
Cultura financiera y “tecnofinanzas”

Pau A. Monserrat

Resumen: En este artículo se analiza el tránsito de un modelo tradicional en la oferta de servicios financieros a otro caracterizado por la aparición de empresas tecnológicas no financieras (sector “tecnofinanciero”). El nuevo modelo aportará ventajas a los consumidores financieros, pero también es susceptible de generar nuevos riesgos que merecen ser atajados a tiempo para no quebrar las expectativas de los usuarios. Un nuevo tipo de educación financiera, adaptado a estas circunstancias, se debería imponer a estos efectos.

Palabras clave: “Tecnofinanzas”; Educación financiera; “Fintech”.

Códigos JEL: A20; D18; I22; O33.

Por “tecnofinanzas”¹ se entiende el nuevo sector financiero con un componente tecnológico fundamental, término derivado del anglicismo “Fintech”, acrónimo de *finance* y *technology*. El sector “tecnofinanciero” es una realidad incipiente a la que los consumidores debemos hacer frente, adaptarnos y aprovechar, pero también una señal de un futuro que está por escribir y promete oportunidades y riesgos en las finanzas personales.

Recuerdo un día de mi etapa en el instituto, en el que un buen profesor nos preguntó en qué etapa histórica nos gustaría haber vivido. Mi respuesta fue la misma que daría hoy: en el futuro. Un deseo de conocer lo que está por llegar que no se basa en una visión idílica del progreso de la humanidad en absoluto: las distopías podrían tener más posibilidad de ocurrir que los porvenires agradables. Sin embargo, el futuro es vida que ha de desplegarse y por ello me fascina y atrae. Además, vivir en el futuro y elucubrar sobre éste ayuda a cambiarlo: nada hay escrito que el ingenio de la humanidad no pueda alterar.

Cuando el profesor de la Universidad Hebrea de Jerusalén Yuval Noah Harari se pregunta qué nos deparará el futuro², acude a la historia de la humanidad para lanzar sus teorías. Admite, no obstante, de las limitaciones que un ser humano de hoy tiene a la hora de predecir el comportamiento del ser del futuro, cuya humanidad puede quedar alterada cuando se combine con la tecnología. El *Homo Deus* no se comportará como el *Homo Sapiens* y, por tanto, no cincelará su devenir con los mismos patrones. Defiende, no obstante, la utilidad de intentar adelantarse a lo que ha de ocurrir, ya que, independientemente del nivel de acierto, las profecías han ayudado a las personas a cambiar su propio futuro. Cuando discutimos sobre la cultura financiera necesaria para relacionarse con los productos y servicios del sector “tecnofinanciero”, en realidad no

solo hilamos en el presente, sino que buscamos anticiparnos e incluso modificar el futuro.

Una ingeniosa forma de definir la actual relación entre los clientes y los bancos tradicionales es la que el experto financiero y cofundador de Finizens³, Martín Huete, defiende⁴: un terrible síndrome de Estocolmo bancario. Cuando la educación financiera del consumidor bancario tipo es parca o casi inexistente, la responsabilidad de las entidades financieras se torna máxima. Si ponen todo el esfuerzo en que todos los integrantes de la organización estén formados y tengan los incentivos adecuados para tratar los intereses de sus clientes como si fueran propios, el mercado bancario está sano y funciona. Si los bancos se aprovechan de la asimetría informativa, la deficiente cultura financiera del cliente acaba provocando desastres en su economía.

¿Hay alguna garantía de que los nuevos operadores “tecnofinancieros” no aprovechen este déficit formativo en materia financiera?

Mi respuesta es que no, en absoluto. Hay estudios⁵ que dejan bastante claro que los empleados de banca no son especialmente amorales o con mayor propensión a aprovecharse de las debilidades ajenas que los profesionales de otros sectores empresariales. Los nuevos “tecnofinancieros” provienen de diferentes ámbitos, desde la banca al marketing *online*, informáticos, matemáticos y emprendedores que hicieron dinero gracias a la tecnología. Conozco a muchos profesionales financieros y algunos emprendedores de éxito y considero que el combinado supondrá grandes avances, pero también augura nuevos conflictos entre estas nuevas empresas y los consumidores financieros. La salud financiera de una familia es algo muy serio para dejarla a merced de “nuevos” financieros y recién llegados del

¹ Accesible en el siguiente enlace de Fundeu BBVA: <http://www.fundeu.es/recomendacion/fintech-alternativas-en-espanol/>

² YUVAL NOAH HARARI (2016), *Homo Deus: Breve historia del mañana*. Editorial Debate.

³ Web de la “fintech” Finizens accesible en el siguiente enlace: <https://finizens.com/>

⁴ Accesible en el siguiente enlace del blog de Martín Huete: <https://martinhuete.com/la-cultura-financiera-y-las-fintech/>.

⁵ Por ejemplo, el estudio de G30 WORKING GROUP (2015): *Banking Conduct and Culture: A Call for Sustained and Comprehensive Reform*.

mundo de la tecnología. Tampoco la regulación del mercado va a ser la panacea de todos los problemas, si nos fijamos en cómo ha funcionado hasta la fecha con una relación entre clientes y servicios financieros infinitamente menos compleja que la que está llegando. Salvo que la tecnología llegue también a la supervisión y tengamos potentes algoritmos en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o el Banco de España, futuro que no descarto en absoluto, pero que costará un relevo generacional, como mínimo.

El papel de la concienciación y educación financiera de los asesores humanos y de los consumidores financieros es, si cabe, más relevante con la llegada de los productos y servicios “tecnofinancieros”, algunos simplemente fruto de una evolución tecnológica de los tradicionales, mientras que otros son nuevas formas de solicitar e invertir nuestro dinero. Hasta la propia naturaleza del dinero muta con la llegada de las criptomonedas privadas tipo Bitcoin⁶.

La educación financiera no puede limitarse a un relato más o menos aséptico de los tipos de productos y servicios “tecnofinancieros” que existen, ya que esta formación no ayuda en demasía a que un consumidor tome decisiones de contratación inteligentes. Hay que dar un paso más y dotar de herramientas de análisis crítico a los ahorradores y potenciales prestatarios. La asimetría informativa que existe en el mercado financiero en general no mejora en el “tecnofinanciero” y, por tanto, es preciso concienciar de ello a los clientes. La falsa creencia de que el banco era una suerte de puerto seguro para nuestro dinero no se debe volver a propagar en cuanto a las empresas “fintech”: son empresas privadas que buscan el lucro en su actividad. Son vitales los contenidos relacionados con los derechos del consumidor financiero ante este tipo de proveedores. Unos derechos que, aún se están configurando, dado que la realidad va cambiando. Por ejemplo, se deberá configurar una jurisprudencia sobre los asesoramientos automatizados en conflicto de intereses para dirimir la responsabilidad del algoritmo y de sus creadores humanos en la contratación tendenciosa a nombre de sus clientes.

Capital importancia cobra en la educación “tecnofinanciera” los contenidos relacionados con la naturaleza y riesgos de los diferentes vehículos de inversión y crédito. Tengamos en cuenta que, tanto por la novedad, como por la innovación de esta oferta financiera, el consumidor medio no está en absoluto familiarizado con la gran mayoría de herramientas “fintech”. Si bien la clasificación que podemos hacer de la oferta tecnofinanciera es variada, a efectos prácticos podemos dividirla en tres grandes grupos:

⁶ Más información en la comunidad Bitcoin accesible en el siguiente enlace: <https://bitcoin.org/es/>.

1. Las “fintech” que ofrecen crédito a personas físicas y jurídicas.

2. Productos “tecnofinancieros” de inversión.

3. Herramientas y medios de pago variados, desde las empresas de asesoramiento automatizado (“robo advisors”) a programas de firma de reconocimiento facial.

La cultura financiera es fundamental a la hora de prevenir el sobreendeudamiento privado. Pese a la crisis financiera que ha asolado España, las iniciativas públicas y privadas para dotar a la población de los conocimientos mínimos para optimizar su endeudamiento son muy escasas. Desde mi punto de vista⁷, la cultura empresarial imperante en las entidades financieras y los múltiples conflictos de interés que enfrentan limita o invalida su labor pedagógica. Desgraciadamente, como ya señalé en mi último análisis sobre la educación financiera impartida por el sector privado⁸, los portales *online* privados, como los comparadores de productos bancarios, tampoco están exentos de problemas a la hora de dar formación financiera; el principal peligro que con demasiada frecuencia acaba sustantivándose, opinión basada en mi experiencia profesional en varios comparadores⁹, es que no haya un dique de contención entre los departamentos comerciales y editoriales. Si la empresa privada usa la educación financiera para conseguir más negocio, en lugar de para reforzar su marca y reputación, al final los contenidos financieros dejan de ser cura y devienen antígenos para sus consumidores. Si desviamos la mirada a las empresas “tecnofinancieras” válidas para proporcionar educación financiera, el panorama en España es aun esencialmente virgen. La que conozco personalmente y a la que he sido invitado a participar es el comparador de las nuevas finanzas *Enfintech*¹⁰. En este nuevo portal se pretende ayudar a los usuarios a entender los diferentes servicios y producto del mercado, además de aportar herramientas de comparación. Mi intervención en esta iniciativa pretende ayudar a que crezca un comparador objetivo y no un escaparate enmascarado de comparador. Para ello, repito, es imprescindible que los responsables comerciales no interfieran en la labor editorial. Una condición básica para volver a dedicar mis horas a la divulgación financiera *online*.

“Fintechs” de crédito hay de diversos tipos: las que ofrecen como empresas privadas crédito directamente (conocidas también como empresas de *lending*) y las

⁷ MONSERRAT VALENTÍ, PAU A. (2016): “Educación financiera: el conflicto de interés”, *eXtoikos*, nº 18.

⁸ CUENA CASAS, MATILDE, et. al (2017): *La prevención del sobreendeudamiento privado. Hacia un préstamo y consumo responsables*, Editorial Aranzadi.

⁹ He trabajado en Bankimia.com (hoy Credimarket.com) y en iAhorro.com más de 6 años como director editorial.

¹⁰ Se puede acceder al comparador en el siguiente enlace: <http://www.enfintech.com/>.

empresas de micromecenazgo o *crowdfunding* de préstamos (o portales de *crowdlending*). El mercado mundial más grande de crédito “fintech” es el de China, seguido de los de EE.UU. y Gran Bretaña¹¹.

Las compañías de *lending* en España no están reguladas por el Banco de España, y los tipos de interés entran en contradicción con el espíritu y la letra de la normativa anti-usura. Así encontramos “ofertas” de crédito supuestamente “fintech” que al final no dejan de ser microcréditos de pequeñas cantidades o créditos personales a tipos de más del 60% TAE¹². Realmente la denominación de “crédito fintech” es cuanto menos matizable: si por tecnología financiera se entiende cobrar muy caro el dinero prestado, poca innovación estamos constatando. La educación financiera de los potenciales clientes debe ayudarles a evitar este tipo de crédito, salvo por motivos muy acotados y en condiciones aceptables.

Menos abusivo pero igual de complejo son los préstamos personales *crowdfunding*. Las plataformas que ofrecen este tipo de servicios han de estar dadas de alta en la CNMV como plataformas de financiación participativa¹³, al igual que las plataformas de *crowdfunding* de capital o *equity crowdfunding*. Multitud de pequeños prestamistas dejan su dinero de forma colectiva a una persona física o jurídica. Aquí la cultura financiera del usuario debe ayudar a descifrar unos contratos de préstamo que pueden tener cláusulas inusuales a las que no está familiarizado. Además hay que ser capaces de comparar las condiciones que obtienen por esta vía con las alternativas bancarias que hay en el mercado. Una nueva vuelta de tuerca: ya no basta con comparar los diferentes préstamos bancarios, hay que ampliar la comparativa a los préstamos “tecnofinancieros”.

En cuanto a los productos y servicios “fintech” accesibles al público en general, además del *crowdfunding* de préstamo (ya que un cliente tanto puede pedir un préstamo como ser un “microprestamista” que busca rentabilizar su dinero), hay que referirse a nuevas formas de invertir como el *equity crowdfunding*, forma que tiene una empresa emergente o ya consolidada de financiar sus nuevos proyectos con el dinero de “microsocios”, pequeños inversores que “depositan” su dinero en una sociedad

limitada, a la espera de rentabilizar su apuesta vía dividendos y revalorización de sus participaciones. El riesgo de perder todo el capital invertido es evidente; además, requiere del inversor cultura financiera y empresarial, para valorar adecuadamente el nivel de riesgo que asume. En el último año se ha popularizado un tipo especial, el *crowdfunding* inmobiliario, abanderado por Housers. En su primera versión¹⁴, que no ha pasado el filtro de la CNMV marcado por la normativa relacionada con estas plataformas¹⁵, los pequeños inversores asumían un riesgo más elevado, ya que bajo el manto de la inversión en inmuebles, los “microinversores” adquirirían participaciones de sociedades limitadas creadas *ex profeso* para gestionar un inmueble. Se convertían en empresarios inmobiliarios sin poder de decisión. Tras el alta de Housers Global Properties, PFP, S.L. en el registro de la CNMV con el número 20, parece que su modelo de negocio ha variado¹⁶ y se ha adaptado a las exigencias normativas. Además de poder invertir mediante *crowdlending* inmobiliario, ya que la plataforma gestiona préstamos en masa a promotores a un tipo fijo, se puede invertir en *crowdfunding* de capital de empresas del sector inmobiliario, con diferentes fórmulas con mayor o menor liquidez.

Además, es ya posible invertir de forma automatizada con diferentes tipos de programas y algoritmos que seleccionan por nosotros las inversiones que consideran encajan en nuestro perfil inversor. La propia CNMV ya ha autorizado como empresas de asesoramiento de inversiones (EAFI) o agencias de valores a cuatro empresas, número que no dejará de aumentar. Estos nuevos operadores que aportan tecnología al servicio del cliente, que reduce costes, mejora resultados pero también introduce mayor complejidad y posibilidades que ha de conocer el pequeño inversor, son:

- Feelcapital EAFI, S.L., de alta desde de julio de 2014. Solo asesora a los clientes, no gestiona sus carteras ni ejecuta órdenes.

- Indexa Capital AV, S.A., autorizada en diciembre de 2015. Su funcionamiento parte de un cuestionario de perfil inversor, modificable en cualquier momento. El “robo advisor” recomienda al cliente una serie de fondos indexados, que se compran tras la transferencia del dinero a la cuenta del cliente.

- Finizens (Axon Wealth Advisory Digital AV, S.A.U.) está dada de alta en la CNMV desde diciembre de 2016 con el número 267. Su socio

¹¹ Según datos de la publicación del Financial Stability Board titulada “FinTech credit Market structure, business models and financial stability implications” (2017) accesible en el siguiente enlace: http://www.bis.org/publ/cgfs_fsb1.pdf.

¹² Ejemplos de créditos “fintech” con tipos muy elevados los podemos encontrar en Monedo (portal accesible en el siguiente enlace: <https://www.monedo.es/now>), cuya TAE mínima y máxima para solicitar hasta 5.000 euros es de entre el 60 y el 113%, o bien Creditea (<https://creditea.com/es/>) con una TAE mínima del 79,38% y máxima del 790,72%.

¹³ Registro accesible en el siguiente enlace: <http://www.cnmv.es/portal/Consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx>.

¹⁴ Ver análisis crítico de Housers en el siguiente enlace de la bitácora de Enfintech: <http://www.enfintech.com/blog/opinion-sobre-housers/>.

¹⁵ Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

¹⁶ Ver el funcionamiento básico de Housers en el siguiente enlace: <https://www.housers.com/es/como-funciona>.

único es Fintech Holding 2015, S.L. Adherida al FOGAIN. Según la empresa su tecnología de gestión de inversiones y la selección de los productos de inversión permite un ahorro al cliente en comisiones de hasta un 85% en comparación a los bancos. Recientemente ha llegado a un acuerdo con EVO Banco¹⁷ que permitirá a los clientes de la entidad financiera disponer de cinco perfiles de inversión basados en algoritmos que les selecciona las mejores carteras de fondos de inversión. El vehículo concreto que utilizará será un “Unit Link”, seguro de vida (Caser es la compañía) que invierte lo aportado por los clientes en los fondos de inversión seleccionados, repercutiéndoles los beneficios o las pérdidas.

- Inbestme Europe AV, S.L., dada de alta en la CNMV en febrero de 2017. Invierte a largo plazo, diversificando de forma global.

Una larga lista que no para de crecer, aportando mejoras al consumidor financiero, pero también nuevos riesgos. En la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) ya hay 91 empresas asociadas¹⁸. Más de un centenar si tomamos el listado de SpanishFintech¹⁹.

Estamos asistiendo al crecimiento y consolidación de un nuevo sector financiero basado en la tecnología que el consumidor financiero aún apenas conoce y cuya oferta es cambiante y de creciente complejidad. La educación financiera es básica para que el consumidor se beneficie plenamente de la innovación aplicada a las finanzas personales.

¹⁷ Ver nota de prensa del acuerdo en el siguiente enlace: <http://www.evobanco.com/que-es-evo/noticia/EVO-SE-ALIA-CON-FINIZENS-PARA-CONVERTIRSE-EN-EL-PRIMER-BANCO-EN-OFRECER-SERVICIOS-DE-ROBOADVISOR/>.

¹⁸ Socios AEFI en el siguiente enlace: <https://asociacionfintech.es/asociacion/asociados-aeFI/>.

¹⁹ Mapa Fintech en el siguiente enlace: <http://spanishfintech.net/mapa-fintech-espana/>.