



Los expertos hablan:

La banca tradicional y las fintech:
¿Conflicto o Colaboración?



Los expertos hablan: La banca tradicional y las fintech ¿Conflicto o Colaboración?

En [NoviCap](#) hemos identificado la *Colaboración vs. Competencia* entre la banca tradicional y las fintech como una de las temáticas más discutidas en el sector. Por esta razón hemos decidido juntar a los principales expertos en el tema para abrir una mesa redonda en forma escrita. En este post encontrarás las opiniones de 12 *Influencers* que aportan sus experiencias y motivaciones para tomar su posición en el debate. Los argumentos son diferentes pero una de las conclusiones compartidas entre varios de los participantes, es el fenómeno de la “coopetición” ósea el momento en el cual competidores colaboran en aspectos puntuales. En este sentido son competidores directos en diferentes nichos pero necesitan colaborar en determinados aspectos. Otro aspecto a tener en cuenta es la diferencia entre la situación ideal y la realidad —“la realidad es que la colaboración ya es una realidad, que es viable, pero todo depende de la filosofía de cada empresa y de sus valores.” Finalmente, aunque la actitud de las empresas tiene su peso, la elección del usuario final es determinante ya que como sugieren varios de los expertos “la decisión a este debate está en las manos del usuario.”

1. JUAN MERODIO, EXPERTO EN MARKETING DIGITAL, REDES SOCIALES Y WEB 2.0

Este es un tema del que normalmente no se habla. Las empresas, sobre todo la banca más tradicional, evita a su competencia lo máximo posible, pero desde mi punto de vista la competencia no debe existir como la conocemos, o mejor dicho, la competencia deberíamos transformarla en coopetencia, que es la suma de competencia más colaboración, y lo digo por propia experiencia a lo largo de los años.

Si a día de hoy a una gran entidad financiera le dices de colaborar con otra, ¿qué sucedería? La respuesta es obvia, pero probablemente las nuevas startup del sector tienen una mentalidad más renovada, donde valoran otros aspectos y piensan en temas de open innovation y colaboración, como palanca de crecimiento y sostenibilidad no solo de la empresa sino del sector.

Por ello, creo que si las empresas del sector apostasen por estrategias basadas en la colaboración en lugar de la lucha contra competidores, enriquecerían la industria, se beneficiarían ellas y por supuesto el usuario también, creando un contexto ideal para todos los players.

¿Suena a ciencia ficción? La realidad es que ya es una realidad, que es viable, todo depende de la filosofía de cada empresa y de sus valores.

2. MARTIN HUETE, ANALISTA DE SERVICIOS EN BANCA DE INVERSIÓN

El boom de start up en el ámbito de Fintech se debe a que abordan y rediseñan diferentes negocios de los servicios financieros (“Unbundling of a bank”) en aquellos aspectos donde los bancos han ofrecido históricamente servicios caros, ineficientes, opacos y muy complicados de entender (para que parezca difícil lo fácil) creando modelos de negocio que tratan precisamente de ser lo contrario: eficaces, simples, baratos y transparentes; a partir de las posibilidades tecnológicas que actualmente tenemos a nuestra disposición.

La frustración de muchas personas por el maltrato de los bancos tradicionales y las facilidades que nos dan las nuevas herramientas tecnológicas existentes han contribuido también a provocar un caldo de cultivo de primer orden para estas nuevas iniciativas.

Es decir para mí la respuesta está clara, no veo muchas posibilidades de colaboración entre la banca tradicional y las Fintech, por que precisamente las Fintech tienen y deben de ser competidores acérrimos de la banca tradicional por el bien de los usuarios de los servicios financieros, para así revertir evitar la actual situación de oligopolio bancario. Otra cosa es que más de una Fintech sueñe con repetir la famosa foto de la adquisición de Patagon.

El problema de la banca tradicional es que podrán digitalizarse, podrán conocer hasta el último detalle de sus clientes, podrán gastarse ingentes sumas de dinero en tratar de aparentar ser “guays” pero el ADN sigue siendo el mismo #YoGanoTuPierdes y hoy por hoy el ADN no se puede cambiar.

3. JACOBO FERRANDO, AGENTE FINANCIERO EN QRENTA AV SA, REDACTOR EN LASFINANZASCAMBIAN.COM

El debate no es baladí y la respuesta óptima sería que en el ideal de los escenarios el espacio debiera ser de sinergias entre la banca y las fintech pues la suma de ambas es la que permitiría una gestión íntegra del usuario y una experiencia única del mismo.

Sin embargo los recientes acercamientos de la banca hacia el mundo fintech demuestra que tienen el camino confuso pues lo único que han hecho es digitalizar sus oficinas bancarias cuando el modelo no es ese. Eso ni es personalización ni es servicio y al usuario le resultará tremendamente sencillo abrazar cualesquiera otra alternativa que le venga propuesta por cualquier empresa tecnológica. No buscamos supermercados ni ofertas generalistas, buscamos que se ajusten a mis costumbres las cuales quedan muy bien reflejadas en los movimientos de las cuentas corrientes.

La lástima es que MiFID II es una gran oportunidad para pasar de la oficina al cliente y desde éste al asesoramiento financiero en su globalidad. Precisamente las fintech son la mejor de las soluciones para los clientes minoristas y no sólo los millennials.

Basar el 100% del asesoramiento financiero en cosas tan nimias como realizar la aportación al plan de pensiones no provoca ningún tipo de propiedad en el usuario. Que, por el contrario, estará mucho más receptivo a las aplicaciones de las fintech que le promuevan verdaderos hábitos de ahorro ajustados y personalizados a las distintas metas que se haya marcado.

4. PABLO BLASCO, DIRECTOR EN FINTECHSPAIN.COM

Podríamos afirmar que lo que el usuario decida. Estamos en la fase inicial de un movimiento disruptivo en el que las startups fintech comienzan a arañar una parte del pastel, que hasta ahora había dominado la banca tradicional. Además, hay dos grupos adicionales en el mercado: los *pure players* digitales y las empresas tecnológicas.

Las *fintech* prestan un servicio único, por el momento, pero son más flexibles y muchas están centradas en necesidades concretas en las que los clientes son el verdadero centro del negocio. La banca tradicional se movía, hasta ahora, en términos de producto.

Hay dos casos excepcionales en este momento para analizar la cuestión: el *crowdlending* y los pagos. El *crowdlending* supone una amenaza para la financiación empresarial que hasta ahora dominaba la banca tradicional y en la que han aparecido muchas *fintech*. El caso de los pagos aún es más relevante porque es un segmento en el que confluyen muchos jugadores de los cuatro grupos mencionados anteriormente.

Por esto, creo que coexistirán ambas alternativas aunque parte de la banca tradicional adquirirá algunas *fintech* para incorporar su tecnología y la experiencia de usuario, y de esta forma aprender. Y no hay que descartar acuerdos o fusiones entre *startups fintech* para aumentar portfolio de servicios y volumen de transacciones.

5. JAVIER GARCÍA, SOCIO-FUNDADOR DE INSTITUTO CIES Y SOCIO-FUNDADOR DE SINTETIA.COM

El mercado financiero español tiene dos características muy diferenciales: 1) su elevado grado de bancarización (copaban y copan la gran mayoría de las posibilidades de financiación de empresas y particulares). Y, 2, su *modus operandi* no fomenta una mayor capacidad de innovación tecnológica. Tras todo préstamo bancario lo habitual es que exista una garantía (sobre todo hipotecaria y personal) detrás .

Todo esto se está rompiendo. El grado de digitalización de la economía, la multitud de iniciativas de startups que están logrando analizar grandes volúmenes de datos y la posibilidad de ofrecer multitud de servicios ‘a la medida’ de los clientes (nuevas formas de crédito, de análisis de datos, de conexiones fuera de la banca entre usuarios que pueden llegar a acuerdos de todo tipo...). Toda esta revolución tecnológica está matando una de las ventajas que tenía hasta ahora la banca: el acceso a los datos de los clientes para tomar decisiones de riesgo. Ahora esos datos ya no marcarán la diferencia, porque cada vez están más accesibles por un mayor número de actores. ¿Dónde está el futuro? En la cooperación hombre-maquina, en la capacidad de analizar ‘información blanda’, que no es más que comprender aspectos del negocio, difíciles de medir, pero determinantes (escalabilidad, modelo de negocio, contratos cerrados, entender su canal de venta...).

Ante esta inmersión tecnológica la banca tradicional no tiene, a mi juicio, otro camino posible que no sea el de colaborar con este ecosistema fintech compuesto por un cada vez más tupido número de startups. Absorber este conocimiento es la única vía para explotar la gran fortaleza que debería tener un banco: capacidad de análisis cualitativos, acceso a mercados financieros y, por tanto, recomendaciones de crédito y de inversión difícilmente predecibles sólo por máquinas. Si la banca tradicional pretende seguir prestando los mismos servicios de siempre, con las garantías de siempre a los clientes de siempre –y en un departamento de riesgo a miles de km de donde se solicita el préstamo, por ejemplo-, dejará cada vez más de lado las

necesidades y oportunidades de una parte muy relevante del mercado, que coparán sin duda nuevas compañías tecnológicas especializadas. Por lo tanto, o cooperan y operan en un contexto más abierto y con más capacidad de absorber conocimiento de una forma flexible, o están avocados a una reestructuración lenta y dolorosa –como hemos visto en muchos otros sectores.

6. JORGE SEGURA –REDACTOR EN ESTRATEGAFINANCIERO.COM

Existe un neologismo denominado “coopetición” que es una mezcla de competencia + colaboración. Dos competidores colaboran de forma puntual porque existe una oportunidad en ello para ambos. Esa es la línea por donde van a ir. Son competidores directos en diferentes nichos pero necesitan colaborar en determinados aspectos porque los cauces de movimiento de flujos de dinero lo condenan a ello.

Es una competencia de nichos y de modelo de negocio. La banca se ha convertido en el gran intermediario, cubriendo multitud de nichos que en principio no son de su actividad; seguros, asesoramiento financiero, fondos, cambio de divisas, etc y luego hay otros nichos como el de la financiación a personas y micropymes que ocupan pero no está en el ADN de su modelo de negocio.

Por otro lado estamos viendo que los grandes bancos están tomando posiciones en el capital de muchas de estas startups (BBVA, City, Santander o Bankinter entre otros) y empresas de fintech líderes, un movimiento natural teniendo en cuenta que no pueden adoptarlos en sus estructuras tan grandes y rígidas. Un poco lo que ocurrió con los medios de comunicación al tener que adoptar nuevos modelos digitales sin morir en ello. Algunos de los gigantes como Goldman Sachs van a sacar su propia plataforma, pero no está claro su éxito e integración con el resto de su core business.

La segunda etapa de maduración y estabilización del sector conlleva la participación de actores institucionales; dinero institucional y un perfil de participantes más profesionales que el crowd de la primera fase. Todo esto conlleva una inevitable cooperación en determinados aspectos que está por ver como resulta.

Al usuario siempre le beneficia la competencia, pero la coopetencia puede ser incluso más beneficiosa porque el servicio puede ser incluso mejor.

7. JOSE MARIA CASERO CAMACHO, AUTOR Y FUNDADOR DE SHERPAFINANCIERO.COM

Conflicto, Colaboración e... Integración.

Conflicto

La banca ha estado muy tranquila en su cortijo, haciendo y deshaciendo a su antojo, porque tenía a los clientes cautivos.

Cientes cada vez menos cautivos según van utilizando las diferentes propuestas de valor ofrecidas por las Fintech. Cada vez dependen menos de la banca.

Resultado: Las Fintech están metiendo la cuchara en el plato donde come la Banca. Y nadie le gusta que le quiten la comida del plato.

Colaboración

Banca y Fintech, Fintech y Banca. Sus soluciones son complementarias. La colaboración entre ellas sería lo realmente interesante. Lo que realmente beneficiaría a la empresa.

Los distintos criterios de la Banca y las Fintech hacen que sean compatibles para financiar a la empresa al participar, cada uno de ellos, en las diferentes necesidades y tempos de la empresa.

Donde no llega la Banca llegan las Fintech, donde no llegan las Fintech, llega la Banca.

Y esto es sano para la empresa.

Integración

Pero hay que apelar a que sea la empresa la que gestione su financiación. La empresa no puede dejar en manos, ni de uno ni de otros la gestión de su financiación.

Es la empresa la que tiene que ser capaz de integrar en su pool financiero ambas soluciones en base a sus objetivos, necesidades, tiempos y características, buscando el equilibrio apropiado entre una y otra solución para no depender en exceso de ninguna de ellas.

Resumiendo: Conflicto, Colaboración e Integración.

8. JORDI ROS, PROFESOR Y FUNDADOR DE CURSO DE BOLSA NORMAL

"Las Fintech han surgido por las necesidades reales sociales acompañadas por el gran potencial tecnológico de internet. El reto para la banca tradicional es adaptarse tecnológicamente y tratar de forma colaborativa el potencial Fintech que ofrece realmente muy buenas posibilidades para que la banca tradicional pueda renovar su compleja realidad actual en un entorno más adecuado a las necesidades sociales y financieras de nuestra sociedad.

Para mí es un error enrocarse en la forma de proceder de la banca tradicional y que ésta no piense que ante sí tiene un basto abanico de posibilidades dónde establecer y consolidar actuales oportunidades de negocio. Los bancos no deberían pensar que las Fintech son el enemigo o el competidor, esa ya es una forma obsoleta de pensar. En mi caso me aplaudiría al primer banco que ofreciese los servicios más característicos de las Fintech, y que lo hiciera no con una empresa de nueva creación sino con su propia identidad de marca.

En cualquier caso, siempre me han apasionado las apariciones en la vida de nuevos jugadores en la partida, por lo tanto, en este caso el conglomerado de empresas de Fintech aportan un aire fresco a la financiación y un entorno financiero creíble y consolidado en la colaboración de la gente y las empresas que son lo importante e imprescindible. Las Fintech demuestran que nada resta, todo suma o no existe."

9. RODRIGO GARCÍA DE LA CRUZ, DIRECTOR PD INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA FINANCIERA DEL IEB

Competir

Si hablamos de competición, podríamos hablar del pastorcillo David que se enfrenta a gigante llamado Goliath. Como todos sabemos el primero salió victorioso de la lucha cuando le lanzó una certera piedra desde su honda. El motivo de su victoria fue precisamente la honda que representaba una tecnología mucho más avanzada y ágil que la vieja lanza y pesada armadura

de Goliat. Con este símil podríamos decir que hoy existen algunas FinTech que tienen bien preparada la honda para competir de forma ágil, flexible y de forma muy eficiente en determinadas áreas del sector financiero.

De hecho hay varios informes que afirman que las FinTech podrían llevarse hasta el 10% del negocio del sector financiero y que podrían erosionar sus márgenes de intermediación hasta en un 30% en los próximos 5 años.

Colaborar

Por otro lado, parece que las Fintech y las entidades financieras podrían estar condenadas a entenderse porque ambas tienen mucho que ofrecer a la otra parte. Unas ofrecen innovación disruptiva, agilidad y eficiencia, las otras: experiencia, fondos y clientes. Pero, ¿cómo colaborar? Esta es la pregunta del millón.

Desde áreas independientes como son los Centros de Innovación de las entidades financieras deben contar con total libertad para atraer talento e integrar estas nuevas iniciativas. En cualquier caso tanto la colaboración externa de las fintech, como desarrollo interno e incluso su integración en la propia entidad financiera, debe realizarse con un plan definido, manteniendo siempre el *lei motiv* de la Fintech para evitar coartar su creatividad e innovación.

10. ANTONIO BUENO, DIRECTOR DE PROYECTOS EN INIZIAR.COM

La banca lleva ya unos años trabajando en digitalizar su negocio, siendo visible acciones de algunos bancos tan conocidos como CaixaBank, Selfbank, Santander o BBVA, creando aplicaciones más cercanas al usuario digital, pero aún tiene mucho por hacer, y los bancos son muy lentos en sus movimientos. Veo difícil que entornos habitualmente muy rígidos como los bancos generen por sí mismos proyectos para avanzar en algunos campos que requieren más tecnología, lo que ha propiciado que surjan startups fintech que operan en áreas donde el banco no es eficiente, algunas de estas startups de éxito seguirán su camino por sí mismas, pero otras encontrarán en la banca el aliado perfecto.

La competencia siempre es favorable para el cliente final y la aparición de estos nuevos sistemas de financiación ha provocado la alerta de los grandes bancos. No considero que haya que realizar una guerra entre ambos sistemas, sino poder complementarse y cooperar. No olvidemos el enorme tamaño de la banca y su músculo financiero que muchas empresas fintech necesitarán para crecer y desarrollar productos.

En países como Reino Unido y Estados Unidos donde el sector fintech es más maduro vemos que los bancos han reaccionado de forma variada. Algunos ven a las empresas fintech como competencia y casi una amenaza a largo plazo para su negocio. Mientras que otras han creado colaboraciones e incubadoras para promover el crecimiento del sector fintech y la innovación del sector bancario. Esta es la actitud más acertada.

Tomando como ejemplo las plataformas de crowdlending. no hay una competencia total, sino una herramienta de financiación complementaria que puede resultar muy útil a la banca, incluso como un instrumento para vincular a los clientes en determinados proyectos. La banca necesita adaptarse a las nuevas oportunidades que propicia la tecnología. Estamos en el inicio de un largo camino por recorrer.

11. ELENA DE ARRIETA PALACIO, REDACTORA DE ECONOMÍA DIGITAL EN EXPANSIÓN

No creo que el 80% de los bancos vaya a desaparecer, como algunas start-ups promulgan. Tampoco niego que aquellos grandes bancos que sí invierten y apoyan a algunas de estas start-ups, lo hacen con prudencia: de ningún modo están dispuestos a engendrar un gigante puntocom. Se trata más bien, de un ejercicio de 'estrecha vigilancia'.

En mi opinión, en los próximos cinco años puede que emerja algún gran grupo global de fintech, fruto de la consolidación entre varias de estas compañías, pero dudo que lleguen a ser tan grandes y tan disruptivos para el conjunto de la sociedad como lo han sido Google o Facebook. La gran ventaja de nacer en el entorno online es la escalabilidad infinita, ¿verdad? Esto no ocurre en un sector como el financiero, altamente regulado. A la espera de ver qué pasa con la evolución de la tecnología blockchain, donde un consorcio formado ya por unos 40 grandes bancos tratará de imponer un estándar internacional, en general, la regulación supone un gran escollo. Es el mismo motivo por el que no hay grandes grupos globales de telemedicina, por ejemplo.

En definitiva, bancos y start-ups están llamados a entenderse, a colaborar y a complementarse. Se necesitan: las start-ups se beneficiarían de los permisos regulatorios y del presupuesto para tecnologías de ciberseguridad de los bancos, y éstos encontrarán en las fintech su ansiada diferenciación frente a la competencia. No es una batalla que se pueda pelear por separado, o subestimando a la otra parte.

12. JESÚS PÉREZ, CEO AT FINANCIALRED.COM

¿Como colaborar con este tipo de Fintech? ¿Como colaborar con ese tipo de Banks Startups? ¿Como colaborar con empresas que están intentando ofrecer un mejor servicio y producto que el tuyo? No es nada fácil, pero claramente la banca esta tomando la decisión mas emocional y tradicional. Todavía se le sigue quitando importancia, pero en cualquier caso no se quiere ayudar a que el sector porque supone una importante amenaza. Y por que todavía se cree que la banca podrá copiarlo sin problemas. Veremos muchas entidades lanzando sus propios productos al estilo telefónica (keteke). Sin embargo deberían estar adoptando otro tipo de estrategias mucho mas inteligentes.

Comenzamos a ver cambios en las direcciones de IT como la de Santander ante el inmovilismo que presentan. Porque en muchos casos la banca no está ni realmente enterándose de como evoluciona el ecosistema. Ni si quiera presente en estos entornos. Lo normal en estos casos es tener una posición reactiva esperando que cualquier Fintech llame a su puerta para pedir audiencia.

¿Es interesante para una Fintech colaborar con una entidad financiera? Depende en que tipo de relación. Como proveedor probablemente si, la banca gasta mil de millones en software y desde luego si tenemos algo de valor será posible poder ofrecerlo. Como colaborador lo veo complicado acercarse a una institución de este tipo implica ponerse a su velocidad con la mochila del riesgo reputacional y legal que siempre serán un barrera difícil de superar. No están preparadas las entidades para ser un buen socio de viaje y el coste de oportunidad en las startups con muy poca gente es realmente alto. Lo normal será atascar a la startups.

Probablemente en una segunda fase si cuando el negocio ya este mas consolidado y cuando la velocidad no sea tan importante para tomar tu posición en el mercado.

Estamos lejos en España todavía de generar esas posibilidades de colaboración. En otros sectores esto no paso y los nuevos players consiguieron una gran cuota de mercado. Es un problema de cultura corporativa que tiene que evolucionar, mientras eso no pase las posibilidades de colaboración son pequeñas. Pero realmente no es un problema para las fintech, porque la inversión si que esta comenzando a llegar y además estas empresas están cada vez siendo mas maduras. No es tan relevante esa colaboración, aunque desde luego si existiera haría el ecosistema mucho mas potente.