

## 'Fintech': el pitjor malson de la banca

La tecnologia aporta noves solucions al sector financer

JÚLIA MANRESA BARCELONA | ACTUALITZADA EL 03/07/2015 00:00



Els empresaris del fintech consideren que la crisi del sector i la falta de confiança en els bancs els donen més possibilitats. / CÈLIA ATSET

Que els directius del BBVA fa poc s'hagin tret la corbata no és casualitat. La banca té nous competidors i van en vambes. Les plataformes tecnològiques que posen en contacte usuaris i proveïdors de serveis no només fan tremolar el sector turístic i el del transport, com passa amb Airbnb o Uber, sinó que el sector de les finances també ha vist com *start-ups* tecnològiques comencen a ocupar segments del seu mercat: és el que s'ha anomenat *fintech*.

La metàfora visual per definir aquest anglicisme seria una combinació entre la indumentària clàssica d'un banquer -americana i corbata- amb les vambes o *sneakers* que calcen els innovadors tecnològics de Silicon Valley. De fet, els quatre representants d'aquest sector durant la conferència d'ahir al saló Bizbarcelona també anaven sense corbata ni americana, i per això Diego Bestard, cofundador de la plataforma *online* de crèdit per a petites i mitjanes empreses Spotcap, va fer servir aquesta metàfora.

Ningú va aixecar la mà quan Bestard va demanar per algú que conegués el significat del terme *fintech*. Però els assistents a la conferència estaven interessats a trobar “solucions de finançament alternatives per a pimes i autònoms” perquè aquest era el títol de l’acte. A més de Spotcap, les altres empreses que es postulaven com a alternatives a la banca tradicional eren Kantox, l’empresa catalana d’intercanvi de divises que suma inversions per 19 milions de dòlars i ha obert recentment delegació a Israel; Finanzarel, una plataforma que permet a les empreses subhastar factures i pagarés pendents de cobrament entre una xarxa d’inversors, i LoanBook, una altra *start-up* catalana que posa en contacte pimes i inversors per aconseguir finançament.

Al mateix temps que reconeixia que encara caminen “en bolquers”, Marek Fodor, president de Kantox, deia orgullós que el *fintech* “està obligant els bancs a espavilar-se”. Es tracta d’una tendència en creixement i ja consolidada en països amb més cultura financera, com ara Anglaterra. Des de Barcelona, però, s’estan impulsant projectes que avancen amb la sisena marxa posada i que s’estan situant com a referents internacionals d’aquesta nova manera de fer finances sense passar pels bancs. Kantox, per exemple, va néixer l’any 2011 i el seu volum de negoci augmenta a un ritme del 400%. Fodor explicava ahir que ja han intercanviat divises per un valor de més de 1.200 milions d’euros aquest any.

## **Una “uberització” de la banca**

Segons el cofundador de Spotcap, el 90% de les transaccions financeres d’Espanya es fan a través d’entitats bancàries. Tots quatre ponents coincidien que Espanya és un territori “molt bancaritzat”, on la banca manté un oligopoli sobre les transaccions i el finançament. Però la qüestió és que el *fintech* aprofita la tecnologia per oferir serveis que fins ara eren gairebé exclusius de les entitats bancàries i que, en la majoria de casos, és més rendible i accessible per als usuaris.

Per a les pimes, per exemple, és més fàcil aconseguir finançament a través de LoanBook, que només requereix 200.000 euros anuals de facturació i un any de vida de l’empresa, que no d’un banc, que “acostuma a demanar avals personals i la domiciliació de tot el negoci a la llarga”, afirmava Eloi Noya, director general de la companyia.

Aquests actors han entrat de manera disruptiva en un mercat monopolitzat. Per això ahir es va parlar de la “uberització” de les finances: de la mateixa manera que la companyia de taxistes amateurs ha entrat a competir directament amb el sector del

taxi, aquestes empreses ho han fet amb la banca. Això explica l'aposta d'entitats com el BBVA per enfocar el seu negoci al sector digital, però també la de canviar el codi de vestuari dels seus treballadors per un de més informal, més pròxim al de les vambes de Silicon Valley que recordava Bestard.

## **Traspàs de confiança**

Les seves previsions per al futur són clares: amb els bancs passarà el mateix que amb les agències de viatges. "Fa 20 anys no es concebia cap altra manera de contractar unes vacances que no fos a través de l'agència; ara el bitllet es compra directament a la companyia, l'hotel per eDreams i la resta es consulta a TripAdvisor", va dir el director de Kantox. Aquest escenari dibuixaria en un termini més o menys llarg una pantalla de mòbil amb diverses aplicacions que servien cadascuna per a un tipus d'operació financera diferent.

Però un dels obstacles per a aquests negocis és la confiança. Els quatre empresaris van reconèixer que no és senzill que una empresa decideixi fer passar els seus diners per una plataforma digital. Tot i que Fodor va afirmar que ja és una assignatura aprovada, una de les primeres preguntes en acabar la xerrada va ser sobre les garanties que oferien els seus serveis i la fiabilitat de les plataformes.

Com a resposta van donar les seves claus per a l'èxit: atacar directament i únicament un segment de mercat, com ara les subhastes de factures de Finanzarel o l'intercanvi de divises de Kantox, i fer-ho amb la màxima transparència i eficàcia.

Paradoxalment, la crisi bancària a Espanya i la falta de confiança en el sector injecten optimisme als quatre empresaris sobre el futur del *fintech*. El president de Kantox ho té clar: "La banca no morirà, però la cultura financera està canviant i s'hauran d'adaptar a l'ecosistema que es generarà al seu voltant".