



Softtek[®]

**Neo Bank,
Challenger
Bank, BaaS**

Digital Banking Trends Series

03



vector ITC
a Softtek Company

Neo Bank, Challenger Bank, BaaS

03



Con la llegada de las nuevas tecnologías y la transformación digital aparecen nuevos actores en el ecosistema Fintech, que suponen la consolidación de esta industria guiada por ciertos objetivos: democratizar los servicios financieros y fomentar el ahorro con la innovación en su ADN. Se trata de una nueva vertical que agrupa a Neo Banks, Challenger Bank y BaaS.

Estos bancos son de tamaño muy inferior a los tradicionales, pero **intentan competir ofreciendo un mejor servicio, un mejor precio** o, la mayoría de las veces, una combinación de ambos. La mayoría no tienen presencia física y se centran en dar una experiencia *mobile-only*.

Han logrado importantes avances en el sector debido principalmente a la pérdida de confianza de los consumidores en la banca tradicional y al **crecimiento del uso de Apps de banca y banca online**.

El mercado de NeoBanks y de Challenger Banks fue de aproximadamente 6.604 millones de dólares en 2018 y se espera que genere alrededor de 394.648 millones de dólares para 2026, a una tasa compuesta de crecimiento anual de alrededor del 46,5% entre 2019 y 2026.

MODELOS DISRUPTIVOS EN BANCA



Tipo de Banco	CHALLENGER BANK	NEOBANK	BaaS	BANCOS TRADICIONALES
Foco	Personalización del cliente. Precio dinámico. Data - Tecnología dirigida.	Interacción con el producto. Accesibilidad. Enfoque en el cliente. Data - Tecnología dirigida.	Interacción con el producto. Accesibilidad. Enfoque en el cliente. Data - Tecnología dirigida.	Regulación. Honorarios. Productos basados en tipos de interés.
Licencia	Sí	No	No	Sí
Propuesta Valor	Transparencia. Personalización. Costes. Producto enfocado al usuario.	Experiencia de usuario. Interfaz de usuario. Nuevos productos. Mercados financieros.	Basado en la plataforma. Monetización de datos. Comunidades de terceros. Confianza.	Confianza. Control de mercado.
Desafíos	Confianza. Adquisición de clientes. Seguridad. Regulación.	Adquisición de clientes. Seguridad. Marketing. Regulación.	Seguridad. Asociaciones/partnerships. Regulación.	Modelo de Negocio. Tradicón (IT, Cultural). Participación y retención de cliente.
Canales	Canales digitales.	Aplicación móvil.	Canales digitales.	Canales digitales y sucursales.
Ejemplos	2getherbank Starling Atom Bank	Monzo Bank N26 BNEXT	2getherbank Simple BNEXT	2getherbank Fidor Loot

Fuente: 2Getherbank

NEO BANKS

Los Neobancos o Neo Banks son bancos 100% nativos digitales, pensados para un perfil de clientes moderno (generalmente millennials) cuyo hábitat de uso es internet y que buscan la transparencia y la seguridad. Por lo general, los Neobancos nacen directamente como banca en Internet, es decir, que no provienen de un banco tradicional. No son la evolución de un banco tradicional, ni una sucursal digital de una organización tradicional. Es decir, **los Neobancos ofrecen sus servicios sin licencia bancaria propia, en ocasiones asociándose con un banco tradicional y en otras, creados como marca digital dentro de uno de esos bancos.**

Estos Neobancos se caracterizan por su facilidad de uso, bajos costes, el fácil entendimiento de las condiciones de sus productos y la claridad en que muestran las comisiones (sin sorpresas, eliminando las confusiones). Además, las tramitaciones en los Neobancos son extremadamente sencillas, se puede abrir una cuenta en segundos, sin tener que enviar comprobantes de domicilio, y en caso de querer cerrarla se puede hacer sin complicaciones. Estos nuevos bancos están sabiendo saciar las necesidades y gustos de los clientes. **Se estima que 1 de cada 4 millennials británicos utilizan Neobancos o Challenger Banks.**

Algunos **ejemplos de Neobancos** que están operando con éxito son:



Fundado en el 2017 por dos antiguos trabajadores de BBVA e ING Direct, no es un banco y no opera como banco sino como plataforma que ofrece productos financieros ofrecidos por otras entidades y por terceros. Su aplicación permite además conectar las cuentas de cualquier banco para que los clientes puedan visualizar de manera más fácil y a simple vista todas las transacciones. Bnext ahora cuenta con más de 100 000 usuarios, y por el momento solo opera en España con una cuenta corriente y una tarjeta de prepago.



Es otro de los Neobancos que permite abrir una cuenta en pocos minutos, sin requisitos y desde cualquier país de la Unión Europea. Aunque no tiene licencia bancaria, es igual de seguro que cualquier otra entidad bancaria. La app empezó a operar en 2015 en Reino Unido, fue la primera app móvil en ofrecer el servicio de cuenta en el Reino Unido con mínimos requisitos. Actualmente Monese tiene más de 400 000 clientes, y más del 70% la utilizan como cuenta principal.



Es uno de los bancos pioneros de Norte América, propiedad de BBVA desde 2014. Simple opera solo a través de Internet y de momento está centrada en la captación de ahorro, sin dar créditos. La empresa comercializa a través de la web una cuenta corriente asociada a una tarjeta de débito (Simple Visa Card), además de aplicaciones informáticas para dispositivos móviles centradas en la gestión del ahorro.

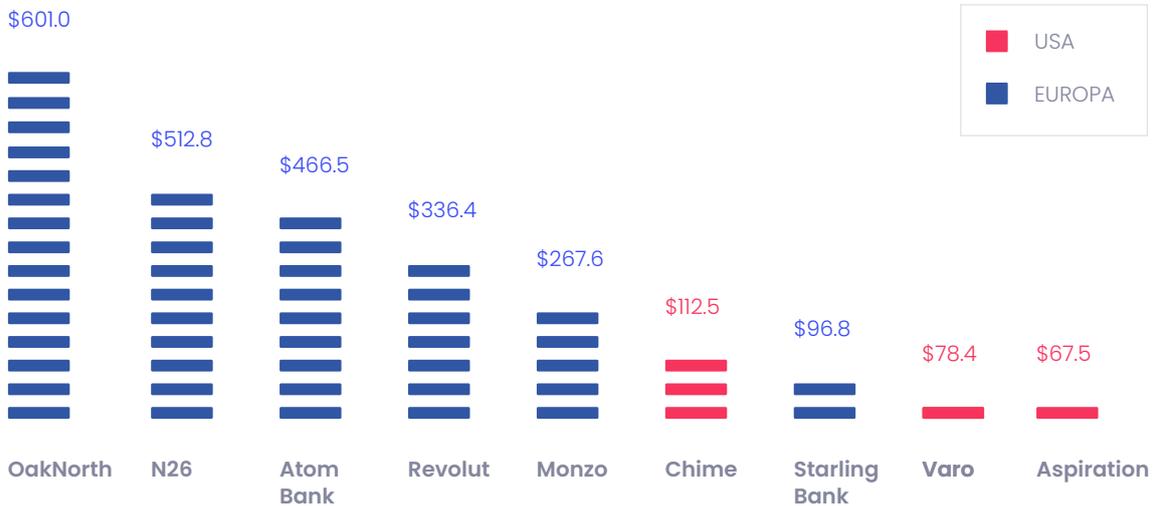
CHALLENGER BANKS

Se llaman **Challenger Banks a aquellos Neobancos que tienen licencia bancaria**. En su mayoría los Challenger Banks empezaron como startups Fintech, operando inicialmente como Neobancos sin licencia. Posteriormente a medida que iban creciendo, han ampliado su modelo de negocio para obtener la licencia de crédito.

La tramitación para obtener la licencia no es fácil, por lo que no todos los nuevos actores pueden permitirse ser Challenger Banks. Estos bancos al tener licencia bancaria **pueden ofrecer productos de ahorro, financiación y tarjetas igual que cualquier otro banco tradicional, pero con una operación 100% digital**. Esto les permite tener menos costes. Además, siguen con la misma política de transparencia y fácil entendimiento en sus condiciones, factor clave que les está llevando al camino del éxito.

Por otro lado, **estas empresas han ganado terreno especialmente en Europa en los últimos tres años debido principalmente a las reformas regulatorias** sobre la innovación. Si bien Estados Unidos alberga algunos de los Neobancos y Challenger Banks más antiguos, el ecosistema del país se ha quedado atrás con respecto a Europa. Esto se debe, en parte, a un régimen regulatorio que ha dificultado mucho la obtención de una licencia bancaria.

FINANCIACIÓN TOTAL (MILLONES DE \$) PARA LOS PRINCIPALES NEO BANKS DE EUROPA Y ESTADOS UNIDOS:



Fuente: CrunchBase

De los muchos Challenger Banks que operan hoy en día, **se pueden destacar los siguientes:**

Revolut

No tenía licencia bancaria propia hasta el pasado 14 de diciembre del 2018 cuando tras unas expectativas bastante ambiciosas ha conseguido la licencia en Lituania. Con este movimiento Revolut espera acabar cuadruplicando el número de clientes, atrayendo a más de 250 000 clientes solo este año. Revolut es el Challenger Bank con el mayor número de clientes de Europa (3 millones), y planea alcanzar los 100 millones de usuarios en los próximos 5 años.

N26

Fundado por Valentin Stalf, tiene su sede en Berlín, pero opera en más de 17 países en Europa, y pronto empezará a ofrecer sus servicios en Reino Unido y Estados Unidos. Ya cuenta con más de un millón de clientes en toda Europa y tiene previsto que para finales de año tener más de 100 mil clientes solo en España, ya que recientemente anunció el lanzamiento del Iban español. Todas las operaciones bancarias se tramitan por internet a través de cualquier dispositivo móvil o desde el ordenador. Este banco obtuvo su licencia bancaria a mediados del 2016, y su gran ventaja es que en menos de 8 minutos el cliente puede tener abierta su cuenta bancaria mediante una videollamada y sin tener que enviar documento alguno. Actualmente, N26 es el Challenger Bank con mayor valoración de mercado (2700 millones de dólares), habiendo superado este mismo la anterior valoración récord, los 1400 millones de dólares de Revolut.



Fundada en 2015 y con más de 750 000 clientes, Monzo busca satisfacer todas las necesidades financieras de sus clientes, desde tarjetas de débito hasta productos financieros personales. Recientemente ha anunciado que ha conseguido atraer a más de 2 millones de usuarios a su plataforma de banca digital. Y es que según Monzo, 3 de cada 100 personas en el Reino Unido se han inscrito para usar su servicio.



Fundada en 2014, fue el primer banco del Reino Unido creado exclusivamente para dispositivos móviles. Su foco son productos fáciles de prescribir y contratar desde un dispositivo móvil: con depósitos a plazo de entre uno y cinco años con altas rentabilidades (de entre el 1,95 y 2,45%), hipotecas y algún otro tipo de crédito.

BAAS (BANK AS A SERVICE)

BaaS, abreviación de "Bank as Service" o API Bank (banco como servicio), se basa en el **ofrecimiento de servicios de plataforma financiera (modelo marca blanca)**, para que, bien con la licencia del propio BaaS (banco, entidad de dinero electrónico o entidad de pago) o con la de un tercero, pero sobre todo apoyándose en la tecnología de otras entidades, se puedan ofrecer servicios financieros.

Estos operan para gestionar las transacciones y movimientos monetarios de las Fintech. En otras

palabras, **ofrecen el servicio de facilitar las gestiones financieras a las empresas.**

La banca como servicio (BaaS) significa que cualquier módulo, componente o función de un banco puede ser empaquetado por aplicaciones y habilitado en red como un widget bancario.

El fin es proveer y construir aplicaciones que faciliten transferencias monetarias, gestión de pagos, datos financieros, herramientas de riesgo, de fraude y de identidad para las empresas. Su objetivo es convertir **la gestión financiera online**

en un proceso totalmente automatizado y optimizado con el consiguiente ahorro en costes y aumento del control y la gestión. Ante la problemática de las empresas de mejorar y automatizar los procesos complejos de gestión financiera mediante una tecnología avanzada, personalizada y globalizada para ahorrar costes, tiempo y conseguir un mayor control y análisis de las finanzas, las **API tecnológicas permiten no solo solucionar esos problemas sino también mejorar la experiencia del usuario, con escalabilidad** y garantía de optimización de procesos.

Softtek es una compañía global con presencia directa en 20 países y 3 continentes, ayuda a empresas Global 2000 a evolucionar, desde la ideación hasta la ejecución de estrategias digitales.

Las capacidades de Softtek en la industria de Banca y servicios financieros, van desde modelos soporte y gestión de tecnología e infraestructura de TI, hasta el desarrollo, habilitación de arquitectura, soluciones de plataformas y medios de pago; marketing digital; analítica avanzada; omnicanalidad; experiencia del cliente; soluciones Fintech y Open Banking, entre muchas otras focalizadas en habilitar la evolución digital acelerada de la banca.

www.softtek.com

