracias a todos, ¡adiós!"