

Trabajo Fin de Grado

Las empresas Fintech: creación, evolución e impacto
sobre la banca tradicional

Fintech companies: creation, evolution and impact
on the traditional banking sector

Autor/es

Alberto Garcés Raso

Director/es

Patricia Bachiller Baroja

Facultad de Economía y Empresa

Curso 2023-2024

RESUMEN

En el presente Trabajo de Fin de Grado se realiza un estudio de las empresas denominadas empresas Fintech, las cuales han revolucionado el sector financiero desde sus inicios. Estas empresas tratan de aplicar la tecnología dentro del sector financiero, ofreciendo una versión mejorada de los servicios financieros, haciéndolo un servicio más accesible y personalizado para los usuarios. Basan toda su actividad de forma online, ofreciendo servicios con menores comisiones que los bancos, al conllevar menores costes. Ante la irrupción de estas empresas, se ha alterado la competencia dentro del sector, afectando a los bancos tradicionales. Es por ello, que en el siguiente trabajo se realiza un estudio de investigación acerca del efecto que han tenido las empresas Fintech sobre las entidades financieras tradicionales.

El documento abarca una explicación detallada del fenómeno Fintech, explicando sus inicios, su funcionamiento y su evolución hasta nuestros días. A continuación, se muestra una investigación ofreciendo una comparativa descriptiva y económico-financiera entre las empresas Fintech y los bancos tradicionales, señalando el impacto que han tenido las Fintech sobre ellos. Asimismo, se ofrece una visión de las expectativas hacia el futuro del sector financiero y de cómo podrán asentarse ambos sectores dentro del mercado.

ABSTRACT

This Final Degree Project is a study of the companies known as Fintech companies, which have revolutionised the financial sector since its inception. These companies try to apply technology within the financial sector, offering an improved version of financial services, making it a more accessible and personalised service for users. They base all their activity online, offering services with lower commissions than banks, as they entail lower costs. The emergence of these companies has altered competition within the sector, affecting traditional banks. This is why, in the following project, a research study is carried out on the effect that Fintech companies have had on traditional financial institutions.

The document covers a detailed explanation of the Fintech phenomenon, explaining its beginnings, its functioning and its evolution up to the present day. It then shows a research offering a descriptive and economic-financial comparison between Fintech companies and traditional banks, pointing out the impact that Fintech has had on them. It also offers a vision of the expectations for the future of the financial sector and how both sectors will be able to establish themselves in the market.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	4
II. CONTEXTUALIZACIÓN, SURGIMIENTO Y ACTUALIDAD	6
1. LAS EMPRESAS FINTECH	7
1.1. Concepto y características de las empresas Fintech	7
1.2. Tipos de empresas Fintech	8
1.3. Ventajas e inconvenientes de las empresas Fintech	11
2. ROBO-ADVISORS	13
2.1. Concepto, características y origen de los robo-advisors	13
2.2. Funcionamiento de los robo-advisors	14
2.3. Ventajas e inconvenientes de los robo-advisors	14
III. METODOLOGÍA UTILIZADA EN LA INVESTIGACIÓN	16
IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	17
1. DIFERENCIAS ENTRE FINTECH Y BANCOS	17
2. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH	19
3. EVOLUCIÓN DE LOS BANCOS	20
4. TRANSICIÓN DE COMPETIDORES A COLABORADORES	22
5. COMPARATIVA DE CIFRAS ENTRE EJEMPLOS DE FINTECH Y BANCOS	24
6. ALGUNOS EJEMPLOS DE COLABORACIONES ENTRE FINTECH Y BANCOS	26
V. CONCLUSIONES	27
VI. CITAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA	29

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, el sector financiero está sufriendo una transformación en la manera en que sus servicios son prestados a la población. Este hecho viene protagonizado por las llamadas empresas Fintech, cuyo nombre proviene de las palabras inglesas “Finance” y “Technology”; y hace referencia a la aplicación de la innovación y el desarrollo tecnológico para el diseño, oferta y prestación de productos y servicios financieros. Trata de unificar los conceptos de finanzas y tecnología, permitiendo ofrecer unos servicios financieros de mayor calidad, accesibilidad y transparencia. Realizan prácticamente los mismos servicios que los bancos tradicionales, abarcando desde préstamos, hipotecas, cambios de divisas, hasta seguros. Su surgimiento se remonta al año 2008 y desde entonces, la industria ha sufrido un crecimiento exponencial, suponiendo una verdadera amenaza hacia las entidades financieras tradicionales tales como BBVA o Santander. De aquí véase su creciente relevancia ante una población cada vez más informatizada, que desarrolla su actividad y su vida cotidiana a través de sus smartphones.

El objetivo del trabajo es explicar de forma detallada las causas, surgimiento y funcionamiento de dichas empresas; la evolución que ha sufrido el sector financiero en los últimos años; y llevar a cabo una investigación del impacto de las Fintech sobre los bancos tradicionales.

La justificación de mi interés por el tema es personal, pues dispongo de cierto interés en las finanzas y en cómo gestionar mis ahorros de forma eficiente. Descubrí que, realizando inversiones a través de las Fintech, podía obtener una rentabilidad superior a la obtenida mediante depósitos en los bancos tradicionales, los cuales disponen de mayores comisiones. Otra de las ventajas que considero relevante es la posibilidad de gestionar las finanzas personales de cada usuario sin la necesidad de acudir a una sucursal bancaria, de forma que se puede llevar a cabo un control de las operaciones desde el propio smartphone.

A raíz de mi interés por estas empresas y mi utilización de las mismas, consideré relevante llevar a cabo un estudio del mercado de las Fintech, ya que me impactó su innovadora idea de negocio y la forma en que están revolucionando el sector financiero. Era de mi interés conocer cómo están siendo afectadas las entidades financieras tradicionales ante la entrada de las Fintech en un sector que estaba tan estandarizado como es el sector bancario. A través de la inclusión de la tecnología en el mismo, el sector bancario está

evolucionando hacia un mundo mucho más digitalizado y automatizado, de forma que cada vez se dispone de menos sucursales bancarias y las gestiones se llevan a cabo a través de internet.

Considero trascendental la importancia que las Fintech tienen en la sociedad. El mundo de las finanzas está presente en muchos aspectos de la vida cotidiana, afectando a individuos, comunidades y sociedades en su conjunto. Llevar a cabo una adecuada gestión financiera es fundamental para garantizar estabilidad y crecimiento económico a largo plazo. A nivel personal, las finanzas son esenciales para administrar los ingresos y gastos de manera efectiva; así como para acceder a servicios esenciales como educación, salud y vivienda a través de mecanismos de financiación, préstamos y programas de ayuda financiera. A nivel empresarial, las finanzas fomentan el acceso a crédito y la financiación para empresas y emprendedores, fomentando la creación de empleo, la innovación y el crecimiento económico. A nivel público, permiten la financiación de infraestructuras como carreteras, transporte, energía, comunicaciones que son vitales para el desarrollo económico y social de las comunidades y países.

El trabajo está estructurado en tres bloques principales. En el primero se muestra una contextualización de la evolución del sector financiero en nuestros días y cómo ha sido modificado ante la irrupción de las Fintech. Asimismo, se ofrece una visión detallada de las empresas Fintech explicando sus características y funciones que abarcan. En este apartado también se contempla el concepto de los “Robo-advisors” que es una tecnología utilizada por las Fintech para llevar a cabo un asesoramiento financiero automatizado a los usuarios. Se explica cómo funciona esta tecnología, sus características, evolución y ventajas e inconvenientes. El segundo apartado consiste en introducir la investigación que se va a realizar, en este caso ofrecer una comparativa entre las Fintech y los bancos, así como evaluar el impacto de las Fintech sobre la banca tradicional. También se indica la metodología que se va a seguir en el transcurso de la investigación. Posteriormente, el tercer bloque corresponde a la actividad de investigación como tal. En este apartado se realiza una comparativa descriptiva y económico-financiera entre las Fintech y los bancos, detallando todas sus diferencias en cuanto a funcionamiento, expectativas de crecimiento, regulaciones... Además, se pretende explicar el impacto que han tenido las Fintech sobre los bancos, es decir, en que medida les han supuesto una competencia y cómo se espera que evolucionen ambos sectores en el mercado. Asimismo, se ofrece una comparación en cuanto a cifras de negocio de una Fintech y un banco y, para finalizar, se

indican algunos ejemplos de colaboraciones que se han llevado a cabo en los últimos años entre las Fintech y los bancos.

II. CONTEXTUALIZACIÓN, SURGIMIENTO Y ACTUALIDAD

Para ponernos en el contexto de la actualidad, debemos tener en cuenta la evolución tecnológica vigente que da lugar a una sociedad totalmente digitalizada, especialmente entre la población joven. Esto ha facilitado la implantación de esta industria que ha llevado a que, en la actualidad, el sector financiero se encuentre en un proceso de transformación digital de las entidades tradicionales hacia las empresas Fintech.

Para entender su surgimiento, nos remitimos a los años 90s, ya que en el año 1994 se fundó la compañía de comercio electrónico Amazon y, un año después se funda eBay. Como consecuencia de la creación de estos medios de comercio electrónico, surge la necesidad de facilitar los servicios de pago por internet. Es por ello que en 1998 se crea PayPal, que es el conocido procesador de pagos estadounidense que sigue presente en la actualidad.

Sin embargo, el concepto de empresa Fintech que conocemos en la actualidad proviene del año 2008. Uno de los principales aspectos que potenció la creación de estas empresas fue la crisis económica internacional sufrida en 2008, que tuvo efectos negativos sobre el sector bancario del momento. La crisis generó una pérdida de confianza en las entidades bancarias y, además, aumentaron los costes regulatorios de los bancos, lo que unido al desarrollo tecnológico propició el surgimiento de dichas empresas. Su implantación fue en primer lugar en Estados Unidos, donde en 2011 la banca digital ya era preferida por más del 50% de la población mayor de 55 años.

Fue a partir de 2014 cuando comenzó su crecimiento exponencial. Tal y como señala la Fundación de Estudios Financieros (FUNDEF, 2017) en un estudio sobre las empresas Fintech, entre 2010 e inicios de 2017, el número de empresas que participan en el sector Fintech a nivel global pasó de alrededor de 3000 a más de 8800, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 19,6% y el fondeo pasó de 15,3 mil millones de dólares a 101 mil millones de dólares en el mismo lapso, con una tasa de crecimiento promedio anual de 37,8% lo que habla del reciente progreso de este sector.

Esta tendencia ha continuado creciendo hasta la actualidad a pesar de que, como señala Banco Santander en un estudio de KPMG (2022), en el año 2022 el sector sufrió un cambio de dinámica debido a las incertidumbres económicas relacionadas con el conflicto entre Rusia y Ucrania, la elevada inflación y los tipos de interés. No obstante, las perspectivas de crecimiento hacia futuro continúan siendo muy positivas, ofreciendo soluciones innovadoras a los consumidores y desafiando a los bancos tradicionales.

En cuanto al sector Fintech en España, INESDI (2023) indica la importancia de estas dentro del país, alegando que han sido capaces de transformar la forma en que se realizan las transacciones financieras. Según INESDI, el número de empresas Fintech en España se acerca a las mil, lo que supone ser el sexto país a nivel mundial y el tercero en Europa, por detrás de Reino Unido y Alemania. Dentro del sector hay un gran potencial de crecimiento y desarrollo, y se puede decir que la banca online ha llegado para quedarse. Entre las empresas Fintech más importantes en España, podemos destacar las siguientes: Fintonic, Revolut, Tecalis, Bizum, Binance, MyInvestor, Housers, Finizens y MytripleA.

1. LAS EMPRESAS FINTECH

1.1. Concepto y características de las empresas Fintech.

Las Fintech son empresas que actúan de intermediarias financieras, ofrecen productos y servicios financieros de manera similar a las entidades financieras, pero de forma totalmente online, sin presencia de sucursales físicas. El término Fintech hace referencia a una nueva industria financiera que presta servicios financieros a través de la aplicación de diferentes tecnologías como la inteligencia artificial, el Cloud Computing, el Big Data y el Blockchain.

Por un lado, la inteligencia artificial permite analizar datos a gran escala y ofrecer recomendaciones personalizadas a los usuarios. Por ejemplo, esta puede analizar los patrones de gasto de un determinado usuario y ofrecer una serie de consejos sobre cómo ahorrar dinero o como distribuir dichos gastos. La tecnología Cloud Computing es utilizada para almacenar datos y ofrecer servicios en línea a los usuarios a través de la propia app, logrando que los usuarios puedan acceder a sus cuentas bancarias y realizar todo tipo de transacciones a través de sus dispositivos móviles. En cuanto al Big Data, permite analizar a los usuarios y ofrecer recomendaciones de productos o servicios financieros, carteras personalizadas o inversiones. Por último, la tecnología Blockchain

asegura las transacciones, evita o reduce la posibilidad de fraudes y aporta transparencia. Se trata de una base de datos en la que toda transacción queda registrada de forma segura y descentralizada.

Se crea un entorno que permite desarrollar a estas empresas las funciones de la banca tradicional de forma digital y automatizada todo ello a través de los smartphones u ordenadores. Esto aporta mayor accesibilidad y agilidad en los procesos, al realizarse toda la actividad de forma online. Su principal característica es que prescinden de oficinas físicas, lo que les permite obtener una gran ventaja en costes respecto al resto de entidades financieras. Como consecuencia de dicha ventaja en costes, estas empresas ofrecen servicios financieros a los clientes con menores tarifas y con menores cargos por intereses.

La organización Funcas (2017), en el “Informe del observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG”, señala las principales características de este nuevo modelo de negocio:

- Productos financieros totalmente online, sin necesidad de desplazamiento del consumidor, utilizando eficientemente los canales digitales, aprovechando la masificación de internet y los dispositivos inteligentes.
- Habilitan soluciones de una manera rápida usando tecnologías disruptivas, estructuras flexibles y metodologías ágiles.
- Persiguen un enfoque “customer centric” y por ello pretenden añadir valor a los servicios financieros actuales con un trato más personalizado e inmediato.
- Cuentan con un modelo desintermediado al cubrir una necesidad específica, sobre la cual se focalizan y desarrollan su idea.
- Fomentan el compromiso porque favorecen la inclusión financiera de grupos de población no bancarizados y porque democratizan el acceso a una mayor cantidad de servicios financieros. Además, promueven una mayor transparencia en la oferta financiera.
- Reducen de modo eficiente el nivel de costes de los servicios actuales

1.2. Tipos de empresas Fintech

Las Fintech abarcan una gran variedad de servicios financieros, siendo una réplica de aquellos ofrecidos por las entidades bancarias tradicionales. Entre dichos servicios, podemos diferenciar varios. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV,

2020) establece una guía acerca de los siguientes tipos de empresas Fintech y los servicios que engloban cada una de ellas.

- Asesoramiento y gestión patrimonial. Es también conocido como WealTech e incluyen cuatro tipos de entidades: las redes de inversión; las que prestan servicio de asesoramiento en materia de inversiones de materia automatizada; las que prestan servicio de gestión automatizada; y las plataformas de negociación.

Dentro de este apartado, podemos diferenciar entre asesoramiento y gestión automatizados; y Social trading.

En primer lugar, en cuanto al asesoramiento y gestión automatizados se encuentran plataformas desde las que se ofrece asesoramiento y/o se gestiona el capital de los clientes utilizando procedimientos automatizados que incluyen complejos algoritmos o inteligencia artificial. Abarcan desde la realización del test de perfil del cliente hasta la toma de decisiones de inversión y su ejecución automática. Este servicio automático es posible gracias a la presencia de los llamados “Robo-advisors”. La palabra proviene de los términos ingleses “robo” de robot y “advisor” de asesor. Se trata de gestores automatizados que ofrecen servicios de asesoramiento en inversiones y/o gestión de carteras mediante el uso de algoritmos y la automatización de procesos. Este concepto se tratará en profundidad en el siguiente apartado del trabajo.

Por otro lado, encontramos el Social trading. Son plataformas de inversión en la que inversores o traders profesionales tratan de compartir información, opiniones y estrategias de inversión a los usuarios con el objetivo de predecir el futuro mercado financiero. El éxito de esta estrategia se basa en una adecuada selección de los traders a seguir. Algunos ejemplos de Fintech dedicadas a este vertical son Finizens, Loogic o Raisin.

- Finanzas personales. Ofrecen lo que se conoce como banca personal. Facilitan al consumidor la gestión de sus finanzas personales con el objetivo de controlar ingresos, gastos, ahorro, inversión, jubilación (planes de pensiones), seguros... Incluye tanto los préstamos y la financiación del usuario como la posibilidad de canalizar el ahorro de los usuarios a través de productos financieros. Algunos ejemplos de empresas Fintech dedicadas a las finanzas personales son Crealsa, Flnteca o Fexer entre otros.
- Financiación alternativa o Lending online. Abarca a las entidades que proporcionan préstamos a entidades y empresas sin necesidad de garantía, de forma alternativa a la

banca tradicional, mediante el uso intensivo de la tecnología y el cumplimiento de la normativa que les afecta. Esto se lleva a cabo siempre y cuando se haya realizado una previa evaluación del prestatario. También incluye empresas que gestionan y optimizan las ventas a créditos de sus clientes. Algunos ejemplos son Lendrock, Money24 o Reddo.

- Crowdfunding y Crowdlending. Incluye entidades con licencia de la CNMV para operar como Plataforma de Financiación Participativa. Su actividad consiste en la captación de fondos de inversión en proyectos empresariales, activos, bienes tangibles o cualquier actividad. De este modo, se pone en contacto a agentes con necesidad de financiación en sus proyectos, con inversores particulares. Algunos ejemplos de este tipo de Fintech son Adventurees, BDKapital o Capital Cell.
- Servicios transaccionales/divisas. Permiten la compra/venta de divisas online de manera inmediata o casi inmediata. Facilita a los agentes el tener que descambiar monedas/billetes, ya que pueden intercambiar las divisas de forma online de manera sencilla a través de la app. Todas las entidades que la integran cuentan con un aspecto común, el de evitar los costes derivados de la intermediación bancaria. Algunos ejemplos son Moneytrans o Global Exchange.
- Medios de pago o PayTech. Como su propio nombre indica, se introduce la tecnología en los medios de pago. Son aquellas entidades que prestan, ya sea directamente o por medio de otras entidades, medios de pago electrónicos. Entre ellas encontramos algunos ejemplos como PayPal, Paylead o Skaleet.
- Criptomonedas y Blockchain. Este tipo de empresas están basadas en las criptomonedas. Recoge las consideraciones respecto de las criptomonedas como medio digital de intercambio, así como la tecnología en que estas se sustentan, el blockchain. Entre algunos ejemplos se encuentran Binance, Bitnovo y Kraken.
- Insurtech. El término está formado por las palabras inglesas “insurance” y “technology”. Se incluyen aquellas compañías que aplican la tecnología al sector asegurador. Se trata de una de las ramas que está sufriendo un mayor crecimiento dentro del sector de las Fintech. La introducción de la tecnología está provocando una evolución en el mundo de las aseguradoras, al ofrecer nuevos productos para diversas necesidades y personalizar al máximo el servicio ofrecido. Algunos ejemplos son Insurely, Livetopic y Minalea.

- Onboarding Digital o identificación online de clientes. Empresas que han desarrollado nuevas tecnologías que permiten el acceso a las plataformas electrónicas de forma segura. Se sustituye la contraseña por otras formas de acceso como la identificación facial o la huella dactilar. Porta una mayor seguridad y tranquilidad al usuario. Dentro de esta rama de las Fintech, encontramos algunos ejemplos como Daon, FInveris o Mitek entre otros.
- RegTech. Concepto que surge de los términos en inglés “regulations” y “technology”. Incorporan tecnologías como el cloud computing, el big data o el blockchain para facilitar el cumplimiento de acciones legales y requerimientos regulatorios de cada sector. Algunos ejemplos son Camerfirma y Customer Comms.
- Marketplaces y agregadores. Incluyen empresas que ofrecen un “mercado” con diferentes opciones de otras empresas del sector con productos o servicios financieros donde se comparan entre ellos para que el cliente opte por el producto o servicio que más se adapte a él. Esta vertical agrupa a las entidades cuyo modelo de negocio consiste en hacer de intermediarias, poniendo en contacto a vendedores (que reducen su margen de beneficios debido a la comisión) y a compradores, que disfrutan de una gran variedad de alternativas de inversión a través de una única plataforma. Algunos ejemplos son Finnovating y Step.
- Neobanks y Challenger Banks. Se trata de bancos totalmente digitales que no siguen los esquemas tradicionales. Utilizan los smartphones y las redes sociales para establecer su relación con los clientes, careciendo de sucursales físicas. Entre este tipo de bancos se encuentran Revolut, Monese y N26 entre muchos otros.

1.3. Ventajas e inconvenientes de las empresas Fintech

A continuación, procedo a diferenciar las ventajas e inconvenientes de las empresas Fintech, tal y como señala BBVA (2021). Las Fintech proporcionan una mayor accesibilidad, lo que se traduce en un aumento de la población bancarizada, ya que toda persona digitalizada puede realizar operaciones como abrir una cuenta o solicitar un crédito desde su smartphone. Otra de las ventajas del uso de las Fintech es su rapidez, pues sus procesos son mucho más rápidos en comparación con los bancos y el tiempo de respuesta de sus procesos es muy reducido. A su vez, las Fintech también permiten a los clientes optimizar mejor su tiempo, ya que todas las actividades se realizan de forma online, de tal manera que el cliente evita tener que acudir a una sucursal física para realizar

las gestiones necesarias. La variedad de servicios que ofrecen las empresas Fintech son otra de las ventajas a destacar. Han logrado ofrecer una gran variedad de servicios, todos de forma online. Permiten abrir cuentas de ahorro, solicitar tarjetas de crédito, formalizar diversos tipos de seguros, invertir en fondos y en acciones... Para finalizar con el apartado de las ventajas, cabe señalar la ventaja más importante y que, desde mi punto de vista es la que más clientes atrae a las Fintech, y son sus menores comisiones. Sus costes son mucho menores a los de la banca tradicional, al ahorrarse los gastos que supone implantar sucursales físicas y pagar a los empleados. Es por ello, que en general las Fintech ofrecen productos y servicios financieros más eficientes para los clientes en comparación con los bancos.

En lo relativo a las desventajas, la primera de ellas sería la carencia de sucursales físicas. Al igual que, como hemos mencionado, puede ser una ventaja permitiendo optimizar mejor el tiempo del cliente, también puede suponer un inconveniente cuando surge algún problema para el usuario. De este modo, no se puede solucionar acudiendo a cualquier oficina y, se realiza el servicio vía web o vía correo electrónico, lo que puede ralentizar el proceso. La siguiente desventaja es la menor seguridad de los usuarios, lo que está relacionado con la falta de regulación de este tipo de empresas y cabe la posibilidad de que alguna de estas pueda ser un fraude potencial. Bien es cierto que muchas de ellas han implementado la tecnología blockchain, que permite el acceso a la plataforma a través de huella dactilar o detección facial, en sustitución de la contraseña. Por último, las empresas Fintech pueden suponer un problema de accesibilidad para la gente mayor, especialmente aquellos que no se han familiarizado con el uso de teléfonos móviles ni dispositivos con conexión a internet. Este tipo de población todavía sigue realizando sus gestiones financieras en las sucursales bancarias de sus bancos de confianza, y no se espera que modifiquen dicho patrón.

2. ROBO-ADVISORS

2.1. Concepto, características y origen de los robo-advisors

Como hemos mencionado en apartados anteriores, las empresas Fintech han logrado introducirse en el mercado tratando de diferenciarse a partir de la tecnología avanzada y aprovechando los pequeños nichos que los bancos no han sabido explotar.

Una de las tecnologías más punteras que las empresas Fintech han introducido en la materia de asesoría financiera son los conocidos como Robo-advisors. Permiten a las empresas asesorar financieramente a los clientes, gracias a la tecnología y sin necesidad de intervención humana. Como explica la experta Paula Pérez Picazo (Rankia, 2023), se trata de plataformas digitales que, a través del uso de algoritmos, ofrecen carteras de fondos eficientes automatizadas a bajo coste y bajo supervisión humana limitada. Esta especie de “asesores financieros” se caracterizan por cobrar unas comisiones muy bajas, mucho menores que las que cobran los bancos prestando este servicio. Además, otra de las ventajas es que la inversión inicial requerida es muy baja (en España depende de la empresa) y suele rondar los 150€. Por el contrario, para acceder a un asesor financiero, la inversión mínima inicial es mucho más elevada y la media es de 50.000€. Esto permite a los pequeños ahorradores obtener una mayor rentabilidad de sus ahorros especialmente en el largo plazo, aun sin tener apenas conocimientos en finanzas, ya que tal y como explica Raisin (2024) en un artículo acerca de los Robo-advisors, las inversiones están supervisadas por inversores expertos.

Para entender el origen de esta tecnología, tanto Rankia (2023) como Raisin (2024) nos remontan al año 2008 en los Estados Unidos. Tras la crisis financiera, las comisiones cobradas por los asesores financieros eran muy elevadas y la población pierde confianza en los bancos y en los asesores. Como consecuencia, en 2010 se crea el primer robo-advisor conocido como “Betterment” que logró reducir dichas altas comisiones. En España todavía tardaron unos años en aterrizar, y no fue hasta 2014 cuando se crea el primer robo-advisor español. Este fue Feelcapital y fue seguido por otros como Finizens, InbestMe o MyInvestor.

2.2. Funcionamiento de los robo-advisors

Los robo-advisors invierten en carteras compuestas por fondos indexados y ETFs principalmente. Esta tecnología se aplica de forma automatizada, pero antes es obligatorio realizar un test de idoneidad al cliente, para conocer su perfil de riesgo. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV, 2024) explica en un artículo que el test de idoneidad debe analizar varios aspectos: el nivel y fuente de ingresos periódicos, los activos en posesión del cliente y sus compromisos financieros periódicos. A su vez, también se debe conocer el horizonte temporal deseado para la inversión, el riesgo que estén dispuestos a asumir y la finalidad de la inversión. La entidad debe asegurarse de que el servicio prestado se adecúa a los conocimientos, experiencia, objetivos y situación financiera; y deberá entregar una copia formalizada que describa cómo se ajusta la recomendación realizada a sus características y objetivos. Una vez se completa el test de idoneidad que se le formaliza al cliente, es la propia tecnología la que crea una cartera automatizada según los resultados obtenidos en dicho test. De este modo, se crea una cartera adecuada al perfil de inversor determinado. La ventaja que tienen los robo-advisors es que no sólo crean las carteras, sino que también las gestionan, de manera que hacen un rebalanceo automático de las inversiones. Cada cierto tiempo (mínimo una vez al año) se modifican las inversiones en los diferentes fondos teniendo en cuenta la rentabilidad de los mismos, ya que se debe conservar la distribución de la cartera inicial elegida. CNMV (2024) indica también que la entidad debe remitirles a los clientes de manera periódica información sobre la composición y valoración de sus inversiones, los rendimientos y una comparación con el indicador de referencia, al tratarse de fondos indexados siempre tratan de replicar un índice de referencia. En caso de que la cartera presente pérdidas al final del mes en relación con el mes anterior o en el caso de que la naturaleza de las operaciones conlleve a un mayor riesgo, se le debe informar mensualmente por razones de prudencia.

2.3. Ventajas e inconvenientes de los robo-advisors

Una vez explicado el concepto y funcionamiento de los robo-advisors, procedemos a señalar las ventajas e inconvenientes que proporcionan los mismos.

El neobanco Rasin (2024) señala una serie de ventajas entre las que destaca las bajas comisiones que se cobran (entre un 0,15% y un 0,5% del valor de la cuenta), en

comparación con los gestores financieros y los bancos. Además, los robo-advisors son fáciles de usar, al tener únicamente que hacer un test de idoneidad y, automáticamente la tecnología asigna una cartera de inversión determinada según el perfil deseado del cliente. Otra de las ventajas que se señalan es la diversificación que proporciona, de manera que se reparte el dinero invertido en diferentes fondos reduciendo exponencialmente el riesgo de sufrir grandes pérdidas. En cuanto a la seguridad, los robo-advisors están regulados por la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) y por el Banco de España, lo que hace que se reduzca o elimine el riesgo para el cliente. Entre las ventajas mencionadas también cabe señalar la baja inversión mínima que requieren (desde 100€ o 150€) y por la minimización de errores que conllevan, ya que muchos principiantes corren el riesgo de dejarse llevar por máximos y mínimos del mercado o por sus instintos. Otro aspecto muy positivo para los usuarios es la automatización del proceso. Ellos no tienen que preocuparse de nada, una vez abierta la cuenta, es el software el que abarca todas las operaciones relacionadas con la cartera, haciendo los ajustes y rebalanceos necesarios. Para finalizar con las ventajas de los robo-advisors, destacan la adaptabilidad, al adaptarse a las necesidades de cada usuario en función del perfil de riesgo que deseen asumir; la transparencia, ya que no tratan de ocultar comisiones y costes, siendo estos muy reducidos; y la posibilidad de realizar cualquier gestión necesaria tales como aportaciones o rescates de dinero de forma online, pudiendo acceder a las carteras cuando los usuarios crean conveniente.

A su vez, Raisin (2024) también indica en su artículo las desventajas del uso de los robo-advisors. Entre ellas mencionan que la asignación de activos es fija, es decir, el cliente no puede elegir los activos que invierte, los cuales son asignados de manera automatizada una vez realizado el test de idoneidad. Los usuarios únicamente pueden modificar el riesgo de la cartera que deseen asumir. Otra de las desventajas señaladas es la volatilidad que pueden sufrir ante cambios en el mercado, al tratarse de carteras gestionadas pasivamente. En cuanto al test de idoneidad, cabe la posibilidad de que el usuario no conozca determinados conceptos financieros y, por tanto, no logre entender las preguntas realizadas. En este caso, se podría asignar una cartera que no se ajuste realmente a las necesidades del cliente. Por último, cabe mencionar que los robo-advisors están destinados para un horizonte temporal del largo plazo, tratando de obtener rentabilidad gracias al interés compuesto que se obtiene con el paso de los años. Si lo que buscan los

clientes es hacer crecer sus ahorros en muy poco tiempo o “dar el pelotazo”, esta no es la opción adecuada para ellos.

III. METODOLOGÍA UTILIZADA EN LA INVESTIGACIÓN

En cuanto a la metodología utilizada para la investigación llevada a cabo, se ha seguido un orden progresivo. El objetivo es conocer las diferencias entre las empresas Fintech y los bancos; y cómo ha afectado la irrupción de las mismas a las entidades financieras. Para ello, se ha llevado a cabo un estudio recurriendo a numerosas fuentes como MoneiBlog, La Vanguardia, Alvarez&Marsal, Funcas, Unnax, BBVA...

Para comenzar con la investigación, se ha realizado una comparativa descriptiva señalando las diferencias entre las empresas Fintech y los bancos, diferenciando cuatro áreas: la manera de hacer negocio, las regulaciones sufridas, el potencial de crecimiento y los factores de riesgo. De esta manera, se destaca que a pesar de desempeñar las mismas funciones (prestar servicios financieros), sí que hay ciertas diferencias entre ambos sectores.

Continuando con el proceso, se ha llevado a cabo un estudio del crecimiento en cuanto al volumen de negocio que han experimentado las Fintech en los últimos años, observando un incremento en la actividad de las mismas. Al mismo tiempo, se ha considerado la evolución del sector bancario que, a pesar de la competencia que ha sufrido por parte de las Fintech, han visto incrementados sus márgenes de beneficio dados el cierre de oficinas y la subida de los tipos de interés.

El siguiente paso de la investigación se trata de entender cómo las Fintech y los bancos se han establecido en el mercado, es decir, cómo han logrado asentarse teniendo en cuenta la competencia que se suponen mutuamente. Se observa que, lo que en un principio se veía como competencia, ha pasado a ser una oportunidad de colaboración. Los bancos consideran la posibilidad de colaborar con empresas Fintech y así unificar las ventajas de cada uno de ellos.

Asimismo, se lleva a cabo una comparación de cifras en cuanto a volúmenes de negocio y de activos; rentabilidades; números de empleados... entre dos ejemplares de ambos sectores. Se extraen datos de la entidad financiera Caixabank y se comparan con los del neobanco español IndexaCapital.

Para finalizar, se han considerado algunos ejemplos, ya llevados a cabo, de este tipo de colaboraciones entre Fintech y bancos. De hecho, se espera que vayan en aumento en los próximos años.

IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. DIFERENCIAS ENTRE FINTECH Y BANCOS

Tanto las empresas Fintech como la banca tradicional tienen el mismo objetivo, el cual es proporcionar a los consumidores servicios financieros de manera eficiente. Lo cierto es que las empresas Fintech han supuesto una gran competencia para los bancos tradicionales, sobre todo en los últimos años. En algunos aspectos, los bancos carecen de velocidad y agilidad que las empresas Fintech sí que disponen y, además, los bancos tienen mayores comisiones. A pesar de que, por el momento las empresas Fintech únicamente controlan una pequeña parte del sistema bancario mundial, esta porción se prevé que vaya siendo superior con el paso de los años y pase a ser una verdadera amenaza para los bancos.

Aunque como ya hemos señalado, el objetivo de ambas corporaciones sea el mismo, podemos apreciar una serie de diferencias entre ambos. “Monei Blog” (2023) en un artículo acerca de la comparación entre banca tradicional y Fintech diferencia las siguientes categorías: la manera de hacer negocio, las regulaciones que sufren, el potencial de crecimiento y los factores de riesgo.

- Comenzando por la primera de ellas, la manera de hacer negocio, la primera diferencia que se puede ver es su estructura y función. Las empresas Fintech son más innovadoras y accesibles para las personas, de manera que gracias a la utilización de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y el Big Data, se adaptan mejor a las necesidades de cada cliente tratando de ofrecerle una experiencia única y personalizada. Además, al simplificar los procesos financieros complejos, los servicios Fintech son más accesibles para los usuarios, especialmente para las generaciones más jóvenes. Otro de los aspectos que cabe destacar de las empresas Fintech es que ofrecen productos y servicios menos costosos que los bancos tradicionales y con menores comisiones. Esto es debido a que los bancos tradicionales tienen que hacer frente a mayores costes, dados sus oficinas y infraestructuras físicas; y su elevada cantidad de empleados.

Por otro lado, los bancos sufren sistemas heredados y mayores regulaciones, que restringen en cierto modo su capacidad para aprovechar las nuevas tecnologías a tiempo. Los procesos de cambio son más costosos tanto en dinero como en tiempo, de tal manera que las empresas Fintech se adaptan más rápido a las necesidades o problemas de los clientes.

Otro de los aspectos que podemos diferenciar es la experiencia del usuario. En cuanto a las Fintech, funcionan por completo virtualmente, es decir, a través de la aplicación móvil o de la página web. Permiten realizar todo tipo de operaciones de forma sencilla: apertura de cuentas, consultas, transferencias, contrataciones... Por el contrario, a pesar de que la mayoría de los bancos también disponen de banca online, esta suele tener un diseño más anticuado. Además, suelen requerir la presencia física para realizar determinadas operaciones como abrir una cuenta o solicitar servicios financieros.

Haciendo referencia a la tecnología, las Fintech utilizan una tecnología mucho más desarrollada, a través de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático. Esto permite ofrecer al usuario un servicio de mayor calidad y rapidez. Los bancos suelen tener una tecnología más antigua, que ralentiza la realización de las operaciones financieras en comparación con las Fintech.

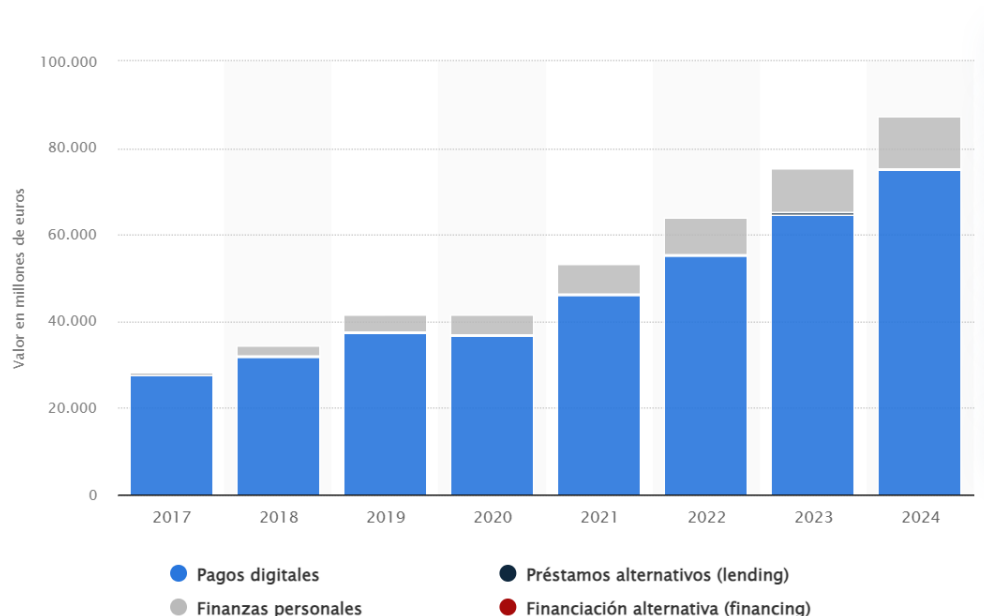
- Haciendo referencia a las regulaciones sufridas, también podemos apreciar diferencias entre ambos sectores. Por un lado, las empresas Fintech no tienen un regulador particular y esta es la principal causa de la aparición de tantas “startups” en este sector. Esto permite a las empresas ser más flexibles y adaptarse mejor a las necesidades de los usuarios. La desventaja de que apenas haya regulaciones es que, en algunos casos los usuarios pueden verlo como una actividad más arriesgada. Es por ello que algunas empresas deciden estar más reguladas por las autoridades, con el objetivo de dotar de seguridad a sus clientes. Por otro lado, los bancos tradicionales están regulados por bancos nacionales o centrales de su país de origen, véase el Banco Central en el caso de España. Los organismos reguladores requieren que los bancos cumplan con los requisitos legales, restricciones y las pautas que se establecen para salvaguardar el dinero de la gente. Las regulaciones bancarias se utilizan para garantizar la transparencia entre las instituciones financieras y sus clientes.
- La tercera de las distinciones es el potencial de crecimiento. Se espera que el sector Fintech crezca un 25% cada año, sobrepasando los 400mil millones de dólares antes

del 2027. En el caso de los bancos tradicionales, no se espera que vayan a desaparecer y van a seguir compitiendo con las Fintech en el mercado. A pesar de la competencia que les suponen, la realidad es que los bancos tradicionales conservan una mayor parte de la cuota de mercado, tienen mayor experiencia y una base de clientes consolidada. Además, poco a poco están logrando actualizarse y adaptarse a los cambios en las necesidades de los consumidores. De hecho, en muchos casos también han adoptado funciones Fintech como la seguridad digital y los pagos a través del móvil.

- La última de las distinciones que vamos a comentar son los factores de riesgo. Por lo general, las empresas Fintech son más arriesgadas, al tener menos regulaciones y ser de naturaleza más flexible. Los bancos sufren regulaciones más estrictas, lo que hace que su riesgo sea menor y por tanto son una opción más segura.

2. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH

Independientemente de las diferencias entre ambos sectores, lo que es evidente es el crecimiento de las empresas Fintech tanto en cuota de mercado como en su volumen de negocio. Este crecimiento es observable tanto a escala nacional como internacional.



Gráfica 4.1: Valor de las transacciones del sector Fintech por segmento en España 2017-2024. Fuente: Statista (2023)

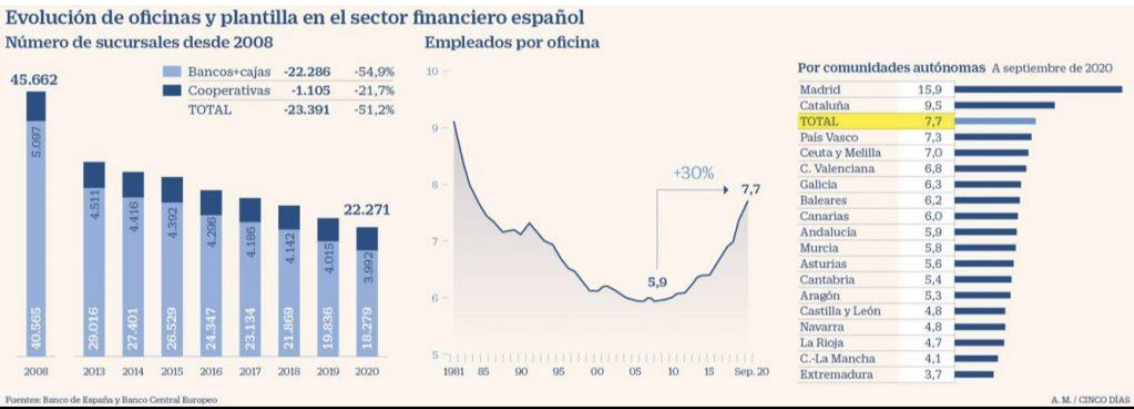
La gráfica mostrada hace referencia a una previsión, llevada a cabo en 2022 del valor de las transacciones del sector Fintech en España entre los años 2017 y 2024. Se pone de manifiesto un crecimiento continuado en las diferentes áreas de negocio de las mismas, siendo los pagos digitales los más relevantes, con una facturación prevista para 2024 superior a los 74900 millones de euros.

Partiendo del año 2017, el volumen de pagos digitales era de 27571,7 millones de euros y en 2024 se tasan en más de 74900 millones de euros. En cuanto a los préstamos alternativos han pasado de 148,5 millones de euros en 2017 a 528,7 millones de euros en el año 2024. Las finanzas personales representaban 662 millones de euros en el año 2027 frente a los 11836,6 millones de euros del año 2024. Por último, la financiación alternativa ha pasado de 34 millones de euros en 2017 a 71,4 en 2024.

Tal como se observa en la gráfica, el crecimiento ha sido progresivo a lo largo de los años, destacando el año 2020 como el único que sufre una diferencia observable. Este “bache” es debido a la crisis del coronavirus que frenó en cierto modo su actividad.

3. EVOLUCIÓN DE LOS BANCOS

Los bancos tradicionales también han sufrido una evolución en los recientes años. Cabe destacar la fusión entre entidades, el cierre de sucursales y la disminución en empleados (aunque el número de trabajadores por oficina aumenta).



Gráfica 4.2: Evolución de las oficinas y plantilla del sector financiero español. Fuente: Cinco Días (2021).

El anterior gráfico muestra la evolución sufrida por el sector bancario en cuanto a oficinas y empleados entre los años 2008 y 2020. En 2008 el sector financiero español estaba formado por 45.662 oficinas. Este era el dato más elevado de su historia, sin embargo, a

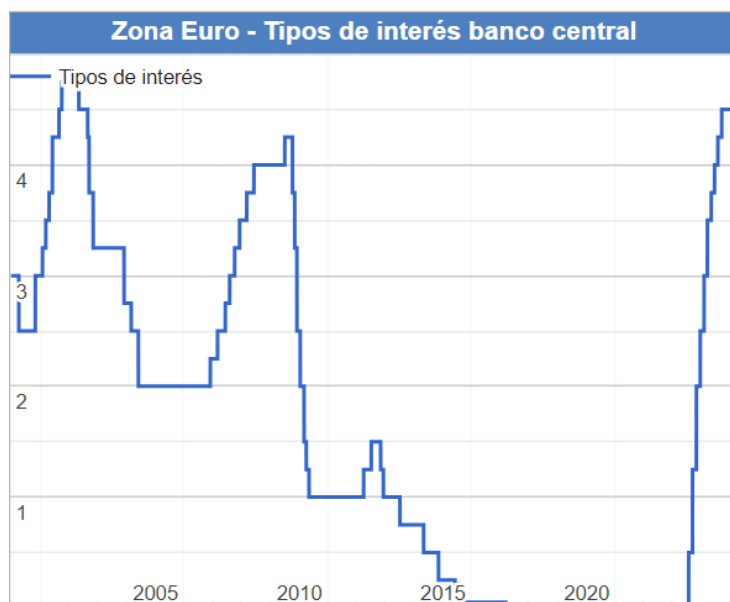
partir de esa cifra se ha desarrollado un proceso de cierre de sucursales y en 2020 la cantidad se redujo a 22.271 oficinas. Se debe tener en cuenta que estas cifras son del año 2020 y que ha ido reduciéndose hasta la actualidad. De hecho, La Vanguardia (2023) indica que a finales de 2022, España ya sólo contaba con 13.800 sucursales bancarias. Como consecuencia del cierre de las mismas, las oficinas cada vez son más grandes y, por tanto, cuentan con un mayor número de empleados. Observando el segundo gráfico, se puede concluir que desde 2008, la media de trabajadores por sucursal ha pasado de 5,9 a 7,7.

El tercer gráfico muestra la media de empleados en las sucursales en función de las comunidades autónomas. Madrid y Barcelona cuentan con las oficinas más grandes, con una media de 15,9 y 9,5 trabajadores por oficina respectivamente, ya que en estas comunidades se concentran los servicios centrales de entidades como CaixaBank o Sabadell. Por el contrario, comunidades autónomas como Castilla la Mancha o Extremadura cuentan con las menores cifras de empleados por sucursal, situándose en una media de 4,1 y 3,7 respectivamente.

Todas estas medidas han permitido a las entidades financieras ahorrar en costes, al reducir oficinas y empleados; y ganar eficiencia. Este cierre de sucursales, sumado a la reciente subida de tipos de interés, ha permitido que los bancos hayan incrementado sus márgenes en los últimos años. La Vanguardia (2023) señala en su artículo “Los bancos logran récord de ingresos por sucursal en plena reducción de su red” que los bancos registraron en 2022 el mayor volumen de negocio por sucursal, gracias a su mayor rentabilidad dados los altos tipos de interés; y a la reducción en el número de oficinas. Indica que cada sucursal en España gestiona de media 184 millones de euros al año, una cifra un 15% superior a la del 2021 y superando los datos anteriores a la pandemia. La Vanguardia (2023) también añade que, en un informe de Alvarez&Marsal (2023), Santander es el banco que más volumen de negocio registra por oficina, con 309 millones de euros, por delante de los 247 millones de Bankinter, de los 212 millones de BBVA y de los 197 millones del Sabadell. La media es inferior entre las antiguas cajas de ahorro, que tienen una red más extensa de sucursales, destacando CaixaBank con 169 millones de euros por oficina, Abanca con 145 millones, Unicaja con 134 millones e Ibercaja con 79 millones.

Alvarez&Marsal (2023) también señala la reciente subida de los tipos de interés y la reducción de sucursales como las causantes de dicho incremento en el volumen de negocio de los bancos. Los datos indican que, a cierre de 2021 las oficinas españolas manejaban

1,17 billones de euros en préstamos, cifra que suponía un 1,7% más que un año antes y un 10,3% más que antes del inicio de la pandemia. Haciendo referencia a los depósitos, las oficinas manejaban 1,37 billones de euros, siendo un 4,5% más que a cierre del 2021 y una cifra un 20% superior a la de los datos anteriores al covid.



Gráfica 4.3. Evolución de los tipos de interés establecidos por el Banco Central Europeo en la Eurozona. Fuente: Datosmacro (2023)

En el presente gráfico, aparece reflejada la evolución de los tipos de interés en los últimos años, donde se aprecia la subida exponencial sufrida desde comienzos de 2022 hasta la actualidad. Este factor nos ayuda a entender el por qué de los incrementos en el volumen de negocio y en los beneficios de los bancos señalados.

4. TRANSICIÓN DE COMPETIDORES A COLABORADORES

Si las Fintech y los bancos son competencia, ¿Cómo puede ser que se esté incrementando el volumen de negocio en ambos sectores? ¿Cuáles son las expectativas de futuro de ambos? Es evidente que ambos sectores desempeñan las mismas funciones actuando de intermediarios financieros y, a priori, son competidores en el mercado. Sin embargo, la organización Funcas (2017) en un informe desarrollado acerca de las empresas Fintech, argumenta que entre las Fintech y los bancos no se perciben como competencia, sino como un complemento y una oportunidad de colaboración. De este modo, pueden llevar a cabo colaboraciones aportando sus respectivas ventajas. Por un lado, las Fintech aportan

innovación y agilidad, mientras que los bancos cuentan con su experiencia y estructura consolidadas. En general, el sistema financiero mejorará debido a la tecnología que las Fintech pueden aportar a la banca. Esta posible colaboración ayuda a que ambas partes cumplan con su misión: ofrecer mejores servicios financieros al público.

La organización Funcas (2023) publica que, según una encuesta realizada entre profesionales financieros, el 91% de los bancos considera que sus acuerdos de colaboración con Fintech serán importantes o muy importantes en los próximos tres años. Las entidades bancarias buscan adoptar nuevas tecnologías para mejorar las experiencias de sus clientes, por lo que tratan de adoptar acuerdos de colaboración con empresas Fintech. El valor de estas colaboraciones puede ser considerable, pero también existen riesgos a tener en cuenta. Al evaluar a los potenciales socios Fintech, las entidades bancarias están analizando más concienzudamente los riesgos que puede suponer dicha relación. A las entidades bancarias les preocupa que las vulnerabilidades de las Fintech en materias como cumplimiento normativo, ciberseguridad o protección de datos pueda generar problemas.

Funcas (2023) indica en dicho artículo que a la hora de buscar sus socios Fintech, los bancos priorizan asegurarse de que se puedan cumplir todas las obligaciones normativas en dicha colaboración, por encima de otras cuestiones como la rentabilidad esperada del acuerdo de colaboración. A su vez, añade “si una Fintech no puede demostrar un sólido programa de gestión de cumplimiento normativo, es muy probable que tenga complicado establecer un acuerdo de colaboración con una entidad financiera”. Los problemas operativos que se pueden generar si se cometen errores tendrían elevados costes y podrían generar riesgo legal y operativo para las entidades financieras.

Los expertos señalan que el éxito de una colaboración entre un banco y una Fintech depende de diversos factores. En primer lugar, es fundamental que ambas organizaciones estén alineadas. La compatibilidad en las culturas empresariales y los estilos de trabajo es crucial para el progreso exitoso del proyecto. Además, la comunicación abierta, continua y clara es esencial para mantener una relación sólida a lo largo de todo el proceso. Estos elementos son vitales incluso en las etapas iniciales de negociación y establecimiento de acuerdos de colaboración. De hecho, se estima que aproximadamente el 40% de los contactos no se convierten en acuerdos, principalmente debido a estrategias divergentes, problemas de escalabilidad o falta de alineación organizativa.

5. COMPARATIVA DE CIFRAS ENTRE EJEMPLOS DE FINTECH Y BANCOS

Para realizar una comparativa numérica de datos entre una Fintech y un banco, procedemos a extraer la información de la base de datos Sabi (2022), proporcionada por la Universidad de Zaragoza. Para ello, se contrastan los datos económicos de dos ejemplares de ellos: la entidad financiera CaixaBank y el neobanco español IndexaCapital.

CAIXABANK SA		
46002 VALENCIA (VALENCIA, ESPANA) Empresa cotiza en bolsa This company is the Global Ultimate Owner of the corporate group		Código NIF Fecha últimas cuentas
Click on the item label or financial value to access the definition and calculation.		
Cuentas Consolidadas Pinchar aquí para cuentas no consolidadas	31/12/2022 mil EUR	31/12/2021 mil EUR
1	12 meses	12 meses
Ingresos de explotación	12.994.000	11.601.000
Result. ordinarios antes Impuestos	4.326.000	5.315.000
Resultado del Ejercicio	3.149.000	5.229.000
Total Activo	592.234.000	680.036.000
Fondos propios	34.262.000	35.425.000
Rentabilidad económica (%)	0,73	0,78
Rentabilidad financiera (%)	12,63	15,00
Liquidez general	n.d.	n.d.
Endeudamiento (%)	n.s.	n.s.
Número empleados	44.625	49.762

Tabla 4.4. Datos financieros CaixaBank años 2022 y 2021. Fuente: Sabi

Comenzando por CaixaBank, uno de los bancos mas grandes del país en cuanto a volúmenes de activos y de negocio, con sede central en Valencia. Se trata de una Sociedad Limitada que ofrece todo tipo de servicios de intermediación financiera: asesoría, préstamos, hipotecas, seguros... Fue constituida en el año 1980 y dispone de un capital social de 7.502.132 mil euros. Como se puede observar en la tabla, en el año 2022 disponía de 44.625 empleados. En cuanto al balance, obtuvo unos activos de 592.234.000 mil euros y un resultado del ejercicio de 3.149.000 mil euros. Haciendo referencia a las rentabilidades, la entidad obtiene una rentabilidad económica de un 0,73% y una rentabilidad financiera de un 12,63%. (todo ello en el año 2022).

	31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR
	12 meses Aprobado Abreviado PGC 2007	12 meses Aprobado Abreviado PGC 2007
Ingresos de explotación	3.824.935	2.713.581
Result. ordinarios antes Impuestos	813.554	588.127
Resultado del Ejercicio	813.554	588.127
Total Activo	2.557.743	2.476.751
Fondos propios	2.160.020	1.993.201
Rentabilidad económica (%)	31,81	23,75
Rentabilidad financiera (%)	37,66	29,51
Liquidez general	5,97	4,71
Endeudamiento (%)	15,55	19,52
Número empleados	28	24

Tabla 4.5. Datos financieros de IndexaCapital años 2022 y 2021. Fuente: Sabi

En el apartado de las Fintech, se extrae información de la empresa española IndexaCapital. Se trata de un neobanco fundado en Madrid en el año 2015, especializado en la inversión en fondos indexados y a través de los ya conocidos “Robo-advisors”, aunque también abarca todo tipo de servicios financieros como depósitos, planes de pensiones y seguros. Se trata del gestor automatizado líder en España y, de hecho, fue considerado el mejor de ellos a nivel nacional en los años 2021 y 2022 en los premios Rankia. Tal y como indica la tabla insertada anteriormente, su activo está constituido por 2.557.742 euros y dispone de una plantilla con 28 empleados. En cuanto al resultado del ejercicio del año 2022, obtuvo un resultado del ejercicio de 813.554 euros y sus rentabilidades económica y financiera son de 31,81% y 37,66% respectivamente.

Una vez conocidas las cifras de ejemplos de bancos y de Fintech, podemos concluir que, a pesar de que se prevé un próspero futuro a las Fintech, todavía les queda mucho recorrido para lograr alcanzar una parte del mercado de lo que supone la actividad de los bancos tradicionales. Estos, cuentan con clientes fidelizados a lo largo de los años que confían en los bancos y les aporta una mayor seguridad depositar sus fondos en los bancos que en las Fintech, sobre todo entre la gente de mediana y mayor edad. Las diferencias entre volúmenes de negocio son todavía muy elevadas. Haciendo referencia a los ejemplos anteriores, IndexaCapital supera los 2.000 millones de euros en cuanto a volumen de negocio, mientras que CaixaBank supera los 600.000 millones de euros. Ante esta situación, es evidente el crecimiento de las Fintech, pero todavía les queda un gran camino

por delante para alcanzar una pequeña parte de los volúmenes de negocio de los bancos. Es por ello que, como se ha explicado en apartados anteriores, con la colaboración entre Fintech y bancos ambos se verían beneficiados. Haciendo referencia a las rentabilidades, se puede observar que tanto la rentabilidad económica como financiera de IndexaCapital supera, en gran medida a las de CaixaBank. Esto puede ser el resultado del ahorro en costes que experimenta Indexa al no disponer de sucursales físicas y, por tanto, de un mucho menor número de empleados.

6. ALGUNOS EJEMPLOS DE COLABORACIONES ENTRE FINTECH Y BANCOS

Como hemos señalado, las Fintech y los bancos tienen la posibilidad de colaborar de manera que, puedan ofrecer un mejor servicio financiero al público. En el futuro se prevén muchas de estas colaboraciones, aunque ya se han dado en ciertos casos. Unnax (2020) publicó en un artículo algunos ejemplos de colaboraciones Fintech-bancos que han tenido lugar.

- N26 y TransferWise. El banco alemán N26 desarrolló un acuerdo de colaboración con la Fintech británica TransferWise. El banco es consciente de la importancia de crear productos con rapidez aprovechando las ventajas de las Fintech. Es por ello que se asoció con TransferWise permitiendo a sus clientes acceder a más de 30 cambios de divisas a un precio económico. Así, la entidad permite realizar todo tipo de transferencias internacionales y compras/ventas de divisas desde la aplicación del móvil y a un coste muy reducido. Con esta colaboración, se garantiza ofrecer al cliente el tipo de cambio medio del mercado al realizar dichas transferencias.
- Bizum. Servicio que nace de un proyecto de innovación y colaboración de la banca española, el cual es propiedad de 23 entidades bancarias españolas. Ofrece la posibilidad de enviar pequeñas cantidades de dinero de forma segura, inmediata y más sencilla que realizando una transferencia bancaria. Además, también ofrece otros servicios como las posibilidades de pagar en comercios de forma online y la de donar dinero a ONGs a través de la app. El proyecto se creó en 2016 y fue apoyado por el Banco de España.
- Tradeshift y HSBC. El banco HSBC se ha asociado recientemente con la empresa financiera global de gestión de pagos en cadenas de suministro Tradeshift. De este modo, el banco utilizará la plataforma de Tradeshift para automatizar el proceso de

pago de facturas a proveedores, agilizando así y aportando transparencia a los extensos ciclos de pago.

- Invidem. Ante la creciente complejidad de los servicios financieros y el aumento de los datos financieros, los bancos se ven en la obligación de garantizar el cumplimiento de los requisitos AML y KYC. El primero se centra en la detección, prevención y notificación de actividades sospechosas relacionadas con el lavado de dinero o la financiación del terrorismo; mientras que el segundo se centra en la identificación y verificación de la identidad de los clientes. La prioridad de los bancos es garantizar la seguridad del cliente. Es por ello que un grupo de bancos nórdicos, incluyendo los gigantes Danske Bank, Nordea y SEB se unieron para lanzar la Fintech Invidem con el objetivo de mejorar sus operaciones KYC/AML. De este modo, esta Fintech garantiza la seguridad de sus clientes actuando como un centro de registro donde los usuarios comparten, validan e informan sobre sus transacciones y datos.

V. CONCLUSIONES

Una vez llevado a cabo el desarrollo troncal del trabajo, abrimos paso a las conclusiones que se pueden extraer una vez realizado el mismo. Se ha realizado un estudio detallado del sector de las empresas Fintech, explicando su funcionamiento y su evolución desde sus inicios hasta la actualidad. Además, el objetivo de la investigación era conocer qué impacto ha tenido la irrupción de las Fintech sobre la banca tradicional.

Las empresas Fintech desarrollan toda su actividad de manera online, en ausencia de sucursales físicas. Este factor se ha visto favorecido gracias al desarrollo tecnológico de la sociedad, ya que prácticamente toda la población dispone de un smartphone y, desde el mismo, se pueden realizar todo tipo de gestiones bancarias.

La presencia de las Fintech ha transformado significativamente el panorama financiero, introduciendo una mayor competencia y obligando a la banca tradicional a adaptarse y evolucionar para mantener su relevancia. Además, los productos y servicios ofrecidos por las Fintech disponen de menores costes y comisiones para los clientes. Esto supone un riesgo de pérdida de clientes para los bancos, especialmente entre el sector más joven de la población, el cual está más digitalizado y familiarizado con la tecnología. Se puede concluir que la creación de las Fintech ha obligado a los bancos a evolucionar, adaptándose a los nuevos cambios en el mercado, dada la competencia que les suponen. En la actualidad, el

sector financiero se ha convertido en uno mucho más digitalizado y automatizado, de tal manera que hay menos sucursales físicas y la mayoría de las operaciones se realizan de forma online.

La competencia generada por las Fintech ha llevado a una mejora significativa en la experiencia del cliente, con servicios más ágiles, adaptados a las necesidades individuales y accesibles, lo que ha beneficiado a los consumidores en general. En definitiva, se ha mejorado el servicio financiero recibido por los clientes, a raíz del surgimiento de las Fintech.

Si bien es cierto que las Fintech pueden verse como una amenaza desde la perspectiva de los bancos, hoy en día la mayor parte de la población sigue teniendo sus depósitos y sus productos de ahorro y financiación en los bancos tradicionales. Estos aportan una mayor seguridad y confianza a los clientes, de manera que los bancos conservan la gran mayoría de la cuota de mercado del sector financiero. Esto, unido al cierre de sucursales y la reciente subida en los tipos de interés, ha hecho que los volúmenes de negocio y los márgenes de los bancos se hayan visto incrementados. Podemos extraer la conclusión de que, a pesar de la competencia que suponían las Fintech, estas apenas abarcan una muy pequeña cuota de mercado y, a pesar de ello, los bancos han visto aumentar su actividad y volumen de negocio en los últimos años.

La relación entre las Fintech y los bancos no es puramente de rivalidad. Lo que en un principio se veía como una competencia para los bancos, ha pasado a verse como una oportunidad de colaboración con el paso del tiempo. La investigación llevada a cabo indica la viabilidad de cooperación en el mercado financiero entre las empresas Fintech y los bancos, donde ambas partes pueden aprovechar sus respectivas fortalezas para ofrecer servicios financieros más completos. Como conclusión, se esperan futuras colaboraciones entre empresas Fintech y bancos, de manera que se mejorará el servicio financiero ofrecido a los clientes.

En resumen, el estudio ha evidenciado que las empresas Fintech han generado un impacto significativo en la banca tradicional, favoreciendo la innovación, mejorando la experiencia del cliente y promoviendo una mayor eficiencia en el sector financiero. Si bien existen desafíos y áreas de preocupación, como los aspectos regulatorios y la seguridad de los datos, el futuro del sector parece prometedor, con oportunidades para una colaboración más estrecha y una mayor evolución tecnológica que beneficiará a todas las partes involucradas.

VI. CITAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA

1. DOCUMENTO DE COYUNTURA 2017-02. Fundación de estudios financieros (FUNDEF). La evolución del sector Fintech, modelos de negocio, regulación y retos, 2017. Disponible en: https://www.fundef.mx/wp-content/uploads/2020/01/documento_fintech.pdf pag.13 (Consulta: 14 de enero de 2024)
2. Documento de KPMG publicado por Banco Santander. Perspectiva global del sector Fintech, 2022. Disponible en: <https://www.santander.com/es/sala-de-comunicacion/insights/perspectiva-global-del-sector-fintech> (Consulta: 14 enero de 2024)
3. INESDI BUSSINESS TECHSCHOOL, Análisis de la situación actual de las Fintech en España, 2023. Disponible en: <https://www.inesdi.com/blog/situacion-actual-de-las-fintech-en-espana/> (Consulta: 5 febrero de 2024).
4. OBSERVATORIO DE LA DIGITALIZACIÓN FINANCIERA FUNCAS-KPMG. Fintech, innovación al servicio del cliente, 2017. Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/ODF/odf_docs/1003.pdf pag.17 (Consulta: 15 enero de 2024)
5. COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (CNMV). ¿Qué es Fintech? Guía rápida. Disponible en: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Fichas/GR03_Fintech.pdf (Consulta: 16 enero de 2024)
6. MONDAGRÓN TENORIO, EDGAR. Ventajas y desventajas de las empresas Fintech, 3 de junio de 2021. BBVA. Disponible en: <https://www.bbva.ch/noticia/ventajas-y-desventajas-de-las-empresas-fintech/> (Consulta: 15 enero de 2023).
7. PÉREZ PICAZO, PAULA. Robo Advisor: Qué son, tipos y cómo invertir en ellos, 19 septiembre de 2023. Rankia. Disponible en: <https://www.rankia.com/blog/fondos-inversion/3077544-robo-advisor-que-son-tipos-como-invertir-ellos> (Consulta: 17 enero de 2024).

8. Raisin. Robo advisor: qué es, cómo funciona, ventajas y desventajas, 2024. Disponible en: <https://www.raisin.es/inversion/que-son-robo-advisor/> (Consulta: 17 enero de 2024)
9. COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (CNMV). Asesoramiento de inversiones y gestión de carteras. Evaluación de la idoneidad, 2024. Disponible en: <https://www.cnmv.es/portal/inversor/idoneidad.aspx?lang=es> (Consulta: 17 enero de 2024)
10. COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (CNMV). Gestión de carteras, 2024. Disponible en: <https://www.cnmv.es/portal/inversor/gestion-carteras.aspx?lang=es> (Consulta: 19 enero de 2024)
11. DAMEN, ALEXIS. Banca tradicional vs Fintech: ¿Competidores o complementarios?, noviembre 2023. MoneiBlog. Disponible en: <https://monei.com/es/blog/fintech-vs-traditional-banks/> (Consulta: 21 enero de 2024)
12. FERNÁNDEZ, ROSA: Previsión del valor transaccional del sector Fintech en España desde 2017 hasta 2024, por segmento, noviembre 2023. Statista. Disponible en: <https://es.statista.com/estadisticas/525638/valor-transaccional-fintech-en-espana-por-segmento/> (Consulta: 21 enero de 2024)
13. GONZALO ALCONADA, ÁNGELES (2021): “La banca española cierra en 12 años más oficinas de las que tiene ahora”. Cinco Días. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/03/09/companias/1615315022_004530.html (Consulta: 22 enero de 2024)
14. DE LAS HERAS, IÑAKI (2023): “Los bancos logran récord de ingresos por sucursal en plena reducción de su red”. La Vanguardia. Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/economia/20230404/8875561/bancos-logran-record-ingresos-sucursal-plena-reduccion-red.html> (Consulta: 22 enero de 2024)
15. ALVAREZ&MARSAL: consultora global reconocida internacionalmente. Disponible en: <https://www.alvarezandmarsal.com/es/global-locations/spain> (Consulta: 22 enero de 2024)
16. DATOSMACRO. Tipos del Banco Central Europeo. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes/zona-euro> (Consulta: 23 enero de 2024)

17. OBSERVATORIO DE LA DIGITALIZACIÓN FINANCIERA FUNCAS-KPMG. Fintech, innovación al servicio del cliente, 2017. Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/ODF/odf_docs/1003.pdf
Pág. 23 (Consulta: 23 enero de 2024)
18. FUNCAS. Colaboración Fintech-bancos: las claves del éxito, 2023. Disponible en: <https://www.funcas.es/odf/colaboracion-fintech-bancos-las-claves-del-exito/>
(Consulta: 23 enero de 2024)
19. BASE DE DATOS SABI. Disponible en: <https://sabi.informa.es/version-20230626-6-2/home.serv?product=SabiInforma&> (Consulta: 11 marzo de 2024)
20. UNNAX. 6 ejemplos más innovadores de colaboración entre bancos y Fintech, 2020. Disponible en: <https://www.unnax.com/6-ejemplos-colaboracion-innovadora-bancos-fintech/?lang=es> (Consulta: 23 enero de 2024)