



FINTECH BANKING

LAS FINANZAS DEL FUTURO Y EL NUEVO MUNDO FINANCIERO

Pablo Blasco

ISBN: 9788418757532

Editorial Almuzara

Sello: LID Editorial

Colección: Acción Empresarial

Idioma: Español

Páginas: 180

Formato: Papel y ebook

PVP: 20,90 euros

e-book: 9,99 euros

#FintechBanking

La obra

Al igual que ha sucedido en muchos otros sectores, el marco de competición del **mundo financiero** está siendo sometido a profundas **transformaciones** derivadas principalmente de la **evolución tecnológica** y del cambio del **papel de los consumidores**. Los consumidores, hasta hoy en un segundo plano, se posicionan como el alma de cualquier negocio que quiera trascender en un nuevo escenario donde conceptos como la confianza y la privacidad cada vez tienen más peso.

En el ámbito financiero nos enfrentamos a un cúmulo de **cambios asentados sobre plataformas, conectividad**, ecosistemas, barreras que se difuminan, cambios en la estrategia de **innovación** y una **normativa** para competir; **monedas digitales**, **tokenización** de activos, **tokens** no fungibles (NFT), **smart contracts**, oferta inicial de monedas (*Initial Coin Offerings* [ICO]), **blockchain**, GPT-3; todos estos neologismos y siglas categorizan los **nuevos productos surgidos desde el ecosistema fintech en el ámbito mundial**.

De esta evolución derivan dos **constantes vitales**: las **fintech** como **palanca de disrupción** y el **banking**, la actividad financiera en sí, que va dejando atrás las figuras más tradicionales y que empieza a estar presente en nuevos modelos. Este es el **gran reto para empresas e instituciones: dibujar escenarios que soporten altos niveles de incertidumbre y complejidad** y desconocidos hasta el momento. Y no hay un mapa sobre el que fijar el plan.

Para guiar tanto a empresas como a particulares frente a estos retos, **Pablo Blasco** pone en nuestras manos **Fintech banking**, una **obra que nos servirá de brújula para ir tomando decisiones** conforme avanzamos y exploramos este nuevo territorio abordándolo a través de **tres bloques que vinculan mercado, fintech y tecnología**.

El **primer bloque** se centra en las **dinámicas que están asentando el mercado** y que definirán sus límites en los próximos años: **el cliente y sus nuevas formas de consumo**, las **fuerzas competitivas** que regirán el ecosistema, los **nuevos jugadores** y su origen diverso y, por último, los **modelos de negocio** que están redibujando todo el panorama financiero.

El **segundo bloque** recoge los principales **formatos existentes tanto para empresas como para particulares**: nuevos bancos digitales, préstamos, pagos, optimizadores financieros, anticipo de salarios, gestión patrimonial y el resto de actividades implicadas en la transformación. Además de los **modelos aplicables a cada segmento**, el bloque se cierra con un capítulo dedicado al **nuevo mundo del dinero**: criptomonedas, **tokens** y otros instrumentos que revelan el cambio de rumbo.

El **tercer bloque** detalla el **impacto de las tecnologías en la transformación del universo financiero en función de la ubicación** (hacia el exterior o hacia el interior de la empresa) y **del foco de interés** (el cliente o la propia organización). De esta forma, encontraremos tecnologías enfocadas en la experiencia del cliente, en la creación de ecosistemas, en el entendimiento y la comprensión de los usuarios o en la creación de nuevas redes sin los intermediarios tradicionales. Y estas cuatro tecnologías orbitarán alrededor de los datos, de su gestión, de sus posibilidades y de sus características principales.

Para finalizar, **Fintech banking se cierra con un capítulo sobre tendencias** con las cuatro fuerzas motrices que irán definiendo la trayectoria de este nuevo universo alrededor del cliente.

Así es como, a través de estos tres bloques, **Pablo Blasco** nos ofrece una **brújula para que** las personas que toman decisiones en **las empresas puedan orientar su estrategia** conforme avanzan por este desconocido ecosistema.

Mejor práctica *fintech banking*: Raisin. Una plataforma europea para democratizar la inversión y el ahorro

Hace unos años, en Alemania, surgió una de las *fintech* llamadas a protagonizar la transformación en Europa, con una clara misión: derribar las barreras existentes en el mercado de ahorro e inversión y hacer accesibles los productos más competitivos a todos los europeos. Y la mejor forma de superar estas limitaciones era centrar los esfuerzos en tres factores: crear una plataforma transfronteriza y conectada con bancos de toda Europa, mantener una relación directa con el cliente, y trabajar con un modelo basado en valores como la transparencia y la simplicidad.

De este modo, desde un formato de ventana única, su *marketplace*, cualquier ciudadano europeo puede acceder a una amplia gama de productos de ahorro e inversión proporcionados por entidades de toda Europa. Hoy, la compañía está presente en más de treinta países, cuenta con más de cien bancos colaboradores y la confianza de más de treinta y cinco mil clientes. Además, multitud de bancos europeos e instituciones financieras han integrado el marketplace de Raisin en sus propias plataformas para que sus clientes puedan acceder directamente a productos de otros bancos.

En la Unión Europea, el idioma supone un punto de fricción. La solución de la compañía ha sido cultivar una relación directa con sus clientes, lo que significa, por ejemplo, que la documentación necesaria para la contratación de un producto en España se proporciona en español, aunque el depósito se contrate en Italia.

Además, para un ciudadano medio, estos contratos suelen ser complejos, hay muchos productos y elegir entre una gama tan amplia puede resultar confuso. Para superar este obstáculo, la empresa alemana hace hincapié en la transparencia, proporcionando a través de un proceso de filtrado toda la información relevante sobre un determinado producto con un lenguaje más claro posible, para que los clientes puedan encontrar los productos que mejor se alinean con sus intereses. Igualmente, los clientes pueden solicitar los productos seleccionados a través de un proceso sencillo con documentación estandarizada. Y es que el cliente, sus intereses y su experiencia están en la base estratégica del negocio.

Respecto a la última barrera, se ha visto superada por el desarrollo de la tecnología que permite a Raisin orquestar la relación con todos sus bancos colaboradores y en varios idiomas. La compañía da la posibilidad de unirse a la plataforma de dos formas: ofreciendo sus productos de ahorro a los clientes de Raisin o integrando los productos de otros bancos colaboradores de Raisin en sus propios sistemas.

¿Y el futuro? Raisin ya está presente en toda Europa con sus plataformas de ahorro y su desarrollo estratégico continúa en el segmento de la gestión patrimonial y de inversiones. Y el próximo reto será EE. UU., país donde ha iniciado su andadura con un modelo basado en «ahorro como servicio» (Savings as a Service) y con el apoyo de dos patentes tecnológicas propias y registradas específicamente para este mercado.

Filosofía de banca abierta, innovación tecnológica, desarrollo de mercados internacionales y una experiencia de clientes sin fricciones para sus clientes... así están liderando el futuro compañías como Raisin.

El autor



Pablo Blasco es fundador y director Fintech Spain, *think tank* desde el que desarrolla proyectos de consultoría estratégica, programas de desarrollo directivo y estudios internacionales de investigación para organizaciones como el Banco Interamericano de Desarrollo.

Desde hace casi dos décadas es docente en universidades y escuelas de negocio en las áreas de Innovación, Finanzas y Gestión de empresas. También ha sido pionero en el diseño y la elaboración de MOOC en español sobre *fintech* y la banca del futuro. Colabora de forma asidua con medios digitales y blogs especializados analizando la influencia de la innovación tecnológica en el escenario empresarial y financiero.

Índice

Agradecimientos

Introducción. El *fintech banking* en la era del todo conectado

1. «Soy tu cliente, concócame»

1. Un cliente que quiere ser singular
2. Organizaciones con el cliente en el centro
3. Los consumidores no usan lo digital, son digitales

2. Las dinámicas competitivas de la transformación

1. De la integración total al totum revolutum
2. Las plataformas y la reconfiguración de la cadena de valor
3. Las personas también aparecen en escena
4. Open banking: ¿ecosistema orgánico o empujado por la normativa?
5. Industrialización y tecnificación de servicios
6. Un sector hiperregulado
7. La reacción de las empresas establecidas
8. La inclusión financiera, motor de cambio
9. Siguiente paso: hacia un nuevo destino

3. Los nuevos confines del universo financiero

1. Deconstruyendo el ecosistema financiero en un millar de piezas
 2. La banca que no será banco: nuevos formatos y modelos de negocio
- Mejor practica fintech banking: Raisin. Una plataforma europea para democratizar la inversión y el ahorro
3. Las caras del cambio
 4. El movimiento internacional hacia la banca abierta
 5. Los 31 nombres de la banca del futuro

4. El ecosistema *fintech banking*

1. La consolidación de un fenómeno internacional
2. Una taxonomía del nuevo ecosistema

5. El universo *fintech banking* centrado en las personas

1. La nueva banca digital enfocada en las personas
2. Los gestores de finanzas personales
3. Los pagos en el contexto digital personal
4. Financiación
5. Ahorro e inversiones

6. El universo *fintech banking* en el mundo empresarial

1. Las necesidades financieras de la empresa del siglo XXI
2. La nueva banca digital para empresas
3. Las herramientas *fintech* para la gestión empresarial
4. La operativa transaccional en las empresas
5. Financiación alternativa para empresas
6. Infraestructura tecnológica
7. El futuro de las finanzas en el ecosistema empresarial

7. Un nuevo mundo para el dinero

1. Apuntes previos sobre los critpoactivos
2. La representación del dinero en la era de lo intangible
3. Negocios emergentes en el nuevo mercado cripto
4. Iniciativas en la creación de monedas soberanas digitales
5. Retos para consolidar el nuevo mundo del dinero
6. El último paso: la descentralización financiera

8. La transformación tecnológica del universo financiero

1. Las dimensiones de la tecnología en el universo financiero
2. Las tecnologías en la generación de datos
3. El camino hacia un contexto basado en los datos

9. Las cuatro esferas tecnológicas de la transformación

1. La base tecnológica de la conectividad
2. ¿Entender o qué entender? Una cuestión de ciencia y tecnología
3. La próxima generación de vendedores
4. Una tecnología para la descentralización)

10. ¿Cuándo seré un banco?

1. Descentralización
2. Autonomía
3. Responsabilidad y propósito
4. ¿Un nuevo mundo, una nueva identidad?

Anexo. Listado de índices que miden la evolución del mercado

Notas