

Fundada en 2014, FinReach es un proveedor de software con el objetivo de ayudar a los bancos a digitalizar sus procesos comerciales y la interacción con los clientes. Con sede en Berlín, trabaja actualmente con más de 500 bancos y cajas de ahorros en Europa, y ha asistido al cambio de miles de cuentas en distintos países. En Espa-

ña, explica su Country Manager Adriana Gaitán, su solución Cambio de Cuenta facilita el cumplimiento de la nueva directiva europea 2014/92/UE, enfocada a fomentar la movilidad financiera, por la que los trámites para cambiar la cuenta de un banco pasan a ser responsabilidad de las propias entidades y no del cliente.

Adriana Gaitán, Country Manager de FinReach en España

“Queremos llegar a más acuerdos con la banca española”

■ Nuria Díaz

— ¿Cuáles son las principales cifras de la compañía?

— FinReach es una empresa fundada en Berlín en 2014 con el objetivo de apoyar a los bancos en la digitalización de sus servicios. Nuestro producto estrella, el servicio de cambio de cuenta, es el que nos abrió las puertas con los bancos y cajas más importantes en Alemania y Austria durante nuestros primeros años. Actualmente, trabajamos con aproximadamente 500 bancos y cajas de ahorro en ambos países, así como en España. Hasta el momento, la compañía ha facilitado ya la migración de más de 300.000 cuentas bancarias en los tres mercados.

— ¿Y sus previsiones?

— FinReach pertenece a un grupo FinLeap, la constructora alemana de empresas fintech más grande en Europa. A día de hoy, FinLeap cuenta con un portafolio de 16 empresas, varias de ellas líderes digitales en sus respectivas industrias y todas con un enfoque exclusivo en el sector de servicios financieros, en el que ofrece soluciones digitales holísticas y con propuestas de valor que permiten tanto a los consumidores particulares como a las PYMES gestionar sus finanzas de una manera más sencilla y personalizada. El enfoque actual de FinLeap considera no solo la creación de sus propias empresas en el ámbito de la fintech, sino también el establecimiento de asociaciones de negocio (Joint Ventures) con compañías líderes en distintas industrias, con la finalidad de combinar las soluciones digitales de todo el grupo FinLeap con la experiencia, conocimiento y base de clientes existente de sus socios. En consecuencia, nuestras previsiones como compañía pasan por aumentar los acuerdos estratégicos de FinReach con los principales actores del sector bancario español.

— ¿Cuáles son sus planes de expansión en España?

— En 2017, FinReach inició su proyecto de internacionalización y, tras un exhaustivo estudio sobre los mercados europeos con mayores oportunidades en términos de digitalización y desarrollo bancario, se decidió apostar por el mercado español. Aunque los motivos fueron variados, podemos resumirlos en tres. Por una parte, si bien es cierto que es un país con una fuerte concentración bancaria, los principales bancos están apostando, cada vez más, por disminuir sus activos fijos y por ende sus costes de operación, a través de un incremento en la oferta de servicios online. Por otra parte, el usuario bancario español entre los 18 y 55 años de edad (población con mayor índice de digitalización), comprende casi el 55% de la población actual. Ante dicho potencial y ante las exigencias de este mercado, la banca tradicional se enfrenta al reto de ofrecer mejores servicios digita-



“A nivel de políticas públicas, España se encuentra en el camino indicado en términos de regulación, con una tendencia positiva hacia el ‘open banking’, que permitirá generar un mayor nivel de competencia en el mercado”

les que permitan una mayor integración digital con sus usuarios, proveyendo información transparente, rápida y segura. Finalmente, a nivel de políticas públicas, España se encuentra en el camino indicado en términos de regulación, con una tendencia positiva hacia el open banking, que permitirá generar un mayor nivel de competencia en el mercado.

— Por su experiencia, ¿cómo diría que está el sector financiero en España en lo que a digitalización se refiere?

— Tal como le comentaba hace un momento, la regulación del país está favoreciendo el desarrollo de iniciativas digitales en el mercado financiero español. Un ejemplo claro de este impulso es nuestro servicio de cambio de cuenta, disponible al momento en España con Selfbank, Deutsche Bank, N26 y Banco Cooperativo Español con algunas de sus

AL TIMÓN

Adriana Gaitán se incorporó a FinReach a principios de 2018, como responsable de cuentas estratégicas, antes de asumir el desarrollo del mercado español. Licenciada en Administración de Empresas y Relaciones Internacionales, Adriana cuenta también con un máster en Políticas Públicas por la Hertie School of

Governance. Antes de iniciar su etapa profesional en FinReach, Gaitán ocupó diversos puestos de responsabilidad tanto en el sector privado como en el público entre ellos, en la filial mexicana de PwC; en Nacional Financiera, la banca de desarrollo líder en México, y en el banco alemán N26. Adriana es maratoniana, y no hace mucho se ha

iniciado en el mundo del triatlón. Su tiempo libre lo ocupa en sus entrenamientos, leer y aprender alemán. Es una amante de las novelas históricas. Disfruta también del debate político, en especial, si está relacionado con su México natal, así como de temas sobre igualdad de género. Le encanta viajar y probar comida típica de diferentes lugares.

cajas, que es una solución automática, 100% digital y gratuita para el usuario, que permite realizar el cambio de cuenta bancario en 4 sencillos pasos: registro, análisis, selección y notificación a prestadores de servicios. El servicio se pone en marcha cuando el usuario se da de alta con sus credenciales de banca online del banco antiguo. Posteriormente, FinReach realiza una lectura de las transacciones realizadas en los últimos 13 meses y se lleva a cabo un análisis y clasificación de las domiciliaciones, órdenes permanentes e ingresos. De este modo, le

mostramos un resumen al usuario, quien puede seleccionar y solicitar el envío de las notificaciones acerca de sus nuevos datos bancarios a los proveedores de servicios de su elección. Para que el servicio de cambio de cuenta sea cómodo y automatizado, es necesario acceder al historial de movimientos de la cuenta antigua del cliente. Para ello, FinReach colabora con agregadores financieros que facilitan ese acceso a los datos bancarios relevantes a través de APIs integradas en el sistema de FinReach. Todo ello, posible gracias al des-

arrollo tecnológico por parte de la compañía y al impulso y empeño que está realizando el sector bancario en España, que está adoptando prácticas muy recurrentes en la actualidad para ofrecer servicios digitales, ya que las APIs juegan un papel fundamental en el funcionamiento de la economía digital. Así ocurre, por citar algunos ejemplos, con las APIs de Alipay, Amazon, Google Books o Glovo, por citar algunos ejemplos, que son auténticos casos de éxito de integración de nuevos actores digitales con compañías más tradicionales en sus respectivos sectores.

— ¿Cuál es su valoración de la regulación en España que atañe a su negocio?

— Dicho lo anterior, uno de los principales retos al que nos enfrentamos en España es la falta de confianza por parte de algunos usuarios en el momento de optar por soluciones financieras digitales. Sin embargo, cabe enfatizar que este intercambio de información cuenta con los más altos estándares de seguridad y conexión que han sido previamente aprobados por los departamentos de informática y ciberseguridad de las entidades financieras con las que trabajamos. De ahí que un mecanismo clave para atacar esta debilidad sea, precisamente, la apertura de la banca para trabajar con empresas fintech para ampliar la gama de soluciones digitales que ofrecen y promocionando positivamente el uso de este tipo de servicios.

Aún hay camino por recorrer en España, no solo en el cambio de “mindset” por parte de los agentes bancarios tradicionales y del usua-

“El usuario bancario español entre los 18 y 55 años comprende casi el 55% de la población actual. Ante dicho potencial y ante las exigencias de este mercado, la banca tradicional se enfrenta al reto de ofrecer mejores servicios digitales”

rio, sino también por parte de las entidades gubernamentales, que se enfrentan al reto de ser cada vez más ágiles a la hora de plantear y, sobre todo, de implementar y supervisar cuestiones normativas a favor de un mercado con mayor competencia. Asimismo, los reguladores también tienen ante sí el reto de crear los espacios necesarios para fomentar un diálogo que tenga en cuenta en el proceso de no solo a la Banca tradicional sino también al sector fintech.

— ¿En qué otros mercados están interesados? ¿Contemplan alguna compra o fusión para crecer?

— FinReach tiene el interés de consolidar sus operaciones en otros países europeos en el mediano plazo y en el largo, ofrecer sus servicios de manera global. El año pasado, iniciamos el desarrollo de una plataforma digital basada en conexiones vía API, que tendrá el objetivo de apoyar a nuestros socios a desbloquear el potencial financiero de sus consumidores con un solo clic, digitalizando sus procesos y la interacción que tienen con ellos, para proporcionar un valor añadido a sus productos y servicios. De igual forma, esta plataforma nos permitirá ampliar no solo la gama de productos y servicios sino también el segmento de mercado que además de la banca tradicional, podrá también contemplar a los conocidos “challenger banks”, brokers financieros, fintechs, wannabes, entre otros.