

Tras más de siete años en el mercado y presencia en España, México y Chile, Fintonic se ha posicionado como la primera 'app' de finanzas personales de habla hispana. "A lo largo de este 2020, en el que vamos a llevar a cabo un importante lanzamiento de nuevos productos y funcionalidades, tenemos previsto alcanzar el 'break even' global de todas las empresas del grupo", señala

su fundadora y co-CEO, Lupina Iturriaga quien, además, destaca que su compañía es complementaria a la banca tradicional y, de hecho, colabora estrechamente con ella. Fintonic acaba de llegar a un acuerdo con Mastercard por el que sus clientes podrán disfrutar próximamente de nuevas funcionalidades que aportarán un valor diferencial a la forma en la que gestionan sus finanzas.

Lupina Iturriaga, fundadora y co-CEO de Fintonic

“Somos complementarios a la banca y colaboramos estrechamente”

■ Nuria Díaz

— ¿Cuáles son las principales cifras de Fintonic y cuáles sus previsiones?

— Tras más de siete años en el mercado y presencia en España, México y Chile, Fintonic se ha posicionado como la primera app de finanzas personales de habla hispana y una compañía de referencia del sector financiero a nivel mundial. Además, Fintonic es la primera fintech española que ha obtenido la autorización de Banco de España para prestar simultáneamente servicios de iniciación de pagos y agregación de cuentas regulados por PSD2.

Actualmente contamos con la confianza de más de 900.000 usuarios y nos hemos convertido en sus principales aliados a la hora de gestionar su economía y conseguirles los productos y servicios que mejor se adaptan a sus necesidades. De hecho, el primer año de uso de la aplicación, que es gratuita, los usuarios de Fintonic pueden llegar a ahorrar hasta 3.000 euros.

A nivel de negocio, en 2019 la actividad del grupo de empresas que forman Fintonic ha experimentado una excelente evolución multiplicando sus ingresos por 276%. A lo largo de este 2020, en el que vamos a llevar a cabo un importante lanzamiento de nuevos productos y funcionalidades, tenemos previsto alcanzar el break even global de todas las empresas del grupo.

— ¿Quién está detrás de la empresa?

— Fintonic nació oficialmente a finales de 2012, cuando mi socio, Sergio Chalbaud, y yo decidimos crear una app diseñada para ayudar a la gente a organizar su dinero y ahorrar sin renunciar a nada, y resolver sus necesidades financieras de una manera rápida y sencilla. En 2015 se sumó Aitor Chinchetru, lo que supuso un refuerzo en el crecimiento de Fintonic debido a su amplia experiencia en el sector de los servicios financieros y la industria de telecomunicaciones. En la actualidad, los tres formamos el equipo de dirección y fundacional.

Junto a ello, siempre hemos tenido la suerte de contar con el apoyo de grandes profesionales e inversores de referencia que, además de valorar muy positivamente el valor diferencial de Fintonic y las posibilidades que ofrece nuestro modelo de negocio, contribuyen cada día con su expertise estratégico. Una fuerte apuesta que ha llevado a la compañía a cerrar, primero en 2017 y luego en 2019, dos rondas de financiación por un valor total de 44 millones de euros que, entre otros, contaron con el apoyo ING Group y el grupo asegurador PSN. Asimismo, Fintonic cuenta con el respaldo de Ideon, FinancialSolutions, Inception Capital, Onza Capital y Atramedia, entre otros socios particulares.

Y también es importante destacar el dinámico equipo con el que



“En 2019 los usuarios de la 'app' ahorraron más de 850 euros de media en seguros, telefonía, electricidad o gas gracias a este servicio”

“Nuestro fin es ofrecer al ciudadano soluciones de transaccionalidad personalizadas y servicios de mayor calidad para sus operaciones bancarias”

cuenta Fintonic, formado por más de 150 profesionales expertos en el sector financiero y en las nuevas tecnologías.

— ¿Cómo convive en España una Fintech con la 'banca tradicional'?

— Con naturalidad, porque la propuesta de Fintonic es complementaria a la banca y colaboramos estrechamente. En Fintonic trabajamos en un formato marketplace dónde están conectadas las principales entidades de este país, aunque somos independientes para estar siempre del lado del usuario. Por ejemplo, si necesita dinero o está pagando de más en su factura de la luz, seguros o telefonía le buscamos opciones que se adapten más a sus necesidades de entre 50 colaboradores (entre los que se encuentran los bancos y aseguradoras más avanzados de nuestro país). Y todo sin salir de la app.

Además, no tenemos ningún con-

AL TIMÓN

Lupina, fundadora y co-CEO de Fintonic, se licenció en Administración y Dirección de Empresas por CUNEF, donde logró una beca por méritos académicos con la que dejó muestra de su valía dentro del sector empresarial y financiero. Durante algún tiempo se dedicó de pleno al mundo de la banca, primero en Nueva York y luego en

Madrid, donde dedicó algunos años al mundo de la tesorería y banca comercial, para incorporarse finalmente como socia a la empresa IDEON, como líder del área de consultoría financiera. Su carrera profesional la posiciona desde muy joven como experta en planificación financiera y esto, junto a su perfil de

empresaria, la lleva a fundar en España Fintonic. Por otra parte, la trayectoria de Lupina también ha sido reconocida con distintos galardones como la Estrella de la Comunidad de Madrid por el valor empresarial 2017. También ha sido nombrada entre las 500 mujeres más influyentes publicado por la lista 'Yo Dona'.

flicto de interés. Nuestro valor es mantener siempre la máxima independencia, siendo totalmente transparentes con el usuario y ofreciendo servicios muy innovadores.

Así, contamos con una Plataforma de Préstamos, en la que están integradas 17 entidades financieras. Por otro lado, somos broker de seguros y a través de nuestra Plataforma de Seguros, integrada por más de 35 aseguradoras, analizamos las pólizas de los usuarios, negociando las mejores condiciones y reclamando en su nombre las indemnizaciones que correspondan. A esto se añade además el servicio de revisión de facturas de energía y telecomunicaciones con el que Fintonic estudia si los usuarios tienen

contratada la tarifa adecuada y consigue reducciones en el precio, renunciando con la misma compañía o tramitando el alta y la baja con otra. En 2019 los usuarios de la app ahorraron más de 850 euros de media en seguros, telefonía, electricidad o gas gracias a este servicio.

Sin olvidarnos de que Fintonic funciona como un gestor de finanzas personales y permite integrar todas las cuentas y tarjetas en un mismo lugar, para hacer un estrecho seguimiento de todos los movimientos financieros. El usuario recibe alertas, notificaciones e informes sobre la actividad que les ayudan a detectar cobros excesivos o incorrectos, descubiertos, etc. Gracias a ello, en 2019 ahorraron más de 14

millones de euros solo en concepto de comisiones devueltas y recibieron 84.298 alertas por cuentas en descubiertos.

— La compañía acaba de cerrar un acuerdo con Mastercard para desarrollar conjuntamente nuevos servicios financieros... ¿cuáles?

— Fintonic es una referencia en el desarrollo de servicios dirigidos a gestionar mejor la economía doméstica, ahorrar y resolver las necesidades de financiación de sus usuarios. Ahora, gracias a esta nueva colaboración con Mastercard nuestros clientes podrán disfrutar próximamente de nuevas funcionalidades que aportarán un valor diferencial a la forma en la que gestionan sus finanzas. Nuestro fin es ofrecer al ciudadano soluciones de transaccionalidad personalizadas y servicios de mayor calidad para sus operaciones bancarias cotidianas.

Muy pronto detallaremos cuáles serán estos nuevos servicios que estarán disponibles en el primer semestre del año.

— Tener como tienen un marketplace de Préstamos, ¿qué ventajas les confiere sobre otras empresas de su sector?

— Sin lugar a dudas, la principal ventaja para el usuario es que a través de este marketplace multientidad puede conseguir financiación en las mejores condiciones del mercado y de forma totalmente personalizada, gracias a que cuentan con la información que proporciona nuestro FinScore. Esta es una herramienta gratuita que puntúa el perfil crediticio de un usuario para que conozca de antemano cuáles son las condiciones a las que puede acceder al solicitar un préstamo (interés, cuantía máxima, plazo de devolución...). Además, los usuarios tienen la posibilidad de mejorar las condiciones de su FinScore mediante las recomendaciones que proporciona Fintonic en la plataforma. Todo ello en un proceso 100% digital, sin salir de la app y con una experiencia de uso única.

El Finscore empodera a los usuarios, los datos son de cada uno, y ayudan a tomar mejores decisiones. Todo el mundo tiene que saber cómo le ven los bancos, como de bueno o malo es, ya que así puedes negociar mucho mejor, saber lo que te mereces y cómo puedes mejorar.

Y lo cierto es que este marketplace de préstamos está funcionando muy bien, de hecho, en 2019 Fintonic desembolsó créditos financieros a sus usuarios por un importe superior a los 100 millones de euros, prestando hasta 70.000 euros, y según tu Finscore la TAE varía de 5% a 30%.

— ¿Dónde están los retos del sector Fintech?

— La fintech, al igual que cualquier otra compañía en un mercado tan dinámico como el actual, tienen el reto de ir adaptándose a las necesidades cambiantes de sus públicos, ya sea de los ciudadanos o el resto de entidades del ecosistema; y deben hacerlo con modelos serios, bien fundamentados y que se ganen la confianza del usuario.

En esta misma línea, para Fintonic, cada día es un nuevo reto. Estamos en constante renovación para poder brindar a los usuarios los servicios y productos más acordes a sus necesidades diarias. Tal y como hemos hecho a lo largo de estos más de siete años de trayectoria, durante los próximos meses, vamos a continuar trabajando y escuchando a nuestros usuarios para conocer cuáles son sus necesidades y ofrecerles un servicio que se ajuste a esas demandas. Siempre queremos ir a más y seguir creciendo con el objetivo de ofrecer nuevos servicios que ayuden a empoderar al consumidor.