

FINTECH

¿Qué es Fintech? Visión general de Fintech

Finanzas o tesorería personal, inversión, ahorros, préstamos ... cualquiera que sea el campo, Fintech (en español **Tecnología Financiera**) son todas las soluciones tecnológicas (agregadores, soluciones de pago, plataformas, aplicaciones, ...) basadas en diversas tecnologías tales como: la nube, automatización, algoritmos, estadísticas, *big data*, ...; que agregan valor a los servicios financieros tradicionales para las personas.

Según KPMG, "2015 es el año en el que Fintech llegó al gran público", con una explosión en la cantidad invertida por los fondos de capital riesgo en *start-ups* en el sector, seguida por los grandes actores financieros establecidos.

Las Fintechs más conocidas pertenecen al sector de *crowdfunding* y *crowdlending*. Estas plataformas ponen en contacto a las empresas y personas que buscan financiación con quienes desean invertir dinero.

El pago móvil es un servicio que está creciendo de forma masiva en muchos países. Varias empresas de Fintech han desarrollado una tecnología para el pago móvil o transferencia de dinero o fondos en forma de billeteras digitales, como por ejemplo Verse o Circle. El sector de inversión está ocupado por Fintechs ofreciendo soluciones para optimizar las inversiones de los inversores con umbrales de riesgo adaptados a cada perfil. Hay Fintech, que ofrece aplicaciones móviles que agrupan todas las cuentas bancarias para analizarlas por categorías de gastos y gestionar mejor tu presupuesto, ya sea ahorrando o anticipándose a los gastos futuros. Por último, las Fintech conocidas como "neobancos" se han convertido en verdaderos bancos digitales por derecho propio, el caso más representativo es el banco alemán N26, y recientemente la operadora de telefonía Orange también ha presentado su banco, que en sus primeros 10 días de funcionamiento en noviembre de 2017, alcanzó la cifra de 200000 clientes en Francia. Estas empresas ofrecen servicios bancarios a través de una aplicación bancaria y emiten tarjetas de crédito y/o débito.

El cambio a la banca por teléfono inteligente (*smartphone*) debería situar a los operadores de telecomunicaciones, fabricantes de teléfonos móviles y grandes grupos tecnológicos en una posición fuerte para enfrentarse cara a cara con los bancos tradicionales.

En Europa en particular, se beneficiarán de los cambios legislativos. En enero de 2017 entró en vigor la Directiva 2 sobre servicios de pago de la UE. Podría ser el

estímulo revolucionario para que la banca de consumo gravite hacia nuestras marcas de consumo favoritas.

Uno de los legados más sorprendentes del colapso financiero de 2008 es que los bancos perdieron reputación debido a la crisis, los escándalos y el mal servicio. Sin duda, los valores de sus marcas se han desplomado. En 2007, antes de la crisis, había tres nombres bancarios en el “Brandz global top 20” (Citigroup, Bank of America y Wells Fargo). En 2017, solo Wells permanecía en este informe que mide el valor de la marca (Citi bajó al 59 y BofA al 87) y los grupos tecnológicos fueron dominantes.

Grupos tecnológicos asiáticos como Alibaba y Tencent han explotado la insatisfacción con las finanzas tradicionales, aspirando grandes cantidades de cuota de mercado. En comparación, las incursiones en servicios financieros por parte de las grandes tecnológicas de EE.UU. son limitadas. Google, Apple y Facebook han pasado a los pagos. Amazon tiene un negocio pujante de préstamos para PYME. Pero hasta ahora ninguno de ellos ha utilizado su popularidad como plataforma de lanzamiento para una banca propia.

Hay quien piensa que el muro de las demandas regulatorias acumuladas sobre los bancos a raíz de la crisis será suficiente para disuadir a las empresas tecnológicas de un asalto total a la banca. El botín no es tan atractivo. La rentabilidad de Apple sobre el capital social se sitúa constantemente por encima del 30 %, en comparación con un RoE bancario típico del cinco al 10 %.

Tipos de Fintech

Hay varias categorías de Fintech:

Fintech B2C (empresa a consumidor) para el público en general, como, neobancos (Y challenger banks) 100 % digitales, sin sucursales, que ofrecen una cuenta de bajo coste y una tarjeta de pago (BNeXT, N26, Ferratum Bank, Revolut, Orange ...), servicios en línea para recolectar dinero como Verse, Leetchi o LePotCommun, aplicaciones de pago como Lydia o gestión de finanzas personales (Bankin, Linxo), así como herramientas de gestión de activos (Grisbee) o herramientas de inversión automatizadas (robo-advisores tales como Indexa Capital, Feel Capital, Finanbest, Finizens, Inbestme, Marie Quantier, ...). Los Quant Advisors puede ser el mejor sistema para enfrentar un cambio en las tendencias del mercado de inversiones que tarde o temprano vendrá. Un ejemplo en España es Accurate Quant, que utiliza tecnología de IBM Watson, para revisar los perfiles de los clientes antes de llevar a cabo la incorporación digital, y ofrecerles los algoritmos estratégicos óptimos, correlacionados con los mercados.

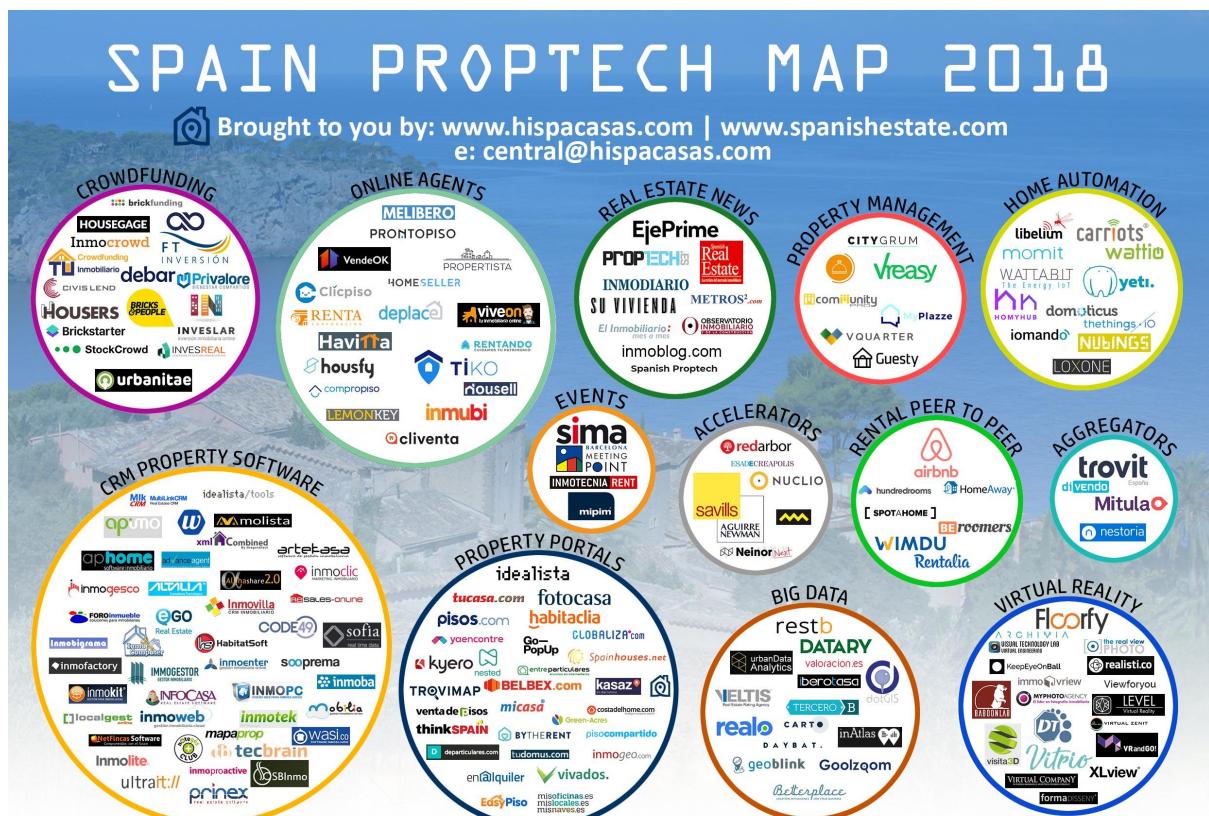
Fintech B2B (empresa a empresa), ofrecen servicios financieros a empresas, PYME o grandes cuentas, por ejemplo, transferencia de divisas en línea (Kantox) o *factoring* desmaterializado (Finexkap).

Fintech B2B2C (empresa a empresa a consumidor), como las plataformas de financiación participativa, que conectan a líderes de proyectos, creadores, comerciantes, PYME e inversionistas, ya sean individuales o profesionales: financiación *crowdfunding* con o sin recompensas (KissKissBankBankBank, Ulule), préstamos crowdlending (préstamos a PYME, como Loanbook, October o Lendosphère) y financiación colectiva (financiación de capital, como Sowefund).

Insurtech, sector seguros: desde comparadores, como Fluo, al seguro colaborativo, como Inspeer y Otherwise, y al seguro de salud 100 % digital, como Alan. Brokoli y Coverfy son las más conocidas en España.

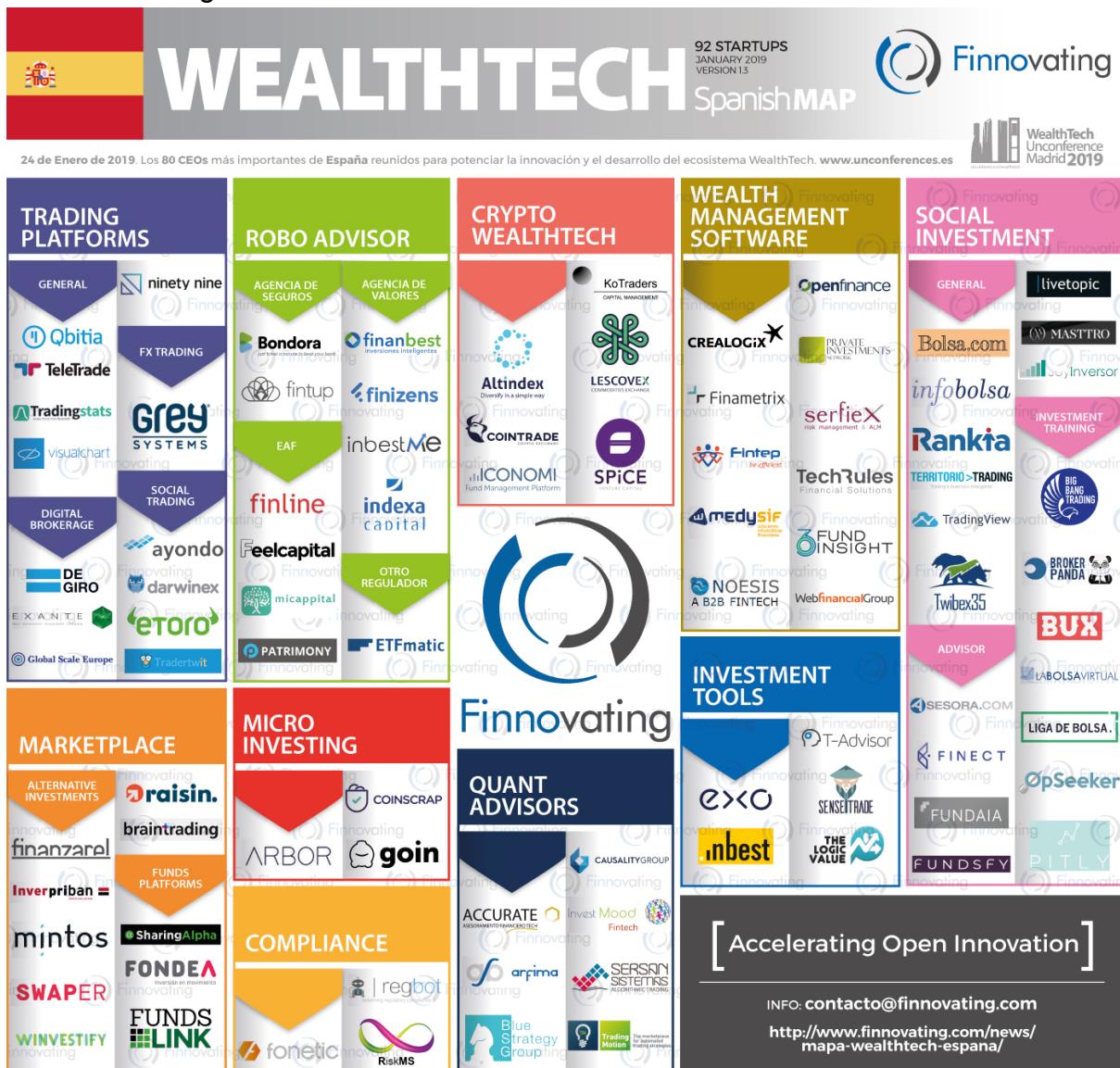
Regtech, empresas que ofrecen soluciones tecnológicas para cumplir con las obligaciones regulatorias y de cumplimiento de los actores bancarios (especialmente en el conocimiento del cliente o "KYC" en jerga) como Fortia o Neuroprofiler.

Proptech, sector compuesto por aquellas *startups* que combinan un componente tecnológico con la aportación de valor al mundo inmobiliario. Ejemplo de empresas de este sector son: Housfy, Stockcrowdin, Inveslar y Privalore



WealthTech en España

WealthTech es la contracción de las palabras ‘wealth’, de patrimonio o riqueza, y ‘tech’, de tecnología. Podrían describirse como una nueva generación de compañías de tecnología financiera, que están creando soluciones digitales, para transformar la industria de la gestión de inversiones.

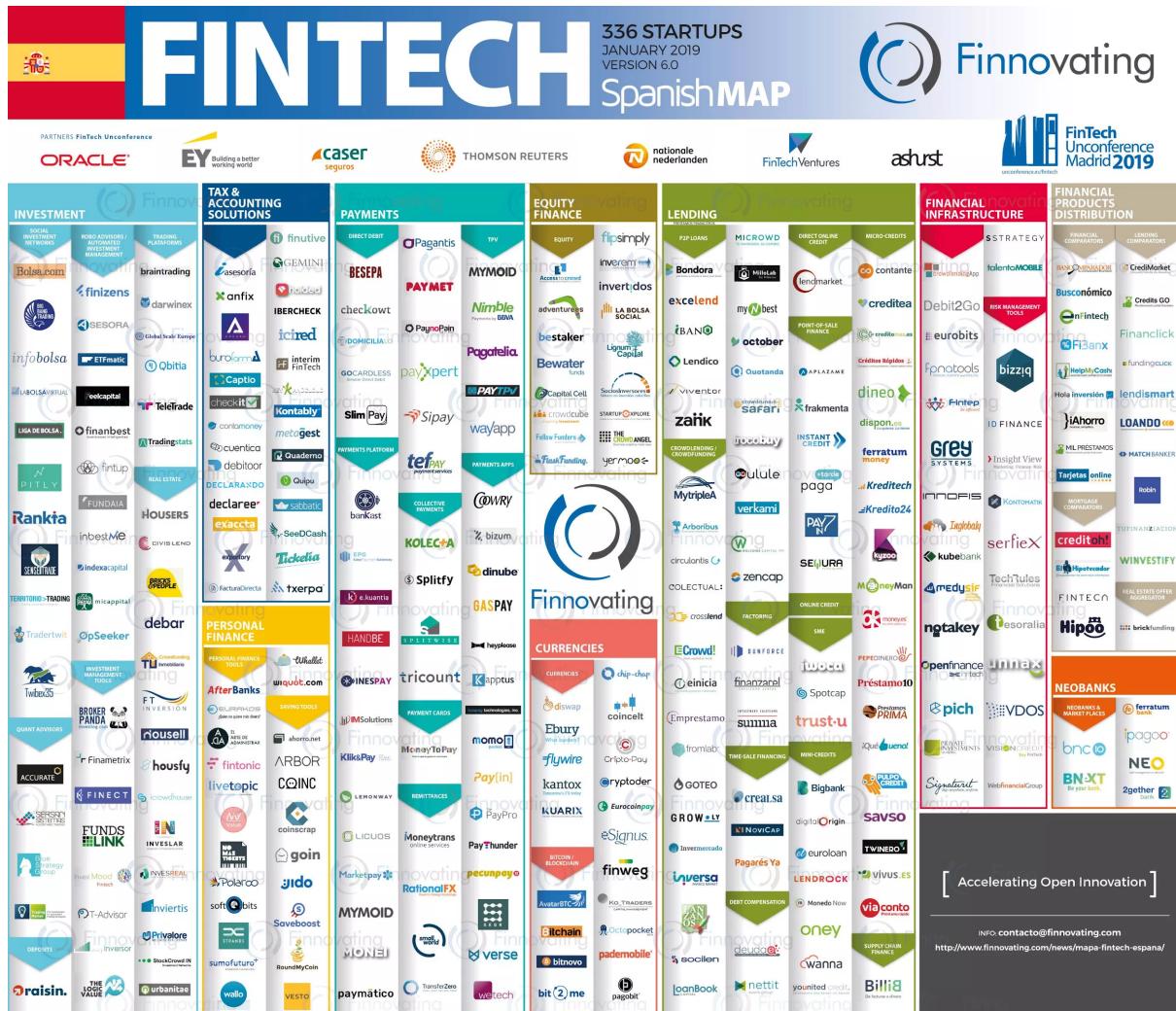


Este mapa visualiza 92 startups de WealthTech en España, reunidas el 24 de Enero de 2019. Los sectores representados incluyen:

- TRADING PLATFORMS:** Qbitia, ninetynine, TeleTrade, Tradingstats, visualchart, DE GIRO, EXANTE, etoro, Global Scale Europe.
- ROBO ADVISOR:** Bondora, fintup, fintenzins, finline, Feelcapital, micapital, PATRIMONY, finbest, inbestME, indexacapital, EAF, OTRO REGULADOR.
- CRYPTO WEALTHTECH:** Altindex, COINTRADE, iICONOMI, SPiCE.
- WEALTH MANAGEMENT SOFTWARE:** KoTraders, LESCOVEX, CREALOGIX, Finametricx, serfieX, Fintep, TechRules, medysif, FUND INSIGHT, NOESIS, WebFinancialGroup.
- SOCIAL INVESTMENT:** liveTopic, MASTIRO, Bolsa.com, infobolsa, Rankia, BIG BANG TRADING, BrokerPanda, BUX, LABOLSAVIRTUAL, LIGA DE BOLSA, OpSeeker.
- INVESTMENT TOOLS:** ASESORA.COM, FINECT, T-Advisor, exo, SENSEITRADE, THE LOGIC VALUE, FUNDALIA, FUNDSFY, PLTY.
- MARKETPLACE:** raisin., braintrading, SharingAlpha, FONDEA, mintos, SWAPER, WINVESTIFY.
- MICRO INVESTING:** ARBOR, goin, COINSCRAP.
- COMPLIANCE:** fonetic, regbot, Blue Strategy Grouping, RiskMS.
- QUANT ADVISORS:** ACCURATE, arfima, SERSAN SYSTEMS, CAUSALITY GROUP, Invest Mood, Fintech.

Logos y nombres de las empresas participantes están dispuestos en un cuadro centralizado, rodeado por los logos y nombres de las organizaciones que lo han promovido: 92 STARTUPS JANUARY 2019 VERSION 1.5, SpanishMAP, Finnovating, WealthTech Unconference Madrid 2019, y Accelerating Open Innovation.

Fintech en España



CROWDLENDING

Qué es el *crowdlending*?

El *crowdlending* es una de las soluciones para la financiación participativa (fondos colectivos), que a su vez son parte de los nuevos métodos alternativos de financiación que operan fuera de los bancos tradicionales. *Crowdlending* es el proceso de obtener un préstamo a partir de personas. Por ejemplo, las empresas pueden movilizar este tipo de producto financiero para obtener préstamos a corto plazo y por montos limitados.

Según la Wikipedia: “El préstamo entre particulares y empresas (del inglés **peer-to-business lending** o **p2b Lending**, o simplemente **crowdlending**), consiste en la financiación mediante préstamos o créditos a pequeñas y medianas empresas, por medio de una red con un elevado número de prestamistas particulares o empresas que invierten su capital privado o ahorros a cambio de un tipo de interés.

Las empresas normalmente han de demostrar su calidad crediticia así como su nivel de morosidad para ser clasificadas y calificadas con el fin de aportar información sobre su riesgo a los prestamistas. Los tipos de interés dependen de la calificación de la empresa, así como la demanda de préstamo por parte de los inversores. Se presenta como una alternativa a los servicios bancarios u otras entidades financieras tradicionales, aportando una solución al contexto económico actual, ya que el acceso a la financiación a través de estos medios es cada vez más difícil. También apuesta por la formación de un mercado con libre formación de precios, transparencia y eficiencia”.

La regulación legal es muy dispar, en el caso de los proyectos de *crowdlending* en Francia se publican en plataformas digitales específicas con el estatus de “Intermediario Financiero Participativo” (IFP) y se registran en Orias, el único registro de intermediarios de seguros, banca y finanzas. Algunos ejemplos incluyen Prexem, Lendopolis, Bolden, Credit-fr, PretUp, October, Investbook, etc.

En España la regulación es poco precisa y algunas actividades como el descuento de pagarés y *factoring*, no han sido incluidas en la ley. Se denomina ley de proyectos de financiación participativa (PFP), a continuación se enlaza al BOE: [Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial](#).

La Ley establece que las empresas tienen que estar inscritas en un [Registro Especial de plataformas de financiación participativa \(PFP\)](#) controlado por la [CNMV \(Comisión Nacional del Mercado de Valores\)](#) y para poder ser inscritas deberán presentar un **informe positivo** de que la empresa de *crowdlending* cumple con los requisitos de capital, seguros y demás obligaciones y es un informe que necesita la aprobación del [Banco de España](#), el cual en un plazo de seis meses como mucho debe resolver y si no se resuelve en ese tiempo se considerará como denegada la petición, pero si la autorización es concedida entonces es la empresa de *crowdlending* dispondrá de un período máximo de 12 meses para iniciar la actividad, en caso contrario la autorización caducará automáticamente.

Por lo que respecta a los inversores se tendrá que distinguir entre inversor acreditado y no acreditado. Inversor acreditado es aquel que podrá invertir sin ningún límite, mientras que el inversor no acreditado no podrá invertir más de 3000 € en un único proyecto, ni más de 10000 € en el total de las plataformas durante un año. Sólo los inversores acreditados pueden utilizar el **sistema de inversión automática** que pueda poner a su disposición la plataforma de financiación. Estas limitaciones no son aplicables a los españoles que invierten en plataformas extranjeras.

Características del *crowdlending*

- Además del beneficio social, se busca un beneficio económico.
- Puede suponer un importante ahorro en costes de financiación para las empresas y mejores retornos a particulares.
- No lleva, generalmente, asociado otros productos financieros (cuentas bancarias, seguros, pólizas...).
- No es necesaria una relación previa o posterior entre prestamista y prestatario.
- Las plataformas sirven de conexión entre ambas partes y las transacciones se realizan a través de estas. También aportan información sobre las empresas a los inversores, así como los sistemas de pago y comprobación de la veracidad de los datos.
- Tanto las plataformas como los prestatarios divulgan sus necesidades y buscan prestamistas para operar en la web y apoyar su proyecto empresarial.
- Normalmente, las empresas tienen un límite temporal para conseguir la financiación.
- Se pretenden evitar prácticas tipo usura estableciendo tipos de interés razonables, acordes con el riesgo del préstamo, generalmente, iguales o mejores que los ofrecidos por los bancos.

¿Cuál es la diferencia entre *crowdlending* y *crowdfunding*?

La traducción de la palabra inglesa *crowdlending* es "préstamo participativo". Como se ha explicado anteriormente, los préstamos colectivos tienen por objeto financiar a las empresas o particulares a través del préstamo.

La traducción de la palabra inglesa *crowdfunding* es "financiación de multitudes" o "financiación participativa" es un método de financiación para las empresas, aunque también está dirigido a particulares. Los usos de los fondos colectivos son amplios, pueden financiar la producción de un álbum o un sitio web, por ejemplo.



Video sobre crowdfunding (<https://youtu.be/PAsmG4IJVqo>)

VENTAJAS	INCONVENIENTES
Rápido, siempre que “vendas” bien tu idea.	Hay muchas plataformas que gestionan este tipo de financiación y esto puede provocar ambigüedad.
Flexibilidad a la hora de establecer requisitos.	Es necesario hacer públicas las necesidades de financiación de la empresa en una plataforma online.
Regulación legislativa: Ley 5/15 de Fomento de la Financiación Empresarial.	Poca repercusión en España.

Tabla 1. Ventajas desventajas del crowdlending

¿El crowdlending, finalmente ha levantado el vuelo?

La noticia fue esperada por el mercado: tras dos años de existencia, la plataforma francesa October anunció que había superado el hito simbólico de los 100 millones de euros prestados. Al final de un viaje casi impecable, envía un mensaje muy positivo al mercado y sobre la viabilidad del modelo de estas plataformas. Una de las razones de su éxito es que ha optado por un modelo híbrido que combina la fuerza de la multitud y la fuerza de un fondo de crédito (para los inversores institucionales) para aumentar la profundidad del mercado y asegurar las operaciones de préstamo mediante el alcance en poco tiempo de los importes a prestar (en algunos casos en menos de una hora). Es este modelo el que también ha adoptado WeShareBonds, el que envía un mensaje positivo de alineación de intereses con el prestamista, más allá de un papel puramente intermediario.

Con el crecimiento del mercado, se ha alcanzado una oferta ampliada, logrando una profundidad que permite a los individuos arbitrar entre numerosos proyectos y plataformas. Recordemos los diferentes criterios para optimizar la inversión de tus ahorros:

- Plataformas que han sido aprobadas por el organismo correspondiente en cada país.
- Una trayectoria y un largo historial en la presentación de proyectos con rendimientos iniciales por encima de las tasas de morosidad.
- Transparencia y acceso a la información, procesos probados (la presencia de un fondo de crédito puede ser una ventaja para garantizar el buen fin de la transacción al final del periodo de suscripción del proyecto).

- Opción de inversión dependiendo de las limitaciones de liquidez del inversor (horizonte,...).
- Diversificación por sectores, entre varios proyectos (posibilidades de inversión) o incluso entre diferentes plataformas.
- Adoptar un nivel de riesgo coherente con el perfil deseado (sabiendo que un tipo de interés elevado significa, por lo general, también un alto riesgo y una tasa de morosidad potencialmente significativa).

Pocos años después de los primeros decretos de aplicación, el mercado de crédito masivo, que puso fin al monopolio bancario, parece estar por fin a punto de desempeñar su papel de relevo frente a la financiación tradicional (bancos). Incluso parece que el significado de la historia es que los mundos tradicional y en línea están convergiendo.

En Francia el sector de la financiación colectiva no se quedará sin recursos. En 2017, se recaudaron 336 millones de euros a través de plataformas de financiación colectiva, según el barómetro anual de KPMG y Financement Participatif France (FPF), que enumera unas sesenta plataformas. Esto representa un 43,6% más que en 2016. Este incremento se mantiene estable desde 2015 a 2016, con un incremento de la recaudación total del 40,1%.

En 2017, más de 1,6 millones de personas financiaron 24126 proyectos (frente a 21375 en 2016). Los préstamos participativos, o los préstamos masivos, recaudaron la mayoría de los fondos. Representó el 58,1 % (195,3 millones de euros) de la financiación total, muy por delante de la donación y su 24,6 % (82,8 millones de euros) y la participación en el capital, y su 17,3 % (58 millones de euros). En un año, el número de fondos recaudados se duplicó, mientras que los fondos de inversión colectiva disminuyeron en un 15 %. La donación aumentó un 20 % entre 2016 y 2017.

Ventajas	
<u>Agilidad y rapidez</u> Es una modalidad más ágil y esto también favorece la diversificación. Se puede preparar una buena estrategia dividiendo el dinero en varios activos flexibles y de alta liquidez.	<u>Menos riesgo</u> Se reduce el sesgo temporal y la incertidumbre propia de plazos más largos (especialmente en renta variable)
<u>Seguridad</u> Se puede recuperar pronto el dinero para cualquier imprevisto personal	<u>Transparencia</u> Los productos con vencimientos cortos suelen ser más claros y sencillos

Desventajas	
<u>Rentabilidad</u> Suele ser más baja, aunque la inversión participativa supera ese defecto.	<u>Más atención</u> El dinamismo del corto plazo requiere estar atento a los vencimientos. De esta forma, se pueden aprovechar los beneficios, reinvertir y generar una mayor ganancia.

Tabla 2. Ventajas desventajas de la inversión a corto plazo

Visión general de los tipos de *crowdlending*

Dirigido a particulares:

- Créditos de pignoración
- Créditos para adquisición de vehículos
- Créditos rápidos (a corto plazo)
- Financiación de adquisición de bienes o servicios a particulares
- Hipotecas
- Microcréditos
- Préstamos personales

Dirigido a empresas:

- Créditos a empresas
- Crédito inmobiliario
- Descuento de pagarés
- *Factoring* (compra de facturas)
- Financiación de inventarios
- Mesocréditos
- Préstamo agrario

A su vez en cada tipo hay diversas formas de lograr las inversiones:

- Mercado primario
- Mercado secundario
- Mercado primario con posibilidad de mercado secundario

Otro aspecto a considerar es la garantía de recuperar el dinero invertido en caso de impago, que se trata en otro apartado.

CROWDFUNDING

Definición de *crowdfunding*