



FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

Icade Business School

¿SON UNA AMENAZA LAS FINTECH PARA LA BANCA?

Autor: José Miguel Barrera Aguado

Director: Miguel Arjona Torres

Madrid
Julio y 2018

1. RESUMEN

En el presente trabajo se hace una descripción del concepto Fintech a través de varias perspectivas. En primer lugar, la perspectiva académica, la cual, aborda el tema desde un punto de vista más científico. En segundo lugar, desde el punto de vista de las consultoras, las cuales, aportan una perspectiva más práctica de la definición. Tras definir Fintech y los servicios prestados por las mismas analizaremos el sector desde el punto de vista de la inversión en el mismo, regulación de estas, el modelo de negocio y en general la coyuntura que vive el sector.

Para aproximarnos al sector bancario definiremos la banca como modelo de negocio tradicional y analizaremos el sector bancario. Primero se desarrolla desde un punto de vista global para pasar a analizar la banca española y más específicamente el análisis de las tres principales marcas en el mercado. Este análisis se realizará mediante un análisis Dafo y un análisis financiero de las principales ratios.

Con el objetivo de discernir si las Fintech son una amenaza o una oportunidad para el sector bancario.

In the present work a description of the Fintech concept is made through several perspectives. In the first place, the academic perspective, which approaches the subject from a more scientific point of view. Second, from the point of view of the consultants, which provide a more practical perspective of the definition. After defining Fintech and the services provided by them, we will analyze the sector from the point of view of the investment in it, regulation of these, the business model and in general the current situation of the sector.

To approach the banking sector, we will define banking as a traditional business model and analyze the banking sector. First, it is developed from a global point of view to analyze Spanish banking and more specifically the analysis of the three main brands in the market. This analysis will be carried out through a Dafo analysis and a financial analysis of the main ratios.

In order to discern if the Fintech are a threat or an opportunity for the banking sector.

INDICE

1. RESUMEN	2
2. INTRODUCCIÓN.	5
2.1. Presentando el panorama actual	5
2.2. Metodología	6
2.3. Objetivos.	7
3. FINTECH	7
3.1. Definición.	7
3.2. Alcance productos y servicios ofrecidos.	8
3.3. Sector en la actualidad	13
3.4. El modelo de negocio de las Fintech: CANVAS	18
3.5. Regulación Fintech.	21
4. ENTORNO Y CUYUNTURA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS	23
4.1. Regulación y crisis	23
4.2. Shadow banking	24
4.3. Digitalización	27
5. SECTOR BANCARIO	29
5.1. Definición y alcance	29
5.2. El sector banca global	32
5.3. El sector español	36
5.4. Análisis de los principales bancos españoles	40
5.4.1. Ratios Financieros	41
5.4.2. Dafo: Santander; BBVA; Caixa-Bank	43
6. CONCLUSIONES	45
7. POSIBLES LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	46
8. BIBLIOGRAFÍA	48

INDICE DE FIGURAS

- Figura 1: Penetración tecnológica por edades.
- Figura 2: Matriz de Servicios Fintech por tipo de Banca con la que entra en competencia
- Figura 3: Nivel de confianza
- Figura 4: Capital Invertido
- Figura 5: líneas de negocio
- Figura 6: % según tipo de negocio elaboración propia datos CIB Insights.
- Figura 7: Empresas Fintech por año de fundación
- Figura 8: Países más relevantes en el mercado
- Figura 9: Ciclo de vida corporativo.
- Figura 10: Propuestas de valor Fintech
- Figura 11: Estructura del Shadow Banking
- Figura 12: Productos Estructurados
- Figura 13: Costes e ingresos de los 200 bancos globales
- Figura 14: Global Banking ROE
- Figura 15: Cost of equity
- Figura 16: Nivel de concentración por países
- Figura 17: Número de oficina por cada 10.000 habitantes
- Figura 18: % de Contracción bancaria
- Figura 19: Número de oficina por cada 10.000 habitantes
- Figura 20: Número de habitantes por sucursal bancaria según país 2015.
- Figura 21: ROA sector bancario español. (2012-2017)
- Figura 22: TIER/RWA y TIER/TOTAL ACTIVO
- Fuente 23: Préstamos dudosos/Provisiones/Patrimonio Neto.
- Figura 24: Capitalización bursátil miles
- Figura 25: Ratios Santander
- Figura 26: Ratios BBVA
- Figura 27: Ratios Caixa-bank.

2. INTRODUCCIÓN

2.1. Presentando el panorama.

La problemática actual de los negocios envuelve procesos tecnológicos y aplicaciones web en los teléfonos móviles los hábitos de consumo definitivamente han cambiado, por lo tanto, cabe esperar que, si en sectores tan tradicionales como el transporte ha irrumpido empresas como Uber y Cabify, en un sector como el financiero también puede verse afectados por empresas que basen su modelo de negocio en la tecnología.

En la actualidad los mercados financieros se están viendo sometidos a presiones regulatorias debido al incremento de los requerimientos legales tras las diversas crisis vividas. Especialmente la crisis financiera del 2007, estos incrementos regulatorios unidos al cambio en los modelos de negocio basados en la tecnología como Amazon y Airbnb. hacen del estudio presente un tema de interés.

Este entorno que se nos presenta es representativo de empresas que concentran la confianza de generaciones nacidas en los años 80 y 90 que crecieron en un entorno altamente tecnológico y de alta innovación.

Sectores que tradicionalmente han sobrevivido gracias a los llamados costes al cambio que tenían determinadas industrias y la confianza, se enfrenta ahora a clientes que tienen altas expectativas sobre los productos o servicios recibidos y que no tienen el mismo aprecio a la lealtad a la marca que se tenía en el pasado. Uniendo esto a la falta de confianza tras las diversas crisis.

En este momento el sector bancario está realizando altos esfuerzos en la fidelización de clientes debido a que la confianza que es el principal producto bancario se deterioró en el transcurso de la crisis financiera de 2007, en el mismo punto podemos destacar la alta presión regulatoria sufrida por el sector y, por lo tanto, la oportunidad para aquellas empresas que pudiendo prestar servicios similares escapan del marco regulatorio presente.

En el campo de los competidores destacados en el sector encontramos grandes amenazas en el sector tecnológico, que siendo igualmente un referente de la digitalización de la economía suponen al mismo tiempo una amenaza para el sector financiero.

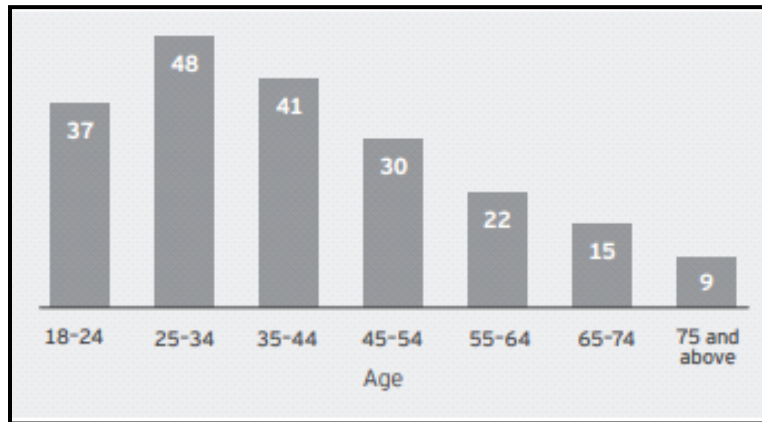
Como parte del análisis del panorama actual, compañías como Amazon y Google tienen mayor capitalización que gran parte de los bancos del mundo. Algo significativo a la hora de valorar la posibilidad de que las tecnológicas entren en el sector financiero.

Ambas tienen la confianza de un nicho de mercado, la generación Z y los millennials nacidos en los años ochenta y noventa de los que tienen su total confianza. Pero definitivamente, es un hecho a tener en cuenta que tienen la capacidad tanto en confianza, como en financiación para convertirse en bancos.

Por ello destacamos el entorno tecnológico que ya cuenta con la confianza fondos y liquidez para prestar servicios financieros como; los prestamos al consumo de sus propios productos, pero de forma desregulada y a través de procesos tecnológicos.

En el sector Fintech de igual forma se presentan nuevos patrones de preferencias de los consumidores de estas generaciones al respecto de los servicios financieros y se presentan en el estudio realizado por EY en 2017.

Figura 1: Penetración tecnológica por edades.



Fuente: EY Fintech Adoption Index 2017

Analizando la figura 1, proporcionada por el índice de EY, el espectro de edades recogidos entre 25 a 34 años seguidos de la franja demográfica de los 35-44 años de edad, algo que refuerza la tendencia seguida en los demás sectores de la sociedad por la generación millennial y la generación Z, algo que según EY no sorprende ya que estos se encuentran en las primeras etapas de su vida y se encuentran cómodos con la tecnología estudio que refuerza la tesis mantenida en el resto de campos de la economía.

2.2. Metodología

La aproximación realizada en este trabajo hacia el mundo Fintech y de la banca comercial se realizará desarrollando el concepto de Fintech haciendo uso de las definiciones por las diversas consultoras que han abordado el tema y mediante la aproximación desde un punto de vista más académico. Para ello describiremos el sector y la segmentación y tipos de productos proporcionados por los mismos haciendo mayor profundidad en la definición de aquellos productos que pudiesen converger con la banca comercial. De igual forma mediante la búsqueda de diferentes investigaciones y definiciones del modelo de negocio de las denominadas Fintech. El cual se analizaremos el modelo de negocio de las Fintech a través del modelo Canvas y del análisis de las 250 empresas más relevantes del entorno Fintech según CIB Insights.

Dicho esto, se procederá a analizar el sector bancario y su principal modelo de negocio o modelo de negocio tradicional describiendo sus servicios financieros ofrecidos a lo largo de la misma, así como su especialización y de forma más la banca comercial.

Para analizar la banca comercial se procederá a analizar el sector bancario español a través de sus actores más significativos, para lo cual, se analizarán los tres bancos españoles con mayor capitalización bursátil. Santander, BBVA, CaixaBank.

El análisis de las compañías se realizará desde un prisma financiero-estratégico. En primer lugar, se procederá a la recopilación de los Informes anuales a través de la base de datos de la CNMV.

Desde el punto de vista estratégico realizar un análisis completo de la actividad de esta a través del modelo DAFO de las tres compañías objeto de estudio.

Dicha aproximación se intentará realizar desde un punto de vista lo más asequible posible y así facilite la lectura y comprensión del problema por parte de los no financieros en la resolución de la pregunta a resolver.

2.3. Objetivos

El principal objetivo del presente estudio es resolver las dudas sobre la relación que existe entre el mundo Fintech y la Banca comercial describiendo una industria totalmente desconocida en la actualidad pudiendo aproximarnos a la realidad que vivirá el sector en los próximos análisis de los próximos años.

Los objetivos específicos.

- Hacer una descripción más específica de los servicios financieros prestados por las Fintech y más específicamente aquellos convergen con los servicios prestados por la banca comercial tradicional,
- Descripción del entorno regulatorio que envuelve al sector financiero y que en relación con los demás factores pudiese favorecer el surgimiento del sector Fintech.
- Analizar las diferencias entre los modelos de negocio de las Fintech y el sector financiero tradicional. Aparición de los diferentes modelos de negocio en el sector.
- Identificar las tendencias del sector Fintech en el ámbito de la banca comercial pudiendo hacer una interpretación del sector en el futuro.
- Análisis de la situación de la banca comercial en España y cuál de sus principales actores sería el más preparado de cara al proceso de digitalización vivido por las mismas.

3. FINTECH

3.1. Definición

La evolución del mundo Fintech es bastante rápida y con ello la aproximación al concepto de Fintech, por ello exige una clarificación desde el punto de vista académico y otra desde el prisma de los informes emitidos por las consultoras.

En primer lugar, hay que destacar las definiciones acerca del concepto Fintech hechos con anterioridad y bajo los cuales comienza la primera aproximación al termino destacando entre estos:

- “Tecnología financiera o FinTeh” se refiere a la tecnología capaz de proporcionar soluciones financieras. El termino fintech no está únicamente delimitado a sectores como la financiación o los modelos de negocio (por ejemplo, peer to peer lending P2p), pero por lo contrario cubre con todo el alcance de los productos que tradicionalmente ha cubierto la industria de los servicios financieros”. Arner, DW; Barberis, JN; Buckley, RP 2015.
- La innovación financiera puede ser definida como el acto de creación y popularización de nuevos instrumentos financieros, así como de nuevas tecnologías financieras, instituciones y mercados. Esto incluye instituciones procesos e innovación. Farha Hussain 2015
- Fintech es un sector servicios, que se centra en el uso de las tecnologías móviles y teonologías IT para incrementar la eficiencia del sistema financiero. Kim, Y., Park, Y. J., & Choi, J.2016.
- Es una industria financiera compuesta de compañías que usan la tecnología para hacer el sistema financiero más eficiente McAuley, D. 2015

Desde el punto de vista académico podemos apreciar que en todos ellos se prevé el uso de las nuevas tecnologías con la intención de mejorar los servicios de carácter financiero al igual que la eficiencia de estos, pero el principal escollo tras dichas definiciones lo encontramos a la hora de acotar el alcance de los servicios proporcionados por las mismas; ya que el mero hecho de la utilización de las tecnologías en el campo financiero deja la definición poco acotada.

Por ello con ayuda de los diferentes informes disponibles acerca del sector por parte prestigiosas firmas de auditoría de carácter internacional pretendemos acotar el concepto y con ello facilitar la comprensión por parte del lector, ya que el término Fintech se ha popularizado en el transcurso de la última década.

Según Kpmg (2017), una empresa para ser considerada Fintech debería cumplir con la siguiente definición: Es un negocio que usa la tecnología para cambiar como los servicios financieros son ofrecidos a los consumidores finales. Firmas que usan la tecnología para mejorar las ventajas competitivas de los servicios financieros tradicionales incrementando la eficiencia y dirigiendo los nuevos productos y soluciones. Por lo tanto, generalmente excluye a los proveedores tecnológicos, como compañías de software que proporcionan servicios desregulados a las instituciones financieras.

De la presente definición podemos destacar que según KPMG, aquellas sociedades que proporcionan soporte tecnológico a las instituciones financieras no son en sí mismas Fintech y, por lo tanto, precisaríamos que las sociedades en sí mismas incrementaran la eficiencia de determinado servicio financiero tradicional o facilitaran un nuevo canal a través de la tecnología.

Desde el punto de vista de la consultora Pwc(2016) las Fintech se definirían como: como un sector dinámico en la intersección de los sectores como la tecnología y los servicios financieros, donde la tecnología estará centrada en start-ups y nuevos competidores en un mercado que innovan sobre los productos y servicios tradicionalmente ofrecidos por la industria de los servicios financieros.

En el caso de EY (2017): “Nuestra definición se refiere a una industria que no únicamente incluye a empresas en sus primeras fases y nuevos entrantes, sino que incluye también a firmas que han escalado en su situación o inicial incluyendo a las no financieras.”

Como podemos apreciar en la definición del concepto existen divergencias, por lo tanto, como el fruto de este estudio es poner en el foco la capacidad de convergencia o competencia por parte de las denominadas Fintech, asumimos que una Fintech es:

Una sociedad en su estado inicial o madura que bajo el uso de tecnologías disruptivas tiene la capacidad de mejorar los servicios del cliente o de proporcionar nuevos servicios al consumidor final.

3.2. Alcance productos y servicios ofrecidos

En relación con la clasificación de los diferentes tipos de Fintech de igual forma existen divergencias entre diferentes instituciones y puntos de análisis del sector, en este sentido en este epígrafe se pretenden abordar la clasificación según el mundo académico, el mundo de la consultoría, la Asociación Española de Fintech e Insuretech con la intención de proporcionar al lector un alcance mayor de los tipos de clasificaciones vigentes en sector en auge y tan novedoso para el lector. A la hora de determinar la clasificación más adecuada para el estudio seleccionaremos aquella que nos dé una imagen más acertada de como las Fintech cubren los diferentes bancos de cara a la banca comercial, siendo este uno de los principales objetos de estudio.

Divide internamente en 12 verticales en función de los servicios que ofertan sus miembros:

Asimismo, cada vertical contempla diferentes servicios y empresas de distinta naturaleza que marcan las tendencias financieras dentro del ecosistema.

- Asesoramiento y gestión patrimonial Se incluyen cuatro tipos de entidades: las redes de inversión; las que prestan el servicio de asesoramiento en materia de inversiones de manera automatizada; aquellas que prestan servicio de gestión automatizada; y
- Finanzas personales: Se circunscribe a los comparadores de productos financieros, así como las entidades que prestan servicios de optimización de finanzas personales.
- Financiación Alternativa: Este vertical abarca tanto a las entidades que proporcionan préstamos sin necesidad de garantía, previa evaluación del prestatario, así como las entidades de Crowdlending y Crowdfunding.
- Crowdfunding/lending sobre activos o bienes tangibles: Las entidades cuya actividad consiste en la captación de fondos con la finalidad de inversión en Proyectos sobre activos o bienes tangibles.
- Servicios Transaccionales/Divisas: Se incluyen a las entidades que cuentan con un aspecto en común: evitar los costes derivados de la intermediación bancaria.
- Medios de pago: Se incluyen a todas aquellas entidades que prestan, bien directamente o por medio de otras entidades, medios de pago electrónicos.
- Infraestructura financiera: Aquellas entidades cuya actividad consisten en el aprovechamiento y mejora de la tecnología existente para la prestación de servicios financieros componen su propia vértebra dentro de la AEFI.
- Criptomonedas & Blockchain: Esta vertical recoge las consideraciones respecto de las criptomonedas como medio digital de intercambio, así como la tecnología en que estas se sustentan, el blockchain.

La siguiente clasificación que presentamos es la seleccionada por parte de Kpmg (2017) a la hora de describir las áreas a cubrir por el sector:

Banking

- Finanzas Personales: monitorizando los gastos y haciendo un seguimiento de los gastos, ahorros e historial crediticio del cliente de las obligaciones fiscales a través de los servicios proporcionados por las tecnologías, así como, proveyendo de los servicios de la banca tradicional pero fuera de su marco.
- Pagos/Transacciones: hacienda uso de las tecnologías para poder transferir valor al servicio; también aquellas compañías que tienen como negocio principal es la transmisión de información de pagos o relacionada con el uso de las cryptomonedas
- Payments/transactions: using technology to provide the transfer of value as a service; also companies whose core business is predicated on distributed ledger technology and / or relating to use of cryptocurrency.

Insurance

- Productos y soluciones; usando el análisis de datos y la tecnología, por ejemplo: seguros bajo situaciones muy específicas que rompen con los seguros tradicionales y proposiciones de servicios de bienestar.
- Distribución: usando plataformas digitales y agregados para proporcionar productos de seguros con un objetivo muy determinado.
- Atención al cliente y gestión de reclamaciones; centrándose en mejorar los servicios de la experiencia completa del asegurado. Con procedimientos estándares de gestión de clientes.

Asset management

- Distribución: ofrecen asesoramiento de patrimonios o gestión de servicios de inversión para inversores particulares a través de plataformas digitales. Éstas incluyen interfaces simplificadas con herramientas para visión para la inversión en los mercados de inversión.
- Asesoramiento: propuestas de inversión utilizando algoritmos para apoyar el proceso de asesoramiento. A menudo denominado como roboadvice, y proporciona al cliente acceso a canales de inversión que tradicionalmente no podía permitirse
- Gestión de carteras: el uso de la inteligencia artificial y del machine-learning para la gestión del portafolio de los clientes y el uso de tecnologías de otras disciplinas.
- Mercado de capitales: proveyendo de varios tipos de servicios de intermediación, que tradicionalmente habían sido realizadas por bancos de inversión y firmas de brokers.
- Business-to-business Fintech, ofrecen tecnologías orientadas a proporcionar soluciones y servicios especialmente a otras empresas o instituciones financieras. Por ejemplo, automatización de procesos financieros y de aumentar la seguridad financiera excluyendo el blockchain., autenticación y la toma de decisiones.
- Regtech: facilitando y la simplificación de las regulaciones y la tomando como ventaja las nuevas tecnologías, como el big data y el machine learning.

El *World Economic Forum* aglutina los principales políticos, negocios y líder de la sociedad para dar forma al día a día de las regiones y las industrias.

Establecida en 1971 como una organización sin ánimo de lucro y posee su sede central en Ginebra. Siendo una organización independiente sin ningún tipo de lazo o intereses particulares. El fórum deposita todos sus esfuerzos para mostrar el emprendimiento como parte de interés público general y sosteniendo altos niveles de buena gestión. Siendo la moralidad y la integridad su principal herramienta en el desarrollo de su actividad.

Siendo, por lo tanto, es una organización sin intenciones partidarias en la clasificación de los servicios Fintech y de tal forma considerado relevante los informes que pública en el desarrollo de su actividad. Siendo la clasificación considerada por el organismo la considerada a continuación.

Marketplace (peer-to-peer): Desde el nacimiento de las nuevas plataformas P2P se ha desarrollado como un mercado global con multitud de modelos de negocios con altas expectativas de crecimiento en el mercado. Principalmente el mercado de préstamos se refiere a la capacidad de ejercitar préstamos sin la necesidad de acudir a los intermediarios tradicionales que serían los bancos.

Merchant and e-commerce: plataformas que ofrecen vender tus productos, como Amazon Alibaba o eBay, ahora ofrecen líneas de créditos y préstamos a través de estas y procesamiento de los pagos.

Supply chain finance: (SCF) surge como otra manera de mejorar los servicios de los pequeños negocios en relación con las necesidades de capital. Por el contrario, las finanzas actuales no recaen en la cooperación entre las diferentes partes, el (SCF) es una herramienta normalmente ejercitada por la parte vendedora. SCF tradicionalmente es la integración entre el proveedor y el comprador como contraparte.

Invoice finance. Las plataformas de gestión de activos online proporcionan a los pequeños negocios presentación rápida y fácil de la empresa. En comparación con servicios tradicionales de la banca como el Factoring. Este tipo de servicio proporciona a los negocios la conectividad de sus sistemas de contabilidad interna con el servicio prestado por la plataforma online.

Trade Finance: como aquellos negocios que surgen de las oportunidades de negocios entre países y que tradicionalmente requerían de la participación de bancos por parte de ambas, debido a que se precisaban para mitigar los riesgos en ambas partes del contrato.

Finalmente, para acotar desde el punto de vista académico las posibles categorías de Fintech utilizaremos la categoría realizada por (Arner y otros 2015), el cual desarrolla un profundo trabajo sobre la topología que envuelve a la industria) fruto de dicho trabajo comprime las categorías principales en cinco grupos: 1. Finanzas e inversión, 2. Operaciones internas y gestión de riesgos, 3. Pagos e infraestructuras, 4. Seguridad de la información y monetarización, 5. Desarrollo de plataformas para los usuarios.

A continuación, pasaremos a describir que tipos de servicios y el alcance de estos cubre la descripción realizada por Arner en 2015 y con ello encuadrar con un alcance lo mayor global posible los servicios prestados, por las mismas.

Finanzas e inversión: Como parte principal de dicha categoría Arner acusa que el principal foco de atención sobre este tipo de categorías se encuentra en las plataformas de préstamos como los modelos de crowd funding y las plataformas P2P de préstamos, pero desde un punto de vista de la financiación también incluye la aparición de las Fintech en el mundo del Venture capital y del Private equity.

En el plano de la inversión destaca los mecanismos alternativos de financiación y los desarrollos de plataformas como los robo-advisors.

Gestión de procesos internos y gestión de riesgo, siendo el principal gasto en tecnología llevado a cabo por las instituciones financieras, principalmente desde 2008 y con el alto peso de la carga regulatoria en el sector bancario y como indica el autor un tercio de los trabajadores de la banca actualmente se encuentran ligados a este tipo de servicios como cumplimiento regulatorio. La modelización financiera precisa para el control de riesgos en el sistema financiero a través del VAR también es incluida en dicha categoría.

Pagos e infraestructuras Internet y las comunicaciones móviles ha centrado la evolución de este sector en los países desarrollados. Los pagos tanto nacionales como internacionales han sufrido una mayor carga regulatoria y por ello el esfuerzo de este sector a la hora de liderar el proceso de desintermediación. En el ámbito de las transacciones con acciones y derivados es el principal campo de actuación del campo Fintech, donde las compañías tecnológicas y de comunicaciones están viendo posibilidades desintermediación del sistema financiero tradicional.

Seguridad de datos y monetarización: definida por Arner como la categoría más importante en el mundo fintech, debido a que comienzan a explotar el potencial del Bigdata, convirtiéndose en un valor importante para la estabilidad del sistema financiero y de la seguridad nacional. El alto nivel de digitalización de los sistemas financieros lo hace especialmente vulnerable a ciber ataques, de lo que subyace la importancia de este. Sin embargo, la innovación en este nicho de las Fintech haciendo uso de lo conocido como “bigdata” incrementa la eficiencia y la capacidad de acceso de los servicios financieros.

Plataformas de consumo; particularmente online apps de servicios financieros, siendo el mayor campo de actuación que tiene la banca tradicional y que de igual forma atrae a los proveedores no tradicionales las Fintech. En este contexto aparecen las empresas tecnológicas y firmas de telecomunicación con la intención de competir de forma frontal con los proveedores de servicios financieros de carácter tradicional; algo destacado en la introducción del presente trabajo y que igual forma considera Arner en 2015 como una gran amenaza debido a que pueden utilizar su gran base de consumidores para ofrecer servicios financieros.

Figura 2: Matriz de Servicios Fintech por tipo de Banca con la que entra en competencia.

Organización	Servicio	Competencia
KPMG	Banking	
	Finanzas Personales	B.Com
	Pagos/Transacciones	B.Com
	Payments/transactions	B.Com
	Insurance	
	Productos y soluciones	Seg
	Distribución	Seg
	Atención al cliente y gestión	Seg
	Asset management	
	Distribución:	B.Com y A.M
Asesoramiento	A.M	
Gestión de carteras	A.M	
Mercado de capitales	A.M y B.Corp	
Business-to-business	A.M y B.Corp	
Regtech:	A.M y B.Corp	
El World Economic Forum	Marketplace (peer-to-peer):	B.Corp
	Merchant and e-commerce	B.Corp
	Supply chain finance: (SCF)	B.Corp y B.Com
	Invoice finance	B.Corp y B.Com
	Trade Finance	B.Corp y B.Com
Asociación Española de Fintech e Insuretech	Asesoramiento y gestión patrimonial	A.M
	Finanzas personales	B.Com
	Financiación Alternativa	BI
	Crowdfunding/lending sobre activos o bienes tangibles	B.Com
	Servicios Transaccionales/Divisas	B.Com y B.Corp
	Medios de pago	B.Com y B.Corp
	Infraestructura financiera	BI
	Criptocurrencies & Blockchain	B.Com y B.Corp
	Arner y otros.	
	Finanzas e inversión	A.M
	Gestión de procesos internos y gestión de riesgo	B.Corp
Pagos e infraestructuras Internet y las comunicaciones móviles	B.Com	
Seguridad de datos y monetarización	B.Com y B.Corp	
Plataformas de consumo	B.Com	
Leyenda		
Banca		
Banca comercial	B.Com	
Banca de Inversión	BI	
Banca corporativa	B.Corp	
Asset management	A.M	
Seguros	Seg	

Fuente: KPMG, El World Economic Forum, AEFI y Arner y otros, elaboración propia.

En la matriz representada en la figura anterior se puede apreciar como se ven afectados los diferentes tipos de banca con la aparición de las denominadas Fintech, pudiendo apreciarse que la banca comercial es una de las principales afectadas. Dicha foto del sector se hace desde varias perspectivas dejando claro que los servicios sustituyen o compiten de forma frontal con la banca convencional sin hacer diferencias venga la clasificación de la consultoría el mundo académico u organizaciones sin ánimo de lucro.

En el caso de las referencias académicas utilizadas parte de la base de la escasa o nula diferenciación entre el concepto Fintech y el sector de la banca tradicional, por lo tanto, sería difícil discernir entre el servicio prestado por la Fintech y la banca.

Otro problema que se deriva de la clasificación propuesta por el mundo Fintech, en este caso el AEFI, es que se centra a la hora de clasificar las Fintech en el producto propiamente dicho más que en el sector o nicho de competencia, por lo tanto, dificulta el análisis de la posible competencia con la banca.

Finalmente, la clasificación que más se ajusta a la competencia con la banca y los productos que esta ofrece sería la presentada por KPMG, ya que la presenta según afectan a la banca, seguros y Asset management respectivamente.

3.3. Sector en la actualidad

Como uno de los principales factores que han influido en el crecimiento de las denominadas podría relacionarse con la percepción que los consumidores tienen de la banca. Esta afirmación hace referencia al incremento de la inversión en este tipo de negocios tras la crisis del 2008 y la denominada crisis de confianza.

Otros de los factores a tener en cuenta es el desarrollo tecnológico, Big data, data analytics y dispositivos móviles. Esto permite a las nuevas Fintech des-intermediar los servicios prestados por la banca tradicional con un nicho muy específico y servicios personalizados.

Según PWC (2017), el 83% de instituciones financieras piensan que sus negocios se en cuentan bajo cierto nivel de riesgo debido a la disrupción en un mercado tan tradicional como la banca de las nuevas empresas tecnológico-financieras fruto de la misma encuesta realizada por PWC en 2017 el porcentaje subió al 88%. Teniendo en consideración que las presentes afirmaciones son el resultado de una encuesta, esta podría verse influida por diferentes factores independientemente del riesgo real que sufra el sector fruto de la aparición de las Fintech.

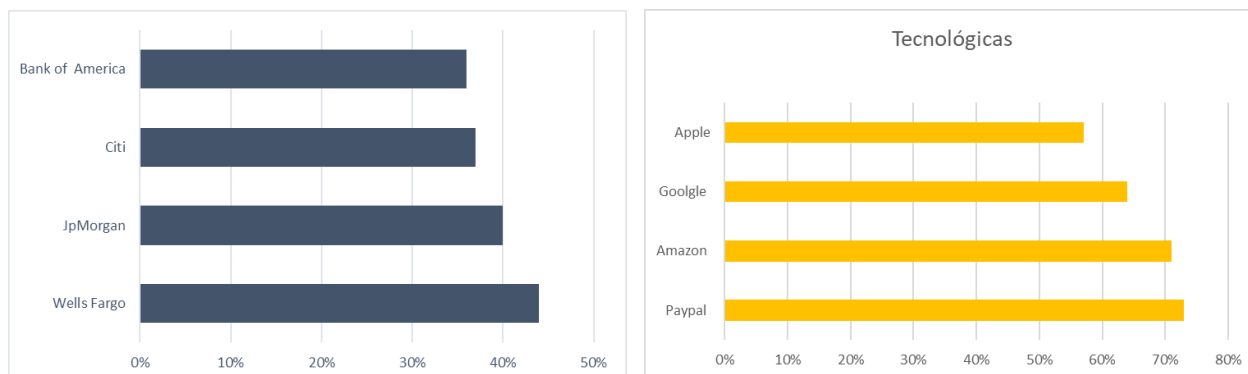
El proceso de digitalización tan acelerado que sufre el sector financiero con la intención de implementar planes para aprovechar la coyuntura actual y continuar siendo competitivos demuestra que sino una amenaza supone un cambio muy disruptivo en el sector e incrementará el grado de competencia en el mismo.

El avance tecnológico descrito incremento la velocidad en los procesos en la última década y por ello se destacan según (Arner, barberist y buckley) las condiciones post-2008 soportan la emergencia en la aparición de nuevos participantes en la creación de nuevas aplicaciones que añadieran valor al sector financiero. Según los mismos, se encuentran:

- Percepción del consumidor sobre los proveedores tradicionales de servicios financieros.
- Condiciones económicas y políticas.
- El alto nivel de exigencias regulatorias post-crisis, que trataremos en siguientes epígrafes.

En campo de la confianza destaca como en la última década se ha erosionado la confianza de los consumidores sobre la banca. Siendo la banca principal afectada a nivel reputacional algo que se deriva de las siguientes figuras.

Figura 3: Nivel de confianza



Fuente: Medici team EE.UU y elaboración propia

De las figuras se deriva una de las principales causas que lideran el crecimiento en el sector Fintech y es la confianza depositada de en las tecnológicas y de la cual se están viendo beneficiadas las empresas tecnológicas. Como podemos apreciar la percepción del consumidor norteamericano sobre Bank of América es prácticamente la mitad que, sobre PayPal, empresa que proporciona servicios de pago online y que entran en competencia frontalmente con servicios de pagos tradicionalmente ofrecidos por la banca tradicional.

En concreto en España la venta de productos inadecuados al perfil de riesgo y que derivan de una política de ventas agresiva por parte de la banca comercial, favoreció la sensación de estafa en el sector por parte de la entidad a clientes de largo recorrido.

Entre otros factores económicos encontramos los colectivos afectados por la crisis financiera. De la cual derivo una crisis económica. Muchos profesionales financieros han sufrido de igual forma la pérdida de sus puestos de trabajo fruto de la concentración bancaria reduciendo la capacidad de incorporación de nuevos trabajadores al sector o el poder adquisitivo de los mismos que ya se encuentran inmersos en él. La digitalización de igual forma descalifica a muchos recién graduados que de forma tradicional habían sido absorbidos por la banca.

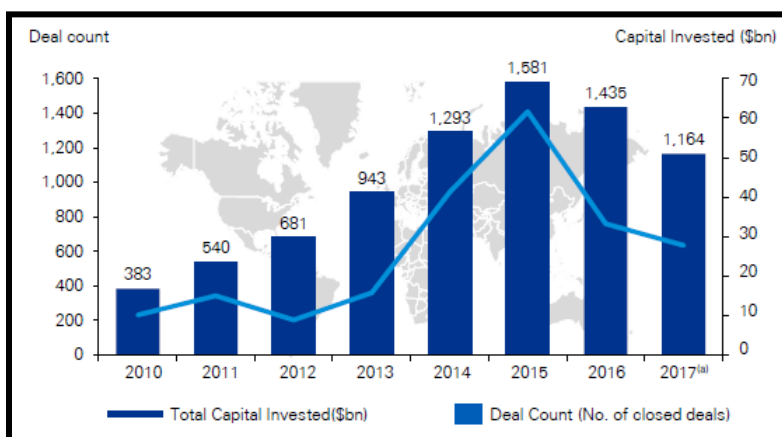
3.3.1. Inversión en el sector

Las inversiones en el sector alcanzan su pico en 2015 con un total de 60 billones de inversión, derivado del informe de KPMG 2017 podemos apreciar como la evolución de la inversión siendo los productos asociados a la banca tradicional los más importantes seguidos de las Insuretech y de las dedicadas a la gestión de activos.

De igual forma el fenómeno Fintech también fue recogido por KPMG(2016), la inversión global en Fintech en el primer trimestre de 2016 alcanzó 5.5 billones de dólares, lo que representa según la misma un 67% sobre el mismo periodo de año previo, teniendo en cuenta un incremento de entorno al

62% en los mercados de Europa Occidental y Asia pacifico, la mayoría de este incremento en la inversión viene motivada por la implementación de inversiones por parte del sector financiero tradicional. Bajo el concepto de Fintech recogido en este estudio ese incremento formaría más bien parte de un proceso de digitalización de la banca tradicional

Figura 4: Capital Invertido



Fuente: KPMG 2016.

- Banking dentro de dicha categoría las principales categorías motivadoras de crecimientos son las relacionadas con préstamos y pagos habiendo recaudado un billón con un total de 20 transacciones de los denominados unicornios a nivel global. Habiéndose reducido el número de inversiones desde 2016 debido a que los inversores en los países occidentales están centrados en etapas más adelantadas a la captación de fondos y más cerca del punto de salida de los Private Equities y los Venture Capital.
- En el sector de los seguros han centrado su esfuerzo en sistemas IT y en programas de transformación regulatoria, pero con un presupuesto limitado sobre la innovación, por lo tanto, se han visto limitados a la hora de innovar y crecer en el sector con un total de 175 transacciones y recaudando un total de 1.7 billones de dólares. Según KMPG en 2017, el volumen por transacción se ha visto incrementado lo cual podría indicar que el sector Fintech relacionado con las aseguradoras podría estar en una etapa más inicial del proceso de captación de fondos y, por tanto, se incrementara el volumen hasta llegar al punto de salida o madurez para los inversores.
- Ha habido un crecimiento sostenido sobre las sociedades dedicadas a la gestión de activos desde los Venture capital y los private equity. Desde 2010, se calcula según los datos de KPMG 2017 que han captado 11,4 billones de financiación privada para empresas del sector. El pico de inversión sobre el mismo se sitúa en el primer Q de 2016 con 1,9 billones de dólares. Desde entonces no se aprecia más que conservadoras recaudaciones de capital en el sector.

3.3.2. El negocio

En este epígrafe procederemos a analizar los diferentes pesos que tienen las diferentes Fintech presentes dentro de las 250 empresas más relevantes del sector. Según el informe anual de CB Insights, el cual publica anualmente el nombre de estas.

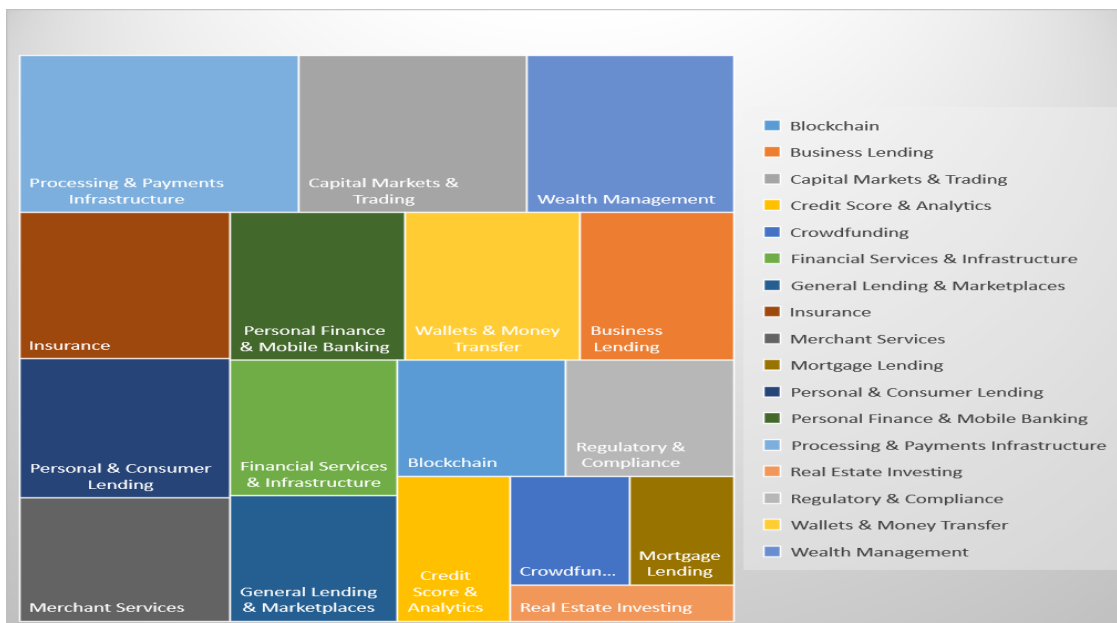
Del presente análisis se deriva una concentración sobre los servicios ofrecidos tradicionalmente por la banca comercial. Estos servicios representan casi un 40% del negocio de las Fintech en la actualidad, por lo tanto, la convergencia en cuanto a clientes es inevitable con la banca comercial tradicional.

Figura 5: líneas de negocio %

NEGOCIO	Número de empresa	%
Blockchain	12	5%
Business Lending	14	6%
Capital Markets & Trading	22	9%
Credit Score & Analytics	10	4%
Crowdfunding	8	3%
Financial Services & Infrastructure	14	6%
General Lending & Marketplaces	13	5%
Insurance	19	8%
Merchant Services	16	6%
Mortgage Lending	7	3%
Personal & Consumer Lending	18	7%
Personal Finance & Mobile Banking	16	6%
Processing & Payments Infrastructure	27	11%
Real Estate Investing	5	2%
Regulatory & Compliance	12	5%
Wallets & Money Transfer	16	6%
Wealth Management	20	8%
TOTAL	250	

Fuente: elaboración propia y CIB Insights.

Figura 6: % según tipo de negocio elaboración propia datos CIB Insights.



Fuente: Elaboración propia a través de las 250 Fintech del informe CIB Insights

3.3.3. Creación de empresas

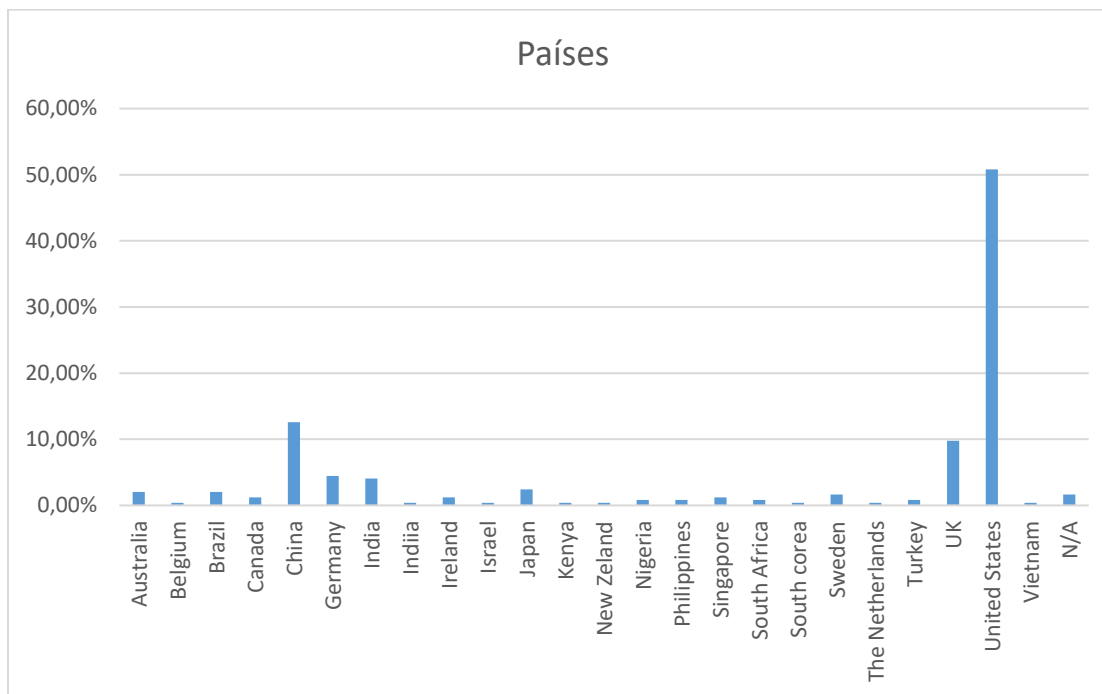
Como parte de los factores que motivaron el éxito según Arner, Barberist y Buckley encontramos la crisis financiera de 2008 y con relación a los mismo podemos ver que se deriva de los datos analizados que los mayores referentes del mercado surgieron después de la presente crisis. Cabe destacar que dentro del informe se presentan las empresas más relevantes del sector y, por tanto, aquellas fundadas en 2016 y 2017 pueden no haber alcanzado el suficiente nivel de relevancia para ser incluidas en el mismo.

Figura 7: Empresas Fintech por año de fundación.



Fuente: elaboración propia datos CIB Insights 2017

Figura 8: Países más relevantes en el mercado



Fuente: Elaboración propia datos CB Insights 250.

En la siguiente figura presentamos el análisis sobre la concentración de países en dos bloques países emergentes como China líder de estos junto con la India, la cual, compite en número de empresas entre las 250 más relevantes del sector. El sector americano es el que posee mayor concentración en Fintech, también cabría analizar el por que de dicha situación con relación a Europa.

3.3.4 Conclusiones.

Las principales conclusiones acerca del presente epígrafe se presentarán a continuación:











1. La inversión en el sector se presenta altamente relacionada con la crisis financiera y con los esfuerzos por parte de los inversores en captar rentabilidad y, por tanto, pueden haberse tomado como inversión alternativa o refugio en momentos de crisis.
2. La posibilidad de que gran parte de la inversión en el negocio denominado Fintech hubiese sido producida por los bancos en un intento de digitalizarse difumina la diferenciación entre banca y Fintech y, por tanto, su posible amenaza.
3. En el análisis de las 250 empresas Fintech más relevantes podemos apreciar como las empresas Fintech independientes más importantes corresponden al sector de payments, algo que si compite de forma directa con los productos ofrecidos con la banca tradicional y que teniendo en cuenta el crecimiento de la confianza en las tecnológicas si pudiera erosionar el negocio a los bancos.

4. En el sector de los seguros, podría ser uno de los grandes beneficiados del entorno Fintech ya que tradicionalmente ha sido un servicio que precisaba de poca presencia de personal y que ya se encontraba encaminado a un proceso de teleasistencia. En el sector de los seguros la gestión del riesgo es el principal factor para tener en cuenta. Una vez seleccionado el nicho de clientes el hecho de ayudarse de las plataformas de asistencia desarrolladas por determinadas Fintech puede desembocar en el incremento del sector asegurador.
5. Con relación al grado de confianza en las tecnológicas es uno de los factores que de cara a los consumidores tiene más importancia y que puede afectar más en el largo plazo al sector ya que las empresas denominadas tecnológicas, como Amazon, Google, etc. Poseen gran cantidad de efectivo y, por tanto, podrían financiar a sus propios clientes a intereses mucho más bajos que los de mercado.

3.4. El modelo de negocio de las Fintech: CANVAS

El modelo de Canvas fue creado por Osterwalder & Pigneur (2010) siendo su intención crear una herramienta estratégica para desarrollar nuevos modelos de negocio o analizar modelos de negocio que ya habían sido implementados. El modelo distingue entre nueve bloques diferentes, los cuales, componen todas las partes imprescindibles de un negocio. Siendo ocho de estos bloques, por ejemplo, Recursos clave, Propuesta de valor, Relación con los consumidores, Canales, Segmentos de Clientes, Fuente de ingresos y La estructura de costes, siendo esta última la más difícil de abordar debido a que muchas de las sociedades dedicadas al Fintech no son cotizadas o no tienen la obligación de auditar sus cuentas, por lo tanto, es el difícilmente analizable.

Los bloques más relevantes del modelo se utilizarán a continuación para analizar el Modelo de negocio presentado por las Fintech de forma generalista en comparación con los modelos financieros tradicionales

<p>Socios Clave</p>  <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes y son nuestras proveedoras clave? ¿Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Que actividades requieren nuestros socios clave?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>	<p>Actividades Clave</p>  <p>¿Que actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestros canales en relación con los clientes? ¿Nuestros canales de ingresos?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>	<p>Propuesta de Valor</p>  <p>¿Que valor estamos entregando a los clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisficando? ¿Que pagamos de productos o servicios a otros segmentos a cada segmento de clientes?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>	<p>Relación con Clientes</p>  <p>¿Que tipo de relación elegiremos que establezcamos o mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Cual necesidad estamos satisficando? ¿Que relaciones hemos sido beneficiadas? ¿Cuan coherentes son? ¿Cuan las relaciones con el resto de nuestros canales de relación?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>	<p>Segmentos De Clientes</p>  <p>¿Para qué estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>	
<p>Recursos Clave</p>  <p>¿Que recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestros canales en relación con los clientes? ¿Nuestros canales de ingresos?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>		<p>Canales</p>  <p>¿A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? ¿Cuan los estamos alcanzando ahora? ¿Cuan están llegando a los canales? ¿Cuan los estamos alcanzando ahora? ¿Cuan los estamos alcanzando ahora? ¿Cuan los estamos alcanzando ahora?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>			<p>Segmentos De Clientes</p>  <p>¿Para qué estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>
<p>Estructura De Costos</p>  <p>¿Cuales son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuales recursos clave son los más costosos? ¿Cuales actividades clave son las más costosas?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>		<p>Fuente De Ingresos</p>  <p>¿Por que valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Actualmente por que se pagan? ¿Cuan están pagando? ¿Cuan están pagando? ¿Cuan están pagando?</p> <p><small>Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave Indicador de actividad clave</small></p>			

Socios claves

Los socios en el caso de la mayoría de las Fintech que emergen al mercado es uno de los puntos principales para poder llevar a cabo su propuesta de valor. En muchas ocasiones se centran en nichos donde la compañía tiene una falta de recursos o un Know how adquirido. Por ello, muchas Fintech están realizando alianzas estratégicas con instituciones financieras ya consolidadas con la intención de beneficiarse de su base de datos y de su estatus regulatorio como se desprende del análisis realizado de la lista de las 250 del CIB Insights, dentro del cual encontramos un 30% aproximadamente de sociedades con socios ya establecidos. De mismo modo la regulación como a continuación trataremos está motivando este tipo de alianzas debido a que se está aumentando la presión regulatoria sobre las mismas. Uno de los hechos que también podría estar motivando este tipo de alianzas es que los mismos bancos ayuden a buscar potenciales Fintech a las mismas.

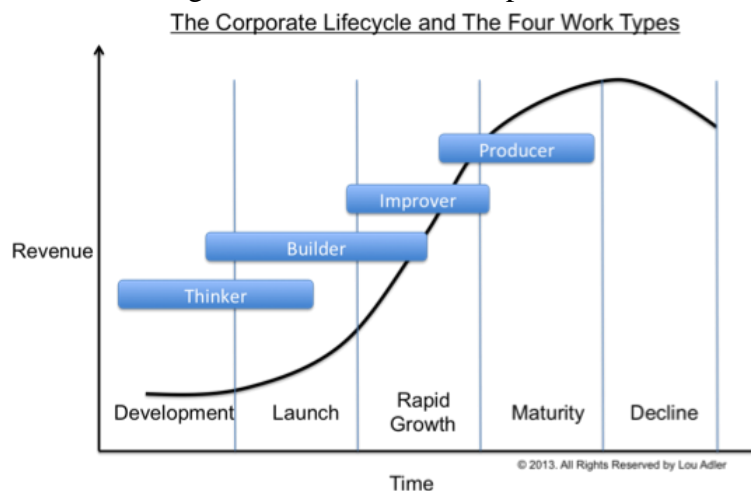
Recursos principales

Podríamos afirmar que este bloque contiene los activos más importantes que la compañía necesita para poder realizar sus actividades principales descritas a continuación y principalmente para poder implementar con éxito su modelo de negocio. Siendo un negocio no industrial los principales recursos son el capital humano y el consiguiente coste de atracción y retención del talento y los costes de financiación algo que representa un alto coste en las primeras etapas del negocio.

Actividades principales

El modelo lo define como las actividades que realiza la compañía en el transcurso diario de su actividad principal, centradas en transmitir su proposición de valor. Las actividades principales dependen principalmente del ciclo de vida de la empresa. Siendo el ciclo económico el principal factor determinante a la hora de definir las actividades de la compañía.

Figura 9: Ciclo de vida corporativo.



Fuente: Lou Adler

La mayoría de Fintech se encuentran en las primeras etapas, donde se encontrarán centrados en desarrollar la solución tecnológico-financiera a entregar al cliente y en encontrar clientes. Las empresas que se encuentran ya establecidas se encuentran desarrollando activamente su negocio, pero incluso las Fintech que se encuentran en una etapa de Rapid growth tienen el requerimiento de realizar grandes desembolsos para implementar su estrategia.

Actividades Principales:

- Programación & Ingeniería: actividades relacionadas con la gestión de su plataforma a través de la cual pretende agregar valor, siendo una página web o una aplicación web.
- Marketing/ encontrar clientes: establecer y ampliar la base de datos de los clientes.
- Negocio operacional y servir a clientes: gestionar las actividades diarias del negocio y servir a los clientes que ya han sido captados.

Cabe destacar, que las citadas actividades no son necesariamente excluyentes y que dependiendo del negocio o nicho en concreto que tenga la empresa podrán establecerse interacciones.

Proposición de valor

La proposición de valor es la piedra angular de cualquier modelo de negocio. Abarca todas las características de una compañía ofrecer en su intento de posicionarse respecto a los competidores y satisfacer las necesidades de sus potenciales consumidores.

En las Fintech, esta diferenciación es conseguida a través de soluciones tecnológicas establecidas, como servicios, productos o procesos.

A continuación, se describen una serie de propuestas de valor que ofrecen las Fintech, con la intención de conseguir una ventaja competitiva. Estas propuestas de valor se realizan con la intención de proporcionar una diferenciación respecto a la banca.

1. Mejorar la inclusión en los mercados financieros: Con esto se quieren posicionar las empresas que proveen a los consumidores de nuevos productos y servicios. Estos servicios dan acceso a sectores de la sociedad que tradicionalmente no han tenido la posibilidad de beneficiarse de determinados productos financieros. Proveyendo de servicios simples y con bajo coste como Transferwise, la cual permite realizar transferencias de carácter internacional a un coste muy por debajo de los ofertado por la banca. La innovación también ha favorecido la inclusión financiera. Doreming, por ejemplo, propone reducir la pobreza gracias a una app que ayuda a pagar a los empleados y a realizar pagos con muy bajo coste. Dentro de esta propuesta también encontramos empresas que proponen métodos de financiación para pequeñas y medianas empresas que no tienen acceso a financiación. Por ejemplo, Iwoca. Empresa que provee de financiación de hasta 50000 euros para PYMES.
2. Incrementar la experiencia de los consumidores: Esta propuesta de valor se encuentra centrada en incrementar la satisfacción del consumidor a través de las tecnologías, gracias a las mismas las Fintech son capaces de suministrar de servicios personalizados y de comunicarse directamente con el consumidor, este les permite incrementar significativamente la experiencia. En este segmento o propuesta de valor destacan Righindem y Boundlss.
3. Incrementar la transparencia en relación con los servicios financieros tradicionales: Las Fintech permiten a las empresas a las que les prestan sus servicios, incrementar la transparencia y el número de productos ofrecidos, pudiendo ser más transparentes en sus tarifas y comisiones. Como principal ejemplo de este tipo de servicios destacan: Simply business y Bold Penguin en el corretaje de seguros y *Pension bee* en la gestión de pensiones y ahorro.

4. Mejorando la ciberseguridad: Esta propuesta de valor se encuentra centrada en reducir la vulnerabilidad que tienen ante los pagos con tarjetas de crédito, pagos online y cheques. Las pérdidas debido a este tipo de brechas han sido muy altas en los últimos años y fruto de ello han surgido empresas como: Ravelin, la cual, ayuda a detectar los fraudes a las pequeñas empresas. De igual forma encontramos fintechs que ayudan a mejorar en términos normativos como: Trulioo, Covi Analytics.
5. Proveer de apoyo y guía en la navegación a la hora de contratar determinados productos financieros, ya que determinados servicios son complejos para los consumidores finales. Las Fintech a través de la inteligencia artificial y del apoyo del Big data, pueden proporcionar servicios a la medida del consumidor. Este tipo de propuestas están siendo llevadas al sector del seguro y de la gestión de activos pudiendo adecuarse en este último caso al perfil de riesgo de los consumidores finales. Oval en banca y Nutmeg la gestión de activos destacan por su propuesta.

Figura 10: Propuestas de valor Fintech



Fuente:Elaboración Propia

Relación con los consumidores y Canales.

La relación con los consumidores y los canales se centran en la manera en que la compañía se comunica y distribuye el servicio a los consumidores, por ello serán tratados como un único bloque en este estudio.

Principalmente, la interacción con los clientes dentro de la industria es digital, personal o una aproximación por parte de los dos. Como modelo puramente digital encontramos una estrategia de comunicación en la cual, el cliente no tiene la necesidad de comunicarse personalmente para hacer uso de todos los servicios y productos. Partimos del supuesto de que todas las comunicaciones se realizaran por medio de las plataformas puestas a disposición del cliente, website, app, o herramientas de comunicación con alta escalabilidad dentro de la organización.

Por otra parte, encontramos las estrategias de comunicación con una para una aproximación más personal, requiriendo una comunicación más personal obviando herramientas digitales.

Finalmente, consideraríamos una estrategia mixta que implicaría que parte de los servicios de la empresa son prestados digitalmente, mientras que otros requerirían el apoyo del email, teléfono, personal y otros canales

Segmentos de consumidores

El segmento de consumidores agrupa al público objetivo al que determinado negocio pretende vender su producto. Para analizar la lista del 250 CIB Insights, distinguiremos entre negocios centrados en consumidores individuales (B2C) y a negocios (B2B).

Fuentes de Ingresos

El bloque de ingresos se refiere a las formas que tiene la compañía de generar ingresos fruto de su actividad. Las Fintech pueden generar ingresos a través de los mismos canales que típicamente se aplican a la banca tradicional, como intereses, comisiones o trading. De igual forma, puede generar ingresos como las empresas del sector de softwares, con licencias tarifas o software como servicio (Saas), o como otros modelos nuevos donde se vender un espacio publicitario o analizando datos. Desde que muchas Fintech ofrecen diferentes categorías de productos, las presentes clasificaciones no son mutuamente excluyentes.

3.5. Regulación sobre Fintech

La integración de las Fintech viene con unos determinados retos, entre los más importantes se encuentran la incertidumbre sobre el marco regulatorio al que se puede enfrentar el sector en el futuro. De hecho, representa uno de los retos más importante del sector regular la relación entre las instituciones financieras y las Fintech. Según la encuesta realizada por PWC en 2016, los CEOs de las principales instituciones encuestados ven como el mayor riesgo del sector, la sobrerregulación de este.

Compañías Fintech en la UE

Con relación a la supervisión y regulación del entorno Fintech de la UE, no existe un marco jurídico específico, ni a nivel UE ni a nivel específico de estados miembros, este hecho es relevante debido a que facilita la creación de nuevos negocios siendo de igual forma un riesgo la falta de regulación.

El pasaporte europeo, este concepto se presenta clave en el análisis de la regulación del sector financiero tecnológico o Fintech. El pasaporte europeo implica que un folleto aprobado por una autoridad competente de la Unión Europea (país de origen) se puede utilizar para realizar ofertas públicas y admisiones a negociación de valores en mercados regulados en toda la Unión Europea. Esto supone una importante simplificación para los emisores puesto que todos los trámites administrativos relacionados con la aprobación del folleto se centran en la autoridad del país de origen, sin que sea necesario que los emisores se pongan en contacto con el resto de las autoridades competentes. CNMV (2018).

Como indica la CNMV, existe una interconexión entre estamentos reguladores de diferentes países miembros gracias a los cuales, se encuentran conectados los diferentes reguladores con el fin de demostrar la existencia previa de registro de un folleto u organización en su país de origen. Dicho pasaporte acredita a dichas entidades a proporcionar servicio en otros países miembros bajo la regulación de su país de origen.

Fintech globales, son aquellas que no pertenecen a la unión europea y, por tanto, carecen pasaporte europeo, pero tras registrarse en la unión europea podrán moverse libremente, esto beneficiará a los países que en primer lugar dejen establecerse a estas sociedades. En primer lugar, reduce la competencia de las compañías, ya que las que se encuentran dentro del marco europeo no deben de realizar dicho trámite. En segundo lugar, cabe destacar que entra en juego la percepción del libre

mercado que los diferentes países miembros tengan, ya que aquellos países con regulación más beneficiosa para las Fintech con origen fuera de la unión europea tendrán una mayor ventaja respecto al resto.

Las Fintech con origen fuera de la UE provienen de un régimen normativo diferente, por lo tanto, no son elegibles para el pasaporte y por consiguiente únicamente pueden operar en el país que les de licencia para ello.

Con la intención de evitar la presente problemática legal, muchos estados miembros han creado licencias para las actividades que recoge el entorno Fintech que actualmente no se abordan en el ámbito legislado de la unión europea.

Ejemplo de este tipo de actividad sería Francia, la cual ha creado unos regímenes jurídicos específicos que rigen a los asesores de inversiones financieras (*conseillers en investissement financier*), intermediarios de operaciones bancarias y servicios de pago (*intermédiaires en opération de banque et service de paiement*), intermediarios de crowdfunding (*intermédiaires en financement participatif*), y asesores de crowdfunding (*conseillers en financement participatif*).

Implican requisitos de licencia, autorización o registro por parte de la ACPR (la autoridad francesa responsable de la supervisión de la industria bancaria), la AMF (la Autoridad de la Bolsa de Valores de Francia) o ORIAS.

Los servicios prestados por las empresas Fintech que poseen este tipo de requisitos serían los siguientes:

- Banca minorista
- Servicios de pago
- Servicios de mercado financiero

Para conseguir el pasaporte, la sociedad pasaría por solicitar al regulador el pasaporte en su país de origen, y cuando el regulador de origen verifique el mismo, le comunicará al estado miembro anfitrión la intención de está enviando a la contraparte el pasaporte de la sociedad.

Habiendo entrado en vigor el pasaporte, una compañía Fintech continúa siendo regulada, supervisada por el estamento local. Los reguladores anfitriones pueden intervenir sobre las sucursales creadas con el pasaporte. Sin embargo, encuentran limitadas sus disposiciones a la hora de regular las disposiciones transfronterizas realizadas por la entidad, pudiendo ser aplicadas las llamadas disposiciones de “bien general” y todas las leyes de protección del consumidor que no se encuentren armonizadas: secreto profesional, prevención de fraude y el informe de actividades sospechosas. (Ley 3/2014, de 27 de marzo)

4. ENTORNO Y CUYUNTURA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

4.1. Regulación y crisis.

En este epígrafe se presentan diferentes iniciativas en el ámbito internacional, que se generan a raíz de la falta de prudencia adoptada en la etapa del boom económico precedente:

- Simplificar el marco regulatorio y supervisor. La intención de simplificarlo proviene de la incipiente actividad de las sociedades del denominado Shadow banking.
- Evitar costes a los contribuyentes. Se cuestiona principalmente, el uso de fondos públicos en el rescate del sector financiero. Para la protección del contribuyente se han creado una serie de organismos con la intención de supervisar o intervenir las entidades bancarias bajo de determinadas situaciones descritas por el MUR y el MUS

El Mecanismo Único de Supervisión (MUS) instaura un nuevo sistema de supervisión financiera formado por el Banco Central Europeo (BCE) y las autoridades nacionales competentes (ANC) de los países de la Unión Europea (UE) participantes. Sus principales objetivos son velar por la seguridad y la solidez del sistema bancario europeo y aumentar la integración y la estabilidad financieras en Europa.

Constituye el primer paso hacia la denominada «Unión Bancaria», del que también forma parte el Mecanismo Único de Resolución, y que prevé completar con un sistema armonizado de garantías de depósitos. Banco de España.

- Protección al consumidor. Surge la normativa Mifid II con la atención de proteger al consumidor e incrementar los niveles de transparencia en el sector, debido a la mala praxis financiera.

La MIFID II fue aprobada en 2014 por el Parlamento Europeo y está diseñada sobre la base de las deficiencias que mostró el sector en Europa durante la crisis económica. Además, será complementada por la MiFIR, que según CNMV “regula la transparencia pre y post negociación” en relación con las autoridades competentes (en el caso de España, la propia CNMV) y los inversores, entre otros elementos.

Uno de los principales conceptos que pretende implementar Mifid II es la diferencia entre vender y asesorar algo que no había sido definido en entorno financiero precrisis, pero que ha sido considerado un factor clave por las autoridades regulatorias. El fin fue evitar episodios como los vividos en España con la venta de las preferentes, que, siendo un producto totalmente legal y establecido con amplio recorrido, se vendieron sin adecuarse a los perfiles de riesgo bajo la creencia del consumidor de que se le estaba asesorando.

- Mercados financieros eficientes. En este caso nos referimos al hecho de que por parte de los reguladores se intenta reducir la probabilidad de contagio entre los diferentes bancos. Dicho esfuerzo se realiza a través de la implementación de los requerimientos de capital con la intención de incrementar la solvencia del mercado e incrementar la eficiencia de estos.

Basilea III, fue la respuesta a este problema. En respuesta a estas deficiencias, el Comité finalizó en julio de 2009 un conjunto de reformas críticas al marco de Basilea II. Dichas reformas elevarán los requerimientos de capital para la cartera de negociación y exposiciones de titulización complejas, una notable fuente de pérdidas para numerosos bancos con actividad internacional.

El nuevo tratamiento introduce un requerimiento de capital basado en el valor en riesgo (VaR) en situaciones de tensión, definidas como 12 meses consecutivos de significativas tensiones financieras.

Además, el Comité ha establecido mayores requerimientos de capital para las denominadas «retitulaciones» tanto en la cartera bancaria como en la de negociación. Las reformas también reforzarán las normas sobre el proceso del examen supervisor contenidas en el Segundo Pilar y de divulgación, incluidas en el Tercer Pilar. Las mejoras del Primer y Tercer Pilar deberán haber sido implementadas a finales de 2011, mientras que las normas del Segundo Pilar entraron en vigor con su introducción en julio de 2009.

Los requerimientos normativos han transformado el sector bancario y a nivel rentabilidad han supuesto un hecho significativo debido a que a la obligatoriedad de mantener un capital inoperativo como colchón de seguridad hace más ineficiente el uso de los capitales y reduce, por tanto, el ROE de las entidades. En el análisis posterior podremos ver cómo han sido afectadas y cuáles de ellas han mantenido mejor la rentabilidad para el accionista a pesar de dicho requerimiento.

El entorno regulatorio actual presenta una serie de inconvenientes para los servicios tradicionales, pero se presentan como una ventaja competitiva para aquellas empresas que no se encuentran bajo el paraguas del MUR, siendo el caso de empresas no consideradas importantes por su tamaño o por que no entran dentro de los parámetros que este regula. Por ello, las Fintech son más flexibles y pueden hacer mayor esfuerzo económico en desarrollar su negocio mientras que la banca tiene que dedicar una parte de los fondos a mantener unos requerimientos de capital. Esto hace más vulnerables a los bancos tradicionales.

4.2. Shadow banking

El Shadow Banking podría describirse como la actividad e intermediación crediticia en la que participan entidades y actividades, las cuales, se encuentran total o parcialmente fuera del sistema bancario tradicional. Las instituciones no bancarias han proporcionado una alternativa de financiación para aquellas entidades o personas que se encuentran fuera del circuito de financiación tradicional apoyando a la economía real. Proporcionando una diversificación en la oferta de crédito y ha incrementado la competencia en los bancos.

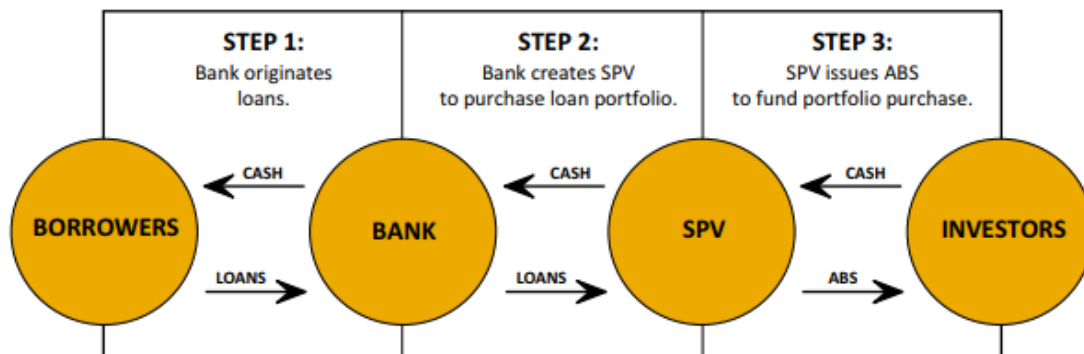
La “maturity transformation”, implica que los partícipes pueden prestar dinero en un espacio temporal diferente al que ellos captan los fondos necesarios y gracias a determinadas estructuras son capaces de trasladar el riesgo a otros agentes financieros. Este tipo de estructuras han sido utilizados en el shadow banking, trasladando el riesgo y con ello incrementan el riesgo sistémico.

La necesidad de la securitización

En los años ochenta existía una escasez de activos con colateral y fruto de la innovación surgió la securitización. Los bancos comerciales realizaban multitud de préstamos a los clientes tanto minoristas como empresas. Desde este punto surgió la herramienta que permitía sacar del balance dichos activos y con ello el riesgo implícito de los mismos. Nombrada como SPV (Special Purpose Vehicle), lo que su nombre implica sería que había sido creada para dicho proceso de sacar del balance los préstamos soportado por la entidad financiera.

Figura 11: Estructura del Shadow Banking

Securitization and Shadow Banking



Fuente: Global Shadow Banking Monitoring Report 2017

La SPV financiaba la adquisición de diferentes activos (hipotecas, deudas de tarjetas de crédito, préstamos de vehículos) comprando activos respaldados la SPV soportaba y hacia propios los activos del banco pasando a ser sus pasivos cuando esta los venda en el mercado secundario del mercado de capitales.

La utilización de este tipo de estructuras permitió el crecimiento de las instituciones financieras sin la necesidad de incrementar las estructuras de capital requerida en este caso por Basilea I, por lo tanto, se incrementó el nivel de apalancamiento de las instituciones financieras incrementando el nivel de activos en relación con el capital. Si la elección de activos se realizaba de forma cuidadosa permitía que fuera una forma segura de respaldar el crecimiento haciéndola segura y predecible. Esta innovación en el sistema bancario permitió una forma de financiación alternativa a la utilización de los depósitos bancarios, haciéndolo útil tanto para inversores como bancos.

De esta forma fue financiada la burbuja del 2000, la cual afecta a la vivienda en los Estados Unidos. El alto incremento en el número de hipotecas supuso al incremento de un tipo particular de ABS llamado MBS (Mortgage Backed Securities), en inglés activos soportados por hipotecas. Siendo un tipo de ABS que soporta únicamente hipotecas. Provocando el crecimiento del Mercado REPO (Operaciones de recompra pactada bajo determinadas condiciones), y con ello erosionado del mercado de los bonos del tesoro. Por aquel entonces pareció lógico como solución a la escasez de activos con colateral. Existen autores como Gorton y Metrick que discuten que el uso de las operaciones REPO fueran afectadas de forma tan significativa por los ABS.

Los CDO y Las Subprime

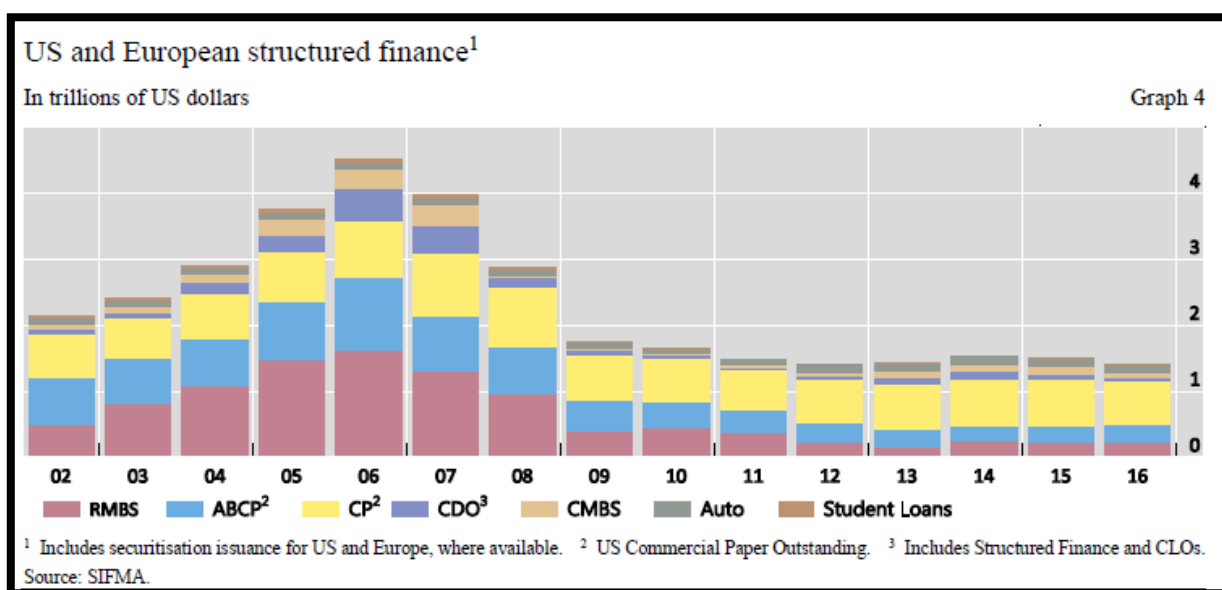
- CDO: “Collateralized debt obligation”, es un producto estructurado que agrupa conjuntamente los activos que generan determinados cash flows y fragmenta este grupo en activos en tramos que pueden ser vendidos a otros inversores
- RMBS: “Residential backed securities”; son un tipo de obligación respaldada por la deuda fruto de las hipotecas y respaldadas por las hipotecas, prestamos home-equity las hipotecas subprime. Siendo in grupo de hipotecas creados por los bancos y agrupadas según entidad y clases, por diferentes tramos y así pudiendo ser transformada en nuevos activos y comparados por inversores.

La securitización especialmente aquella relacionada con hipotecas y el sector inmobiliario y las finanzas se incrementó de forma significativa en la etapa inicial de la crisis financiera. Este

incremento fue particularmente enérgico en Estados Unidos, permitía la securatización sin el respaldo del estado. Cuando se empezaron a producir los primeros impagos de hipotecas, y con ello la disminución del rendimiento de los productos estructurados comenzaron los primeros problemas. El principal problema fue la valoración de CDOs y RMBS, produciéndose valoraciones a la baja de los mismo y por consiguiente la reducción de la liquidez de este tipo de activos.

El problema con los CDOs y RMBS, contribuyo de forma significativa al ajuste del valor de los activos a valor de mercado actual, por lo tanto, se produjeron importantes pérdidas en aquellas instituciones que hicieron uso de este tipo de productos como bancos, bróker y dealers y compañías aseguradoras.

Figura 12: Productos Estructurados



Fuente: Global Shadow Banking Monitoring Report 2017

En la presente figura Podemos apreciar como el incremento del uso de las herramientas de Shadow Banking definidas como RMBS y los CDOs desde inicios de 2002 hasta la citada crisis de Lemhan Brothers en 2007 fue incrementándose de forma significativa, por lo tanto, permitió a las instituciones financieras transferir el riesgo y diferir la madurez de los productos financieros.

Como conclusiones tras el análisis de la situación a lo largo el tiempo del Shadow Banking y más concretamente la crisis de la Subprime se deduce que la innovación sigue en constante evolución sobrepasando a los reguladores en relación al riesgo de las entidades financieras, por lo tanto, se debería centrar la regulación en el ámbito de la innovación con la intención de solucionar problemas futuros y dejar de legislar a posteriori del establecimiento de determinadas actividades por parte del sector

4.3. Digitalización

A continuación, se trata la definición de digitalización con la intención de buscar la relación entre la aparición de las denominadas Fintech, objeto de estudio y la banca tradicional. Como fruto de la relación entre los cambios en los hábitos de consumo y la disrupción tecnológica.

Presentándose varias definiciones del concepto digitalización:

- Combinación de información, información, comunicación, y tecnologías de la conectividad (Bharadwaj et al. (2013, p. 471)
- Digitalización puede ser definida como el proceso de introducción de equipos tecnológicos dentro de determinados objetos como, por ejemplo, una app dentro de un teléfono móvil y que fruto de esta introducción es un servicio digitalizado (Pfeiffer and Jarke (2016, p. 4)).
- Digitalización: la creación de algo digital, es decir, sin conexión con algo material sino totalmente inmaterial a diferencia de cosas de tipo analógico físico o papel, sonidos imágenes o fotografías (Oxford English Dictionary (2017))

De la mano del proceso de digitalización del sector financiero viene Internet, algo que ha proporcionado la bidireccionalidad de la información respecto a los modelos de negocios tradicionales. El hecho es que a través de internet y las tecnologías se hayan reducido los costes estructurales y por primera vez en la historia el acceso a la información es mayor.

Los mecanismos de feedback online, conocidos como sistemas reputacionales según (Resnick et al., 2000), están usando los canales de comunicación bidireccional de internet para generar redes internacionales de boca a boca, Donde todo tipo de individuos comparten opiniones acerca de variedad de temas. Dentro de este punto cabría destacar el desgaste de confianza que a través de la tecnología ha sufrido el sector financiero, y que para un negocio que principalmente vende confianza es crucial.

Fruto del cambio tecnológico sufrido por la sociedad y como recalca (Guernsney,2000) entre los consumidores ha proliferado un espíritu de confianza en las plataformas de feedback online, donde se elige película e incluso acciones. Elecciones hechas bajo determinadas opiniones externas ya sean anuncios, o asesoramiento profesional.

Todo esto deriva en la personalización del producto, el aprovechamiento de la información y los métodos de análisis de datos como los principales actores del proceso de digitalización que vive la sociedad en la actualidad. Esto es conseguido a través de los mecanismos que facilitan la utilización de los datos en tiempo real y que con la combinación de herramientas analíticas que permiten el desarrollo de nuevos productos. (Mckinsey 2018)

Otro de los grandes factores de relevancia en el proceso continuo de digitalización y que ha tenido una evolución significativa en el uso de los teléfonos móviles. Haciendo referencia a Skinner (2014), el porcentaje de penetración mundial que tienen los negocios a través de este tipo de equipos alcanza el 70%, siendo de 2014 dicho estudio. Destacando que desde el citado año el porcentaje ha podido verse incrementado, pero que se toma de referencia.

Este cambio en la tendencia en el consumo ha sido utilizado nicho de mercado para la creación de nuevas aplicaciones móviles más allá del fenómeno comunicativo de Facebook y de las plataformas de feedback online anteriormente descritas. Siendo ilustrativo el hecho según la encuesta realizada por

Bain&Company (2014) sobre consumo digital a lo largo de 22 países, el incremento del uso de aplicaciones de banca online había crecido un 19%, mientras que el uso de plataformas basadas en páginas web se mantenía constante para el mismo periodo analizado.

El proceso de digitalización de una empresa, es decir, los elementos internos que constituyen su cadena de valor conducen al hecho de la digitalización. Por consiguiente, podemos considerar que una empresa se convierte en digital en el momento que genera experiencias únicas a los clientes a través de una combinación de información, recursos comerciales y tecnologías digitales que producen resultados innovadores diseñados para con el cambio del mundo digital. McDonald y McManus (2014, p.5)

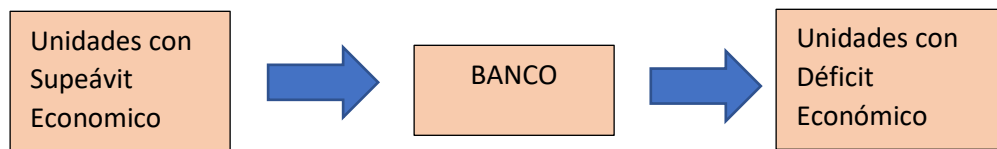
La presente aportación de parte de McDonald y McManus reafirma en gran forma la motivación del presente trabajo tanto en relación con las Fintech como generadoras de valor a través de la tecnología, como a la banca. La banca está sufriendo un proceso igualmente de digitalización, siendo remarcable el hecho de que ambas industrias o la misma según Arner y otros, compiten por el mismo nicho de mercado.

5. BANCA

5.1. Definición y alcance

El concepto de banco será expuesto bajo la tesis de Jeane Gobat, el cual lo define como la entidad que coordina la necesidad de los ahorradores con las de los inversores y ayuda a un funcionamiento más suave de la economía.

A pesar de que los bancos se encuentran involucrados en diferentes tipos de actividades, su principal rol es recoger fondos en este caso los depósitos, asegurando la seguridad de estos y prestándolos a las denominadas unidades deficitarias, es decir, aquellas personas o individuos que necesitan financiación. Actúan, por tanto, como intermediarios del sistema financiero.



Este capítulo está centrado en la banca su funcionamiento y análisis de sus actores más relevantes del panorama español, basado en la definición de Gobat, debido a que ya se tomó la perspectiva de la prestación de servicios y de la tecnología utilizada en el proceso de definición del concepto Fintech y por lo tanto, resulta interesante resaltar que salvo por la brecha tecnológica que pudiese haber en el pasado el negocio podría ser idéntico en determinados sectores como el de pagos y transferencias internacionales y diferenciarse simplemente en términos de capacidad de depósitos regulados con una normativa específica. (fondo de garantía de depósitos).

A continuación, pasaremos a definir una serie de actividades propiamente bancaria con el fin de conceptualizar que es un banco poner en comparación el concepto de banco y Fintech.

- Préstamos: Siendo la principal función desarrollada por la banca junto con la custodia de los ahorros, la generación de préstamos se basa en la utilización de estos, para prestarlos a los denominados previamente como unidades deficitarias que necesitan financiación. De igual forma, el proceso de securitización descrito en el epígrafe de *Shadow Banking* permite a los bancos permite obtener fondos al venderlos en el mercado en forma de activos y

consiguiendo más financiación para una de las principales actividades del banco que sería machear las necesidades de financiación e inversión en su forma de intermediario.

- Pagos: tanto nacionales como internacionales, en este caso la transferencia de fondos de forma legal y garantizada ha sido uno de los principales servicios prestados por la banca tradicional.

El sistema de pagos se posiciona actualmente como una red a nivel local nacional e internacional que en ocasiones envuelve a los bancos centrales y casas de pago internacionales que son utilizadas para gestionar las posiciones que los bancos que tienen entre ellos. Este sector sufrió un cambio significativo con la implantación del número SWIFT o BIC.

El código SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) o también denominado código BIC (Bank Identifier Code) es una serie alfanumérica de 8 u 11 dígitos que sirve para identificar al banco receptor cuando se realiza una transferencia internacional. (BBVA Research, 2018).

El cual permite el control y la rastreabilidad de las transferencias tanto nacionales, como internacionales siendo en dicho caso obligatorio. Incluyéndose en este tipo de operaciones las operaciones con tarjeta de crédito, una economía será más eficiente cuanto mayor sea sus procesos de pagos, por tanto, ineficiencia en los sistemas de pagos puede provocar ralentización en la velocidad de transferencia de los capitales y, por consiguiente, el crecimiento.

- Creación de dinero y transmisión de la política monetaria: A través de mantener las reservas y no prestar ese capital. Una parte de su cash o activos normalmente son fácilmente convertibles en líquido, es decir, facilidad de capitalizarlos sin la pérdida de valor significativa.

La cantidad de reservas que los bancos retienen hoy provienen principalmente de los requerimientos de capital que Basilea III les impone, pero en un pasado esta cantidad se basaba en el análisis de la probabilidad de retirada de capital por parte de los depositantes que cada banco hiciese.

El proceso del multiplicador del dinero sería el siguiente: En primer lugar, los bancos podrían prestar el resto de los depósitos tras cubrir todas las necesidades de capital y provisiones requeridas. Con este capital recibido sus clientes pueden comprar determinados bienes o servicios o volver el capital al mismo sistema financiero a través de otro depósito en un banco diferente, el cual puede utilizarlo de la misma forma para prestar la fracción correspondiente sobre el segundo depósito. Dicho proceso se puede repetir un número indeterminado de ocasiones

El efecto que tenga el multiplicador sobre la masa monetaria esta intrínsecamente ligado a la cantidad de capital inicialmente depositada, y tiene una gran relación con la cantidad de capital que los bancos deben mantener como reserva de capital según el marco regulatorio bajo el que se encuentren. Dicho exceso de capital también es utilizado por el banco para crear, distribuir y comerciar con diferentes productos financieros con las que el banco tiene la oportunidad de generar beneficios a parte de los beneficios generados por la diferencia entre los costes de financiación pagados a los depositantes y los beneficios generados por los préstamos recibidos por los clientes.

Otros de las fuentes de ingresos presentes en la banca serían; el corretaje de acciones, comisiones por servicios de custodia y mantenimiento, creación de cuentas bancarias, servicios financieros e investment banking, creación, distribución y venta de otros productos

financieros, como los seguros y los fondos de inversión o mutual funds. Según Gobat, el retorno promedio de los bancos sobre sus activos sería entre el 1 y el dos por ciento (ROA).

En el panorama actual de la banca encontramos una serie de factores que han sido total o parcialmente descritos en este estudio que pueden permitirnos analizar cómo han inferido a nivel económico tanto, en los márgenes incremento de los beneficios y rentabilidad del sector.

La lealtad del consumidor: por ahora destaca que el consumidor no quiere únicamente una serie de productos que se encuentren orientados hacia sus gustos y preferencias, sino que ha demostrado la predisposición a cambiar a otro banco en el momento en que se le presente una mejor oferta. Algo que tradicionalmente no sucedía en la banca con uno de los costes de cambio más altos.

El consumidor de hoy en día además de una experiencia increíble quiere complementarla con un soporte posterior. Una encuesta revela que el 96% de los consumidores descontentos nunca presentan ningún tipo de reclamación, sino que el 91% de ellos simplemente no vuelven. (Fatima Beena and Rekha Khosla 2015)

Por lo tanto, la ventaja competitiva en el sector se está centrando en la relación con el cliente, para así poder ofrecerle productos más personalizados y competitivos e incrementar la lealtad perdida en los últimos tiempos. Siendo la lealtad de los clientes algo muy importante para el crecimiento de los ingresos de un banco, tanto desde el punto de vista de la prestación de servicios como de los depositantes parte fundamental en el mecanismo de financiación visto en epígrafes anteriores.

Siendo el servicio al cliente principalmente una lucha por conseguir visto o parte de los consumidores como un asesor/vendedor en el que se pueda confiar y que en lo que concierne a la ética se adjudiquen u ofrezcan los productos según un buen criterio de riesgo y de esta forma diferenciarse de sus competidores. Siendo las finanzas un mercado tradicional en muchas ocasiones los servicios y costes de estos son muy ajustados la ventaja competitiva se encuentra en la diferenciación de los servicios adicionales que el banco pudiera ofrecer.

Con diferencia del medio utilizado para conseguirlo, ya sea una llamada de teléfono, red social o email o aplicaciones web. Los consumidores quieren ser recibidos lo más rápido. Siendo la capacidad de asombrar a los consumidores una de las ventajas competitivas más importantes en el entorno altamente competitivo de la banca actual.

Innovación: Es el factor clave en la propuesta de valor proporcionado al cliente y en la capacidad de competir en un entorno cada vez más competitivo. El proceso innovador llevado a cabo por la banca en los últimos le permite proporcionar nuevos productos y servicios y a través de este, la banca está intentado reducir costes, mejorar las eficiencias en los procesos, alcanzando nuevos consumidores o mejorando la experiencia de los existentes.

Las redes sociales y la personalización son los dos grandes factores tener en cuenta por parte de los bancos en la actualidad. Yendo un paso hacia delante, la innovación puede ser percibida como la principal herramienta que tiene el sector para crecer y diferenciarse de manera competitiva. Por ello, probablemente aquellos bancos que no reconstruyan y planteen y reconstruyan estratégicamente las relaciones con los clientes a través de la innovación tendrán problemas en el futuro sea cual sea sus herramientas tecnológicas de comunicación con el cliente.

Digitalización: el cambio generacional vivido en la sociedad es un factor igualmente estratégico para el sector bancario en la actualidad, según Gobat 7 de 10 personas piensan que el consumo online prevalecerá sobre el consumo tradicional en la próxima década. La capacidad de transformar grandes volúmenes de datos en información útil para proporcionar mejores servicios a los clientes es una de

las principales herramientas del sector. Los principales competidores en este aspecto son las Fintech empresas objeto de estudio en este trabajo, las cuales, son capaces de erosionar los beneficios proporcionando una serie de servicios financieros sin la necesidad de convertirse necesariamente en un banco.

Presión Regulatoria: es igualmente uno de los factores estratégicos del sector en la actualidad y está favoreciendo un entorno altamente competitivo en este ámbito. La “readiness survey” afirma que el 56% de banca minorista creen que la necesidad de liderar con el cambio regulatorio se deriva en la incapacidad de centrarse en el negocio principal de la banca y un 30% afirma que ha limitado la capacidad de la banca en centrarse en las oportunidades de inversión en crecimientos, de hecho, consideran difícil mantener constantemente los requerimientos normativos.

De hecho, el 58 % de los banqueros minoristas encuestados dice que el cambio regulatorio surgió de una forma muy rápida, y que, por lo tanto, habrían necesitado más tiempo de adaptación a la misma para hacerlo de forma adecuada. Siendo los principales requisitos regulatorios, liquidez, prevención del riesgo sistémico y los mecanismos de supervisión y control. Con relación a estos criterios hay muchos bancos en la actualidad centrados en el cumplimiento normativo lo que provoca la pérdida de competitividad a nivel cliente y la falta de capital para ello.

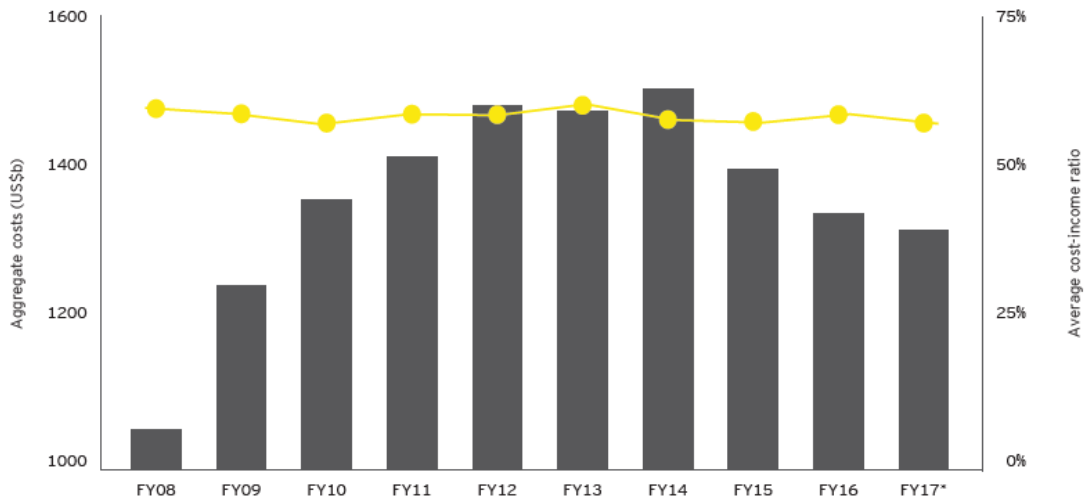
5.2. El sector banca global

A continuación, se analizará una serie de indicadores del negocio bancario con relación a los factores estratégicos anteriormente descritos en el presente escrito. El margen comercial en la banca, el retorno de capital (ROE) y el nivel de concentración de la banca.

Estos tres factores se han considerado significativos en el análisis del entorno bancario internacional debido a que se encuentran relacionados a nivel normativo, digital o negocio con los factores estratégicos del sector. Pero a diferencia de los anteriores más cuantitativos a la hora de presentar un análisis de la evolución del sector.

Margen comercial: analizaremos el margen comercial desde el punto de vista de la presión sobre los costes que está viviendo el sector. El análisis proporcionado por el trabajo realizado por la consultora EY sobre los 200 bancos más grandes demuestra que mientras que los costes fijos han caído entorno al 10%, pero si lo comparamos con la base de 2008 siguen siendo más de un 25% superiores.

Figura 13: Costes e ingresos de los 200 bancos globales



Fuente: EY global banking outlook 2018

Con relación a las ratios ingreso coste se mantiene estático según los datos de la última década, aunque se aprecian efectos sobre el mismo con relación a los costes de cumplimiento, el alto coste de los costes legales y los costes de litigación respecto a los diversos casos ocurridos en el pasado como las cláusulas hipotecarias consideradas ilegales.

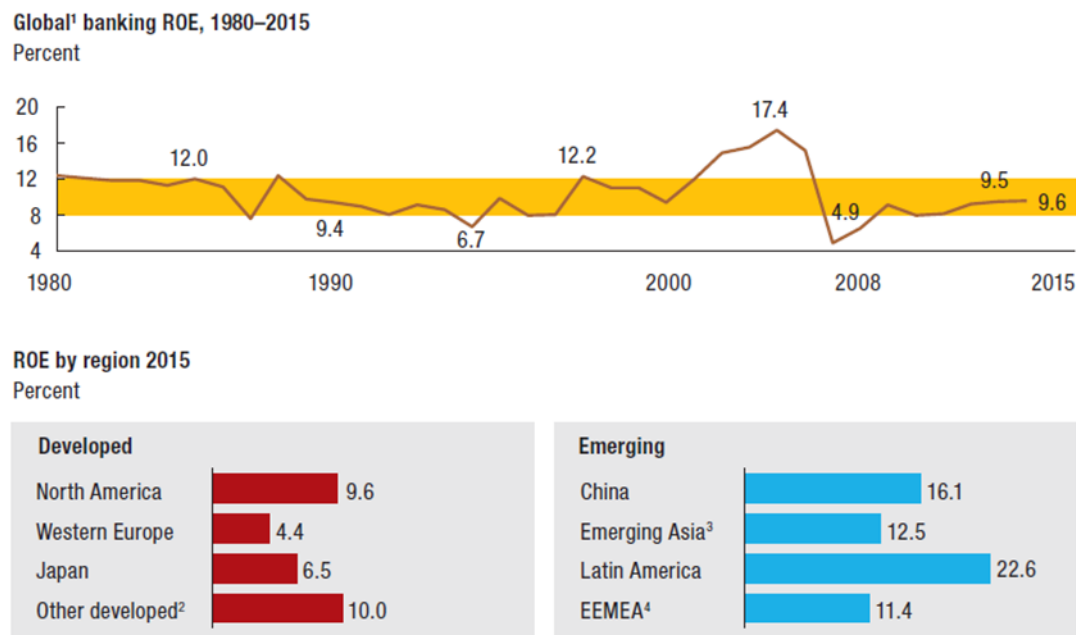
Otro factor relevante a la hora de analizar los problemas del sector respecto a margen es la capacidad de captar ingresos que los bancos han tenido durante el pasado, como fruto de un entorno de tipos bajos que reduce la capacidad de los bancos de aumentar sus spreads o márgenes sobre los préstamos concedidos. Fruto de la relación de la curva de tipos o Yield curve y la actividad económica cuanto mayor sea la diferencia entre la curva a tres meses y los bonos a 20 años significa que las expectativas sobre la economía están aumentando, por consiguiente, los bancos podrán cargar más spread a sus clientes y estos pagarlo debido a que se descuenta un incremento que los negocios irán mejor.

La curva de tipos del tesoro se ha aplanado durante el 2017, debido a que los spreads entre las amortizaciones cortas y largas se han reducido a mínimos de hace décadas, pero durante el 2018 se han empezado a inclinar con los que esto significa.

Los ingresos netos de intereses de los mayores bancos de EE. UU. podrían incrementar un 5% entre 2018 y 2019. De forma similar, un test realizado sobre los tipos de interés demuestra que el cambio de 200 p.b puede disparar a 20,5% los ingresos fruto de los tipos de interés en 2019. (EY global banking outlook 2018).

Rentabilidad del sector: para hacer el análisis de la rentabilidad del sector vamos a hacer uso de la información proporcionada por McKinsey y EY respecto al ROE, o coste de los recursos propios.

Figura 14: Global Banking ROE

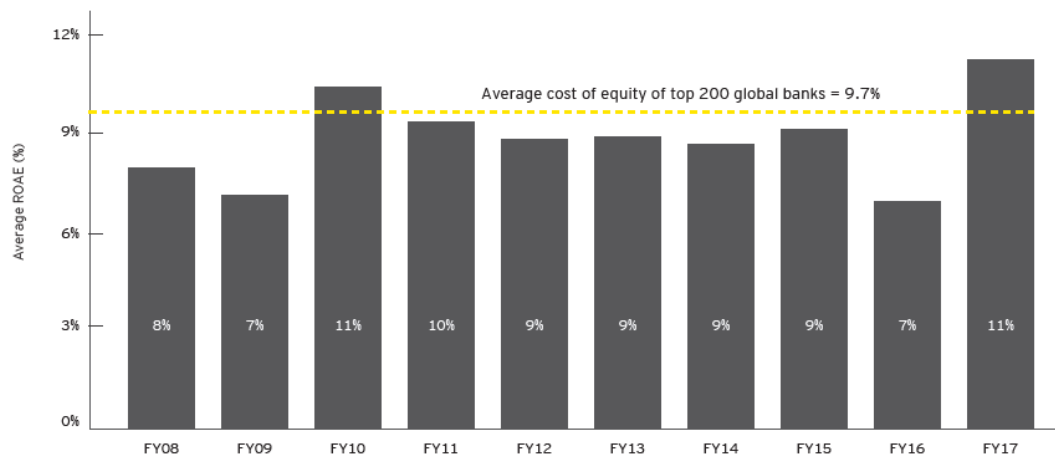


Fuente: Global banking Mckinsey 2016

Durante seis años consecutivos parecíamos un ROE global ha tenido unas leves variaciones entre los años 2011 y 2015 quedando un ROE promedio de aproximadamente 7,9. Cabe destacar como se aprecia en el grafico que los países emergentes han conseguido superar con creces el promedio internacional hasta 2015.

Fruto de la globalización bancaria podemos apreciar cómo ha sido capaz la industria de compensar las pérdidas de rentabilidad en occidente y los países desarrollados con un incremento de esta en los países emergentes. El actor más relevante en estos últimos años ha sido sin lugar a duda China que ha dominado la industria en el incremento de los ingresos, aunque es el cuarto año consecutivo que el sector emergente ha reducido su crecimiento de un 84% a un 57% en 2015. Dicha variación puede deberse la compensación entre países emergentes y desarrollados que tiene la industria pudiendo tomarse como indicador de la mejora del sector en Europa y EE. UU.

Figura 15: Cost of Equity



Fuente: EY global banking outlook 2018

Como Podemos apreciar en la presente figura fruto del análisis de EY coincide con McKinsey en algunos años, pero se distancia en otros esto es debido a la diferencia en los tratamientos de la información debido a que EY hace uso del ROAE, mientras McKinsey el ROE tradicional. Una vez marcadas las diferencias cabe destacar que, en el ejercicio 2017 se plantean por parte del presente estudio un incremento en las rentabilidades del negocio a nivel global y que podría ser fruto de variables anteriormente descritos como la capacidad o no de contener los costes y su capacidad de incrementar los ingresos fruto de un entorno de tipos más favorable. Considerando según EY que habría que incrementar los ingresos un 2,4% para mantener la rentabilidad del sector.

Grado de concentración: En un sector con grandes tensiones en costes y gestión regulatoria y el alto coste que esto supone para las entidades, no cabe duda de que uno de los indicadores del grado de competitividad es el grado de concentración de los bancos.

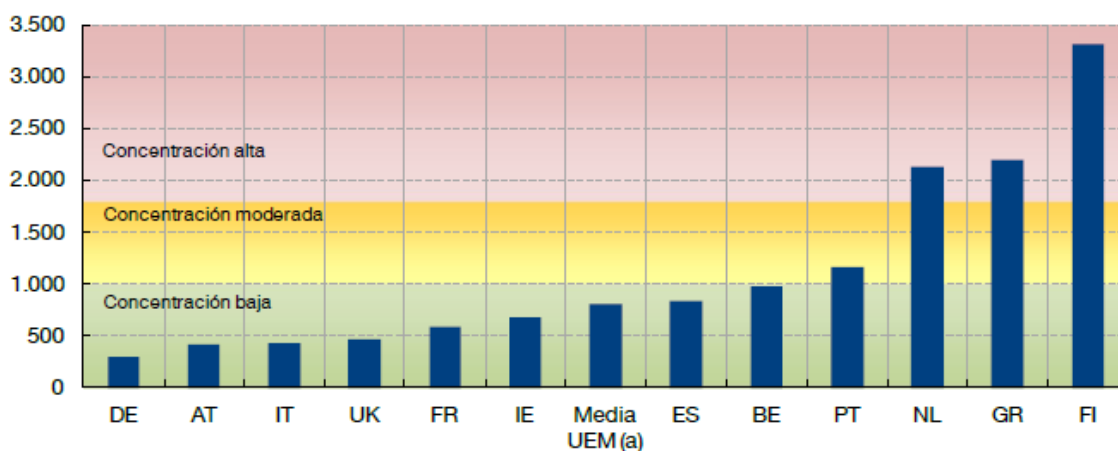
Como fruto del control y supervisión también podemos destacar que la existencia de países paneuropeos reducirá el riesgo de correlación entre el sector financiero y las variables macroeconómicas nacionales, algo buscado por los organismos reguladores a través del MUS el MUR.

Más específicamente debería ser analizado si el control de este tipo de organizaciones pudiera llegar a penalizar la diversificación geográfica de las entidades bancarias. También puede ser considerado importante que bajo la normativa actual puedan existir entidades bancarias que como poseen un nivel inferior al considerado significativo por el MUR, puedan estar fuera del control de los organismos.

Fruto de la presión en costes anteriormente descrita que sufre el sector en el corto y medio plazo podían incrementarse la concentración del sector, esto podría suceder en los países de mayor tamaño donde todavía hay cabida para mayores concentraciones, como ha sucedido en el caso de España, en primera instancia con las cajas de ahorro y finalmente con la transacción producida con la compra de Popular por parte de Santander.

Para analizar la concentración del sector la analizaremos a través del Índice de Herfindahl-Hirschman del año 2014.

Figura 16: Nivel de concentración por países



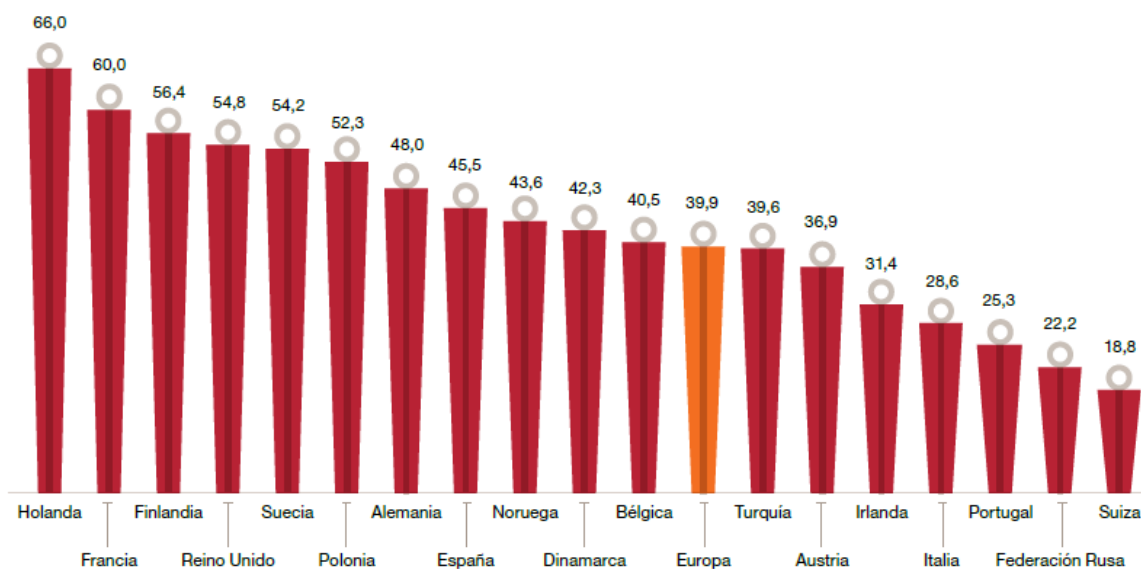
FUENTE: BCE (*Structural Indicators*).

Fuente: BCE (indicadores estructurados)

5.3. El sector financiero español

Los factores de interés considerados en este trabajo a la hora de analizar el sector financiero español serán los siguientes: El nivel de penetración de la banca online algo remarcable debido al objeto de estudio de este trabajo, el número de sucursales como indicativo de la digitalización presente y de cada vez se precisan de menos sucursales tomándolo como referencia. Teniendo en cuenta que España ha sufrido un proceso de concentración no únicamente por el cambio en el modelo de negocio, sino como proceso de reestructuración después de la presente crisis financiera, ya que se había sobredimensionado el sector de las cajas de ahorro debido a la especulación. Por otro lado, podemos analizar qué porcentaje podría ser debido a cambio en el modelo de negocio más allá del proceso de concentración vivido en España.

Figura 17: % de Concentración bancaria.



Fuente: Comscore MMX. Diciembre de 2012. Europa +15. *Europe Digital Future in Focus 2013*.

Fuente: Comscore MMx diciembre de 2012.

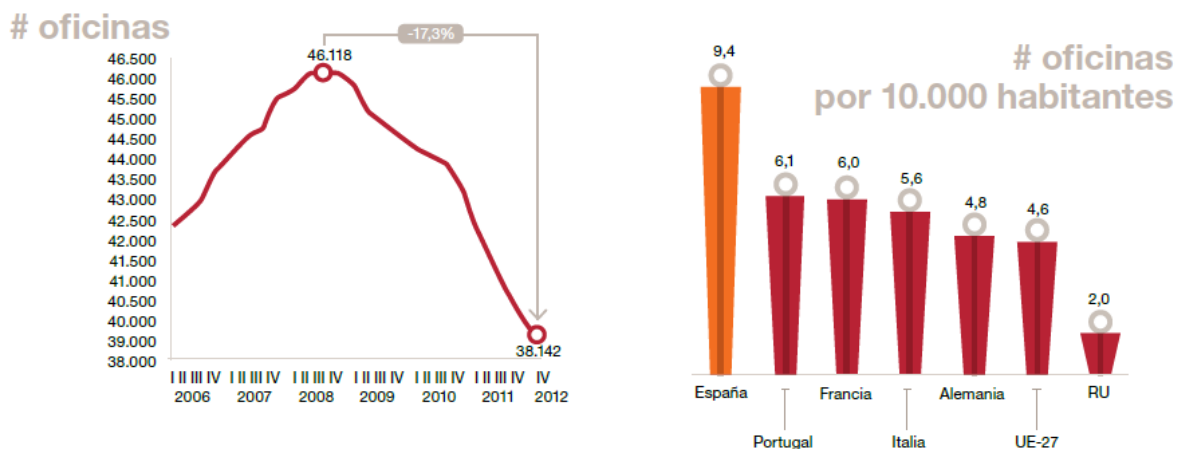
Como punto de vista más financiero se presentará el análisis de la solidez del sistema financiero español a través de los datos del banco de España.

En la figura que se presenta a continuación podemos apreciar la posición en la que se encuentra España.

Según el grado de penetración que ha tenido la banca online, sin duda no se encuentra posicionando a la vanguardia en el sector, pero se presenta como líder con los países del entorno muy por delante de Italia con un 28,6% y 25,3% de Portugal. Sin duda la principal preocupación a la hora de interpretar esta información sería la verdaderamente comparable con España. Ya que, si este fuese por grado de desarrollo Francia o Alemania nos encontraríamos a la cola del presente estudio. Un hecho a tener en cuenta del presente estudio es que un país como Irlanda a la vanguardia de la tecnología debido a que ha sido elegida como sede de la gran mayoría de tecnológicas de Silicon Valley en Europa se encuentra muy por debajo en grado de penetración respecto a España.

Aunque con la limitación de la información debido a que el dato más próximo sería de 2012, destacaríamos como fruto de la concentración bancaria sufrida por el sector y de la alta presión en costes que sufre la banca. El principal dato que recalcar de la información del Banco de España sería como entre el 2008 y el 2012 se han reducido un 17,3, quedando todavía margen para la reducción de sucursales por habitante ya se por el proceso de digitalización, reducción de costes o futuras adquisiciones o fusiones en el sector bancario español.

Figura 18: Número de oficina por cada 10.000 habitantes

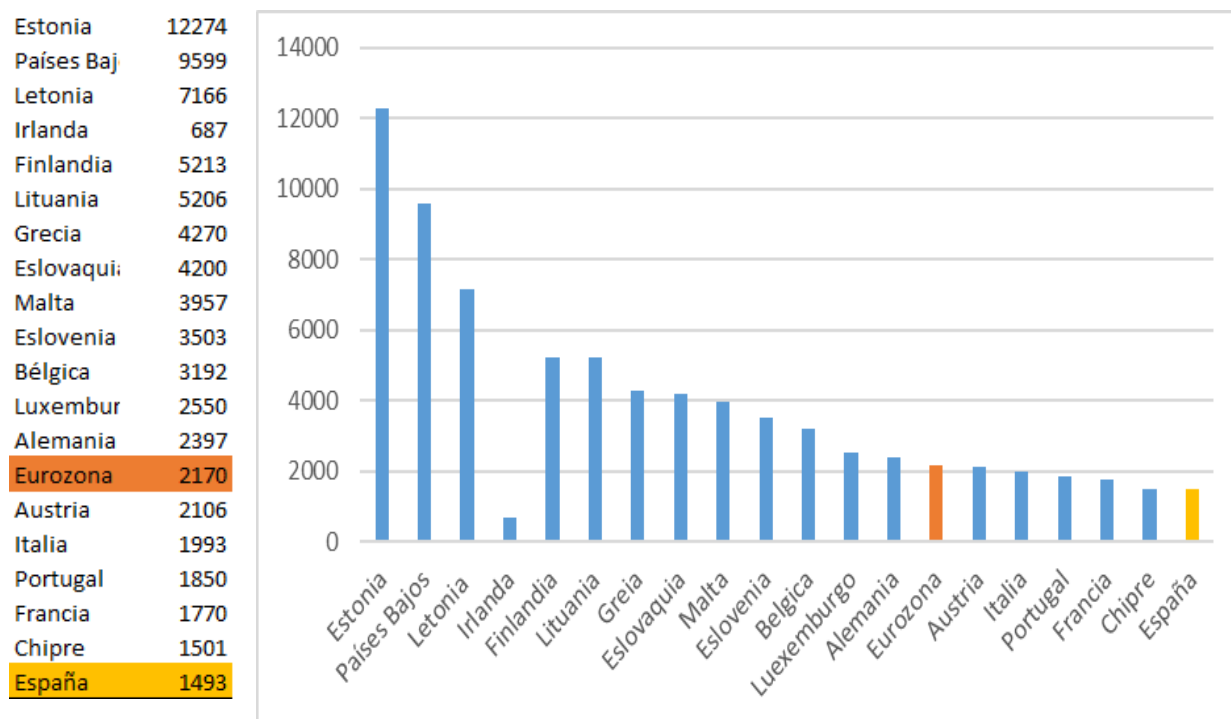


Fuente: Banco Central Europeo y Banco de España.

Fuente: Banco central europeo y banco de España

Aunque en una escala diferente la siguiente figura amplía la visión del número de sucursales por habitante con las limitaciones ya descritas, pero tomándose como referencia a la hora de analizar el sector. En la siguiente figura, podemos apreciar que el sector financiero español se encuentra en la media de la Eurozona, pasando de tener más sucursales que Francia a encontrarse por debajo.

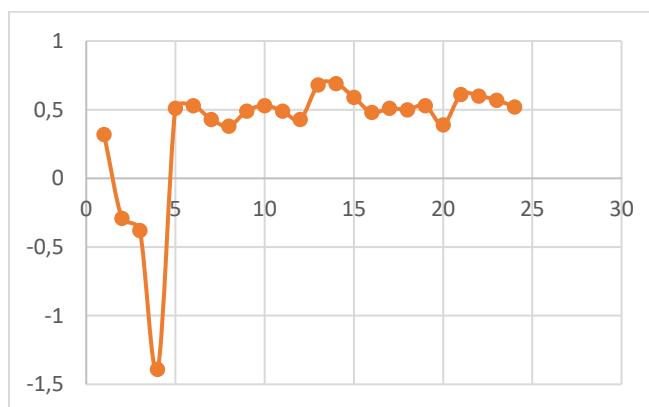
Figura 19: Número de habitantes por sucursal bancaria según país 2015.



Fuente: Statista 2015 y elaboración propia.

Para finalizar el análisis del sector español desde la perspectiva de la solvencia y la sostenibilidad del sistema lo haremos a través de los datos proporcionados por el banco de España entre los años 2012 y 2017 medidos por cuartiles. En la siguiente figura podemos apreciar como los trimestres segundo, tercero y cuarto han sido los trimestres más castigados en cuanto a rentabilidad, pero sin duda tienen relación con la crisis de deuda española en la que la prima de riesgo se disparó por encima de los 200p.b. Podemos apreciar que tras la crisis de la deuda española se ha conseguido mantener la rentabilidad de los activos desde 2010 a 2017.

Figura 20: ROA sector bancario español. (2012-2017)

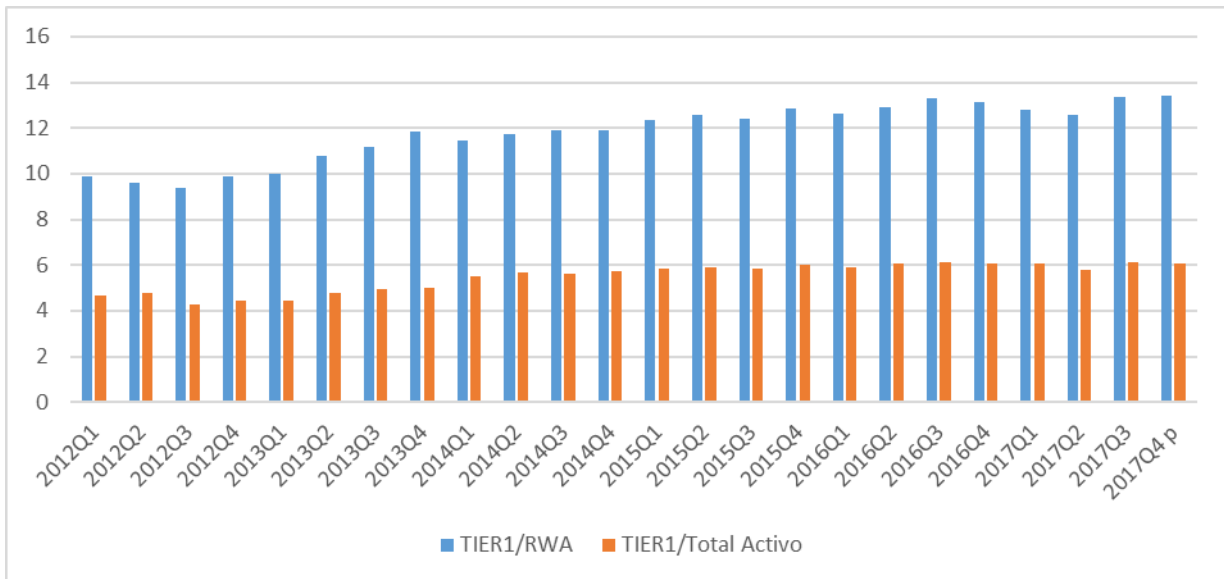


Fuente: Banco de España y elaboración propia.

A continuación, se muestra la relación entre el TIER1 con los RWA y el total de activo de los bancos españoles, desde que basilea controla la el nivel de TIER1 y el RWA, en nivel de solidez se ha consolidado en el sector e incluso la relación con los RWA se ha ido aumentando paulatinamente incrementando la solvencia de los mismos.

- RWA: Son Activos ponderados de acuerdo con su Riesgo de Crédito relativo, calculados mediante la multiplicación del Coeficiente de Ponderación de Riesgo (RW) con el Valor Nominal de cada Activo dentro del Balance.
- TIER1: Acciones Ordinarias + Acciones Preferentes + Reservas Publicadas.

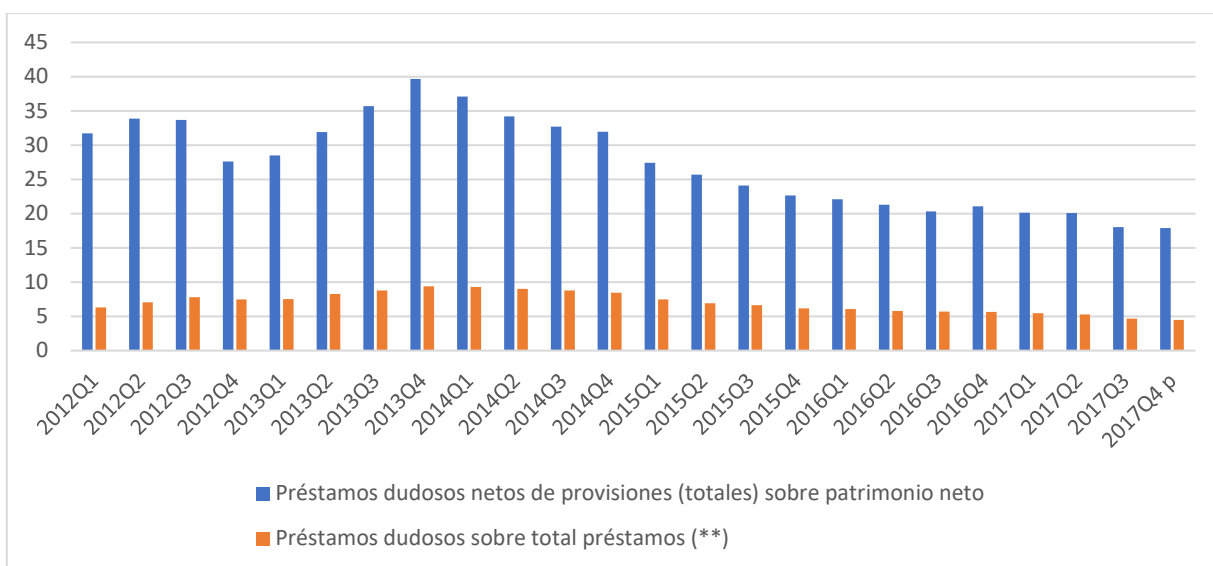
Figura 21: TIER/RWA y TIER/TOTAL ACTIVO



Fuente: Banco de España y elaboración propia

Finalmente hay que destacar en relación con el posible riesgo de crédito que el sector está reduciendo sus posiciones respecto a créditos de dudoso cobro y la posición de dudosos sobre el patrimonio de las compañías reduciendo el riesgo ante la morosidad.

Figura 22: Préstamos dudosos/Provisiones/Patrimonio Neto.



Fuente: Banco de España y elaboración propia

5.4. Análisis de los principales bancos españoles



SANTANDER.

La historia del Santander comienza el 15 de mayo de 1857, cuando la Reina Isabel II firma el Real Decreto que autoriza la constitución del Banco de Santander. Desde sus orígenes fue un banco abierto al exterior, inicialmente ligado al comercio entre el puerto de Santander, en el norte de España e Iberoamérica. Siendo el banco de mayor capitalización bursátil español ha sido considerado para este análisis. (Santander 2018).

BBVA



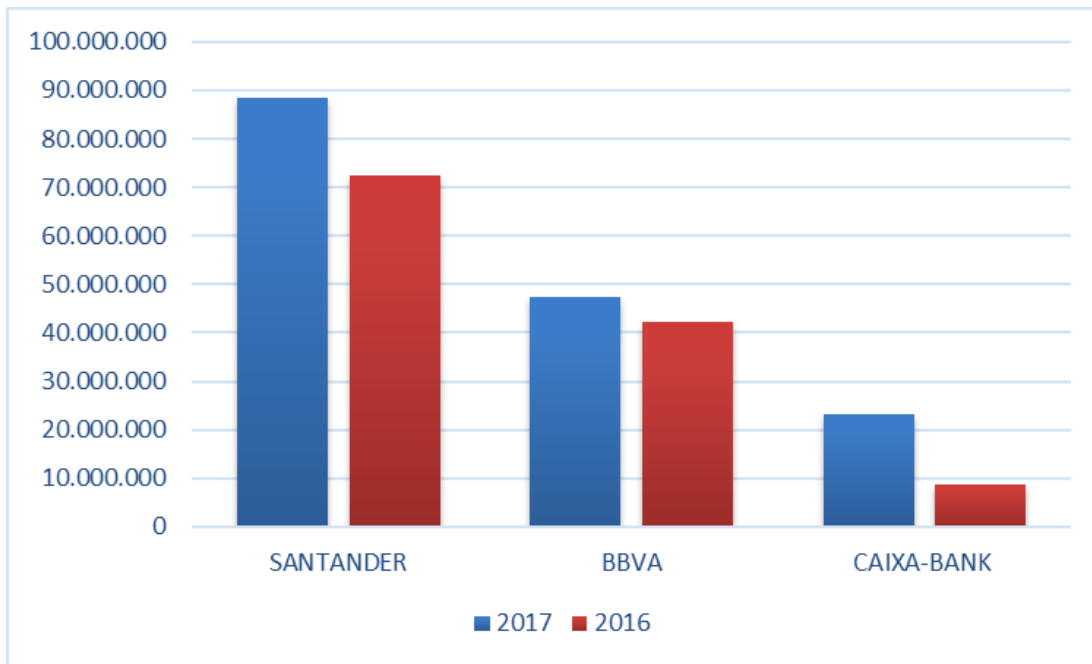
La historia de BBVA comienza en 1857 en Bilbao, una ciudad situada al norte de España, cuando la Junta de Comercio promueve la creación de Banco de Bilbao como banco de emisión y descuento. Se trató de una iniciativa pionera, impulsada por un contexto de crecimiento económico de la región. Hasta la última década del siglo XIX, la entidad actuó casi en solitario en la plaza. (BBVA 2018).

CAIXA-BANK



La Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares, “la Caixa”, fue fundada el 5 de abril de 1904 por el abogado catalán Francesc Moragas Barret, con el apoyo de diversas entidades de la sociedad civil catalana. Fue creada con la finalidad de estimular el ahorro y la previsión, unos objetivos que hoy en día podrían parecer meramente financieros pero que, en aquel contexto histórico, constituían un claro instrumento para ayudar a que las clases más desfavorecidas dispusiesen de cierta autonomía y seguridad en su vida familiar. (Fundación Caixabank 2018)

Figura 23: Capitalización bursátil miles.



Fuente: capitalización bursátil bolsa de Madrid y elaboración propia.

5.4.1. Ratios financieras

Figura 24: Ratios Santander

	SANTANDER		
	2017	Var%	2016
Capitalización Bursátil	88.409.985	20%	72.313.828
Margen de intereses	34.296.000.000	9%	31.189.000.000
ROE	9%	-0,48%	10%
ROTE	11,8%	0,70%	11,1%
ROA	0,61%	0,07%	0,54%
Patrimonio Neto(mil)	70.717	12%	63.029
Activo Total(mil)	492.415	7%	461.244
Resultado Neto del Ejercicio (mil)	3.006	525	2.481
Beneficio atribuido al grupo (mil)	6.619	415	6.204
Apalancamiento TIER 1 fully loaded	5,02%	0%	4,98%
Ratio de eficiencia	47%	-2%	48,10%
RORWA	1,48%	8%	1,4%
CET1 fully loaded	10,84%	0,29%	10,55%
Ratio de morosidad	4,08%	0,15%	3,93%

Fuente: Informe de gestión y cuentas anuales Santander 2017.

Figura 25: Ratios BBVA

	BBVA		
	2017	Var%	2016
Capitalización Bursátil	47.422.009	12%	42.118.270
Margen de intereses	17.758.000.000	4,10%	17.059.000.000
ROE	6,40%	-0,3%	6,7%
ROTE	7,7%	-1%	8%
ROA	0,68%	0,04%	0,64%
Patrimonio Neto(mill)	53.323	-380%	55.428
Activo Total(mill)	690.059	-5,7	731.856
Resultado Neto del Ejercicio (mill)	4.762	69	4.693
Beneficio atribuido al grupo (mill)	3.519	44	3.475
Apalancamiento TIER 1 fully loaded	6,53%	0,04%	6,49%
Ratio de eficiencia	49,5	-5%	51,9
RORWA	1,27	7%	1,19
CET1 fully loaded	11,1%	2%	10,9%
Ratio de morosidad	4,4%	-0,5%	4,9%

Fuente: Informe de gestión y cuentas anuales BBVA 2017.

Figura 26: Ratios Caixa-bank

	CAIXABANK		
	2017	Var%	2016
Capitalización Bursátil	23.261.813	21%	18.781.715
Margen de intereses	4.745.533.000	13%	4.156.856.000
ROE	6,90%	2,4%	4,50%
ROTE	8,40%	2,8%	5,60%
ROA	0,50%	51%	0,30%
Patrimonio Neto(mill)	24.683	5%	23.556
Activo Total(mill)	383.186	10%	347.927
Resultado Neto del Ejercicio (mill)	-	-	-
Beneficio atribuido al grupo (mill)	-	-	-
Apalancamiento TIER 1 fully loaded	5,30%	-0,1%	5,40%
Ratio de eficiencia	55,70%	3,10%	52,60%
RORWA	1,10%	0,30%	0,80%
CET1 fully loaded	11,70%	-1%	12,40%
Ratio de morosidad	6,00%	-0,90%	6,90%

Fuente: Informe de gestión y cuentas anuales Caixa bank 2017.

En primer lugar, analizaremos el margen de intereses de los tres bancos, la posición mas fuerte respecto a este dato la posee el banco Santander con la generación de intereses, el cual genera casi un 50% de su capitalización bursátil. A la cola de este análisis se encontraría la Caixa, pero destacando que el nivel de crecimiento la perjudica si la comparamos con el año anterior, ya que presenta un crecimiento de entorno al 21%.

Continuaremos analizando la ratio de eficiencia. Siendo la ratio de eficiencia el indicador que relaciona el nivel de ingresos de un banco con los costes generales que asume este para llegar a generarlos, por lo tanto, resulta interesante poder analizar el coste que representa para los mismos. Siendo en este aspecto el mayor posicionado incluso en el caso de poseer menores posibilidades para beneficiarse de economías de escala, Caixa bank es el que mayor ventaja competitiva posee llegando a 55.7% en 2017, incluso delante de Santander el cual, se ha visto perjudicado por la adquisición de popular, teniendo en cuenta que incluso antes de la operación poseía una ratio de eficiencia inferior.

A efectos de rentabilidad destacaríamos que el BBVA se posiciona en el segmento en términos de retorno sobre los activos, pero una vez introducimos el factor riesgo en el análisis, es decir, el RORWA que nos indica la rentabilidad sobre los activos ponderados por riesgo el Santander se posiciona seguido del BBVA y por último Caixa bank, este hecho probablemente ya se estará descontando sobre el precio en el mercado.

5.4.2 Dafo: Santander; BBVA; Caixa-Bank

SANTANDER

Fortalezas: Alta diversificación de los ingresos del grupo con gran presencia en países desarrollados como España, Reino Unido y en países continentales europeos con su filial de Consumer Finance, la cual se encuentra en gran crecimiento. De igual forma se encuentra posicionado en países con gran progresión elegidos como centros de multinacionales como es el caso de Polonia.

En el caso de la rentabilidad ofrece mayor rentabilidad ajustada al riesgo que sus competidores en este caso BBVA y Caixabank. Habiendo pasado de un RORWA de 11% o 12% e incrementado su rentabilidad de los activos intangibles pasando de 1,4 a 1,5%.

El principal factor relevante en cuanto a crecimiento es que se ha producido un crecimiento inorgánico de la compañía tras la compra de diversos negocios ya establecidos como: Popular, Citi Argentina, Deutsche bank Alemania, Santander Asset management y Banif. Habiéndose desligado de sociedades que no aportaban lo suficiente al grupo o no se ajustaban al perfil de riesgo de la sociedad.

Debilidades: La principal debilidad que sufre el grupo a nivel estratégico es el escaso peso que la sociedad posee en Asia y por consiguiente se esta perdiendo los altos rendimientos proporcionados por la banca en Asia. De igual forma, la posición del Santander en Brasil es superior al 30% o lo que lo es lo mismo superior al negocio existente en entre España y EE. UU.

La ratio de eficiencia en comparación a los competidores se presenta baja a pesar de las economías de escala que podría estar aplicando fruto de su volumen de actividad.

Amenazas: Inestabilidades financieras en países con alto porcentaje, España, Italia, Portugal y la inestabilidad política en LATAM. El bajo precio de la acción en comparación a competidores puede propiciar la entrada en el capital de fondos que puedan interferir en la toma de decisiones.

Oportunidades: La entrada en el mercado asiático de mano de constructores de vehículos que quieren crear negocios independientes que financien las compras de vehículos a la incipiente clase media china. En el caso de no producirse inestabilidades en américa latina podría ser una gran oportunidad debido al peso en el sector.

BBVA

Fortalezas: Es un negocio global que ha conseguido diversificar sus posiciones fuera de España, pero manteniendo un perfil mas conservador respecto al riesgo debido a que su participación en el resultado atribuido después de España es Estados Unidos con un 9.5% de los ingresos.

Capacidad de mantener la ratio de eficiencia estable a pesar de las minusvalías sufridas y la presión en costes dice bastante la actividad gestora, incluso aumentando la ratio de capital a 11,1 de 10,9.

La gestión de riesgos del grupo está siendo fructífera teniendo una ventaja competitiva respecto a la mora debido a que es el único que ha conseguido reducirla un 0,5% entre los competidores.

Debilidades: La principal debilidad que ha tenido presente el BBVA en los últimos años es haber sido el banco, y no caja o banco procedente de una fusión castigado con las llamadas clausulas suelo, algo que ha representado un alto coste financiero y sobre todo reputacional. Ya que como hemos visto al describir el negocio de la banca crean valor a través de la confianza. Este coste reputacional está siendo visible debido a las implantaciones corporativas de mejores centros de atención al cliente y de la creación del Defensor del consumidor. Algo que desde el punto de vista de este análisis es considerado una gran debilidad.

Amenazas: la creciente presión regulatoria podría ocasionar una pérdida total de flexibilidad y por consiguientes la erosión de la actividad del banco. Al igual que el Santander debido a su precio son consideradas atractivas para los fondos de inversión extrajera con la pérdida de control que podrían sufrir en la entidad. Fruto de su debilidad puede surgir la amenaza de la mano de grandes competidores o de una banca mas personalizada que de mas confianza a los mismos.

Oportunidades: desde el punto de vista estratégico BBVA indica como hoja de ruta la posibilidad de realizar alianzas estratégicas que le posibiliten crear una mayor ventaja competitiva y crecer en el nicho tecnológico sin la necesidad de incrementar el gasto en tecnología dentro de sus estados financieros.

Su posición en Asia se encuentra por encima de la posición que el mayor competidor español es Asia, el Santander tiene en ese mercado le posiciona de forma significativa a la hora de desarrollar su negocio.

Caixa-Bank

Fortalezas: en cuanto a nivel normativo la principal fortaleza de Caixa-bank es que se encuentra posicionado por encima de la competencia con una solvencia superior de cara al marco normativo recurrente. El 55% de sus clientes son ya clientes exclusivamente digitales y con ello reduce la presión en costes que vive el sector. Siendo de las tres principales marcas Caixa-bank ha sido el grupo menos afectado en cuanto a reputación. En el ámbito negocio tiene una fortaleza debido a que es fuerte tanto en el plano comercial de la banca como en el sector asegurador, parte del negocio que ha empezado a desarrollar este ejercicio uno de los máximos competidores el Santander. Con productos que engloban planes de pensiones.

Debilidades: la principal debilidad que se podría destacar en Caixa-bank seria la escasa diversificación geográfica, por tanto, tiene una sensibilidad mayor que sus competidores del mercado español. Ante una caída de la economía de la península se encontraría ante un escenario más complejo.

La tasa de morosidad es mas alta que la de sus competidores, aunque, si es verdad que teniendo en cuenta la falta de diversificación geográfica su morosidad se centra en el mercado nacional y Portugal.

Amenazas: En primer lugar, destacaríamos a pesar de la solidez de marca una de las principales amenazas que sufre el grupo es la inestabilidad producida por decisiones políticas y las tensiones secesionistas, habiendo sufrido cierta retirada de depósitos en el momento más álgido de la crisis institucional vivida en el país.

En segundo lugar, hay que destacar que habiendo cumplido sobradamente los criterios de capital requeridos por el regulador y siendo una sociedad de una capitalización mas reducida y un mercado más específico puede verse perjudicada mas en el largo plazo que sus competidores en dicho sentido.

Oportunidades: Estando principalmente centrada en el un perfil mas comercial que sus competidores el creciente entorno de tipos que vive la economía en la actualidad puede mejorar los márgenes e incrementar los ingresos de la sociedad. Como sociedad eminentemente española, pero con acuerdos de cooperación con diferentes países del entorno podría beneficiarse de dichas alianzas para posicionarse sin el coste de entrar en un nuevo país.

6. CONCLUSIONES

Fruto del análisis del mercado financiero internacional y español con relación a la competencia entre las Fintech y la banca se derivan las siguientes conclusiones. En primer lugar, el trabajo comenzó con la definición de ambos modelos de negocio, los cuales se basan en la prestación de una serie de servicios financieros, algunos de ellos exclusivamente de la banca y otros tantos que gracias a la desregulación o a la falta de esta únicamente las pueden realizar las Fintech.

Hay que destacar que tras partir de la base de que la banca proporciona servicios diferentes a las Fintech o que debido a su base mas tradicional fuera de las tecnologías fuera un negocio diferente este trabajo arroja que la principal diferencia que encontramos entre ambos sectores es la presión regulatoria que sufre en la actualidad el sector bancario, pero que suple gracias a su capacidad de captar capital. En contraposición a las Fintech, las cuales gozan de mayor libertad con relación a su operativa. Dicho suceso poco a poco está siendo suplido con mayores controles regulatorios sobre las mismas erosionando poco a poco su libertad innovadora y ventaja competitiva.

Tras el análisis de los servicios prestados por ambos, banca y Fintech, apreciamos en el desglose de las principales Fintech del sector que existen tres grandes bloques. En los que la banca tiene mayor competencia con las Fintech siendo payments, wealth management y asset management en ese orden de importancia.

En un entorno en el que los pagos online se incrementan año tras año y en una sociedad encaminada a la desaparición del papel moneda, el campo de payments o pagos se presenta importante en la competencia, y salvando la confianza en la tecnología en dicho aspecto la banca comenzó dicho proceso de digitalización de pagos con las tarjetas de crédito y las transferencias, por lo que se encuentra por delante en la tecnología pudiendo avanzar hacia un sistema mas digital para tal propósito.

Podemos apreciar eliminando la propuesta de valor tecnológica que, en estos grandes bloques se presenta, el servicio sería muy similar entre una Fintech y un banco con alto nivel de digitalización, Por lo que, la banca poseerá bajo nuestro punto de vista una ventaja competitiva al respecto. El know en finanzas y su solvencia financiera la hacen capaz de poder invertir en este tipo de tecnología y junto con un accionariado que confía en su gestión.

La conclusión más significativa que podríamos sacar del grado de inversión es que ha sido utilizado como vehículo de inversión en momentos de crisis y que la mayoría de los estudios incluyen en el volumen de información a los bancos como Fintech algo que demuestra el grado de separación que entre banca y Fintech

Como conclusión principal del tipo de inversión que se ha producido en el sector Fintech según los datos presentado la mayoría de las inversiones han sido realizadas por Private Equities. Estos fondos invierten durante un promedio de siete años, algo que se hizo en masa tras la crisis de 2007 en

búsqueda de mayores rentabilidades. Por consiguiente, la mayoría de los mismos se encuentran en una etapa de salida de las Fintech y todavía no sabemos si otros tomaran el testigo en este sector.

Teniendo en cuenta que los organismos internacionales siempre persiguen el control y la supervisión de las organizaciones financieras como forma de salvaguardar los intereses de los consumidores y que ya en Francia se ha comenzado a regular la actividad, todo nos indica que en el medio largo plazo las Fintech se podrían transformar en proveedores de servicios financieros de forma muy similar a nivel regulatorio, como haría un banco y por consiguiente reduciendo su ventaja competitiva.

Con relación a la operatividad de las Fintech en los mercados no regulados o Shadow banking algo que parece obvio de origen por su falta de regulación ha quedado demostrado que la banca tradicional sigue operando en dicho mercado, explicado a través del caso de las CDOS RMBS y, por tanto, desmonta el mito que la no regulación es el riesgo de las Fintech.

Destacando también la relación que tiene el mundo Fintech con un cambio de tendencia en el consumo y un proceso de digitalización que están sufriendo todas las compañías en la actualidad y por tanto la banca se encuentra en ese proceso de digitalización una vez alcanzado el nivel de digitalización deseado por los clientes y la presión regulatoria comiencen a crecer sobre el entorno Fintech nos encontraremos con empresas que prestaran los mismos servicios y que por tanto, se convertirán en competidores totalmente directos.

Tras el análisis de los principales actores destacaríamos sobre todos al Santander, el cual, al igual que sus competidores se beneficia de su solvencia para poder hacer frente al entorno de costes altos frutos de la regulación y debido a su capacidad de captar fondos como banco solvente y reputado esta haciendo gran esfuerzo por cambiar a un modelo de negocio totalmente digital.

El proceso de concentración de la banca fruto de la regulación y la presión sobre los bancos existentes con la intención de incrementar la solvencia del mercado bancario y reducir el impacto sobre los contribuyentes, bajo mi punto de vista reduce la competitividad y la oferta de servicios por parte de los bancos y una vez la oferta se reduzca el coste cambio para el consumidor será cada vez mas alto y por consiguiente se presentarán oligopolios financieros. Gracias de igual forma a la intención de regular el mercado de las Fintech.

En la regulación ya que siempre se ha realizado tras el problema y no antes de él, el problema siempre o casi siempre en la historia ha sobrepasado los límites de lo regulado, por consiguiente, hacer la siguiente reflexión de para que se regula, si para contentar a los mercados por medidas políticas o por que de verdad creen que la regulación va a contener la innovación o los diferentes tipos de crisis.

Como respuesta a la pregunta principal de estudio presente en el título del mismo en el entorno actual no consideramos una amenaza el sector Fintech, sino una oportunidad de aprovechar las sinergias entre empresas jóvenes e innovadoras con sociedades que en muchos casos tienen una madurez en el sector financiero.

7. POSIBLES LINEAS DE INVESTIGACIÓN

Tras el análisis realizado destacaríamos las posibles líneas de investigación que podría seguir el proyecto en el futuro. Debido a que en el presente trabajo se han analizado una serie de factores que pueden afectar al éxito del modelo Fintech a su superioridad sobre la banca o convivencia en el sector de los servicios financieros. Podría ser una línea principal de investigación, un estudio econométrico donde incluir variables como cambios en los ámbitos de consumo, regulación, tecnología, gasto en

I+D+I y demás factores que pueden afectar al modelo a analizar. Con el fin de dar respuesta en base a un modelo econométrico de la supervivencia del modelo de negocio Fintech.

De igual forma podemos encontrar otra posible línea de estudio en el análisis de una hipotética fusión entre una de las principales Fintech a nivel global y uno de los bancos de mayor capitalización del sector para analizar el intangible generado en el fondo de comercio ya que las normativas internacionales no dejan dar de alta el valor de la marca y los intangibles de ese tipo salvo adquisición o fusión.

8. BIBLIOGRAFÍA

1. Arner, Douglas W. and Barberis, Janos Nathan and Buckley, Ross P., The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? (October 1, 2015). University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper No. 2015/047; UNSW Law Research Paper No. 2016-62. Available atSSRN: <https://ssrn.com/abstract=2676553> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2676553>
2. Christiansen, B., Maalouf, K., Brandt, P., Seve, M., Piquet, F., Sandman, S., & Seidner, G. (2018, 16 abril). A Look At US And EU Fintech Regulatory Frameworks. Recuperado 26 junio, 2018, de <https://www.skadden.com/insights/publications/2018/02/a-look-at-us-and-eu-fintech-regulatory-frameworks>
3. Asociación Española de Fintech e Insuretech. (2017). Verticales. Recuperado de <http://asociacionfintech.es/servicios/verticales/>
4. Gorton, G. B. (2009). Securitized Banking and the Run on Repo. *the national bureau of economic research, NBER Working Paper* (No. 15223), 425-451. Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w15223>
5. Banco de España, & Fernando Restoy Subgobernador. (2016). *Sector bancario europeo: situación y retos* (Discurso basado en la intervención realizada en la clausura del Seminario de la UIMP “¿Qué hemos aprendido de la crisis? /APIE). Recuperado de <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Subgobernador/Arc/Fic/restoy170616.pdf>
6. BBVA. (2017). *Evolución del sector bancario español*. Recuperado de <https://www.bbvaesearch.com/public-compuesta/situacion-banca-segundo-trimestre-2016/capitulo/evolucion-del-sector-bancario-espanol-4/>
7. BBVA. (2017). *Cuentas Anuales, Informe de Gestión e Informe de Auditoría*. Recuperado de <https://www.bbvaesearch.com/public-compuesta/situacion-banca-segundo-trimestre-2016/capitulo/evolucion-del-sector-bancario-espanol-4/>
8. Broeders, H., & Khanna, S. (2015, enero). Strategic choices for banks in the digital age. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age>
9. Caixa-bank. (2017). *Cuentas Anuales e informe de gestión*. Recuperado de https://www.caixabank.com/informacionparaaccionistaseinversores/informacioneconomicofinanciera/informefinancieroanualysesemestral/2017_es.html
10. Cbinsights. (2017). THE FINTECH 250 2017. Recuperado 3 marzo, 2018, de <https://www.cbinsights.com/research-fintech250>
11. Christiansen, B., Maalouf, K., Brandt, P., Seve, M., Piquet, F., Sandman, S., & Seidner, G. (2018, 16 abril). A Look At US And EU Fintech Regulatory Frameworks. Recuperado 5 julio, 2018, de <https://www.skadden.com/insights/publications/2018/02/a-look-at-us-and-eu-fintech-regulatory-frameworks>

12. EY. (2017). EY FinTech Adoption Index 2017. Recuperado 2 marzo, 2018, de <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-fintech-adoption-index-2017/%24FILE/ey-fintech-adoption-index-2017.pdf>
13. EY. (2017). Unleashing the potential of FinTech in banking. Recuperado de <https://www.pwc.com/jg/en/publications/fintech-growing-influence-financial-services.html>
14. EY. (2018). Global banking outlook 2018 Pivoting toward an innovation-led strategy. Recuperado 5 julio, 2018, de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/\\$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf)
15. Financial Stability Board FSB. (2018, 5 marzo). Global Shadow Banking Monitoring Report 2017. Recuperado de <http://www.fsb.org/2018/03/global-shadow-banking-monitoring-report-2017/>
16. Gobat, J. (2009). Whats a bank. *International Moneary Fund, Vol 49 n°1*, 0. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/03/basics.htm>
17. Kpmg. (2017). The pulse of fintech Q4 2017. Recuperado de <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/02/pulse-of-fintech-q4-2017.html>
18. Lee School of Computer Sciences, Western Illinois University, Macomb, IL 61455-1390, U.S.A., & Jae Shin Hankyong National University, Anseong 17579, South Korea. (2017). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. Recuperado 5 abril, 2018, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681317301246>
19. McKinsey. (2016). A Brave New World for Global Banking McKinsey Global Banking Annual Review 2016. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/A%20brave%20new%20world%20for%20global%20banking/McKinsey-Global-Banking-Annual-Review-2016.ashx>
20. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Recuperado de <https://www.wiley.com/en-ax/Business+Model+Generation>
21. Pwc. (2017). Global FinTech Report 2017. Recuperado de <https://www.pwc.com/jg/en/publications/fintech-growing-influence-financial-services.html>
22. Pwc, & Ie. (2013). *Informe del Centro del Sector Financiero de PwC e IE Business School*. Recuperado de <https://www.pwc.es/es/publicaciones/financiero-seguros/assets/futuro-sector-financiero-espanol.pdf>
23. Santander. (2017). *Cuentas Anuales e informe de gestión*. Recuperado de <https://www.santander.com/CsAppsDLV/Informe/InformeFinancieroAnualindividual2017.pdf>
24. World Economic forum. (2015, octubre). The Future of FinTech A Paradigm Shift in Small Business Finance. Recuperado 2 abril, 2018,

José Miguel
Barrera
Aguado

¿SONUNA AMENAZA LAS FINTECH PARA LA BANCA?

