**Cashback: la unión entre las fintech**

**y los bancos tradicionales**

**CIUDAD DE MÉXICO. 31 de marzo de 2022.-** El sector fintech en México continúa creciendo a pasos agigantados. Durante 2021 en el país, las fintech, empresas que utilizan la tecnología para brindar un servicio financiero, crecieron 16% de acuerdo con [un reporte de Finnovista y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)](https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2021/12/Radar-Finovista-General-2021.pdf).

Pero este tipo de empresas, que ofrecen soluciones para pagos, préstamos, billeteras digitales, entre otras, no deben significar un riesgo para las instituciones financieras tradicionales, por el contrario, el 75% de esas empresas y de los bancos consideran que la colaboración es la mejor vía para generar beneficios, tanto para ambas partes como para el consumidor final, [de acuerdo con KPMG.](https://www.tendencias.kpmg.es/2017/12/fintech-y-banca-tradicional-de-la-mano-para-liderar-la-transformacion-del-sector/)

La pregunta que surge ante este escenario es: ¿qué soluciones pueden ayudar a víncular a ambos jugadores? La respuesta puede estar en el cashback.

* **¿Cómo apoya a los bancos?**

Este tipo de enfoques de recompensas, basados en reembolsar al usuario un porcentaje de su compra directamente a su tarjeta de débito sin limitante de tiempo o de comercio, se posicionan como una herramienta fundamental para generar mayor número de transacciones [entre los 56 millones de usuarios que existen de la banca digital](https://es.statista.com/temas/7469/la-banca-digital-en-mexico/#dossierKeyfigures) en México actualmente.

Primero, porque a diferencia de otros programas de lealtad y recompensas, se trata de un reembolso directo que no requiere de aplicaciones adicionales o del uso de un plástico extra.

De ese modo, el usuario incrementa el uso de su plástico bancario, en los comercios afiliados, ya que es precisamente ese método de pago el que al comprar en automático le genera el reembolso, sin necesidad de ningún tipo de trámite.

A su vez, el banco obtiene datos sobre la operación que le permite conocer cada vez mejor el comportamiento de compra del usuario. Con esa información, desde su aplicación de banca digital le ofrece a los usuarios recomendaciones de comercios afiliados que podrían gustarle, de acuerdo con sus hábitos de compra, para que así el cliente siga consumiendo en negocios que ofrecen cashback e incremente sus transacciones, además de que reciba cada día más reembolsos.

* **El aporte del cashback a las fintech**

Del mismo modo, las empresas de este sector también pueden obtener beneficios al ofrecer este tipo de recompensas a sus usuarios. Un ejemplo es [Castor](https://www.reworth.co/post/bienvenido-castor), una empresa que permite, desde una app, que los trabajadores de cualquier empresa reciban su sueldo de forma instantánea y diaria, sin necesidad de que llegue el día de la quincena.

Esta startup realizó una alianza con REWORTH para permitir que los usuarios con una cuenta en esa plataforma realicen compras con la tarjeta emitida por esa firma y obtener un reembolso inmediato, tal y como sucede con las tarjetas de bancos tradicionales.

El cashback es una solución que impulsa el uso de soluciones fintech y tarjetas emitidas por las instituciones financieras convencionales, lo que. A su vez genera un aporte fundamental para que los comercios, startups y bancos, mantengan un dinamismo óptimo en cuanto a transacciones de los usuarios se refiere.

* **Y a todo esto ¿cuánto debe devolver el comercio?**

Si bien cada negocio es libre de elegir cuánto destinar a este programa de recompensas, REWORTH les ofrece una herramienta para determinar ese valor:

Se trata de una calculadora que funciona con base en un análisis de escenarios sobre el impacto que la recompensa va a generar, sumado a diversos factores.

En esta herramienta, el negocio coloca su categoría, ubicación, ticket promedio del usuario con tarjeta de crédito y débito, así como el aproximado de visitas mensuales que realiza un cliente recurrente. Luego, indica un porcentaje de cashback determinado.

De ese modo, la [Calculadora Cashback](https://bit.ly/36BM9MI) de REWORTH le indica al negocio cuál sería el costo estimado mensual de la implementación de cashback con ese porcentaje, así como los posibles resultados en aspectos como aumentos de ventas y aumento del valor del tiempo de vida del cliente (LTV por sus siglas en inglés), lo cual permite medir si el impacto de ese monto a devolver realmente es positivo.

**Sobre REWORTH**
REWORTH es la compañía que ofrece los programas de recompensas que los negocios necesitan para atraer y fidelizar a más clientes, mediante cashback. Los esquemas que REWORTH ofrece no requieren del pago de comisiones, además de que no obligan al usuario a descargar aplicaciones, realizar registros innecesarios, ni tener que contar con una tarjeta especial, adicional a su plástico bancario, lo que genera una mayor satisfacción en la experiencia de compra, e incrementa la lealtad. La plataforma da visibilidad a los negocios ante más de 200 mil usuarios activos de las apps de banca afiliados a REWORTH, impulsando así su crecimiento. Además, cuenta con un modelo de machine learning que analiza los datos de consumo de los clientes potenciales para recomendar al negocio.

Para saber más, visita <https://www.reworth.co/>