



Instituto Hermes

Informe Innovación Financiera

::: 1ª quincena de abril 2016 :::

La Innovación es cosa de Escalas

Cada vez son más los que entienden que la cuestión de las escalas es clave para entender la banca y las finanzas del futuro. Hay muchos analistas en EEUU que esperan un nuevo tipo de protagonista en el mercado de menor tamaño y especulan con un renacer, ligado a las fintech, de la banca regional o especializada.

Un indicador llamativo es Y-Combinator, la incubadora/fondo de espíritu hacker creado por Paul Graham y considerado el ejemplo de éxito de Silicon Valley. La generalización desde febrero de los contratos «SAFE» que generan derechos solo a partir de determinadas valoraciones en la evolución de la compañía incubada, apunta al hecho de que cada vez más proyectos rentables, incluso muy rentables, no alcanzan las dimensiones exigidas por el mercado de capitales. Evitar cargar los pasivos permite a Graham no lastrarlos y convertir en acciones una parte discrecional de la inversión, obteniendo dividendos y eventualmente dejando «volar» la empresa cuando resulte más rentable hacerlo. Y-Combinator se está posicionando para un mercado que se acerca al del crowdfunding y una forma de innovación nuevas.

De forma aun más interesante, otros, como Aviva en Francia, crean fondos en empresas industriales medias, normalmente cooperativas aunque se posicionen bajo la marca «economía social y solidaria». Con tickets de entre 400 y 800.000€ los resultados hablan de una mayor resiliencia de estas empresas durante la crisis lo suficiente como para que esta semana hicieran público un incremento del fondo en 10M más. Al tiempo que «hacen un llamamiento al significado» que el foco de estos fondos tiene para el inversor, anunciaron sus primeros experimentos con el crowdfunding.

En alianza con una plataforma de financiación colaborativa, que en su mayoría se basa en una combinación de preventas y donaciones, aportarán una cantidad igual a la que invierta el gran público, pero concentrándola en aquellos proyectos que su propio estudio señale como más viables.

Se trata de una forma de utilizar las preferencias del público como guía en un terreno nuevo: la gestión de riesgos en la «Economía Directa», todos esos proyectos productivos basados en la sustitución de escala por alcance que en raras ocasiones necesitan financiaciones superiores a los 200.000€ y que en buena parte de las ocasiones, gracias a este tipo de plataformas, cubren los gastos de prototipado y puesta en producción de la primera tirada sin ceder propiedad de la empresa o el proyecto.

Otra aproximación alternativa con el mismo foco ha sido el anuncio esta semana de Santander en Gran Bretaña de una alianza con Kabbage. Kabbage es un sitio de préstamos rápidos para PYMEs basados en un sistema de evaluación rápida de riesgos. Santander espera así consolidarse en la floreciente pequeña escala productiva británica ganando habilidades en la determinación del riesgo que se han desarrollado en los últimos diez años al margen de la banca comercial.

El ejemplo de Y-Combinator, Aviva y Santander UK es seguramente el camino de innovación más radical de los últimos años y marca el paso a la centralidad de experiencias pioneras pero excéntricas como Kiva o los grupos de p2p lending.

El fracaso de la banca app y el infierno de una Internet de comparadores

Durante los últimos años las start ups han configurado un verdadero mercado de innovación para la banca minorista. Bien ofreciendo servicios marca blanca, bien ofreciéndose para posibles compras en vistas a integrarse en el modo de trabajo de bancos asentados en el mercado. Las compras de Simple en EEUU primero y Atom en GB después por BBVA serían el ejemplo más claro de este segundo modo: comprar innovación. Es una respuesta correcta ante lo que parece un nuevo consenso: las apps transaccionales de los bancos no prenden y están perdiendo el tren en un mercado -el del usuario móvil- que ha multiplicado por tres durante el último año el tráfico de datos.

El balance de este tipo de orientación sigue sin embargo siendo negativo para la banca minorista. Seguramente porque a pesar de las esperanzas, por lo general van poco más allá de lo que el usuario hacía ya con su banco. Solo transforman el cómo, mejorando el lenguaje gráfico y la interacción, pero no aportando un nuevo tipo de relación.

Algo parecido ocurre con las apps orientadas a inversión. Betterment, el caso de éxito por excelencia es la unión de un buen interfaz y unos costes transaccionales menores. Y en esa medida, a pesar de los resultados y el crecimiento, lejos de ser un ejemplo ilumina una cierta forma de fracaso pues aboca casi exclusivamente a la competencia en precio sin establecer una relación de nuevo tipo con las entidades financieras y una reconstrucción de la relación afectiva.

La reducción de las finanzas a commodities, asumida incluso por el regulador, promete una extensión del modelo del «comparador» del seguro a la banca, un camino ya emprendido por decenas de start ups europeas y americanas. Pero si en el sector del seguro puede tener en ciertos casos el atractivo de una reducción del poder de los intermediadores tradicionales, en banca no es así. Por eso otra tendencia, especialmente en Alemania, está siendo llevar el modelo del asesor personal al móvil. Lo que obviamente tampoco funciona, igual que filmar obras de teatro no supuso un paso al «cine de calidad» en los principios del cine mudo.

Una tercera vía apunta a la fusión de la transaccionalidad con las pequeñas inversiones: mercados de capital semilla, utilización de la mal llamada «big data» para descubrir relaciones o intereses en clientes... acercándose más a un nuevo tipo de relación que sin embargo no acaba de encontrar su razón moral, afectiva, emocional, entre los inversores/consumidores.

Por eso seguramente la innovación más reseñable se esté produciendo hoy en los márgenes del sistema, en espacios como Kiva o en los grupos de «lending». La innovación no viene en estos casos de la tecnología -bastante deficiente en muchos casos- ni siquiera de las formas de gestión del riesgo. Sino de algo mucho más revolucionario: tienen en cuenta y utilizan el significado de la interacción para el cliente, que invierte en una causa y se siente «mejor» por ser útil a otros entendiendo la utilidad del sistema financiero a través de ahí y estableciendo una relación de pertenencia personal con la marca.

El futuro del valor diferencial seguramente no esté en la movilidad ni en el interfaz, sino en ese sentido de finalidad. Las herramientas ya se construirán adhoc.

Robotización, ludismo y consumidores ante la reducción de escalas de la banca comercial

Un estudio publicado esta semana por «Citi» evalúa en hasta un 30% las reducciones de plantilla medias a las que llevará el desarrollo de los bots en la relación con clientes en banca minorista y «pequeña banca de inversión» y patrimonios. La ligazón entre la ansiada reducción de escala y la robotización está bien establecida y sin embargo ni las start ups fintech parecen dar en el clavo ni los bancos se animan a experimentar mientras no vean un retorno más claro en los productos que les llegan.

Y es que la robotización está levantando poco a poco una verdadera marejada social... sin haber tenido instalaciones significativas.

No es solo entre los trabajadores ni puede reducirse a un brote ludista. Es claro que toda reducción de escalas en un sector que históricamente ha creado el tipo de empleos que definían a la clase media profesional, como la banca comercial, va a producir desazón y resistencias, sobre todo en un contexto de crisis, «bad economy» y subempleo.

Lo interesante es que el discurso contrario a la robotización está emergiendo desde relatos de consumo, como expresión de un miedo cada vez más explícito del consumidor a la ausencia de flexibilidad en los procedimientos de relación con el cliente. Ya se criticaba la reducción de lo humano a un interfaz en la atención técnica y comercial de las telecos y es ese modelo -ejemplo de frustración permanente y objeto de sátiras y chistes- es el que da el molde para la imaginación por el consumidor de una banca robótica. El detalle más destacable es que los tradicionales cajeros automáticos no aparecen como referencia en estos relatos que llegan ya a los «think tanks» especializados en Internet y cambios sociales que proponen cada vez con más claridad la idea del «open source» como punto de encuentro con lo que entienden una tendencia imparable.

El código libre y el open source en relación con el cliente bancario tiene ya un cierto recorrido a través de la experimentación con APIs, protocolos de comunicación abiertos al público que permiten la integración de sistemas del banco (o de agentes nacidos de la oleada tecnológica anterior como Paypal) en otras webs y servicios.

La idea emergente es que si se manejan unos estándares abiertos, las inflexibilidades del procedimiento de un banco concreto podrían ser suplidas por desarrollos particulares externos a él. Dicho en claro, podría aparecer un mercado de «interfaces», apps creadas por start ups que suavizaran esos procedimientos con ayuda personalizada, y formas de representación más agradables para el cliente final. Es decir, la capa de servicio se podría separar de la capa de atención al público que constituiría todo un negocio en si mismo.

Desde esa perspectiva, las compras de BBVA en EEUU, Gran Bretaña o Finlandia de lo que no son más que interfaces para la interacción entre el cliente y el servicio financiero, sería en realidad un paso atrás, no un avance. Porque al final no se trataría de tener la capa-cliente más competitiva, sino tener la mejor integración posible para que otros compitan por los clientes usándola.

El creciente atractivo de las finanzas P2P

El informe recién publicado por RK&O y Wharton sobre el mercado de crédito P2P en EEUU es realmente sorprendente. En primer lugar se trata de una encuesta entre 300 inversores institucionales. En segundo lugar se da en el marco de una evolución del crédito p2p en EEUU hacia las hipotecas, que el 47% de los participantes identificaban como la mejor oportunidad a medio plazo. El optimismo es general en todos los resultados a pesar de que tras la explosión del volumen de mercado en el ejercicio anterior auguraba este año una cierta prudencia.

La publicación del informe se produce casi simultáneamente a la de otro estudio, el del «University of Cambridge Centre for Alternative Finance» y KPMG sobre EEUU e Iberoamérica, que muestra como en EEUU el negocio se ha multiplicado por 9 en dos años, de 4.500M\$ en 2013 a 36.500M\$ en 2015. Aunque es obvio que la ralentización de un crecimiento así es previsible, los inversores empiezan a hacerse con el mercado y disfrutan de unos retornos ciertamente atractivos.

Iberoamérica representa solo 110.460.000\$, destacando Chile 47.570.000\$ y Brasil 24.150.000\$ en 2015. Tanto en estos dos países como en Argentina, seguramente el país con más perspectivas de crecimiento del sector en los próximos meses, casi todo el mercado se orienta hoy a los créditos al consumo.

La madurez capaz de atraer inversores de mayor envergadura al mercado p2p iberoamericano vendrá, posiblemente, del desarrollo del crédito p2p para las PYMEs y en el sector agrario.

En Europa los datos siguen siendo muy positivos globalmente, pero empieza a ser evidente la necesidad de una clarificación/sectorialización de la oferta de las plataformas. Hay muchas pequeñas y no hay puntos de aterrizaje claros con marca europea. La tendencia a la alianza con grandes bancos y fondos puede cambiar eso en un futuro próximo.

Lo que es claro es que las finanzas p2p responden a una necesidad doble: la comprensibilidad y transparencia del sistema para los pequeños ahorradores que siente además la «utilidad social» de su inversión de forma directa y concreta; y el aprendizaje por parte del sector de nuevas formas y escalas en la gestión del riesgo. De momento, incluso en los países mediterráneos, ambas cosas parecen funcionar más que razonablemente, con tasas de morosidad menores de las de la banca y tipos de interés mayores para los inversores.

El crédito p2p es el «sandbox» y el laboratorio donde se dibuja una parte del futuro de la banca comercial: automatización, interfaces y fintech, reducción de escalas con nuevos sistemas de gestión del riesgo, transparencia y sensación de finalidad para el cliente.

Materiales de Análisis

Los bancos temen que las 'fintech' se hagan con el 23% de su negocio¹

Según el informe elaborado por PWC, «Blurred lines: Cómo FinTech está redefiniendo el sector financiero». El 83% de los directivos del sector financiero tradicional (bancos, compañías de seguros, agencias de valores, gestoras de activos o brokers) encuestados reconoce que la llegada de nuevos competidores, como empresas tecnológicas, de comercio electrónico, compañías de telecomunicaciones, start-ups o proveedores de infraestructuras, está teniendo un efecto disruptivo en el sector, hasta el punto de estar poniendo en riesgo parte de su negocio. Esta proporción aumenta hasta el 95% cuando se pregunta solamente a los directivos de la banca. Además de la pérdida de cuota de mercado, las fintech están presionando a la baja los márgenes y la rentabilidad de las entidades financieras, como reconoce el 67% de los encuestados.

SwissLife: la firma electrónica en el camino al 100% online²

SwissLife implementa la firma electrónica para permitir -todavía de forma voluntaria- la comercialización y gestión posterior por parte del usuario de los seguros de vida 100% online. Lo hace a través del broker online luxemburgués Altaprofits.

Google cierra su comparador de seguros³

El 23 de marzo Google cerró «Google Compare». Un respiro para el sector asegurador y para los comparadores independientes... ¿Pero es solo una tregua o una paz duradera?

La autoridad europea de seguros profesionales termina el KID que dará forma al mercado minorista a partir de 2017⁴

La nueva normativa que prepara EIOPA en Frankfurt obligará a una mayor información y transparencia en el riesgo y la gestión de los productos orientada a facilitar al inversor/consumidor la comparación fácil entre productos.

Hacia una banca robótica⁵

La robotización de procesos es ya parte de la agenda de las consultoras en banca mientras se discuten los límites de los bots sociales y los riesgos de confiar en el deep learning.

Las start ups de banca buscan... pero no encuentran⁶

Las apps de banca no encuentran la diana. Contextualización, experiencia de usuario, mensajes personalizados... el problema es que el móvil se usa más pero los usuarios no acaban de sentir que puedan hacer movimientos de cierto volumen con él.

Los «SAFE» ganan peso como forma de participación en start ups⁷

Los SAFE, usados desde febrero como herramienta por Y-Combinator, solo se «activan» si la valoración de la empresa llega a un cierto nivel, así que no generan pasivo como cualquier forma de préstamo evitando los riesgos de insolvencia y posible venta posterior de negocios viables pero a menor escala.

La «gran convergencia del fintech» será con la banca local⁸

El mercado bancario está cada vez más en las PYMEs y estas se orientan hacia un tipo de banca más próxima y personalizada que la que ofrece la gran banca, incluida la gran banca minorista que se orienta hacia la robotización. Por el otro lado la innovación orientada a PYMEs viene en su mayoría de start ups «reales» -no nacidas para las rondas de financiación y el VC- que temen los efectos negativos posibles de trabajar para un gran banco: ser absorbidos o acabar en una situación de dependencia. Algo que no existe con los bancos pequeños y medianos, que según el autor no tienen opciones reales de «absorberlo todo hasta acertar». El resultado de estas tendencias sería un ecosistema colaborativo entre empresas fintech pequeñas y bancos locales.

Aviva aumenta inversiones en economía social y de mediana escala y se introduce en el crowdfunding⁹

Aviva anunció que ampliaría su fondo para Economía Social en 10M€. Ha financiado ya a una veintena de empresas, con especial atención a la alimentación y con tickets entre 400m y 800m€. Asegura que es una apuesta -rentable- por las empresas resilientes. Además ha anunciado su acuerdo con **1001Pact**, una plataforma de financiación colaborativa para igualar la inversión que realice el gran público en el total de proyectos de la propia plataforma, distribuyéndolo entre aquellos que tengan la aprobación de su comité de inversiones.

Lending Robot: primera app para p2p lending¹⁰

Primera app de un mercado que mueve ya 6.600M\$ en EEUU. Se puede utilizar con cuentas de Prosper y Lending Club y da acceso a toda una serie de paneles con el riesgo y estado de

tu inversión, las rentabilidades, etc. Los creadores habían descubierto que un cierto porcentaje de usuarios entraban diaria o semanalmente a la web a través del móvil para chequear el estado y rendimiento de sus ahorros.

Santander se alía con Kabbage en Gran Bretaña¹¹

Kabbage guía a Santander en Gran Bretaña en la gestión automatizada de riesgos de pequeña escala para crecer en el mercado de las PYMEs. Kabbage guía a Santander en Gran Bretaña en la gestión automatizada de riesgos de pequeña escala para crecer en el mercado de las PYMEs.

Evolución del préstamo P2P en marzo¹²

Datos de plataformas europeas

Crecientes resistencias a la robotización de la banca comercial¹³

La P2P Foundation recoge citas de blogs argumentando con profundidad contra los efectos de los robots algorítmicos y el fin del «interfaz» humano que ha sido característico de las sucursales bancanrias. Culmina con un llamado al uso del código libre y lo abierto en esos interfaces como forma de evitar la imposibilidad de comunicación por el enquistamiento de los protocolos.

El P2P lending se adentra en el mercado hipotecario americano¹⁴

Prime Meridian lanza un fondo con un objetivo de rentabilidad para el inversor del 8%

El fintech español pide un laboratorio¹⁵

Reclaman un entorno de pruebas real, como en Reino Unido, para implantar una regulación en el sector. Un pequeño mercado virtual, con clientes y condiciones reales, pero controlado por el organismo regulador y sin riesgos para las empresas que prestan servicios financieros innovadores. ¿Su objetivo? Probar nuevos proyectos sin miedo a causar problemas y para perfilar una regulación idónea. De fondo, nacionalismo financiero y captura de rentas: «Es preocupante el liderazgo británico», «la competencia global en este sector puede echar por tierra el desarrollo en España», «so no se consigue un entorno favorable probablemente muchas de estas startups mirarán hacia otros países»

Confusión y dudas sobre la robotización financiera en EEUU¹⁶

La oferta de bots en el sector financiero americano sigue pareciendo sin rumbo ni objetivos claros y la implantación no acaba de desarrollarse. Sin embargo, la robotización financiera es una pieza clave para la reducción de las escalas de patrimonios, ofertas y gestión de clientes.

Aumenta el riesgo de cumplimiento normativo en EEUU¹⁷

El número de directores de cumplimiento normativo que reportan a los CEOs bajó en un 9% este año en EEUU. Pareciera que un cierto número de CEOs norteamericanos tiene crecientes dudas sobre el encaje de sus prácticas dentro del marco regulatorio y prefieren no asumir directamente la responsabilidad derivada de recibir la información personalmente. Este fenómeno es sintomático de evoluciones de negocio que ponen en cuestión ciertas separaciones (entre bancos de inversión y bancos comerciales, por ejemplo o entre auditoría y consultoría) que no siempre están reguladas pero que influyen en la transparencia mínima exigible en algunos mercados para evitar excesos de información asimétrica.

El estado de las finanzas alternativas en las Américas¹⁸

El «Cambridge Centre for Alternative Finance» ha publicado su estudio sobre EEUU e Iberoamérica. En EEUU el negocio se ha multiplicado por 9 en dos años, de 4.500M en 2013 a 36.500M\$ en 2015. Iberoamérica representa solo 110.460.000\$, destacando Chile 47.570.000\$ y Brasil \$24.150.000\$ en 2015.

Informe Citi: las fintech llevan a la banca a un tipping point¹⁹

Estaríamos en los albores de una reducción brutal de escala: hasta un 30% menos de personal en banca minorista, solo en EEUU casi 2 millones de personas.

Estudio sobre préstamos p2p en EEUU desde la mirada del inversor institucional²⁰

Optimismo en un estudio de Wharton realizado mediante entrevistas a 300 inversores institucionales

Allianz Francia: 1M€ de ahorros gracias a la primera robotización de la atención al público²¹

Allianz intenta mostrar que la digitalización de la relación con los clientes paga. Pero si nos ponemos a mirar el detalle, no hay nada realmente nuevo ni ha dado el salto hacia la robotización que todos esperaban y que auguraban las declaraciones.

Las aseguradoras y el incremento del coste de los ciberataques^{22 23}

Una espada de doble filo: por un lado aumenta la demanda, por otro los siniestros. Pero en cualquier caso un mercado en alza. Eso sí, las aseguradoras también están redoblando seguridad y Munich Re incrementa la prima hasta 100M€.

Algunas fuentes reseñables

- 1 <http://www.icnr.es/articulo/los-bancos-temen-que-las-fintech-se-haran-con-el-23-de-su-negocio->
- 2 <http://www.argusdelassurance.com/produits-services/assurance-vie-altaprofits-etend-le-100-numerique-aux-contrats-de-swisslife.105759>
- 3 <https://www.google.com/compare/>
- 4 <https://eiopa.europa.eu/Pages/News/ESAs-finalise-Key-Information-Documents-for-retail-investors-in-the-EU.aspx>
- 5 <http://fsblog.accenture.com/banking/finance-and-risk-innovations-applying-robotic-process-automation-in-banking/>
- 6 <http://techcrunch.com/2016/03/09/transforming-how-retail-banking-works/>
- 7 <https://www.ycombinator.com/documents/>
- 8 <http://bankinnovation.net/2016/04/the-great-fintech-convergence-leading-to-partnerships-with-small-banks/>
- 9 <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/compagnies-bancassureurs/economie-sociale-et-solidaire-aviva-france-investit-a-nouveau-10-m.105840>
- 10 <http://www.businesswire.com/news/home/20160407005917/en/6.6-Billion-Loans-Mobile-Apps-LendingRobot-Fills,%20http://www.lendacademy.com/lendingrobot-releases-first-mobile-app-p2p-lending/http://www.lendacademy.com/lendingrobot-releases-first-mobile-app-p2p-l>
- 11 <http://www.p2p-banking.com/countries/germany-international-p2p-lending-statistics-march-2016/>
- 12 <http://www.p2p-banking.com/countries/germany-international-p2p-lending-statistics-march-2016/>
- 13 <https://blog.p2pfoundation.net/algo-robotic-systems-new-wave-automation-means-us/2016/04/09>
- 14 <http://www.pmifunds.com/funds-2/real-estate-lending-fund/>
- 15 http://www.elespanol.com/economia/innovacion/20160408/115738714_0.html
- 16 <http://bankinnovation.net/2016/04/us-financial-advisers-confused-and-plucking-diasies/>
- 17 <http://fsblog.accenture.com/banking/compliance-study-shows-how-function-can-reassert-its-status/>
- 18 *Breaking new ground: The Americas Alternative Finance Benchmarking Report*. Cambridge Center for Alternative Finances, Cambridge University, 2016
- 19 *Digital Disruption: How FinTech is Forcing Banking to a Tipping Point*. Citi GPS Global Perspectives and solutions, 2016
- 20 *2016 Survey of US Marketplace Lending*. RK&O, Wharton Fintech. Wharton University, 2016
- 21 <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/allianz-annonce-1md-d-economies-par-an-grace-a-la-digitalisation.105954>
- 22 <http://insuranceblog.accenture.com/insurers-face-soaring-cyber-attack-costs/>
- 23 <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/cyber-attaques-munich-re-s-allie-a-beazley-pour-offrir-une-couverture-allant-jusqu-a-100-m.105987>