

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Ana María Zuluaga y David Malagón

Abril 21 de 2016

Tecnología financiera y tercera ola del “descreme” bancario

El período pos-Lehman (2010-2016) se ha caracterizado por un ambiente de elevada volatilidad financiera y una clara diferenciación estratégica-comercial a nivel bancario (ver *Informe Semanal* No.1293 de noviembre de 2015). En este contexto, Anif ha venido identificando tres “olas” que apuntan a agravar la desintermediación bancaria, afectando especialmente al negocio crediticio tradicional.

La primera “ola” corresponde al surgimiento de las innovaciones tecnológicas que empezaron ofreciendo servicios financieros mediante plataformas virtuales que operaban como “pasarelas de pagos” (“disruptores digitales” o “financieras tecnológicas-FINTECs”), ver *Comentario Económico del Día* 2 de julio de 2015. De hecho, varias de estas plataformas permiten negociar créditos directamente y otras son utilizadas para realizar pagos a terceros.

La segunda “ola” hace referencia a las apuestas financieras que se generan mediante cuasi-bancos no regulados en Estados Unidos, los cuales actualmente focalizan sus créditos en los denominados HENRYs: *High-Earned-No-Rich-Yet* (los de altos ingresos, que aún no son ricos). Este esquema permite prestarle a los estudiantes de las mejores universidades estadounidenses, financiándoles sus estudios y su alto estándar de vida. Ello bajo la premisa de que dicho capital humano siempre será

exitoso laboralmente y podrá honrar sus abultadas deudas, dado que serán los futuros ricos (ver *The Economist*, enero 16 de 2016).

Recientemente, se ha venido configurando la tercera “ola” de este “descreme” bancario, la cual está asociada al posicionamiento de las FINTECs en el mercado financiero. Estas plataformas ahora ofrecen diversos servicios virtuales a sus clientes, tales como: i) consolidación y análisis de información financiera (ingresos, transacciones, impuestos, pagos a terceros, reembolsos, etc.), accediendo a los extractos bancarios; ii) conexión entre prestamistas y prestatarios (servicios *peer-to-peer*); iii) asesoría financiera; y iv) préstamos *online*.

Cabe destacar el caso de la plataforma *Mint* en Estados Unidos. Esta ofrece el servicio de consolidación de toda la información de los clientes bancarios (depósitos, tarjetas de crédito, ahorro pensional, etc.) en una sola base de datos. También sobresalen *Zopa* (en Gran Bretaña) y *Lending Club* (en Estados Unidos). Todos estos operan con base en sofisticados algoritmos, lo cual les permite seleccionar clientes potenciales de acuerdo a sus calidades crediticias (ver *The Economist*, octubre 24 de 2015).

Así, las FINTECs se han enfocado en ofrecer servicios virtuales llamativos y de fácil uso, utilizando la información financiera de sus clientes. Por ejem-

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Ana María Zuluaga y David Malagón

plo, algunas de estas plataformas informan a los clientes bancarios sobre el diferencial de tasas de interés que enfrentan en cada momento respecto de las mejores alternativas de mercado. Esto ha limitado de forma significativa las estrategias comerciales de los bancos y le ha restado popularidad a sus servicios móviles-virtuales.

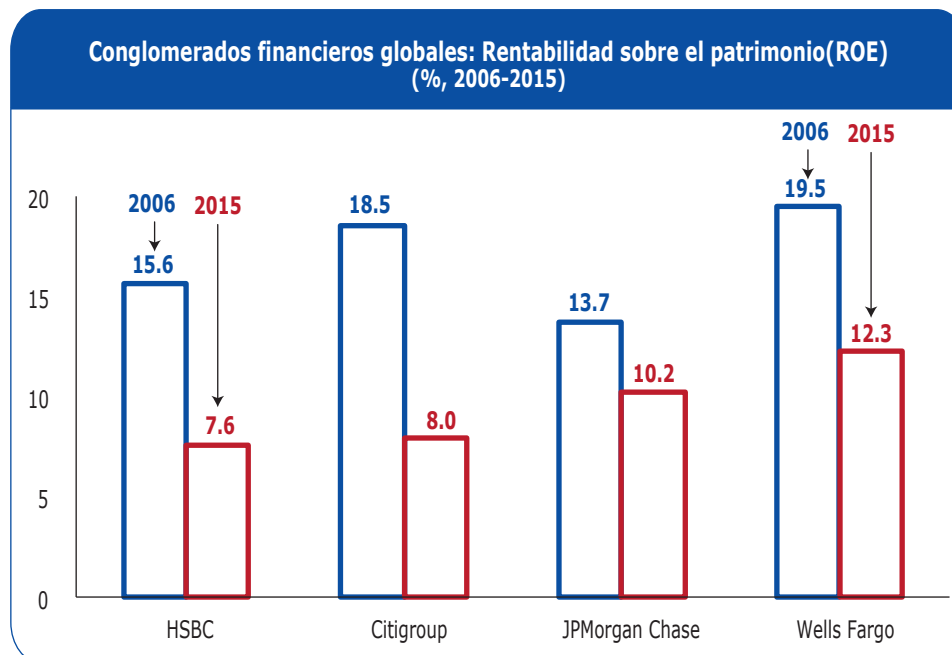
Nótese que el insumo fundamental de estas FINTECs radica en la información de los clientes, la cual hasta hace muy poco era un monopolio de cada banco. Por tal motivo, el acceso a dicha información ha suscitado un importante debate a nivel internacional: ¿Esta es exclusiva del banco o puede cada cliente compartir su información con quien desee? Mientras este dilema se resuelve, muchas plataformas están consiguiendo dicha información mediante prácticas inseguras, bien sea contactando directamente a los clientes o convenciéndolos de suministrar sus “contraseñas” bancarias.

Es entonces evidente la creciente competencia global que enfrentan los bancos a nivel comercial, en paralelo a crecientes regulaciones bancarias bajo el manto de Basilea III. Esto es particularmente desafiante para las *Systemically Important Financial Institutions*-SIFIS (ver cuadro adjunto). El desafío

radica en reinventar su negocio de intermediación financiera a través de repensar el papel de las sucursales a nivel físico (a manos de la tecnología-internet) y de lograr competirle a las FINTECs en el mercado crediticio (v. gr. “*lending clubs*”).

En unos casos se ha venido discutiendo abiertamente el beneficio de que los bancos suministren dicha información a las plataformas virtuales, previa autorización de sus clientes, a cambio de un beneficio compartido entre estos nuevos intermediarios. De hecho, la Unión Europea recientemente aprobó una norma que permite a los clientes autorizar a las FINTECs para realizar pagos desde sus cuentas bancarias (Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo 2366 de 2015).

Es así como estos avances tecnológicos también imponen retos regulatorios, pues las autoridades deben estar muy atentas a que no se generen “zonas grises” que después constituyan “elusión regulatoria” y posibles dolores de cabeza con riesgo sistémico. Tal como el regulador ha estado “presto” a exigir requerimientos adicionales a la banca, debe estarlo igualmente para evitar “arbitrajes regulatorios” de entidades que quieren operar como bancos sin serlo.



Fuente: cálculos Anif con base en *The Economist* y *Yahoo finance*.