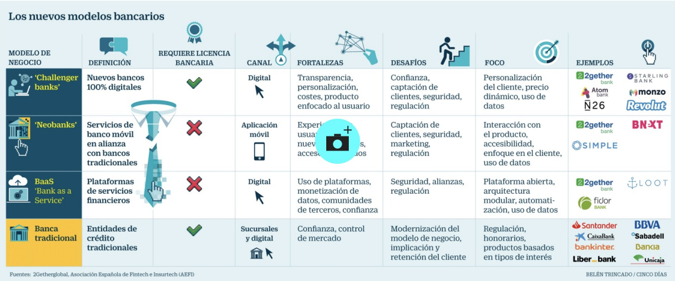
La irrupción de los 'neobancos' y los 'challenger banks' en España sacude el sector financiero

MARIMAR JIMÉNEZ
JUANDE PORTILLO

- **N26, Revolut, Chimo y varias 'fintech' españolas están reinventando la relación entre la banca y los clientes**
- **Ofrecen múltiples servicios: cuentas, tarjetas, préstamos personales, seguros o hipotecas**



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	Experi[illegible] usua[illegible] nuev[illegible]s, acces[illegible]os	Captación de clientes, seguridad, marketing, regulación	Interacción con el producto, accesibilidad, enfoque en el cliente, uso de datos	2gether bank BNEXT 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 Bankia Liberbank Unicaja

Fuentes: 2Getherglobal, Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI)

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Belén Trincado / Cinco Días

(3)

Madrid | 18 JUN 2018 - 13:01 CEST

La irrupción de las fintech, las nuevas firmas financieras de corte tecnológico, ha supuesto en los últimos años una disrupción que ha transformado el negocio bancario, obligando a las entidades tradicionales a modernizarse para competir o colaborar en el nuevo mercado digital. España acoge ahora una segunda fase de esta revolución con la llegada de los *neobancos* y los *challenger banks*, plataformas que ofrecen ya un abanico integral de productos bancarios en competencia directa con la banca de siempre.

Dos de las firmas líderes de este nuevo modelo de negocio a escala global, N26 y Revolut, tienen ambiciosos planes para España, donde la segunda aspira incluso a lograr una ficha bancaria para operar en igualdad de condiciones frente las entidades tradicionales. A su vez, en España operan ya plataformas parecidas, como Bnext, que lleva en marcha desde diciembre, o 2Getherglobal, que comienza su andadura este mes.

Hay varios modelos de negocio en esta nueva oleada de banca fintech. De un lado están los *challenger*

Newsletter

CONTENIDO PATROCINADO

La X que lo cambia todo

Buscar bolsas y mercados

Buscar

IBEX 35 NASDAQ EUR / USD

Buscar directivos y empresas

○ DIRECTIVOS ● EMPRESAS

Buscar

En colaboración con infoempresa.com

banks, que son entidades de crédito con ficha bancaria similares a las tradicionales pero 100% digitales. Por otra parte están los llamados *neobancos*, que ofrecen servicios financieros tradicionales asociándose con los bancos de siempre, a menudo mediante aplicaciones móviles. Existen también plataformas de servicios financieros conocidas como BaaS (*bank as a service*), de corte digital. Algunas firmas tienen un pie en cada modelo y otras nacen como *neobancos* con la aspiración de acabar pidiendo con el tiempo la ficha bancaria.

“La principal ventaja que ofrecen es que son bancos nacidos para ofrecer una gran experiencia al cliente, con un alto nivel de personalización en sus productos, tanto en su variedad –al poder ofrecer productos de terceros (como otras fintech)– como en su precio, al poder incluir tarifas y comisiones muy reducidas, debido a que su estructura de coste es muy eficiente al no tener sucursales físicas”, explica Antonio Herraiz, director del programa de Banca Digital, Innovación y Tecnología Financiera del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

Bajo su punto de vista, “el gran beneficiario de esto va a ser el cliente”, ya que la llegada de estas nuevas plataformas “va a aumentar la competencia y la fragmentación en el sector de clientes digitales del sector financiero”, rebajando los precios. De momento, aclara, estas nuevas compañías ofrecen “servicios parecidos a la banca tradicional pero de una forma mejorada y orientada al canal móvil”, si bien prevé que pronto comiencen a ofrecer nuevas funciones, como operativa con critpomonedas.

MÁS INFORMACIÓN

La ‘fintech’ Revolut capta 200 millones y su valoración se dispara a 1.400 millones

Revolut desafía a la banca y ofrece operar gratis en Bolsa para ganarse a los clientes más rentables

El banco digital N26 abrirá su tercera oficina en Barcelona y creará 100 empleos

Pablo Viguera, director general de Revolut en España, defiende que los denominados challenger banks o bancos tecnológicos (entre los que cita también a Monzo), están reinventando la relación entre la banca y sus clientes. “Estamos ante un nuevo sistema de valores, pues estas entidades apuestan por la transparencia (términos y condiciones de fácil acceso) y por una relación de tú a tú con el cliente (no es raro ver a sus directivos escribiendo correos a clientes o respondiendo por LinkedIn a consultas o atendiendo incidencias de usuarios en Facebook)”. También destacan por ofrecer propuestas accesibles a todos, añade, “pues algunos productos comercializados por bancos, como pueden ser aquellos relacionados con la inversión o fondos, etc. han requerido volúmenes mínimos y comisiones fijas elevadas que impedían al pequeño inversor ponerse a operar”.

Herramientas

Calcular IRPF
Simulador de hipoteca
Calcular sueldo neto
Planifica tu jubilación
Cambio de divisas
APP IOS
APP ANDROID

> “Son bancos que ofrecen una gran experiencia al cliente, con un alto nivel de personalización”, dicen desde el IEB

Viguera resalta igualmente que en estos nuevos bancos todo empieza y termina en el usuario. “Cualquier decisión viene determinada por el: Muchos challenger banks involucran a sus usuarios en la fase de ideación de sus productos y no es raro ver *post* en redes sociales pidiendo ideas para nombrar una nueva funcionalidad o sacar versiones de pruebas de la *app* a grupos reducidos de usuarios. Hay un sentimiento de comunidad”.

Para Enrique Dans, profesor del IE Business School, es evidente que algo profundo está pasando en el sector bancario. Basta ver, dice en su blog, cómo el banco Chimo, con base en San Francisco y que triunfa entre los millennial, suma ya un millón de clientes, y cierra una ronda de financiación de 70 millones de dólares, alcanzando un valor de compañía de 500 millones. Y lo mismo con la británica Revolut, que ha captado 200 millones de euros de financiación, convirtiéndose en un unicornio, o la estonia TransferWise, que supera los dos millones de clientes, emplea a más de 900 personas y ya es rentable desde 2017.

Según explica Dans, el elemento fundamental en los planteamientos de esta nueva generación de bancos es la ausencia de comisiones. “Un elemento esencial en la estructura de ingresos de la banca tradicional que les permite sanear sus cuentas y que irrita particularmente a sus clientes, que la nueva banca prefiere obviar y sustituir en su estructura de ingresos con modelos comerciales basados en el intercambio con emisoras de tarjetas de crédito y débito, con venta cruzada de productos como seguros, o con otro tipo de servicios”. El profesor también destaca la operativa de las nuevas entidades, basada en el móvil y “con una magnífica usabilidad”, y que permiten abrir cuentas o hacer operaciones de diversos tipos “en un instante y sin complicaciones”.

N26
N26
STATISTICS FOR 2017

Un usuario utiliza la aplicación móvil de N26.

El número de *neobancos* y de *challenger banks* es cada vez más amplio, y su objetivo es jugar un papel más relevante a medida que entren nuevas generaciones de consumidores al sector. Estos son algunos de los nuevos modelos de bancos digitales que han empezado a operar en España:

N26
La alemana N26, que presume de haber nacido y crecido en el móvil, ha anunciado que abrirá una oficina en España en septiembre, que se sumará a las que ya tiene en Berlín y Nueva York. Tras tres años en marcha, ya opera en 17 países europeos, tiene 430 empleados y ha recaudado más de 215 millones de dólares. Entre sus inversores están Allianz X, Tencent Holdings, Horizons Ventures y Valar Ventures. La firma ha alcanzado el millón de clientes y espera llegar a los cinco millones a finales de 2020. En España, su meta es alcanzar los 100.000 clientes en los próximos meses. "Uno de nuestros valores clave es la simplicidad. El cliente puede abrirse una cuenta directamente desde el móvil en unos minutos, y sin papeleos. Unos días después recibe su tarjeta Mastercard gratuita, y desde ese momento puede pagar en todo el mundo sin comisiones. Desde la app es posible gestionar todas las operaciones, incluso modificar las configuraciones de seguridad de la tarjeta", añaden. En países como Alemania, Austria o Francia, N26 ofrece a sus clientes productos de inversión, ahorro y descubierto. En España, los clientes cuentan por ahora, además de con la cuenta gratuita y la opción Black, con opciones de pago móvil con Google Pay y Apple Pay. También ofrecen una cuenta bancaria para autónomos, N26 Business, que además de las características de la cuenta estándar, incluye el 0,1% de *cashback* en todas las compras.

Revolut
La británica Revolut se lanzó en julio de 2015 y ya son 350 empleados repartidos fundamentalmente por sus centros de Inglaterra, Rusia y Polonia. En España llevan desde octubre de 2017 con un pequeño equipo local, y ya tienen casi 90.000 clientes (su objetivo es sobrepasar los 200.000 de aquí a finales de año). A nivel global, han superado los dos millones de clientes. La compañía ha obtenido una financiación acumulada de 280 millones de inversores como DST global, Index Ventures, Balderton Capital y Ribbit Capital, y ya se ha convertido en un unicornio. El pasado diciembre alcanzaron el primer *break even* mensual. Con Revolut, asegura la empresa, los usuarios pueden crear una cuenta corriente desde la app en 60 segundos, gastar en el extranjero en más de 130 divisas sin comisiones, mantener e intercambiar 25 divisas en la aplicación, enviar transferencias nacionales e internacionales gratuitas con el tipo de cambio real, y comprar, intercambiar y vender criptomonedas. También ahorrar de manera automatizada en huchas virtuales a través del redondeo de las compras con la tarjeta Revolut o contratar un seguro de móvil por 1 euro a la semana". Aunque sus comisiones son casi nulas, tienen varias vías de monetización, como el pago por sus productos premium de suscripción.

> "En estos bancos cualquier decisión viene determinada por el usuario. Se crea un sentimiento de comunidad", destaca el director general de Revolut en España

---

Bnext

Dentro del nuevo mercado, en diciembre pasado arrancó su andadura el *neobanco* español Bnext, que ofrece un mercado de servicios financieros de terceros para que los particulares puedan gestionar sus cuentas, comparar productos y contratarlos desde una sola aplicación. "De la misma manera en que ya no vas a una agencia de viajes y contratas un viaje completo, sino que coges los vuelos en la web de Kayak y los hoteles en la de Booking, queremos hacer lo mismo con la banca", explica su responsable, Guillermo Vicandi. Tras captar dos millones de euros de financiación, Bnext ultima una nueva ronda con la que consolidar su crecimiento exponencial. En sus seis primeros meses de vida ha captado 20.000 clientes activos, de los que 6.000 operan cada semana, una media de ocho veces, movilizando 1,5 millones de euros semanales. Bnext se apoya en la sociedad Pecunia Cards, institución financiera con licencia del Banco de España que ofrece soporte a terceros. A partir de ahí, Bnext ofrece sus propias tarjetas de crédito, así como créditos de la fintech Préstamo10, hipotecas de Helloteca, avales de la startups Avalvida o seguros con otras firmas. Con 14 empleados y 100.000 euros facturados, Bnext aspira a alcanzar un centenar de miles de clientes a finales de año y asume que la llegada de competidores globales como Revolut o N26 ayudará a abrir camino a los neobancos frente a las entidades tradicionales.

2Getherglobal

Finalmente, este mes ha echado a andar la española 2Getherglobal, con intención de expandirse ya en otoño a Francia, Alemania e Italia, aprovechando la agilidad que da la operativa digital. Inicialmente, la firma lanzará una cuenta básica y una tarjeta prepago, con servicios de gestión predictiva y automatizada o asesores financieros robotizados, para ir incrementando luego su escaparate de servicios con especial hincapié en el uso de criptoactivos, explica Salvador Casquero, cofundador de 2Getherglobal. Su apuesta pasa por el trueque con activos financieros como nueva forma de comercio. La firma, que tiene 15 empleados y 10 asesores externos, aspira a lograr 90.000 clientes activos en España el próximo año y a alcanzar un ebitda positivo en 2021. Para entonces, las firmas de este incipiente sector esperan haber transformado el negocio bancario.

Archivado en ⊕

FINTECH GOOGLE START-UP BUSCADORES

Más información

La revolución de las empresas de FinTech

Botín exige a Bruselas que equipare la regulación de la banca con las fintech

Lo más visto en CincoDías

BANCA >

La irrupción de los 'neobancos' y los 'challenger banks' en España sacude el sector financiero

CONTANTE Y SONANTE >

Más presión para Bankia y Liberbank

DECLARACIÓN RENTA >

Calendario de la declaración de la Renta 2017-2018

IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES >

El Supremo tumba el método de cálculo del valor de los inmuebles a efectos fiscales

TONI ROLDÁN (C'S)

“Hay que igualar el despido de fijos y temporales en 20 días”

INVERSIÓN >

Qué brokers cobran menos comisión para invertir en el extranjero

REDES SOCIALES >

En año y medio no podrás usar WhatsApp si tienes uno de estos móviles

Lo más visto en EL PAÍS

Urdangarin cumplirá su pena en la celda que ocupó Roldán

Cómo Kirk Cameron pasó de ídolo juvenil a estrella más odiada de Hollywood

El último misterio del DNI español

Sabina repite ‘espantá’ en Madrid

MUNDIAL RUSIA 2018 >

Hierro funda la cofradía de la portería

PABLO CASADO >

Pablo Casado anuncia su candidatura a liderar el PP con una crítica a Feijóo: “Yo sí quiero ser presidente”

El último refugio de ‘Nadal’, el agente secreto de PDVSA

(+) Comentarios

Normas