

Boletín Oficial



DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA

MEDFIN

MEDIADORES FINANCIEROS

- Mediación en Finanzas, Préstamos, Valores.- EAFI -




BOLSA de MADRID



Sumario

Actualidad	págs. 3-6
Un 2020 con más hipotecas fijas y más caras	págs.3-5
Alternativas de inversión para los ahorradores en España	pag.6
Información general	págs. 7-12
Tarjeta "Revolving".	
Formación Continuada	págs. 13-21
El futuro del sector bancario: digitalización y sostenibilidad	págs. 13-15
La "re-evolución" Fintech y sus desafíos	págs.16-19
Search Funds: una nueva modalidad de inversión	págs. 20-21
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada	pag.22
Consultorio Formativo	pág.23
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada</u>	pág. 12

La Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a C. Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, C.P. 46520 de Valencia. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: medfin@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: MEDFIN

Imprime: Gráficas Alhorí

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: V-3256-2011

E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial

DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA

Redacción y Administración

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha

28010-MADRID

Telf. Corp: 91 457 29 29



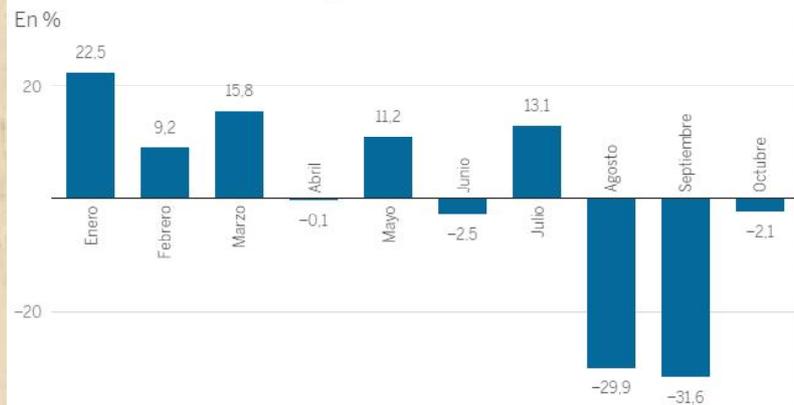
Web: www.atp-medfin.com

actualidad

UN 2020 CON MÁS HIPOTECAS FIJAS Y MÁS CARAS

Estancado o, como mucho, con un repunte de naturaleza cíclica, sin sobresaltos. Así los expertos describen el mercado de las hipotecas para el año 2020, tras un año del que trazan un balance que no dudan en definir "pobre". Eso sí, pese a que las hipotecas a tipo variable seguirán teniendo un precio extremadamente bajo, el próximo año muy posiblemente se vean más créditos hipotecarios a tipos fijos, aunque su coste podría ser mayor del que ostentaron en 2019.

Variación interanual hipotecas



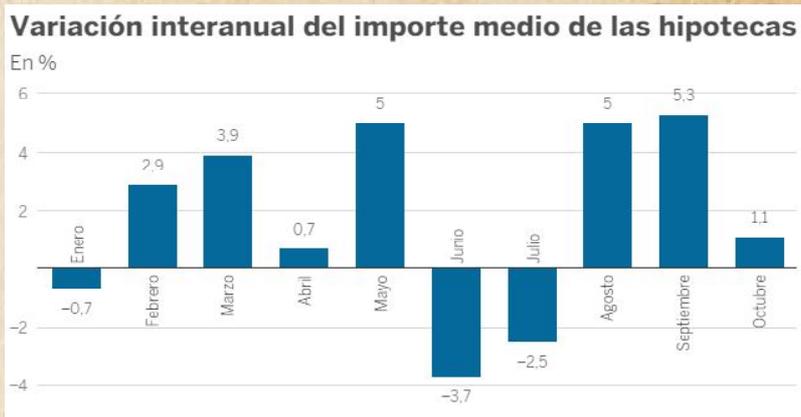
Es cierto que las entidades han librado en los últimos meses una reñida guerra de precios para captar a más clientes con estos productos.

Una de las principales causas de este enfriamiento ha sido la elaboración y la posterior implementación de la nueva Ley de Crédito inmobiliario, que entró en vigor a mediados de junio de 2019. El objetivo de la nueva normativa es incrementar la transparencia y la seguridad de cara a los bancos y a los clientes, adecuando la legislación española a los estándares europeos en este ámbito.

Un hecho que reconocen los profesionales, quienes, sin embargo, se dicen convencidos de que la Ley de Crédito inmobiliario "ayudará a estabilizar el mercado hipotecario y a sentar las bases para su potencial crecimiento, cuando las circunstancias lo permitan". Con su aplicación, "se pretende evitar el incremento de procesos judiciales que han aparecido en los últimos años con respecto a las cláusulas suelo, los gastos o la paralización de las ejecuciones hipotecarias".

Demanda sólida en una coyuntura incierta

La coyuntura es lo que preocupa más. “El gran temor para el ejercicio 2020 es que continúe la *progresiva desaceleración* que la economía española lleva sufriendo los dos últimos años”. Un entorno que genere una *disminución de la demanda* y un *endurecimiento de los requisitos* para contraer una deuda hipotecaria resultaría en un mercado estable o ligeramente menguante.

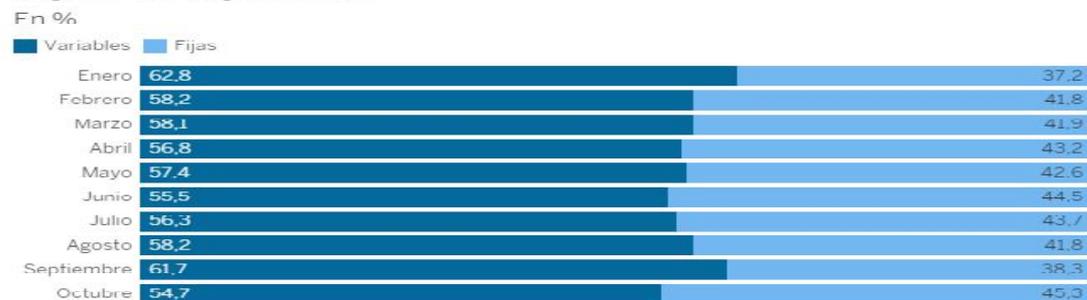


Por el contrario, en el marco de unas observaciones generales de los mercados en las que rechazan por completo lo que llaman un “miedo irracional”, los profesionales auguran cierto repunte cíclico, apuntalado por una demanda de crédito hipotecario solvente y

sólida, aunque admiten que, en el conjunto del stock de hipotecas, los volúmenes amortizados seguirán superando la nueva producción.

“La economía europea se está recuperando, pero sigue muy débil”, “Hay razones para el optimismo, los riesgos serán menos evidentes y vamos en la buena dirección, pero los tipos de interés del BCE no cambiarán en 2020”. Por ello, prevén que durante todo el año que viene el euríbor siga en terreno negativo, donde se encuentra instalado desde febrero de 2016.

Tipos de hipotecas



La consecuencia más inmediata será el alargamiento en el tiempo de un coste muy bajo de las hipotecas variables, cuyos tipos de interés se forman sumando el euríbor –que se sitúa en el -0,27– a un diferencial (uno de los más extendidos es el 0,99%). Pese a ello, los expertos prevén que la proporción de hipotecas fijas, que en octubre rondó el 45%, siga incrementándose en 2020, pese a algunas señales de agotamiento.

“La preferencia hacia las fijas viene determinada por un mayor deseo de protección y seguridad y una creciente aversión al riesgo por parte del cliente que, ante la incertidumbre económica, está dispuesto a pagar unos tipos de interés inflados por las entidades bancarias, pero estables en el tiempo, antes que arriesgarse a cargar con subidas repentinas en el futuro”.

Pero, en cuanto a los tipos de interés, los expertos advierten también que los fijos “podrían ser alcistas por una mayor asunción de gastos por parte de las entidades y la mayor presión de la nueva Ley de Crédito inmobiliario”. De hecho, el banco Santander ya ha decidido alejarse de la competencia “y ha optado por encarecer los tipos fijos de las hipotecas que oferta”. Un movimiento que posiblemente sigan otras entidades.

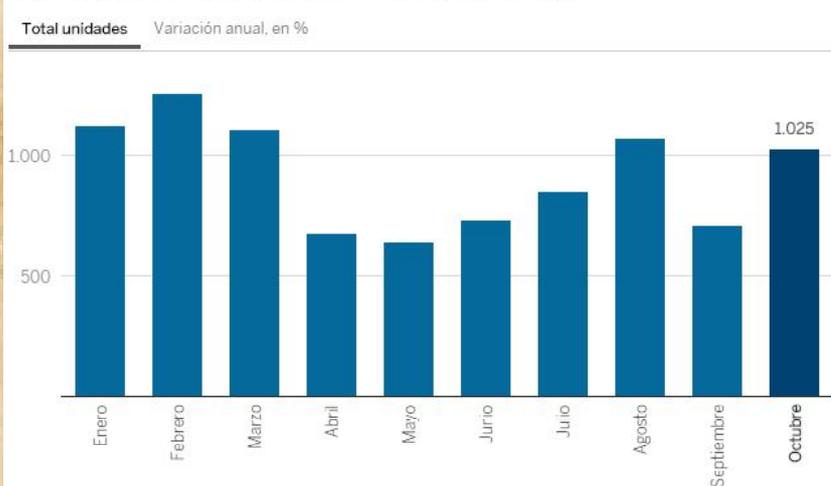
El tipo de interés medio en las hipotecas constituidas sobre vivienda en octubre fue del 2,5% (2,17% las variables, y 3,02% las fijas), y el plazo medio, de 24 años.

Las subrogaciones no aumentarán

En cuanto a la lucha de los bancos para captar clientes a través de la subrogación de la hipoteca de una entidad a otra, un proceso que la nueva normativa favorece notablemente, ya que devuelve al deudor el poder de decidir en última instancia en qué banco quiere tener su préstamo, algunos profesionales admiten que “el mercado es ahora más competitivo que nunca”. No obstante, en su opinión las entidades descartarán cada vez más de este escenario para poner más énfasis en la contratación de hipotecas fijas, con una consiguiente subida de tipos.

“Un cambio de entidad siempre genera diversos gastos al cliente, por lo que, a excepción de casos muy desfavorables, no consideramos que se vaya a producir un aumento notable en las subrogaciones”.

Subrogación de acreedor de hipotecas





Alternativas de inversión para los ahorradores en España

El año 2020 va a estar marcado de nuevo en la **Industria financiera en España** por los **bajos tipos de interés**, situación que **afecta** en dos vertientes: por un lado, el **descontento de los ahorradores** que ven como durante mucho tiempo sus **depósitos no ofrecen ninguna rentabilidad** y, por otro lado, porque sus **márgenes financieros**, que obtienen mediante la concesión de préstamos, se van a **estrechar aún más**, ante la sensación de los inversores de que no vienen buenos tiempos para la economía, con la consiguiente reducción de la propensión al endeudamiento.

Abordando la primera vertiente, los agentes financieros van a echar de menos no haber profundizado suficiente durante los pasados años en el binomio rentabilidad / riesgo, porque el inversor consideraba suficiente la rentabilidad.

El **reto para 2020** es **profundizar en la potencial rentabilidad de los ahorros, ligándola con el riesgo**.

Los ahorradores españoles se han fijado siempre mucho más a la hora de invertir en el parámetro riesgo, más específicamente en el riesgo cero. Ese es el gran reto, hacer una clasificación de ese riesgo y saber explicar a los ahorradores las posibles rentabilidades asociadas a esos niveles de riesgo.

Asociado a esto, las entidades financieras, tienen que ser capaces de **ampliar** el abanico de **productos** que hoy por hoy no llegan a los inversores. Por ejemplo, en bonos corporativos o high yield, que muchos ahorradores desconocen.

Los **bonos corporativos** ofrecen **rentabilidades superiores a los depósitos** y su riesgo puede ser cuantificado fácilmente.

La **inversión en bolsa**, debería ser también explicada a los ahorradores desde otro punto de vista. Muchos inversores desconocen que hay una inversión que llamamos **'Value'**, que consiste en **invertir en valores de sólidos fundamentales y**

con beneficios recurrentes año tras año. Hoy en día, estos valores están ofreciendo **rentabilidades vía dividendos**, con diferenciales en máximos sobre la rentabilidad que ofrecen los activos de renta fija y depósitos. Pensemos, además, que estos valores no van a tener fuertes oscilaciones en la obtención de estos beneficios, y por eso el mercado les está valorando precisamente por esa generación de rentabilidad más que por otras circunstancias.

La **industria financiera** debería hacer llegar el mensaje de que podemos invertir en empresas que generan valor a los accionistas, más que empresas que cotizan en un mercado; que estamos poniendo nuestros ahorros en empresas que nos van a generar retornos, más que empresas cuyas cotizaciones suben y bajan.

La **industria de los fondos de inversión** ha evolucionado muchísimo durante los últimos años, pero esta evolución tampoco está llegando a los ahorradores. Se ha avanzado muchísimo en la gestión del riesgo y, por eso, hoy en día hay muchos fondos con volatilidades muy bajas, que ofrecen rentabilidad a los clientes. Obviamente aplicando el binomio rentabilidad / riesgo comentado anteriormente. En este sentido, se debe profundizar en que estos fondos están gestionados por profesionales que cada vez cuentan con herramientas de gestión y análisis más avanzadas.

En la segunda vertiente, existe una tremenda **disociación entre el préstamo hipotecario**, con unos niveles muy ajustados de márgenes financieros, **y los préstamos personales**, donde los clientes comprueban que esos mismos tipos cero que obtienen con sus depósitos no se corresponden con tipos de interés en muchos casos elevados. Un estrechamiento de márgenes, que vendría asociado a un mayor conocimiento / vinculación del cliente vendría acompañado de una mayor cifra de negocio que, sin duda, empujaría a la economía y disiparía de alguna manera esa sensación de desaceleración que ya se vislumbra en los consumidores.

Información general

TARJETA 'REVOLVING'

El Tribunal Supremo declara su interés abusivo

Recientemente el **Tribunal Supremo** calificó de **abusivos** los **intereses** pagados por la usuaria de una tarjeta revolving de WiZink, por alcanzar el 27% anual. En su sentencia, el Supremo considera que la **referencia del tipo de interés** que se aplica en esta categoría de tarjetas tiene que ser el tipo de interés medio de las tarjetas de crédito y revolving, que calcula el Banco de España y que ronda el 20%. Por ello, los magistrados equiparan los intereses que gravan las deudas de las revolving a la usura. Pero, **¿qué son estas tarjetas y por qué generan una deuda que, muchas veces, se transforma en bola de nieve y resulta muy difícil de extinguir? ¿Qué se puede reclamar y cómo hacerlo? Estas son las claves.**



¿Cómo funciona una tarjeta 'revolving'?

Si a través de una tarjeta de crédito común el usuario paga con dinero prestado por la entidad pero tiene que devolver todo lo que utilizó durante un mes a principios del mes siguiente, con la revolving aplaza el pago del capital dispuesto, partiéndolo en varias cuotas mensuales. En el caso de la tarjeta de crédito, el hecho de no poder devolver el capital utilizado el mes anterior (por ejemplo, porque en la cuenta vinculada con la tarjeta no hay dinero suficiente) supondrá generar una deuda pendiente de pago, sobre la que el banco aplicará unos intereses.

¿Cómo son sus intereses?

En el caso de la tarjeta revolving, **no** se permite **extinguir la deuda de una sola vez** al mes siguiente, por lo que, aunque siempre pague sus cuotas mensuales, el usuario verá

como esta disminuye muy paulatinamente. Esto es así también porque los **intereses** que gravan la deuda pendiente son **extremadamente altos**, de hasta el 27%. De hecho, es el cliente quien escoge con qué tipo de cuota quiere hacer la devolución cada mes: una cantidad fija o un porcentaje del crédito utilizado. No obstante, si esta cuota es demasiado baja, puede ocurrir que la devolución mensual no cubra ni siquiera los intereses generados por la deuda que, de esta forma, se acumula y agiganta mes tras mes. Una auténtica espiral.



Para una deuda de 1.000 euros, con una tasa anual equivalente (TAE, que incluye no solo el tipo de interés nominal sino también comisiones y gastos) del 25,61%, y pagando cada mes 25 euros para saldarla, se tardaría hasta seis años y 10 meses en devolver la cantidad solicitada. Y no solo se habrán devuelto los 1.000 euros, sino que se habrán pagado 1.031 euros de intereses, es decir, la misma cantidad que se adeudó, según un ejemplo elaborado por la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin).

¿Por qué se llama 'revolving'?

Porque la parte de crédito que el consumidor reembolsa al banco cada mes al pagar su cuota mensual vuelve a estar disponible para ser utilizado otra vez. En definitiva, una revolving (del inglés to revolve, es decir, girar, rotar) no es otra cosa sino **“un crédito que se renueva de manera automática a su vencimiento mensual, de tal forma que en realidad es un crédito rotativo equiparable a una línea de crédito permanente”**, según la definición del Banco de España.

¿Por qué es abusiva su TAE?

La tasa anual equivalente media (TAE, que incluye no solo el tipo de interés nominal sino también comisiones y gastos) de las tarjetas revolving es del **25,2% por financiar compras** y del **29,63% por disponer de efectivo en cajeros o en cuenta corriente**, según Asufin. Al ser muy superior al tipo de interés de las tarjetas de crédito y revolving que calcula el Banco de España -y que se sitúa alrededor del 20%- , el Supremo considera que estas tasas son abusivas.

¿Qué establece la sentencia del Supremo?

En sentencia pronunciada recientemente, el Tribunal Supremo fija unos criterios importantes. Por un lado, estaba llamado a decidir cuál era, en el caso específico que estaba examinando, el interés de referencia que se debía tomar como "interés normal del dinero", según la Ley de Usura, una norma de 1908 aún en vigor que prohíbe prestar dinero con intereses "leoninos". Esto es "el tipo medio aplicado a las operaciones de crédito mediante tarjetas de crédito y revolving publicado en las estadísticas oficiales del Banco de España", contestan los jueces en el dictamen, es decir, no el 27,24% que llegó a aplicar WiZink en el caso analizado por los magistrados, sino el 20%. Por lo tanto, **los jueces declaran usurario el tipo de interés utilizado por la entidad, por ser superior al elaborado por el Banco de España y desproporcionado.**



Y hacen hincapié en que el tipo medio que utiliza para hacer la comparación "es ya muy elevado". Por ello, "cuanto más elevado sea el índice a tomar como referencia en calidad de 'interés normal del dinero', menos margen hay para incrementar el precio de la operación de crédito sin incurrir en usura". Si no se siguiera

este criterio, "se daría el absurdo de que para que una operación de crédito revolving pudiera ser considerada usuraria, por ser el interés notablemente superior al normal del dinero y desproporcionado con las circunstancias del caso, el interés tendría que acercarse al 50%", advierten.

Por otro lado, recuerdan que **"no se puede justificar la fijación de un interés notablemente superior al normal del dinero por el riesgo derivado del alto nivel de impagos" vinculado con "operaciones de crédito al consumo"** que, de paso, tildan de "concedidas de un modo ágil y, en ocasiones, mediante técnicas de comercialización agresivas y sin comprobar adecuadamente la capacidad de pago del prestatario". Y apuntan los jueces del Supremo: **"La concesión irresponsable de préstamos al consumo a tipos de interés muy superiores a los normales, que facilita el sobreendeudamiento de los consumidores, no puede ser objeto de protección por el ordenamiento jurídico"**.



¿Es solo el tipo de interés el problema?

En tercer lugar, en la exposición de su decisión, los jueces del Supremo cuestionan **"no solo el tipo de interés, sino otros elementos de las revolving que tienen que ver con su comercialización"**, subrayan desde la Asociación para la defensa de consumidores y usuarios de bancos, cajas y seguros (Adicae). Se refieren al hecho de que el Supremo admite explícitamente que, en el caso concreto sobre el que se ha pronunciado, la demandante solo había pedido la nulidad de su contrato con WiZink por su carácter usurario. Según los jueces, sin embargo, nada impide que los tribunales puedan ejercer un control de transparencia sobre cómo se estipuló el tipo de interés.

"Todas estas consideraciones dejan la puerta abierta a que los tribunales puedan declarar nulos estos créditos a partir de otros criterios, más allá del mero carácter usurario del tipo de interés".

¿Qué se puede reclamar, y cómo?

"Con esta sentencia, los afectados por tarjetas revolving a los que se les aplicase un interés usurario, siguiendo lo establecido por el Tribunal Supremo, tendrán **derecho a reclamar las cantidades abonadas de más hasta la fecha**", afirman desde la coordinadora legal de la plataforma Reclamador.es, que explican que el primer paso será recopilar la documentación que sirva como prueba, es decir, el contrato firmado con la entidad y los cuadros de amortización de la tarjeta donde se reflejen todos los movimientos generados con el uso de la misma. "Con todos esos documentos, el siguiente paso es ponerse en contacto con el banco y solicitar las cantidades que le corresponden".



Una vez **interpuesta la reclamación extrajudicial**, si el banco no responde o la contestación es negativa, el consumidor puede **iniciar la vía judicial**. "Por las dimensiones del asunto", la coordinadora legal de la plataforma cree que las **demandas colectivas** son "las más adecuadas", aunque siempre cabe la posibilidad de recurrir de forma individual. En cualquier caso, aconsejan "asesorarse con un profesional que calcule con exactitud la cifra a reclamar y evite futuros problemas como los que hubo con la cláusula suelo: hipotecados y consumidores negociaron extrajudicialmente un acuerdo por el que, en gran parte de los casos, recibían menos dinero del que les correspondía (si lo recibían) y, además, firmaban cláusulas que les impedían realizar reclamaciones judiciales posteriores".

¿Cuántos son los usuarios afectados?

Aunque se desconoce el número exacto de afectados por las tarjetas revolving, desde Adicae calculan que podrían ser “decenas de miles”.

Al respecto, las mismas fuentes recuerdan que “solo WiZink tiene unas 2.500 demandas en los juzgados y hay otros miles de afectados de esta y otras entidades que aún no lo saben, por lo que no están reclamando”.



De hecho, no solo las entidades bancarias y financieras han comercializado tarjetas con modalidad revolving, sino también “marcas comerciales o supermercados e incluso, por muy llamativo que parezca, ONG”, detallan las mismas fuentes.

¿Cuánto deberían devolver las entidades a los usuarios?

La **cantidad a devolver** a cada uno de los afectados dependerá del **límite de crédito solicitado** y de las **cuotas mensuales a devolver**, pero, según fuentes de Adicae, “podría muchas veces superar lo inicialmente solicitado por el cliente”. Y, como ejemplo, citan lo ocurrido a uno de sus socios: “Pagó un viaje de 6.000 euros a través de una revolving con unos intereses del 26% y unas cómodas cuotas mensuales de 150 euros, y acabó devolviendo a la entidad 14.000 euros; ahora podría recuperar los 8.000 euros pagados de más”.

Lo que estas fuentes afirman ver usualmente en procedimientos similares es que la devolución a los usuarios ronda una media de 5.000 euros, “por lo que podríamos estar hablando de un total de millones de euros, si todo el mundo reclamara”.

ALTERNATIVAS A LOS CRÉDITOS BANCARIOS				
Principales ofertas de tarjetas 'revolving' y préstamos rápidos en el mercado				
TARJETAS 'REVOLVING'				
Entidad	Tarjeta	Interés mensual		TAE
Ing Direct	Tarjeta Visa	1,17%		15,00%
Bankinter	Obsidiana	1,25%		16,08%
Unicaja	Mastercard	1,85%		24,60%
Openbank	Visa Open	1,85%		24,60%
Bankia	Tarjeta Flexible	1,95%		26,08%
Banco Santander	Santander Plus	2,00%		26,82%
BBVA	A tu ritmo	2,00%		26,82%
La Caixa	Visa Gold	2,00%		26,82%
Banco Popular	Visa Hop!	2,00%		26,82%
Citibank	Tarjeta Citi Oro	2,00%		26,82%
PRÉSTAMOS RÁPIDOS				
Entidad	Nombre comercial			TAE desde
Comunitae	Préstamo			8,00%
BigBank	Crédito Rápido			9,00%
Cofidis	Dinero ya			22,12%

Fuente: iAhorro

¿Qué criterio han seguido hasta ahora los tribunales?

Hasta ahora, de las 50 Audiencias Provinciales, 31 han resuelto los litigios sobre tarjetas revolving a favor del consumidor y 12 lo han hecho en contra, según los datos recogidos por la Adicae. No obstante, tras la última sentencia dictada por el Tribunal Supremo, usuarios y empresas que se dedican a las reclamaciones se dicen convencidos de que los jueces no podrán hacer otra cosa que adaptarse a su criterio. En este sentido, señalan que **“el Supremo unifica la línea jurisprudencial y por tanto el resto de tribunales la deben seguir en sus sentencias”**.

“De nada le ha servido a las entidades financieras la publicación de tipos de interés de tarjetas de crédito y revolving por parte del Banco de España, porque el Supremo considera que **la TAE que se aplica a las revolving sigue siendo desproporcionada**”. “No solo es usura, es **falta de transparencia**, en tanto que la manera de amortizar la deuda es realmente farragosa y no es fácil de comprender para un consumidor medio”. Por ello, se ha pedido al Gobierno la aprobación de una Orden de Transparencia, “con el objetivo de proteger a los consumidores de la comercialización masiva de este tipo de tarjetas”.

La portavoz de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), mostró su satisfacción por el fallo del Supremo, pero lamentó que el Tribunal no haya aclarado de forma unívoca cuál es el porcentaje a partir del cual un interés es usurario. “A la vista de esta

sentencia, los consumidores deberán reclamar uno a uno sus préstamos para que un juzgado vuelva a determinar la aplicación de intereses usurarios y condiciones abusivas en los créditos destinados a financiar el consumo”.

Evolución del tipo de interés de las tarjetas de crédito y tarjetas 'revolving'



Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continua

- 1.- a**
- 2.- c**
- 3.- b**
- 4.- a**

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- MEDFIN -

MEDIADOR FINANCIERO

- MEDIACIÓN EN FINANZAS, PRÉSTAMOS, VALORES - EAFI -

EL FUTURO DEL SECTOR BANCARIO: DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

Algunos profesionales han defendido en distintas ocasiones, y con singular entusiasmo, que los bancos están destinados a desaparecer.

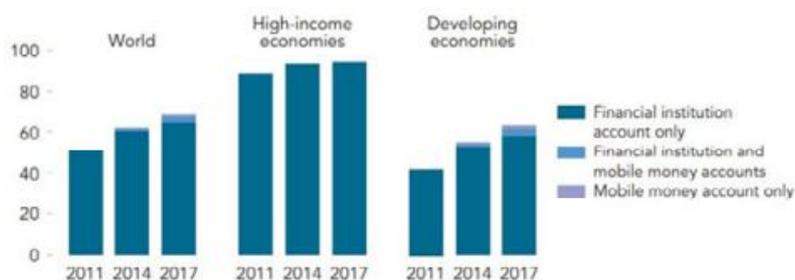
A pesar de ello, afirmar que los bancos son parte de nuestra cotidianidad y forma de vida no es ningún descubrimiento, pero que la relación que tenemos con nuestro banco o entidad financiera está cambiando, tampoco.

La necesidad de los distintos poderes políticos y económicos de controlar los flujos monetarios, tanto de las personas como de las empresas, hace que sea casi imprescindible para el desarrollo de cualquier actividad económica el poseer una cuenta corriente en alguna entidad regulada y homologada por las autoridades respectivas.

Las distintas legislaciones y medidas encaminadas a evitar las fugas de control sobre el “dinero” en todo el mundo (leyes anti blanqueo de capitales, anti “money laundering”, etc.) tienen un alcance global y sus acciones son efectivas y de aplicación en prácticamente todos los países con la conocida excepción de los paraísos fiscales. De media, el 69% de la población mundial tiene abierta una cuenta corriente y, en los países desarrollados, ese porcentaje alcanza prácticamente al 100% de la población adulta.

Financial institution accounts have fueled the growth in account ownership since 2011

Adults with an account (%)



Transformación digital, Blockchain, IoT, AI, Cloud (la “nube”), SaaS (Software as a Service), ERP (Enterprise Resources Planning), Big Data, Smart Data, ESG (Environmental, Social y Corporate Governance, abreviatura que define el concepto global de Inversión Sostenible)... demasiados términos como para que las entidades financieras no entiendan que se

enfrentan a un **cambio de paradigma que incluye como principal vector la tecnología** y, como mayor desafío, un nuevo marco de relación con sus clientes.

Muchos analistas podrían incluir algunos factores más que incidirían en su modelo de negocio. Por ejemplo, la situación tan actual conocida como “tipos cero o negativos”. Es coyuntural dicen algunos, pero... ¿qué pasa si realmente estamos en un cambio mucho más profundo de los pilares en los que se sustenta la teoría monetaria y resulta que se convierte en estructural?.

Es posible que el sistema bancario se tenga que acostumbrar a **largos períodos de tipos cero o negativos** con las consiguientes consecuencias para su modelo de negocio.

¿Cómo captar pasivo de los particulares si los depósitos no ofrecen ninguna rentabilidad?. Ya hemos visto **rentabilidades negativas en activos** como la **deuda pública**, pero si el ecosistema financiero comienza a penalizar la liquidez, aparte de provocar “burbujas” como la del sector inmobiliario, traerá como consecuencia inevitable un cambio en los comportamientos de los individuos frente a cuestiones tan cercanas a los bancos y entidades financieras como es el de la inversión.

No obstante, se puede atisbar una luz al final del túnel. No todo está perdido. Las nuevas formas de relación de los usuarios podrían llevar al sector bancario a una redefinición de su “utilidad”. Algunos ejemplos:

Si el P2P (préstamos entre particulares) se convirtiese en un fenómeno con una incidencia cada vez mayor -requeriría para ello una mínima estructura de control que evitara incumplimientos-, esa plataforma podría ser perfectamente un banco.

Si las **empresas de nueva economía o startups** acceden a la **financiación** de una forma no clásica, sino que utilizan vías alternativas como inversores semilla, incubadoras, Venture Capital, crowdfunding, etc. ¿por qué no podrían los bancos ser los garantes de dichos procesos ofreciendo infraestructuras y seguridad transaccional y jurídica haciendo de plataformas de financiación para las empresas y atrayendo el capital de los pequeños inversores?.

Los **bancos españoles** han dado muestra de que pueden afrontar procesos de transformación de negocio con ejemplos como Bizum, un sistema de pagos instantáneo a través del móvil que tiene ya más de 5 millones de usuarios y principalmente entre los jóvenes.

También han de afrontar como una oportunidad el proceso llamado Open Banking (acceso libre a los datos de los clientes en otras entidades). El usuario valorará positivamente que le hagan la vida más fácil mediante un acceso más sencillo y rápido a la mayor cantidad de información posible.

Por otra parte, nuevos competidores como las fintech (incesantes proveedores de adaptaciones y avances tecnológicos al sector financiero) o los “telcobanks” (las grandes compañías de telefonía y telecomunicaciones que ofrecen microcréditos a sus clientes) no son más que acicates que excitan la necesidad de estar permanentemente atentos a las necesidades de sus usuarios para poder satisfacer sus demandas.

Upselling, Crossselling, personalización en la oferta de valor, servicio integral y “one stop shop” ...conceptos derivados del conocimiento profundo del usuario y de su comportamiento, serán imprescindibles para aumentar el negocio y fidelizar y retener al cliente. Asistentes financieros virtuales como Siri o Alexa serán algo habitual en nuestra futura forma de recibir atención y servicio personalizado por parte de nuestros bancos.

No obstante, no podemos dejar esta reflexión sobre el futuro del sector bancario sin acercarnos al pivote central sobre el que deberán girar todos los campos y manifestaciones de la actividad humana a partir de ahora. El medio ambiente, nuestro mundo, la sostenibilidad. Ya no es futuro, es presente.

 <p>PRINCIPLE 1: ALIGNMENT</p> <p>We will align our business strategy to be consistent with and contribute to individuals' needs and society's goals, as expressed in the Sustainable Development Goals, the Paris Climate Agreement and relevant national and regional frameworks.</p>	 <p>PRINCIPLE 2: IMPACT & TARGET SETTING</p> <p>We will continuously increase our positive impacts while reducing the negative impacts on, and managing the risks to, people and environment resulting from our activities, products and services. To this end, we will set and publish targets where we can have the most significant impacts.</p>	 <p>PRINCIPLE 3: CLIENTS & CUSTOMERS</p> <p>We will work responsibly with our clients and our customers to encourage sustainable practices and enable economic activities that create shared prosperity for current and future generations.</p>
 <p>PRINCIPLE 4: STAKEHOLDERS</p> <p>We will proactively and responsibly consult, engage and partner with relevant stakeholders to achieve society's goals.</p>	 <p>PRINCIPLE 5: GOVERNANCE & CULTURE</p> <p>We will implement our commitment to these Principles through effective governance and a culture of responsible banking.</p>	 <p>PRINCIPLE 6: TRANSPARENCY & ACCOUNTABILITY</p> <p>We will periodically review our individual and collective implementation of these Principles and be transparent about and accountable for our positive and negative impacts and our contribution to society's goals.</p>

El mundo de las finanzas no puede permanecer ajeno a lo que es el signo de identidad de nuestro tiempo. La **Unión Europea**, quizás la zona del mundo más concienciada con el problema y motor de impulso de las principales propuestas de reforma al respecto, ha incluido al financiero como un sector más que debe hacer sus deberes para solventar este desafío global.

El plan de acción adoptado por la Comisión Europea de marzo de 2018 sobre **Finanzas Sostenibles** señala tres **objetivos principales**:

- Reorientar los flujos de capital hacia inversiones sostenibles con el fin de alcanzar crecimiento inclusivo.
- Gestionar los riesgos financieros que llevaría aparejados el cambio climático, la degradación del medio ambiente y sus repercusiones en la sociedad.
- Impulsar la transparencia y supervisión en su actividad económica y financiera.

Por otro lado, Naciones Unidas celebró el pasado mes de septiembre en Nueva York una cumbre con las principales entidades financieras, en la que se han fijado los **principios de actuación del sector financiero** ante la amenaza global.

En la firma del compromiso, las entidades asumen que “solo en una sociedad incluyente basada en la dignidad del ser humano, la igualdad y el uso sostenible de los recursos naturales” pueden sus negocios y sus clientes tener sentido. Además, se comprometen a respetar los principios de actuación señalados en la Agenda 2030 de Naciones Unidas y de los Acuerdos sobre el Clima de París 2015 así como a hacer un seguimiento y análisis de su negocio y de sus clientes con la mayor transparencia.

En principio, los bancos firmantes suponen un tercio de todo el sector bancario global, con activos por encima de los US\$ 47 billones (españoles), y se espera que las principales entidades que no han firmado lo hagan próximamente.

Es fácil imaginar que la banca del futuro tendrá muy difícil, por no decir imposible, sustraerse de la presión derivada de la economía sostenible y no podrá justificar la financiación o el beneficio proveniente de actividades incompatibles o contrarias al cuidado de nuestro mundo.

Imaginemos las consecuencias que traerá financiar industrias madereras que deforesten el Amazonas o las selvas de Borneo, explotaciones mineras que contaminen santuarios marinos, la exploración petrolífera en la Antártida o fábricas e industrias donde no se respeten políticas de igualdad o protección de la infancia. No solo sería el impacto “legal”, sino el daño reputacional con consecuencias dramáticas para el futuro de las entidades implicadas en dichas prácticas.

En cuanto a la **inversión**, crecen imparablemente las modalidades que permiten a los inversores alinearse con economía sostenible. Los **fondos de impacto** o la **inversión** con criterios ESG o ISR han dejado de ser un nicho para unos pocos concienciados y ahora son una tendencia y posiblemente se conviertan en mainstream debido a su **creciente** e imparable **demand**.



de residencia, ya que, aprovechando el contexto digital, combinan diferentes divisas en muchos de sus productos, incluso llegando a operar con diferentes criptodivisas.

Si tenemos en cuenta el panorama regulador, **las fintech no pueden operar como bancos porque no tienen licencia bancaria**, además de la complejidad que supone y el coste asociado. Por eso, la mayoría de las fintech, en esa relación de colaboración que han establecido con los bancos, se han quedado en un modelo intermediador entre clientes y banco. No obstante, los neobancos vienen a cubrir ese espacio. Es el concepto banco, pero con filosofía fintech.

De hecho, algunos sí tienen licencia bancaria, son los denominados **challengers banks**, que pueden jugar en el mismo terreno, ofreciendo servicios de **intermediación bancaria**. Esto ha sido posible porque aprovechan los canales digitales para incrementar la eficiencia operativa y reducir mucho los costes, ya que no disponen de red física de distribución y su estructura es mínima.

Asimismo, utilizan todas las ventajas tecnológicas digitales actuales, ya que no tienen una base tecnológica antigua que les limite a la hora de explotar y sacar partido a los datos. Su agilidad y capacidad de entender las necesidades de sus clientes los hace mucho más rápidos en el desarrollo y entrega de productos y servicios, dinamizando sus precios.

Evidentemente, la adopción de sus servicios también está muy definida y orientada hacia las nuevas generaciones, que no están interesadas en ir a una sucursal, que quieren operar todo desde su smartphone, por lo que los 'millennials' y 'centennials' están siendo los principales clientes de estas plataformas, aunque la apertura de los nuevos modelos digitales que conllevan la transformación cultural actual está acelerando la adopción también en el resto de generaciones.

Una de las claves de estas compañías es su absoluta prioridad en conocer a sus clientes y ofrecerles la mejor experiencia y usabilidad posible en la operación de sus servicios financieros. Por eso aprovechan diferentes tecnologías (Big Data, analítica avanzada, inteligencia artificial, machine learning, etc.) para obtener y explotar sus datos y poder ofrecer de forma personalizada los servicios más adecuados a cada cliente, consiguiendo una mayor fidelización que, además, incrementan con costes muy bajos de mantenimiento y, todo ello, sin añadir comisiones.

A este respecto, un punto relevante del modelo de negocio de los neobancos son los segmentos menos bancarizados y menos atendidos por las entidades financieras porque, gracias a la tecnología, no sólo son capaces de identificarlos adecuadamente, sino que pueden entregar productos financieros de forma ágil y dinámica, en modo móvil y cubriendo necesidades financieras básicas tales como los **nuevos modelos de financiación para la concesión de préstamos a particulares y pequeñas empresas.**

Sin embargo, también surgen dudas en estos modelos ya que, al **no estar regulados** en algunos casos, **no tienen seguro ni fondo de garantía de depósito, sólo licencia de dinero electrónico** para poder realizar pagos y transferencias, lo que genera incertidumbre en los usuarios.

Además, al no tener un supervisor formal, temas como **ciberseguridad, protección de datos o seguridad financiera** son de relevancia para conseguir la credibilidad y seguridad necesaria. Por eso, los nuevos neobancos con licencia bancaria, los challengers, facilitan seguridad respecto a estos conceptos y aprovechan su capacidad 100% digital para llegar a los nuevos segmentos de nativos digitales.

Con este nuevo contexto digital, cada vez aparecen más actores en el mercado financiero: nuevos competidores tradicionales, fintechs, empresas de otros sectores que aprovechan para introducirse en la intermediación, las grandes tecnológicas y los neobancos, que son el modelo más cercano al banco tradicional. Actualmente, no es todavía relevante la cuota de mercado que los neobancos están arañando a la banca tradicional, pero la tendencia y previsión de los analistas es que esto pueda cambiar a medio plazo y, si los bancos no reaccionan adecuadamente, pueden perder un número importante de clientes, principalmente en la banca minorista.

Los nuevos modelos bancarios

MODELO DE NEGOCIO	DEFINICIÓN	REQUIERE LICENCIA BANCARIA	CANAL	FORTALEZAS	DESAFÍOS	FOCO	EJEMPLOS
'Challenger banks'	Nuevos bancos 100% digitales	✓	Digital	Transparencia, personalización, costes, producto enfocado al usuario	Confianza, captación de clientes, seguridad, regulación	Personalización del cliente, precio dinámico, uso de datos	2gether bank, STARLING BANK, Atom bank, monzo, N26, Revolut
'Neobanks'	Servicios de banco móvil en alianza con bancos tradicionales	✗	Aplicación móvil	Experiencia de usuario, interfaz, nuevos productos, acceso a mercados	Captación de clientes, seguridad, marketing, regulación	Interacción con el producto, accesibilidad, enfoque en el cliente, uso de datos	2gether bank, BNXT, SIMPLE
BaaS 'Bank as a Service'	Plataformas de servicios financieros	✗	Digital	Uso de plataformas, monetización de datos, comunidades de terceros, confianza	Seguridad, alianzas, regulación	Plataforma abierta, arquitectura modular, automatización, uso de datos	2gether bank, LOOT, fidor BANK
Banca tradicional	Entidades de crédito tradicionales	✓	Sucursales y digital	Confianza, control de mercado	Modernización del modelo de negocio, implicación y retención del cliente	Regulación, honorarios, productos basados en tipos de interés	Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, bankinter, Banca, Liber.bank, Unicaja

Si a este contexto añadimos también la menor regulación o facilidad en el proceso de creación de fintechs en algunos mercados, como en el caso de los iniciados en Europa -concretamente en Reino Unido y Alemania-, nos lleva a entender que la aparición de los neobancos esté siendo cada vez más importante. En el resto de regiones también están apareciendo de forma notable y, además de Europa, Asia y EEUU, ya empiezan a operar también en América Latina.

Esta tendencia ya se puede apreciar en el mercado, porque no sólo están apareciendo neobancos y challenger banks, sino que algunos grandes bancos tradicionales están entrando a participar en estas plataformas, acelerando el proceso de adaptación y transformación que están llevando a cabo.

Nombres que ya están sonando con fuerza en este mercado son Revolut y N26. Revolut, que empezó a operar vía Lloyds, surge en Reino Unido y España y es uno de los casos de mayor éxito puesto que cuenta ya con más de 6 millones de usuarios. N26, de origen alemán, opera también en España con licencia bancaria y tiene ya 3,5 millones de usuarios.

En el caso de Reino Unido, el mercado más avanzado en este nuevo entorno financiero, podemos nombrar a Monese, que fue el que lanzó la primera app móvil que ofertaba el servicio de cuenta; Monzo, que ha conseguido lanzar y consolidar la tarjeta de moda en Londres; Starling Bank, que al no tener red de cajeros automáticos ha cerrado un acuerdo con el Royal Mail para que sus oficinas sean puntos de retirada de efectivo; y Atom Bank, participado por BBVA, que basa su modelo de negocio en una oferta atractiva de depósitos y préstamos, en vez de centrarse en el negocio usual de cuenta y tarjetas.

También hay casos de éxito de origen español como 2gether Global, plataforma financiera colaborativa creada en Madrid que opera ya en los 19 países de la eurozona; Bnext que nace también en Madrid, o BNC10 en Barcelona.

Lo que parece claro es que la tendencia de crecimiento del fenómeno neobanco es imparable. Los clientes mandan en el mundo digital y sus expectativas son las que tiran de la oferta para generar nuevos productos y servicios más acordes a sus necesidades y esto los neobancos lo entienden perfectamente.

“Son bancos que ofrecen una gran experiencia al cliente, con un alto nivel de personalización”



**Neobancos:
el futuro de la
industria
financiera.**

Search Funds: una nueva modalidad de inversión

Se trata de un **concepto de inversión** muy desarrollado en Estados Unidos y que comienza a tomar relevancia en España. Los **Search Fund** pueden ser una **alternativa real** para empresas que necesitan inversores o por el contrario para emprendedores que quieren comprar una compañía.

Están **conformados** por un **grupo de inversores** que entregan dinero a uno o varios profesionales (o en algunos casos emprendedores) para que estos, a su vez, se dediquen exclusivamente durante un tiempo a **buscar empresas en las que invertir**. Este tipo de inversor ayuda a financiar en una primera etapa la búsqueda y luego en un segundo paso la inversión o la compra de la compañía.

El volumen de inversión que realiza cada inversor participante en el Search Fund varía entre 20.000 y 50.000 euros y con una previsión de captación entre 150.000 y 300.000 euros en total. Este dinero generalmente se destina al pago del sueldo de los ejecutivos y gastos durante la búsqueda. A cambio los inversores obtienen el derecho, que no la obligación, de invertir pro-rata en el capital de la empresa encontrada.

El **dinero de los inversores** se pone en **dos fases**. Una primera etapa donde el dinero se deposita para financiar la búsqueda, y una segunda etapa para la compra de la empresa.

La inversión realizada para la búsqueda no se "pierde". Este capital se suele convertir en **acciones de la compañía** con un descuento respecto del valor de adquisición de los demás inversores. Mediante esta estrategia se busca compensar a los promotores del Search Fund debido al riesgo asumido financiando el trabajo.

¿El Search Fund es un buen comprador para los empresarios que quieren vender sus empresas?

Los inversores en el Search Fund suelen protegerse.

Destacar que los inversores en el Search Fund suelen protegerse con cláusulas de preferencia en el retorno a la inversión sobre el empresario o promotor del fondo, en el caso de no cumplirse la rentabilidad objetivo. Este tipo de inversor puede solicitar acciones preferentes o incluso exigir un retorno mínimo sobre el capital, de manera que sólo una vez que ellos han conseguido su retorno a la inversión, el empresario promotor del fondo puede obtener la parte que le corresponde.



¿Qué recibe el emprendedor del Search Fund?

Una vez llevada a cabo la compra el emprendedor del Search Fund suele recibir entre un **15%** y un **30%** de la compañía, en tres fases:

1. Compra de la empresa.
2. Segunda etapa en la cual el emprendedor continúa como empleado (entre 4 y 5 años, liberándose las acciones año a año).
3. La tercera etapa llega si se alcanzan los objetivos. Se suele establecer tramos de objetivos en los que los inversores van cediendo más capital según la rentabilidad anual supere el 15, 20, 25 o 30 por ciento. Otras veces se hace sobre el EBITDA acumulado o según se vaya pagando la deuda subordinada.

En caso de que los inversores liberen acciones en función de la rentabilidad que genere la inversión, es posible pactar con ellos que en el caso que no se venda la empresa, a los cinco años se hará una valoración por un asesor independiente y se calculará la rentabilidad obtenida para determinar cuánto corresponde del capital.

La diferencia con otros tipos de inversión.

El search fund proviene de la **iniciativa de emprendedores jóvenes** con escasa experiencia empresarial. **Reciben capitales de diferentes inversores**, que les cubren los gastos durante el periodo de búsqueda de la compañía en la que invertir y obtienen un **salario por esta función**.

Además, otra de sus diferencias es que los inversores no tienen que comprometerse con adquirir la entidad. Si no les interesa, **pueden renunciar a la inversión y disolver el fondo**.

En cambio, si están interesados en comprar la empresa, el emprendedor se convierte en CEO de la compañía y los inversores le respaldan al liderar la empresa. Algunos de ellos pueden acceder al consejo de administración y otorgando capital para conseguir nuevas acciones.

¿En qué tipos de empresas se busca invertir?

Las empresas que se buscan tienen una **amplia consolidación en el mercado**. Se venden por motivos ajenos, por lo que **en ningún caso están en quiebra**. La empresa ideal tiene entre 5 y 30 millones de facturación y es solvente, con un buen equipo que permita aprovechar la oportunidad de negocio.

Los sectores que más destacan son alimentación, seguridad, eficiencia energética, química, farmacia y salud.

Inversión atractiva, ¿por qué?

Este tipo de inversión **no comporta un alto riesgo**. Se buscan entidades bien establecidas con un modelo de negocio que genera múltiples beneficios. La inversión no tiene probabilidad de fracaso. Por ello, es atractiva para los inversores y los emprendedores.

A su vez, "tiene una **gran rentabilidad**. La **tasa interna de retorno (TIR)** es superior al **30%**". Esta nueva forma de inversión toma protagonismo en España, siendo el segundo país con más 'search funds', por detrás de Reino Unido.

CUESTIONARIO FORMATIVO

A continuación facilitamos algunas preguntas básicas en referencia al «Área de Formación Continuada». La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos básicos formativos en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la página nº12 de nuestro Boletín Oficial.

1.-La Comisión Europea adoptó en marzo de 2018 un plan de acción sobre Finanzas Sostenibles, entre sus principales objetivos se encuentra:

- a) Impulsar la transparencia y supervisión en su actividad económica y financiera.
- b) Afrontar procesos de transformación de negocios.
- c) Justificar la financiación o el beneficio proveniente de actividades incompatibles.

2.- Entre las tecnologías emergentes se encuentran las Fintech, cuya propuesta de valor se basa en:

- a) una lata dependencia del sector bancario tradicional.
- b) generar un modelo de banca móvil.
- c) la creatividad, la flexibilidad y la capacidad de entender al cliente más allá del modelo de servicios bancario tradicional.

3.- Gracias a la tecnología, los neobancos pueden:

- a) entregar productos financieros de forma ágil y dinámica, cubriendo necesidades financieras básicas, como los nuevos modelos de financiación para la concesión de préstamos a particulares y pequeñas empresas.
- b) participar en las plataformas acelerando el proceso de adaptación y transformación.
- c) operar como bancos porque tienen licencia bancaria, ofreciendo servicios de intermediación bancaria, aprovechando los canales digitales para incrementar la eficiencia operativa.

4.- Las Search funds pueden ser una laternativa real para empresas que necesitan inversores. Estos inversores suelen protegerse con:

- a) cláusulas de preferencia en el retorno a la inversión sobre el empresario o promotor del fondo, en el caso de no cumplirse la rentabilidad objetivo.
- b) un descuento respecto del valor de adquisición de los demás inversores.
- c) acciones en función de la rentabilidad que genere la inversión.

Consultorio Formativo

Preguntas y Respuestas

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.



Pregunta

1. ¿Quiénes pueden formular consultas tributarias escritas?.
2. ¿Sobre qué puede versar una consulta tributaria?.

Respuesta

1. En primer lugar, la ley faculta a los obligados para realizar las consultas tributarias. Eso incluye a los sujetos pasivos de los diferentes impuestos, pero también a otro tipo de obligados como podrían ser, por poner dos ejemplos, los retenedores o los sucesores de un contribuyente fallecido.

En segundo lugar, se prevé que también las puedan formular, cuando se refieran a cuestiones que afecten a la generalidad de sus miembros o asociados:

- Colegios profesionales.
- Cámaras oficiales.
- Organizaciones patronales.
- Asociaciones empresariales y organizaciones profesionales.
- Sindicatos.
- Asociaciones de consumidores.
- Asociaciones o fundaciones que representen intereses de personas con discapacidad.
- Federaciones que agrupen a los organismos o entidades antes mencionados.

Consulta Tributaria

Eso supone que, por un lado, para que estas organizaciones puedan efectuar consultas vinculantes, deben afectar a la generalidad de sus miembros y no a un grupo concreto de ellos. Por otro lado, les debe afectar a ellos mismos. Por ejemplo, un colegio profesional puede consultar sobre algún aspecto tributario relacionado con sus colegiados, pero no con sus clientes.

Finalmente, siempre es posible formular las consultas por medio de un representante que puede ser, por ejemplo, asesor fiscal o abogado de su representado.

2. En su momento, las leyes recogían un conjunto de materias dentro de las cuales podíamos efectuar consultas cuya contestación tuviese carácter vinculante. En la actualidad, no existe esa restricción, sino que las podemos formular sobre cualquier aspecto relacionado con el régimen, la clasificación o la calificación tributaria que nos corresponda.



AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS

DE ESPAÑA

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha.- 28010 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29
E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com
Web: www.atp-medfin.com

