

AHORRO &gt;

## Cuando 'fintech' y bancos estrechan lazos

Las alianzas entre las tecnológicas y las entidades tradicionales son cada vez más frecuentes y pueden beneficiar a los clientes

GABRIELE FERLUGA

Madrid - 13 MAY 2017 - 11:24 CEST



LUIS TINOCO

La fuerte competencia que libran a golpes de tecnología informática las llamadas *fintech* contra la banca tradicional no siempre desemboca en una guerra. Las empresas tecnológicas emergentes, ágiles y ambiciosas, que presumen prestar servicios financieros de forma más rápida, eficiente y amigable con el usuario con respecto al banco de toda la vida, mantienen su carácter competitivo, pero acceden cada vez más a firmar treguas, bajo el paraguas de la colaboración, con las entidades tradicionales. Así, *fintech* y bancos tejen alianzas y las previsiones de los expertos del sector auguran un aumento de este tipo de operaciones a corto plazo.

Una de las alianzas más exitosas, según señala el director del programa de banca digital del [Instituto de Estudios Bursátiles \(IEB\)](#), Antonio Herráiz, es el binomio entre [Santander](#) y Funding Circle, que se estrechó en 2015. Gracias a la plataforma de esta *fintech*, la entidad presidida por Ana Botín ofrece a sus clientes –tanto hogares como pymes– un acceso a una financiación alternativa, el *peer-to-peer lending*, es decir, el préstamo entre particulares.

Herráiz utiliza este ejemplo para señalar las ventajas que una cooperación entre actores nuevos y antiguos proporciona a ambos: “La alianza le permite al banco tradicional acelerar su proceso de innovación y ofrecer servicios que su modelo productivo actual no le dejaba desarrollar; asimismo, la *fintech* puede llegar por esta vía a una cantidad de clientes que de momento solo poseen los bancos y obtener una validación de su modelo de negocio y del servicio que proporciona, no solo por parte de sus propios clientes, sino por el ecosistema en su conjunto”.

### Beneficios para el cliente

#### MÁS INFORMACIÓN

Sus ahorros, en

Todos los representantes de las *fintech* consultados, sin embargo, coinciden en que el mayor beneficiario de estas operaciones es el cliente. “Siempre nos preguntan sobre quién va a



manos de algoritmos



Bank of America estrena sucursales sin personal donde atienden por videoconferencia



'Fintech' y 'big data', el imparables advenimiento de la banca digital

prevalecer entre bancos y *fintech*", dice el cofundador y consejero delegado de Indexa Capital, François Derbaix. "La respuesta es que todavía no lo sabemos, pero lo cierto es que de momento gana el cliente, porque mete presión sobre los márgenes, el servicio, la facilidad de uso y la transparencia". La empresa que dirige es un gestor automatizado de carteras de fondos indexados, con comisiones muy bajas y que enseña "de forma muy transparente los costes y las expectativas de rentabilidad". La necesidad de encontrar un banco que custodiase las cuentas de valores (es decir, las acciones gestionadas por Indexa Capital) les llevó a aterrizar en Inversis, entidad de crédito participada y controlada por Banca March. "El negocio de Indexa Capital y el de Invertis son complementarios", explica Derbaix. "Mientras ellos no ofrecen servicios a particulares, sino solo a empresas, nosotros, a través de ellos, llegamos al consumidor final".

Por el contrario, la sinergia entre Madiva Soluciones y BBVA dio lugar a un producto que sí comercializa directamente el banco. Se trata de BBVA Valora, una aplicación que proporciona precios estimados de los préstamos hipotecarios y ayuda al cliente en su contratación. Su éxito ha sido rotundo, en palabras de Herráiz, pero el modelo de acuerdo entre las dos empresas no incluía la integración completa de Madiva en la estructura de BBVA, pese a que ésta **había sido adquirida por el banco**. "Dejaron que Madiva Soluciones operase de forma independiente", subraya Herráiz.

El caso reciente y muy sonado de colaboración entre **Evo Banco** y Finizens, según este experto de IEB, es otro ejemplo de cómo un banco tradicional puede elaborar un producto financiero utilizando la tecnología de una *fintech*. Mediante un algoritmo, el *robo-advisor* de Finizens gestiona automáticamente la cartera del inversor de Evo, comprando acciones del mercado bursátil según su rentabilidad, previo análisis del comportamiento de los valores. "Sin esta herramienta, el cliente debería estar pendiente de su inversión o tendría que pagar a un gestor para hacerlo; la ventaja para el cliente de Evo es evidente", afirma Herráiz.

Un informe de la consultora Capgemini indica que dos tercios de los directivos de banca consideran que es necesario entender a las *fintech* como aliadas, invirtiendo en ellas o desarrollando acuerdos de colaboración, señal de que los actores tradicionales del mercado han recibido el mensaje fuerte y claro. "¿Por qué no pensar en *fintech* y bancos como complemento?", se preguntaba el portavoz de la **Asociación Española de Banca**, José Luis Martínez Campuzano, en una **tribuna recién publicada por el diario Cinco Días**. "Al final, más que una competencia de estas compañías y los bancos a corto plazo, debemos verlo como un factor de dinamismo y oportunidades para las entidades financieras a medio y largo", resumía.

## Un cambio complejo para algunos

¿Ninguna sombra en este idilio? "Queda alguna resistencia por parte de los bancos", admite Martín Huete, cofundador y consejero de Finizens. "Las entidades arrastran un problema de ADN, está claro que el gran cambio en el sector financiero no lo van a hacer los directivos actuales", opina. "Montan proyectos informáticos mastodónticos para la digitalización, con estructuras muy pesadas, mientras las *fintech* lo hacemos más sencillo, barato y fácil". "Es evidente que vamos a tener en los próximos 10 años un ecosistema financiero diferente del actual", dice el vicepresidente de la **Asociación española de fintech e insurtech**, Pablo Gasalla. "Los bancos que sepan verlo, dotarse de importantes recursos, apostar por el medio plazo, trabajar en paralelo a las estructuras actuales, tendrán una seria ventaja competitiva", en sus palabras.

"Creo que la inversión de bancos en *fintech* va a crecer a dos dígitos en los próximos años", subraya Herráiz. "Van a prosperar vehículos y fondos de inversión con el objetivo de comprar aquellas *fintech* que ya estén maduras y, en un segundo momento, se van a materializar muchos más casos de colaboración entre bancos y *start up*", prevé. De momento, el experto señala la apertura de CK-Lab, el foro de intercambio entre tecnológicas y entidades financieras, promovido por Cecabank, y la incubadora Insomnia, que **Bankia** lanzó el año pasado. "La banca puede

aprender y acelerar su modelo de innovación gracias a las *fintech*, y éstas también pueden aprender de las inquietudes y de los problemas que quedan por resolver de la banca tradicional”, remata. Los próximos meses posiblemente salgan a luz unos acuerdos entre *start up* y bancos que todavía no se han hecho públicos. “Habrá sorpresas en el sector”, promete Herráiz.

## UN ÍNDICE PARA ACUDIR AL BANCO

¿Qué tipo de deudores somos para nuestro banco? A esta pregunta intenta contestar Finscore, el primer índice en España que evalúa el perfil crediticio de cada ciudadano y su capacidad de endeudamiento, asignándole una puntuación de entre cero y 900 puntos, a partir del análisis de un centenar de variables como los ingresos y los gastos, el historial de crédito o los embargos y la devolución de recibos. Este algoritmo, elaborado por la *app* financiera Fintonic, proporciona al usuario información sobre tipo de interés, cuota, importe máximo de financiación y plazo de devolución que, en base al perfil de cada cliente, se le pueden aplicar cuando quiera contratar un préstamo. En las intenciones de Fintonic, Finscore puede convertirse también en un índice que el consumidor puede utilizar “a la hora de formalizar contratos de telefonía que incluyen la adquisición de terminales a plazos, en la financiación de instalaciones de gas o eléctricas, servicios de salud dental, oftalmológica, entre otros, y puede ser una garantía adicional en el alquiler de viviendas y otro tipo de inmuebles”, según una nota de la compañía.

### ARCHIVADO EN:

AEB · Fintech · Ahorro · Start-up · Tecnologías información · Empresas · Informática · Tecnología · Economía · Banca · Finanzas

### CONTENIDO PATROCINADO



**Nuevo SUV Peugeot 5008: mayor radio de acción**

(PEUGEOT.ES)



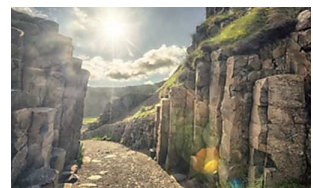
**Top destinos que visitar una vez en la vida**

(KAYAK.MGZN)



**Aprovecha la oferta de Nissan X-TRAIL, con 4x4 de serie.**

(NISSAN)



**La ruta costera de la Calzada #irlnd**

(IRELAND.COM)

### Y ADEMÁS\_



**El traje de baño traiciona a Eva Longoria en Hawái**

(TIKITAKAS)



**Las 10 actuaciones más bochornosas de Eurovisión**

(EPIK)



**La respuesta viral a Bertin Osborne por la pregunta que le hizo a Paz Vega**

(HUFFINGTON POST)



**Así es "el peor plato" jamás visto en la historia de 'MasterChef'**

(CADENA SER)

recomendado por

© EDICIONES EL PAÍS S.L.

Contacto | Venta de contenidos | Publicidad | Aviso legal | Política cookies | Mapa | EL PAÍS en KIOSKOyMÁS | Índice | RSS |