

«FinTech Banking»: el horizonte tecnológico de la nueva banca



Asistimos a la desagregación de toda la industria bancaria. Una industria que se centraba en el producto y ahora debe enfocarse en el cliente. Descubre las tres tecnologías que apoyarán la transición hacia la banca abierta, los nuevos modelos de negocio y las nuevas oportunidades que se están generando.

Pablo Blasco Bocigas | Director Fintech Spain, Codirector del Programa Fintech y Banca Digital

«From one-size-fits-all to personalized experience».

Este parece ser uno de los paradigmas que regirá la industria de servicios financieros durante las próximas décadas: «del café para todos» a las soluciones personalizadas.

Varios factores están haciendo evolucionar la estructura de competición del sector financiero, impulsando, sobre todo, el cambio en la cadena de valor de la industria y añadiendo, además, un nuevo factor como motor del mercado: el cliente.

Desde hace unos años, asistimos a la desagregación de toda la industria bancaria. Hasta ahora estaba liderada por entidades que controlaban una cadena de valor lineal, es decir, producto y distribución estaban integrados verticalmente y apenas existía diferencia en la configuración de sus productos y servicios.

Sin embargo, en la última década **irrumpe con fuerza una nueva figura: las FinTech**. Negocios especializados en un área de actividad. Negocios que tienen en el centro de su operativa la tecnología y que se enfocan hacia el cliente.

Aunque su evolución ha sido dispar en cada país y segmento, este surgimiento ha permitido despertar de su letargo a la banca tradicional. Hasta el momento, esta se hallaba más centrada en sus productos que en atender las necesidades específicas de los clientes.

De forma simultánea, los efectos de la transformación digital, **la aparición de tecnologías exponenciales y la hiperconectividad están influyendo para que la industria transite** hacia una nueva fase. Y estas tendencias marcan que la nueva banca debe ser segura, en tiempo real, modular y abierta. Es el inicio del Open Banking.

En este nuevo escenario, además de los negocios *FinTech*, han irrumpido nuevos jugadores: *challengers banks*, *neobanks*, empresas tecnológicas y de *software* empresarial u operadores de telefonía, entre otros.

LOS NUEVOS MODELOS BASADOS EN OPEN BANKING

Esto supone que los modelos de negocio emergentes tendrán que tener en cuenta las nuevas reglas de juego dentro de su posicionamiento estratégico.

Los actores *FinTech* están apostando, en primer lugar, por un **modelo basado en marketplace banking** en el que ellos controlan la relación con el cliente, y comercializan productos básicos (una cuenta o una tarjeta de prepago en el caso de *neobanks* como *BNext* o *2getherBank*) o de la agregación de cuentas de terceros (en el caso de los PFM, *Personal Financial Management*, como *Fintonic*). La licencia para operar suele ser propia o emplean la de alguna entidad de pago acreditada ante el supervisor correspondiente.

A partir de aquí todos los productos y servicios ofertados son de terceros (mediante acuerdos con otras *FinTech*, bancos tradicionales, aseguradoras, etc.), empleando un proceso de curación y personalización a través de la tecnología y los datos de cada cliente.

El centro de gravedad de este modelo radica en el cliente y en una experiencia «sin fricción».

El segundo modelo que está surgiendo en esta nueva fase es el denominado Banco como Plataforma (*Banking as a Platform*, en la acepción inglesa).

Licencia e infraestructura son propias del banco, quien lo pone a disposición de terceros para que puedan crear y comercializar servicios a través de la plataforma, basándose siempre en los datos que ya posee esta. En este formato, el cliente elige un producto de una amplia oferta de productos muy similares (incluidos los del propio banco) y a diferencia del anterior, no se presta tanta atención a la experiencia del usuario. Es la dirección que tomará parte de la banca tradicional, y a la que se han incorporado nuevos actores, como la alemana *SolarisBank*.

Como resultado de ambos modelos, cada negocio, nuevo y tradicional, podrá incorporar sus productos en múltiples y diversos canales o firmar acuerdos de colaboración con otras entidades para distribuir determinados productos.

Esto plantea, además, un **rediseño de los modelos de ingresos tradicionales hacia formatos compartidos**. El volumen, por tanto, se antoja clave para la viabilidad de los nuevos negocios.

Y es que el *Open Banking* supone entender cómo se producirán y distribuirán los productos y servicios financieros a través de estándares tecnológicos que permitan interconectar productos, canales y clientes (y datos).

En esta línea, las **tres tecnologías que apoyarán la transición hacia la banca abierta** son:

- La **inteligencia artificial** enfocada a medir el comportamiento financiero (riesgos, precio, fraude, etc.).
- Los **chatbots** que guiarán la comunicación comercial con los clientes.
- Las **API** (acrónimo de *Application Programming Interface*) que permitirán conectar negocios y productos.

Por otro lado, la entrada en vigor de la Directiva Europea de Pagos (PSD2) a principios de este año debe suponer un impulso para el incipiente ecosistema. Aunque, bien es cierto que la industria *FinTech* espera que la plasmación real de esta normativa se produzca a partir del año que viene¹, provocada por la falta de estándares entre *FinTech* y la banca tradicional para que sus servicios se puedan comunicar.

EL DESARROLLO DEL MERCADO ESPAÑOL

En España, las *FinTech* vinculadas a segmentos como el *crowdfunding*, los pagos y transferencias, la gestión automatizada de inversiones o los agregadores financieros comienzan a asentar sus modelos de negocio.

Existen varios *neobanks*, nacionales y filiales de *neobanks* europeos, que han comenzado a generar una masa importante de clientes particulares en España y con un objetivo claro: transformar la banca comercial y de consumo.

Y el siguiente segmento, según la evolución descrita, debería ser la banca de empresas. Al igual que se han implantado varios *neobanks* enfocados en el segmento B2C (*Business to Consumer*), **el segmento de empresas (Business to Business) puede ser una excelente oportunidad para evolucionar un mercado muy dependiente** aún de la banca tradicional.

Y entre las diferentes opciones: agregadores financieros para empresas que repliquen el modelo de particulares (más allá de los *softwares* de gestión), *neobanks* enfocados específicamente a resolver necesidades globales de empresas (en otros países comienzan a aparecer los primeros) o alianzas de productos entre varias *FinTech* que puedan solventar diversas necesidades (algunas *FinTech* han firmado acuerdos de colaboración entre ellas).

El puzzle lo completarán los grandes players tecnológicos y las operadoras de telecomunicaciones, antes de alcanzar el siguiente nivel: la banca inteligente y cognitiva. Aunque eso será en 2025.

La *FinTech* y la Banca Digital regirán la industria de servicios financieros durante las próximas décadas, si quieres seguir formándote en este aspecto no dudes en visitar nuestra formación [Programa Especialista en Fintech y Banca Digital](#) ::

¹ *FinTech Inside III: «Implementación PSD2»*. Informe elaborado por *FinTech Spain*.