



Fintech, innovación al servicio del cliente

**Informe del Observatorio de la Digitalización
Financiera Funcas-KPMG**



Noviembre 2017

kpmg.es



Índice



Prólogo



Resumen ejecutivo



Metodología



El Ecosistema
Fintech



Radiografía del
ecosistema Fintech
español



Influencia Fintech en
procesos bancarios tradicionales



Conclusiones



Evolución de la
regulación financiera
ante la transformación
digital española



Anexo Empresas
Fintech asociadas a
la AEFI

Agradecimientos

Contactos

» Entrevista a
Francisco Uría,
socio principal de
KPMG Abogados
y socio responsable
del sector financiero

Prólogo

El fenómeno Fintech supone un cambio de paradigma que está revolucionando el sector financiero. Estos nuevos modelos de negocio basados en tecnologías emergentes están experimentando un gran crecimiento.

Sin embargo, no se trata de una simple moda pasajera porque, en un contexto cada vez más tecnológico y digitalizado, los clientes demandan una forma de gestionar sus finanzas diferente, acorde a este nuevo entorno. Como respuesta, las empresas Fintech han cimentando su modelo ofreciendo servicios desde un punto de vista alternativo al de los bancos. Así, su propuesta de valor se basa en incrementar la creatividad, la flexibilidad, la frescura y la capacidad de entender al cliente más allá del modelo de servicios bancarios tradicional.

Estas *start-ups* han sabido aprovechar algunas "carencias" con respecto al sistema de pagos o a las inversiones y han conseguido unas soluciones muy ágiles y atractivas, gracias en gran medida a la microsegmentación de sus productos y la movilidad. En particular, algunas de estas entidades han logrado claros avances desde el punto de vista de la experiencia de cliente y la sencillez en el manejo de sus aplicaciones.

Si bien en sus inicios las Fintech consideraron competir con la banca tradicional, en los últimos tiempos se han visto obligadas a rebajar sus expectativas y a formar alianzas con los bancos, ya que son estos los que cuentan con la confianza, los recursos, la capacidad de inversión y la base de clientes necesarias para prosperar. Esta colaboración redundará en un gran beneficio para la sociedad, que ha visto como la aparición de las Fintech ha obligado a renovarse a los bancos para ser competitivos, señalando un nuevo rumbo a seguir: **la innovación al servicio del cliente.**

Este tipo de compañías se han convertido en eslabones fundamentales de la cadena de valor, pero deben continuar luchando por su progreso y desarrollo. Aunque en muchos foros se considera que la regulación constituye una de las trabas con más incidencia en el crecimiento de las Fintech del país, otro de los grandes obstáculos para su desarrollo es la falta de conocimiento de este nuevo modelo y, sobre todo, la dificultad para escalar su negocio y convertirlo en un competidor real para las entidades tradicionales. Aunque la tasa de conocimiento y la de utilización de las Fintech aumenta progresivamente, el término Fintech es todavía un gran desconocido para una gran parte de la población.

Por esta razón, desde el Observatorio de la Digitalización Financiera se ha realizado este estudio que persigue promocionar y popularizar el modelo de estas nuevas empresas tecnológico-financieras, para promover el desarrollo del ecosistema Fintech y la transformación del sector financiero español.

El Observatorio creado a principios del año 2017 conjuntamente por Funcas y KPMG y liderado por Santiago Carbó (director ejecutivo) con la colaboración de Francisco Rodríguez y Ramón Cañete (coordinadores), pretende llegar a 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.

Como primer paso para su puesta en marcha, se elaboraron dos informes que analizaban la transformación digital del sector financiero desde la perspectiva de la oferta y de la demanda: *Nivel de madurez digital del sector financiero en España* y *El cliente de la banca digital en España*. Con el objetivo de ofrecer a la sociedad una visión más completa de esa transformación, se realiza este nuevo informe **Fintech, innovación al servicio del cliente.**



Carlos Ocaña,
Director General de
Funcas



Francisco Uría,
Socio responsable del
Sector Financiero de
KPMG en España



Resumen ejecutivo

Ecosistema Fintech

| ¿Qué es?

Las empresas Fintech ofrecen servicios financieros innovadores utilizando las tecnologías más modernas.



| Características

1

Ofrecen productos financieros totalmente online.

2

Cuentan con tecnologías disruptivas, estructuras flexibles y metodologías ágiles.

3

Persiguen un enfoque *customer centric*.

4

En su mayoría cuentan con un modelo monoproducto.

5

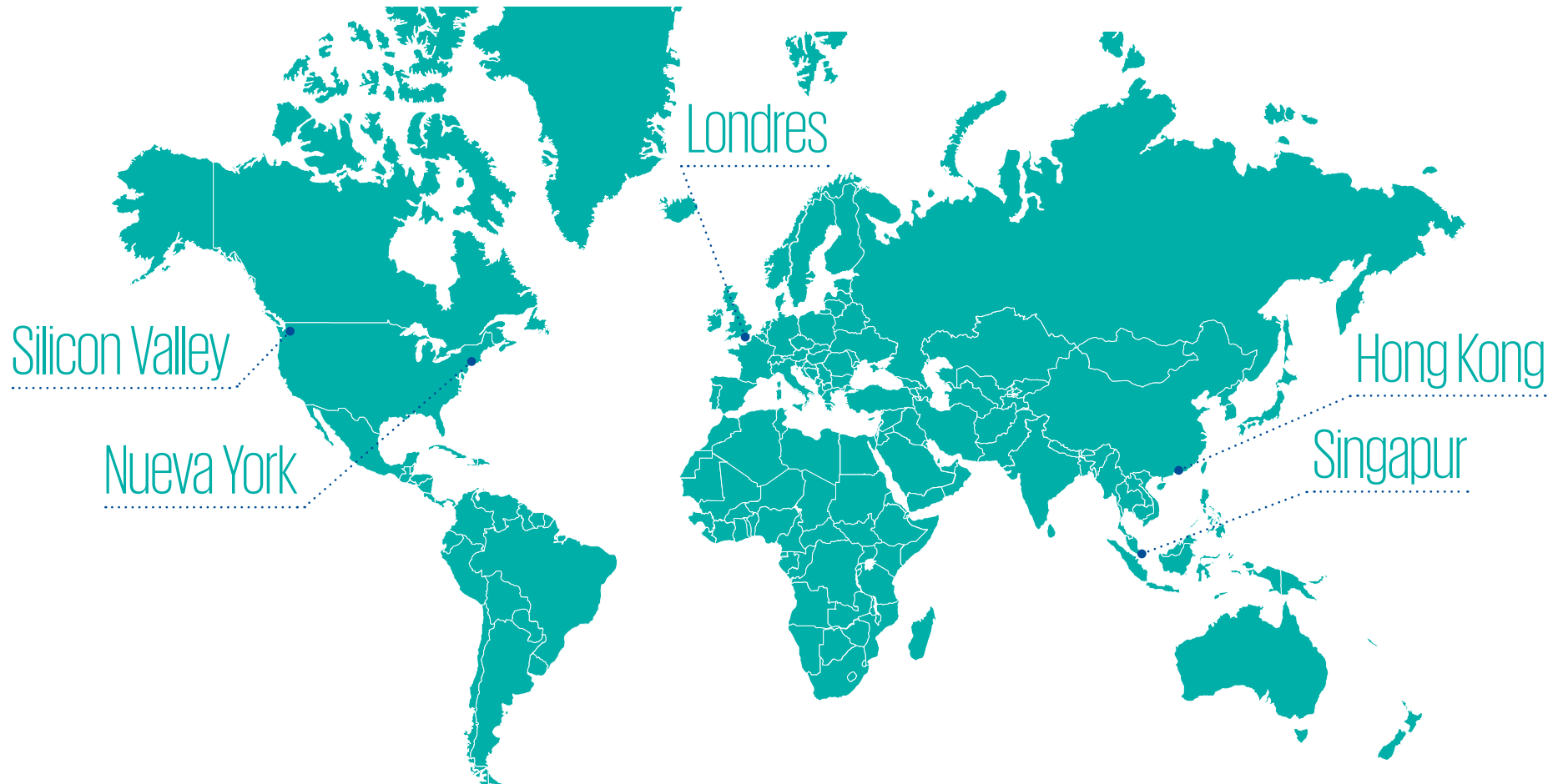
Favorecen la inclusión financiera y transparencia.

6

Reducen de modo eficiente el nivel de costes de los servicios actuales.

| Centros Fintech

Más de 15.000 empresas tecnológico-financieras en todo el mundo, con EEUU y Reino Unido a la cabeza de este universo Fintech.



Radiografía del ecosistema Fintech español



+300

Empresas Fintech



6^o

país del mundo por número de Fintech



+100 M€

Facturación



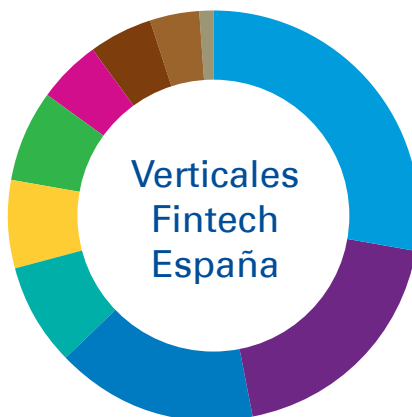
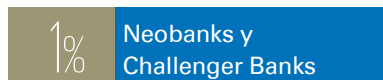
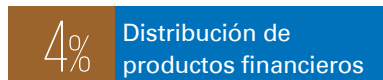
+3.500

trabajadores



55%

de empresas encuestadas con menos de 15 empleados



52%

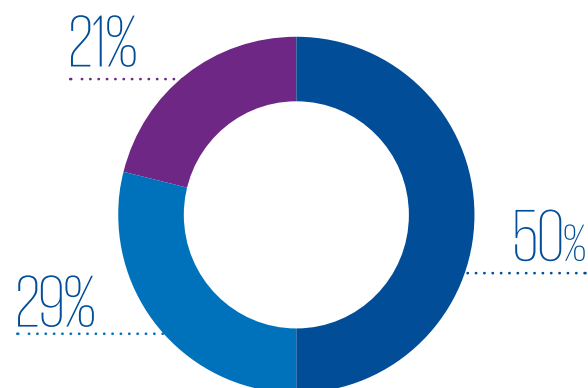
de Fintech encuestadas adoptan modelo B2B



34%

de Fintech encuestadas adoptan modelo B2C

Influencia Fintech en procesos bancarios tradicionales



- Servicios prestados tradicionalmente por las entidades financieras
- Servicios ofrecidos por otros sectores y aplicables en el sector financiero
- Servicios no existentes anteriormente

Fuente: Encuesta a Fintech españolas. ODS y Asociación Española de Fintech e Insurtech.



Conclusiones



El sector financiero se encuentra en un **proceso acelerado de transformación digital de las entidades tradicionales** y de **disrupción de nuevos actores Fintech**.



Las Fintech han sido **catalizadoras de la digitalización de las entidades financieras y de la sociedad**:

- **Innovación al servicio del cliente.**
- **Democratización servicios financieros.**
- **Inclusión financiera.**



En la actualidad tanto Fintech como bancos tradicionales consideran que su **colaboración es la mejor vía para generar beneficios para ambas partes y para el consumidor final.**



Los **principales competidores** de la alianza banca-Fintech **son los gigantes tecnológicos (GAFA y BAT*)** porque cuentan con la confianza de millones de usuarios y con grandes fondos para sus inversiones.



El desarrollo futuro del Fintech dependerá en gran medida de la regulación. El reto para el regulador es mantener el equilibrio y la neutralidad entre las entidades financieras tradicionales y las nuevas *start-ups* de manera que se promueva la innovación, se preserve la estabilidad financiera y se proteja al cliente.



* GAFA (Google, Apple, Facebook y Amazon) y BAT (Baidu, Alibaba y Tencent)



Metodología

Como próximo paso en el desarrollo del Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG se ha propuesto la elaboración y difusión de un informe que permita conocer y analizar el ecosistema Fintech español así como su capacidad de impacto sobre los bancos y los consumidores



Los principales objetivos de este estudio son:

- Analizar el modelo de negocio y la operativa de las Fintech españolas.
- Estudiar y conocer cómo se relacionan las Fintech con los bancos tradicionales y los cambios que estas interacciones conllevan.
- Examinar la influencia de las Fintech como aceleradoras de la transformación digital de las entidades financieras tradicionales y de los consumidores.
- Investigar y analizar las nuevas tendencias de innovación en el ámbito Fintech (sandbox, regtech, blockchain, etc.).

KPMG ha realizado este estudio a petición de Funcas en el marco de la colaboración para lanzar el ODF.

El estudio propuesto se ha centrado en el ecosistema Fintech, cubriendo distintos ámbitos de interés y evaluando aspectos generales del negocio de estas compañías así como cuestiones más específicas en su relación con la banca y los consumidores:

- **Ecosistema Fintech:** se ha analizado la situación actual y evolución del ecosistema Fintech a nivel internacional, incluyendo las principales tendencias y centros de excelencia a nivel mundial.
- **Análisis del modelo Fintech nacional:** se ha estudiado la estructura, la operativa y los modelos de negocio desarrollados por las Fintech nacionales. Además, se analiza la perspectiva social de este tipo de empresas (emprendimiento, formación, inclusión financiera, responsabilidad social corporativa,...).

Con el fin de realizar un diagnóstico completo sobre el escenario Fintech español, se ha llevado a cabo una encuesta entre las Fintech españolas tratando de recoger los siguientes aspectos:

- El nivel de madurez de la industria.
- Su modelo de negocio.
- Relación con los clientes.
- Su organización.
- La transformación y evolución del mercado:
 - Su relación con la banca.
 - Su regulación.
 - Su compromiso social.
 - La futura evolución del sector.

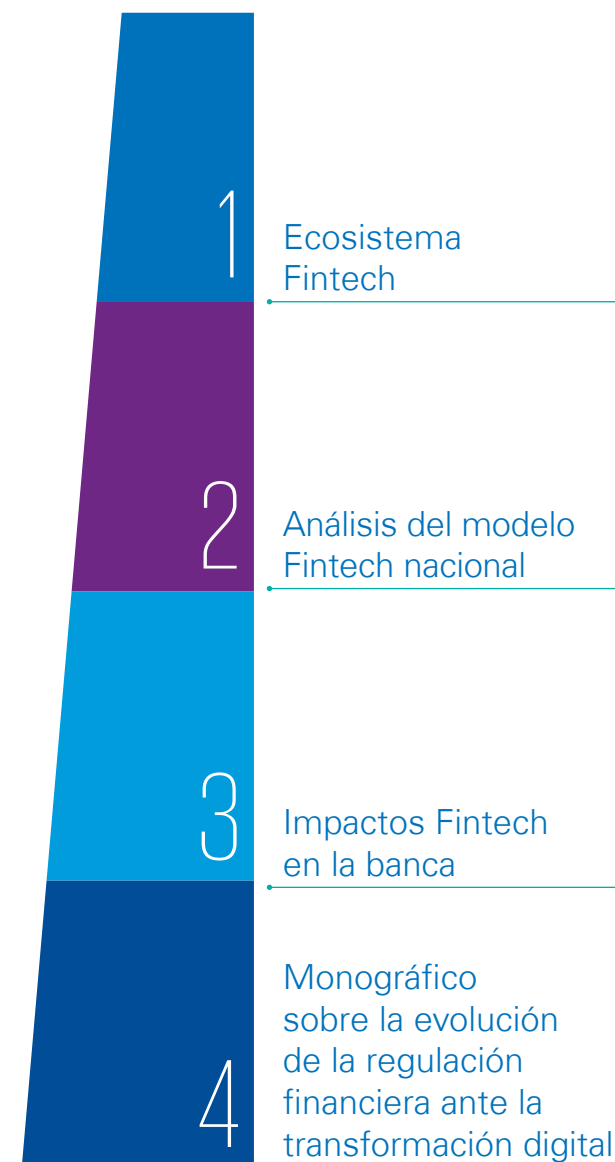
Para la difusión de la encuesta se ha contado con la colaboración de la Asociación española de Fintech e Insurtech, quienes distribuyeron el cuestionario a un grupo representativo de Fintech nacionales. Del análisis de las respuestas obtenidas se han extraído una serie de conclusiones que se presentan a continuación en este informe.

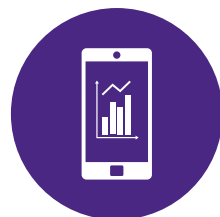
Por último, se ha incluido en el documento un análisis del impacto de las Fintech sobre los procesos bancarios, así como un análisis de las tendencias regulatorias clave que pueden impactar en el proceso de transformación digital de la banca española:

- **Impactos Fintech en la banca:** análisis de la influencia de las Fintech en tres procesos bancarios tradicionales:
 - Alta de una cuenta.
 - Solicitud de un préstamo.
 - Realización de una transferencia.

Se han plasmado los procesos de negocio de forma visual siguiendo los mapas de experiencia de los clientes y mostrando la influencia que ejercen los nuevos players.

- **Monográfico sobre la evolución de la regulación financiera ante la transformación digital:** análisis de ciertas tendencias y temáticas clave en el universo de la regulación Fintech teniendo en cuenta novedades del sector a nivel internacional así como expectativas y hábitos de consumo de los clientes bancarios.





El Ecosistema Fintech

1. ¿Qué es?

Partiendo de su base etimológica, la palabra Fintech proviene de la contracción de las palabras inglesas finance y technology, podemos considerar que se trata de la denominación genérica que sirve para designar a todas aquellas actividades financieras que utilizan las nuevas tecnologías digitales de la información y comunicación para mejorar su eficiencia en la prestación de servicios financieros.

Las compañías que se engloban bajo este nombre han nacido como consecuencia de los cambios socio-culturales que está experimentando la población en los últimos años, el cambio de mentalidad del consumidor, la evolución de sus expectativas y de sus hábitos de consumo e interacción; y de entender cómo la evolución tecnológica, incluso de otros sectores, se puede aprovechar para mejorar los modelos de negocio actuales.

Por esta razón, las Fintech persiguen generar productos o servicios financieros que satisfagan al cliente facilitando su vida cotidiana gracias a la disrupción tecnológica. En comparación con las entidades tradicionales, las Fintech pretenden brindar servicios financieros muy focalizados en el cliente y a costos menores.

El modelo de negocio de las Fintech se caracteriza por los siguientes aspectos:

1. **Productos financieros totalmente online**, sin necesidad de desplazamiento del consumidor, utilizando eficientemente los canales digitales, aprovechando la masificación de internet y los dispositivos inteligentes. Recurren a la comodidad de una aplicación o de una interfaz atractiva para ofrecer a los clientes productos anteriormente reservados a la banca tradicional.

2. Habilitan soluciones de una manera rápida usando **tecnologías disruptivas, estructuras flexibles y metodologías ágiles**.
3. Persiguen **un enfoque customer centric** y por ello pretenden añadir valor a los servicios financieros actuales con un trato más personalizado e inmediato.
4. Cuentan con **un modelo desintermediado** al cubrir una necesidad específica, sobre la cual se focalizan y desarrollan su idea.
5. Fomentan el compromiso porque **favorecen la inclusión financiera** de grupos de población no bancarizados y porque **democratizan el acceso** a una mayor cantidad de servicios financieros. Además promueven una mayor transparencia en la oferta financiera.
6. **Reducen** de modo eficiente el nivel de costes de los servicios actuales.

Como se indica en el punto 4, estas *start-ups* ofrecen soluciones muy concretas. Cada producto Fintech está orientado a solucionar un problema particular, con un gran nivel de especialización, por lo que podemos considerar que se trata de un mercado microsegmentado, diferente del sector financiero tradicional en el que unos pocos grandes actores monopolizan el mercado.

Contexto nacional

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

1. **Asesoramiento y gestión patrimonial**, que incluye 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.
 - Las plataformas de negociación.
2. **Finanzas personales**: se circunscribe a los comparadores de productos financieros, así como las entidades que prestan servicios de optimización de finanzas personales.
3. **Financiación alternativa**: abarca tanto a las entidades que proporcionan préstamos sin necesidad de garantía, previa evaluación del prestatario, así como las entidades de *Crowdlending* y *Crowdfunding*.
4. **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.
5. **Servicios transaccionales/divisas**: se incluyen a las entidades que cuentan con un aspecto en común, evitar los costes derivados de la intermediación bancaria.
6. **Medios de pago**: todas aquellas entidades que prestan, bien directamente o por medio de otras entidades, medios de pago electrónicos.

Un consumidor mejor comunicado, mejor informado, y con opciones de compra globales gracias a un mundo hiper-conectado prefiere relacionarse con organizaciones que anteponen el trato al cliente a todo lo demás

El comercio online creció el año pasado un 21 % en España acercándose cada vez más a las cifras de las ventas presenciales

7. **Infraestructura financiera:** entidades cuya actividad consiste en el aprovechamiento y mejora de la tecnología existente para la prestación de servicios financieros.
8. **Criptocurrencies y Blockchain:** recoge las consideraciones respecto de las criptomonedas como medio digital de intercambio, así como la tecnología en que estas se sustentan, el blockchain.
9. **InsurTech:** compañías que aplican la tecnología al sector asegurador.
10. **Identificación online de clientes:** empresas que proporcionan servicios destinados a identificar personas a distancia a través de medios electrónicos.
11. **Big Data:** se incluyen todas aquellas entidades que generan valor añadido con la recogida de datos y consecuente gestión, incluyendo Inteligencia Artificial y generación de servicios utilizando estos datos.
12. **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.

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.

Aunque resulta complicado señalar las principales verticales para los clientes, se considera que en la actualidad los medios de pago y la capacidad de hacer eficiente los movimientos de dinero son las más demandadas.

La sociedad se dirige hacia un mundo de dinero digital sin efectivo, y este camino ya ha comenzado gracias a la banca móvil



Fuente: Finnovating, mapa de las principales Fintech en España organizadas por las diferentes categorías con la ayuda de la Asociación Española de Fintech & Insurtech

* Anexo: Empresas Fintechs asociadas a la AEFI

2. Centros Fintech

A diferencia del modelo bancario tradicional, caracterizado por pocos competidores (cada vez más acuciado en España por el proceso de concentración, aún no finalizado, que ha sufrido el sector), las empresas del sector Fintech son muy numerosas. Se estima que en la actualidad hay alrededor de unas 15.000 empresas tecnológico-financieras en todo el mundo, con EEUU y Reino Unido a la cabeza de este universo Fintech.

Para que un área se considere como un referente en el sector Fintech a nivel mundial, deben cumplirse al menos los siguientes requisitos:

- Que exista gran demanda de este tipo de servicios tecnológicos.
- Que la regulación impulse el progreso de las *start-ups*.
- Que atraiga el talento y a los inversores.

Atendiendo a estas circunstancias, se considera que los mayores centros de actividad Fintech alrededor del mundo se encuentran en: **Londres, Singapur, Nueva York, Silicon Valley y Hong Kong.**

Las cifras del Fintech británico avalan su hegemonía. El pasado año el sector generó más de 6.000 millones de libras (más de 7.500 millones de euros) de beneficios y dio trabajo a unas 61.000 personas. Sin embargo, este ecosistema atraviesa un momento de incertidumbre causado por el Brexit y son muchos los países que quieren situarse como alternativa para los emprendedores e inversores Fintech. (Gráfico)





Fuera de Europa merece mención especial el ecosistema Fintech de **Singapur**. Los beneficios fiscales, la ayuda gubernamental y el fácil acceso a los mercados regionales, son los ingredientes que lo están convirtiendo en principal centro financiero de Asia y en un imán para las Fintech. Le siguen **China e India** que son los países que albergan más tecnología financiera para servicios como pagos, transferencias o préstamos.

Contexto nacional

Las principales cifras que caracterizan el espacio Fintech en España son las siguientes:

- Unas 300 empresas componen el sector Fintech en España.
- Es el 6º país del mundo por número de Fintechs.
- Emplea a más de 3.500 trabajadores.
- Facturan más de 100 millones de euros.
- Ocupa 5º posición mundial en cuanto al uso que hacen las personas de productos y servicios Fintech.
- Se posiciona en 4º lugar europeo teniendo en cuenta el número de las operaciones de inversión.
- Se estima que atraerá en torno a 250 millones de inversión en 2017.

En la mayoría de los países, son las capitales las que atraen las inversiones tecnológicas, mientras que en España el mercado se divide entre Barcelona y Madrid, seguidos a gran distancia por Valencia, Sevilla, Málaga y Bilbao.

En cuanto a las oportunidades generadas por el Brexit, España es un mercado muy interesante para la industria Fintech debido a su configuración. La mayor parte de la población está bancarizada (parte del legado de las cajas de ahorro) y en los últimos siete años se ha producido una gran concentración en el sector bancario.

Si a todo esto le unimos un elevado índice de penetración del móvil, se genera una gran oportunidad para el país que no ha pasado inadvertida para el Gobierno y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que ya trabajan en una regulación para el sector. Dicha regulación debería permitir a España ser un país atractivo para la inversión extranjera, al mismo tiempo que da cobertura legal a las empresas ya existentes.

La capital española ha puesto en marcha la campaña ThinkMadrid con la que pretende atraer a compañías de seguros, entidades financieras y fondos de inversión tradicionales

Barcelona lidera los esfuerzos por atraer a la ciudad las Fintech y se ha posicionado como el nuevo hub tecnológico en el sur de Europa

Ecosistema Fintech nacional

Se ha creado un ecosistema colaborativo, integrado y apoyado por administraciones públicas, empresas privadas y asociaciones que favorece el emprendimiento y desarrollo de las Fintech. Destacan, entre otros:

- Comunidad promotora del desarrollo de *start-ups* y empresas Fintech e Insurtech en España: AEFI (Asociación Española de Fintech e Insurtech).
- Agrupaciones de emprendedores con un perfil inversor: SeedRocket, Business Booster o Plug&Play.
- Grandes empresas que buscan innovación: Bankia Fintech o Wayra (Telefónica).
- Asociaciones altruistas: Lanzadera.
- Colaboraciones público-privadas que buscan desarrollo regional o local e innovación: Orizont, *Start-ups* Alcobendas.

Internacionalización de las Fintech españolas

Aunque en general las *start-ups* españolas son de pequeño tamaño, su grado de internacionalización suele ser alto gracias a su movilidad y flexibilidad. Así, aunque las soluciones de las Fintech nacionales están diseñadas para satisfacer las necesidades del mercado español, la gran agilidad y competitividad de estas empresas permite su fácil entrada y adaptación a mercados internacionales. En consecuencia, muchas Fintech españolas tienen presencia en otros países, especialmente en Latinoamérica o en Reino Unido.

Cecabank impulsa un foro, denominado CK-Lab, abierto a bancos y Fintech para promover plataformas de colaboración relacionadas con la innovación en pagos, servicios de inversión, Big Data y otras áreas relacionadas con la transformación digital

Amazon abrirá en Barcelona un nuevo centro de investigación y desarrollo para más de 100 científicos e ingenieros de software. Según la compañía, las instalaciones estarán dedicadas al aprendizaje automático (machine learning), disciplina enmarcada dentro de la inteligencia artificial



3. Consideraciones regulatorias

Aunque este tema se desarrollará en un monográfico posterior, con el objetivo de contextualizar al lector, a continuación se exponen unas pequeñas pinceladas sobre la regulación que envuelve a las empresas de servicios tecnológico-financieros.

Anteriormente la regulación se pudo concebir como una barrera de entrada de competidores en el sector financiero. Sin embargo, la irrupción de las Fintech, ocupando un espacio “no regulado”, ha cambiado dicho paradigma. Desde hace tiempo, se reclama desde el sector una regulación específica para este tipo de empresas. Por tanto, el próximo gran reto de la industria será la regulación y supervisión de las Fintech, con leyes que favorezcan la dinamización de un sector financiero cada vez más abierto y global. Algunos países, como Reino Unido, han sabido anticiparse, estableciendo una regulación específica para las Fintech y gracias a ello, ha conseguido ser el gran polo Fintech a nivel mundial, absorbiendo el 60% de toda la inversión europea en *start-ups* de este tipo.

Contexto nacional

Las autoridades españolas preparan ya de forma coordinada un marco regulatorio que dé cobertura legal a las empresas Fintech. En la actualidad, el Gobierno y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) trabajan en normas legales e iniciativas que adapten la legislación vigente a esa nueva realidad, impulsen el desarrollo de estas compañías y permitan a España captar inversión extranjera en esta materia. Una de estas iniciativas se basa en el desarrollo de un Sandbox que permita poder probar nuevos modelos de negocio bajo el paraguas de una base jurídica sólida.

Por otro lado, AEFI publicó el pasado mes de febrero el Libro Blanco de Regulación Fintech que contiene las mejores prácticas de otros países como Reino Unido o Singapur, así como algunas propuestas de mejora en términos de agilidad y transparencia para este sector, siempre protegiendo al cliente y al usuario final.

Como se ha comentado anteriormente, con todas estas iniciativas regulatorias se favorece la creación de un ecosistema muy atractivo para intentar captar el negocio que se prevé que saldrá de Reino Unido a propósito del Brexit.

El presidente del Banco Central Europeo (BCE), Mario Draghi, ha asegurado que las innovaciones tecnológicas aplicadas a la banca y las finanzas (Fintech) pueden contribuir a aumentar la eficiencia del sistema financiero y de la economía en general, pero también ha advertido de que estas pueden conllevar riesgos para su estabilidad. Por ello Draghi ha pedido adaptar el marco regulatorio al auge de las Fintech y dar más herramientas a los supervisores para gestionar sus riesgos

La falta de un marco normativo genera inseguridad en algunos usuarios, pero también va en contra de la competitividad de las empresas Fintech. Así, una legislación adecuada supone un gran beneficio para todos los actores

4. Relación con la banca tradicional

Las Fintech son empresas creativas e innovadoras que se aprovechan de todos los pequeños nichos que los bancos no han sabido explotar, ofreciendo transparencia, eficacia, agilidad y sencillez. Estas *start-ups* han tomado la iniciativa y marcado la dirección, así como la forma y el ritmo en la innovación en casi todas las verticales de servicios financieros. Algunas han triunfado como empresas independientes y se han convertido en partes cruciales de las cadenas de valor.

Por su parte, las entidades bancarias intentan ser innovadoras pero cuentan con grandes estructuras heredadas que les restan flexibilidad y que dificultan y ralentizan su proceso de transformación digital. No obstante, la banca convencional tiene dos ventajas respecto a estos nuevos players: experiencia y base de clientes.

En los últimos tiempos se ha producido un cambio de percepción en el sector, y tanto las entidades financieras tradicionales como las nuevas empresas Fintech no se perciben mutuamente como competencia, sino como un complemento y una oportunidad de colaboración. Esto se debe a que mientras las *start-ups* traen las ideas frescas que permiten entender al cliente y desarrollan nuevas herramientas que faciliten el uso de servicios financieros, los bancos cuentan con la experiencia y la estructura para masificarlas.

Contexto nacional

Según el estudio publicado en el ODF *El nivel de madurez digital del sector financiero español*, el 75% de los bancos realiza acuerdos con empresas Fintech, el 56% está desintermediando su modelo de negocio, y el 75% realiza acuerdos de co-creación. Es decir, nos encontramos ante una nueva era en la que entidades financieras y las Fintech colaboran más estrechamente para afrontar sus respectivas debilidades.

Así, en la actualidad al menos una decena de bancos nacionales cuenta con algún formato destinado a impulsar estas *start-ups*. Algunas solo dan apoyo económico; otras ofrecen asesorías, espacios de *coworking* y programas de aceleración. Hay opciones disponibles repartidas en todo el territorio nacional, desde Barcelona y Madrid, hasta Valencia y Zaragoza.

En ocasiones las *start-ups* se posicionan como departamentos de innovación externos de la banca. Esto supone un cambio profundo en los sistemas y la arquitectura, que desverticaliza el banco y crea una comunidad de especialistas. Para que la colaboración sea fructífera, se han de tener en cuenta las posibles trabas que puedan surgir de esta colaboración, con objeto de mitigarlas en la medida de lo posible. Algunas de ellas serían las siguientes:

- La ciberseguridad, ya que muchas Fintech usan desarrollos ágiles o en la nube, mientras los bancos recelan de ellos y tan sólo confían en sus robustos *mainframes*.
- Las diferencias culturales y de gestión.



5. Competidores

Como se ha comentado, aunque en un comienzo Fintech y bancos se consideraban competidores, las entidades financieras se están aliando con las Fintech para no perder cuota de mercado y se prevé que esta convergencia aumente en un futuro próximo.

Esto se debe, en gran medida, a que ambos se han percatado de que la auténtica amenaza del sector la presentan los gigantes tecnológicos. Estos nuevos *players* se conocen como GAFA (Google, Apple, Facebook y Amazon) y los asiáticos BAT (Baidu, Alipay o Tencent). Por ejemplo, Amazon ya financia a sus proveedores y Ant Financial, la plataforma de pago de Alibaba, se ha consolidado y es considerada como la mayor Fintech del mundo.

En conclusión, el gran desafío tanto de las Fintech como de los bancos se basa en disponer de una masa crítica que les permita competir con las 'big tech', que son los grandes generadores de confianza alternativos que pueden quitarles masa crítica de negocio.

6. Inversiones y actividad M&A

De acuerdo con el último informe *The Pulse of Fintech Q2 2017* elaborado por KPMG, el mercado global de las Fintech hizo un repunte en el segundo trimestre del año 2017, con una inversión total que duplica la base del trimestre y la sitúa en más de US\$ 8.4 mil millones.

Los grandes aumentos en el capital privado y el financiamiento de las fusiones y adquisiciones impulsaron este aumento, mientras que el número de inversiones de capital de riesgo se mantuvo relativamente constante.

Aunque la cantidad de acuerdos Fintech sigue estando lejos de los picos experimentados en el año 2015, el volumen de acuerdos permanece estable durante el segundo trimestre del año 2017 con 293 transacciones.

Los países que aglutinan la mayor parte de la inversión en Fintech son EEUU, China, Reino Unido, India y Países Bajos, acumulando el 90% de la inversión a nivel mundial.

Contexto nacional

A nivel nacional, en 2016 se captaron unos 250 millones de euros en inversión. Para el presente año la AEFI espera un crecimiento a un ritmo parecido al del año anterior y que se alcance una cifra similar de inversión.

Aunque recientemente la inversión en este ámbito ha crecido de forma significativa, España aún está



Si el lector desea profundizar en el tema puede consultar los informes *The pulse of Fintech*, que KPMG publica trimestralmente, y que presentan los puntos claves, desafíos y oportunidades relacionados con Fintech, además de las tendencias y perspectivas en regiones claves, incluyendo América del Norte, Asia y Europa

lejos de países como Reino Unido o Alemania, donde este índice es bastante mayor. Además, son numerosos los emprendedores españoles que terminan constituyendo su empresa en países extranjeros con vistas a futuras rondas de financiación. Por esta razón, es necesario impulsar el sector mediante la creación de un ecosistema atractivo y una regulación favorable.



Radiografía del ecosistema Fintech español

Con objeto de seguir profundizando en el conocimiento del ecosistema Fintech, se ha llevado a cabo una encuesta entre un número representativo de Fintech españolas, en la que se ha recogido mediante un completo cuestionario, información relativa a los siguientes aspectos:

- Nivel de madurez de la industria.
- Modelo de negocio.
- Relación con los clientes.
- Organización.

— Transformación y evolución del mercado:

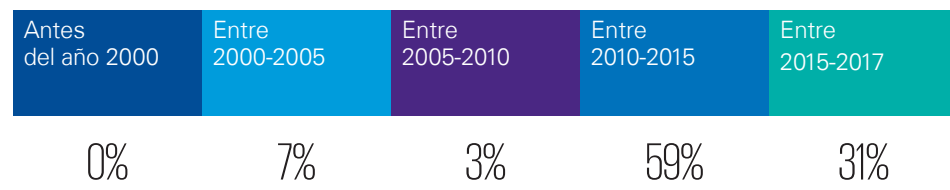
- Relación con la banca.
- Regulación.
- Compromiso social.
- Futura evolución del sector.

Para la difusión de la encuesta se ha contado con la colaboración de la **Asociación española de Fintech e Insurtech**. Del análisis de las respuestas obtenidas se han extraído las conclusiones que se exponen a continuación.

**Anexo: Empresas Fintechs asociadas a la AEFI*

Nivel de madurez

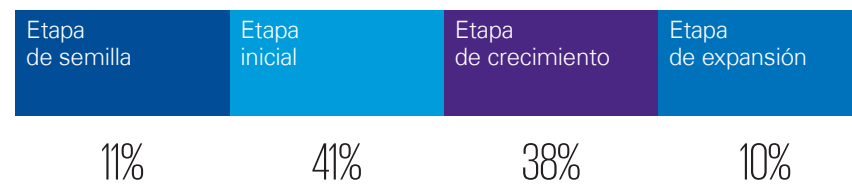
¿Cuándo se fundó su compañía?



La actividad de las empresas Fintech nacionales ha experimentado un fuerte impulso en los últimos años, en un contexto de rápido desarrollo tecnológico y búsqueda de alternativas de financiación e inversión por parte de particulares y empresas.

La creación de este tipo de *start-ups* ha experimentado un crecimiento progresivo a partir del año 2010, de tal manera que aproximadamente el 90% de las Fintech españolas se ha creado durante estos últimos siete años. Asimismo, tras el pico inicial (2010-2015), se aprecia una ligera desaceleración en los dos últimos años.

¿Qué rondas de financiación ha completado la Fintech?

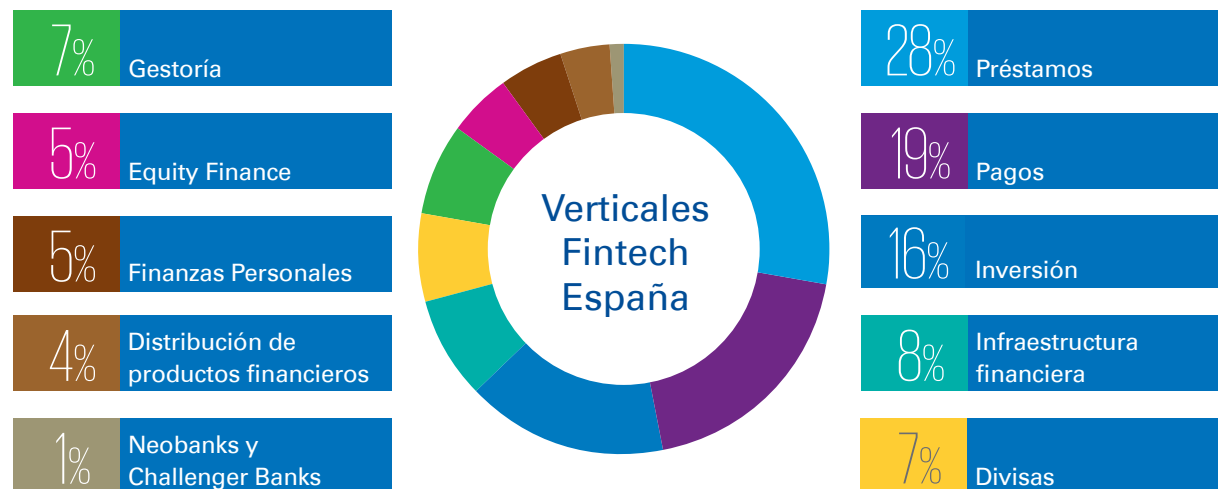


Por otro lado, la mayor parte de las compañías (alrededor del 79%) se encuentra en una fase inicial o de crecimiento, por lo que podríamos decir que estamos en un **momento de crecimiento y consolidación del Ecosistema Fintech español**.



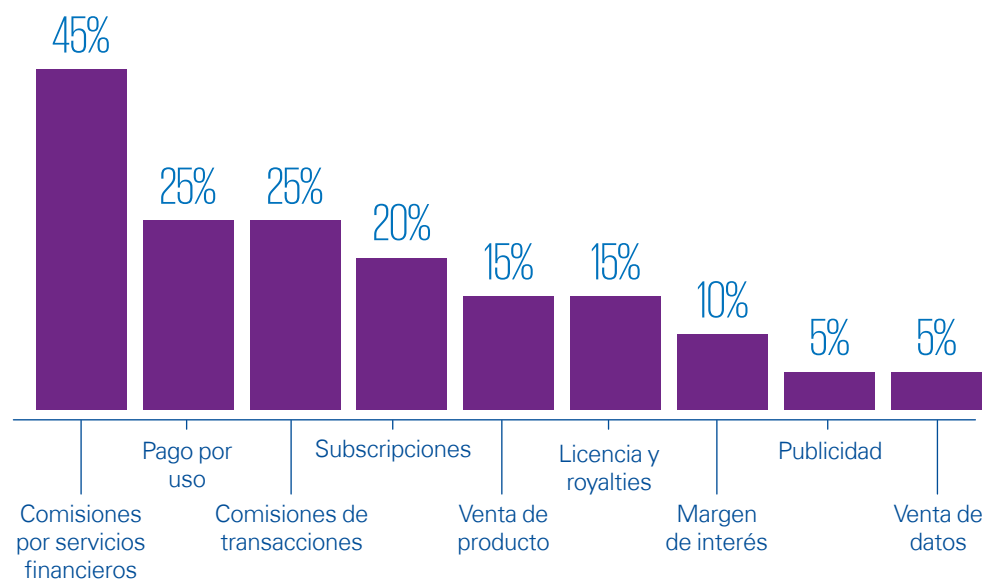
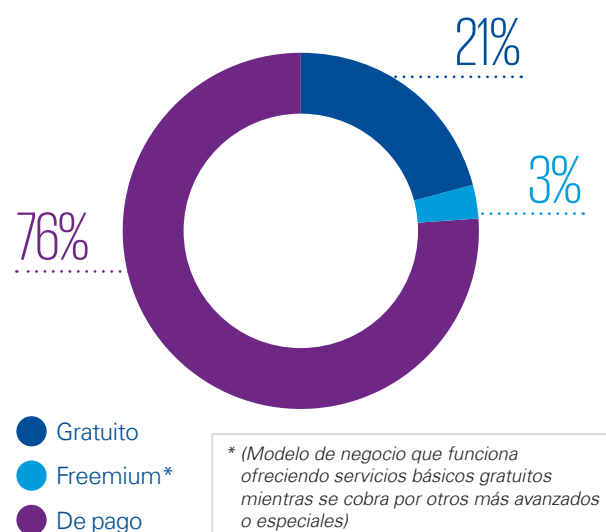
Modelo de negocio

¿A cuál de las siguientes verticales Fintech pertenece su actividad?

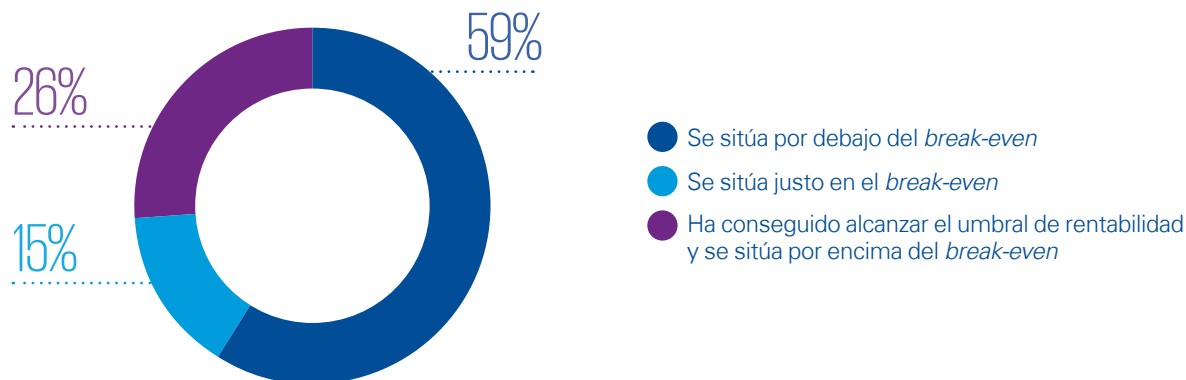


¿Cuál es el modelo de comercialización de su Fintech?

De pago...



¿Cómo se sitúa la compañía respecto al break-even
(cuando los costes totales igualan a los ingresos
totales por venta)?



De los más de diez verticales en los que se agrupan las Fintech nacionales, la mayoría de ellas (56%) se concentran en solo tres verticales, siendo el vertical de **préstamos** (28%) el más numeroso, seguido por el sector de **pagos** (19%), y por el de **inversión** (16%).

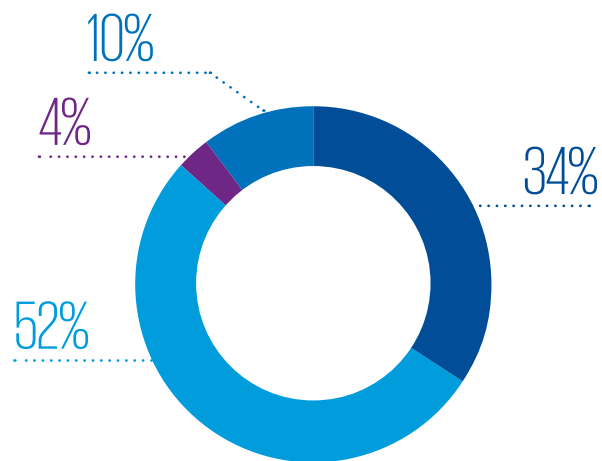
En cuanto al modelo de negocio, un **76% de las compañías comercializan sus productos o**

servicios con un modelo de pago, basado en comisiones por servicio (45%), por transacciones (25%) y en pago por uso (25%). No obstante, los ingresos que generan actualmente no son suficientes para cubrir sus costes, y por esta razón **la mayor parte de las Fintech encuestadas se sitúa por debajo del break-even**. Esta es una circunstancia perfectamente lógica en un sector en pleno crecimiento, donde las inversiones

iniciales en el desarrollo de productos y servicios (y en este caso con especial relevancia las inversiones tecnológicas) no se ven compensadas de inmediato al no alcanzarse la masa crítica de clientes necesaria. Sin embargo, algunas de ellas (cerca del 26%) ya la han alcanzado y han superado el punto de break-even, por lo que podemos decir que se encuentran en una fase de consolidación y expansión.

Relación con clientes

¿Qué tipo de estrategia desarrolla su compañía?



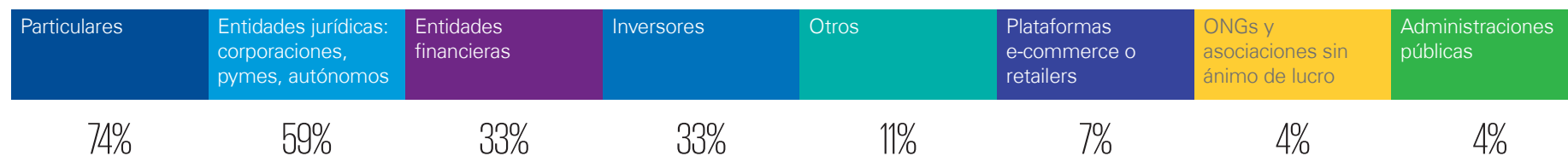
- B2C (Business to Consumer): todas aquellas relaciones de las empresas que cuentan con servicios de comercio electrónico con el consumidor final
- B2B (Business to Business): consiste en el comercio electrónico entre empresas a través de internet
- C2B (Consumer to Business): se basa en una transacción de negocio originada por el usuario final o consumidor, siendo éste quien fija las condiciones de venta a las empresas
- Otros

Si bien en un principio, la mayoría de las Fintech se orientaron a proporcionar servicios a consumidores finales (B2C), **en los últimos años se ha ido invirtiendo la tendencia y se aprecia ya una mayoría de compañías (52%) orientadas a proveer servicios que satisfagan necesidades de otras compañías (B2B).**

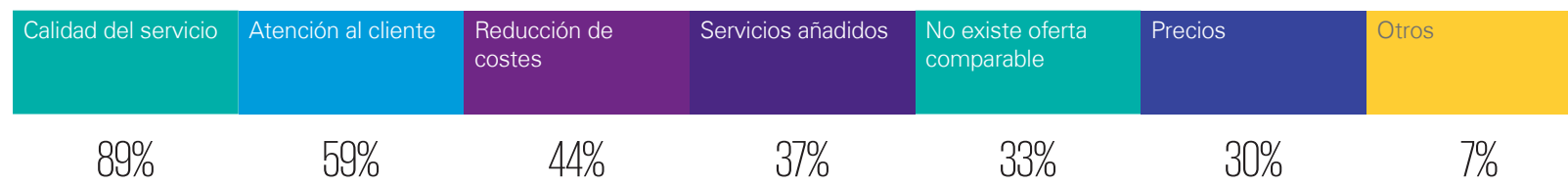
En este sentido, los servicios de pagos y préstamos entre empresas son los que concentran la mayor actividad de las Fintech españolas.



¿Quiénes son los consumidores finales de su producto o servicio?



¿Cuáles son las ventajas competitivas de su Fintech?



En lo que respecta a los consumidores finales de las Fintech encuestadas, se observa mucha diversidad debido en gran medida a la especialización de cada vertical, que ofrece un producto/servicio específico para un segmento en concreto. Destacan los consumidores particulares (74%), entidades jurídicas (59%), entidades financieras (33%) e inversores (33%).

Esta **especialización genera una gran eficiencia, disminuyendo costes e incrementando la productividad.** Además,

estar enfocado en un solo segmento les proporciona una mayor capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades de sus clientes.

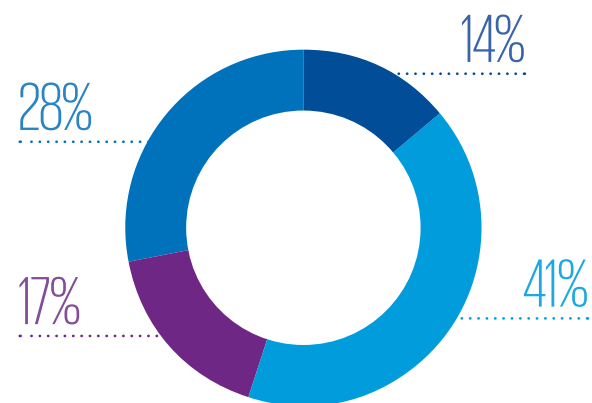
Si actualmente las Fintech cuentan con una gran aceptación por parte de los consumidores, es gracias, fundamentalmente, al buen conocimiento que tienen de sus clientes. Son organizaciones que nacen en su ADN con una filosofía *customer centric*, donde sus esfuerzos se focalizan en conocer muy bien a sus clientes, detectar cuáles son sus principales necesidades

y tratar de satisfacerlas de la forma más rápida, cómoda y accesible posible, generando una experiencia de cliente excelente.

Por esta razón, un **89% de las compañías encuestadas consideran que su principal ventaja competitiva es la calidad del servicio que ofrecen.** La irrupción de estas *start-ups* en el sector financiero ha impulsado definitivamente la transformación del sector hacia unas organizaciones centradas en el cliente.

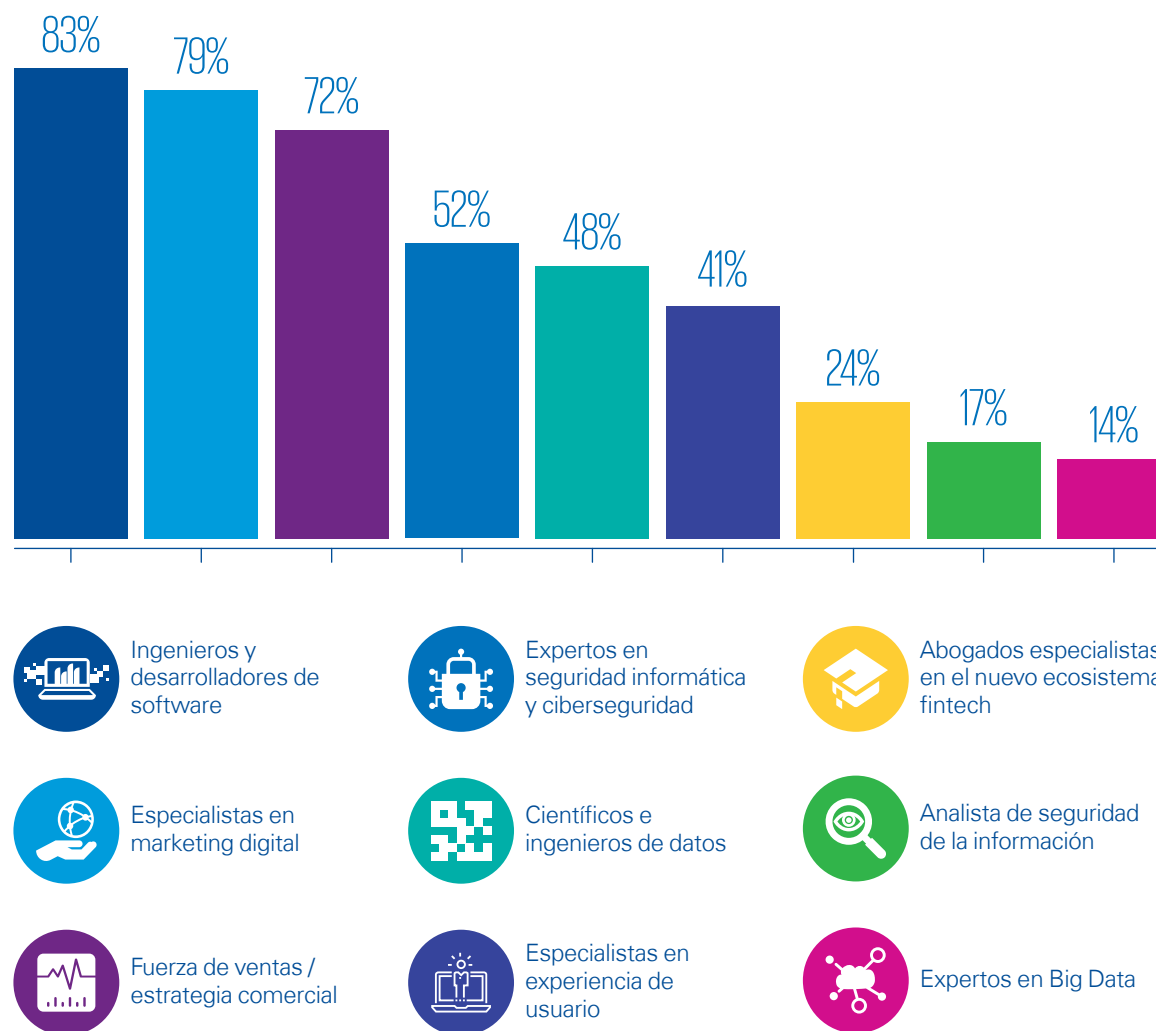
Organización

¿Cuál es el número de empleados de la compañía?

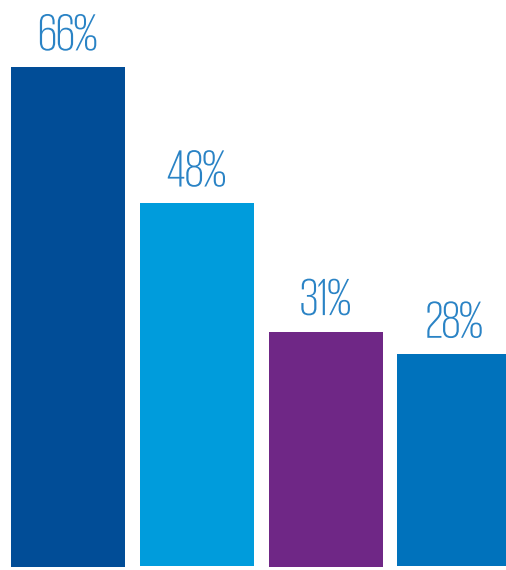


- 1-5 empleados
- 5-15 empleados
- 15-50 empleados
- >50 empleados

¿Con qué perfiles cuenta en su compañía?



¿Cómo se está gestionando el capital humano?



- Captación de talento fuera del sector bancario
- Programas de formación de los empleados
- Colaboración con partners: p.ej. consultoras de servicios profesionales especializados
- Captación de talento dentro del sector bancario

Las empresas Fintechs encuestadas **son en su mayoría pymes con menos de 15 empleados** (14% con menos de 5 empleados y 41% con entre 5-15 empleados) y solamente el 28% de las compañías cuenta en plantilla con más de 50 empleados. Todo ello es coherente con el momento de madurez del sector que se ha comentado anteriormente, ya que la mayor parte de las compañías está en fase incipiente o de crecimiento, por lo que su número de empleados es reducido. Solo aquellas que ya se están consolidando o expandiendo presentan plantillas más numerosas.

Este quizá sea uno de los principales retos del sector en los próximos años, su consolidación y crecimiento, sobre todo la expansión internacional, que se presenta como un reto exigente pero necesario en un mercado cada vez más globalizado.

En cuanto a los perfiles profesionales que se pueden encontrar en estos pequeños equipos son **muy diversos, aunque predominan aquellos denominados STEM**, es decir, aquellos que provienen de carreras de ciencias, tecnología, ingeniería o matemáticas (un 83% de las *start-ups* incluye a ingenieros y desarrolladores de software, un 52% cuenta con expertos en seguridad informática y ciberseguridad, y un 48% con científicos e ingenieros de datos).

Estos perfiles más técnicos **se complementan con otros más enfocados a negocio** (un 79% de las compañías cuenta con especialistas en marketing digital, un 72% con personas dedicadas a la fuerza de ventas y estrategia comercial y un 41% con especialistas en experiencia de usuario).

Estos equipos multidisciplinares son muy importantes, donde la especialización en cada una de las actividades es fundamental para incrementar las posibilidades de éxito de la *start-up*. Aquellas que han conseguido conjugar adecuadamente el mix de recursos necesarios presentan ratios de supervivencia y éxito en el mercado muy superiores a aquellas en las que unos pocos recursos han tratado de aglutinar muchas funciones, no estando suficientemente preparados para asumir algunas de ellas.

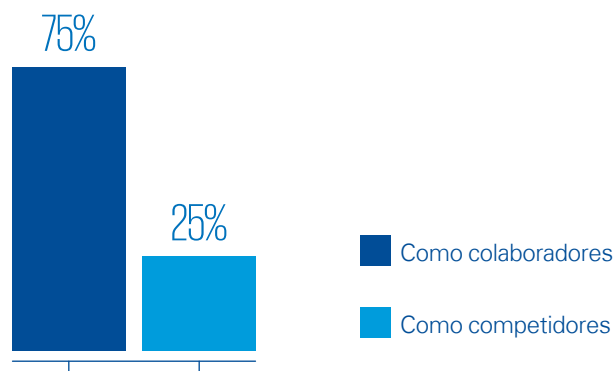
También es cierto que la línea que separa los aspectos tecnológicos y no tecnológicos es cada vez más difusa, y por esta razón se buscan perfiles híbridos que actualmente son más difíciles de encontrar. Este es un fenómeno que no afecta solo a las Fintech, sino que es común a todas las compañías de cualquier sector, detectándose en el mercado laboral español una carencia formativa de los nuevos perfiles que empiezan a ser muy demandados por las empresas.

En lo que se refiere a la captación de talento por parte del sector Fintech, una gran parte de ellas, el 66%, está captando a sus trabajadores fuera del sector financiero, frente a un 28% de las compañías que selecciona a sus trabajadores dentro del sector. Por otro lado, prácticamente la mitad de las compañías encuestadas (48%) realiza programas de formación específicos para sus empleados, y un 31% opta por colaboraciones con *partners* para la realización de sus proyectos, lo cual se está convirtiendo en una forma cada vez más habitual para suplir la imposibilidad de contar con todos los especialistas necesarios dentro de la organización.

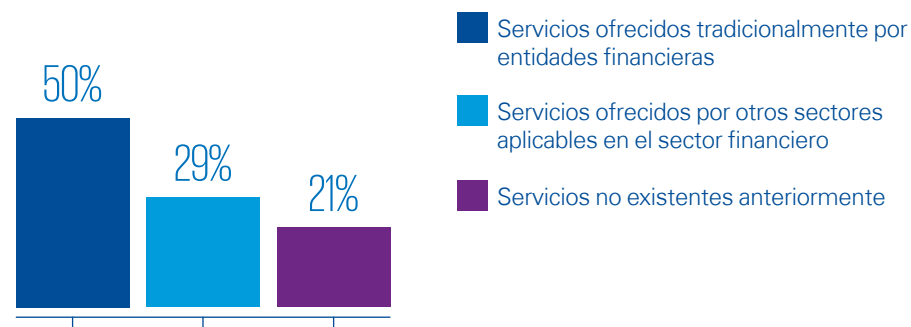
Transformación y evolución del mercado

Relación con la banca

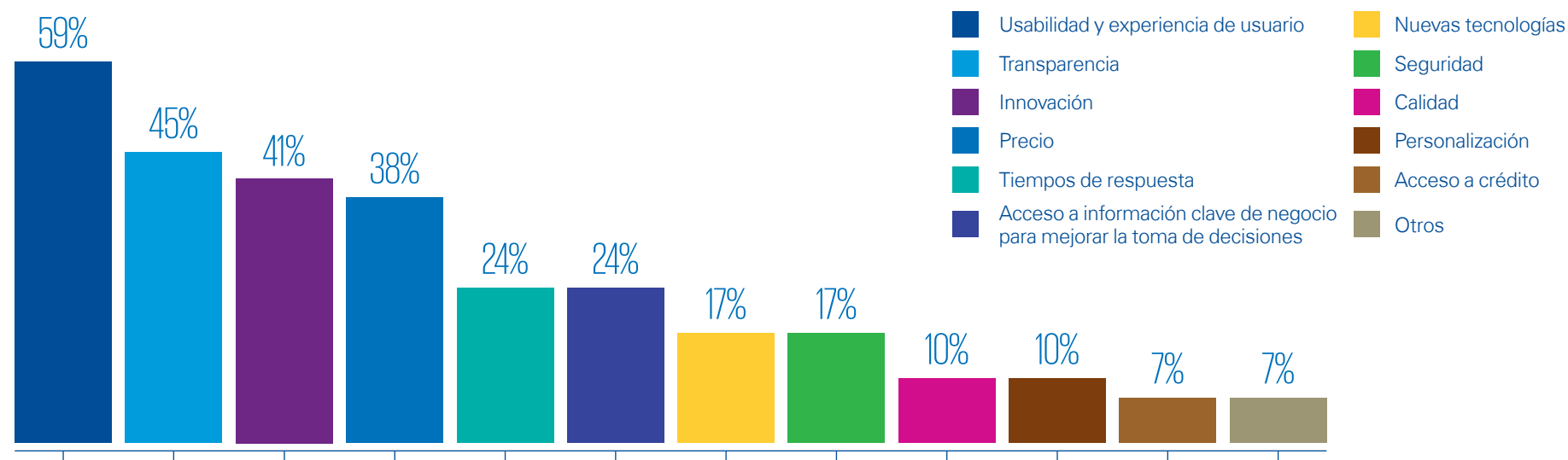
¿Cómo ve usted a los bancos?



¿Cuál es el campo de actuación de su Fintech?



¿En qué consiste su negocio u oferta de valor y cómo se diferencia de los proveedores tradicionales de productos y servicios similares?



¿Qué ventajas competitivas considera que tienen las entidades financieras tradicionales?



Si bien en su origen las Fintech se consideraban un serio competidor para la industria financiera tradicional, esta visión ha ido evolucionando en los últimos años. Tanto desde la propia industria financiera tradicional (según el estudio publicado en el ODF *El nivel de madurez digital del sector financiero español*, el 75% de los bancos realiza acuerdos de colaboración con empresas Fintech) como desde el sector Fintech se considera que las alianzas entre ambos son cada vez más frecuentes y que pueden beneficiar a los clientes (y por ende a todo el sector).

Aunque estas empresas tecnológicas emergentes, ágiles y ambiciosas presumen de prestar servicios financieros (un 50% ofrece los mismos servicios que los bancos tradicionales) de forma más rápida, eficiente y amigable para el usuario final (el 59% de Fintech cree que tiene una mayor usabilidad y experiencia de usuario, el 45% que ofrecen más transparencia y el 41% que presentan una mayor innovación) que el banco de toda la vida y, por tanto, mantienen su carácter competitivo. También se han dado cuenta de que las entidades tradicionales cuentan con grandes ventajas competitivas que no pueden obviar: el 92% de las

Fintech considera que los bancos presentan una ventaja competitiva fundamentada en su gran base de clientes: el 75% que los bancos cuentan con una elevada capacidad de inversión y el 63% que la banca cuenta con una ventajosa capilaridad de su red de distribución.

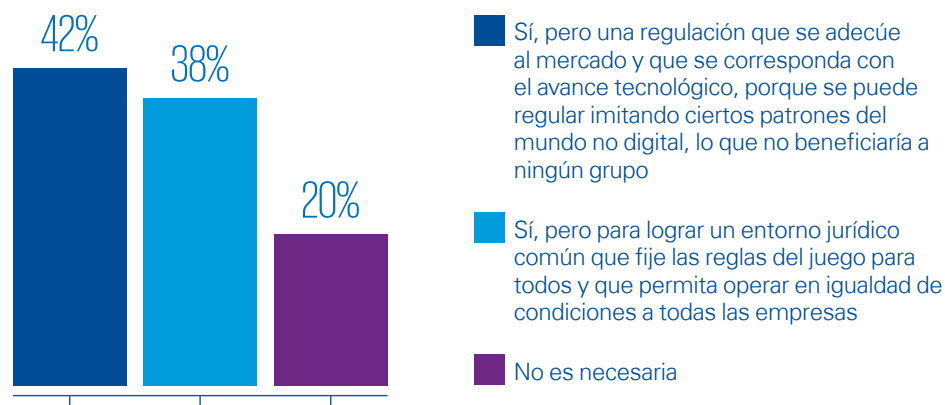
En este contexto, la alianza y la colaboración entre ambos, entidades financieras y Fintech, proporciona beneficios mutuos. Esta colaboración permite al banco tradicional acelerar su proceso de innovación y ofrecer productos y servicios que su modelo actual no le dejaba desarrollar (o no a la velocidad requerida). Por su parte, las Fintech pueden llegar por esta vía a una masa crítica de clientes que de momento solo poseen los bancos, además de obtener una validación de su modelo de negocio y del servicio que proporciona.

Lo que sí está claro es que los **grandes beneficiados** de todo este nuevo ecosistema son **los clientes** ya que tienen acceso a un mayor número de productos y servicios, a precios muy competitivos, con mayor calidad de servicio, facilidad de uso y transparencia.



Regulación

¿Es necesaria una mayor regulación?



Uno de los temas más controvertidos en los inicios del fenómeno Fintech fue la ventaja competitiva que se le presuponía a este tipo de compañías, al no estar sometidas a la férrea y rigurosa regulación a la que sí tenía que responder la banca tradicional. Por lo que la irrupción de estos nuevos actores hace necesaria una revisión de la regulación existente, ya que presenta carencias y no está adaptada a los actuales avances tecnológicos.

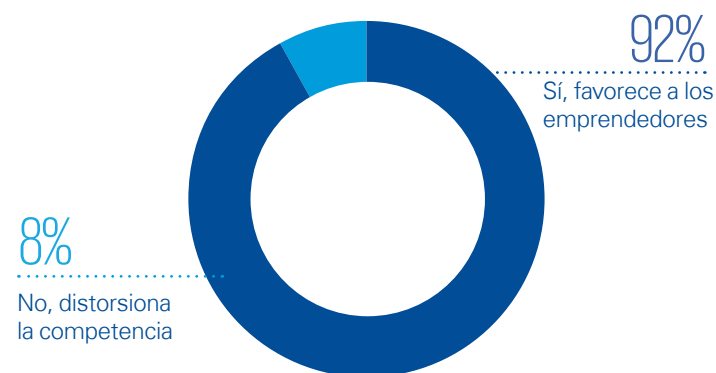
En este sentido, un 20% de las compañías encuestadas opina que no es necesaria una mayor regulación y confía en que los pasos dados por los organismos reguladores son suficientes. Por el contrario, **la mayoría de las start-ups considera que se debe establecer una regulación que las contemple y favorezca su innovación y desarrollo.**

Por un lado, un 42% de las Fintech considera que es necesaria una mayor regulación pero una que **se adecúe al mercado y que se corresponda con los avances tecnológicos**, porque si se regula imitando ciertos patrones del mundo no digital, no beneficiaría a ningún grupo.

Por otro lado, un 38% de las empresas piensa que se debe fijar una regulación que logre un **entorno jurídico común que fije las reglas del juego para todos** y que permita operar en igualdad de condiciones a todas las empresas.

Del mismo modo, un **92% es partidario del establecimiento de un Sandbox** porque consideran que favorece a los emprendedores. Mientras que solo un 8% de las Fintech cree que distorsiona la competencia.

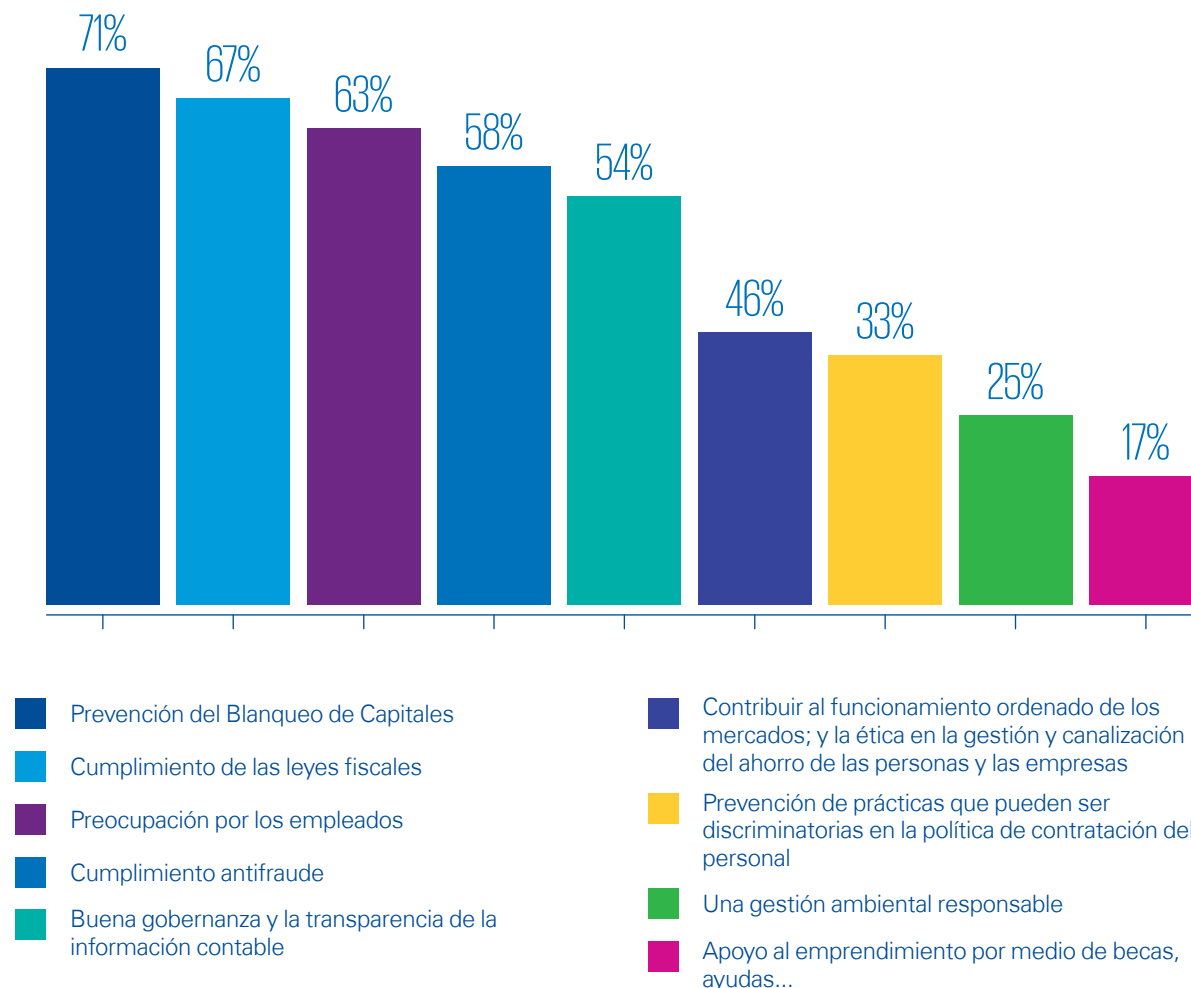
¿Considera que los Sandbox son una buena solución?



Si el lector quiere profundizar en la temática regulatoria puede acudir al monográfico que se presenta al final del informe: *Evolución de la regulación financiera ante la transformación digital*

Compromiso social

¿Cuenta la Fintech con alguno de los siguientes objetivos de RSC?

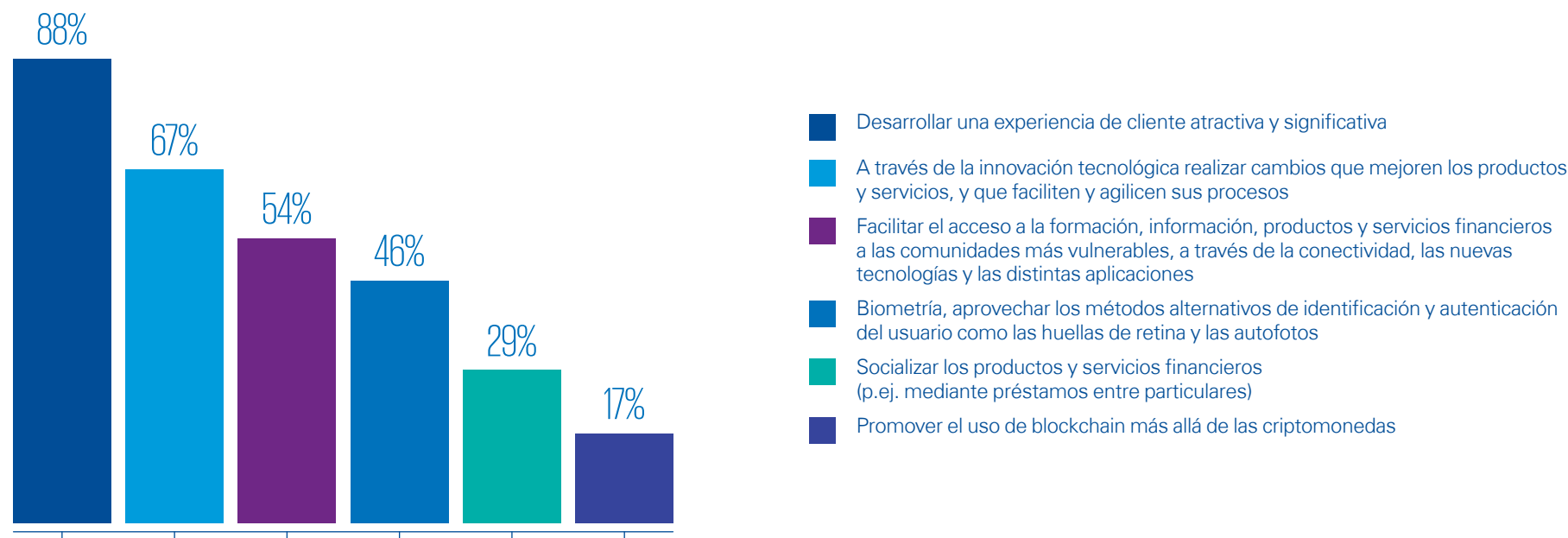


El aprendizaje derivado de la crisis financiera y de las malas prácticas llevadas a cabo por algunos actores en el sector financiero originó la idea de que se puede operar de una manera diferente. De esta forma, se crearon muchas Fintech con un modelo **de innovación bancaria con responsabilidad social**. Este enfoque promueve una mayor transparencia y preocupación por el entorno, los empleados y por la comunidad en general.

Consecuentemente, **la mayoría de las Fintech encuestadas incluyen en sus estrategias objetivos de responsabilidad social corporativa**.

El 71% de las compañías establece medidas para la prevención del blanqueo de capitales, el 67% favorece el cumplimiento de las leyes fiscales, el 63% refleja la preocupación por sus empleados, y el 58% persigue el cumplimiento antifraude, entre otros objetivos.

¿Cuáles de las siguientes iniciativas considera primordiales para lograr la inclusión financiera tanto de perfiles no especializados como de consumidores no bancarizados?



Podríamos decir que la inclusión financiera sería el derecho de una persona a usar los servicios del sistema financiero formal. La inclusión financiera, por tanto, es un ingrediente esencial para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza. También puede ser una forma de prevenir la exclusión social.

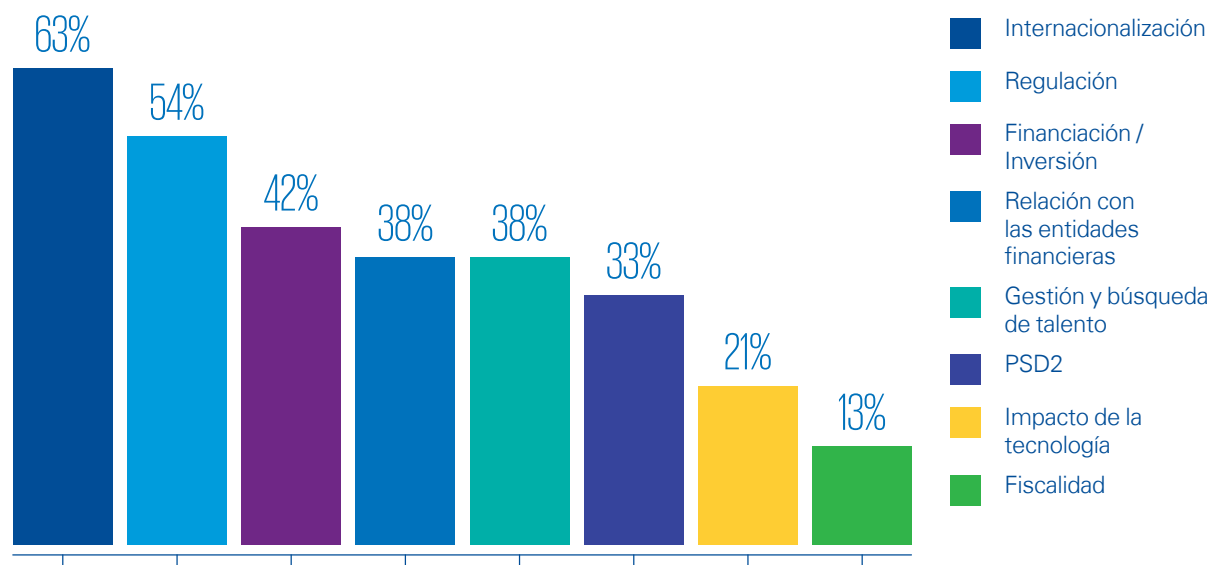
Si bien el índice de bancarización en las sociedades desarrolladas es bastante alto (no así en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo) puesto que son clientes de alguna entidad y disponen al menos de una cuenta corriente, no todas las personas tienen acceso o hacen uso de los distintos productos o servicios financieros que estas ofrecen.

Por esta razón, siguiendo con su función social **muchas de las empresas Fintech promueven la inclusión social tanto de perfiles no especializados como de consumidores no bancarizados**. En España, por ejemplo, más de un 80% de la población adulta tiene un smartphone, y por tanto acceso a un banco móvil, pero son muy pocos todavía los que lo utilizan como tal. Por otro lado, las clases más desfavorecidas de los países con sistemas bancarios menos desarrollados también se pueden beneficiar de servicios Fintech mejor adaptados a sus necesidades (más sencillos, económicos, móviles,...).

Para impulsar el acceso al sistema financiero o mejorar la interacción de los que ya participan en él, el 88% de las Fintech considera primordial desarrollar una experiencia de cliente atractiva y significativa, y el 67% realizar cambios que mejoren los productos y servicios, y que faciliten y agilicen sus procesos a través de la innovación tecnológica. Por último, destaca como el 54% de las *start-ups* cree que para conseguir la inclusión financiera es necesario facilitar el acceso a formación y a productos y servicios financieros a las comunidades más vulnerables, a través de las nuevas tecnologías.

Evolución del sector

¿Cuáles son las principales preocupaciones de su compañía de cara al futuro?



Las principales preocupaciones de las empresas Fintech de cara a su futuro son la internacionalización, la regulación y la financiación e inversión.

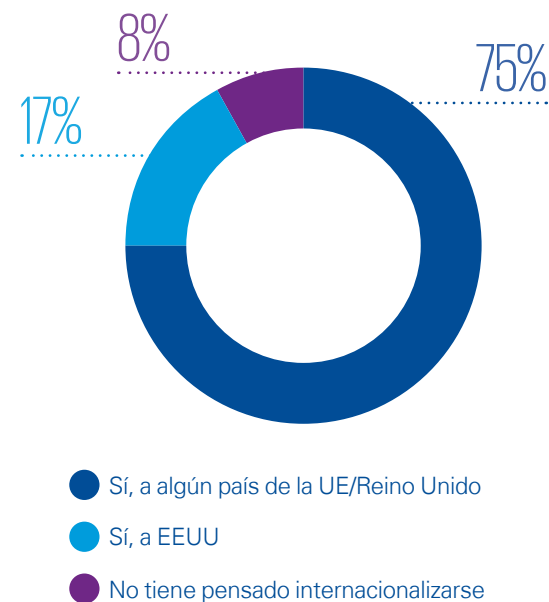
En concreto, **al 63% de las compañías le preocupa su estrategia de internacionalización. El 75% está pensando internacionalizarse a algún país de la UE o a Reino Unido, y el 17% a EEUU.** De esta forma, se observa cómo los emprendedores son conscientes de que el crecimiento del sector pasa por la internacionalización de las compañías españolas. Aunque consideran que es un camino

muy complejo, porque a menudo se tienen que enfrentar con competidores mucho mejor financiados.

En segundo lugar, **al 54% de *start-ups* le preocupa la evolución de la regulación** que se está produciendo y lo considera una de las principales amenazas que pueden llegar a estrangular el crecimiento de sus actividades.

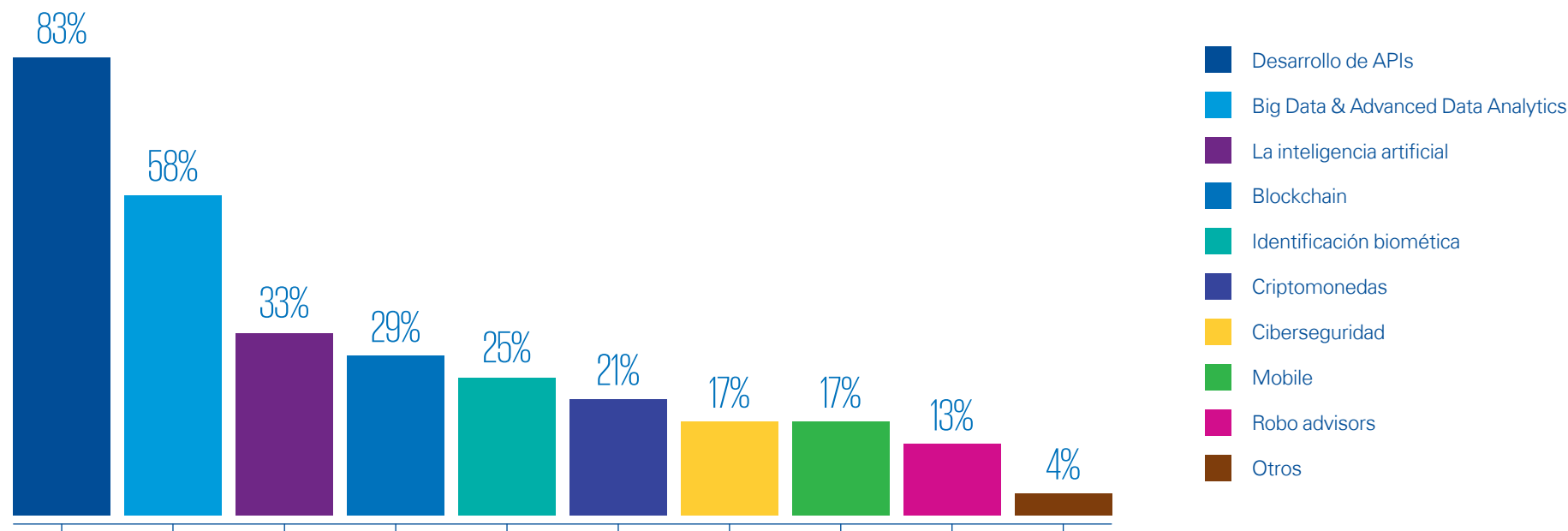
En tercer lugar, **al 42% de las Fintech encuestadas le preocupa la financiación e**

¿Cuenta la empresa con planes de expansión del negocio?



inversión. En el país se está produciendo una ralentización del crecimiento de las inversiones y además apenas hay *seed capital* (entre 0 y 5 millones de euros), importe que se estima necesario para las primeras rondas de inversión. En consecuencia, los emprendedores Fintech opinan que sería positivo bonificar la inversión en este tipo de compañías para permitir que flujos de capital creen valor no solo para el inversor, sino para las *start-ups* y, en definitiva, para el país.

¿Cuáles considera que son las tendencias tecnológicas más importantes para su desarrollo y expansión a futuro?



Como se ha comentado desde el principio de este informe, las compañías Fintech son compañías con una base eminentemente tecnológica, por lo que su **futuro estará muy condicionado por el desarrollo y evolución de las nuevas tecnologías.**

En este sentido, **el 83% de las start-ups encuestadas indica que el desarrollo de las APIs comporta una gran oportunidad para su desarrollo y expansión a futuro.** El sector financiero se enfrenta a nuevos retos (por ejemplo, la nueva normativa PSD2), en los que las empresas, además de competir, deben colaborar entre ellas para generar ecosistemas que conquisten a unos

clientes cada vez más exigentes. Y las APIs son ciertamente las herramientas que mejor permiten esa colaboración.

Por otro lado, **el 58% de las compañías considera que el Big Data y Data Analytics es una de las tendencias tecnológicas más importantes** para su futuro y **el 33% cree que lo es la inteligencia artificial.** La capacidad que aportan estas tecnologías para procesar grandes cantidades de información y sobre todo y más importante, la capacidad para extraer conocimiento mediante algoritmos especializados que ayuden a una mejor y más precisa toma de decisiones, están transformando la forma de hacer negocios.

Por último destacar que, **aunque es una tecnología en proceso de maduración, un 29% de las Fintech cree que el Blockchain será una tecnología disruptiva.** Esta nueva promesa de revolución tecnológica permite realizar transacciones digitales de forma segura y descentralizada, y si se desarrolla como se espera, puede suponer un cambio radical de paradigma en el que el cliente pasa a tener un control total de su propiedad financiera. De momento parece claro que el Blockchain tiene un claro potencial de utilización en determinadas áreas financieras, como en los pagos internacionales, préstamos sindicados, o para obligaciones de reporting y cumplimiento.



Influencia Fintech en procesos bancarios tradicionales

La aparición de las empresas Fintech en el panorama financiero está impulsando la transformación del sector. En este sentido, se han creado nuevos caminos alternativos al sistema tradicional y los servicios financieros existentes se han visto obligados a adaptarse a las necesidades específicas del nuevo cliente digital. Esto ha ocasionado un cambio y revolución del *customer journey*, proporcionando mejoras que hacen que la experiencia del cliente sea más fácil y dinámica

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 y sólo atienden a un único segmento de clientes. Han surgido como 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.

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 también se puede tratar de productos nuevos que la banca podría haber generado.
- **Complementarias:** 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,...).

- **No competidoras:** ofrecen sus servicios a las entidades bancarias tradicionales, generalmente de soporte a sus procesos.

Para visualizar de una forma más clara cómo el fenómeno Fintech está transformando el negocio tradicional de la banca, se analiza a modo ilustrativo (no pretende ser completamente exhaustivo) y desde la perspectiva del usuario, el impacto de las Fintech en los siguientes procesos representativos:

- **Alta de una cuenta.**
- **Solicitud de préstamo.**
- **Realizar una transferencia.**

Se han plasmado **los procesos de negocio de forma visual siguiendo los mapas de experiencia de los clientes**, detallando la influencia que ejercen las compañías Fintech en el proceso.



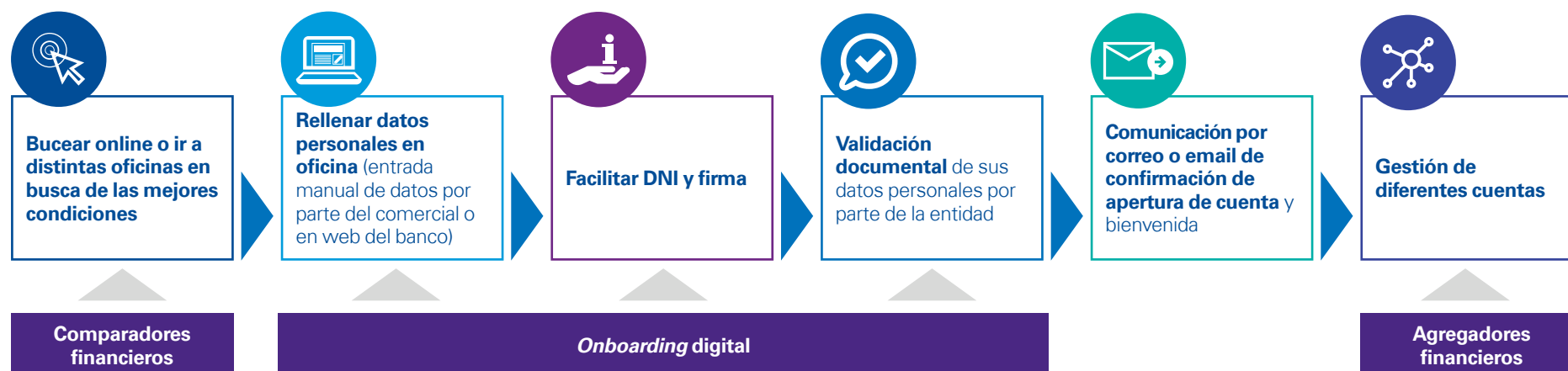
Alta de una cuenta

- 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 los trabajadores pueden dedicar más tiempo a desarrollar el negocio con los clientes. Asimismo, con estas soluciones se previene el fraude de identidad y proporcionan una ágil y fácil experiencia de usuario.

- Los **agregadores financieros** muestran en un mismo lugar la información financiera de todos los bancos y tarjetas de sus usuarios. Organizan la información por categorías y clasifican los gastos para ayudar a los usuarios a controlar y ahorrar dinero.

Tanto los comparadores financieros, como el *onboarding* digital y los agregadores financieros no compiten con la banca sino que la complementan. Cualquier reducción del papeleo necesario y la burocracia típica que acompaña a toda gestión puede mejorar significativamente la experiencia de usuario.



Solicitud de préstamo

En este proceso, además de los comparadores financieros, las herramientas de *onboarding* digital y los agregadores financieros, se incluyen las Fintech que generan préstamos preconcedidos:

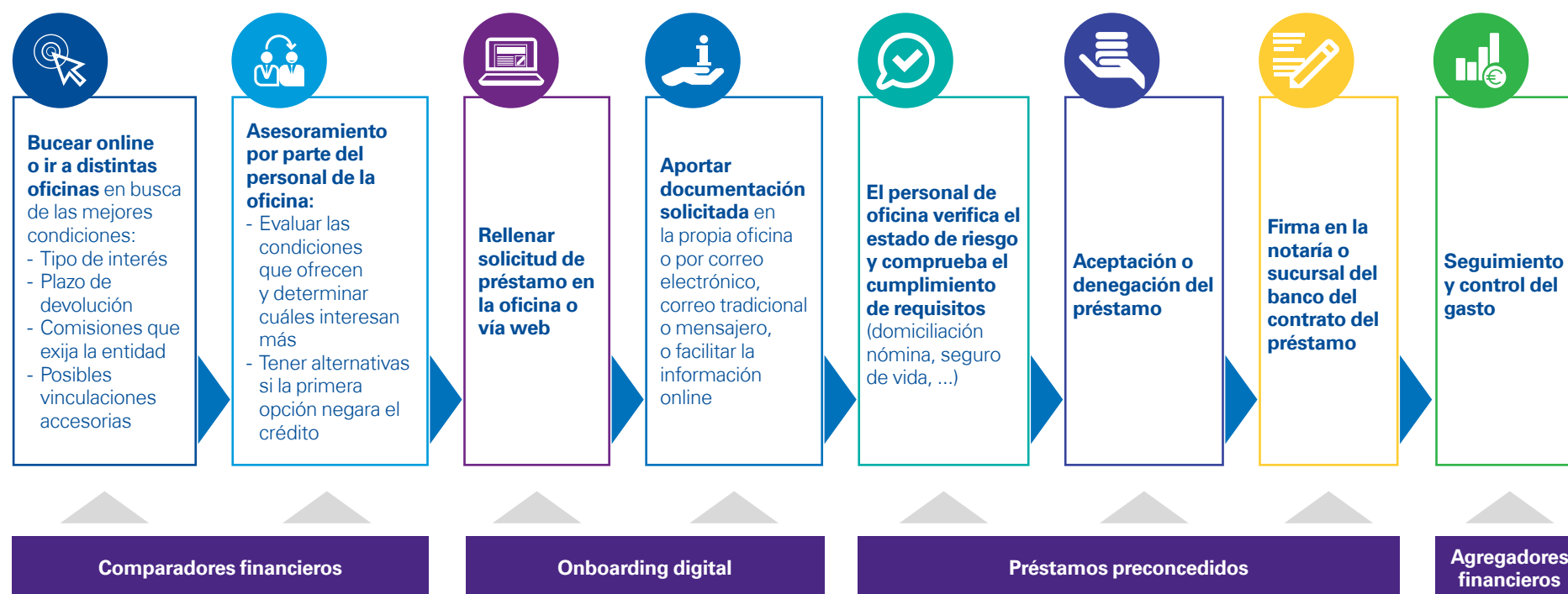
- Las soluciones que ofrecen **préstamos preconcebidos** permiten a los usuarios acceder a financiación con el mínimo tiempo de espera y sin apenas documentación. Las empresas analizan mediante algoritmos todos los datos disponibles de los clientes, evalúan la solicitud y pueden llegar a conceder el crédito de forma instantánea. También han

surgido **aplicaciones asociadas a tiendas electrónicas que ofrecen a sus clientes financiación instantánea** y flexibilidad para pagar sus compras para lo que recurren a los mismos métodos que las anteriores.

Aunque las *start-ups* que ofrecen préstamos preconcebidos pueden impactar intensamente en el sector de los préstamos personales de los bancos, los cuales suelen destinarse a realizar compras de productos y servicios de forma puntual, en muchos casos, pueden no competir con la banca porque pueden atender a segmentos

desatendidos por el las entidades tradicionales por ser poco rentables o tener asociado un alto nivel de riesgo.

Igualmente dirigidas a colectivos con dificultades para acceder a financiación, se presentan las **plataformas de financiación participativa: *crowdfunding* y *crowdlending***. Estas empresas ayudan a empresas o proyectos a conseguir financiación mediante la aportación de muchos inversores.



Realizar una transferencia

Gracias a las nuevas *start-ups* Fintech es posible realizar un pago o **transferencia instantánea fácil y segura de desde cualquier dispositivo móvil**. Se evita a los usuarios el farragoso viaje a la oficina bancaria o al cajero, e incluso se simplifica el procedimiento online generado por los bancos porque en muchos casos no es necesario el número de cuenta. De esta forma, se evitan la lentitud y sobrecostos de las transferencias tradicionales.

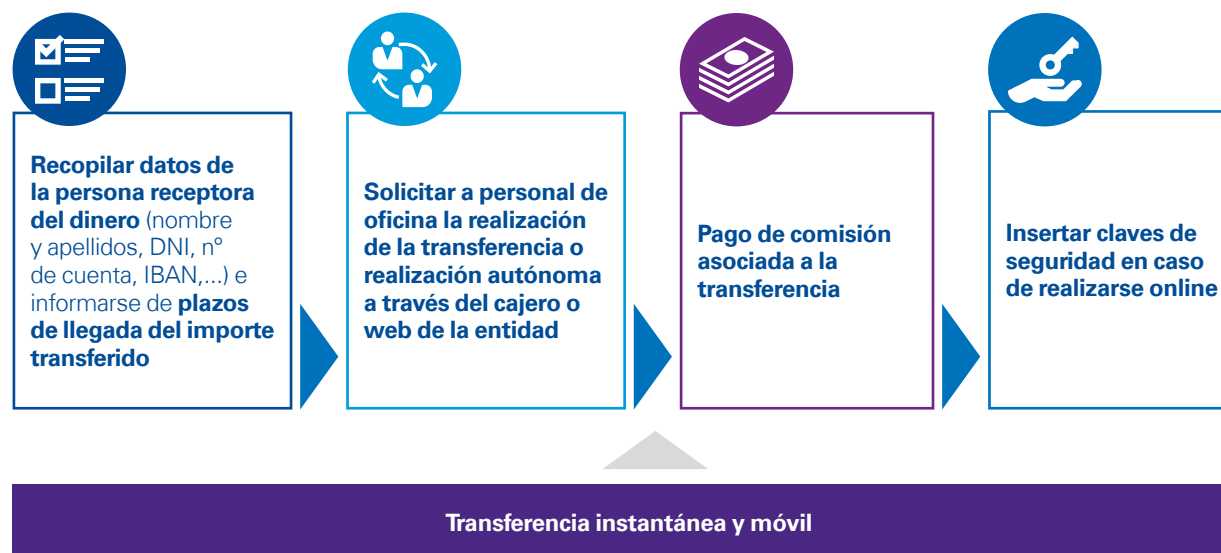
Además muchas de estas Fintech facilitan la realización de transferencias internacionales sin pagar comisiones ni los tipos de cambio establecidos por los bancos.

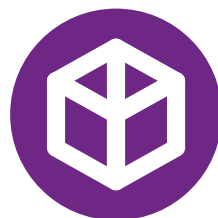
Por otro lado, a partir de noviembre de este año será posible emitir **transferencias bancarias en**

tiempo real 24x7 dentro de la zona SEPA. La adhesión a este nuevo esquema de pagos será opcional y no obligatoria. De hecho, las entidades podrán escoger si quieren sumarse solo como receptores o también como emisores.

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 denominado *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.





Conclusiones

La evolución futura del sector Fintech estará condicionada fundamentalmente por el grado de relación entre los bancos y las *start-ups*, en la capacidad para definir modelos flexibles, ágiles y orientados a la innovación, donde mantener siempre el foco en el cliente será primordial. Por otro lado, la evolución de la regulación deberá permitir alcanzar estándares globales que garanticen la seguridad del sistema y la protección de los clientes, al tiempo que facilitan los procesos de innovación continua

Los principales retos a los que se enfrentan las Fintech podrían resumirse en:

- Conseguir el apoyo de los inversores.
- Potenciar un entorno jurídico común.
- Atraer el talento.
- Aumento de confianza y reputación en el sector.
- Establecer acuerdos con la banca cuando se perciba un valor añadido recíproco.
- Fomentar el conocimiento sobre las Fintech entre las empresas, especialmente entre las pymes.
- Lograr el apoyo institucional para que las instituciones públicas fomenten el uso de estas aplicaciones y plataformas tecnológicas.
- Ejercer una labor de pedagogía sobre los modelos Fintech en la sociedad y potenciar la cultura financiera desde edades tempranas.

Tras analizar el ecosistema Fintech, tanto a nivel nacional como internacional, y sus principales impactos en los procesos bancarios, podemos destacar las siguientes conclusiones:



1

El sector financiero se encuentra en un proceso acelerado de transformación digital de las entidades tradicionales y de disrupción por parte de nuevos actores Fintech.

2

El fenómeno Fintech ha sido dinamizador del proceso de digitalización de las entidades financieras y de la sociedad:

- La aparición de las Fintech con su enfoque *customer centric* ha impulsado un nuevo rumbo en el sector financiero: **innovación al servicio del cliente**.
- En los países más desarrollados, las Fintech permiten a la sociedad ser un agente activo del sistema financiero y no solo un mero espectador; y en aquellos en los que la inclusión financiera es necesaria **las Fintech constituyen una oportunidad única de desarrollo**.

3

En la actualidad tanto Fintech como bancos tradicionales consideran mayoritariamente que su **colaboración es la mejor vía para generar beneficios para ambas partes y para el consumidor final**.

4

Los principales competidores de la alianza banca-Fintech son los gigantes tecnológicos (GAFA y BAT), porque cuentan con la confianza de millones de usuarios y con grandes fondos para sus inversiones.

5

El desarrollo futuro del Fintech dependerá en gran medida de la regulación. **El reto para el regulador es mantener el equilibrio y la neutralidad** entre las entidades financieras tradicionales y las nuevas *start-ups* de manera que **se promueva la innovación, se preserve la estabilidad financiera y se proteja al cliente**.



Evolución de la regulación financiera ante la transformación digital

En la actualidad, uno de los principales retos del sector financiero consiste en compaginar la regulación con el cambio tecnológico. Con la aparición del imparable sector Fintech es necesario encontrar un nuevo estándar de funcionamiento que proporcione seguridad financiera, garantías, códigos éticos y que permanezca en revisión constante debido a su propia naturaleza.

Destaca cómo en un mundo globalizado las Fintech están provocando una regionalización financiera con tres polos -Europa, Estados Unidos y China- ante la ausencia de un modelo de regulación y supervisión global.

Al establecer su regulación, cada territorio puede optar por un enfoque activo, pasivo o restrictivo:

- **Activo:** Los organismos reguladores trabajan en estrecha colaboración con las *start-ups* para entender los nuevos desarrollos Fintech y los próximos obstáculos y ayudar a las compañías a hacer frente a estos desafíos. Es una manera eficaz de promover el crecimiento de las Fintech, pero puede conllevar un problema porque el regulador puede poner el interés de las empresas por delante del interés público.

La FCA, el regulador de los servicios financieros del Reino Unido, es el ejemplo de cómo el organismo regulador lleva a cabo un enfoque activo.

Mejores prácticas:

Un ejemplo de regulación activa es IFISA, una cuenta de ahorro desarrollada mediante la colaboración entre el gobierno de Reino Unido y la industria de préstamos P2P. IFISA, un nuevo producto de ahorro a disposición de los consumidores ingleses a partir de abril de 2016, ha sido desarrollado por varios departamentos ministeriales y la Financial Conduct Authority (FCA), que consultó la industria de préstamos P2P. IFISA permitirá a los consumidores invertir hasta 21.692 dólares (unos 18.400 euros) en prestamistas P2P como Funding Circle, RateSetter y LendInvest sin pagar impuestos en ningún interés obtenido. Es el gobierno quien promueve IFISA, lo que debería ayudar a aumentar la confianza del consumidor en el producto, y podría tener un efecto dominó en el efecto de la confianza del consumidor en todas las Fintech en general.

- **Pasivo:** Los organismos reguladores no tienen un papel activo para intentar que las Fintech prosperen, pero tampoco se interponen en su camino.

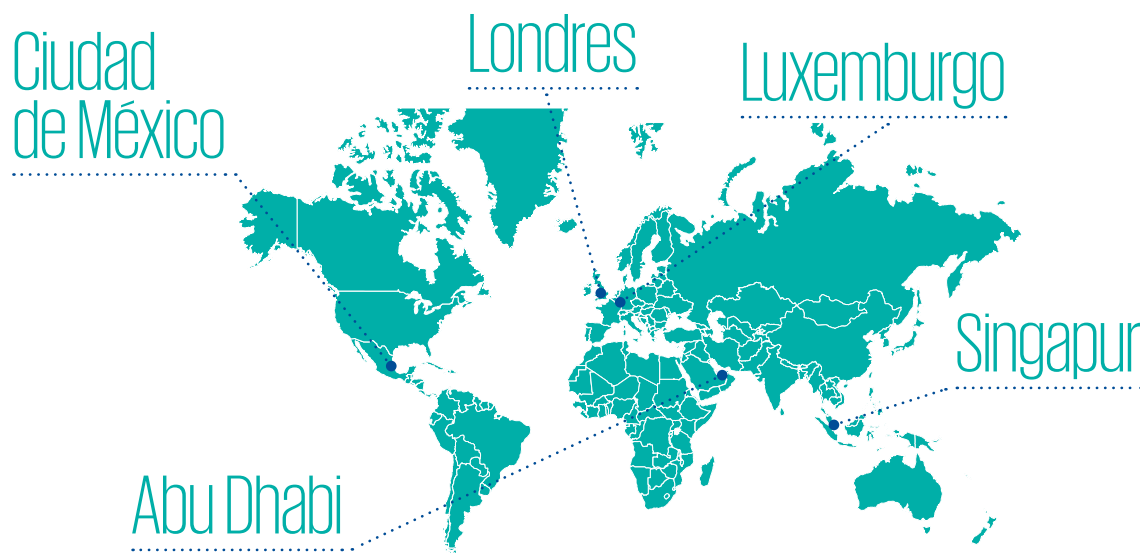
El BaFin, organismo regulador alemán, ha tenido históricamente este enfoque, aunque parece que las cosas están cambiando hacia un enfoque activo porque recientemente ha puesto en marcha un grupo interno cuyo proyecto se centra en las Fintech.

- **Restrictivo:** Los gobiernos que adoptan este enfoque son reacios al riesgo, o temen la saturación del regulador y por ello sobrecargan con mucha burocracia.

Por ejemplo Estados Unidos tiene distintos organismos reguladores en cada estado, por lo que el cumplimiento es difícil y costoso. Sin embargo, se está percatando de la importancia de una adecuada regulación para el desarrollo del sector. Por ello, uno de sus organismos (OCC) ha iniciado una investigación sobre cómo regular las Fintech para fomentar la innovación.

Las ciudades más avanzadas en cuanto a la regulación

Fintech son: Londres, Abu Dhabi, Luxemburgo, Ciudad de México y Singapur.



Escenario europeo

Por su parte, desde un enfoque activo los reguladores europeos quieren crear un marco fructífero para el crecimiento del sector Fintech. La **Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés)** ha focalizado sus esfuerzos en la regulación Fintech y ha lanzado un mapa del ecosistema Fintech en la UE.

Gracias a este estudio se puede afirmar que la situación regulatoria de las 1.500 empresas dedicadas al Fintech en la UE es muy variada. Por ejemplo, del total de empresas de las que la EBA cuenta con información detallada:

- El 18% son instituciones de pago reguladas en el marco de la directiva actual de pagos PSD.
- El 11% son empresas de inversión con arreglo a la norma MiFID.

- El 14% están sujetas únicamente a legislación nacional.
- El 31% no están sujetos a ninguna reglamentación, ya sea de la UE o de carácter nacional. Dentro de este porcentaje no regulado, el 33% proporcionan servicios de pagos; el 20% crédito, depósitos y captación de capital; y el 11%, servicios de inversión o gestión de inversiones.

Una de las prioridades de la UE es configurar un entorno regulatorio seguro que será un factor clave para el impulso de un sector Fintech competitivo en Europa. En la actualidad **la Comisión Europea se encuentra en pleno desarrollo e implantación de dos normas:**

- **La directiva PSD2**, que regula el sector de los pagos, en vigor a partir de enero de 2018.

- La protección de los datos de los consumidores a través del **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)**, en vigor en mayo de 2018.

Por otro lado, el **Comité de Supervisión Bancaria de Basilea ha publicado un documento consultivo en el que refleja las implicaciones del Fintech para el sector financiero y expone una serie de recomendaciones** para ayudar tanto a la banca como a los supervisores a afrontar algunos de los retos que plantea. De este modo, recomienda a la banca velar por la existencia de estructuras de gobierno efectivas y de procesos adecuados de gestión del riesgo y de ciberseguridad, además de colaborar con los organismos reguladores para desarrollar pautas comunes para todo el sector.



Para evitar los riesgos que esta carencia de regulación pueda suponer para los consumidores, la EBA ha identificado sus seis prioridades de actuación:

- Regímenes de autorización y *sandboxing*.
- Los riesgos prudenciales y oportunidades para las entidades de crédito, las entidades de dinero electrónico y las entidades de pago.
- El impacto del Fintech en los modelos de negocio tradicionales.
- La protección de los consumidores.
- El impacto del Fintech en la resolución de las empresas financieras.
- El desempeño del sector en la lucha contra el lavado de dinero y la financiación del terrorismo.

“ Si Europa aspira a ser competitiva y mantener su infraestructura financiera de vanguardia, es necesario un mayor esfuerzo regulatorio ”

José Manuel González-Páramo,
consejero ejecutivo de BBVA

Contexto nacional

La regulación puede determinar dónde se localizan las empresas Fintech, cómo de rápido crece la industria y cómo pueden escalar las *start-ups* en cada país. Por esta razón, siendo conscientes de la ventaja competitiva que puede suponer, los gobiernos de distintos países han adoptado diferentes enfoques para regular la industria de las Fintech.

En Europa se observan dos velocidades, con Reino Unido a la cabeza en solitario y el resto de países de la UE bastante más rezagados comparativamente. A pesar de su hegemonía, no es el único país que ha avanzado en su apuesta por promover y regular el sector Fintech, y cada vez son más las regiones que adoptan una postura más activa impulsando la regulación.

Se aprecia un especial entusiasmo desde el Brexit, los países europeos han iniciado una especie de carrera para legislar, ya que pretenden captar el negocio Fintech que va a salir de Reino Unido.

La compañía de pagos internacionales y cambio de divisas Ebury ha decidido reforzar su sede en Madrid y trasladar parte de su equipo y actividad desde la City de Londres

Fuente: **ABC Economía**

España forma parte de este grupo de países que han acelerado el lanzamiento de la regulación Fintech, debido en gran medida a que esta industria supone una gran oportunidad para la reactivación económica del país. El **Gobierno y la Comisión Nacional del Mercado de Valores** (CNMV) trabajan actualmente en la regulación del sector para que España sea un país atractivo para la inversión extranjera y al mismo tiempo dar cobertura legal a las nuevas *start-ups*:

- El Ministerio de Economía se prepara para adaptar la **directiva europea de medios de pago a la legislación española**. Con esta medida, los bancos deberán facilitar el acceso de las empresas tecnológicas a los datos de sus clientes cuando estos lo hayan autorizado. La directiva debe estar implantada en enero de 2018, y en su adaptación nacional es posible beneficiarse del margen que da Europa para fijar procesos de autorización de entidades de pago más ágiles y eficaces y reducir requisitos de información.
- El ejecutivo está diseñando **un marco general que regule la actividad de las empresas Fintech**.
- El subgobernador del Banco de España se ha mostrado favorable a la **revisión de la ley de crowdfunding**.
- La CNMV ha anunciado la creación de un **banco de pruebas regulatorio (*sandbox*)**.

Por su parte, la **Asociación Española de Fintech e Insurtech continúa con su objetivo de crear un marco de trabajo ético, basado en prácticas internacionales, para que el regulador tenga una base sobre la que seguir trabajando**.

En febrero presentó el Libro Blanco de la regulación Fintech (denominado "marco de innovación regulatoria"). El documento expone propuestas de cambios normativos que favorezcan la actividad empresarial de las Fintech en el sector financiero nacional y que además contribuyan a la mejora de la competitividad de la industria financiera (banca, servicios de inversión y seguros), velando por el interés de los consumidores.

En la actualidad la AEFI **trabaja en el lanzamiento de dos nuevos Libros Blancos sobre el *sandbox* y la Ley de Crowdfunding y Crowdlending**. Además, persigue la **autorregulación del sector a través de un código ético de buenas prácticas** y la homogeneización del regulador en todo Iberoamérica.

Sandbox

De entre todas las medidas regulatorias contenidas en el Libro Blanco de la Regulación Fintech en España, la creación de un *sandbox* es la que más atención está recibiendo de las autoridades españolas.

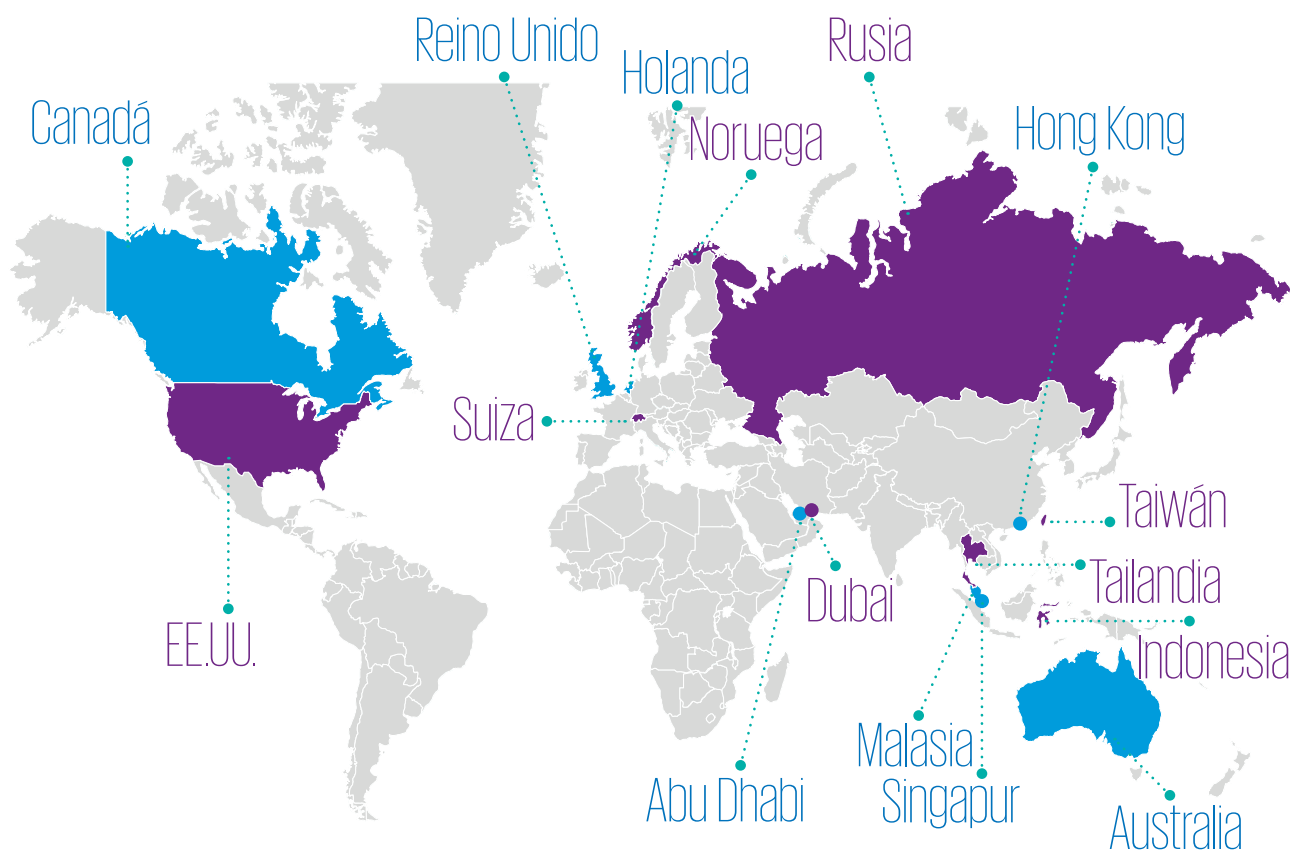
Los *sandboxes* son plataformas habilitadas por parte de organismos reguladores, en las que ofrecen un espacio a las empresas para experimentar con nuevos modelos de negocio que no cuentan con un marco legal en la actualidad. Se trata de un marco de regulación laxo, controlado y en el que operarían durante un periodo limitado de entre seis y doce meses para comprobar su viabilidad. Una vez verificada, empezarían a operar bajo el marco regulatorio convencional.

Con esta iniciativa la CNMV persigue aligerar la llegada al mercado de los proyectos que demuestren su aptitud, y así acelerar la innovación del tejido empresarial del país y alzarse como *hub* internacional. Se trata, en definitiva, de incentivar la competencia y la innovación financiera controlando los riesgos y evitando que afecten al consumidor final.

El primer país en poner un *sandbox* en marcha fue Reino Unido, el año pasado seleccionó a sus dieciocho primeras *start-ups*, dedicadas a proyectos como las finanzas personales, la gestión de deuda, el *insurtech* o el *blockchain*. Tras el éxito de la primera convocatoria, este verano ha comenzado con la segunda ronda de empresas.

Actualmente solo existen ocho países en el mundo con un *sandbox* implantado (Reino Unido, Holanda, Singapur, Hong Kong, Australia, Malasia, Abu Dhabi, y Canadá), por lo que España se convertiría en el tercero a nivel Europeo y el primero en habla hispana, lo que situaría al país en una posición excelente respecto a su entorno.

Además de los mencionados, hay otros ocho países o ciudades que también han propuesto la creación de sus propias plataformas, aunque todavía no han dado los pasos para iniciar las pruebas con empresas: EEUU, Suiza, Dubái, Rusia, Indonesia, Taiwán, Tailandia y Noruega.



Se desconoce qué tipo de *sandbox* conviene a España porque, aunque existen en otros países y podemos reproducir sus modelos, cada uno está condicionado a sus necesidades.

Por otro lado, **los bancos nacionales están solicitando que la plataforma *sandbox* les permita también probar nuevos modelos de negocio innovadores**, algo que no pueden hacer bajo la regulación actual, y que no solo incluya a *start-ups*. De esta forma, se incentivaría que la innovación provenga tanto de competidores externos ajenos al sistema financiero, como de los propios bancos y sus iniciativas internas.

Aunque la mayoría de emprendedores Fintech y representantes del sector bancario están a favor de la creación de un banco de pruebas, también existen voces contrarias a esta iniciativa. Argumentan que puede distorsionar la competencia favoreciendo a unas compañías frente a otras. Por esta razón, la normativa financiera que regule el *sandbox* español debe ser muy clara y sin fisuras, para que asegure una normativa equitativa, moderna y dinámica que favorezca la innovación financiera.

Regtech

Aparte del *sandbox* otro término de moda en el ámbito de la regulación financiera es el *Regtech*. ‘Reg’ alude a regulación y ‘tech’ a tecnología, y en esencia **este fenómeno supone el aprovechamiento de las nuevas tecnologías para ayudar a los bancos cumplir con la regulación de una manera más ágil y eficiente.**

La respuesta de los reguladores a la crisis financiera global consistió en una reforma regulatoria que ha incrementado de forma extraordinaria los requisitos para las entidades de crédito (la elevación de los niveles de capital de las entidades, la mejora de su capacidad para absorber pérdidas, y el establecimiento de los nuevos mecanismos y procedimientos para el tratamiento de crisis bancarias). A pesar de que eran medidas necesarias, el tsunami regulatorio ha afectado a la rentabilidad de las entidades. En consecuencia, resulta vital facilitar la implementación de toda esta nueva regulación y favorecer la minoración de los costes asociados el cumplimiento normativo.

Con este objetivo nacen las compañías *regtech*, que ofrecen soluciones para mejorar el cumplimiento normativo, abordar riesgos relacionados con la estabilidad e integridad financieras y la protección de datos del consumidor. **Además, con su adopción se favorecerá una comunicación ágil y rápida entre supervisores y bancos.** Seguridad jurídica y mejora de la eficiencia aparecen como las dos grandes ventajas potenciales del uso de la tecnología para el cumplimiento normativo y la implementación de la compleja regulación financiera.

En todo caso, para que el fenómeno *regtech* tenga éxito se precisa un acuerdo expreso o tácito entre reguladores, supervisores, entidades tradicionales y el nuevo mundo Fintech. Sin esta particular **colaboración público-privada, el necesario marco de predictibilidad y seguridad jurídica no podrá alcanzarse.**

Conclusión

El enfoque tradicional de la supervisión y regulación no incluye a las nuevas empresas Fintech. Tampoco cubre los riesgos que presenta el nuevo paradigma digital (riesgos en materia de ciberseguridad, protección al consumidor, seguridad operacional y fraude). Por consiguiente, **es necesario definir un renovado marco regulatorio que capture por completo el potencial de la innovación digital y haga al sistema financiero más resistente.** Para ello se deberán favorecer iniciativas como el *sandbox* y el *regtech*, que **impulsarán el crecimiento de las Fintech y la digitalización de entidades financieras tradicionales**, con el fin último de lograr la consolidación del sistema financiero.

A la hora de establecer este nuevo marco es importante atender a la neutralidad tecnológica, para que los mismos servicios financieros estén sujetos a iguales requerimientos independientemente del medio por el que se presten, y al principio de proporcionalidad, teniendo en cuenta que a mayor tamaño y riesgos, más requisitos se les exigirán a las entidades.

Para conseguirlo es **imprescindible la colaboración**, porque está comprobado que cuando los gobiernos, reguladores y la industria trabajan conjuntamente en un diálogo abierto se obtienen los mejores resultados para los consumidores.



Entrevista a

Francisco Uría, socio principal de KPMG Abogados y socio responsable del sector financiero

“Las soluciones regtech pueden beneficiar a los bancos al ofrecerles una potencial reducción significativa de costes y esfuerzos, a la vez que permiten suministrar información más precisa a los organismos supervisores”

» Ahora que el sector financiero está sometido a una mayor regulación a nivel mundial en comparación con la situación previa a la crisis, ¿cuál considera que es el impacto de esta gran carga regulatoria?

No cabe duda de que la introducción de cambios en la regulación era una necesidad derivada de la crisis y de que las medidas introducidas han mejorado sustancialmente la estabilidad global del sistema financiero y la fortaleza de las entidades individuales. No obstante, no es menos cierto que el efecto agregado de la nueva regulación ha afectado a la rentabilidad de las entidades, ha elevado sustancialmente los costes de cumplimiento y ha dado lugar a un entorno regulatorio complejo y no siempre fácil de conciliar. Por ello, deben aplaudirse las iniciativas recientes de distintas instituciones internacionales (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, Autoridad Bancaria Europea, Comisión Europea y, más recientemente, el Consejo de Estabilidad Financiera), han anunciado distintas iniciativas para analizar esos efectos y, en su caso, proponer las reformas que se consideren necesarias. Esto no tiene nada que ver con el debate específico que se ha abierto sobre la regulación financiera en Estados Unidos que tiene causas y contenidos propios.

Una de las reflexiones más interesantes y originales se ha producido en el Reino Unido, donde la Autoridad Financiera de Conducta (FCA) ha introducido el debate y la posibilidad del denominado *regtech*, un asunto al que el Instituto Internacional de Finanzas (IIF) ya había prestado atención.

La Autoridad Financiera de Conducta (FCA) ha desarrollado un enfoque muy proactivo en el ámbito Fintech que forma parte de una estrategia nacional para convertirse en un *hub* para el desarrollo de la tecnología en el ámbito de los servicios financieros. Entre estas líneas de innovación cabe destacar lo relacionado con el fenómeno *regtech*, y la posibilidad de aprovechar la tecnología para simplificar, abaratar y hacer más seguro el cumplimiento normativo y la implementación regulatoria. Existen ya casos de uso muy interesantes en el mundo y, sin duda, se trata de una cuestión que conocerá un desarrollo a escala global.

» Se dice que el *regtech* puede ser un elemento realmente disruptivo para la industria financiera. ¿Cómo puede cambiar el sector? ¿Qué ventajas proporciona?

El cumplimiento regulatorio es una de las principales cargas en tiempo y coste para las entidades financieras. Esta situación ha empeorado a raíz de la crisis financiera, que ha provocado un importante incremento de los requerimientos de información por parte de las autoridades.

Las soluciones *regtech* pueden beneficiar a los bancos al ofrecerles una potencial reducción significativa de costes y esfuerzos, a la vez que permiten suministrar información más precisa a los organismos supervisores. Tiene, además, la ventaja añadida de reducir riesgos de “incumplimiento involuntario” de la norma o de suministro de información errónea.

Es el momento de que la nueva alianza entre supervisores, entidades reguladas y el nuevo mundo Fintech demuestre no ya su viabilidad, sino también su auténtico potencial para lograr un cumplimiento regulatorio más seguro y eficiente.

» **¿Qué nuevas tecnologías considera que favorecerán el cumplimiento regulatorio?**

La utilización de la tecnología blockchain para la realización del *onboarding* del cliente y el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la normativa de prevención del blanqueo de capitales, el aprovechamiento del *Big Data* para la construcción de modelos internos o las posibilidades que derivan de la Inteligencia Artificial, son algunos de los ámbitos en los que se anuncian las oportunidades más interesantes. Algunas de esas experiencias son ya una realidad en algunos países del mundo, e incluso algunas de ellas han sido directamente auspiciadas por las autoridades.

» **¿Qué opina sobre la iniciativa de la CNMV de crear un *sandbox* en el país?**

Creo que una iniciativa de esta índole podría ser positiva, siempre que este instrumento estuviera también disponible para los actores tradicionales (bancos, aseguradoras, etc.) en sus procesos de transformación y desarrollo de nuevos productos. Tan importante es la innovación que desarrolle el mundo Fintech como la que se desarrolle desde los actores

tradicionales. También deberían abordarse los obstáculos a la innovación que se derivan de la nueva regulación financiera como la aplicación de las reglas sobre políticas retributivas a los especialistas en el ámbito de la innovación tecnológica.

» **¿Qué ventajas e inconvenientes cree que conlleva esta medida?**

Es importante promover un espacio de pruebas que evite que la regulación pueda convertirse en un freno para la innovación tecnológica y el desarrollo de nuevos productos y servicios que aporte valor añadido a los clientes.

Sin embargo, como decía, quizá debería complementarse el uso de estos instrumentos “innovadores” de la regulación con otros más tradicionales, pero tal vez más efectivos, como la revisión de aquellos aspectos de la regulación financiera que constituyen un obstáculo a la innovación sin ventaja aparente desde el punto de vista prudencial o que crean una distorsión regulatoria que perjudica a unos actores frente a otros.

A la hora de establecer un nuevo marco regulatorio financiero no se debe perder la oportunidad de modificar o derogar las normas cuyos efectos negativos superan a sus hipotéticos beneficios y que, concretamente, pueden suponer un freno a la innovación en el ámbito de los servicios financieros, los preste quien los preste.

“Tan importante es la innovación que desarrolle el mundo Fintech como la que se desarrolle desde los actores tradicionales”

“Quizá debería complementarse el uso de estos instrumentos ‘innovadores’ de la regulación con otros más tradicionales, pero tal vez más efectivos, como la revisión de aquellos aspectos de la regulación financiera que constituyen un obstáculo a la innovación”



Anexo

Empresas Fintechs asociadas a la AEFI

Accurate: Ofrece servicios de mantenimiento informático, sistemas de copia de seguridad, implantación de la LOPD, diseño web, redes sociales y aplicaciones a medida.

Aplazame: Financiación instantánea para compras online mediante el pago a plazos hasta 12 meses con un sistema simple, rápido y sin riesgos para la empresa.

Asesora: Asesores financieros y expertos en inversión que revisan de forma gratuita la cartera de sus clientes. Ofrecen una segunda opinión de un especialista acerca de cómo tienes invertidos tus ahorros, te da acceso a productos de inversión que no te ofrecen en tu banco y te enseña cómo rentabilizar tus impuestos.

Bankimia: Comparador online de productos financieros para particulares en el que se puede encontrar información sobre los préstamos, hipotecas y tarjetas que se comercializan en España.

Bdeo: Presenta un nuevo estándar de peritación basado en la conexión en tiempo real entre todos los actores implicados en un siniestro. Ha sido avalada y financiada por CDTI.

Beaban: Buscan reducir el riesgo de las inversores teniendo en cuenta la seguridad de los activos, la información completa del riesgo RE, el análisis, el monitoreo y la negociabilidad en cada préstamo, con el beneficio adicional de un seguro discrecional para todas las cuentas de inversión.

Becash: Aplicación que busca y oferta becas y colaboraciones para estudiantes universitarios que se ajusten a las necesidades de sus usuarios a cambio de una comisión que nunca supera el 10% y que no siempre se cobra.

BNext: Primer neo-banco español, un *marketplace bank* donde abrir una cuenta corriente y tener una tarjeta asociada para el día a día. Todo el resto de los productos que antes se contraban con el banco ahora los proporcionan fintechs y bancos punteros que participan de su Marketplace.

Besepa: Simplifican las gestiones bancarias de empresas y organizaciones a un coste muy económico, y ofrece la posibilidad de gestionar adeudos únicos, suscripciones, pago por uso, mandatos, etc.

Bolsa.com: Red social de bolsa con cotizaciones y herramienta de Carteras. Además, incluye un ranking de analistas por rentabilidad para que sus usuarios puedan seguir sus operaciones.

Bolsa Social: Plataforma de financiación participativa que permite a inversores apoyar a empresas que produzcan un impacto positivo constatable en la sociedad y el medio ambiente.

Brickfunding: Buscador global de *crowdfunding* inmobiliario, un portal que agrupa en una sola plataforma todas las oportunidades de inversión en inmueble a través de la financiación participativa.

Bricks&People: Compañía de *crowdfunding* inmobiliario con un modelo participativo en el que la rentabilidad es económica, pero también urbana y social. El impacto ha de ser positivo para los inversores y para el entorno.

Brokalia: Herramienta dirigida a los Administradores de Fincas que permite el control y la gestión integral de los seguros relacionados con las comunidades de propietarios. A través de la web de Brokalia y de su aplicación para dispositivos móviles es posible gestionar todos los trámites relacionados con el seguro de la comunidad a tiempo real de manera sencilla y eficaz.

Cálculo: Empresa española líder especializada en soluciones de TI para compañías de seguros con más de 40 años de experiencia en el sector.

Checkitbancario: Herramienta de conciliación bancaria con agregador financiero. Concilia movimientos bancarios y los exporta al ERP de contabilidad.

Civislend: Modelo que permite una financiación alternativa y complementaria a la tradicional de las entidades financieras, agilizando trámites, plazos y reduciendo costes de gestión, además de suponer un contacto directo entre promotores e inversores.

Crealsa: Compañía especializada en la compra de deuda corporativa, instrumentalizada en pagarés de empresa.

Crowdcube: Plataforma de inversión. Accede e invierte en empresas con alto potencial de crecimiento de la mano de inversores profesionales y fondos de capital riesgo. Está supervisada y aprobada por la Comisión Nacional de Mercados y Valores.

Darwinex: Broker de trading online que permite operar con el capital propio e invertir en otros traders.

Digital Origin: Ofrece pequeños préstamos de forma online a los clientes que necesitan dinero en un momento puntual ante un imprevisto.

Digital TS: Prestador de servicios electrónicos de confianza, expertos en consultoría, implantación y explotación de proyectos de transformación digital de la contratación.

Dinube: Medio de pago privado diseñado para proteger los datos de sus usuarios y gestionar fácilmente todos los gastos y pagos desde un dispositivo móvil.

Ebury: Ofrece servicios financieros que normalmente están reservados para grandes corporaciones y servicios de gestión de divisas personalizados mediante tecnología propia que garantiza la agilidad de las transacciones.

ElectronicID: Ayuda a las organizaciones a completar de una forma sencilla y con garantías el reto de su transformación digital. Ofrecen servicios de Identificación, Firma Electrónica, Autenticación, Gestión de Certificados, etc.

Eurobits: Prestación de servicios digitales avanzados, facilita el crecimiento del mercado a través de la adopción y el establecimiento de estándares y la creación de economías de escala y economías de red.

Feelcapital: Plataforma de asesoramiento robótico personalizado en fondos de inversión y monitorización de la cartera de sus clientes.

Fellow Funders: Plataforma de *equity crowdfunding* con dos misiones fundamentales: por un lado ofrecer a las empresas españolas una fuente de financiación alternativa, y por otro lado ofrecer a los inversores proyectos con alto potencial de crecimiento.

Flywire: Plataforma para realizar pagos internacionales con facilidad.

Finamatrix: Ofrece un servicio de solución para gestión de carteras y solución digital para banca privada y gestión de activos desarrollada con tecnología web multidispositivo.

Finanbest: Agencia de valores, autorizada por la CNMV en julio 2016, que realiza gestión discrecional automatizada de carteras para el cliente retail. La gestión discrecional de carteras es un servicio hasta ahora limitado a clientes de Banca Privada, por el cual el cliente autoriza a gestionar su patrimonio con el objetivo de maximizar su rentabilidad.

Finizens: Servicio online para la gestión de ahorros de forma responsable. Invierte de forma

global y diversificada en fondos de gestión pasiva y exclusivamente en productos financieros de gestoras independientes y acreditadas a nivel mundial.

Finect: Red social de bolsa y mercados para inversores, asesores financieros, gestores de fondos o sicavs, profesionales de la inversión y empresas.

Fintonic: Aplicación para la gestión de finanzas personales que simplifica la economía doméstica y potencia la capacidad de ahorro.

Fivalue: Permite la financiación de proyectos mediante las aportaciones de una pluralidad de inversores.

Gistek: Aplicaciones para compañías aseguradoras y colaboradores. Desarrolla soluciones avanzadas e independientes en el sector asegurador que mejoran su cadena de valor.

GoCardless: Gestiona y realiza las domiciliaciones bancarias automáticamente. Es especialmente idóneo para B2B y cobros recurrentes.

GrupoNext: Ha desarrollado una plataforma para que los coches conectados o smartcars monetizen las necesidades relacionadas con el vehículo utilizando Big Data.

Housers: Plataforma de *crowdfunding* inmobiliario que permite invertir en bienes

inmuebles en las mejores zonas de las grandes ciudades con el fin de obtener ingresos gracias al alquiler y a la revalorización.

Inveslar: The Urban Investors es una plataforma de crowdfunding inmobiliario abierta y accesible a cualquier persona.

IAhorro: Comparador bancario de productos financieros, depósitos y créditos. También analiza seguros y oferta servicios para el hogar.

IAsesoria: Consultoría, asesoría fiscal y contable online que trabaja dentro del área de asesoría a empresas, contabilidad y fiscalidad y consultoría a empresas.

Icar: Compañía multiplataforma que ofrece soluciones para el sistema de verificación de identidad.

Ideonfs: Busca llevar a cabo ideas innovadoras a través de proyectos de colaboración con entidades financieras, empresas, emprendedores y particulares. Se trata de convertir sofisticados productos financieros en soluciones que generen valor a los consumidores.

Impok: Herramienta de gestión de carteras de inversión gratuita en acciones, fondos, etc. Es una red social en la que compartir la actividad financiera.

IMSolutions: Empresa tecnológica que contribuye a la mejora de los resultados de las empresas facilitando a sus clientes soluciones de

pago amigables, seguras y omnicanales basadas en tecnologías innovadoras y flexibles que permiten desarrollar relaciones a largo plazo.

Indexa Capital: Primer gestor automatizado de inversiones en España, ofrecen a los ahorradores una cartera de inversión completamente diversificada, transparente y con comisiones bajas.

Interim: Operaciones Coporativas (M&A) para empresas del ecosistema Fintech, fusiones, adquisiciones y desinversiones, incluyendo el diseño, estructuración y ejecución de operaciones de compraventa de empresas o participaciones en empresas, la búsqueda de socios y alianzas estratégicas.

IPF Digital / Creditea: Empresa de préstamos rápidos que pertenece a International Personal Finance Digital Spain S.A.U., empresa Digital del grupo International Personal Finance PLC.

Inveslar: *Crowdfunding* inmobiliario, invierte y diversifica en operaciones de inversión inmobiliaria en el corazón de Barcelona. Selecciona propiedades que son consideradas una inversión estratégica en un activo de calidad, gozan de valor añadido y ofrecen una rentabilidad interesante.

Iwoca: Fuente de financiación comercial para todos los negocios en España. Esto incluye restaurantes, hoteles, proveedores de servicios...

Kreditech: Proporciona acceso al crédito para personas con poco o ningún historial crediticio: el subbanco. Esta plataforma está impulsada a colmar esta brecha y a proporcionar acceso al crédito en condiciones justas y sostenibles al segmento de mercado.

Kontomatik: Permite a las entidades financieras realizar procesos de CSC, calificaciones crediticias y ofertas contextuales en Internet. Es una herramienta útil para instituciones bancarias, prestamistas en Internet, empresas emergentes y apps de gestión financiera personal.

Lendix: Plataforma de *crowdlending* para empresas. En otras palabras, permite la financiación de pequeñas y medianas empresas por parte de inversores particulares e institucionales.

Lendrock: Ofrece financiación para los clientes de un comercio. La plataforma verifica en tiempo real la capacidad de los clientes para pagar el préstamo y le comunica directamente si ha sido aprobado.

Lleida.net: Primera operadora certificadora, hace de los SMS y los emails documentos jurídicamente vinculantes.

Lemonway: Entidad de pago autorizada por el banco de España que ofrece soluciones de pago seguras para las plataformas de financiación, de comercio electrónico y de *crowdfunding*.



Logalty: Empresa que ofrece servicios basados en la necesidad de realizar notificaciones de manera fehaciente, firmar contratos a distancia con plena validez jurídica y publicar documentos electrónicos con todas las garantías necesarias para generar una prueba electrónica robusta y válida en procesos judiciales.

Loogic: Comunidad online de aprendizaje continuo para emprendedores y *start-ups*, que lo consideran el medio de información de referencia en el mundo de la tecnología e innovación.

Microaltor: Empresa especializada en la innovación comercial en el sector seguros, concretamente en el aumento de las ventas cruzadas.

Mi Legado Digital: Plataforma centrada en el tratamiento de datos digitales, garantizando la protección de la información.

Mobile Global Payments: Plataforma especializada en servicios de pago. Prestan servicios para la automatización de procesos de pago ofreciendo a sus clientes la plataforma tecnológica más adecuada a sus necesidades y las herramientas de gestión de todas sus operaciones.

Mychoice2pay: Servicio online que permite ofrecer de manera ágil múltiples pasarelas de pago con una única integración, dando los informes necesarios en tiempo real para mejorar las ventas con total independencia en la administración de formas de pago.

MyTripleA: Plataforma de *crowdlending* para empresas, ofrece préstamos online para pymes, autónomos y emprendedores directamente de inversores particulares o empresas que están dispuestos a prestar su dinero en mejores condiciones que un banco.

Openfinance: Proveedor de servicios de información financiera, soluciones tecnológicas para el asesoramiento financiero y gestión de carteras. Ofrece una completa suite de productos de gestión y relación con clientes de servicios financieros, que proporcionan una visión integral para la asesoría y gestión financiera, modulables e integrables con múltiples plataformas.

Opseeker: App de 'dinero virtual' y portal financiero. Su aplicación web utiliza dinero ficticio, sin valor real, para que los usuarios puedan simular sus inversiones. Además, ayuda a mejorar la salud financiera de sus clientes mediante vídeos, podcasts y su blog.

Pagamastarde: Servicio de créditos instantáneos para los consumidores. Permite a los clientes pagar sus compras en cuotas.

Pagatelia: Dispositivo de telepeaje que facilita el pago de aparcamientos y peajes en los viajes por autopista, tanto en España como en Portugal. Efectúa los cargos a débito de tus consumos y las recargas automáticas como las hayas configurado.

Paynopain: Sistema de pago móvil con seguridad y comodidad.

Pensumo: Compañía de servicios en la línea de economía colaborativa y el consumo compartido, ayuda a conseguir pequeñas cantidades de dinero todos los días durante años y acumularlas para el futuro (o la pensión).

Pich: Permite a empresas y desarrolladores un acceso sencillo y directo a datos financieros a través de su API. Sus usuarios pueden beneficiarse de las integraciones más seguras y rápidas con la infraestructura bancaria, evitando la complejidad operacional y técnica asociada con los proveedores actuales.

Privalore: Promotora inmobiliaria de ámbito nacional abierta que permite invertir de forma online en la reforma integral de pisos, con el reto de construir entornos saludables y sostenibles.

Punto Seguro: Comparador de seguros de vida online que facilita una comparativa de seguros vida de 15 aseguradoras.

Qbitia: Empresa de Fintech enfocada en el desarrollo de software para los mercados de capitales. Posee una amplia experiencia desarrollando plataformas de negociación y conectividad de mercado.

Raisin: Plataforma para inversiones en toda Europa. Tras la creación de una cuenta gratuita, sus usuarios podrán abrir y administrar sus depósitos a plazo con los bancos asociados.

RiskMS: Proveedor tecnológico especializado en el desarrollo de soluciones dirigidas al

cumplimiento normativo de las organizaciones (Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo y Reporting Regulatorio), y a la mitigación del Riesgo Operacional (Conciliación y Monitorización de Procesos y Operaciones y Gestión de Excepciones).

Savso: Ofrece préstamos para particulares a medida de pequeñas cantidades de entre 100 y 900 euros. Esos préstamos podrán ser pagados en cuotas semanales durante 13 o 26 semanas.

Saveboost: Saveboost es un asistente inteligente del dinero se los usuarios. Les ayuda a automatizar sus finanzas y ahorrar e invertir automáticamente.

Seguros veterinarios: El único comparador exclusivo de seguros para perros en España. Ofrecen una comparativa detallada de las coberturas y los precios de las mejores compañías aseguradoras del mercado para que puedas solicitar la contratación y realizar el pago.

Senseitrade: Red social profesional para descubrir oportunidades en bolsa y conocer cuáles son las acciones más atractivas.

Sersan Sistemas: Especialista en trading algorítmico. Desarrolla sistemas automáticos de trading ganadores y robustos en multitud de timeframes y activos, individualmente o a nivel de portfolio de sistemas.

SetPay: Permite realizar cobros con tarjeta donde y cuando se necesite utilizando un Smartphone o Tablet con el lector a modo de punto de venta. Además, el TPV móvil posibilita la gestión de productos y la obtención de información de ventas.

Sharenjoy: Seguros colaborativos para micromomentos. Es el primer seguro colaborativo de experiencias que garantiza la experiencia al permitir que los clientes que se pierdan un evento. El precio de estos seguros baja cuantas más personas se suscriban y, además, se destinan parte de las recaudaciones a fines sociales.

Slimpay: Proveedor de pagos para suscripciones mediante domiciliación bancaria SEPA. Está autorizada en procesar y ejecutar transacciones y dispone de licencias para operar en los principales países de la Unión Europea.

Spotcap: Préstamos para empresas, ofrece financiación de forma sencilla para negocios con plazos de devolución flexibles de hasta 12 meses.

Startupxplore: Comunidad de inversión en *start-ups* que conecta a todos los actores del ecosistema *start-up*. Espacio donde el proceso de conseguir inversión para *start-ups* es abierto, rápido y transparente.

Sumofuturo: Asistente financiero personal para los empleados, que agrega sus posiciones financieras para que pueda tomar el control de sus finanzas: ver sus estados financieros, analizar

donde gasta más, marcar objetivos de ahorro y acceder a formación para mejorar su salud financiera.

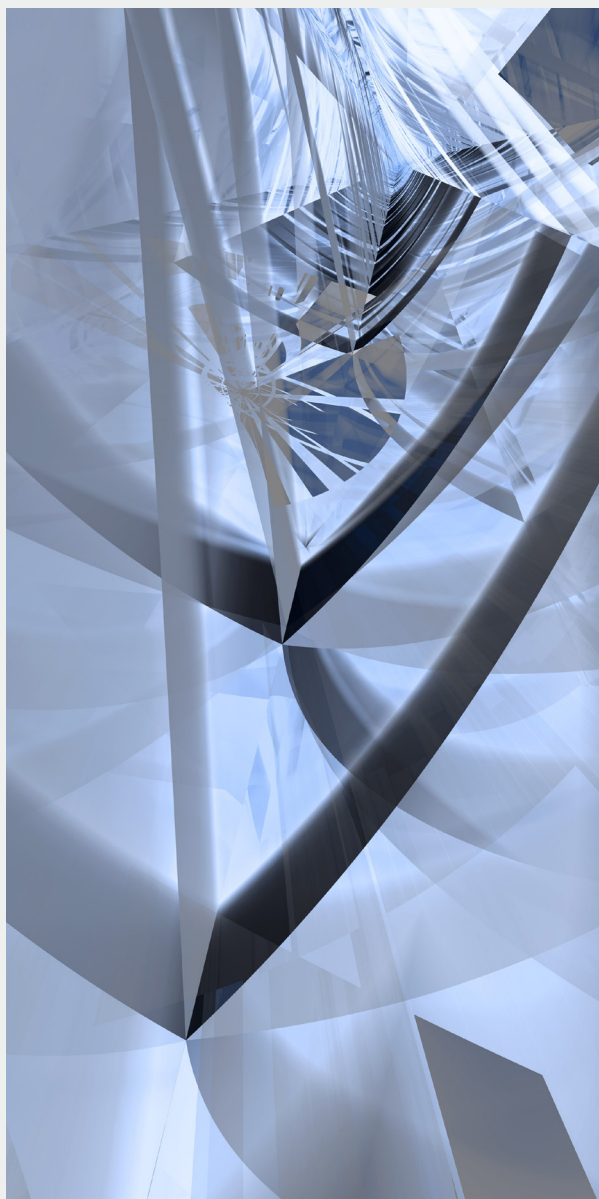
TheCrowdAngel: Plataforma de *crowdfunding* que permite invertir online en una selección de *start-ups* de base tecnológica con la rigurosidad y solidez de una Venture Capital.

TechRules: Proveedor de soluciones software y consultoría para la industria de servicios financieros globales. A través de la automatización, sus clientes pueden ofrecer sus productos y servicios financieros a sus clientes finales mediante múltiples canales de distribución.

Technoactivity: Facilitan a los usuarios la gestión de los pagos con la ayuda de la tecnología. Ofrecen soluciones de pago innovadoras totalmente enfocadas al usuario y al entorno móvil.

Tradertwit: Plataforma para aprender a invertir en bolsa sin importar la condición del usuario mediante un 'desafío de trading', personalizado en su versión de pago, donde cualquiera puede aprender o mejorar ciertos conocimientos necesarios para tener éxito en los mercados.

TransferZero: Servicio online que permite enviar dinero al extranjero desde cualquier dispositivo electrónico. También ofrecen la posibilidad de realizar pagos en efectivo y de entregarlo en el domicilio deseado.



Traity: Protegen las interacciones online con otros, desde compras hasta alquileres de casa. Ofrecen avales para inquilinos, seguros para propietarios y economía colaborativa, con la misión de empoderar a las personas de confianza para construir un mundo más justo.

TuFinanziacion: Plataforma web que reúne todos los productos y servicios que simplifican el acceso a la financiación de pymes y autónomos.

Tusegurocanario: Servicio de seguros que te ayuda ahorrar en la contratación de cualquier tipo de producto: hogar, salud, coche, comunidad, vida, etc.

Unience: La red social de bolsa y mercados para inversores, asesores financieros, gestores de fondos o sicavs, profesionales de la inversión y empresas que cotizan en bolsa.

Urbanitae: Inversión inmobiliaria adaptada a cada perfil. Diversifica los ahorros con proyectos inmobiliarios residenciales, industriales y comerciales.

Vdos: Servicio de información de fondos de inversión, sociedades de inversión, IIC extranjeras y planes de pensiones. Ofrece información completa y fiable del sector a través de soluciones tecnológicas que ayuden a los profesionales e instituciones a optimizar sus procesos de negocio en materia de inversión, análisis, investigación, asesoramiento y comercialización y que faciliten al inversor particular la toma de decisiones.

Vivus: Servicio de préstamos online y créditos rápidos. Sus usuarios reciben una respuesta a su solicitud en menos de 5 minutos y la transferencia se realiza directamente a la cuenta del cliente en menos de 15.

Web Financial Group: Empresa digital que produce productos de alta tecnología hechos a mano e innovación para irrumpir en la banca con el objetivo de que evolucione digitalmente.

Wiquot: Gestor inteligente de finanzas personales que busca ofertas de todo tipo de seguros de forma proactiva adelantándose a las necesidades de los clientes.

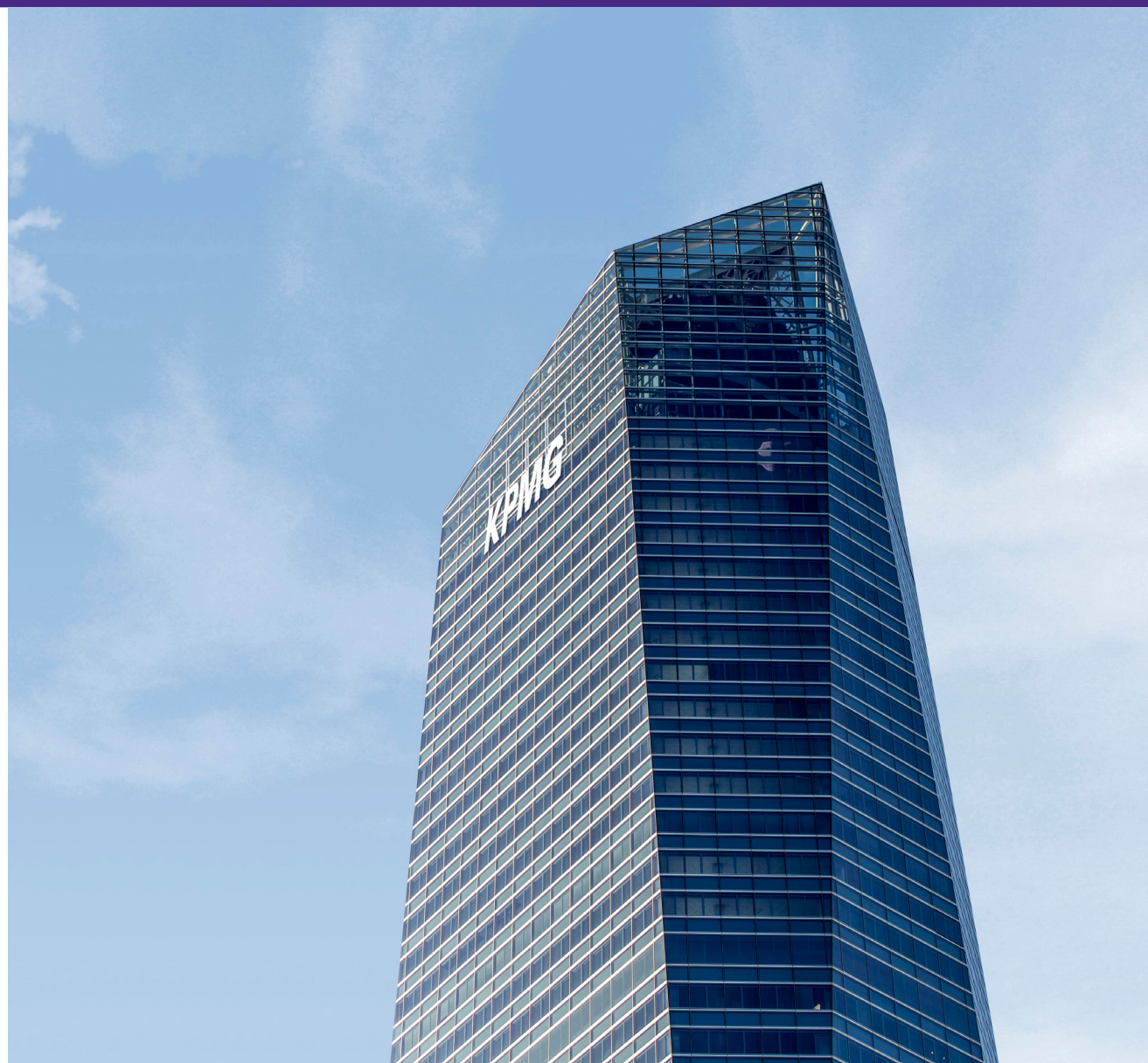
Wonga: Empresa líder en el mercado británico de créditos rápidos, llega a España adquiriendo Credito Pocket.

2GetherBank: Plataforma bancaria colaborativa basada en big data, inteligencia artificial, machine learning, algoritmos predictivos, herramientas de lenguaje natural y blockchain que permite a los usuarios y compañías intercambiar, en un entorno de alta seguridad, cualquier tipo de activo, gestionar de forma programada y automatizada su economía y acceder en su *marketplace* a toda una serie de productos financieros de bancos o Fintech alrededor del mundo en un único interfaz de usuario.

Agradecimientos

- **Asociación Española de Fintech e Insurtech**
- **Carlos Ocaña**, Director General de Funcas
- **Santiago Carbó**, Director Ejecutivo del Observatorio de la Digitalización Financiera
- **Francisco Rodríguez**, Economista Senior de Funcas
- **Julio César Fernández**, Jefe de Gestión Comercial y Operaciones de Cecabank
- **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

A todos los profesionales de las Fintech participantes que tan amablemente nos han ayudado a completar la encuesta online.



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





kpmg.es



© 2017 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 y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.

KPMG Asesores, S.L y Funcas son organizaciones independientes entre si.

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.