Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

Análisis comparativo de la oferta de productos y servicios de las Fintech españolas respecto la oferta que realiza la banca tradicional

Junio 2018

kpmg.es

Índice

- **Prólogo**
- **Resumen ejecutivo**
- **Metodología**
- **La oferta de servicios financieros actual**
  - Contextualización
  - Predicciones y tendencias KPMG del sector para 2018
  - Plan de acción de la Comisión Europea para promover la transformación digital del sector financiero
- **Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca**
  - Oferta de productos y servicios del ecosistema Fintech español en cada una de sus verticales
  - Análisis comparativo de la oferta de productos y servicios de las Fintech españolas respecto a la oferta que realiza la banca tradicional
  - Productos y servicios diferenciales, tanto por parte de la banca tradicional como de las Fintech
- **Conclusiones**
- **Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero**

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Prólogo

La nueva era digital está revolucionando el sector financiero. El desarrollo del Big Data, las plataformas de pago o el Blockchain, por ejemplo, han impulsado nuevos modelos de negocio de las empresas Fintech. La aparición disruptiva de estos nuevos actores, junto con la baja rentabilidad del sector en las condiciones actuales, constituyen los principales retos a los que se enfrenta la banca española y mundial a día de hoy.

Los bancos nacionales, además del esfuerzo de restructuración y aumento de la eficiencia realizado en los últimos diez años, están ajustando sus modelos de negocio para poner el foco en el cliente y así revitalizar los márgenes, sin depender únicamente de la normalización de la política monetaria y las subidas de tipos de interés que se esperan en Europa a partir del próximo año.

Las Fintech, por su parte, siguen incrementando su presencia y relevancia, impulsando un ecosistema cada vez más fuerte que actúa como motor de cambio y transformación del sector financiero. Estas empresas tecnológico-financieras son capaces de desarrollar soluciones que permiten desintermediar a los bancos en tareas y funciones de su cadena de valor tradicional.

Aunque esto podría suponer una amenaza competitiva para las entidades tradicionales, la estrategia de Bancos y Fintech ha ido cambiando y en buena medida ya no actúan como competidores, sino que buscan fórmulas de colaboración como la mejor vía para generar valor.

Tanto Bancos como Fintech ven cómo sus principales competidores a los gigantes tecnológicos (GAFA y BAT), que cuentan con la confianza de millones de usuarios y con grandes fondos para sus inversiones. Frente a la competencia de los bigtech, la colaboración banca-Fintech, permite a ambos estar a la vanguardia de la tecnología bancaria y ser parte del ecosistema tecnológico. En consecuencia, actualmente las entidades financieras tradicionales mantienen una estrategia activa de inversión, adquisición, colaboración e incubación de nuevas startups en el sector Fintech.

Como puede observarse, frente a otras olas de innovación que ha vivido la banca a lo largo de su historia, la actual elimina muchas barreras de entrada y permite el rápido desarrollo de nuevos modelos de negocio, lo que la convierte en un movimiento más disruptivo que los precedentes. En consecuencia, se está desarrollando un nuevo entorno competitivo que afecta de forma significativa al sector financiero. Ante ese entorno cambiante resulta crucial para el sector y para todos los agentes implicados, identificar las tendencias y las mejores prácticas que se van desarrollando.

Con este objetivo, el Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG viene analizando desde 2017 la actuación y el impacto de los nuevos actores en los procesos bancarios tradicionales y sus principales implicaciones. Dentro de esta línea de trabajo, el estudio que presentamos en este documento realiza un análisis comparativo de la oferta de productos y servicios de las Fintech españolas respecto a la oferta que realiza la Banca tradicional.

Se puede concluir que, en su mayoría, los productos ofrecidos por las Fintech son complementarios a los bancarios, por destinarse a clientes históricamente excluidos por la Banca por su falta de rentabilidad o alto riesgo, o productos y servicios de soporte a los bancos.

Carlos Ocaña
Director General de Funcas

Francisco Uría
Socio responsable del Sector Financiero de KPMG en España

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Resumen ejecutivo

En la actualidad, se aprecia un sector financiero más sólido y rentable, en el que los bancos se enfrentan a un entorno de máxima exigencia caracterizado por:

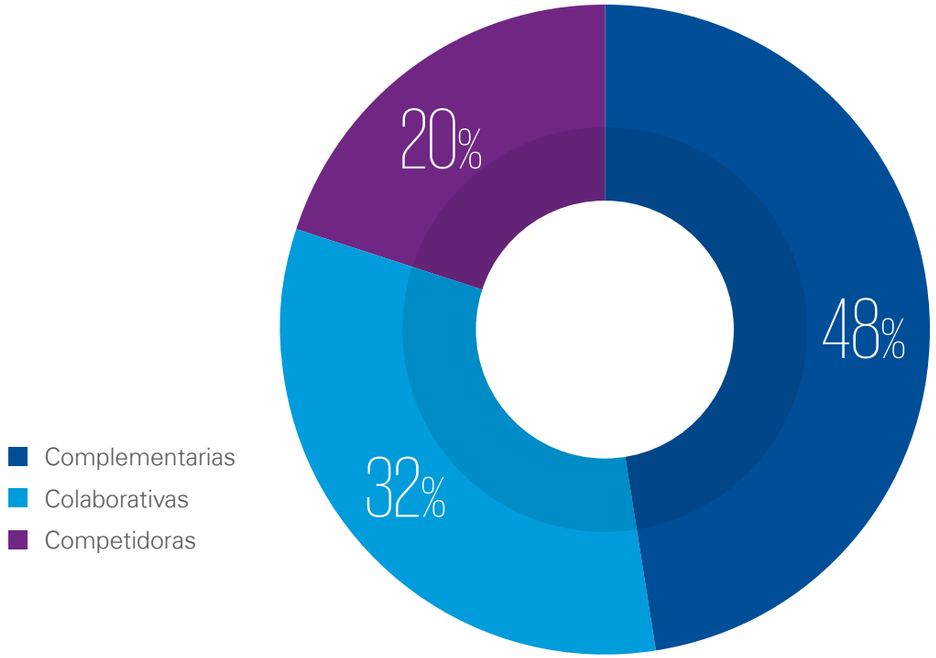
Bajos tipos de interés

Gran competencia por los clientes, los negocios y las operaciones más rentables

Aparición de nuevos actores en el sector (Fintech y GAFA)

Por su parte, las Fintech continúan consolidándose en el sector ofreciendo, en su mayoría, productos y servicios complementarios a los bancarios (al destinarse a clientes históricamente excluidos por la banca por su falta de rentabilidad o alto riesgo) así como productos y servicios de soporte a los bancos.

De las 300 Fintech nacionales se calcula que, actualmente, el 48% de las compañías son complementarias a los bancos, el 32% son colaborativas y el 20% competidoras.



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Pocos productos y servicios de las Fintech nacionales entran realmente en competencia con la banca tradicional. Se caracterizan por unos costes reducidos, rapidez, sencillez, transparencia y gran personalización:

		Fintech	Bancos
Productos de financiación	**Hipotecas**	✗	**Coste (medio):** Euribor+0,9%
	Préstamos al consumo	**Coste:** Grandes diferencias según perfil de riesgo del contratante, cantidad solicitada y plazo de devolución: desde 2.000% TAE hasta 7% TAE o incluso a tipo cero	**Coste:** 7,85% TAE medio
Productos de ahorro o inversión	**Depósitos**	✗ Gestionan depósitos con bancos extranjeros con tipos muy competitivos	**Rendimiento:** Poca oferta con tipos mínimos (0,10% TAE a 12 meses), las mejores condiciones se ofrecen en depósitos online (0,40% TAE)
	Fondos de inversión	**Coste:** 0,82% comisión media	**Coste:** 3% comisión media
	Cuentas	**Poca oferta nacional** **Coste:** 0€	**Coste:** 46€ comisión media **Remuneración:** 0,84% TAE media
	Transferencias	**Coste:** 0€	**Coste:** 0,3% con un mínimo de 3,4€
	Tarjetas	**Poca oferta nacional** **Coste:** 0€	**Coste:** 21€ (Cuota de mantenimiento media tarjeta de crédito)

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

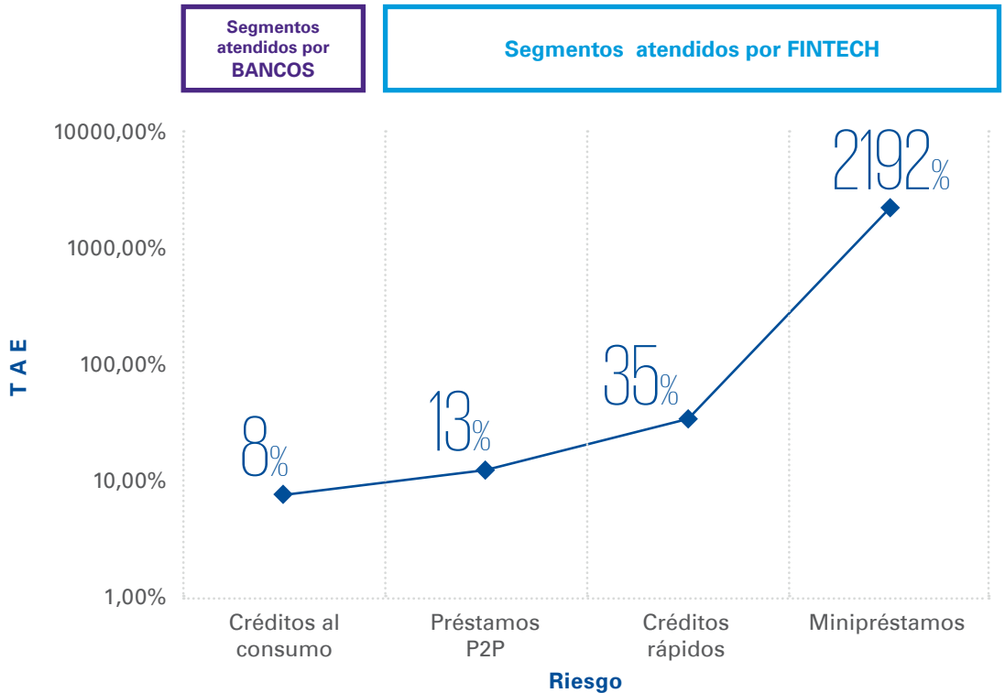
Los préstamos, tanto a empresas como a particulares son la principal área de competencia entre banca y Fintech aunque, como sucede con el resto de verticales, la financiación Fintech suele ser más complementaria que sustitutiva de la bancaria.

Se estima que en un futuro cercano la principal competencia, con productos y servicios realmente sustitutivos a los bancarios, no vendrá de las Fintech, sino de las grandes compañías tecnológicas.

Google **Apple** **Facebook** **Amazon**

Para hacer frente a estos retos, la banca tradicional está redefiniendo sus modelos de negocio para satisfacer a unos clientes cada vez más digitales, de acuerdo con las nuevas regulaciones, aumentando la transparencia y manteniendo la seguridad y la confianza. Además, la industria financiera se encuentra cada vez más abierta a la colaboración, tanto con una alianza Banca-Fintech, como con la cooperación entre entidades tradicionales.

Opciones de financiación existentes en el mercado



* % TAE medio de muestra de bancos (Créditos al consumo) y Fintech (Préstamos P2P, Créditos rápidos, Minipréstamos)

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Metodología

El Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG creado en 2017, pretende ser la principal referencia informativa y analítica en España sobre cuestiones relacionadas con cambios de disrupción tecnológica en el sector bancario y en el de medios de pago.

Tras la elaboración de los informes: "Nivel de madurez digital del sector financiero en España", "El cliente de la banca digital en España" y "Fintech, innovación al servicio del cliente" (*), en los que se analizaban el estado actual de la transformación digital en el sector financiero, se ha decidido abordar este nuevo estudio con objeto de profundizar en el impacto que las Fintech están provocando en el sector financiero español.

Los principales objetivos que se persiguen con el presente informe son los siguientes:

- Analizar la oferta de productos y servicios del ecosistema Fintech español en cada uno de sus verticales
- Analizar la oferta de la banca equivalente a cada uno de los verticales Fintech
- Realizar un análisis comparativo de la oferta de la banca tradicional y las Fintech
- Identificar productos y servicios diferenciales, tanto por parte de la banca tradicional como de las Fintech
- Identificar y analizar las posibles causas de esa oferta diferencial en cada caso

El informe recoge, **en primer lugar**, una breve contextualización sobre la transformación digital del sector financiero. Para ello, se ha analizado tanto la situación actual del sector como su probable evolución en función de las previsiones sobre los principales temas que se estima impactarán en el mismo.

La oferta de servicios financieros actual

- Contextualización
- Predicciones KPMG y tendencias del sector para 2018
- Plan de acción de la Comisión Europea para promover la transformación digital del sector financiero

(*) Estos informes se encuentran disponibles en: https://www.funcas.es/_obsdigi_/

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

En segundo lugar, el documento profundiza en el análisis de las intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca, a través del estudio comparativo entre la oferta de las Fintech en cada una de sus verticales y los productos equivalentes ofrecidos por la banca.

Intersecciones Fintech en cadena de valor de la banca

- Oferta de productos y servicios del ecosistema Fintech español en cada uno de sus verticales
- Análisis comparativo de la oferta de productos y servicios de las Fintech españolas respecto la oferta que realiza la banca tradicional
- Productos y servicios diferenciales, tanto por parte de la banca tradicional como de las Fintech

Para la **realización del estudio** se han analizado las 12 verticales Fintech definidas por la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI). Se han examinado de forma cualitativa todas las Fintech que se agrupan bajo las 12 verticales, y adicionalmente, de forma cuantitativa, las que se agrupan en 6 de estos verticales: Asesoramiento y Gestión Patrimonial, Financiación Alternativa, *Crowdfunding/Lending* sobre activos o bienes tangibles, Servicios Transaccionales/Divisas, Medios de pago, Neobanks y Challenger banks.

La oferta de productos y servicios de estas Fintech se ha comparado con la oferta de una selección de 9 bancos con presencia nacional. Estos bancos se han seleccionado en función de su nivel de madurez digital, de forma que en el estudio se recogen: 3 bancos online, 3 entidades con un alto nivel de digitalización y 3 entidades menos avanzadas en su proceso de transformación digital. Mediante esta muestra se pretende representar a la totalidad de las entidades nacionales.

Para la realización de este análisis cuantitativo se ha elaborado una plantilla de recogida de información con los principales campos numéricos a comparar. Los datos recopilados se han obtenido investigando las páginas web de las distintas compañías y consultando estadísticas oficiales.

Del análisis comparativo anterior, se han identificado los productos y servicios diferenciales, tanto por parte de la banca tradicional como de las Fintech.

Adicionalmente, se ha incluido un apartado en el que se analiza la cooperación y colaboración como clave del futuro del sector financiero. Este capítulo recoge una entrevista a Ignacio Cea (Director corporativo de Estrategia e Innovación Tecnológica de Bankia) y Sergio Antón (CEO & Co-Founder de MytripleA), en la que ambos exponen sus opiniones sobre el futuro de la industria financiera y la alianza Banca-Fintech.

Por último, se ha incluido un monográfico sobre la nueva coyuntura que deriva, de la reciente entrada en vigor de la regulación europea de los servicios de pagos digitales (PSD2).

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

- Entrevista conjunta a un representante de Fintech y a un representante de banca
- Monográfico: PSD2, una nueva oportunidad para el sector

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

La oferta de servicios financieros actual

Contextualización

El creciente protagonismo del cliente, la aparición de tecnologías exponenciales y la desagregación de la cadena de valor de la industria, están retando al sector financiero, permitiendo crear nuevas formas de relación comercial.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

El sector financiero español presenta ciertas particularidades derivadas tanto de la intensidad de la crisis, como del proceso de reestructuración posterior. En la actualidad, presenta **un entorno de exigencia máxima** debido a diversas circunstancias. En primer lugar, los **bajos tipos de interés** siguen estrechando los márgenes y presionando la rentabilidad de las entidades. En segundo lugar, se produce una **gran competencia por los clientes**, los negocios y las operaciones más rentables. Por otro lado, cabe destacar **la presencia de nuevos jugadores (Fintech y GAFA**), que se asoman al mundo de los servicios financieros sin la carga que representan para los bancos su regulación y el legado tecnológico.

Además, concurren en el tiempo **numerosos procesos de implantación de nuevas regulaciones**, (entre las que destacan IFRS 9, MIFID II, PSD2 o RGPD) que tienen como nota común su elevado impacto en sistemas y procesos, junto con su afectación sobre relevantes líneas de negocio de las entidades y sobre su cuenta de resultados. Estas normas tienen una notable interrelación, influyendo en cuestiones tan estratégicas como el modo en el que los bancos van a almacenar, gestionar y, en última instancia, rentabilizar los datos de los que disponen.

Frente a esta compleja situación, los bancos continúan su camino de saneamiento y reestructuración, mejorando progresivamente su rentabilidad, fortaleciendo su capitalización, aumentando la calidad de su base de capital, avanzando tecnológicamente y realizando acciones tanto individuales como sectoriales que les permiten posicionarse mejor ante la competencia de los nuevos jugadores.

En conclusión, **actualmente se aprecia un sector financiero más sólido y rentable**, que mira al inicio de la normalización de la política monetaria del BCE con lo que ello implicará para su cuenta de resultados.

Por otro lado, **la industria Fintech se encuentra en plena ebullición**, como se demuestra en el informe «*The pulse of Fintech*» realizado por KPMG, en el que se detalla cómo en 2017 se produjeron 336 operaciones de fusiones y adquisiciones, por un valor estimado de 18.000 millones de euros y como las inversiones en el sector alcanzaron los 31.000 millones de dólares, de los cuales 8.700 millones se materializaron en el último trimestre. Dichas cifras están en línea con las de 2016, y algo por debajo de 2014 y 2015, momento en el que se produjo el despegue del sector Fintech.

Capital riesgo, aceleradoras y empresas consolidadas sustentan la maduración del sector. Los inversores ya no tratan de abarcar tantas ramas del sector Fintech, invirtiendo pequeñas cantidades, sino que hacen **apuestas mayores por menos compañías**, confiando en que las Fintech les puedan ayudar a conseguir valor real. Estas, por su parte, han crecido y se plantean grandes rondas de negociación. En consecuencia, la inversión del capital riesgo ha menguado significativamente en las fases iniciales, como la denominada capital semilla.

Adicionalmente, el informe destaca el impulso que en los últimos trimestres han cobrado tanto las **Insurtech como el Blockchain** (o las plataformas DLT, de tecnologías de registro distribuido) protagonizando el crecimiento Fintech.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Tendencias y predicciones de KPMG sobre el sector financiero para 2018

El rápido ritmo de desarrollo tecnológico actual hace que las tendencias en el mundo digital tengan unos ciclos de vida bastante impredecibles. A pesar de ello, KPMG identifica las siguientes 5 tendencias que marcarán el futuro próximo, todas ellas con la **experiencia de cliente** como denominador común:

1 Sofisticación de canales digitales para crear experiencias de cliente integrales

La omnicanalidad es sin duda una de las principales tendencias que comienza a ser imprescindible para las compañías que quieran satisfacer las cada vez más exigentes expectativas del cliente, el cual demanda consistencia sobre los múltiples canales con los que interactúa ya que no percibe una diferencia entre ellos, sino que los ve como un todo, como partes de una sola marca.

La adopción del Internet of Things (IoT) mantiene su tendencia creciente y para el año 2020 se espera que se triplique el número de dispositivos conectados, según las previsiones de Gartner. A través de estos dispositivos se pueden monitorizar desde electrodomésticos o vehículos hasta los hábitos y necesidades más cotidianas de los clientes, lo que genera nuevos canales que permiten un acercamiento a la experiencia del cliente, realizar un servicio proactivo, establecer relaciones duraderas y de confianza e identificar oportunidades de venta y de innovación.

2 Digital Store

El concepto de *digital store* conduce de forma directa a una evolución en la eficiencia operacional en tienda al permitir la toma de decisiones en tiempo real mediante la combinación de los datos de diferentes fuentes como el comportamiento online, la analítica ***in-store***, la cadena logística o la planificación de tareas.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

3 Análisis de datos de calidad

El análisis y mejora continua de la experiencia del consumidor necesita una base fundamental para poder tener un impacto significativo: los datos. Disponer de datos de calidad permite poner al consumidor de forma real en el centro de las estrategias, no solo elaborando los productos y servicios a la medida del consumidor, sino personalizando las experiencias.

Aquellas compañías que sean capaces de utilizar estos datos obtenidos de todos los puntos de contacto de forma adecuada y ética, esto es, sin entrar en exceso en la privacidad del cliente, podrán alcanzar una relación real y duradera del consumidor con la marca.

4 Realidad Virtual (VR) y Realidad Aumentada (AR)

La aparición y adopción de nuevos dispositivos basados en la VR y AR que maximizan la experiencia del usuario habilitando nuevos entornos está alcanzando el punto de inflexión en cuanto a costes de desarrollo y se prevé que el número de dispositivos relacionados con estas tecnologías se multiplique por 4 en un futuro próximo. Utilizando tecnologías de VR se pueden generar experiencias de inmersión, como visitas a lugares remotos o la simulación de escenarios para la práctica de habilidades o la formación. La AR por su parte solapa el mundo real y virtual enriqueciendo la experiencia visual y mejorando la calidad de comunicación.

5 Asistentes virtuales y sistemas cognitivos

El progresivo desarrollo del procesamiento del lenguaje natural, los algoritmos avanzados y los grandes conjuntos de datos, están permitiendo la creación de sistemas más avanzados que entienden, aprenden, predicen, se adaptan e incluso operan de forma autónoma. Esta autonomía de los sistemas habilita la asistencia virtual al cliente, por ejemplo a través de Chat-bots, lo que mejora la atención al cliente con un bajo coste.

Por otra parte, la capacidad de estos sistemas de identificar patrones desde múltiples dispositivos (IoT) tiene gran variedad de aplicaciones desde el posicionamiento y la recomendación de productos en un ecommerce, la optimización de los procesos de contratación o el establecimiento de modelos predictivos enfocados al mantenimiento técnico.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

En lo que respecta al ecosistema Fintech, este continúa madurando a un ritmo acelerado, con grandes desarrollos que van desde el aumento de la banca abierta, el aumento de la claridad regulatoria y el avance de tecnologías como la Inteligencia Artificial y el *Blockchain.*

Las 10 predicciones de KPMG más relevantes para el 2018 en el sector financiero, son las siguientes:

1

La Inteligencia Artificial se acelera: la innovación continúa y se adopta IA como tecnología subyacente

2

Incremento de Regtech: mayor inversión en Regtech en todo el mundo

3

Cooperación: mayor colaboración y asociación entre proveedores a gran escala

4

Préstamos digitales de próxima generación: aumento de la tecnología y las plataformas de las hipotecas en línea

5

Más allá de los casos de uso: primeros éxitos en el inicio de los sistemas de producción de *blockchain*

6

Banca abierta: las API abiertas marcan el camino para desarrolladores en Europa y en el mundo

7

Nuevos *challenger banks*: los "incumbents" de servicios financieros construyen sus propios bancos digitales

8

Innovación Insurtech: incremento de la inversión para impulsar el desarrollo Insurtech y construir *hubs* de referencia alrededor del mundo

9

Hacia compañías *full-stack*: las empresas Fintech más maduras amplían los conjuntos de soluciones ofertadas intentando abarcar toda la cadena de valor

10

Participación con las Big Tech: mayor asociación entre Fintech y los gigantes tecnológicos

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Plan de acción de la Comisión Europea para promover la transformación digital del sector financiero

La Comisión Europea (CE) ha publicado a principios del año su hoja de ruta para promover la transformación digital del sector financiero. Esta incluye la creación de un laboratorio Fintech en la UE para fomentar el diálogo público-privado, la identificación de mejores prácticas en entornos de prueba regulatorios Sandboxes y algunas medidas para facilitar la adopción de tecnologías innovadoras por parte del sector.

Gracias a este plan de acción, la CE considera **que los mercados financieros europeos estarán más integrados, serán más seguros y de más fácil acceso.** Asimismo según indica el propio organismo, ayudará a la industria financiera a hacer uso de los rápidos avances de la tecnología, como el *Blockchain* y otras aplicaciones tecnológicas, y fortalecerá la ciber-resiliencia, en beneficio de consumidores, inversores, bancos y nuevos jugadores del mercado financiero.

La CE ha complementado este plan con una **propuesta para regular y favorecer el desarrollo del crowdfunding,** porque según datos del *Cambridge Center for Alternative Finance (CCAF)*, este sector aún está poco avanzado en Europa (frente a los 35.200 millones de euros del mercado norteamericano y los 200.700 millones de Asia-Pacífico, el crowdfunding europeo únicamente movió en 2016 un volumen de 7.700 millones de euros).

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

La aparición de las Fintech en el sector financiero está impulsando la transformación del sector, provocando una revitalización de la experiencia del cliente.

A pesar de que algunas Fintech están encontrando obstáculos por su falta de escalabilidad, otras startups continúan consolidándose como una alternativa a la banca tradicional.

Ejemplos de éxito son startups como Revolut, N26 y Monzo que están consiguiendo captar hasta 7.000 nuevos clientes al día en Europa. Aunque estos números no son comparables todavía a los de la banca, manifiestan una clara tendencia y muestran como estas startups pueden ser consideradas todo un desafío.

Por su parte, los bancos tradicionales han percibido su ascenso como una oportunidad y están reaccionando. Así, los bancos están adoptando las mismas técnicas que las Fintech en cuanto a operaciones y estrategias, y colaboran activamente con algunas de estas startups para desarrollar su transformación digital.

Esta transformación ha traído consigo innovaciones tales como la creación de cajeros contactless, la implantación de aplicaciones para enviar dinero a través de apps de mensajería, la posibilidad de abrir cuentas corrientes a través del móvil por videoconferencia o la creación del primer banco móvil español.

A pesar de los esfuerzos de la banca, han surgido Fintech con nuevas formas de desintermediación que presionan a la baja los precios y comisiones de los servicios financieros, al tiempo que proporcionan un aumento sustancial de la calidad de estos servicios, lo que deriva en una mayor satisfacción de los clientes.

Con el fin de profundizar en el análisis de la competencia entre banca y Fintech en el sistema financiero español, en el siguiente apartado se realiza una comparativa de la oferta de las Fintech en cada uno de sus verticales, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, con los productos equivalentes ofrecidos por la banca.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Oferta de productos y servicios del ecosistema Fintech español en cada uno de sus verticales

En un primer vistazo se puede apreciar que los bancos son normalmente internacionales, multiproducto y atienden a diferentes segmentos de negocio (banca minorista, banca personal y privada, banca de empresas y la banca corporativa).

Por el contrario, la gran mayoría de Fintech son empresas monoproducto que se dirigen a un único segmento de clientes.

En España, la Asociación Española de Fintech e Insurtech agrupa y clasifica las compañías Fintech en doce verticales en función de los servicios que ofertan:

1. **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 las plataformas de negociación
2. **Financiación Alternativa:** esta 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
3. **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
4. **Servicios Transaccionales/Divisas:** se incluyen a las entidades que cuentan con un aspecto en común: evitar los costes derivados de la intermediación bancaria
5. **Medios de pago:** se incluyen a todas aquellas entidades que prestan, bien directamente o por medio de otras entidades, medios de pago electrónicos
6. **Neobanks y Challenger banks:** en esta vertical se encuentran los bancos 100% digitales y sin legacy que no siguen los esquemas tradicionales, es decir, son bancos que utilizan los smartphones y las redes sociales para establecer su relación con los clientes
7. **Finanzas personales:** se circunscribe a los comparadores de productos financieros, así como las entidades que prestan servicios de optimización de finanzas personales
8. **Infraestructura financiera:** aquellas entidades cuya actividad consiste en el aprovechamiento y mejora de la tecnología existente para la prestación de servicios financieros componen su propia vértebra dentro de la AEFI
9. **Criptocurrencies & 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
10. **InsurTech:** las InsurTech son compañías que aplican la tecnología al sector asegurador. Es, sin duda, una de las ramas que está experimentando un rápido crecimiento dentro del sector
11. **Identificación online de clientes:** las empresas que proporcionan servicios destinados a identificar personas a distancia a través de medios electrónicos
12. **Big Data:** se incluyen todas aquellas startups que generan valor añadido con la recogida de datos y consecuente gestión, análisis inteligente, incluyendo Inteligencia Artificial y generación de servicios utilizando estos datos

Como se puede observar, las Fintech actúan a lo largo de toda la cadena de valor del servicio financiero (back office, middle office, front office), aportando innovación, soporte tecnológico o externalización de productos o funciones.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Análisis comparativo (en términos cuantitativos y cualitativos) de la oferta de productos y servicios de las Fintech españolas respecto a la oferta que realiza la banca tradicional

Según su relación con los bancos tradicionales, las empresas Fintech se pueden clasificar en:

Competidoras

Se dirigen a los mismos segmentos y compiten directamente con la banca con productos generalmente sustitutivos, aunque en algunos casos también se puede tratar de productos nuevos que la banca tradicional no tenía contemplados.

Complementarias

Serían aquellas que mediante un producto sustitutivo o nuevo, satisfacen las necesidades financieras de segmentos históricamente desatendidos por el sistema financiero tradicional (desatendidos por falta de rentabilidad, alto riesgo,…).

Colaborativas

Ofrecen sus servicios a las entidades bancarias tradicionales, generalmente de soporte a sus procesos.

Para los productos ofertados por las startups catalogadas como competidoras y complementarias, se realiza a continuación un análisis comparativo de sus condiciones respecto a la oferta de los bancos: productos de financiación (hipotecas, préstamos al consumo), productos de ahorro e inversión (depósitos, fondos de inversión), cuentas, transferencias y tarjetas de crédito.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Hipotecas

Fintech ✗

Bancos **Coste (medio):** Euribor+0,9%

Aún no existen Fintech que concedan este tipo de producto en España, pero se prevé que no tardarán mucho en aventurarse sobre este nicho de mercado, tanto para empresas como para familias.

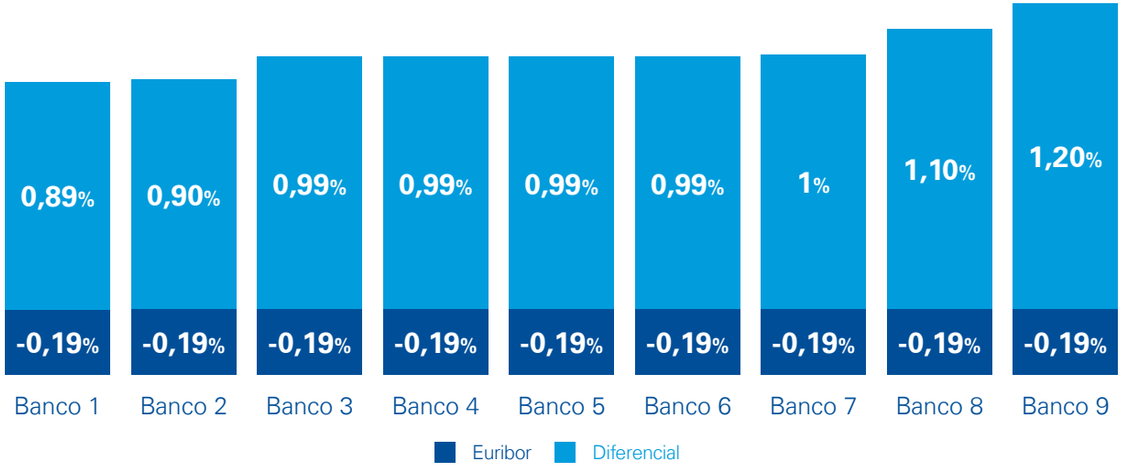
De hecho ya se empieza a hablar de las futuras hipotecas GAFA, en las que los denominados big-tech ofrecerán hipotecas personalizadas con precios diferentes para cada cliente, en base a su perfil de riesgo, valorando no solo la documentación económica y del inmueble, sino también sus hábitos como consumidores, sus formas de pago y uso de redes sociales, lo que supone un cambio de paradigma en los procesos de análisis y admisión de riesgos.

Si bien no existen de momento Fintech españolas que oferten hipotecas, **si se pueden encontrar numerosos comparadores** en los que las startups ponen a disposición de los consumidores la información y las herramientas necesarias para comparar la oferta hipotecaria de la banca tradicional y así facilitar el proceso de toma de decisión al cliente final.

Por su parte, **los bancos tradicionales mantienen actualmente una estrategia de abaratamiento de las hipotecas con el objetivo de ganar volumen de crédito y clientes vinculados** a los que poder ofrecer productos que les proporcionan un mayor margen de negocio.

Tras la consolidación de unos tipos fijos muy competitivos, la tendencia actual es recortar los diferenciales que se añaden al índice de referencia (normalmente el Euribor). Así, a la fecha de elaboración del presente estudio, tan solo cuatro entidades superan el diferencial de 1%.

Coste de hipotecas en bancos nacionales



Préstamos al consumo

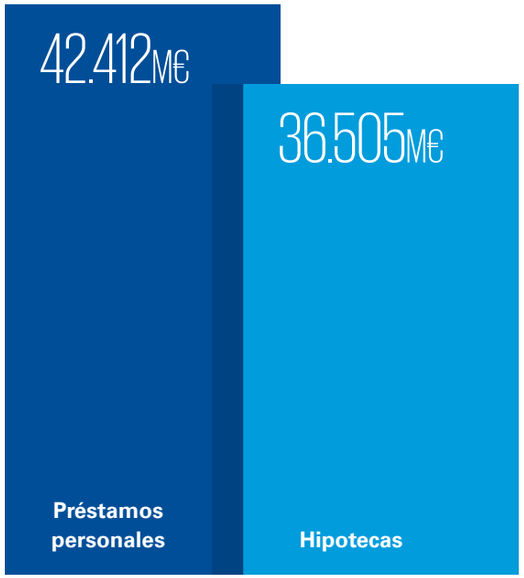
Fintech **Coste:** Grandes diferencias según perfil de riesgo del contratante, cantidad solicitada y plazo de devolución: desde 2.000% TAE hasta 7% TAE o incluso gratis

Bancos **Coste:** 7,85% TAE

Ante la caída de la rentabilidad del negocio hipotecario, las entidades en España se han volcado con el crédito al consumo. Mientras el saldo total hipotecario sigue descendiendo, el de préstamos al consumo crece a un ritmo sostenido.

A finales de 2017 el volumen de préstamos concedidos al consumo, superaron al de hipotecas (42.412 millones de euros, el 10,1% del total de la financiación concedida por la banca española, y con un crecimiento del 18,7% sobre el año anterior; frente a 36.505 millones, el 8,7% del conjunto de los préstamos, con un incremento del 17,4% sobre 2016), esencialmente como consecuencia del aumento de la financiación con tarjetas de crédito, que fue el producto más exitoso del pasado ejercicio y de los futuros inmediatos.

Financiación 2017



Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

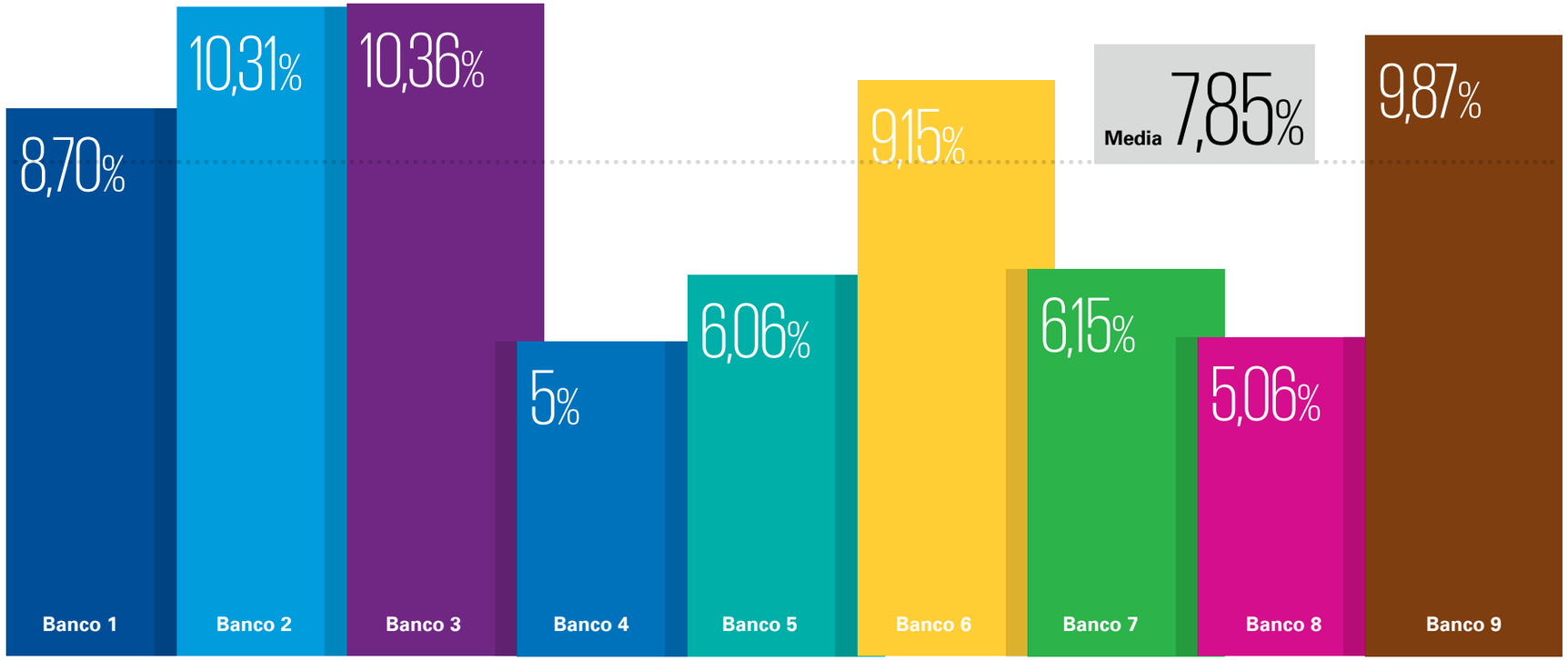
Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Para favorecer su contratación, la banca española ha reducido los tipos de interés de estos préstamos, **aunque siguen imponiendo tipos próximos al 10%**, y ha relajado los requisitos necesarios.

TAE de créditos al consumo de bancos nacionales



KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

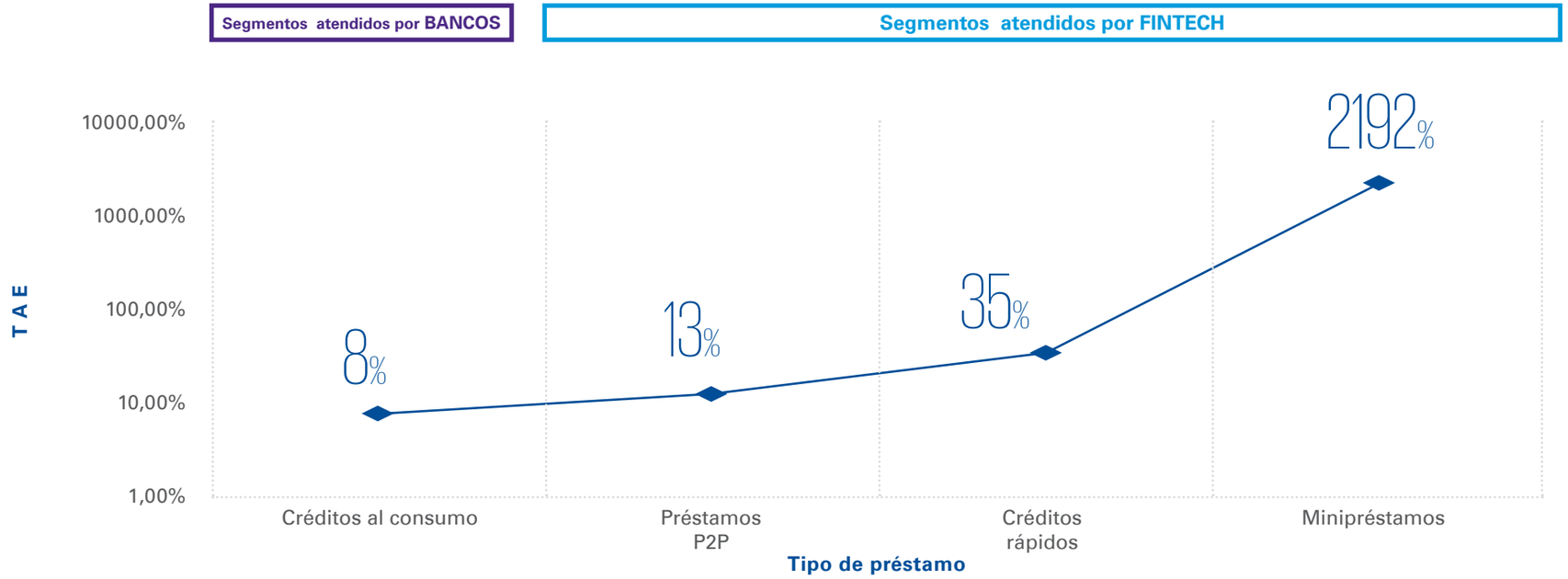
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Con estas medidas también pretenden hacer frente a las nuevas compañías Fintech, que en España crecieron un 65% en 2017, consolidándose como una alternativa de financiación a la banca tradicional.

Estas startups prestan su dinero a empresas o personas físicas para cualquier finalidad, con tipos de **interés inusuales que pueden superar 2.000%TAE o a tipos razonables** según su tipología (mini créditos, créditos rápidos, financiación de compras, lending para empresas,..). Destaca especialmente como **se han adaptado a nichos de mercado tradicionalmente desatendidos por la banca, por ser poco rentables o tener asociado un alto nivel de riesgo**. De ahí que en algunos casos se apliquen tipos de interés muy altos, ya que incluso se conceden préstamos a clientes que figuran en ficheros de morosidad.



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

También se pueden encontrar Fintech que conceden **créditos gratis**, en los **que el TAE se reduce hasta el 0%**. Con ello buscan aumentar su cuota de mercado, y estas operaciones tienen lugar bajo unas condiciones muy concretas. Así, estos créditos están destinados a nuevos clientes para que puedan hacer frente a situaciones imprevistas y urgentes, y es necesario devolver el dinero que han solicitado en un periodo de tiempo inferior a un mes. Igualmente, cabe destacar la aparición de aplicaciones asociadas a comercios online, que ofrecen a sus clientes financiación instantánea y flexibilidad para pagar sus compras.

Otra característica fundamental de las Fintech, además de su inclusión financiera, es su rapidez. Proporcionan los préstamos previa evaluación del prestatario, aplicando las nuevas tecnologías a sus procesos de contratación ayudando, sobre todo, a la celeridad en la concesión. De media, **el tiempo para conseguir un préstamo personal con un banco oscila entre una y dos semanas, mientras que las Fintech pueden conceder un crédito con las mismas características en escasas 48 horas**. Esto es posible gracias a la utilización de algoritmos y aplicaciones de identificación virtuales (que hacen innecesario el envío físico de la documentación).

Los bancos por su parte, llevan a cabo análisis crediticios mucho más exhaustivos para determinar la aprobación definitiva, lo que provoca una mayor lentitud del proceso y, por tanto, plazos de aprobación más largos. En algunos casos, en función de la antigüedad y grado de vinculación del cliente con la propia entidad, la concesión de la financiación podría incluso dilatarse varias semanas.

De acuerdo a la normativa de Prevención del Banqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo, era obligatorio para la banca la identificación presencial de sus clientes para la contratación de diferentes productos. Sin embargo, desde el 1 de marzo de 2016, una actualización de la ley permite la identificación por videoconferencia y a través de sistemas de verificación que aseguren la autenticidad de la identidad. Esta modificación en la normativa ha permitido grandes avances en el sector bancario, en lo que respecta a la aplicación de las nuevas tecnologías para la concesión de préstamos, favoreciendo la implantación de procesos puramente digitales, más rápidos y eficientes.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

En conclusión, como puede observarse, en el área de préstamos al consumo **las Fintech no constituyen una amenaza competitiva para las entidades financieras tradicionales, porque se consideran compañías complementarias** al dirigir su oferta a nichos de mercado históricamente desentendidos por la banca.

Con esta finalidad destacan especialmente las verticales de *Crowdfunding* y *Crowdlending*:

Las plataformas de financiación participativa *crowdfunding* y *crowdlending* se dirigen a colectivos con dificultades para acceder a financiación bancaria tradicional. Estas Fintech ayudan a empresas o proyectos a conseguir financiación mediante la aportación de un número elevado de inversores. Están obligadas a estar dadas de alta en la CNMV y en el registro de plataformas de financiación participativa.

Se agrupan según su tipología en:

- ***Crowdfunding* de recompensas:** se presta una cantidad determinada a proyectos a cambio de un producto o un servicio como beneficio (por ejemplo, una entrada o un ejemplar de un libro firmado). **No regulado por la CNMV.**
- ***Crowdfunding* de capital:** con la aportación se consigue una participación en el capital de la empresa con un retorno a través de beneficios, rentas, acciones o participaciones de la firma. **Regulado por la CNMV.**
- ***Crowdfunding* de donaciones:** donativos de un grupo de personas a proyectos sociales sin esperar ningún beneficio a cambio. **No regulado por la CNMV.**
- ***Crowdlending* o préstamos P2P:** financiación de proyectos empresariales o particulares a cambio de un interés. Se trata de préstamos sin intervención bancaria, mediados por una plataforma virtual (punto de encuentro entre los inversores y los prestatarios, o promotores, y se denominan P2P o P2B, en el caso de que el promotor sea una persona jurídica) que se encarga de evaluar el perfil crediticio del solicitante y su nivel de riesgo, así como de publicar los distintos proyectos para que los inversores puedan decidir en qué quieren invertir**.** Para el inversor es una forma de rentabilizar su dinero, con el riesgo de perderlo si hay impagos. Para una empresa o familia, una vía de financiación no bancaria.

Estos préstamos entre particulares tienen unos requisitos más flexibles que los bancarios **y aplican un tipo de interés muy competitivo si el prestatario tiene un buen perfil de solvencia.** Su precio depende de dos factores: del **tipo de interés aplicado**, establecido por la plataforma o por los inversores mediante un sistema de subasta; y de las **comisiones** de gestión, administración o estudio que cobran las plataformas por sus servicios. Sin embargo, a diferencia de los préstamos de las entidades tradicionales **no tienen requisitos de vinculación**. **Regulado por la CNMV.**

El *crowdlending* se ha convertido en una de las opciones preferidas para buscar financiación para grandes proyectos (tanto para empresas como para particulares). Por otro lado, entre los ciudadanos el *crowdfunding* de recompensas ha resultado ser el modelo más exitoso.

En 2016 las plataformas de *crowdfunding* recaudaron 113 millones de euros en el país, de los cuales más del 50% fueron para *crowdlending* (un total de 61 millones de euros).

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Depósitos

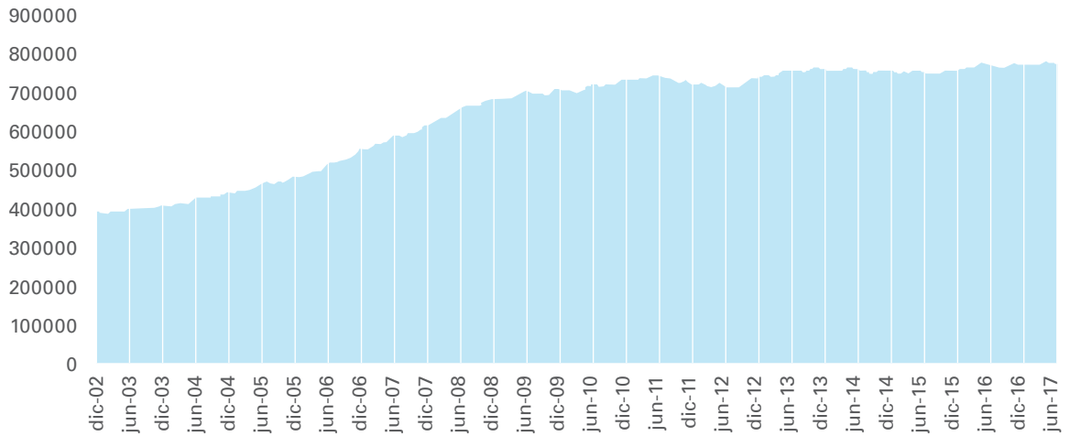
Fintech ✕

Gestionan depósitos con bancos extranjeros con tipos muy competitivos

Bancos

Rendimiento: Poca oferta con tipos mínimos (0,10% TAE a 12 meses), las mejores condiciones se ofrecen en depósitos online (0,40% TAE)

Dinero de los hogares españoles puestos en depósitos (millones de euros)



Fuente: Banco de España

El ahorrador español mantiene aún una elevada preferencia por los depósitos bancarios. En agosto de 2017, el volumen de dinero que tenían los hogares españoles en forma de depósitos era de 769.700 millones de euros, una cifra superior a la del mismo mes del año anterior. Observando la evolución reciente del volumen de dinero en depósitos bancarios, esta ha experimentado un crecimiento sostenido.

Destaca como **este crecimiento se ha mantenido a pesar de la crisis y del desplome de tipos de interés.** Este gusto de los ahorradores por los depósitos responde a:

- Los depósitos bancarios ofrecen una rentabilidad mayor que los bonos y letras del tesoro, y ofrecen una seguridad similar
- Son productos muy sencillos
- Se puede disponer del dinero anticipadamente sin apenas coste

La rentabilidad de los depósitos tradicionales ha ido cayendo sustancialmente en los últimos años. **Algunos bancos ofrecen depósitos con apenas un 0,10% TAE a 12 meses, e incluso varias entidades tradicionales han eliminado los depósitos a plazo fijo de su oferta bancaria.**

A pesar de que las Fintech españolas no ofrecen directamente este tipo de productos, algunas de ellas ofrecen depósitos online de bancos extranjeros con tipos muy competitivos.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Fondos de inversión
Robo advisors

Fintech	**Coste:** 0,82%
Bancos	**Coste:** 3% comisión media

La segmentación tradicional por el nivel de patrimonio del individuo que suele emplear la banca provoca que, aquellas personas con mayor patrimonio, accedan a servicios tales como **la gestión patrimonial en la que la banca pone a disposición del cliente un asesor financiero personal**, así como acceso a gran cantidad de fondos de inversión, ausencia de comisiones en cuentas o tarjetas de débito y crédito, y mejores condiciones en la contratación de productos bancarios.

En cambio, las **Fintech, suelen poner a disposición de sus clientes servicios similares independientemente de su nivel de patrimonio.** Con ello, hacen accesibles determinado tipo de servicios a colectivos tradicionalmente excluidos por la banca por el mero hecho de no alcanzar los umbrales mínimos de patrimonio gestionado por la entidad.

Además, la mayoría de las Fintech no pertenecen a grupos financieros, por lo que ofrecen servicios con un mayor grado de independencia y su interacción con los clientes es puramente online mediante plataformas de inversión. Estas plataformas permiten optimizar la inversión de los usuarios a través de un análisis personalizado de sus clientes mediante **la utilización de *robo advisors*, los cuales elaboran y gestionan la cartera de inversión de los clientes de forma automatizada.**

Estas Fintech, al apoyarse en *robo advisors*, sustituyen la intervención humana, bien de un gestor personal o bien del propio cliente, por **plataformas online de gestión financiera automatizada**, en las que los asesores virtuales operan a través de sus algoritmos (libres de sentimientos y emociones que puedan alterar la toma de decisiones de inversión). Estas plataformas **proporcionan una forma muy sencilla de invertir, eliminando las barreras tradicionales de conocimiento, por lo que atraen al mundo de la inversión a familias con menos formación financiera.**

Otra diferencia sustancial entre bancos y Fintech reside en las comisiones que unos y otros aplican a sus clientes. En España todas las entidades tradicionales, además de las comisiones de gestión, cobran las denominadas retrocesiones (comisiones por distribuir el fondo), que se sitúan en torno al 1%. Sin embargo, los ***robo advisors*** no cobran estas retrocesiones y reducen las comisiones de gestión hasta en un 85% con respecto a la banca. **Así, la comisión media de las entidades financieras se sitúa en un 3% y, por el contrario, en las Fintech es de un 0,82%.**

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

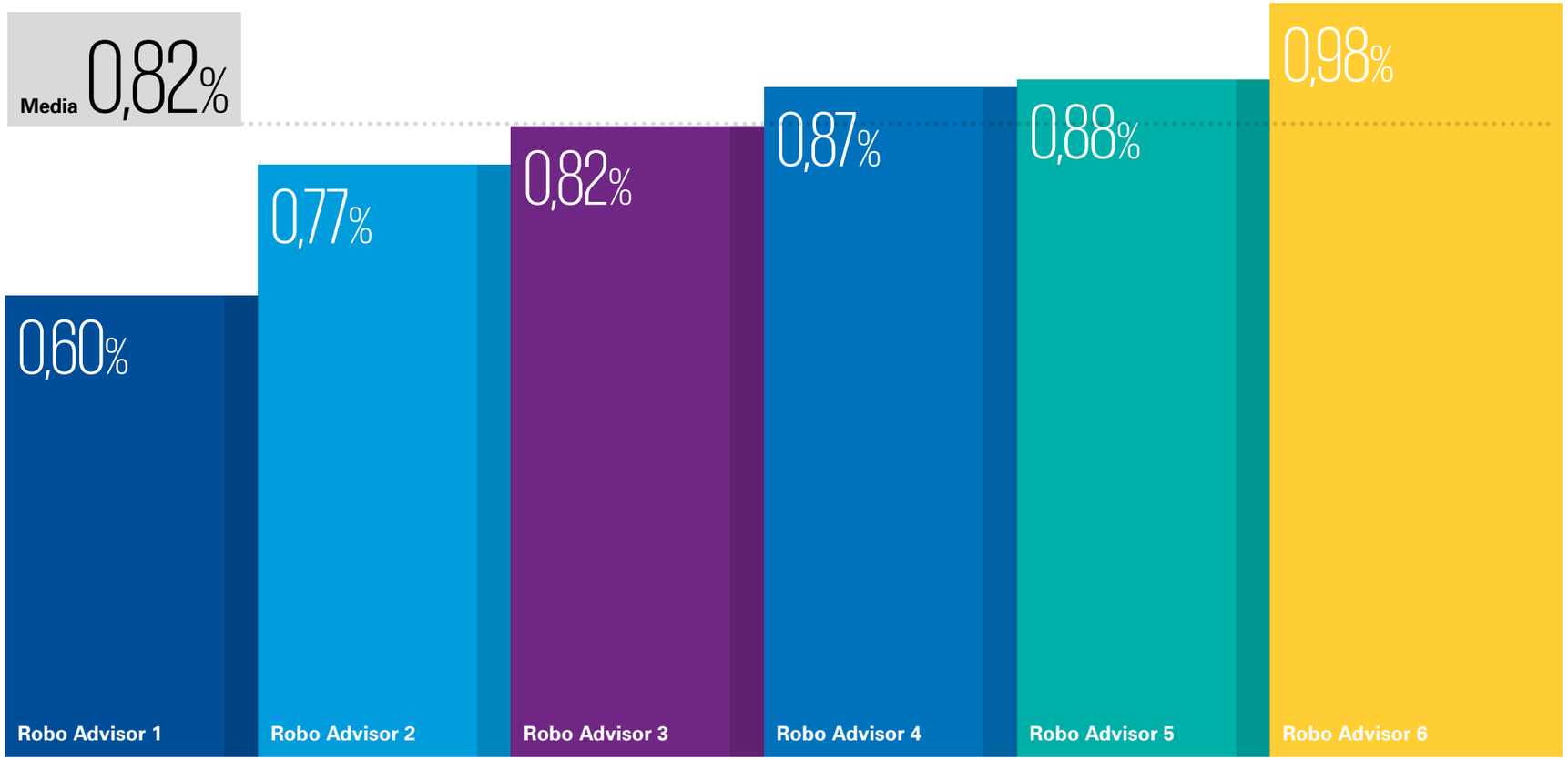
La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Costes medios anuales



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

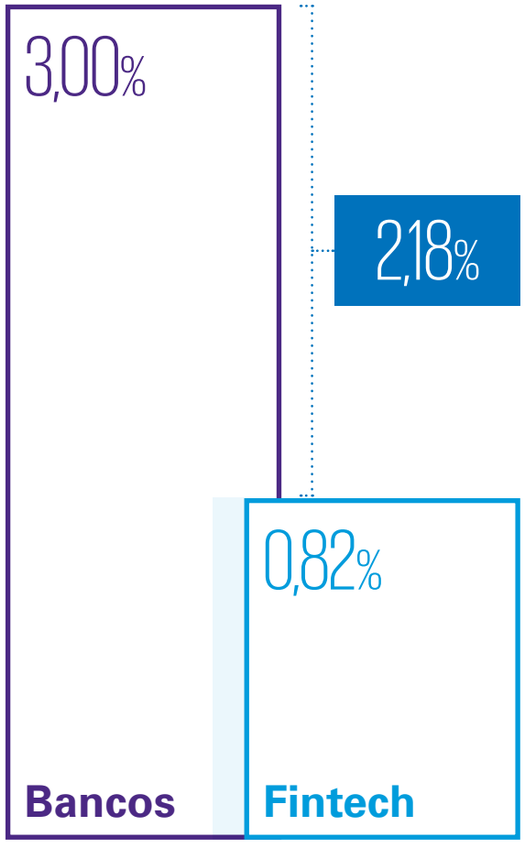
La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Comisión media



Cabe destacar la dificultar de acceder a los datos sobre las comisiones que cobra cada entidad. Ante una posible inversión, los clientes descubren poca trasparencia para encontrar las tarifas aplicables por cada compañía. **Esta transparencia se verá aumentada con la aplicación de la nueva norma europea de inversiones MiFID II,** que obliga a bancos y firmas independientes a informar con detalle y en euros de todos los costes que cobran al cliente.

Los expertos del sector opinan que la gestión mediante *robo advisors* es muy sencilla por lo que puede resultar menos emocionante para el inversor y, por otro lado, que las carteras no son modificables en función de las preferencias del inversor sino en función de su perfil de riesgo. En consecuencia, aunque los *robo advisors* suponen un desafío para la industria de gestión de activos clásica, se considera que **su papel futuro no será desplazar sino complementar a los asesores financieros tradicionales. Por esta razón, se están empezando a producir acuerdos de colaboración entre los *robo advisors* y las entidades bancarias.**

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Cuentas

Fintech — **Poca oferta nacional**

Coste: Sin comisiones ni requisitos de vinculación

Remuneración: 0€

Bancos

Coste: 46€ comisión media

Remuneración: 0,84€

Las cuentas han sido tradicionalmente la puerta de entrada de los clientes a la bancarización, ya que se emplean para realizar la mayor parte de las operaciones bancarias: enviar o recibir trasferencias, domiciliar recibos o la nómina, asociar tarjetas de débito o crédito para hacer pagos o sacar dinero en cajeros... Igualmente, permiten a los clientes realizar el seguimiento de los ingresos y gastos de su economía personal. Este producto bancario recibe diferentes tipos de denominación en función de su finalidad y segmento del público objetivo al que están dirigidas (cuentas corrientes, cuentas de ahorro, cuentas nómina, cuentas de valores, cuentas para jóvenes,..).

Según el tipo de cuenta seleccionado el cliente puede beneficiarse de ventajas adicionales, como la remuneración de sus ahorros, obtener remuneración en especie (regalos) o acumular descuentos en compras, en los recibos domiciliados, etc.

También cabe mencionar que **algunos bancos están ofreciendo cuentas online que permiten operar a distancia y que habitualmente carecen de comisiones ni requisitos adicionales.** Estas cuentas se caracterizan fundamentalmente porque su gestión se realiza exclusivamente por internet.

En cuanto a **la remuneración que ofrecen las entidades tradicionales, los tipos medios de las cuentas se han reducido hasta situarse en mínimos históricos del 0,05%TAE. Sin embargo, en el mercado también hay cuentas con remuneraciones de hasta el 3%,** porque muchas entidades financieras siguen empleando la estrategia de las cuentas remuneradas para captar nuevos clientes.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

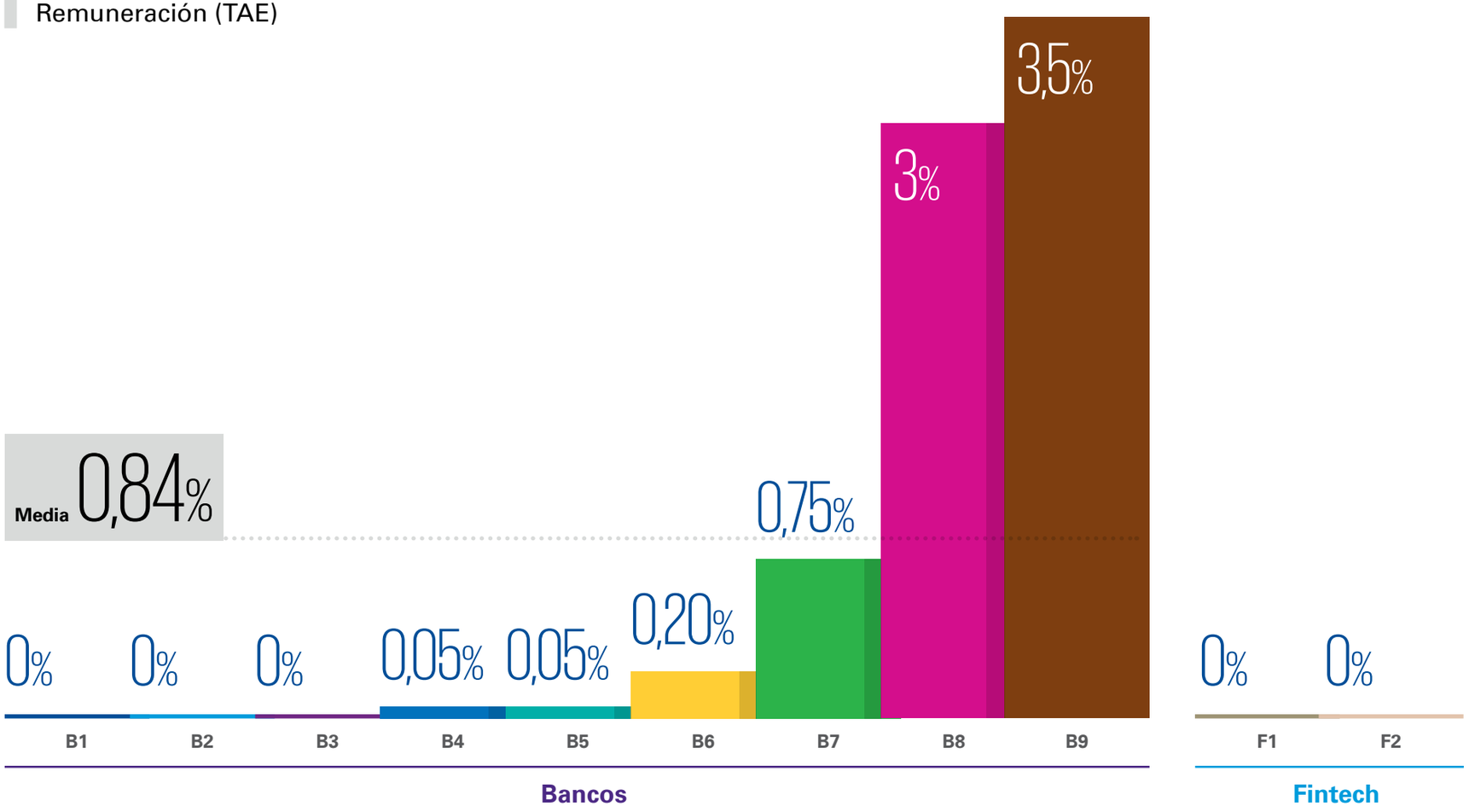
La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Remuneración (TAE)



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

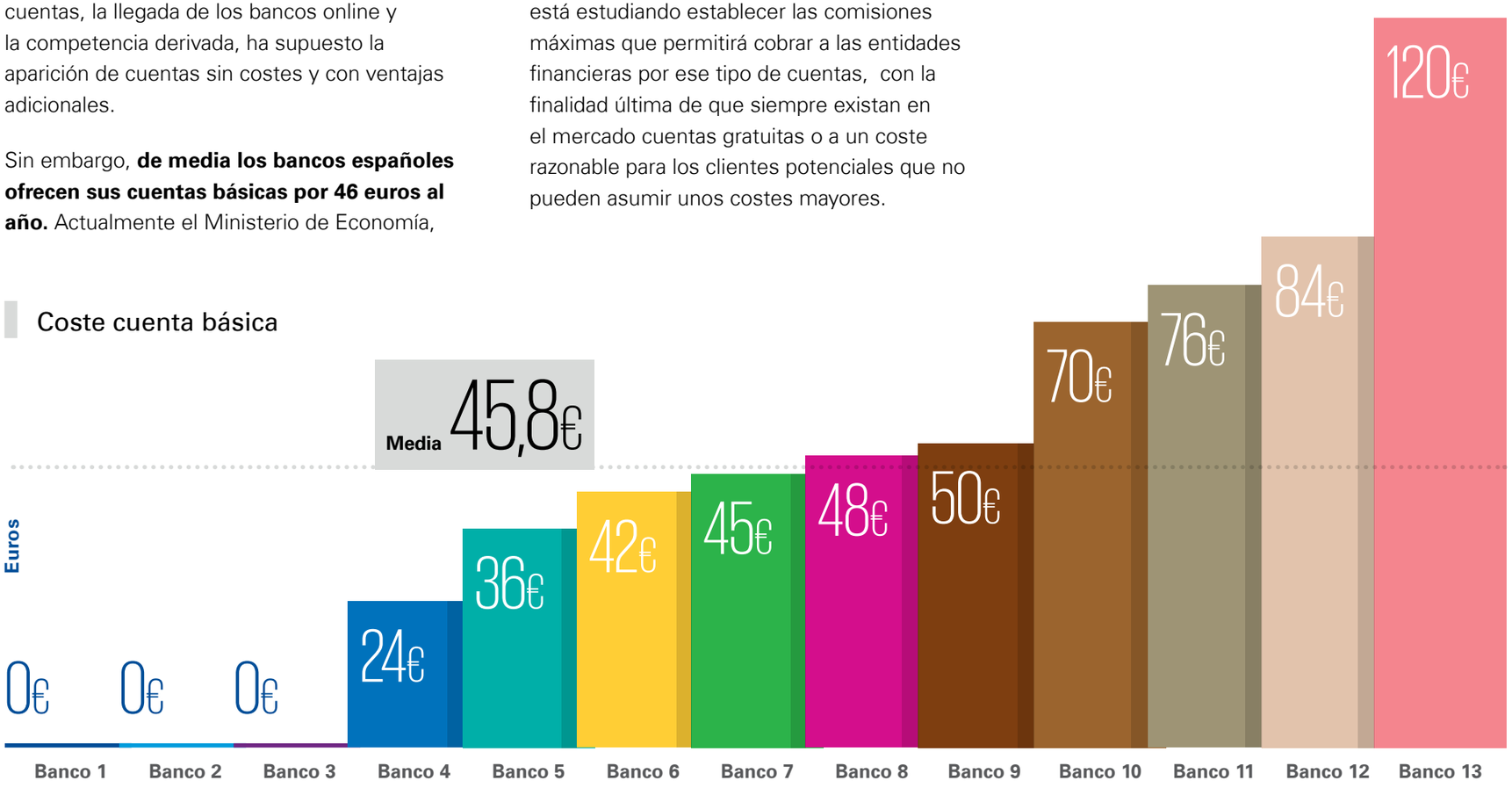
Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Respecto al gasto que suponen estas cuentas, la llegada de los bancos online y la competencia derivada, ha supuesto la aparición de cuentas sin costes y con ventajas adicionales.

Sin embargo, **de media los bancos españoles ofrecen sus cuentas básicas por 46 euros al año.** Actualmente el Ministerio de Economía, dentro del marco de la inclusión financiera, está estudiando establecer las comisiones máximas que permitirá cobrar a las entidades financieras por ese tipo de cuentas, con la finalidad última de que siempre existan en el mercado cuentas gratuitas o a un coste razonable para los clientes potenciales que no pueden asumir unos costes mayores.

Coste cuenta básica



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

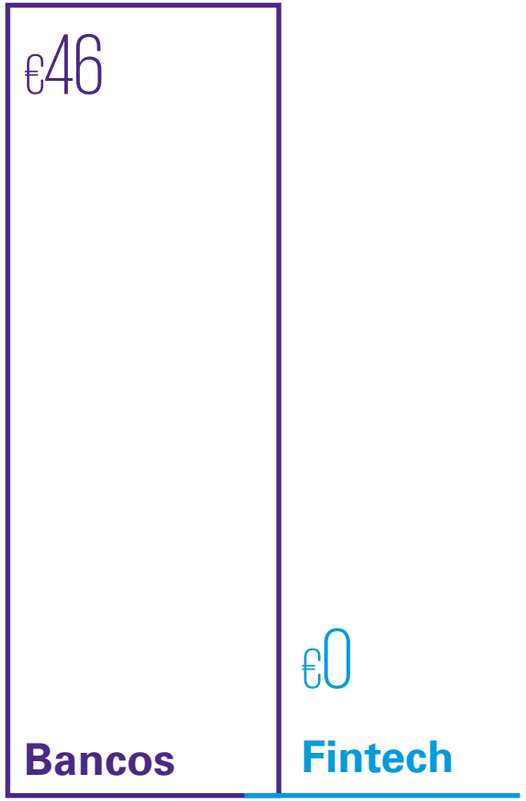
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Respecto a la oferta de este tipo de productos por parte de las Fintech, **solo existen dos startups españolas (en fase inicial) y dos internacionales que ofrecen cuentas corrientes en el país.**

Se trata de dos neobancos, en el caso español y de dos *challenger Banks* internacionales, ya que estos últimos disponen de licencia bancaria (lo que supone estar sometidos a la misma regulación que los bancos tradicionales y estar protegidos por organismos europeos y nacionales), **que ofrecen cuentas corrientes sin comisiones, sin requisitos y con ventajas diferentes e innovadoras:**

- No requieren vinculaciones adicionales, como puede ser la domiciliación de la nómina por un tiempo determinado o domiciliar recibos en la cuenta
- Ofrecen transferencias gratuitas
- Facilitan sacar dinero de cajeros de forma gratuita
- Procuran descuentos en comercios o promociones especiales

Coste medio de cuentas básicas



Cabe destacar como uno de los bancos de referencia nacional, adelantándose a esta tendencia, ha creado el primer neobanco que opera en el país totalmente a través de una aplicación móvil.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Transferencias

Fintech	**Coste:** 0€
Bancos	**Coste:** 0,3% en un mínimo de 3,4€

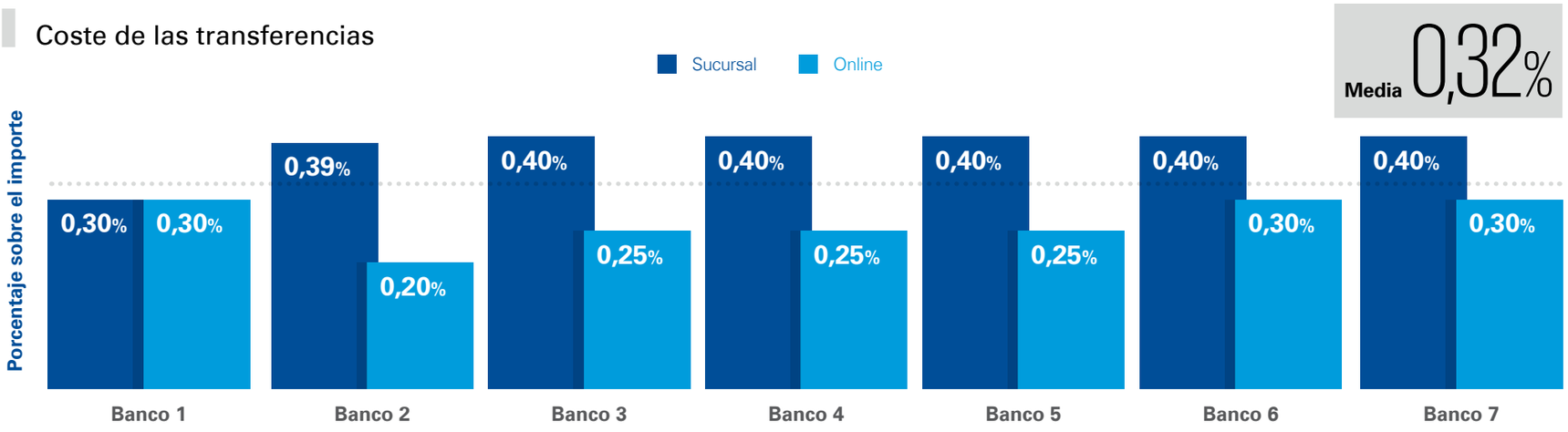
Las trasferencias son una de las operaciones bancarias más habituales. Durante 2017, los españoles ordenamos casi 550 millones de transferencias SEPA.

En el sector bancario tradicional son varios los factores que influyen en el coste de una transferencia: depende de la entidad, del tipo de cuenta, del nivel de vinculación con el banco, de si es a nivel nacional o internacional, de si se realiza con cargo a una cuenta o bien se hace contra metálico, de si es a otra cuenta de la misma entidad o de una entidad diferente, de si es una transferencia automática, etc.

Una transferencia ordinaria puede ser gratuita (banca online) o costar un 0,35% con mínimos de 3€, 4€ o incluso 8€. Este precio aumenta si se trata de operaciones urgentes, en cuyo caso, algunas entidades pueden llegar a cobrar cerca del 0,50% sobre el total de la cantidad transferida con un mínimo de 25€.

En resumen, analizando los precios estándar que aplican las entidades financieras, el precio medio es de un 0,32% sobre el capital transferido con un mínimo de 3,4 euros.

Coste de las transferencias



© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

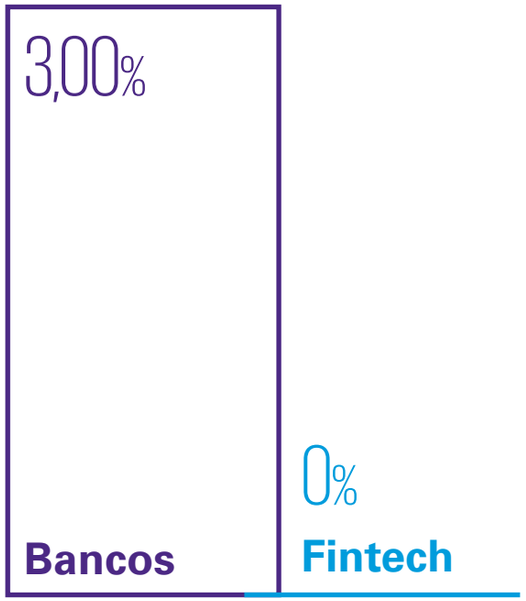
Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Sin embargo, al margen de los tipos oficialmente publicados por cada una de las entidades, suele ser muy habitual que el cliente negocie con su gestor o con el director de la sucursal, los tipos efectivos a aplicar a una determinada operación. Del mismo modo, suele ser habitual la negociación de los tipos a aplicar en función del grado de vinculación del cliente con la entidad por lo que a mayor número de productos contratados con la entidad (domiciliación de nómina, un número mínimo de recibos, contratación de tarjetas o seguros, etc.), se aplican mejores condiciones.

Por otro lado, **las empresas Fintech se caracterizan por ofrecer sus trasferencias a coste 0**, fundamentalmente los neobancos mencionados anteriormente.

Pero no es solo esa su única ventaja, sino que el proceso se realiza de forma íntegramente online, simplificando el proceso de los bancos (en algunos casos no es necesario ni siquiera saber el número de cuenta) y, sobre todo por su inmediatez, por la que el receptor de la transferencia la recibe prácticamente al momento, incluso si se trata de una transferencia internacional. En este último caso, las **Fintech facilitan enormemente la realización de transferencias internacionales, con comisiones muy reducidas o incluso cero, y con tipos de cambio más favorables para el cliente.**

Coste medio por transferencia
(mín 3,4€)



Las Fintech han sido pioneras en el sector de los pagos instantáneos, ya que eran las únicas que ofrecían la posibilidad de enviar dinero en tiempo real. Sin embargo, esto ha hecho reaccionar a los bancos, que han sumado esfuerzos para lanzar al mercado español su solución de pagos inmediatos, conocida como Bizum. Los bancos se han dado cuenta de que deben agilizar sus procesos y eliminar las comisiones para evitar que sus clientes migren a otras plataformas y aplicaciones.

Mención especial merecen la subcategoría de los pagos en factura telefónica. Se trata del fenómeno conocido como *carrier billing*, una nueva solución que permite a los usuarios abonar sus compras online con cargo a la factura de su operador de telefonía, y que comienza a dar sus primeros pasos en España. Estos servicios son cada vez más comunes en países emergentes de Oriente Medio y África, regiones donde tradicionalmente los bancos no han estado especialmente activos. La población de estas regiones se caracteriza por una tasa de penetración de smartphones muy superior a la de los servicios bancarios.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Tarjetas

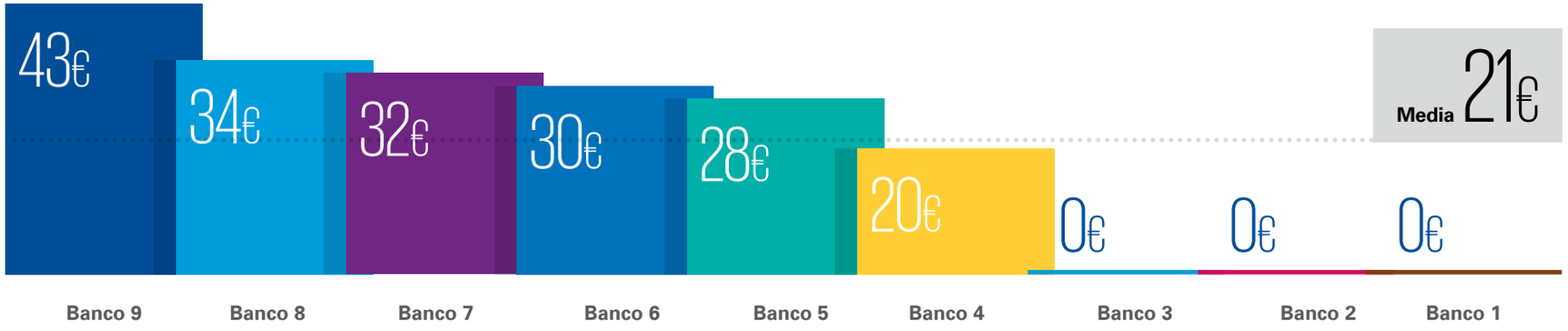
Fintech — **Poca oferta nacional**
Coste: 0€

Bancos — **Coste:** 21€ (Cuota de mantenimiento media tarjeta de crédito)

Las tarjetas son un medio de pago utilizado como sustituto del dinero en efectivo y como método de financiación. Acceder a ellas es un proceso muy sencillo porque la mayoría de las cuentas corrientes las llevan asociadas. Las comercializan tanto los bancos como las financieras y cuentan con un elevado nivel de aceptación en España.

Las tarjetas de crédito ofrecidas por los bancos tradicionales conllevan una serie de costes fijos, así como una serie de comisiones en función de las operaciones que se realicen con ellas. Las entidades pueden llegar a aplicar más de 10 tipos de comisiones distintas por trámites y servicios habituales (comisión por emisión y mantenimiento, comisión por segundo beneficiario, comisión por retirada de efectivo en cajeros, comisión por descubierto,…). En España, las entidades financieras **aplican de media una cuota de mantenimiento de 21€**.

Cuota de mantenimiento de tarjeta de crédito

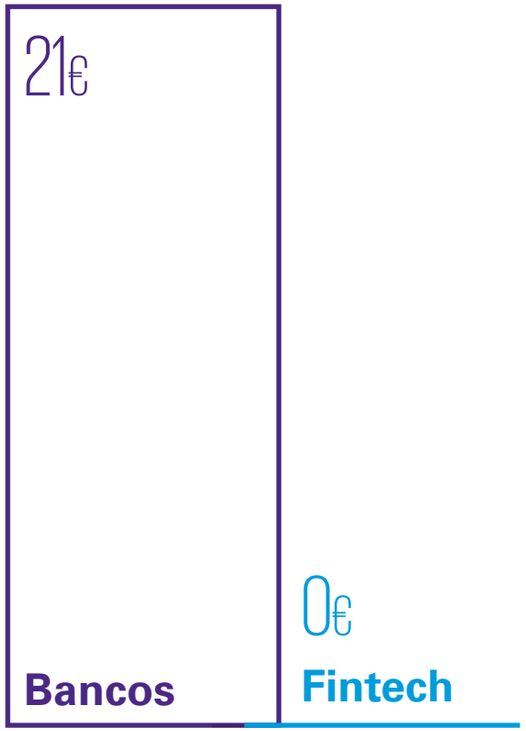


Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Sin embargo, **también ofrecen beneficios por utilizarlas: seguros** (de vida, antirrobo o pérdida, de equipaje, asistencia por accidente,..), **descuentos y devoluciones, y programas de puntos.** Estas ventajas asociadas a la tarjeta de crédito suelen estar directamente relacionadas con la cuota de emisión y de renovación (a mayor cuota, mayores beneficios). En las entidades tradicionales puede negociarse el coste de estos productos con la entidad, pudiendo llegar a ser gratuitas.

Al igual que sucede con las cuentas, **solo dos Fintech nacionales ofrecen tarjetas (su oferta se encuentra en un nivel inicial). Además de unas comisiones nulas o muy reducidas, estas startups ofrecen un producto muy visual y adaptado a los clientes *millennials*.**

Cuota de mantenimiento media de tarjeta de crédito



Por otro lado, **se pueden encontrar alternativas tecnofinancieras al uso de tarjetas tradicionales para realizar los pagos,** como las **tarjetas *contactless*** que agilizan las compras **o aplicaciones de pago por móvil como Bizum o Apple Pay.** Se pronostica que en un futuro llegará el fin de las tarjetas de crédito físicas y que las próximas generaciones no las utilizarán, sino que recurrían a los móviles u otros dispositivos para realizar sus pagos.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Productos y servicios diferenciales, tanto por parte de la banca tradicional como de las Fintech

El auge de las Fintech está revitalizando la experiencia del cliente en el ámbito de los servicios financieros y ha supuesto un acelerador para la transformación digital de la banca. Poseen procesos muy adaptados y enfocados al cliente. Y la reducción de los costes que han hecho posible gracias a la tecnología les permite lanzar en el mercado productos muy competitivos. **Sin embargo, no puede considerarse que estén siendo realmente disruptivas en las verticales en las que realmente compiten con los bancos.**

Efectivamente, se pueden observar productos diferenciales con un alto valor añadido en aquellas **verticales complementarias,** que satisfacen las necesidades financieras de segmentos históricamente desatendidos por el sistema financiero tradicional**, y en las colaborativas**, en las que las Fintech ofrecen sus servicios a los bancos, generalmente de soporte a sus procesos:

- **Los comparadores financieros** ofrecen una amplia y actualizada información sobre las hipotecas, préstamos, cuentas, tarjetas y depósitos, que se pueden encontrar en el mercado para que los usuarios seleccionen el producto más ventajoso en función de su perfil. Su objetivo es ayudar a los interesados a entender y elegir los productos que más les convienen para su caso particular, desde los más habituales como las cuentas bancarias o las tarjetas de crédito, hasta productos más complejos como préstamos o hipotecas.
- **El *onboarding* digital** hace referencia al proceso de identificación no presencial que permite a los usuarios darse de alta como nuevos clientes de manera totalmente digital a través de canales online. Se basa en el uso de la tecnología biométrica para reconocimiento óptico y facial, así como la captura de documentos de identificación oficial. El cliente no necesita desplazarse físicamente al banco, ni cumplimentar formularios en papel, y el proceso puede realizarse a través de cualquier ordenador o dispositivo móvil. De esta forma, los bancos pueden acelerar los procesos de alta y contratación, y sus empleados se liberan de tareas puramente administrativas y de bajo valor añadido para poder centrarse en prestar un mejor servicio al cliente. Asimismo, con estas soluciones se previene de una forma más efectiva el fraude de identidad y proporcionan una ágil y fácil experiencia de usuario.
- **Los agregadores financieros** muestran en un mismo lugar toda la información financiera de un cliente, mostrando todas sus posiciones en los diferentes bancos con los que opera y de las diversas compañías de tarjetas. Además de mostrar toda la información en un lugar único, suelen proporcionar servicios de valor añadido al cliente, como la clasificación por tipología de gasto o diversas alertas que permiten al cliente una mejor gestión de sus finanzas personales.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

- **Las Fintech de infraestructura financiera** permiten la conexión con los bancos para la descarga automática de los movimientos, siendo compatible con los principales ERP y bancos del mercado. Su propuesta se sustenta en nuevas tecnologías que permiten mejorar la agilidad, flexibilidad, velocidad y precisión de la información.
- **Las Fintech que apuestan por el Big Data y la Inteligencia Artificial** colaboran con los bancos para ayudarles a conocer mejor a sus clientes, detectar mejor sus necesidades, definir nuevos productos o servicios, así como detectar posibles situaciones de fraude.

Estas empresas Fintech tienen un futuro prometedor, ya que su colaboración con la banca les permitirá evolucionar y desarrollar sus productos y servicios, porque las entidades tradicionales cuentan con capacidad de inversión y la confianza de los clientes. En la actualidad, se presentan claros ejemplos de esta colaboración con startups tecnológicas trabajando con los bancos para la incorporación de mejores sistemas de aproximación a los clientes y con los bancos lanzando programas de aceleración de startups Fintech con el fin de seguir innovando. Es más, se está produciendo un auge del concepto "*Banking as a Plataform*", es decir, la banca como base del sistema y diferentes APIS conectadas para ofrecer los distintos servicios a los clientes.

Por su parte, **las entidades tradicionales están adaptando sus estrategias y modelos de negocio, adoptando las buenas prácticas y ejemplos del sector Fintech** para conseguir mantener a sus clientes y para hacer frente a los futuros competidores.

Con el mismo objetivo, los bancos también están estudiando vías de colaboración con otros bancos, entre las que destacan:

- Compartir centros tecnológicos, incubadoras y aceleradoras Fintech.
- Crear una tarjeta de crédito común, o plataformas, como ya han avanzado con la aplicación de pequeños pagos inmediatos Bizum o con la fusión de los tres medios de pago existentes hasta ahora (Servired, 4B y Euro 6000).
- Crear oficinas multimarca en zonas rurales donde no hay sucursales para que el cliente pueda realizar su operativa. Con esta medida, las entidades conseguirían lidiar con la exclusión financiera en estas áreas.

Compañías como Google, Amazon, Facebook o Alipay ya cuentan con una licencia de entidad de pago o de dinero electrónico en Europa, lo que les permitirá, bajo el paraguas de la PSD2, tener acceso, previo consentimiento, a las cuentas de los clientes. Gracias a esto, estas grandes compañías tecnológicas podrán desarrollar productos que, aprovechando la gran masa de usuarios fidelizados que tienen, competirán fuertemente con la banca.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

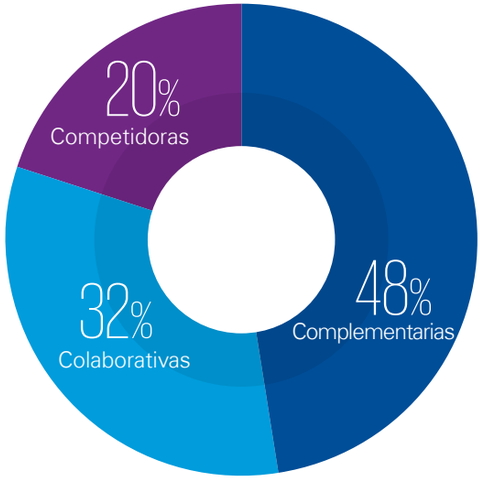
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Conclusiones

Con una alta presión para aumentar los ingresos y reducir los costes, es primordial para los bancos ofrecer experiencias valiosas a los clientes. Además, es el momento perfecto para que la colaboración se convierta en el motor de la industria financiera española, ahora que los gigantes tecnológicos anhelan ocupar el papel que tienen los bancos en la vida de los clientes.

Después de analizar y comparar la oferta de productos financieros de los bancos y de las Fintech se puede concluir que, aunque las startups ofrecen productos novedosos con un mayor nivel de personalización y foco en el cliente, **no puede considerarse que estén siendo realmente disruptivas en las verticales en las que verdaderamente compiten con los bancos.**

En su mayoría, las Fintech ofrecen productos complementarios destinados a segmentos de clientes históricamente desatendidos por los bancos, o servicios de soporte a los procesos de la banca tradicional, por lo tanto colaborativos.



De las 300 Fintech nacionales se calcula que, actualmente, el 48% de las compañías son complementarias a los bancos, el 32% son colaborativas y el 20% competidoras.

Complementarias

- Asesoramiento y Gestión Patrimonial
- Financiación Alternativa
- *Crowdfunding/lending* sobre activos o bienes tangibles

Colaborativas

- Identificación online de clientes
- Big Data
- Finanzas personales
- Infraestructura financiera
- Criptocurrencies & Blockchain

Competidoras

- Servicios Transaccionales/Divisas
- Neobanks y Challenger Banks
- Medios de pago

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Por su parte, las entidades financieras tradicionales están redefiniendo sus modelos de negocio, tomando ejemplo de las mejores prácticas Fintech, **para satisfacer a unos clientes que cada vez se muestran más interesados en modelos alternativos que se ofertan en el mundo digital. Se enfrentan a un reto complejo, en el que deben atenerse a las obligaciones regulatorias, aumentar la transparencia de las transacciones y mantener la seguridad y la confianza.**

Por último, destacar que la industria financiera se encuentra cada vez más abierta a la colaboración, tanto con una alianza banca-Fintech, como con la cooperación entre entidades tradicionales. Es más, el acercamiento entre las Fintech y los bancos ya ha comenzado a producirse de manera significativa en el país.

En un futuro, los competidores de los bancos no serán las Fintech sino las grandes compañías tecnológicas. Estas empresas no se convertirán en bancos supliendo todas sus funciones, pero sí por ejemplo en entidades de micropréstamos y pagos.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

- Accede a la Entrevista conjunta a Sergio Antón e Ignacio Cea
- Accede al Monográfico PSD2, una nueva oportunidad para el sector

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Entrevista conjunta a Sergio Antón e Ignacio Cea

Ignacio Cea Forniés

Director corporativo de Estrategia e Innovación Tecnológica de Bankia

Titulado superior en Ingeniería industrial, en la especialidad de electricidad, es executive MBA en la Escuela de Organización Industrial. Antes de ocupar el cargo de director corporativo de Estrategia e Innovación Tecnológica, Ignacio ha sido director corporativo de Tecnología y Operaciones de Bankia.

Con anterioridad fue responsable de los sistemas de tecnologías de la información para España en Barclays Bank y, previamente, director de Transformación para Europa Occidental.

También fue associate partner del Área de Consultaría para Banca de IBM Global Business Services y ocupó el puesto de director de Arquitectura Global para Banesto y Director de Desarrollo de Canales de la División América.

Sergio Antón Sanz

CEO y cofundador de MytripleA

CEO y cofundador de MytripleA, plataforma P2P de préstamos a Pymes en España. Sergio tiene una dilatada experiencia en M&A, capital riesgo, financiación de empresas y tecnología.

Es abogado y ha sido socio del despacho Gómez Acebo & Pombo. También trabajó en el despacho de Nueva York Simpson Thacher & Barlett. Es profesor y ponente en escuelas de negocios, foros y universidades como Carlos III, San Pablo CEU, Universidad Europea de Madrid, AFI (Escuela de Finanzas Aplicadas) u OMExpo.

Sergio es miembro del European Crowdfunding Stakeholders Forum, grupo de expertos de la Comisión Europea.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

1. ¿Hacia dónde va el sector? ¿Cuáles son las principales tendencias de los servicios financieros?

Ignacio Cea: No parece que, tal como se plantea actualmente el modelo de banca, este sea un negocio interesante. Esto se debe, principalmente, a los bajos tipos de interés y la presión regulatoria. Respecto a los tipos de interés, parece que no hay incentivos para que aumenten, por lo que la situación puede mantenerse en el tiempo. Por otro lado, se han incrementado los requerimientos regulatorios y la necesidad de capital, imponiendo grandes exigencias a los bancos.

Anteriormente la banca tenía una prerrogativa, lo que generó una forma de pensar muy egocéntrica, porque no había competencia para llegar al cliente. Esto también sucedía en otros sectores, como el de las telecomunicaciones, sin embargo, después de la desregulación, la competencia ha aumentado sustancialmente. Con la nueva normativa de pagos PSD2, en la banca va a suceder lo mismo. Con esta directiva llega la banca abierta al país y con ella el incremento de la competencia. Por el momento, los anglosajones son los pioneros en este nuevo modelo con resultados positivos.

Por otro lado, también cabe destacar que nuevos actores quieren ubicarse en la relación banca-cliente con productos de marketing no bancarios, lo que supone una gran amenaza para las entidades tradicionales.

Sergio Antón: Hasta hace poco la banca había monopolizado todos los servicios bancarios y ahora, gracias a la tecnología, han surgido (y seguirán surgiendo) compañías que aportan un valor añadido y una mejor experiencia de usuario a los clientes.

Las tendencias de los servicios financieros que ofrecen las Fintech no deberían depender del "devenir de la banca" y buscar, no tanto la lucha contra la banca, sino la colaboración con ésta. Uno de los aspectos que más se están reflejando en el mercado y probablemente sean la tendencia en el futuro, son las alianzas entre distintas empresas Fintech, y también entre este tipo de compañías y las entidades bancarias.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

2. ¿Cuál es la situación del Fintech en España? ¿Hay potencial?

I.C.: El principal éxito de las Fintech reside en que responden a expectativas hasta ahora no satisfechas de los clientes, a la evolución de sus propuestas de valor para el consumidor y a la reducción de las barreras de entrada al sector. España se ha consolidado como un centro de actividad Fintech a nivel internacional. Somos uno de los países con más empresas Fintech por número de habitantes, con unas 300, muy por delante de Francia e Italia y a la par que Alemania, por ejemplo. Esto demuestra que tenemos muchísimo talento financiero y que somos un país con mucha innovación, con entidades líderes a nivel internacional. Sin embargo, la falta de inversión y la capacidad de internacionalización obstaculizan que estas empresas puedan crecer.

S.A.: El crecimiento que está experimentando el sector Fintech en España es muy positivo y se espera que continúe dicha tendencia. Este modelo de inversión y financiación, y en general de entender el mundo de las finanzas, ya ha demostrado un extraordinario recorrido en países como EEUU o Inglaterra, donde las principales plataformas ya intermedian miles de millones al año. En España estamos en una fase mucho más temprana y por tanto con un potencial de crecimiento extraordinario.

3. Con la irrupción de las Fintech, ¿qué beneficios cree que se derivan para el cliente final? ¿Mejores precios o condiciones financieras? ¿Mejor Servicio (comodidad, rapidez,..)?¿Innovación en nuevos productos o servicios?

I.C.: Las Fintech ofrecen soluciones más cercanas al usuario, con una mejor usabilidad y más agilidad que un banco, una institución más regulada, más estable y más burocrática. Por su parte, los bancos tienen la confianza de los clientes y un gran tamaño. En consecuencia, considero que la combinación de ambos mundos genera algo positivo para los clientes, que son quien de verdad interesa.

S.A.: Gracias al nacimiento de las plataformas Fintech el cliente se está beneficiando de un servicio más ágil, sencillo, sin desplazamientos y transparente. Además contamos con un nivel de adaptabilidad muy alto debido a nuestra reducida infraestructura y gran base tecnológica. Estas podrían ser las cualidades clave del éxito del crowdlending o del Fintech en general.

En concreto las plataformas de crowdlending como MytripleA somos capaces de cubrir una doble necesidad: Ofrecer financiación para la actividad empresarial y una rentabilidad justa para los inversores o ahorradores que están dispuestos a invertir su dinero en empresas solventes.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

4. ¿Cómo ve la oferta de productos y servicios de las Fintech respecto a la de la Banca tradicional?

I.C.: Desde el punto de vista puramente financiero no existen diferencias en la oferta de productos y servicios de las Fintech, respecto a la de la Banca tradicional. Por ejemplo, en Lending la diferencia radica en el público objetivo al que se dirige cada parte. Igualmente, destaca la velocidad de scoring que ofrecen las Fintech, muy superior a la bancaria, pero esta es una limitación impuesta por la regulación. Asimismo, son un ejemplo de éxito la vertical Fintech que ofrece servicios de soporte a las empresas y la vertical de agregadores financieros, ambas no competidoras de la banca.

S.A.: Las plataformas Fintech normalmente estamos especializadas en un "vertical" o servicio concreto como pueden ser préstamos en el caso de las plataformas de crowdlending, inversión en capital, pagos, divisas, robo advisors, etc… y utilizamos la tecnología e Internet para relacionarnos con nuestros clientes. Por tanto, cada vertical Fintech ofrece una pequeña parte de los productos que ofrece la banca.

5. ¿Son conscientes los bancos españoles de la necesidad de co-creación y co-innovación?

I.C.: La colaboración con startup se ha convertido en una fuente de soluciones que traen a los bancos nuevas formas de trabajo, acceso a talento externo y nuevos planteamientos. En la actualidad los bancos españoles son capaces de generar buenas ideas y planteamientos, pero resulta complicado llevarlas a la práctica. Para ello, no creo que se buena idea generar una estructura paralela que compita con la matriz, porque se desaprovecha la confianza asociada a la marca. Sin embargo, puede ayudar crear una estructura organizacional liderada por emprendedores e incluir objetivos de creación de nuevos productos y servicios.

S.A.: Al inicio de la revolución Fintech había un poco de tensión e incertidumbre por los dos lados, bancos y Fintech, sobre cómo iba a evolucionar el mercado, pero según ha ido pasando el tiempo, nuestro parecer es que ambas partes somos conscientes de la necesidad de cooperación más que de competencia.

Creemos en el papel de la co-creación o co-innovación junto con la banca. La mayoría de las Fintech utilizamos los servicios de la banca para nuestra operativa y, por tanto, ya estamos colaborando con ellos. A futuro, según crezca el sector, estoy convencido que la banca colaborará más intensamente en nichos de mercado en donde las plataformas aporten un mayor valor añadido. Adicionalmente, desde MytripleA ya trabajamos con Sociedades de Garantía Recíproca que en muchos casos aportan el aval a empresas para conseguir financiación a través de MytripleA. Estas sociedades llevan muchos años aportando dicho aval a la banca.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

6. ¿Deberían las Fintech estar sometidas a la misma regulación que los bancos tradicionales?

I.C.: En mi opinión, no es necesario que la regulación sea igual para todos, pero sí que afecte a todos por igual. Las Fintech no se juegan el dinero de un depósito, se juegan el dinero de un particular y por tanto su regulación puede ser menos estricta. Es necesario crear un ámbito en el que la regulación sea más laxa hasta que se alcance cierto tamaño. Aunque hay aspectos mínimos que se deben regular en cualquier caso, como la seguridad, el blanqueo, etc.

Sin embargo, si se trata de una Bigtech es necesario imponer la misma regulación que a un banco. Porque esas empresas tienen la masa de clientes, el tamaño y escalado, para producir el mismo impacto que un banco si se equivocan.

S.A.: Las Fintech no tenemos una ficha bancaria, aunque dependiendo de la actividad, contamos con otro tipo de autorizaciones. Por ejemplo, en nuestro caso, como plataforma de crowdlending española contamos con Licencia de la CNMV como Plataforma de Financiación Participativa y Licencia de Entidad de Pago registrada en el Banco de España.

El lanzamiento de la Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial deja constancia de la buena intención del regulador por facilitar este tipo de financiación alternativa. Como primer paso ha ayudado a dar formalidad y reconocimiento a esta actividad. Sin embargo las necesidades de los usuarios y la evolución de las plataformas están yendo a una mayor velocidad y el sector necesita una regulación mucho más flexible si no se quiere lastrar su crecimiento.

En países como Inglaterra se ha dado un paso mucho más ambicioso, y la regulación del sector ha ido acompañada de medidas adicionales tales como la obligación a los bancos de enviar a plataformas las solicitudes de financiación que hayan sido denegadas o deducciones fiscales para la inversión en crowdlending. No nos olvidemos que este sector está permitiendo contar con una financiación adicional para la economía con las consiguientes ventajas para la evolución económica nacional.

7. ¿Qué impactos cree que se derivaran en el sector de la entrada en vigor de la nueva normativa PSD2?

I.C.: Es el primer paso hacia el open banking que puede ocasionar un cambio del statu quo. Ante un cambio, se puede optar por dos aproximaciones: actuar a la defensiva o al ataque. Creo que la mejor forma de actuar es atacar, actuar y prepararse para el cambio, y para un banco como Bankia por su tamaño y capacidad es la mejor opción.

S.A.: Bajo nuestro punto de vista la PSD2 beneficia tanto a bancos como a empresas Fintech y principalmente al consumidor final. Esta nueva directiva europea abre las puertas a nuevas alianzas dado que obliga a integrar bancos con Fintech. Esto será muy beneficioso para el sector en general. Para los bancos supondrá la oportunidad de desarrollarse en un mercado con mejor orientación al cliente y con especialización tecnológica, mientras que para las Fintech supondrá la oportunidad de acelerar su crecimiento. Y por supuesto, para el consumidor final supondrá el poder disponer de toda su información integrada donde por ejemplo solo tendrá que abrir una única aplicación para ver diferentes cuentas y por tanto disfrutará de servicios más eficaces y económicos.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Monográfico
PSD2, una nueva oportunidad para el sector

Francisco Uría

Socio responsable del sector financiero en EMA y socio principal de KPMG-Abogados

1. El nuevo régimen jurídico de los servicios de pago

La Directiva PSD2, como es conocida en el sector financiero, es la Directiva 2015/2366, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre servicios de pago, que derogó la Directiva PSD, anteriormente vigente, aprobada en el año 2007, y que **está a punto de transponerse al ordenamiento español a través de la que será, probablemente, la ley del mercado de servicios de pago**. El cambio supone la derogación de la normativa sobre servicios de pago que ha estado vigente hasta ahora sin que llegue a cumplir diez años de vigencia.

La exposición de motivos de la PSD2 justifica esta "urgencia reformadora". Concretamente, se dice que *"La revisión del marco jurídico de la Unión sobre servicios de pago […] han puesto de manifiesto que los cambios habidos plantean grandes desafíos desde el punto de vista normativo. Importantes sectores del mercado de pagos, en particular los pagos con tarjeta, los pagos por Internet y los pagos móviles, siguen estando fragmentados según las fronteras nacionales.* ***Muchos productos o servicios de pago innovadores no entran****, en su totalidad o en gran parte,* ***en el ámbito de aplicación de la… (PSD)****. Además, la […] (PSD) ha demostrado ser, en algunos casos, en su ámbito de aplicación y,*

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

en particular, en los elementos excluidos del mismo […] ***demasiado ambigua o general, o simplemente obsoleta, vista la evolución del mercado****. Ello ha generado inseguridad jurídica, posibles riesgos de seguridad en la cadena de pago y desprotección de los consumidores en determinados terrenos".*

"Se ha constatado –prosigue el mismo párrafo del preámbulo de la PSD2- la dificultad que tienen los proveedores de servicios de pago para lanzar servicios de pago digitales innovadores, seguros y de fácil uso, de modo que los consumidores y los minoristas puedan disfrutar de métodos de pago eficaces, cómodos y seguros a escala de la Unión".

La PSD2 persigue, en consecuencia, objetivos diversos. No obstante, en el contexto del presente informe, parece útil centrarse en lo esencial: **la búsqueda de una adaptación del marco jurídico europeo a la realidad de unos servicios de pago en los que el uso de la tecnología resulta fundamental y a la aparición de nuevos proveedores de servicios basados en ella**. El legislador europeo pretende que el régimen jurídico de los servicios de pago no se convierta ni en un freno para la innovación ni para la entrada de los nuevos competidores en este ámbito, pero tampoco que se dejen sin respuesta los retos que este nuevo escenario supone para la seguridad de los usuarios de servicios de pago.

El inicio de la aplicación de la PSD2 se anticipa en el tiempo a la aplicación efectiva de **una norma con la que guarda una íntima conexión**: el Reglamento (UE) 2016/679, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, **relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos** y por el que se deroga la normativa anteriormente vigente en la materia. El nuevo Reglamento Europeo, entre muchas otras novedades respecto del régimen anteriormente vigente, modifica sustancialmente el régimen y los requisitos para la válida prestación del consentimiento para la cesión y el tratamiento de los datos. Esto tendrá un impacto relevante en la aplicación del derecho de acceso previsto en la PSD2 en favor de los nuevos prestadores de servicios de pago.

Una y otra norma marcarán en Europa el terreno de juego para la competencia entre viejos y nuevos proveedores de servicios de pago. Podemos estar seguro de que **el objetivo de esa lucha**, en la que participarán tanto las nuevas Fintech como las grandes empresas tecnológicas (Big-techs), **no son tanto o no sólo los ingresos derivados de los servicios de pagos sino fundamentalmente los datos de los usuarios** de esos servicios.

2. Los nuevos prestadores de servicios de pago (TPPs)

Aunque la PSD2 está llena de novedades relevantes, ninguna parece tan importante como la **necesidad de dar respuesta a un nuevo ecosistema en el ámbito de los servicios de pago con la aparición de nuevos productos, servicios y, sobre todo, nuevos prestadores de servicios de pago** que, aunque habían aparecido ya con anterioridad, necesitaban de un reconocimiento formal, como el efectuado por la Directiva, para poder desarrollar su actividad con la necesaria seguridad jurídica.

A tal fin, la Directiva reconoce **dos nuevas categorías de proveedores de servicios de pago**, **los iniciadores de pagos y los agregadores de información**. Son los llamados terceros proveedores (TPPs) que ofrecen distintos servicios a sus clientes para los que precisarán el acceso a sus cuentas bancarias.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Los iniciadores de pagos son aquellos proveedores que prestan el servicio consistente en –de acuerdo con la definición de la Directiva- ***"iniciar una orden de pago, a petición del usuario del servicio de pago, respecto de una cuenta de pago abierta con otro proveedor de servicios de pago"***. Por su parte, los agregadores de información prestan los llamados ***"servicios de información sobre cuentas"***, definido por la Directiva como ***"un servicio en línea cuya finalidad consiste en facilitar información agregada sobre una o varias cuentas de pago de las que es titular el usuario del servicio de pago bien en otro proveedor de servicios de pago, bien en varios proveedores de servicios de pago"***

Para poder prestar esos servicios, **los nuevos proveedores necesitan, en el primer caso, acceder a la cuenta de su cliente, pudiendo iniciar una orden de pago, y, en el segundo caso, necesitan, adicionalmente, acceder a la información relativa a esa cuenta**. Ese derecho de acceso a la cuenta de los usuarios de servicios de pago implica un riesgo por lo que la Directiva lo condiciona al cumplimiento de un doble requisito. Por un lado, la prestación de un **consentimiento explícito por parte del usuario** y, por otro, el **cumplimiento de estándares de seguridad reforzados**, y que acaban de ser definidos por la Autoridad Bancaria Europea. El acceso debe producirse, en todo caso, en condiciones objetivas, no discriminatorias y proporcionadas, sin que resulte dificultado más allá de lo necesario para prevenir riesgos específicos, como los de liquidación, los riesgos operativos y los riesgos de explotación.

También podrá impedirse, condicionarse o limitarse el acceso a fin de garantizar la estabilidad operativa y financiera del sistema de pago siempre que, de nuevo, ello se produzca por causas objetivas, no discriminatorias y proporcionadas. Cuando se haya producido la denegación de acceso, el participante expondrá al proveedor de servicios de pago los motivos detallados de la misma (es decir, la denegación habrá de producirse siempre de forma motivada).

3. Mirando hacia el futuro: la arquitectura abierta y el modelo open banking

PSD2 no es el final del camino, sino el comienzo, como demuestran los avances que ya se han producido en otras latitudes a propósito de la relación entre los proveedores de servicios de pago y, específicamente, entre las entidades de crédito en las que los usuarios de servicios de pago tienen abiertas sus cuentas y los nuevos proveedores de servicios de pago, a menudo, compañías o entidades pertenecientes al mundo Fintech.

El fenómeno conocido como "**open banking**" en el Reino Unido, iniciado en el año 2016, y que ha conocido ya avances significativos en el terreno de la estandarización de las APIs (por sus siglas en inglés de *Application Programming Interface*), **los interfaces que hacen posible el intercambio de datos e información de forma segura entre esos proveedores de servicios de pago.** Mucho más allá de hacer posible la prestación de viejos y nuevos servicios de pago, la normativa "open banking" en el Reino Unido y la PSD2, abren paso a un nuevo ecosistema de proveedores de servicios de pago, interrelacionados entre sí pero que a menudo solo tendrán en común su relación contractual con un mismo cliente sin que existan, por el contrario, vínculos contractuales entre ellos.

No cabe duda de que **el modelo "open banking", o modelo bancario de arquitectura abierta, en el que, a través de sus APIs los bancos se interrelacionan con otras entidades, Fintech y otros proveedores de servicio para ampliar la oferta de servicios ofrecidos a sus clientes, parece clave para la futura evolución del sector financiero en su conjunto.**

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG

Comparativa de la oferta de la banca vs. Fintech

funcas

Prólogo
Resumen ejecutivo
Metodología
La oferta de servicios financieros actual
Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca
Conclusiones
Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

Conclusión

Tras menos de diez años de vigencia, **la normativa española sobre servicios de pago se encuentra a las puertas de una importante modificación**. De hecho, tanto el legislador europeo como el español han optado por la derogación total de la normativa previamente existente en lugar de proceder a su reforma, como habría sido posible.

Con la aprobación de estas nuevas normas se producirá, entre otras muchas novedades, el **reconocimiento de nuevos proveedores de servicios de pago, con derecho de acceso a las cuentas bancarias de sus clientes, siempre que cumplan el doble requisito de haber obtenido su consentimiento expreso y cumplir con unos elevados estándares de seguridad tecnológica**.

Sin embargo, la aparición y desarrollo de estos nuevos operadores **no es el final sino el comienzo de la transformación que ya se intuye,** para empezar, en el mundo de los servicios de pago. Concretamente, y como se ha expuesto, la normativa británica **conocida como "open banking"** impulsa, desde el año 2016, el desarrollo de un nuevo modelo de banca abierta interrelacionada con un amplio ecosistema de prestadores de servicio a través de APIs que cumplen estándares previamente definidos como garantía de su cooperación efectiva.

Todo ello se produce al mismo tiempo que el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Pagos de Basilea, la Comisión Europea y la Autoridad Bancaria Europea han iniciado trabajos de diversa índole relacionados con la regulación de las Fintech, la comprensión de los riesgos que entrañan para la estabilidad del sector financiero y las consecuencias de toda índole derivadas de la innovación.

No cabe duda de que los reguladores se adaptan a un nuevo mundo que ya está aquí.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Agradecimientos

Carlos Ocaña
Director General de Funcas

Santiago Carbó
Director Ejecutivo del Observatorio de la Digitalización Financiera

Francisco Rodríguez
Economista Senior de Funcas

Ignacio Cea Forniés
Director corporativo de Estrategia e Innovación Tecnológica de Bankia

Sergio Antón Sanz
CEO y cofundador de MytripleA

Francisco Uría
Socio principal de KPMG Abogados y Socio responsable del Sector Financiero de KPMG en España

Ramón Cañete
Socio responsable de Transformación de KPMG en España

Miren Manjón
Consultora Senior de Management Consulting de KPMG en España

Prólogo

Resumen ejecutivo

Metodología

La oferta de servicios financieros actual

Intersecciones Fintech en la cadena de valor de la banca

Conclusiones

Cooperación y colaboración como clave del futuro financiero

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2018 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Contactos

KPMG

Francisco Uría
furia@kpmg.es
+34 91 456 34 00

Ramon Cañete
rcanete@kpmg.es
+34 94 479 73 00

Funcas

Carlos Ocaña
dirgen@funcas.es
+34 91 596 57 18

Santiago Carbó
scarbo@funcas.es
+34 91 596 57 18 /
+34 95 824 83 46

Francisco Rodríguez
franrod@funcas.es
+34 91 596 57 18 /
+34 95 824 83 46