

‘Fintech’: la banca no siempre gana

El impacto disruptivo de la revolución digital amenaza con no dejar títere con cabeza en la inmensa mayoría de los negocios tradicionales. Los viajes, el transporte de pasajeros, el comercio, la distribución y el sector de la comunicación, por citar solo algunos ejemplos, están experimentando una transformación sin precedentes, forzados por el cambio en los hábitos de consumo y por la aparición de nuevos operadores que compiten con los actores de siempre. Y la banca, aquejada de una grave crisis reputacional por su responsabilidad en la crisis financiera y por el inicuo reparto de los costes de la misma, no será una excepción.

El fenómeno de las compañías *fintech* (*finance and technology*) no es estrictamente nuevo, pero su eclosión durante los últimos años presagia o atestigua, según los casos, un radical cambio de paradigma en el consumo de servicios financieros. Con acierto y éxito dispares, muchos bancos a la vieja usanza han aprovechado los procesos de concentración y las reestructuraciones motivadas por

la crisis para digitalizar su oferta y sus procesos internos a fin de hacer frente al tsunami *fintech*, pero en el combate con sus nuevos competidores arrastran algunos lastres. Como el deber de seguir atendiendo a los clientes de mayor edad y menos digitalizados, que aferrados a su libreta de ahorro siguen acudiendo a las sucursales bancarias. Como la reducción de márgenes en el negocio financiero, fruto de los bajos tipos de interés. O como el clásico enfoque holístico de su estrategia, basada en fidelizar al cliente gestionando a un tiempo sus

Con sus ventajas, la revolución digital de las finanzas puede acarrear graves riesgos si no se regula con rigor a nivel global

nóminas, recibos, créditos, ahorros, seguros, inversiones...

Al ofrecer servicios más segmentados, las *fintech* pueden ganar en eficiencia y rentabilidad, empoderando de paso a un ahorrador/inversor cada vez más remiso a sentirse rehén de una sola entidad financiera. De la magnitud de este cambio inminente da fe un reciente estudio de PwC (la antigua PriceWaterhouseCoopers), que estima que en los próximos años el sector financiero tradicional perderá entre el 24% y el 33% de su volumen de negocio. La banca, como se ve, no siempre gana.

Pero la desintermediación financiera, espoleada por la aparición de la tecnología *blockchain*, también comporta amenazas. Gigantes tecnológicos como Google, Facebook, Amazon y Apple tienen la tentación de convertirse en la nueva banca, y el imperio del algoritmo acelerará los movimientos de capital por todo el mundo, con el consiguiente riesgo de nuevas crisis financieras. Sin una regulación global y rigurosa, las finanzas serán más inseguras.

Enric
HERNÁNDEZ

Director



3 Un sector en plena efervescencia

Las ‘fintech’ han llegado para revolucionar el sector financiero. España trabaja ya en una regulación adaptada a la nueva realidad.

Rodrigo García de la Cruz vicepresidente de la Asociación Española Fintech

4 La banca del futuro

El modelo de éxito tecnológico de la banca en España deberá ser revisado por las nuevas tendencias en regulación y la aparición de empresas tecnológicas.

Javier Busquets profesor de Esade

5 ¿Podrá Goliat frenar a David?

Las ‘fintech’ están generando un cambio radical en la forma de consumir servicios financieros. Los bancos no deberían estar tranquilos.

Luis Miravittles director de IQS Executive Education (Universitat Ramon Llull)

6 Experiencia más tecnología

Los bancos deberán incorporar las dinámicas ágiles y flexibles de las ‘fintech’, pero nuestro punto fuerte es la experiencia y la solidez.

Francesc Fajula de Quintana chief innovation officer del Banc Sabadell

8 ¿El fin de la banca?

La disrupción digital actual no es un tema solo de adaptación tecnológica, que también, sino de amenaza al modelo de negocio del sector bancario.

Josep Soler Albertí director general del Institut d’Estudis Financers

9 Flirteo a la vista

Las entidades financieras tradicionales, interesadas en el potencial tecnológico, y las ‘fintech’, más ágiles, han iniciado un irremediable flirteo.

Ester Oliveras profesora de la Universitat Pompeu Fabra



10 ¿Evolución o revolución?

El reto para los bancos tradicionales ante la disrupción digital es mayúsculo, y está por ver que todas las entidades logren superarlo.

Antoni Garrido catedrático de la Universitat de Barcelona

11 Al servicio de la inclusión financiera

Existe otro efecto de las innovaciones tecnológicas: la inclusión financiera de sector y zonas menos favorecidas del planeta.

Xavier Sales profesor de EADA

12 Una amenaza para los puestos de trabajo

La amenaza de las ‘fintech’ añade aceleración a la brutal reconversión que la banca está sufriendo con intensidad desde hace dos años en España.

Vicenç Pérez Álvarez secretario de organización de la UGT en Deutsche Bank

13 Hacia un nuevo modelo de negocio

Las ‘fintech’ están alterando el ecosistema bancario. El sector tradicional debe seguir el ritmo del avance tecnológico y debe adaptar su modelo de negocio.

Mireia Giné y Miguel Antón profesores del IESE

14 Una buena noticia para los clientes

Es difícil predecir el futuro del sector financiero, pero está claro que los principales beneficiarios de la transformación serán los clientes.

José Luis Ortuño Cámara profesor de la Universitat Abat Oliba CEU

15 Nueva era, nueva forma de invertir

Gracias a los ‘robo-advisors’, incorporados al mapa ‘fintech’, los ahorradores pueden construir su cartera de inversión personalizada en pocos minutos.

Jordi Mercader CEO de inbestMe



Nueva era, nueva forma de invertir

Gracias a los 'robo-advisors', incorporados al mapa 'fintech', los ahorradores pueden construir en pocos minutos su cartera de inversión personalizada. Aparecidos en EEUU hace cinco años, los 'robo-advisors' atraen a inversores que buscan sistemas más transparentes, independientes y accesibles.

El inversor experimentado seguro que entiende la diferencia entre invertir en un activo de forma individual y construir una cartera de activos diversificados. Pero el inversor novel puede que no lo tenga tan claro. Intentaré explicarlo usando una analogía con el fútbol: es muy diferente comprar una estrella del fútbol e intentar hacer de eso un equipo a formar un equipo sólido que sea la suma de las virtudes personales de cada uno de sus jugadores. En el fútbol es mucho más importante construir un equipo que funcione como un bloque; si un entrenador consigue eso, su equipo se moverá en una única dirección y tendrá más oportunidades de alcanzar una meta común.

Podemos asociar el concepto de cartera de inversión a la de un conjunto de activos que funciona como un bloque para alcanzar un objetivo financiero mediante la combinación del rendimiento y la volatilidad esperada. Cuando un club decide su estrategia para ganar un título o mantenerse en una categoría, su entrenador tiene la opción de construir un equipo pensado para marcar muchos goles y ganar, aunque le marquen también alguno. Es decir, tomar riesgos sabiendo que puede perder un partido, pero al final ganará la liga. Siguiendo con la analogía, el equivalente en finanzas sería una cartera para un inversor que no tiene miedo a las correcciones y la volatilidad porque sabe que invirtiendo una buena parte de su cartera en renta variable, a largo plazo tiene las de ganar.

En cambio, otro entrenador puede decidir todo lo contrario, crear un equipo más bien defensivo pensado para no perder. Esta sería una cartera con

poco peso en renta variable, es decir poca volatilidad. El equipo marcará de media menos goles, pero también tendrá menos riesgos de que le marquen.

Los dos enfoques son correctos tanto en el terreno deportivo como en la inversión, depende del objetivo del inversor o del club. Lo importante es que el conjunto funcione y se tenga claro el objetivo y sus riesgos asociados. Si hablamos de fútbol, se trata de que funcione bien como un bloque a través de la conjunción de sus diferentes líneas. Si hablamos de finanzas, que la inversión esté optimizada por

La consultora A. T. Kearney prevé que los gestores automatizados de carteras podrían gestionar en EEUU hasta dos millones de millones de dólares en el 2020

medio de la diversificación de activos dando un peso diferente a cada uno de ellos. Estos activos deben estar preferiblemente poco correlacionados y, por tanto, se mueven en diferentes direcciones, igual que los jugadores tienen diferentes aptitudes que se complementan.

Con la misma facilidad con la que los *millennials* (y los no tan jóvenes) construyen sus equipos de fútbol virtuales con sus consolas, hoy en día el ahorrador o inversor tiene a su alcance construir en pocos minutos su cartera de inversión personalizada. Pa-

ra ello se han incorporado al mapa *fintech* los *robo-advisors*, término anglosajón que no viene de robar, sino de automatizar procesos, y que tampoco son advisors, pues no recomiendan, sino que crean y gestionan carteras con la ayuda de la tecnología.

Los *robo-advisors* aparecieron en EEUU hace unos cinco años y están teniendo un gran éxito en captar miles de millones de dólares de inversores en busca de sistemas más transparentes, independientes y accesibles. Basan su eficiencia en construir carteras con bajos costes, como un club intenta formar un buen conjunto para ganar competiciones. La consultora A. T. Kearney prevé que en el año 2020 estos nuevos gestores automatizados de carteras podrían gestionar en Estados Unidos hasta dos millones de millones de dólares.

Hay varias generaciones de usuarios que ya ven como un gesto normal alquilar su casa o reservar sus vacaciones por internet, pedir un taxi con su móvil o hacer sus compras *on line*. En el terreno de juego financiero, muchos de ellos también están desencantados con los servicios y productos tradicionales y las bajas rentabilidades que ofrecen. Otros no tienen la posibilidad de acceder a un servicio de valor añadido (para tener un gestor personalizado de carteras en la banca tradicional hay que tener 500.000 euros). Y ya son muchos los que ven los mostradores de los bancos más como una barrera a sus necesidades que como un punto de atención. En Europa y, ahora también en España, han surgido diferentes servicios y plataformas *fintech* que ofrecen nuevas alternativas.

En conclusión, te guste el fútbol o no, tanto si eres un inversor que persigue mayores rentabilidades como un ahorrador que busca la tranquilidad de su jubilación, ahora puedes tener una reco-

mendación eficiente para tu cartera de inversión que cumpla tus objetivos financieros, digitalmente y de forma fácil y segura.

Las finanzas personales no son un juego, sino mucho más que eso, y acceder a la libertad financiera en pocos minutos es, sin duda, el último gran avance del sector *fintech* en España. Y lo mejor de todo, en este caso, no es necesario tener un alto presupuesto como en el fútbol, ya que se puede hacer hoy, a partir de 5.000 euros, y desde cualquier dispositivo móvil.

Jordi
MERCADER



CEO de inbestMe, primer gestor automatizado de carteras de inversión en ETFs. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por Esade y la UPC. Inversor privado durante los últimos 25 años e inversor en otras *start-ups*.