

PIB IV Trimestre 2016	IPC Enero 2017	Ventas minoristas Diciembre 2016 Tasa anual	Interés legal del dinero 2017	Paro EPA IV Trimestre 2016	Déficit Comercial Diciembre 2016 En millones	Euribor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Diciembre 2016 Tasa interanual	Costes Laborales III Trimestre 2016	Oro Dólares por onza
0,7%	3%	0,9%	3%	18,63%	18.745	-0,111	1,0583	55,84	-1,6%	-0,5%	1.215,80

Guillermo Vicandi

Cofundador de Bnext



ELISA SENRA

"Somos el Amazon de los productos financieros, la alternativa a la banca tradicional"

L. Miyar / F. Tadeo MADRID.

Se muestra ilusionado por el proyecto que tiene entre manos. Ha diseñado, junto a varios socios, el primer supermercado digital de productos financieros, una especie de banco sin balance en el que los clientes podrán encontrar alternativas a sus necesidades de financiación,

inversión y ahorro. Guillermo Vicandi, que procede de la banca tradicional, ultima los detalles para lanzar el 30 de marzo la plataforma Bnext.

¿Qué diferencia hay con el resto de 'fintech'?

Es el primer supermercado de *fintech*, es el Amazon de la banca com-

ercial y tradicional. Es un sitio donde se podrá tener todo tipo de productos financieros. Estos nos los proveerán *fintech* y entidades y nosotros haremos el ejercicio de entender el perfil de los clientes para aportar las mejores soluciones, con la diferencia de que tendremos un abanico amplio de posibilidades que ofrecer. Hasta ahora, hay apro-

ximaciones a nuestro modelo, como comparadores, neobancos digitales con balance tradicional y *fintech* que colaboran con entidades, pero un proyecto de supermercado financiero es la primera vez que se plantea como realidad, no como concepto teórico.

¿Los usuarios tendrán que contar con un banco tradicional o podrán cortar su relación comercial?

Todavía deberán tener depositado el dinero en un banco. Pero la relación podría limitarse exclusivamente a este servicio. Para el resto podría trabajar con distintas *fintech* o bancos, en función de sus necesidades, con lo que ya no tendrá por qué haber un vínculo únicamente bilateral. Estamos viendo que son las *fintech* las que tienen las mejores soluciones, al ser más eficientes y más baratas.

¿El cliente podrá contratar cualquier producto?

Esa es la idea. Inicialmente tendremos de financiación y de inversión, fundamentalmente. Estamos trabajando para incorporar cuanto antes productos de ahorro, hipotecas y seguros. El objetivo es ir dotando a ese supermercado financiero de un mayor número de productos, de manera que todo lo que se puede contratar en un banco se pueda hacer en Bnext.

¿Con cuántos proveedores han llegado a acuerdos?

Siete *fintech* ya están incorporadas al proyecto: cuatro de inversión y tres de préstamos de diferentes cuantías. La intención es aumentar el número para ofrecer los productos más punteros del mercado.

¿Se incorporará algún banco a través de una alianza?

Estamos negociando con uno de los

Personal: Apasionado de la tecnología y los viajes. Tiene 31 años.

Carrera: Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas. Tiene un Máster en Finanzas.

Trayectoria: Ha trabajado en BBVA e ING, en la actividad de banca de inversión y negocio inmobiliario. Además ha sido profesor para aceleradoras de 'startups'.

grandes bancos de España, que además es uno de los más punteros, para que actúe como depositario de nuestras cuentas. Las conversaciones están muy avanzadas y esperamos un acuerdo antes del 30 de marzo, cuando lanzamos el proyecto.

¿El público al que Bnext se dirige será exclusivamente joven?

Nos dirigimos al *millennial* profesional, no a los jóvenes que solo cuelgan vídeos en las redes sociales. Es decir, una persona que empieza a trabajar, que tiene hijos, que necesita una sofisticación financiera relevante y que está desligado de los bancos porque éstos no han sido capaces de captarle. Nuestro objetivo es alcanzar 5.000 clientes este año y llegar a 12.000 en 2018, cuando contaremos con más de 40 *fintech* como proveedores.

¿Cree que es el mejor momento para lanzar el proyecto, en plena burbuja de las 'fintech'?

Hasta ahora ha habido muchas firmas que atacan nichos de actividad con casos de éxito que han sentado las bases para que haya la confianza necesaria para poder plantear un proyecto como el nuestro, un banco sin balance que cobra a las *fintech* y no a los clientes.

HOY REVISTA DIGITAL

Transporte
elEconomista

En su dispositivo electrónico desde el **8 de marzo**



Acceso libre descargándola en:



- Descárguela desde su ordenador en www.eleconomista.es/kiosco/transporte
- También puede acceder desde su dispositivo Android en Play Store o Apple en App Store escribiendo elEconomista en el buscador

Siga toda la información actualizada del sector en:

www.eleconomista.es/empresas-finanzas/transporte @eETransporte



8437007260038 70308