

## **86 CONVENCION BANCARIA**

### **“RETOS Y OPORTUNIDADES: INCLUSIÓN, SOSTENIBILIDAD Y NEARSHORING”**

---

Versión estenográfica

Ciudad de México, 17 de marzo de 2023

#### **Conferencia Brett King Banca: transformación o extinción**

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Muchísimas gracias. Gracias de verdad.

Gracias, Alberto.

Bueno, nosotros por supuesto que continuamos con nuestra serie de ponencias.

A continuación, es un honor para nosotros tener la oportunidad de presentarles a Brett King con la ponencia “Banca, transformación o extinción”.

Brett King es un líder de clase mundial en el ámbito futurista y reconocido a nivel global en el campo de la banca y tecnología financiera, modera Rodrigo Brand; mi querido Rodrigo Brand, presidente ejecutivo de la ABM.

- **BRETT KING:** Casi no llego a la conferencia, ayer viajé de Estados Unidos y llegué por Dallas, y estaba yo esperando llegar a Mérida y el piloto llega y nos dice que tenemos una alerta de tornado, tenemos que salir del avión, entonces se supone que iba a ir a Cancún. Bueno, ya llegué de Cancún esta mañana, pero finalmente son los efectos del cambio climático, ya lo estamos sintiendo, vamos a hablar un poco de eso.



Pero realmente voy a hablar de los cambios estructurales de la banca globalmente.

Vemos que banco de *Silicon Valley* todos los dramas de los últimos 10 días, también vamos a hablar y vamos a hablar de los desafíos que enfrenta el sector bancario mexicano desde hace 10 años.

Vamos a empezar con algo de definición, vamos a hablar del banco 4.0, que es la versión, pero antes de eso vamos a hablar del banco 1.0, 2.0 y 3.0. El banco 1.0 es la visión tradicional del banco, por ejemplo, pensamos en los depósitos están asegurados con garantías en el negocio de la banca, pero abro una cuenta bancaria en la sucursal, ya no es el caso, casi todos lo abren en los celulares y este es un cambio estructural fundamental.

Y empezaron con la tecnología en el espacio con el mainframe de los años 50, las máquinas de cajeros automáticos. En los 80, tecnología de autoservicio, los call centers y banca por internet, pero cuando los

celulares aparecieron por primera vez tuvieron un enfoque diferente en términos de modelo de negocio de la banca.

Ahora tenemos todas las instituciones financieras que han crecido más rápido, ya sea que sean las compañías como Fintech, que los bancos no está en la 101 que han crecido más.

Ahora, los bancos en un sentido tradicional, hay bancos que tienen licencias de Fintech, pero seguramente si vemos el crecimiento de las instituciones de depósito, los *mobile wallet* han excedido en términos de la capacidad de tomar depósitos; pero si hablamos con un banquero, un ejecutivo de una sucursal, ¿por qué necesitamos sucursales?, vas a seguir escuchando “para tomar depósitos”.

Pero hemos encontrado en los últimos 10 años que los celulares es un mecanismo más eficiente para tomar depósitos que las sucursales, es más barato, más rápido y puede pasar depósitos en masa de manera más eficiente que con las redes de sucursales.

Pero por primera vez, durante este boom de Fintech que empezó en 2008, empezamos a ver el surgimiento de un nuevo estilo de hacer actividades bancarias; no nada más en los servicios y procesos, pero pensando de manera que ya no es tradicional, es decir, fuera de la caja, como dicen.

Estamos entrando a un periodo, a un momento en donde todo tenemos esta parte digital, 24 horas, 7 días a la semana, que tenemos la era del banco embebido. Esto, todas las ventajas que tenemos históricamente, la licencia de banco tradicional, la licencia de distribución, la experiencia y todas estas cosas ya no son una ventaja en esta nueva era de la banca.

Esta es la trayectoria en la que estamos, y esto ha estado en desarrollo por varias décadas, pero si vemos la innovación o la disrupción que ocurre en el espacio bancario, vemos dos elementos:

El primer elemento es el internet, que altera modelos de negocio, pasando de distribución física a digital, y esto pasa en todas las

empresas, pasa en los consumos de medios, en el transporte; el sector bancario no es inmune y ya está siendo afectado.

Pero el término de dónde estamos cambiando al sector bancario es en términos de reglamentaciones y experiencia del cliente.

Estamos bajando la fricción de la utilidad del banco para que la utilidad esté disponible en tiempo real a través de esta tecnología del banco 3.0, el celular, el banco cuatro es el mundo del banco empotrado, es con inteligencia artificial, lentes inteligentes y en unos años vamos a ver la era de 5.0 en donde la mayoría de los bancos van a desaparecer y serán sustituidos por algoritmos.

La gran mayoría de los bancos pueden estar ya totalmente automatizados.

Estas sociedades finalmente trabajan con más máquinas en la segunda parte del siglo.

Esto va a existir en 50 años, parece como una declaración muy dramática, pero es la realidad hacia dónde nos llevan las tecnologías.

Aquí es cómo se va a ver la banca en esta década, va a haber bancos que van a sobrevivir, obviamente, pero estos bancos sobrevivientes, el criterio es que la agilidad técnica, esto es principalmente la habilidad de sobrevivir como un banco en el futuro, porque el ecosistema tiene diferentes jugadores, los de Fintech, que son especializados.

Las marcas como PixPay en Brasil, que hay un nuevo banco ahí, a manera de ejemplo, Revolut, en Reino Unido, la infraestructura de la siguiente generación; Alipay, por ejemplo, Apple Pay, Google, todas tecnologías empotradas en la capa de tecnología, los teléfonos inteligentes con que podemos hablar con inteligencia artificial y también coches eléctricos, lentes inteligentes para crear una experiencia en tiempo real para los clientes en todo momento, no necesitamos al banco en sí.

La banca es necesaria, pero los bancos no. El 99 por ciento de la banca ya pone a la tecnología primero, y este es el ecosistema, que es el resultado final.

Hablo de bancos sobrevivientes con propósito, porque no todos van a sobrevivir. Para trabajar en el ecosistema hay que estar en la nube con una tecnología (...), tienes que tener una capa pi sólida con inteligencia artificial y también con funcionalidades de ciencias de datos.

Esto es, por ejemplo, a lo que se va a enfrentar la banca, no se va a sobrevivir sin esta funcionalidad.

Ahora, para referirme al banco 1.0, banca 1.0 en México, ya se reduce el número de sucursales. A nivel mundial el pico de sucursales, antes de la pandemia, la pandemia aceleró la reducción de número de sucursales, pero podemos ver que a nivel mundial llegamos a sucursales, a picos en 2017 hasta el 2020, si vemos el mercado de México, vemos la curva de los números de sucursales, el estimado de 2022, estamos más o menos al mismo nivel que estábamos en 2016.

Estados Unidos va a llegar a la mitad de los niveles de sucursal de 2008, entre 2025 y 2030.

El banco de Silicon Valley, ya vimos el colapso en la semana pasada, y esto no debe ser sorpresa, en Estados Unidos nos fuimos de 14 mil instituciones hasta 4 mil instituciones en los últimos 15 años. Esta consolidación masiva ocurre, porque el modelo de distribución y la economía de la banca ha cambiado esencialmente.

Esto es lo que vemos en las noticias de México, que las sucursales siguen siendo una parte importante de la comunidad, particularmente el Banco Central.

Esto está mal, no necesitamos a las sucursales para hacer actividades bancarias, aquí la institución financiera que más ha crecido no tiene sucursales en el mundo.

Veo este argumento. Esto es un argumento tratando de encontrar una justificación para la red de distribución actual en un mundo que ha

cambiado totalmente, el uso de celulares ya tenemos 93 por ciento en adopción, pero si vemos que eso afecta el comportamiento en los clientes en México, hoy 71 por ciento de los mexicanos dicen que usan su teléfono todo el tiempo, dependen de su teléfono, ellos no dicen lo mismo y esto es clave, si quieres tener un banco que esté empotrado en las vidas de los clientes pues tienes que usar la tecnología, y esto es la manera más rápida de darle utilidad a los clientes para ver qué es lo que necesitan de los bancos.

Entonces, finalmente en el banco, en la hora digital no firman papeles porque ahora sabemos de todas las industrias y de otras Fintech que ya existen el día de hoy no necesitamos esto, es una limitación, esto es artificial en el mundo de hoy.

También vemos la reducción de tarjetas de plástico en el último año o en los últimos dos años, pero esto es un fenómeno global, vemos consolidación de la tecnología de pagos basado en *mobile wallets*, y el hecho es que el día de hoy que el banco sigue emitiendo dan plásticos, tecnología de los 90 en el Siglo XXI.

El *mobile wallet* finalmente ha crecido y finalmente son gratis en las actividades bancarias, la de plástico ya no representa la cuenta de los bancos en casi todo el mundo y aquí vemos el rol dominante de los pagos en móviles en Brazil&Peach en 12 años, en 12 meses, perdón.

En México la gente sigue utilizando efectivo, es una economía basada en efectivo, pero en China en 2012, 98 por ciento de todas las transacciones *retail*, en China, eran basadas en efectivo y si vemos el mercado chino en ese momento y éramos ejecutivos de un banco chino se cambian a pagos móviles, dirían que era ridículo.



Todo está basado en efectivo en ese entonces. Pero hoy, 86 por ciento de transacciones retail son por pagos móviles. Esto ocurrió en China en sólo 10 años; y ¿no piensan que esto puede ocurrir en México?, pues vean lo que pasó en Brasil, vean lo que ya pasó en China, lo que ya pasó en India, en África.

Iba a pasar aquí. Aquí el único problema es el cobro de impuestos. Entonces, si vemos esto, obviamente va a ser un cambio generacional clave.

En Estados Unidos, cuando hablamos de los bancos en Estados Unidos y les digo: “si el *millennial* entra a una sucursal de un banco y quiere abrir una cuenta bancaria, ¿qué le venderían? Y el banco diría: ‘pues le damos la opción de abrir una cuenta de cheques”, y le digo: “¿te das cuenta que estos niños nunca van a firmar un cheque en toda su vida? Entonces, ¿por qué le das una cuenta de cheques? Por qué no le das una cuenta móvil, de bancos”. Y esto realmente es un cambio de filosofía.

Esta es la cifra de 2020, pero el día de hoy esperamos que 75 por ciento de las cuentas de banco, que son abiertas digitalmente. Y esto está ocurriendo en todo el mundo.

En Estados Unidos fue un poco lento para la adopción digital de cuentas bancarias. En el Reino Unido, 40 por ciento de todos los salarios se pagan a través de Fintech, no en los bancos tradicionales y, obviamente esto ha ocurrido en los últimos 7 u 8 años. Cambios dramáticos que han afectado también, el comportamiento.

Entonces, ¿a dónde nos deja esto cuando hablamos de efectivo? Este es (*autor*) de su libro (*Nombre del libro*), habla del protagonismo en este libro tenía efectivo que no se podía usar para nada útil. Entonces, hay que pensar el futuro del efectivo en la economía mexicana. ¿Sería legal? O no sería legal tener efectivo, pero estas cosas se tienen que hacer en la vida, en el futuro.

La educación, es atención médica, transporte, vamos a requerir también la arquitectura de pagos móviles para no utilizar efectivo. Este es el mundo del siglo 21 al que nos estamos adentrando.

Ahora, también tenemos el impacto de inteligencia artificial. La inteligencia artificial va a ser aquí decisivo, y podemos decir lo mismo.

Durante mucho tiempo pensábamos en la inteligencia artificial. Esto es un anuncio de 1982, con la caracterización de un hombre de máquina, porque no había ninguna otra manera, si es que las computadoras eran lo que se imaginaban y pensaban que eran robots autónomos asistidos, eran robots.

La palabra robot viene del libro que se llama "Robot" y es que una especie de sirviente mecánico y aquí es una obra de teatro donde mostraban estos hombres mecánicos.

Cuando pensamos sobre la inteligencia artificial en la ficción pensábamos en que estas inteligencias artificiales iban a copiar y replicar lo que hacían los humanos en cuestión de inteligencia humana, pero cuando hablamos de inteligencia artificial hablamos de información



de inteligencia artificial que puede hacer cualquier cosa que el humano lo podría hacer y no se podrá diferenciar de lo que hace un humano.

Pero si se mide la inteligencia artificial seguiríamos pensando en la inteligencia humana y ésta no es específicamente como se está desarrollando esta inteligencia.

Hay muchas cosas que la inteligencia artificial hace mejor que los humanos, por ejemplo, los diagnósticos médicos, y Google es un ejemplo.

Google cuando ven todas sus iniciativas ambientales estaban viendo centros de datos y trataban de que fueran más eficientes, así que los mejores ingenieros de Google trabajaron en esto.

Y cuando aplicaron todo lo que tenía que ver con inteligencia artificial pudieron tener una reducción de 40 por ciento de uso de energético en los ingenieros físicos, ya que veían el problema desde una perspectiva diferente.

Los ingenieros de Google no pudieron dar esa solución, sin embargo, para el 2035 vamos a tener mucha inteligencia artificial, más robots en el planeta que humanos.

Así que hay que ser amables con los robots, porque no sabemos qué va a pasar en el futuro. Sin embargo, los robots van a estar integrados a nivel social.

Aquí tenemos un corto de la película "Robot", que está Netflix, y aquí él pide alimento a través de quiosco, se despierta en su departamento; cuando se levanta ve que los alimentos están en la mesa y su automóvil está fuera de la ventana, no sabemos si esto va a pasar, pero en los condominios damos este tipo de soluciones, los robots entregando abarrotes, dando todo lo que tiene que ver con servicio Walmart, Amazon, todas las empresas están trabajando actualmente en esta tecnología, son sociedades autónomas altamente eficientes que van a utilizar robots, y ya.

Inclusive en los últimos 20 años va a tener que ver con la capacidad de poder detectar patrones, y las máquinas lo hacen a través de la capacidad que tiene Chat, pero esta semana irónicamente en esta conferencia, la siguiente versión de GPT o de modelos pretransformativos, generativos va a ser lanzado, y se va a llamar "GPT4", y les voy a mostrar un breve corto que muestra las capacidades que tiene esta nueva versión.

GPT4 te enseña y te enseña muchas más cosas desde una perspectiva, es una herramienta que podemos utilizar para hacer trabajos virtuales y de otra perspectiva, este es un sistema que puede hacer que los sueños se vuelvan realidad es que vuelvan ideas.

TPT4 es un gran avance, puede generar hasta 25 mil palabras de texto, ocho más que el del chat GPT tradicional, entiende imágenes y puede expresar ideas lógicas sobre éstas; por ejemplo, puede ver si se cortaron las cuerdas de los globos, y si se corta este lazo, estos globos volarían.

Tenemos realmente que conocer muy bien el trabajo que se requiere hacer de acuerdo a nuestro nivel de expectativa, pero tiene que ver con amplificar lo que cualquier persona es capaz de hacer. Esta es la clave aquí, la clave es que el uso de esto en los siguientes años, antes de desarrollar estas inteligencias artificiales independientes que piensan por sí mismas, no se trata de hombre en contra de la máquina, es el hombre con la máquina.

Si queremos competir en la siguiente década en el sector bancario debemos de utilizar la inteligencia artificial incrustada en su negocio, y esto les va a dar una ventaja, y si no tienen inteligencia artificial van a dejar de existir en el mercado, ya que no van a poder competir.

Esto no está pasando en cuestión de generación de texto, pudieron ver si puede generar 25 mil palabras en una historia, obviamente esto es algo que me aterra.

Imagínense, una cuarta parte de un libro que yo escribo puede ser escrito por inteligencia artificial, y de hecho esto es una buena analogía

para los cambios que vamos a hacer en cuestión de las carreras y las profesiones que existen en el mercado.

Pero esto es algo que no está tan solo sucediendo en cuestión de idiomas o de texto, pero también está pasando en diferentes áreas de la creatividad. Esta es la versión 5, idaly 2 es parte de estos programas generadores. Cada imagen que ustedes ven aquí ha sido generada a través de inteligencia artificial, es una imagen que está hecha con esta inteligencia artificial, escribe palabras, etcétera, sin embargo, el uso de estos algoritmos, la primera vez que se usó este algoritmo es como la primera vez que se abre el internet, es algo que va transformando, cambia la manera como se ve el mundo y estas son las tecnologías que van a estar encontradas en la sociedad actual.

Sin embargo, las técnicas para generar estos algoritmos están mejorando de manera exponencial, también el poder que tienen.

Si vemos el ChatGPT, la versión 5, cuando la versión 4 este cambio de versión sucedió en cuestión de cuatro meses, imagínense lo que va a suceder en 10 años en cuestión del uso de estas tecnologías; una aplicación práctica en el espacio bancario de inteligencia artificial, es lo que tiene que ver con el reconocimiento oficial, y se ha reducido el fraude en 10 mil a través del uso de reconocimiento facial. Esta tecnología es bastante impactante en cuestión de mejoras.

¿Para qué vamos a necesitar una firma? Para abrir una cuenta bancaria, la firma no es segura, el tema biométrico es la manera cómo vamos a tener esta seguridad, es que necesitamos inteligencia artificial en estas tecnologías; esto va a producir cambios en cuestión del empleo y la manera en cómo pensamos en esto.

Rajan estaba hablando de todas las diferentes iniciativas que existen, sin embargo, la inteligencia artificial va a cambiar todo lo que tiene que ver con los sistemas de trabajos y esto va a requerir que socialmente nos adaptemos, cosas como, por ejemplo, el tema del ingreso básico universal para mitigar el riesgo de los conductores, como los empleados van a evitar ser suplantados por la inteligencia artificial, pero yo creo que esto va a afectar todos los trabajos de manera simultánea.

Inclusive si hablamos de lo que pasó con el tractor en la era industrial, no se afectaron todos los campos de comercio y de la industria, como lo va a hacer y los cambios que va a generar la inteligencia artificial.

Así es que sí va a haber cambios que se van a generar con la inteligencia artificial.

Uno de los elementos clave que tiene que ver con esta estructura universal de ingreso, es que vamos a tener que evitar lo que tiene que ver con la tributación basada con el ingreso, y esto es algo que va a evitar el uso de efectivo en México.

Entonces, el tema fiscal va a ser el tema principal para los gobiernos.

Si yo estoy viendo que voy a perder empleo por inteligencia artificial, no voy a poder pagar con este gravamen universal. Yo no voy a ser capaz de esto. Así es que va a ser inevitable este tipo tributario y es que la razón por la que mucha gente utiliza en efectivo en donde se tiene una población no bancarizada, como 20 por ciento de los hogares en Estados Unidos y 40 por ciento de hogares no bancarizados en México simplemente es para evitar tributar, cuando tenemos este nuevo sistema global no vamos a tener ningún beneficio al utilizar efectivo.

Los ganadores de mañana van a ser aquellos que integre la inteligencia artificial y tecnología en su negocio, no es el hombre contra la máquina, definitivamente es la máquina más el humano lo que nos dará la ventaja competitiva. Y lo mismo aplica en cuestión de adquisición digital en el espacio de Fintech.

Pasemos específicamente a hablar de las Fintech y vamos a hablar sobre los datos en cuestión de dónde es que la Fintech realmente está haciendo cambios importantes y la manera como pensamos en el sector bancario.

Obviamente, lo primero tiene que ver con el crecimiento de *wallet*. Cuando surgieron los teléfonos sabíamos que íbamos a poder utilizar nuestros teléfonos en lugar de una tarjeta de débito o de crédito. Poniendo nuestro celular tenemos tecnología que es *contactless*, etcétera.

Así es que cuando el Occidente vio esta oportunidad que hizo Master Card y Visa, querían tener este negocio de todo lo que estaban patrocinando. Yo no quiero hacer comentarios en contra de ellos, pero su perspectiva es “vamos a poner una tarjeta plástica dentro del teléfono y así es como vamos a trabajar de manera operativa”.

Pero China empezó a utilizar códigos QR y esto hizo que la plataforma del teléfono pudo crecer muchísimo más rápido, debido a este efecto de red que se tenía en el servicio móvil debido a la falta de infraestructura.

Lo único que necesitabas era tener un celular para ser un vendedor o un comprador; para comprar algo no necesitabas una terminal, no necesitabas firmar para tener algo, no necesitabas ir a una sucursal; lo único que necesitabas era bajar un programa en tu teléfono y de esa manera podrías comprar y vender inmediatamente, y podrías tener también acceso a financiamiento.

Actualmente China utiliza reconocimiento facial, pero básicamente esto es gracias a la red que se generó.

¿Cómo está funcionando esto? En el 2021 pudimos ver el sistema en China de pagos, pudo tener un total de 38 trillones de pagos globales. Esta es la más de la mitad de todos los pagos que se hicieron a nivel mundial.

Tenemos 800 millones de gente que utiliza eso; India, tenemos otro sistema, en Filipinas, tenemos en Nigeria otro sistema; tenemos otro en Corea del Sur; tenemos todos estos programas de wallet en el celular explotando en todo el mundo.

Esta es la razón por lo que la cuenta actual es algo que se tiene en el móvil y no es una chequera y no es una cuenta física.

Pero ¿qué pasa con la ciberseguridad?, ¿Qué sucede con el fraude? Si vemos a Alipay podemos ver que ellos son los que tienen el menor nivel de fraude. Podemos ver el número tan bajo que tuvo de fraudes.

En realidad, podemos ver que se puede pagar en Estados Unidos y lo podemos ver que tienen este nivel de fraudes en Estados Unidos

En Estados Unidos si utilizas una tarjeta de crédito es 10 mil veces menos segura que utiliza un wallet en un celular chino; 10 mil veces más riesgo utilizar una tarjeta de crédito en Estados Unidos que el wallet en China.

Cuando hablamos de la infraestructura estamos hablando de identidad moderna y de esta infraestructura.

Tenemos 16 dígitos, el nombre de tu madre, el número de seguridad social si viviese en Estados Unidos, y estos ya no representan seguridad.

Se tiene que utilizar biométricos, la voz, las huellas, la cara, las características específicas.

Podemos decir que no lo utilizamos en términos generales, para qué lo vamos a utilizar en el banco.

Debemos de utilizarlos, ya que de esta manera me quiero sentir seguro utilizando estos métricos.

La cuenta bancaria, esto es Apple PI, aquí pueden ver una categorización de los gastos, podemos ver todo lo que se está gastando en las transacciones, vemos la tecnología que utiliza inteligencia artificial y ciencia de datos, que te permiten administrar mejor el dinero como consumidor con estas herramientas.

Tradicionalmente inclusive aquellos bancos que quieren ayudarte a ahorrar dinero, específicamente con los gastos que se promueven en cuestión de tarjetas de crédito, *cash back* premios, puntos, básicamente el objetivo es que gastes en lugar de ahorrar, pero a través de utilizar esta base están en contra de las cuentas tradicionales de bancos, ya que básicamente tu celular te va a ayudar a ahorrar dinero mucho más que lo que hace una cuenta de bancos.

Podemos ver este flujo de caja predictivo, pueden ver qué cuentas tienes que pagar y si tienes dinero para pagarlas; por ejemplo, si el seguro de tu coche lo vas a tener que pagar en tres meses, no lo puedes pagar, este *wallet* te va a decir cómo lo debes de hacer para lograr pagar en tres meses. Esto es algo que los bancos tradicionales no lo han hecho.

Y antes de pensar que esto es maravilloso, esto también ha pasado en el ámbito corporativo o la iniciativa de la contabilidad, con todo lo que tiene que ver con la fiscalización automatizada y diferentes servicios automatizados a lo largo de la cadena de abastecimiento.

En Europa tenemos, específicamente en Inglaterra, tenemos el (...), tenemos una cuenta bancaria, aquí vamos a poder ver todo nuestro libro y podemos ver que esto sale inmediatamente cuando entramos, y esto nos queda totalmente claro para qué vamos a tener una diferente programación de tu declaración bancaria.

Así es que uniendo esto podemos ver que esto es parte de lo correcto el integrar la contabilidad con la fiscalización.

En el negocio de préstamos o de créditos necesitamos datos, y la capacidad de prestar a pequeños negocios, por ejemplo, se convierte en un tema de plataforma, así es que en el Reino Unido se tiene este sistema, que se llama 310, tres minutos para solicitar un segundo para la aprobación y ser humanos involucrados.

Como pueden ver, la cifras que tenemos desde el 19 pasaron de esto a esto, y esto fue de 18 mil millones en el 19, casi 100 mil millones en préstamos que se hicieron el año pasado; se tuvo un incremento drástico.

Debemos de recordar ninguno de estos requieren que firmemos un solo papel, ninguno de estos requiere que presentes informes financieros y, sin embargo, el UK tiene mejor desempeño en cuestión de préstamos no pagados.

El préstamo es un dato en un negocio de contexto que está avanzando en el mundo de Fintech, que hemos visto incrementos impresionantes,

7.3 trillones de valor anual es algo que se ha agregado a través del sector de Fintech, en el 2021 vimos la inversión que se hizo en el negocio de Fintech, sí ha habido una contracción, pero en el 2022 era el segundo lugar de crecimiento histórico.

No pensemos que la pandemia terminó con el Fintech, esta no es una buena evaluación de lo que está pasando, las Fintech están creciendo masivamente en todo el mundo.

El reto más importante del crecimiento que se tiene es WeBank, tenemos 321 millones de clientes y cuesta 70 centavos manejar a cada uno de los clientes. ¿Cómo podemos hacer que un banco crezca de cero a 320 millones de clientes con sucursales? ¿Hay un banco que pueda tener 320 millones de clientes en sucursales?

Bueno, los bancos HSBC, algunos otros, pero puedes crecer un banco en ocho años a 320 millones en ocho años con sucursales. Físicamente esto es imposible, así es que una vez esta es la diferenciación a lo que nos referimos.

El crecimiento en las instituciones financieras requiere clientes a escala digital, la adquisición de clientes digitales representa un elemento clave del crecimiento, obviamente mucha de esta adquisición de clientes tiene que ser digital, algo que probablemente que conozcan más es NuBank, que obviamente está aquí en México y también en el mercado.

En junio de 2020 tuvieron 750 millones, Warren Buffet principalmente está involucrado y tuvieron este total de clientes. Actualmente 55 millones de clientes en ocho años con un costo de adquisición de 5 dólares por cliente, son el banco más importante para todos los clientes y tienen mejor desempeño de crédito que cualquier otro que está en la competencia, aún siguen siendo de los cinco más importantes bancos en América Latina y Tao 40, una valuación de 42 mil millones, 55 millones de clientes.

Sin embargo, ¿cuáles de estos 2 bancos va a crecer más rápidamente, en el futuro? Claramente New Bank y el costo de crecimiento va a ser aún más bajo.



Esto se ha visto repetidamente en el mundo. Hemos visto (*Revolú*) de 800 millones en el 21, tiene 26 millones de clientes actualmente, y obviamente están tratando de resolver los problemas que tiene en cuestión de préstamos en el Reino Unido.

Pero, ¿por qué el mercado está poniendo miles de millones en el Fintech?, debido a lo que tiene que ver con el potencial de crecimiento.

La tecnología que va a alterar es la tecnología de los lentes inteligentes. Apple va a desarrollar un kit para lentes de realidad aumentada y esto nos va a llevar a tecnologías de consumo.

En este video, es de enero, de Facebook, sobre el proyecto de los anteojos inteligentes. Ese es un proyecto Aria, y estos lentes tienen sensores y cámaras que detectan el mundo que te rodea. Por ejemplo, si vamos a una oficina, los lentes detectan objetos como las sillas, las computadoras, los rostros de las personas, es la lente inteligente. Saben dónde se me olvidó mi portafolios y con geolocalización vas a saber que los dejaste en la mesa, por ejemplo, en la cafetería ya te los va a dar por anticipación y finalmente se va a pagar con base en toda esta inteligencia artificial y las preferencias en línea va a utilizar este tipo de tecnología.

Los lentes inteligentes van a ser la siguiente generación de dispositivos electrónicos.

También en un súper mercado, finalmente nos va a decir que no tenemos suficiente efectivo. Y, luego, por ejemplo, si se me olvida la tarjeta, llego al cajero y el cajero me dice: "lo siento, señor, ya se declinó su tarjeta". Y esto no debe de pasar en la sociedad del día hoy, pero tenemos todos los puntos de dato.

Vamos a saber cuánto vamos a gastar en el supermercado, vamos a saber qué comprar y resuelves el problema a la hora de entrar a la tienda, en lugar de esperar que todo esto ocurra en la caja.

Bueno, por ejemplo, en la tarjeta de crédito, piensen en el proceso, tienes que ir a la sucursal, a la página web, llenar una solicitud y si no

es muy riesgoso te van a mandar el plástico por correo. Pero esto ya es redundante, con este tipo de tecnología.

Por ejemplo, si vas aquí a un taller y vas a una agencia de coches también o te vas a comprar un Tesla, pero mejor te va a decir que vayas a otra distribuidora de Toyota.

Por ejemplo, si vas a una compañía inmobiliaria, pues aquí es donde vas a ver el beneficio de esta tecnología. Vamos a entrar una lista y finalmente tienes una oferta de financiamiento en tus lentes inteligentes, pero cómo banco para ofrecer esto tienes una pieza elemental de datos.

Necesitas saber la intención del cliente de comprar algo. Por ejemplo, si vas a una lista de propiedades y tienes el financiamiento sería invasivo tenerlo en los lentes, pero si quieres comprar una casa la información es valiosa, pero aquí está el problema, los bancos el día de hoy no tienen estos datos, tienen que esperar a que pidas una hipoteca porque quieres comprar una casa.

Apple va a estar en el negocio hipotecario, Google Facebook también van a estar en este negocio. Los bancos no pueden porque no son dueños de los datos, finalmente se necesita ser socios o aliados en este ecosistema.

Entonces, cuando vemos la tecnología, por ejemplo, es el móvil wallets con los lentes inteligentes, tienes que pensar diferente en cómo los bancos pueden ofrecer créditos.

Este es, y está en esta tienda virtual, en un mundo virtual, y finalmente va aquí. Esto es una transacción que ocurre ahí, está eligiendo esto, finalmente ve la tienda digital y después ya ve los productos que compró, utilizando la tecnología de móvil wallet.

No importa si hablamos de las divisas digitales, de criptodivisas o banco tradicional, todo va a ser operado en este sistema de *Mobile Wallet*, ligados al vehículo autónomo, al teléfono y a los lentes, pero si siguen emitiendo tarjetas de plástico en este mundo, estás utilizando la tecnología del 97 en la economía del siglo XXI, y finalmente, quiere estar

en el negocio en un momento dado, pero para poder hacer esto, tenemos que pensar en la diferencia de la capa de tecnología.

Nunca vamos a oír que en Fintech hablen del sistema de banco, ellos hablan del *text tags*, y si quieres ser ágil y estar en el espacio, tienes que pensar en el *text tags*, y los *core systems* no; entonces, para tener el *text tags* tienes que estar en la nube, en 10 años vas a tener que tener acceso a la computación para asegurar tu sistema, pero si estás en el edificio, como banco, en cinco o siete años quizá vas a estar comprometido desde la perspectiva de seguridad por la tecnología, entonces tienes que estar en la nube para sobrevivir en el futuro.

La industria ya está cambiando en términos de lenguaje. Vean cómo la prensa financiera habla del valor de los bancos, hablamos de la capitalización del mercado, de escala, del valor duradero, el proceso de adquisición, y así es como el mercado ha cambiado el lenguaje.

Hablamos de gestión de activos, pero en términos de desempeño, como las razones y demás, esto ya no lo oyes en la prensa actual.

Antes de entrar a las preguntas, quiere saber la habilidad número 1 para sobrevivir en este momento y no es mera inteligencia artificial, es la escala digital, habilidad de que se le ofrezca el servicio digital al cliente de una manera efectiva en costo.

Todos comparten las mismas características, y están en este espacio.

Si tienes una firma en un papel para el producto en un banco, te van a sacar del mercado, y esto es lo que llamaría el libro que les quiero mostrar, tecno socialismo. Hace un año lo escribí durante la pandemia, que Inteligencia Artificial van a cambiar el mundo.

Gracias por estar con nosotros en esta presentación.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Gracias, Brett, tu presentación muy interesante.



Quisiera hacerte una pregunta que la mayoría de los problemas ya los mencionaste en la presentación, la primera pregunta relacionada a este panorama general del sistema de la banca en el futuro, ¿cuál va a ser el rol, los trabajos más importantes en los próximos cinco años?

- **BRETT KING:** Los especialistas de aprendizaje por máquina, los científicos de datos, pero creo que hay otras áreas que probablemente no son tan obvias cuando vemos el elemento de la nube diseñando nuevas arquitecturas es importante, pero creo que hay cosas como la psicología conductual, porque si quieres tener banca incrustada tienes que ver la psicología del cliente para hacerlo de manera eficiente, los deseos del cliente, el cambio de la banca tradicional por internet a la parte móvil requerimos todo un nuevo lenguaje.

Por ejemplo, los bancos en Fintech, con Moby, como Bank Simple, Fire y otros que empezaron en este proceso realmente hay que redefinir la aplicación de la banca móvil, antes teníamos una lista de cuentas en la página web y aquí nos mostraba cómo podías gastar tu dinero cada

año, es un cambio en el diseño, pero cuando ya pasamos a los lentes inteligentes con inteligencia artificial hay que también cambiar el lenguaje de diseño.

Entonces, finalmente vamos a regresar a toda la experiencia de diseño, pero finalmente necesita ser una co-funcionalidad no se puede hacer.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Hay otras preguntas que están relacionadas con la regulación; una, ¿cuál es la regulación por los avances de tecnología y las distintas regulaciones de los participantes nuevos y los Fintech?

- **BRETT KING:** Estados Unidos es un punto de datos interesantes, porque Estados Unidos se ha resistido en tener toda la regulación de Fintech, hay algunos que tienen licencia Fintech. En México, que se acaba de introducir en México y Estados Unidos se ha resistido porque no quieren un campo de juego desigual, tienen diferentes normas, pero si quieres obtener una licencia, aquí con 5 millones más o menos o más de capital, en Estados Unidos es un millón de dólares.

Entonces, el obstáculo para crear un banco en Estados Unidos es muy diferente a los otros mercados.

Y es por esto que Estados Unidos no es el mercado más innovador cuando nos referimos a *mobile wallet* o Fintech, están 10 años atrás que China. La regulación que no motiva a la innovación, yo creo que a la larga daña a la economía y al sector, pero la innovación que hemos visto del *mobile wallet* y los jugadores de Fintechs que ha hecho que los bancos se desempeñen mejor.

Y esto lo hemos visto, estructuralmente hay un gran cambio que significa ser un banco y, finalmente un banco de depósitos, y la tecnología nos obliga a hacer actividades bancarias de distinta forma en términos estructurales.

El cambio también va a hacer la inteligencia artificial.

La regulación necesita en esta siguiente generación ver, como una infraestructura *for technology*, no como una función legal que supervisa,

que tiene que ser aprobada si por el Congreso. Realmente es una infraestructura de tecnología 4.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Entonces, mencionaba cripto, divisas, las criptodivisas, hay varias preguntas.

¿Por qué necesitamos criptodivisas?

- **BRETT KING:** Bueno, nunca entré a esto a detalle, por razones de tiempo, pero cuando vemos la automatización de la cadena de suministro, es que es por contratos de tecnología o de teléfonos inteligentes.

Normalmente teníamos una relación de negocio y se implementa con inteligencia artificial que puede hacer el contrato. Para hacer esto, necesitamos dinero programable, ya sea con diferentes toques o divisas, RNT o CBDC, pero realmente no, puedes hacerlo funcionar, pero ya cuando ya colocas la inteligencia artificial en la divisa, tenemos algo parecido a CBDC.

En el último año hemos visto una discusión más definida en cuanto a CBDC, hablamos de doble de veces a RBDC.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Y cuando hablamos de la automatización de la cadena de suministro y cuando China está buscando esta estructura, hablamos de un proceso de CBDC y lo que vamos a tener es un jugador regional en CBDC en lugar de un lugar geopolítico. Es como parecido a la Unión Europea, vemos CBDC o para América Latina, esto se requiere para hacer transacciones transfronterizas.

- **BRETT KING:** China ha estado trabajando en CBDC desde 2014, entonces realmente han ganado como 100 mil millones con todos los estímulos que se dieron a los pagos durante la pandemia, pero China es la nación más avanzada en términos de CBDC.

Pero si quieres la dominación del dólar en términos comerciales, cuando se construye una red global de cadena de suministro y finalmente utilizando, por ejemplo, en China un móvil wallet y finalmente se puede

pagar en dólares estadounidenses o en euros, pero sí hay que definir la base comercial en la programabilidad, y esto era la intención que tenía China, CBDC.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Otra pregunta relacionada a lo que mencionaban, ¿cómo la transformación digital se ha acelerado, pero al mismo tiempo, desde el punto de vista social estamos regresando?

Y este sentido, la pregunta, ¿cuál es el riesgo de los datos concentrados en una compañía, en una persona, en un gobierno?, ¿cómo se puede mitigar el riesgo?

- **BRETT KING:** El argumento que ha tenido el mercado en la descentralización en los sistemas bancarios y tenemos personas como Bankman-Fried, y hay un argumento de los reguladores que la regulación ha fallado porque el enlace más débil son los individuos en este mercado.

Pero aquí el problema clave que tenemos es que nuestras economías sean competitivas más que hace 20 o 30 años, y esto tiene que ver con la automatización.

Entonces, este es el desafío en un mundo centralizado, cómo seguimos alentando la distribución, y también es un problema masivo actualmente, y en la inteligencia artificial puede resolver el problema, pero en algunos lugares esto puede empeorar.

Hay que cambiar nuestra opinión de cuál es la economía, para qué es la economía, pero la visión que tenemos el día de hoy, después de este capitalismo, es que la economía alimenta al mercado.

El éxito de la economía es el superávit, es si la economía sirve al planeta, la nación en la que se trabaja, aun cuando Estados Unidos es la economía más exitosa del mundo, en base neta la economía estadounidense es un fracaso.

Entonces, esto sería como el despertar en los próximos 20 años. Nos damos cuenta que el capitalismo produce el cambio climático, que produce la desigualdad que hemos visto en tiempos modernos y

también el mercado libre no tiene las herramientas que necesitamos para lo que viene.

Aún hoy el ESG es una versión muy incipiente, pero necesitamos primero consciencia social en los mercados y corporaciones. En un plazo de 10 años si se sale del negocio, que no tiene mayores ambiciones para servir a la comunidad, no creo que salgan afectados, si salen del negocio.

Una nota positiva, ¿a qué grado están nueva tecnología representa un riesgo para la estabilidad financiera global.

Creo que en cualquier momento que sustituyas un sistema que está tan adherido en el sistema de la banca y sustituyes una gran mayoría del sistema, se va a generar inestabilidad, pero al mismo tiempo si únicamente vemos el teléfono inteligente, nosotros, 1 mil millones de personas han comprado teléfonos, porque toda la parte financiera está incluida.

Y si vemos la accesibilidad en atención médica, accesibilidad a una mejor educación, todo esto será posible con esta capa de tecnología omnipresencia, va a seguir también afectando el modelo de educación, el modelo de las universidades, se requiere transición y habrá caos; por ejemplo, es como los combustibles fósiles cuando se fueron pasando a energía renovable.

Todo esto era causado por esta disrupción, entonces evitar esta fricción los próximos 10 años vamos a ver estos booms globales y colapsos y recisiones porque finalmente por esta disrupción de tecnología va a tener impacto en el punto de la bolsa en los próximos 20 o 30 años.

Finalmente vamos a salir esto a mediados de los 2040, vamos a tener altos niveles de automatización en la economía y ser entonces cuando veamos los beneficios, pero sí hemos subestimado el impacto del clima en las economías mundiales.

Los estimados para 2050 están en 500 mil millones y podemos decir que este es un problema no solo de México, hay otros países en América del Sur que ya han sido alterados por el calentamiento global



y todas las caravanas de refugiados que vienen desde México a la Frontera Sur de Estados Unidos, y todo el cambio climático lo originó y es solo el principio, todo Bangladesh, Congo inundados, piensen como refugiados cómo ellos van a sobrevivir en una economía convencional, dice: ¿quién lo va a pagar? Pues ya finalmente muchos ya han muerto, necesitamos expresar esto en términos económicos para que el mercado no va a ser suficiente para lidiar con esto, y si fuera eficiente entonces el cambio climático no existiría el día de hoy.

Gracias.

- **RODRIGO BRAND DE LARA:** Vamos a ver si en cinco años seguimos aquí.

Muchas gracias.

- **MAESTRO DE CEREMONIAS:** Muchas gracias por tan interesante ponencia.

- - -o0o- - -