

# ¿Ha llegado la hora de la banca sin bancos?

El sector financiero y bancario está siendo desplazado por la nueva realidad tecnológica

El País 27-3. Pau A. Monserrat (iahorro.com - Analista Financiero)

27 MAR 2016 - 18:53 CEST



La cuarta revolución industrial se ha desatado sin hacer ruido, pero sacudiendo buena parte de los sectores empresariales. Sus efectos pueden pasar desapercibidos para el público en general y para muchos directivos, pero ello no significa que no haya empezado. El documento *The future of jobs*, surgido al calor del último Foro de Davos, inicia su análisis del efecto de esta nueva época en el empleo de los próximos años definiendo el término: los desarrollos en genética, la inteligencia artificial, la robótica, la nanotecnología, la tecnología de impresión en 3D o la biotecnología forman parte de esta nueva revolución, al igual que el Internet de las cosas, que permite conectar a la Red cualquier dispositivo o electrodoméstico. Hay estimaciones que consideran que un 65% de los estudiantes que inicia su educación primaria en estos momentos acabará trabajando en empleos que aún no existen. Este es uno de los ejemplos que dejan patente la magnitud del cambio.

El sector financiero en general y el bancario en particular no están al margen de esta nueva realidad tecnológica. Rodrigo García de la Cruz, vicepresidente de la recién nacida Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), recomienda a los empleados de banca actuales que, para enfrentar el cambio, se formen y reciclen para poder competir en este tsunami digital. Son profesionales con toda la experiencia que les proporciona trabajar en el sector financiero, pero deben incorporar nuevos conocimientos digitales, esenciales para navegar en esta ola de transformación que ha llegado a la banca,

afirma García de la Cruz. A este perentorio reciclaje se le añaden los esfuerzos formativos que exigirá la aplicación de la MiFID II —la directiva europea sobre mercados e instrumentos financieros— a los empleados a partir de 2018, obligados a certificar externamente sus conocimientos financieros.

## **Un 65% de los estudiantes que inicia su educación primaria ahora acabará trabajando en empleos que aún no existen**

Además, el modelo de comercialización masiva de productos financieros a través de sucursales está claramente comprometido. El investigador de La Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) Francisco Rodríguez, en el marco de la presentación en Londres de la revista *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), señaló que de las 37.903 oficinas y 231.389 empleados del sector en 2012, se prevé que queden 28.000 sucursales y un empleo para 180.000 personas. De 2012 a 2019, por tanto, caería un 26,13% el número de puntos de venta financieros y un 22,21% el empleo en banca.

### **La comercialización financiera en oficinas, sin futuro**

En España, los bancos patrios se vanagloriaban de poder colocar cualquier producto o servicio gracias a su extensa red de sucursales y a la fidelidad y confianza de sus clientes. Esta barrera de entrada ha dificultado de sobremanera la entrada de entidades financieras extranjeras, con un punto de inflexión: ING Direct, que empezó vendiendo su catálogo vía telefónica y que ha visto crecer su negocio gracias a las nuevas tecnologías. Internet está revolucionando la forma de relacionarnos con los bancos o, mejor dicho, con los servicios financieros. Sin embargo, la caída en desgracia de la red de oficinas ha sido mucho más rápida debido a la mentalidad de los clientes.

Que los nacidos a partir de 1981 —los llamados *millennials*— no se relacionarían con la banca de la misma forma que los mayores era un factor descontado; lo que ha acelerado el proceso es el cambio de mentalidad también de las demás generaciones, que tras la crisis financiera, el rescate público a las cajas de ahorro y los diversos casos de prácticas irregulares o nocivas por parte de las entidades, ha dejado de ver la sucursal bancaria como un “lugar seguro”. La confianza se ha perdido y parece muy difícil que se recupere sin cambios radicales del sector.

### **El poder disruptivo de las *fintech***

A medida que el mercado proporciona tecnología aplicada a las finanzas accesible desde los dispositivos móviles y dirigida a consumidores que desean otro tipo de servicios y de relación con estos, las probabilidades de disrupción aumentan. En este caldo de cultivo es dónde nacen las empresas de innovación financiera o *fintech*, que buscan proporcionar una experiencia al usuario sustancialmente

mejorada. En España hay más de 120 entidades operando en el sector; solo en 2015 estas compañías tecnológicas recibieron cerca de 130 millones en inversiones, un incremento del 40% respecto al año precedente, y este segmento de negocio hasta está en el punto de mira de los gigantes GAFA —Google, Amazon, Facebook y Apple—.

## **La mayoría de las empresas de *fintech* son complementarias al negocio de la banca**

Hay profesionales del sector que consideran que estamos en los albores de un cambio de paradigma: pasaremos de tener una cuenta corriente vinculada a todos los productos y servicios de un mismo banco, a poder emigrar a operadores tecnológicos que nos permitan usar aplicaciones para centralizar todos nuestros servicios financieros, disgregados en varias entidades. Algo así como tener una cuenta corriente en un banco, las tarjetas y medios de pago en otro y la hipoteca y créditos repartidos en varias entidades más: un multibanco en nuestros dispositivos móviles.

### ***Start-ups* financieras, ¿competencia a la banca?**

Que las nuevas empresas tecnológicas sean un complemento o una competencia definitiva a los bancos tradicionales depende del tipo de negocio que exploten y de las predicciones de los profesionales. Un comparador de productos financieros como iAhorro.com podría ser un complemento del sector tradicional, si bien obliga a los bancos a ofrecer de forma mucho más transparente mejores opciones bancarias; pero también ataca la esencia de algunos bancos: tener clientes cautivos por las dificultades de cambiar de entidad. Otras *fintech* atacan de forma directa nichos bancarios como las divisas —Kantox o Ebury, por ejemplo— o el crédito —Spotcap—.

## **La banca mantiene el monopolio del crédito solo por los obstáculos que existen al *crowdfunding***

Rodrigo García de la Cruz explica que la mayoría de estas empresas son complementarias al negocio de la banca, y que las más sinérgicas son aquellas que ofrecen servicios financieros que pueden integrarse en las entidades financieras. También las orientadas a gestión y análisis de datos o las basadas en la tecnología Blockchain podrían acabar abrazadas por las entidades bancarias. José María López Jiménez, doctor en Derecho y especialista en regulación financiera, no ve peligro para el negocio de los bancos, que sufren una enorme presión regulatoria y supervisora. En su opinión, el Banco Central Europeo no vería con buenos ojos, en un momento de restauración del sistema financiero y de la confianza que debe

suscitar, la llegada de nuevos agentes, en la propiedad o la gestión, ajenos a los tradicionales. A corto plazo, considera López, no se permitirá a entidades distintas de las de depósito —bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— captar fondos reembolsables del público, que es donde se halla el verdadero poder del sector bancario tradicional.

Fernando Zunzunegui, profesor de Derecho del Mercado Financiero en la Universidad Carlos III, no comparte esta visión conservadora, que si bien coincide en la protección regulatoria de la banca tradicional, postula que en una economía globalizada es difícil levantar muros a la competencia. Así lo entienden las autoridades de los mercados anglosajones que más favorecen la libre competencia.

Estados Unidos, Reino Unido y Australia están a la cabeza en el uso de *fintech*. Según la consultora EY, cada año se doblan los usuarios de estas plataformas, normalmente jóvenes de renta alta, los más deseados por la banca, pionera en la desmaterialización de la moneda, aunque necesita las nuevas tecnologías para seguir en el negocio. Pero con la irrupción de Internet esta herramienta está en manos de Google, Apple y de las demás empresas *fintech*. De hecho, la banca sólo mantiene el monopolio del servicio de crédito ante los obstáculos que existen para el desarrollo de las plataformas de *crowdfunding*. El dominio de los servicios de pago pasa a las grandes empresas de Internet. A su vez, los emisores de monedas electrónicas como Bitcoin tienen desarrollos tecnológicos queridos por los bancos. “La cuestión está en saber que parte del negocio le queda a la banca, no si tiene competencia”, sentencia Zunzunegui.

### ***Y el cliente, ¿gana o pierde?***

Para Fernando Zunzunegui, el cliente financiero sale ganando. La tecnología no es un riesgo, sino una oportunidad, entiende, y señala la importancia de la educación financiera para proporcionar el “manual de instrucciones” de estos nuevos servicios, con el objetivo que se haga un buen uso de ellos y se eviten abusos. Desde el punto de vista de la supervisión, la tecnología facilita el control y seguimiento de las operaciones. Además, la transparencia es mayor y se dificultan las actividades delictivas.

El desarrollo de la firma digital y la verificación de identidad a distancia, además de la seguridad de las aplicaciones, es imprescindible para el crecimiento de esta nueva forma de relación con los servicios financieros. El papel de la regulación de esta nueva tecnología es capital para el avance de la industria. Para Rodrigo García de la Cruz la adaptación regulatoria a este sector marcará quien será el líder *fintech* a nivel mundial.

En este contexto, no parece que la banca vaya a desaparecer; lo que queda por ver es si se convertirá en un sector sin apenas presencia física o, incluso, con otro tipo de “bancos”. Oportunidades y riesgos, también en el futuro financiero.