

A fondo

Un nuevo sector ha surgido en los últimos años ofreciendo a los clientes servicios que prestaban los bancos y las aseguradoras. Están suponiendo toda una revolución en el mundo financiero

LA TECNOLOGÍA RENUEVA LA BANCA

Pagar desde el móvil, ofrecer préstamos entre particulares a través de internet, gestionar inversiones de forma automática o controlar los gastos desde una aplicación móvil son algunos de los servicios financieros que han sido diseñados en los últimos años por emprendedores que no pertenecían al sector bancario. Las empresas tecnológicas que han creado esta nueva forma de hacer finanzas han dado nombre a un nuevo sector, el de las 'fintech', todavía sin traducción en español. Hay quienes alertan de que la proliferación de este tipo de 'start up' puede generar una burbuja, a la que contribuyen algunas compras millonarias por parte de entidades financieras.

La banca ha pasado de verlas como una amenaza a mirarlas con interés por lo que puedan aportar a su proceso de transformación digital. Las nuevas empresas se presentan como una alternativa a la banca «más flexibles y con una mejor experiencia cliente», destaca Rodrigo de la Cruz, consultor, formador y experto en el sector. El origen de este movimiento se sitúa en 1998 con el nacimiento de PayPal, creada para realizar pagos seguros en páginas web. Pero ha sido en los últimos años cuando se están extendiendo a otros servicios como los préstamos, la gestión de inversiones e incluso ha surgido un nuevo sector ligado a las aseguradoras, con el nombre de empresas 'insurtech'.

En España se ha ido con retraso y se ha pasado casi de la nada a una explosión de emprendedores en los últimos dos o tres años que ha llevado a que actualmente haya más de un centenar. «Identificamos dos nuevas empresas cada semana», afirma Rodrigo de la Cruz, creador de la plataforma Finnovating.com y uno de los impulsores de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI). «Cada vez hay más gente en el sector financiero que está haciendo cosas», reconoce y cree que existe un 'efecto llamada'. El interés de los bancos españoles por estas compañías ha ayudado a que ganen atractivo. De momento, «están comprando 'fintech' extranjeras», explica.

Llegar a 200

Este sector emergente se está consolidando en España. «Está empezando a madurar y podemos terminar el año con 200

compañías», estima. La cantidad no es garantía de éxito, ya que es consciente de que muchas de ellas morirán por el camino, pero da idea del impulso del sector. «En las 'start up' siempre hay un porcentaje muy alto que desaparece», apunta. Aunque reconoce que «algo de burbuja puede haber», como ocurrió con las puntocom entre 2001 y 2007, no cree que sea solo una moda.

«En San Francisco y Londres se habla de burbuja, pero no acaba de explotar», explica Luis Miguel

Ciprés, CEO de la consultora Barrabés Next. Considera que las entidades financieras tienen la «guerra perdida» en transferencias y todo lo que aporte poco valor, «pero en asesoramiento y banca de inversión siempre tendrán negocio», afirma.

«La 'start up' necesita una masa crítica», que todavía no tienen muchas, advierte. La consultora del grupo aragonés Barrabés está especializada en ayudar a grandes corporaciones a lanzar nuevos productos, servicios y 'start up',

además de crear sus propias empresas. Entre las que tienen su apoyo está la 'fintech' Growly, que comenzó a operar en 2008, «lleva más de 3 millones de euros gestionados en créditos y sigue creciendo con buenas proyecciones», afirma Ciprés.

Sobre el nuevo sector cree que «hoy ya no es un juego solo de 'start up' desintermediando servicios financieros con plataformas digitales. Las grandes firmas de la industria están ya muy concienciadas y activas», explica.

Nadie se atreve a decir quién necesita más a quién, si los bancos a las 'fintech' o viceversa, pero ni los bancos pueden dejar de relacionarse con el cliente por internet ni muchas de las nuevas empresas de tecnología financiera pueden crecer sin un gran banco para el que ofrecer sus servicios. Después de los últimos años en los que el sector financiero ha estado más preocupado en sobrevivir que en innovar «los bancos se han dado cuenta de que se ha generado un caldo de cultivo fuera del sector», explica De la Cruz. Este se ha alimentado también del descontento de los clientes y la generación de jóvenes nativos tecnológicos.

«Algunos bancos ya han lanzado sus propias 'fintech'», añade. Otros están preparando viveros desde los que apoyar a estos emprendedores, como el presentado por Bankia que ha recibido 48 candidatas de las que se están eligiendo 10 este mes.

«El ámbito natural entre la banca y el sector 'fintech' es el de colaboración, no el de sustitución de unos por otros o absorción de



Nacho Forastieri y José Luis Orós, en su oficina del vivero municipal CIEM de Zaragoza. RAQUEL LABODÍA

Ahorrar para la pensión mientras se gasta

Pensumo lanzó hace tres años este sistema para aseguradoras, comercios y consumidores y ahora busca inversores

Ahorro para los que no pueden ahorrar. Así resume José Luis Orós, impulsor de Pensumo, el sistema de pensiones diseñado para acumular dinero

para la jubilación en cada compra, desde pan a gasolina, o acciones como ir al punto limpio. La idea surgió «observando las promociones de venta y pensando qué es lo máximo que le puedes dar a tu cliente», explica Orós, que trabajaba en la gran distribución. Pensó en las dos grandes preocupaciones de los consumidores, la hipoteca y la jubilación y eligió la última. La originalidad ha sido

premiada en varios foros 'insurtech', de firmas tecnológicas del sector asegurador, surgidas tras las 'fintech' de la banca. El sistema se basa en una aplicación para el móvil que echa dinero en el plan de pensiones cada vez que se hace la foto de un tique de una tienda. Nacho Forastieri, Jesús Sanz Carbó y Roberto L. Ferrer forman parte de la firma que logró el apoyo de una aseguradora y tiene un

proyecto piloto en Borja. Ahora busca inversores para crecer. «Las aseguradoras saben que tienen que cambiar, pero no han hecho el cambio», dice. «Algunas solo saben de ti una vez al año, cuando pasan el recibo», lamenta. Defiende que su sistema ofrece ahorro para el cliente, más información sobre este a la aseguradora y ayuda a fidelizar a los comercios.

B. A.