

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

LA IRRUPCIÓN DE LAS FINTECH: EL IMPACTO FINANCIERO DE LOS NEOBANCOS EN
ESPAÑA.

(THE IRRUPTION OF THE FINTECH: THE FINANCIAL IMPACT OF THE NEOBANKS IN SPAIN)

Autor/a: D/D^a Sandra Herrera Navarro. Dni: 45899518-M

Autor/a: D/D^a Yolanda Perez Melián. Dni: 45937205-H

Autor/a: D/D^a Rubén Rodríguez Varela. Dni: 32720276-Q

Tutor/a: D/D^a M^a Jesús Hernández García

Grado en ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2018/ 2019

En San Cristóbal de La Laguna, a 12 de junio de 2019.

INDICE

Resumen	3
Abstract.....	3
1. Introducción	4
1.1. Metodología	4
1.1. Marco teórico. Innovación disruptiva	4
2. De la banca tradicional a la irrupción de las fintech	5
2.1. Entidades bancarias tradicionales	5
2.2. Transformación de las entidades bancarias tradicionales.....	8
2.2.1. BBVA	9
2.2.2. Santander	9
2.2.3. Caixabank.....	10
2.2.4. Sabadell	10
3. Radiografía del sector Fintech disruptiva.....	11
3.1. Concepto Fintech y verticales	11
3.2. Centros Fintech.....	13
3.3. Ecosistema Fintech español	15
3.4. Regulación en el sector Fintech	17
3.5. Financiación en el sector Fintech	19
4. Irrupción de los neobancos/challenger banks en España.....	21
4.1. Neobancos: clasificación de los neobancos y protección del dinero (regulación)	21
4.2. Neobancos/challenger banks que operan en España.....	23
4.3. Financiación y rentabilidad de los neobancos y challenger Banks que operan en España	23
4.3.1. Cálculo de la rentabilidad económica de las inversiones de los neobancos/challenger Banks que operan en España.....	23
4.3.2. Financiación de los neobancos/challenger banks que operan en España ..	24
4.4. Recopilación de productos financieros que ofrecen los neobancos/challenger Banks que operan en España	28
4.4.1. Comparación de los productos financieros de los neobancos/challenger banks que operan en España con la banca tradicional	29
4.4.1.1. Cuentas corrientes	29
4.4.1.2. Cuentas remuneradas.....	31
4.4.1.3. Hipotecas.....	32
4.4.1.4. Depósitos bancarios.....	33

4.4.1.5. Créditos y préstamos	33
5. Conclusiones	34
6. Bibliografía	35

Resumen

Nos encontramos en un mundo digitalizado, donde “el tiempo” ha pasado a ser uno de sus valores principales, además de estímulo de esta innovación disruptiva. Premisa que también ha sido un acicate en el sector bancario para su modernización y posibilidad de captación de un público más actual y exigente. Este proceso de modernización viene de la mano de los denominados “Neobancos” o “Challenger Banks” que aparecen como formas alternativas a los bancos tradicionales.

El fin perseguido con el presente trabajo es proporcionar al lector una visión, tanto global como específica, del nuevo modelo de negocio, denominado “Fintech”, que se ha establecido en España y en muchos otros países, para posteriormente entrar al estudio de la comparativa entre la banca tradicional española y este modelo de negocio (epígrafes 3 y 4). También estudiamos en este trabajo la alta rentabilidad económica obtenida por los inversores pioneros en estas empresas (epígrafe 4.3.1) simétricamente, con las ventajas para clientes y usuarios de los mismas, diversidad de productos, bajo coste, rapidez del servicio, etc. (epígrafe 4.4) Terminamos este trabajo aventurándonos con una serie de conclusiones sobre la evolución del sector (epígrafe 5), especificando que al tratarse de un tema nuevo requiere una actualización constante y por ende permanece abierto ya que está condicionado a futuras modificaciones

Palabras claves:

Fintech, neobancos, challenger bank, banca tradicional, rentabilidad económica

Abstract

We are in a digitalized world, where "time" has become one of its main values, as well as the stimulus of this disruptive innovation. Premise that has also been an incentive in the banking sector for its modernization and possibility of attracting a more current and demanding public. This process of modernization comes hand in hand with the so-called "Neobancos" or "Challenger Banks" that appear as alternative forms to traditional banks.

The aim pursued with this work is to provide the reader with a vision, both global and specific, of the new business model, called "Fintech", which has been established in Spain and many other countries, to later enter the study of the comparison between traditional spanish banking and this business model (sections 3 and 4). We also study in this work the high economic profitability obtained by the pioneer investors in these companies (epigraph 4.3.1) symmetrically, with the advantages for customers and users thereof, diversity of products, low cost, speed of service, etc. (section 4.4) We finish this work by venturing with a series of conclusions about the evolution of the sector (section 5), specifying that being a new topic requires a constant update and therefore remains open as it is conditioned to future modifications.

Keywords:

Fintech, neobancos, challenger bank, traditional banking, economic profitability

1. INTRODUCCIÓN

1.1. METODOLOGÍA

Considerando las aportaciones del profesor Clayton Christensen sobre la innovación disruptiva que se recogen en el marco teórico, se pretende analizar la situación de las entidades bancarias españolas ante los cambios surgidos en el sector bancario debido a la irrupción de un nuevo modelo de negocio, las fintech. Para ello, se analiza la situación de las entidades bancarias españolas más relevantes (epígrafe 2.1 a través del test estrés de 2018) y se exponen las transformaciones o innovaciones que han llevado a cabo para adaptar su modelo de negocio al nuevo panorama competitivo (epígrafe 2.2).

A su vez, se analizan los aspectos más destacados de este emergente sector, el sector fintech (concepto y verticales, centros fintech, ecosistema fintech español, regulación y financiación, del epígrafe 3.1 al 3.5) y se estudia la irrupción de los neobancos o challenger bank en España, una vertical o subsector que forma parte de este nuevo modelo de negocio (epígrafe 4.1). Para ello, se analizan los neobancos y/o challenger bank que operan en España (epígrafe 4.2), como se financian y cuál es su rentabilidad (epígrafe 4.3) y que productos ofrecen en comparación con la banca tradicional (epígrafe 4.4).

1.2. MARCO TEÓRICO. INNOVACIÓN DISRUPTIVA

Clayton Christensen, profesor de Administración de Negocios en Harvard, en su libro “The Innovator’s Dilemma” (1997), introdujo el término innovación disruptiva. En él, Christensen, analiza las razones por las cuales empresas líderes fracasan ante cambios tecnológicos provocados por innovaciones disruptivas. Mediante un estudio de campo en la industria de los discos duros para ordenadores, aprecia que aquellas empresas líderes, bien gestionadas con una imagen reconocida y con capacidad de innovación pueden llegar al fracaso por no atender a tres factores:

1. La necesidad de diferenciar estratégicamente entre tecnologías sostenidas (sustentoras) y tecnologías de punta (disruptivas).

- Tecnologías sostenidas o sustentoras. Son aquellas que mejoran el desempeño de los productos ya existentes y son llevadas a cabo por las empresas que ya están establecidas en el sector enfocando sus esfuerzos innovadores en los productos mejor valorados por los consumidores.
- Tecnologías disruptivas o de punta. Aportan una proposición de valor muy diferente a la que había estado en vigencia hasta el momento. Por lo general, los productos obtenidos a partir de tecnologías disruptivas no funcionan tan bien como los que en ese momento ya se encuentran debidamente establecidos en los mercados dominantes. Pero poseen otras características que algunos clientes marginales (y generalmente nuevos) de esos mercados aprecian. Son más baratos, más simples, más pequeños y, en general, más convenientes. La tecnología disruptiva fue la que precipitó el fracaso de las firmas líderes.

Este tipo de innovación son desarrolladas por empresas que observan nichos de mercado insatisfechos o potenciales clientes apostando por productos nuevos o que aporten valor añadido. Aunque inicialmente no desbancan a los líderes en el sector si se van convirtiendo en fuertes competidores para ellos e incluso llegan a desplazarlos del mercado.

2. El ritmo del progreso tecnológico suele adelantarse a las necesidades de los mercados. Esto implica que la competencia entre las empresas para mantener o aumentar su cuota de mercado, mejorar sus precios y aumentar sus beneficios propicie que suministren más de lo que los consumidores necesitan o están dispuestos a pagar. Esta situación permite que las tecnologías disruptivas, que no satisfacen los estándares del mercado en el presente, puedan satisfacerlos en un futuro no lejano.

3. Las empresas instaladas en el sector concluyen que invertir en tecnologías disruptivas no es una decisión financiera racional por tres motivos. En primer lugar, los productos derivados de tecnologías disruptivas son más simples y baratos, lo que generalmente implican beneficios más bajos. En segundo lugar, estas tecnologías se comercializan inicialmente en mercados emergentes o insignificantes. En tercer lugar, los clientes más rentables de las empresas actuales no quieren y no pueden usar estos nuevos productos.

Por lo tanto, las empresas líderes no solo deberían de llevar a cabo innovaciones continuas que mejoren sus productos estrellas o aquellos más demandados por los clientes. Deben de considerar la innovación disruptiva, pues según Christensen, las grandes compañías fracasan porque no gestionan apropiadamente la misma.

La teoría de la innovación disruptiva puede emplearse para explicar el impacto de las nuevas tecnologías en el sector financiero, que ha contribuido a la aparición de nuevos competidores para la banca tradicional. Por un lado, ha surgido un nuevo modelo de negocio denominado Fintech, formado por innovadoras startup. Y por otro, las empresas tecnológicas, gigantes de la información que también ofrecen productos financieros.

2. DE LA BANCA TRADICIONAL A LA IRRUPCIÓN DE LAS FINTECH

2.1. ENTIDADES BANCARIAS TRADICIONALES

Las entidades bancarias españolas analizadas en el test de estrés de 2018, elaborado por la Autoridad Bancaria Europea (EBA), constituyen el marco de referencia elegido para analizar las innovaciones que han llevado a cabo las entidades bancarias españolas en sus modelos de negocio ante la irrupción de nuevos competidores en el sector. Esto es así porque las entidades bancarias incluidas en el test de estrés son aquellas que por su importancia, tamaño o influencia tienen una relevancia especial para el mercado en el que operan. Todas las entidades analizadas

cuentan con más de 30.000 millones de euros en activos, de esta forma cubren el 70% de los activos totales del sector en Europa.

Las entidades bancarias españolas incluidas en el test de estrés son Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell.

El test de estrés pretende evaluar la resistencia de los grandes bancos europeos ante un hipotético deterioro de las condiciones macroeconómicas y de mercado durante un periodo de 3 años. Para ello, plantean dos escenarios macroeconómicos, uno denominado base y el otro adverso, donde las condiciones son más severas. El primero lo facilita el BCE y el segundo es elaborado por la Junta Europea de Riesgo Sistémico, el BCE, la EBA y los bancos centrales nacionales. Además, el test se ha realizado considerando el nuevo marco contable IFRS 9 en el cual las entidades deben reflejar el riesgo de crédito y calcular las provisiones por insolvencias bajo el modelo de pérdida esperada y no por el de pérdidas incurridas.

Para analizar los resultados se debe tener en cuenta que el mercado tiende a considerar que una ratio de capital de máxima solvencia fully loaded del 8% o superior, en el escenario base, es un aprobado. Mientras que una ratio inferior al 5%, en el escenario adverso, implicaría que la entidad debe presentar un plan de recapitalización donde se deben incrementar los recursos disponibles o deshacerse de activos de riesgo.

En Europa los escenarios macroeconómicos que se establecen son los siguientes:

- El escenario base contempla un crecimiento del PIB del 2,2% en 2018, un 1,9% en 2019 y un 1,8% en 2020.
- El escenario adverso establece una desviación acumulada del PIB en un 8,3% sobre el escenario base, es decir, el PIB de la UE se contrae el 1,2% en 2018 y el 2,2% en 2019 y crece un 0,7% en 2020. Además, la tasa de paro aumentaría un 3,3% en 2020, la inflación llegaría al 1,9%, la caída de los precios de la vivienda y los locales comerciales sería del 19% y el 20% respectivamente.

En España los escenarios macroeconómicos que se establecen son los siguientes:

- En el escenario base, el PIB crece un 2,4% en 2018, y un 2,1% en 2019 y 2020.
- En el escenario adverso, el PIB se contrae un 0,3% en 2018, un 1,5% en 2019 y crece un 1,1% en 2020. Además, la tasa de paro aumenta un 4%, siendo superior al 15 %.

Considerando esta situación, el test de estrés de 2018 permite concluir que entre los 15 países que participan en el estudio, con 48 bancos analizados, los bancos españoles son los que menos ratio de capital de máxima solvencia obtienen de partida, en 2017, con un 11,13% ponderado, cuando las entidades suecas exhiben un 20,81% y las finlandesas un 20,10%. Sin embargo, los bancos españoles resisten adecuadamente en el escenario adverso con un ratio de máxima solvencia de 8,96% al cierre del ejercicio, en 2020, muy lejos del 5,5% que se hubiese considerado un suspenso. Además, los bancos españoles son los que menos destruyen capital después de

tres años de crisis en el peor escenario con solo el 2,17%, superados únicamente por los bancos polacos y los noruegos con una destrucción de capital del 1,11% y el 1,53% respectivamente.



(Fuente: La banca española es la peor capitalizada, pero la más resistente. Cinco Días. Marzo 2019)

Todas las instituciones financieras evaluadas en las pruebas de estrés tienen un nivel de resistencia considerable puesto que han sobrepasado el umbral del 5,5% de ratio de capital de máxima calidad en el escenario más adverso. Concretamente, Los cuatro bancos españoles analizados han obtenido la siguiente puntuación, Santander logra en el escenario adverso un 9,20%, BBVA un 8,80%, CaixaBank un 9,11% y Sabadell un 7,58%.

Resultado de los test de estrés en la banca española

Ratios de capital CET 1 Fully Loaded (%)
Datos a cierre del ejercicio

Entidades bancarias	Año actual 2017	Escenario base			Escenario adverso			Destrucción de capital (2017-2020 escenario adverso)
		2018	2019	2020	2018	2019	2020	
Sabadell	12,79	12,34	12,67	12,89	8,41	8,06	7,58	5,21
Santander	10,84	12,11	13,05	13,87	8,51	8,88	9,20	1,64
BBVA	11,04	11,45	12,09	12,72	8,44	8,58	8,80	2,24
CaixaBank	11,65	12,26	13,03	13,60	9,45	9,53	9,11	2,54

(Elaboración propia a partir de EBA. Marzo 2019)

Santander es el tercer banco europeo con mayores beneficios de la UE en un escenario adverso, colocándose así como una de las entidades financieras más destacadas de Europa. Además, sólo destruiría un 1,64% de su capital ante un empeoramiento considerable de los mercados y de la economía en 2020.

Sin embargo, Santander se sitúan en el puesto 32 en el ranking por nivel de ratio de capital ante un escenario adverso con un 9,20% sobre los 48 bancos examinados en Europa. Seguido de CaixaBank, que se sitúa en el puesto 34 con un 9,11% mientras que BBVA ocupa el puesto 37 con un 8,80% y Sabadell el 43 con un 7,58%. Por lo tanto, la banca española cuenta con los ratios de capitalización más bajos.

Resultados del test de estrés. Ganancias o pérdidas del ejercicio
(millones de euros)

Entidades bancarias	Año actual 2017	Escenario base			Escenario adverso			Total Beneficios o pérdidas escenario adverso
		2018	2019	2020	2018	2019	2020	
Sabadell	805	473	525	419	-1.285	-136	-210	-1.631
Santander	8.235	10.908	10.850	10.077	-4.012	2.595	2.625	1208
BBVA	4.712	4.137	5.500	5.367	-2.766	1.773	1.337	334
CaixaBank	1.718	1.831	1.826	1.840	-387	497	629	739

(Elaboración propia a partir de la EBA. Marzo 2019)

En España, Santander es el banco más solvente en una situación adversa considerando los resultados de los 3 años analizados con unos beneficios totales de 1.208 millones de euros seguido por CaixaBank con 739 millones de euros. El tercer lugar lo ocuparía BBVA con 334 millones de euros. La última posición es para Sabadell ya que registra pérdidas por valor de 1.631 millones de euros posicionándose como el banco español menos solvente. Además, es la entidad española peor valorada en el test de estrés a pesar de que lo supera.

2.2. TRANSFORMACIÓN DE LAS ENTIDADES BANCARIAS TRADICIONALES

El sector financiero se enfrenta a una realidad compleja caracterizada por usuarios que demandan servicios personalizados, a mejores precios, en cualquier momento y desde cualquier lugar, cuya confianza en las entidades bancarias se ha visto dañada. Y la existencia de nuevos competidores con tecnologías punteras y flexibles como las empresas tecnológicas o el emergente sector fintech. La transformación digital ha dejado de ser una opción y es cada vez más una necesidad real.

Por ello, el nuevo panorama competitivo al que se enfrenta la banca tradicional requiere innovaciones disruptivas. Donde las entidades bancarias no solo apuesten por innovaciones sostenidas que mejoren los servicios que ya ofrecen orientados al grupo de usuarios más rentable. Sino que introduzcan cambios importantes en su modelo de negocio adaptado a la era digital y orientado al cliente. Para ello, las entidades bancarias españolas más relevantes, BBVA, Santander, CaixaBank y Sabadell están experimentando una transformación radical que se basa en la combinación de varios factores:

- La digitalizando de gran parte de los servicios que ofrecen, acercándose así a aquellos grupos de usuarios cuyo comportamiento de compra ha cambiado o pertenecen al nuevo perfil de consumidor, los millennials, generación de jóvenes, nacidos entre 1980 y 2000, que dominan la tecnología y acuden a ella para gestionar sus finanzas, utilizando para ello múltiples canales y dispositivos, especialmente acceden a internet a través de los smartphones. Para ello, los bancos apuestan por nuevos canales de relación con el cliente (apps frente a oficina tradicional), la adquisición de nuevos conocimientos y aptitudes de los empleados para adaptarse a la comunicación y la venta por medio de los nuevos

canales además de renovar perfiles e invertir en el mantenimiento web, uno de los puntos más fuertes de la banca digital.

- Adquisición y/o colaboración con las fintech. Este sector emergente también es considerado una oportunidad para afrontar la transformación digital y acercarse a los clientes.

A continuación, se exponen algunas de las iniciativas que han llevado a cabo los 4 bancos españoles más relevantes del sector para afrontar la transformación digital y la irrupción de los nuevos competidores.

2.2.1. BBVA

BBVA fue la primera entidad bancaria española en empezar a invertir en la transformación digital hace diez años, su misión, es crear una migración de sus clientes hacia la banca móvil y la banca por internet para que realicen la mayor parte de sus transacciones bancarias de la manera más cómoda posible. Para ello, BBVA es inversor en la firma de capital riesgo Propel Venture Partners, que gestiona las participaciones del grupo en startups que están cambiando los servicios financieros a través de la tecnología. Cabe destacar la inversión realizada en el neobanco británico “Atom bank”, un banco exclusivamente móvil del que BBVA posee el 38% del capital, siendo este top 10 europeo en Fintech, además se baraja una posible compra del 100% este año.

Además, BBVA creó una red global en 2018 para que fintech y startups ofrezcan soluciones a la entidad, llamado “Open Marketplace”, una plataforma que conecta a empresas de tecnología financiera presentes en cualquier parte del mundo y les permite colaborar en proyectos conjuntos que ayuden al grupo a resolver sus necesidades.

En cuanto a cambios internos, relacionados directamente con los clientes, cabe resaltar el acceso a diversos servicios a través de la aplicación de BBVA, a destacar: el alta nuevo cliente en BBVA 100% digital a través de Iberpay, el encendido y apagado de tarjetas en cualquier momento en casos de pérdida de la misma, las aportaciones a planes de pensiones, la solicitud de moneda extranjero, el localizador de cajeros cercanos en smartwatch o la domiciliación de recibos.

2.2.2. Santander

Santander pretende que la tecnología esté al servicio del cliente y con esta idea ha lanzado el concepto “Digilosofía”, la filosofía digital de Banco Santander. Esta filosofía apuesta por mejorar la experiencia del cliente con una atención 24 horas los siete días de la semana combinando una atención personalizada con lo mejor del mundo digital a través de los distintos canales.

Santander desarrolla una doble estrategia en su transformación digital. Por un lado, las filiales del banco en todo el mundo están avanzando para adaptarse cada vez más a esa digitalización, sin obviar los distintos ritmos a los que los clientes se suman a esa transformación, y, por otro lado, están lanzando nuevas plataformas ágiles y adaptables, complementarias con el negocio actual. Ejemplo de estas plataformas son Superdigital, una cuenta digital para personas sin servicios

bancarios, sobre todo en Latinoamérica; Openbank, un banco 100% digital que, de momento, opera en España, One Pay FX un servicio de transferencias internacionales que usa tecnología basada en blockchain, lo que permite enviar pagos entre particulares de forma más rápida. Y también SO:Fla, la nueva plataforma de inversiones basada en la inteligencia artificial que permite a los clientes conocer su perfil y convertirse en inversores con el fin de sacar mayor partido a sus ahorros.

La estrategia digital también se apoya en Santander InnoVentures, un fondo de capital emprendedor creado en 2014 orientado a la tecnología financiera con recursos por valor de 200 millones de dólares. Invierte y asesora empresas de tecnología financiera de nueva creación para aumentar la propuesta de valor a los clientes.

2.2.3. CaixaBank

La estrategia de CaixaBank ha sido la de innovarse constantemente para tener las startups más atrayentes del mercado. Por ello, CaixaBank fue la primera entidad española en contar con una infraestructura tecnológica 100% móvil para atender a sus clientes. Ya que en 2016 creó Imaginbank, el primer neobanco español. Además, en 2017 lanzó DayOne, un servicio financiero especializado en impulsar y acompañar el crecimiento de las start up y empresas innovadoras españolas y a sus inversores. Asimismo, se ha enfocado en la industria Fintech, y a finales de 2018 lanzó “Smart Money” un servicio de asesoramiento digital en inversiones integrado en la banca online cuya finalidad es la de ofrecer a los clientes la posibilidad de acceder a distintos mercados y activos a través de carteras gestionadas.

El big data es otro de los elementos clave del Plan Estratégico 2015-2018 de CaixaBank, ya que es una herramienta fundamental para impulsar la personalización de la oferta comercial y mejorar la vinculación de los clientes. Asimismo, el uso del big data permite a la entidad financiera agilizar el proceso de toma de decisiones y desarrollar nuevos servicios financieros y bancarios. Otras aplicaciones de la gestión masiva de datos son el análisis de riesgos para la concesión de préstamos y la detección del fraude y el blanqueo de capitales.

2.2.4. Sabadell

La entidad española ha invertido en 52 startups de base tecnológica en los últimos cuatro años a través de sus tres instrumentos de inversión: BStartup10, Sabadell Venture Capital e InnoCapital. Este último, es el vehículo inversor de “InnoCells”, el hub o enlace de nuevos negocios digitales de Sabadell fundado en 2017. Con “InnoCells”, el grupo puso en marcha “Kelvin Atlas”, un portal público de open data que permite a cualquier usuario conocer en detalle dinámicas económicas, comerciales y turísticas mediante un mapa interactivo.

En cuanto a cambios internos, se puede resaltar la aplicación para móviles “Bizum” lanzada a finales de 2016 que permite hacer pagos y cobros entre particulares y que está integrada en diversas entidades. Además, la red de oficinas de la entidad dispone de tabletas y sistemas digitales como “Instant Selling” que permiten capturar la firma del cliente.

Para la consolidación de su estrategia digital, el banco pone a disposición de todos sus empleados “Sabadell Campus”, un espacio de desarrollo de habilidades digitales que pretende ayudar a la transformación digital de todos los profesionales que conforman el grupo financiero. Desde la plataforma interna “BS Idea”, los empleados realizan aportaciones y sugerencias para la mejora de diferentes áreas de la organización. De ahí han surgido ideas como la firma digital, los informes virtuales, etc.

3. RADIOGRAFÍA DEL SECTOR FINTECH

3.1. DEFINICIÓN FINTECH Y VERTICALES

El acrónimo Fintech hace referencia a las dos primeras sílabas de “financial technology” y engloba a todas aquellas empresas que utilizan la tecnología para poner solución a los problemas financieros. El fin perseguido de las fintech consiste en ofertar un servicio eficiente a los clientes donde los procesos y transacciones que vayan a realizar sean más ágiles que en el sistema financiero tradicional, aportando un valor diferencial en los servicios y productos que ofrecen.

La aparición de este revolucionario modelo de negocio y su creciente desarrollo se debe a la transformación que ha sufrido el sector financiero motivado por los siguientes factores:

- La situación económica de crisis que tuvo lugar en 2007¹, producida por la presencia de activos tóxicos en el mercado mundial, concretamente en España por la hipotecas subprime, que ha provocado, no solo cambios y ajustes en todos los sistemas financieros mundiales sino la desconfianza de los clientes en las entidades bancarias. Tras ello se obtuvo unos efectos realmente negativos que dio inicio a una etapa de bajo crecimiento, con una baja tasa de generación de empleo y una restricción crediticia.²
- El desarrollo de la tecnología digital
- El cambio de comportamiento de los clientes y/o la aparición de los millenials³, aquellas personas nacidas con el gran uso de la tecnología, que acceden a los servicios financieros a través de canales digitales. Esto ha sido posible debido a la mejora en los canales online, la reducción de visitas por parte de los clientes a las sucursales y el incremento del coste a la hora de realizar transacciones en cualquier banco tradicional.

En relación a las funciones que desempeñan las empresas Fintech y los servicios que ofrecen a los usuarios se pueden identificar diversos líneas de negocio o verticales⁴:

- a) **Asesoramiento y gestión patrimonial.** Este tipo se dedica al tema de la asesoría y el apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas en el ámbito digital. En general se suelen utilizar distintas aplicaciones con el fin de dar soluciones de inversión a los

¹ Véase bibliografía: artículo “Hipotecas subprime: La crisis con la que empezó todo”

² Fuente: La evolución del sector fintech, modelos de negocio, regulación y retos

³ Véase bibliografía: artículo “Un nuevo estudio sobre millenials y su comportamiento financiero”

⁴ Fuente: Libro Blanco de la Regulación Fintech en España

usuarios, ya sea un servicio más accesible, más barato o mejor adaptado al cliente para satisfacer sus necesidades.

- b) **Finanzas personales.** Ofrecen facilidades a la hora de visualizar cualquier ingreso o gasto que hayamos tenido a tiempo real, así como comprobar y verificar los movimientos realizados y las domiciliaciones, entre otros conceptos. Por otro lado también nos proporcionan predicciones financieras sobre los gastos a corto y medio plazo.
- c) **Financiación alternativa.** Engloba tanto a aquellas entidades que conceden préstamos sin garantía y otras que actúan de intermediarias para acceder a posibles créditos. También entran dentro de este grupo, otras dos líneas de negocio, Crowdlending y Crowdfunding, que se verán a continuación.
- d) **Crowdlending.** En esta línea de negocio se encuentran las plataformas de financiación que consisten en ofrecer financiación en forma de préstamos a cambio de un rendimiento dinerario. Además, poseen un número elevado de inversores para financiar futuros proyectos que puedan tener las compañías financieras, de esta manera permiten una diversificación del riesgo.
- e) **Crowdfunding.** Tras este concepto se encuentran diferentes entidades, cuya actividad principal tiene como fin ofrecer determinados servicios que ayuden a favorecer el acceso a la financiación a empresas pequeñas, principalmente destinadas a las start-ups. A diferencia del tipo anterior, éste se caracteriza por tener un número limitado de inversores que conecten con entidades que los soliciten.
- f) **Servicios transaccionales y/o de divisas.** El fin último que persiguen es el de evitar o reducir los costes que se generan a la hora de transferir o recibir dinero tras operar con determinadas divisas.
- g) **Medios de pagos.** Dentro de esta línea de negocio se incluyen diversas entidades donde su fin último es conseguir es suministrar servicios de pago, ya sea a través de dispositivos móviles como los smartphones, o electrónicos. De esta manera se pretende agilizar el pago online sin necesidad de tener tarjetas bancarias tradicionales.
- h) **Infraestructura financiera.** Se trata de entidades que aprovechan la tecnología existente para la explotación de su actividad y con ello prestar servicios financieros mejorados. Cabe destacar que a la hora de ofertar sus productos bancarios no tienen relación directa con sus clientes.
- i) **Criptomonedas.** Dentro de este grupo se encuentran las empresas dedicadas a la Criptomonedas y Blockchain. Su fin último es llegar a alcanzar un alza en el intercambio de este medio digital como son las monedas digitales. Respecto al Blockchain, permite identificar al titular de la moneda a tiempo real.
- j) **InsurTech.** Encargadas de aplicar la última tecnología punta en el sector asegurador.
- k) **Identificación online de clientes.** Esto permite a las compañías tener identificados clientes a distancia a través de la prestación de sus servicios.
- l) **El Big Data.** Este concepto forma parte de esas entidades que, tras una recogida de datos, generan valor añadido además de los servicios necesarios para llevar a cabo la acción.

- m) **Neobancos y challenger banks.** En esta línea de negocio se encuentran aquellos entidades bancarias 100% digitales, que pueden contar con licencia bancaria o no y que rechazan los modelos bancarios antiguos seguidos por los bancos tradicionales.

3.2. CENTROS FINTECH

Un centro fintech o hub fintech es un país o región referente a nivel mundial por su ecosistema fintech. Para determinar qué áreas geográficas son consideradas centros fintech, la Academia de Finanzas de Internet de la universidad de Zhejiang y el instituto de finanzas alternativas de la universidad de Cambridge a través del artículo “The future of finance is emerging: new hub, new landscape, 2018”, tienen en cuenta tres variables que incluyen diferentes factores que determinan el nivel de desarrollo de la región respecto al sector fintech. Las mismas son las siguientes:

1. **Industria Fintech.** Lo que se pretende conseguir con esta variable es medir el desarrollo de Fintech que tiene cada una de las ciudades donde se encuentran dichos centros y el grado de digitalización que posee el sector financiero tradicional. Por un lado, para estimar el grado de desarrollo de cada ciudad se tendrá en cuenta el número de entidades fintech líderes y la cantidad invertida, por parte de todas las compañías fintech, en capital riesgo, por encima de los 50 millones de dólares. Por otro lado, para medir la digitalización de cada centro fintech se hará uso de la digitalización que posea toda clase de instituciones financieras tradicionales, ya sea bancos, compañías de seguros, valores, etc.
2. **Experiencia Fintech del Consumidor.** Con dicha variable se pretende medir la proporción de usuarios, sobre la población total, que hacen uso del servicio Fintech y su grado de aceptación hacia el mismo. Para ello se llevará a cabo un ratio en el que se refleje la tasa de adopción fintech, así como la cantidad, en porcentaje, de aquellos usuarios que hayan usado dicho servicio.
3. **Ecosistema Fintech.** El objetivo es medir el potencial para el futuro que cuentan las ciudades en el desarrollo fintech y la atención gubernamental que reciben. Para conseguir el objetivo planteado se hará uso de 3 sub-variables, que serán: factores macroeconómicos, I+D y política y regulaciones.

Dentro de estos factores macroeconómicos se introdujeron, por un lado, el PIB per cápita, el tamaño de la población y el crecimiento económico a nivel nacional. Por otro lado el PIB regional, al igual que el tamaño de la población y, finalmente, factores como el sector financiero y el tecnológico.

Respecto a la Investigación y Desarrollo, se contará con el número de Universidades establecidas en las ciudades, destacando, por supuesto, aquellas que posean un alto nivel de I+D.

Y, por consiguiente, para medir la política y las regulaciones, servirá como soporte el apoyo a la política de gobierno por parte de las compañías y el tipo de regulación Fintech que éstas presentan.

De esta manera, establecen un ranking con los centros fintech más importantes a nivel mundial y los centros regionales más competitivos. Siendo Beijing, San Francisco, New York, Londres, Shanghai, Hangzhou y Shenzhen, los 7 centros fintech más importantes a nivel mundial

	City	Country	Total Ranking	Fintech Industry Ranking	Fintech Consumer Experience Ranking	Fintech Ecosystem Ranking
Global Fintech Hubs	Beijing	China	1	1	4	4
	San Francisco	USA	2	2	10	2
	New York	USA	3	3	11	1
	London	UK	4	4	8	3
	Shanghai	China	5	5	5	14
	Hangzhou	China	6	7	1	16
	Shenzhen	China	7	6	2	17
Regional Fintech Hubs	Chicago	USA	8	8	24	12
	Singapore	Singapore	9	11	29	6
	Hong Kong	China	10	10	17	13
	Sydney	Australia	11	9	14	18
	Seattle	USA	12	20	13	7
	Tokyo	Japan	13	14	30	9
	Boston	USA	14	17	18	11
	Paris	France	15	22	25	5
	Guangzhou	China	16	25	3	26
	Stockholm	Sweden	17	15	27	10
	Atlanta	USA	18	13	19	22
	Los Angeles	USA	19	24	15	8
	Seoul	South Korea	20	23	20	15
	Tel Aviv	Israel	21	19	21	21
	Berlin	Germany	22	12	16	29
	Toronto	Canada	23	18	23	20
	Nanjing	China	24	28	6	24
	Bangalore	India	25	16	9	28
	Mumbai	India	26	26	7	25
	Sao Paulo	Brazil	27	21	12	30
	Dublin	Ireland	28	27	27	23
	Zurich	Switzerland	29	29	22	19
	Amsterdam	Netherlands	30	30	26	27

(Fuente: *The Future of Finance is Emerging: New Hubs, New Landscapes*. Abril 2019)

Después de conocer qué regiones son las más relevantes por su actividad fintech, también es importante destacar que actualmente se estima que el número de fintech a nivel mundial es de 15.000 empresas aunque es muy difícil conocer con exactitud el número de iniciativas existentes ya que aparecen nuevos proyectos cada día. Aunque Estados Unidos ha sido el pionero en este tipo de compañías, Europa encabezada por Reino Unido está muy presente. Sin embargo, Asia es la principal región del planeta en número de iniciativas y en tamaño de las mismas.⁵ Las compañías asiáticas encabezan el ranking de las 100 fintech más importantes del mundo⁶, es más, 5 de las 10 primeras empresas del ranking son asiáticas, 3 estadounidenses, 1 brasileña y 1 europea. Concretamente Ant Financial es considerada la empresa fintech más valorada del mundo, originada de Alipay, la plataforma de pagos de Alibaba, el gigante chino del comercio electrónico.

A continuación, se muestra el “Top 10 Fintech más relevantes a nivel mundial”:

Fintech	Pais origen	Vertical
Ant Financial**	China	Medio de pago. Filial financiera Alibaba*
JD Finance	China	Financiación alternativa (préstamos). *
Grab	Singapur	Medio de pago. *
Du Xiaoman Financiam (Baidu Financiam)**	China	Financiación alternativa (préstamos e inversion)
SoFi	Estados Unidos	Financiación alternativa (préstamos)
Óscar Health	Estados Unidos	Insurtech
Nubank	Brasil	Neobanco
Robinhood	Estados Unidos	Gestión patrimonial
Atom bank	Reino Unido	Neobanco (challenger bank)
Lufax	China	Gestión Patrimonial*

*Fintech especializada en diversas verticales.
** Pertencen a BAT (Baidu, Alibaba y Tencent) gigantes tecnológicos asiáticos

(Fuente: *Fintech 100, 2018 por KPMG y H2 Ventures*. Abril 2019)

⁵ Fuente: Anuario IEB de Banca digital y Fintech 2017

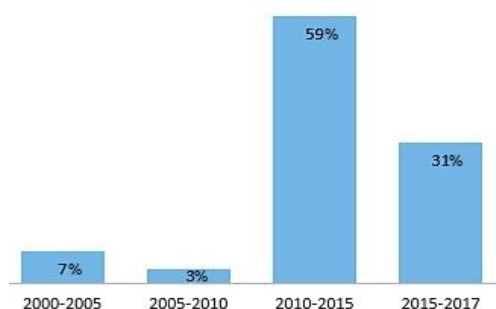
⁶ Fuente: Fintech 100, 2018 elaborado por KPMG y H2 Venture

3.3. ECOSISTEMA FINTECH ESPAÑOL

España es un centro fintech emergente⁷, que cuenta con 344 start ups⁸, las cuales se dividen en diversos grupos en función de las actividades a las que están dedicados cada uno de ellos.

Gracias a un estudio realizado por la consultora KPMG y Funcas, en colaboración con AEFI (Asociación española de Fintech e Insurtech), se ha podido llevar a cabo un análisis más profundo de estas empresas con el fin de conocer con más exactitud el ecosistema Fintech español.

Antes de comentar los aspectos más relevantes de estas start ups cabe mencionar que, en las encuestas que enviaron la consultora KPMG y Funcas, a las compañías fintech españolas y que hicieron falta para el análisis profundo del ecosistema, se les preguntó por el nivel de madurez de las mismas, es decir, en qué periodo habían iniciado su actividad, quedando los siguientes resultados:



(Fuente: Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG. Abril 2019)

Según este estudio, se puede comprobar como estas fintech han experimentado un gran crecimiento durante la etapa 2010-2015, motivado por la búsqueda de alternativas de cambios tras la etapa de inestabilidad económica vivida en ese momento y por el rápido desarrollo tecnológico. Por lo tanto, se puede afirmar que alrededor del 90% de empresas se han creado en estos últimos siete años aunque se pueda apreciar una pequeña desaceleración en los dos últimos.

En cuanto al modelo de negocio, las compañías ofrecen una gran variedad de servicios, los cuales se agrupan en diferentes ámbitos de negocio (gestoría, préstamos, divisas, inversión, etc), las llamadas verticales fintech, como se ha visto anteriormente. A partir de la agrupación de estas start-ups en los diferentes ámbitos se han obtenido unos datos específicos de cada una de ellas, que se han reflejado de la siguiente manera:

⁷Fuente: Fintech, innovación al servicio del cliente

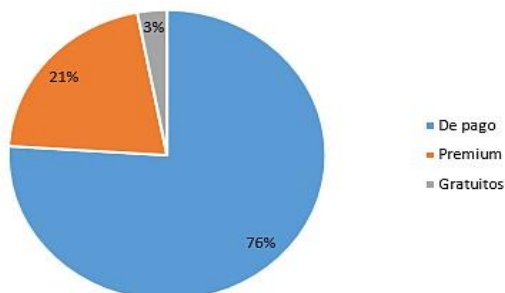
⁸Fuente: Finnovating (Mapa Fintech, versión 6.2. Abril 2019)



(Fuente: Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG. Abril 2019)

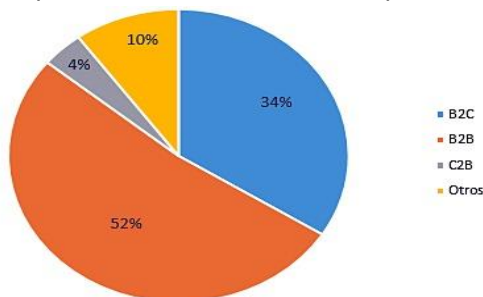
Se puede observar como la gran mayoría de ellas (con un 47%) están centradas en 3 tipos de verticales, préstamos, pagos e inversión, destacando con un 28% el de préstamos.

Pero si vamos más allá y nos centramos en el modelo de comercialización de estas Fintech, se puede observar en el siguiente gráfico como la mayoría de ellas comercializan sus productos o servicios con un modelo de pago, es decir, para poder hacer uso de los servicios y productos deben de pagar un importe determinado a la empresa, dependiendo siempre del producto o servicio que deseen consumir. Este tipo de modelo está presente en un 76% de las compañías y está basado en comisiones, transacciones, licencias y royalties, venta de productos, etc. A continuación del modelo de pago, se sitúa con un 21%, aquellas compañías que ofrecen un servicio premium, un modelo de negocio funciona ofreciendo servicios básicos gratuitos mientras se cobra por otros más avanzados o especiales. Finalmente, con tan sólo un 3% se sitúa el modelo de servicios gratuitos en las empresas.



(Fuente: Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG. Abril 2019)

Finalmente, enlazando el modelo de negocio con el de comercialización nos lleva al tipo de estrategia que emplean las compañías Fintech en su relación profesional con el cliente.



(Fuente: Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG. Abril 2019)

Según este estudio, gran parte de ellas, concretamente un 52% presentan un modelo de negocio con estrategia B2B (Business to Business) frente a un 34% de ellas que ofrecen un modelo de negocio con estrategia B2C (Business to Consumer) y a un 10% de estrategia C2B (Consumer to Business). Esto nos lleva a decir que, aunque en un principio la relación de las empresas Fintech consistía en ofrecer servicios de comercio electrónico a los consumidores finales, en los últimos años ha ido en descenso y como consecuencia ha habido un ligero ascenso en el modelo de negocio basado en B2B, es decir, ha aumentado el comercio electrónico de empresas fintech a otras compañías que requieren de sus servicios.

3.4. REGULACIÓN SECTOR FINTECH

Los reguladores y supervisores internacionales no han realizado avances específicos en materia de regulación en el ámbito fintech ya que no han podido delimitar su alcance. Sin embargo, han tratado de hacerlo ya que el desarrollo de estas entidades ha sido creciente no solo por sus efectos en la estabilidad financiera global sino por promover la inclusión social al permitir el acceso a los servicios financieros a diferentes segmentos de la población.⁹

La falta de regulación en este emergente sector se ha convertido en una preocupación no solo para las empresas fintech que necesitan generar confianza entre los inversores y los clientes sino para las entidades financieras que temen que aprovechen la escasa regulación para competir con ventaja.¹⁰ Sin embargo, existen normativas que favorecen el desarrollo del sector fintech tanto a nivel europeo como nacional.

Contexto europeo

La UE ha llevado a cabo varias iniciativas regulatorias con el fin de configurar un entorno seguro y competitivo que impulse el sector fintech en Europa. Se han implantado 3 normas comunitarias que benefician al sector fintech:

- La Directiva PSD2. Estandariza los pagos móviles y obliga a las entidades bancarias europeas a facilitar información de sus clientes, si estos lo autorizan, a los proveedores de servicios de pago, incluyendo así a las fintech.
- La Directiva SEPA o Zona Única de Pagos en Euros. Estandariza los pagos electrónicos y lucha contra el lavado de dinero.
- El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

Cabe destacar el papel que ha llevado a cabo Reino Unido pues es pionero por sus iniciativas regulatorias en el sector fintech. Convirtiéndose en un referente a nivel mundial. Reino Unido a través de la Financial Conduct Authority (FCA), organismo regulador de los mercados británicos, lanzó en 2015 la iniciativa Project Innovate para fomentar la innovación y promover la competencia en el sector. Dentro de este proyecto se desarrollaron iniciativas como

⁹ Fuente: Anuario IEB de Banca digital y Fintech 2017

¹⁰ Fuente: Anuario IEB de Banca digital y Fintech 2017

el “Regularity Sandbox” o los “Call for input” a través de los cuales la FCA recibe información sobre las necesidades de los distintos agentes que conforman el sector.¹¹

El sandbox es la medida regulatoria que más relevancia ha obtenido dentro del sector fintech ya que se trata de una plataforma habilitada por los organismos regulatorios en los que se ofrece un espacio controlado de pruebas durante un tiempo determinado para experimentar con nuevos modelos de negocio que no cuentan con un marco legal. De esta manera se verifica la viabilidad del negocio y comienzan a operar bajo la normativa convencional.¹² Esta iniciativa ofrece una serie de beneficios:¹³

- Los supervisores adquieren conocimientos y experiencia para garantizar la protección de los clientes de servicios financieros, así como aprenden a adaptarse a los cambios que necesita el sector.
- Evitar riesgos en la estabilidad financiera.
- Reducir costes y tiempo en el desarrollo de los servicios innovadores fintech.
- Atracción de la inversión sobre todo extranjera ya que se adquiere una posición destacada entre los sectores innovadores.
- Creación de empleo y retención del talento.

Actualmente, los sandbox funcionan con éxito en países como Reino Unido, que fue el primero en ponerlo en funcionamiento, en Holanda, Singapur, Hong Kong, Australia, Malasia, Abu Dhabi o Suiza.¹⁴

Contexto nacional

El Ministerio de Economía de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) pretenden estimular el ecosistema fintech en España. Estos organismos están llevando a cabo iniciativas para regular el sector fintech con un doble objetivo, por un lado convertir a España en un atractivo para la inversión extranjera y por otro establecer un marco legal para el funcionamiento de estas startup fintech. El brexit puede ser una oportunidad para captar la inversión del sector fintech que se establece en el Reino Unido, pues es considerado un centro fintech a nivel mundial.

A principios de 2019, el gobierno aprobó el anteproyecto de ley para la transformación digital del sistema financiero. Esta iniciativa reguladora incluye la creación de un sandbox bajo la vigilancia del Banco de España, la CNMV y D.G. de Seguros y Fondos de Pensiones. España será el primer país de Europa Continental con un Sandbox y el primero en habla hispana. El sandbox, facilitará la inversión en Fintech ya que el Anteproyecto de ley permite que las entidades financieras y el capital riesgo puedan invertir en startups y colaborar con ellas. Además, su desarrollo permitirá

¹¹ Fuente: Libro blanco, Asociación Española Fintech e Insurtech (AEFI)

¹² Fuente: Fintech, innovación al servicio del cliente 2017, KPMG

¹³ Fuente: La irrupción del sandbox regulatorio: propuestas para las fintech españolas.

¹⁴ Fuente: La irrupción del sandbox regulatorio: propuestas para las fintech españolas.

crear cerca de 5.000 nuevos empleos en el ecosistema Fintech en dos años y la atracción de 1.000 millones de inversión adicionales.¹⁵

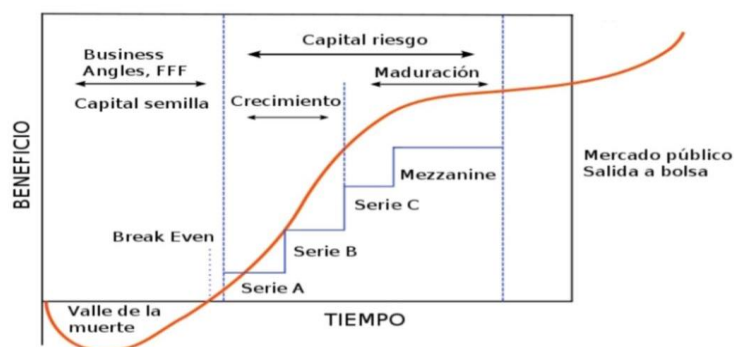
Por otra parte, el gobierno, ha implantado la directiva europea sobre servicios de pago (PSD2) a través del decreto ley 19/2018 de 23 noviembre de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera. En la cual los bancos deben proporcionar a las empresas tecnológicas la información de sus usuarios si estos lo autorizan beneficiando así a las fintech.

Por su parte, la Asociación Española de Fintech e Insutech ha propuesto una serie de medidas para impulsar el sector fintech en España:

- El libro blanco de regulación Fintech. En el que se propone cambios normativos que mejoren tanto la actividad de las fintech como la competitividad de la industria financiera.
- El primer libro blanco sandbox cuya finalidad es desarrollar una propuesta normativa para la implantación del sandbox en España.

3.5. FINANCIACIÓN EN EL SECTOR FINTECH

Las fintech son startup y el proceso de financiación de las mismas depende del ciclo de vida de la misma. La financiación se realiza a través de rondas de financiación donde las startup fintech van aumentando su capital dando entrada a nuevos socios. Existen diferentes tipos de rondas de financiación llamadas series A, B, C o D dependiendo de la fase de crecimiento en la que se encuentre la startup fintech. Como se puede observar en la figura, las series A y B son tipos de rondas de financiación que se llevan a cabo en aquellas startup en fases iniciales pero que han comenzado a obtener ingresos (break even o umbral de rentabilidad) mientras que las series C o D se realizan en las fases de fuerte crecimiento y madurez de las fintech donde las ganancias de la compañía han alcanzado su punto más alto.



(Fuente: Finanzas para emprendedores, Antonio Manzanera. Abril 2019)

De la misma forma, la financiación en el sector fintech se canaliza de diversas formas, el crowdfunding, el capital riesgo (venture capital), las fusiones y adquisiciones (mergers and

¹⁵ Fuente: Asociación Española de Fintech e Insutech (AEFI). La aprobación del Sandbox sitúa a España como uno de los países más avanzados en el ámbito de la regulación Fintech. Nota de prensa 22/02/2019.

acquisitions) y el capital privado (private equity). Y la forma que toman dichas financiaciones varía de acuerdo con la fase vital por la que atraviesan las empresas fintech. En la fase de lanzamiento, los FFF (family, friends and fools) y el crowdfunding tiene un papel destacado, donde los inversores se convierten en business angels (inversores de proximidad) y, a medida que la empresas fintech superan la fase inicial, el capital riesgo y/o el capital privado ganan más relevancia. A continuación, se especifican las principales fuentes de financiación a las que acceden las startup fintech¹⁶

La financiación global del sector fintech aumentó a 111,8 billones de dólares en 2018, un 120% más respecto a 2017 con 50,900 billones de dólares. Donde las fusiones y adquisiciones dominan las inversiones fintech en todo el periodo analizado, concretamente en el 2018 el sector fintech alcanza cifras récord ya que se realizan transacciones de adquisiciones y fusiones por un importe de 72,1 billones de dólares consiguiendo más del 70% del total de la inversión en ese año y obteniendo cifras muy superiores a las alcanzadas no solo en años anteriores sino también por las otras fuentes de financiación (capital privado y capital riesgo).¹⁷



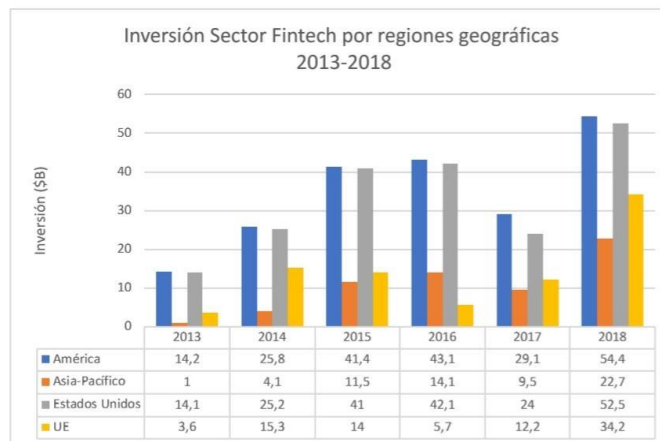
(Fuente: Elaboración propia a partir de "The Pulse of Fintech", KPMG internacional (datos proporcionados por PitchBook). Abril 2019)

Atendiendo a las zonas geográficas, destaca considerablemente el aumento de la inversión recibida en 2018 respecto a 2017 en todas las regiones. América ha pasado de 29,1 billones de dólares a 54,4 billones de dólares, el continente Asiático de 9,5 billones de dólares a 22,7 billones, Estados Unidos de 24 billones de dólares a 52,5 billones y la Unión Europea de 12,2 billones de dólares a 34,2 billones. Este crecimiento del sector se debe al aumento de la inversión en otras regiones geográficas diferentes a las que tradicionalmente registraban mayor inversión. Ahora no solo destacan Estados Unidos, el Reino Unido, China y la India sino que países de Europa y Asia como Francia , Suiza, Corea del Sur y Japón comienzan a despuntar.¹⁸

¹⁶ Fuente: Manzanera A. (2010). *Finanzas Para Emprendedores* . Barcelona, España: Centro Libros PAPF, SLU

¹⁷ Fuente: The Pulse of Fintech 2018, KPMG

¹⁸ Fuente: The Pulse of Fintech 2018, KPMG

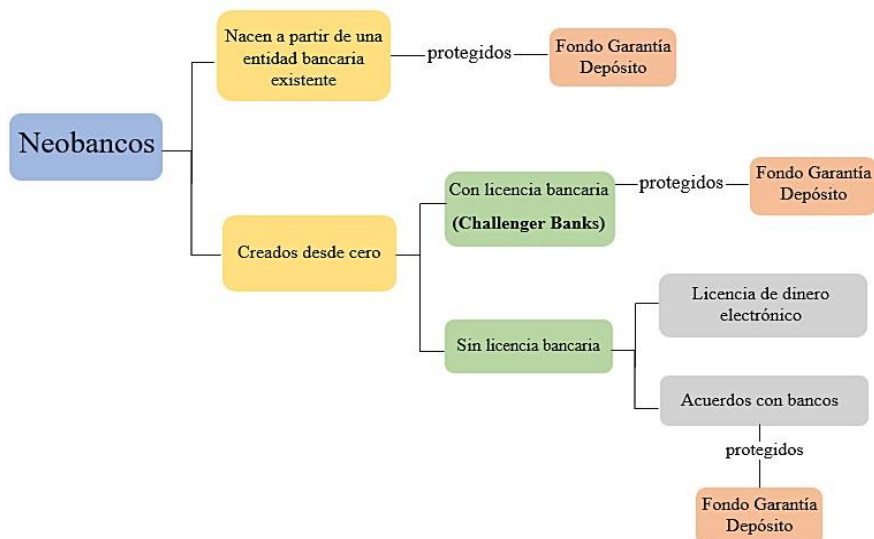


(Fuente: Elaboración propia a partir de "The Pulse of Fintech", KPMG internacional (datos proporcionados por PitchBook). Abril 2019)

4. IRRUPCIÓN DE LOS NEOBANCOS/CHALLENGER BANK EN ESPAÑA

4.1. NEOBANCOS: CLASIFICACIÓN DE LOS NEOBANCOS Y PROTECCIÓN DEL DINERO¹⁹

En medio de la transformación que vive el sector financiero aparece un nuevo jugador, la neobanca. Una nueva generación de entidades financieras, 100% digitales, que se dirigen principalmente al público millennial y en general al usuario moderno y digital, que quiere una experiencia de banca móvil con información en tiempo real.



(Elaboración propia a partir de: Neobancos: creando el banco digital desde cero. Mayo 2019)

Los neobancos se pueden clasificar en dos grandes grupos. El primero está compuesto, por una parte, por los neobancos creados por una entidad bancaria existente cuyo objetivo es acaparar a

¹⁹ Fuente: Departamento de BBVA Research (2016). *Situación económica digital*. Neobancos: creando el banco digital desde cero.

los clientes de las nuevas generaciones que utilizan los canales digitales para acceder a los servicios financieros, estando dispuestos a apostar por una entidad financiera sin presencia física. Y por otra, por aquellos neobancos que mantienen un modelo de colaboración con los bancos tradicionales para ofrecer sus servicios. De esta manera, operan con total seguridad ya que se benefician de la licencia bancaria del banco tradicional.

El segundo grupo lo conforman aquellos creados desde el inicio con la intención de convertirse en bancos completos, prescindiendo de los canales de distribución basados en oficinas y surgiendo como bancos móviles. Estos bancos, para operar como tales, garantizando la protección de los consumidores, y a diferencia del primer modelo, deben obtener licencias bancarias, lo que en la mayor parte de los países es complejo. Por ello, se pueden diferenciar en dos categorías:

- Los Neobancos con licencia bancaria que se denominan challenger bank.
- Los neobancos sin licencia bancaria. Estos neobancos operan a través de una licencia de dinero electrónico propia o alquilada a terceros. Es decir, algunos neobancos operan gracias a que están catalogados como entidades de dinero electrónico y poseen su correspondiente licencia o colaboran con otras que ya disponen de la misma.

En ambos modelos, el dinero de los clientes está asegurado pero dependiendo del tipo de licencia con la que opera cada neobanco la protección del mismo será diferente.

En el caso de los challenger bank o los neobancos que colaboran con bancos tradicionales o surgen de ellos, cuentan con una licencia bancaria emitida por el Banco de España y concedida por el Banco Central Europeo. En este caso, el dinero está asegurado por el Fondo de Garantía de Depósitos al que esté adherido la entidad. En el caso del sistema español, el Fondo de Garantía de Depósitos asegura los depósitos en dinero y en valores u otros instrumentos financieros constituidos en las entidades de crédito hasta los 100.000 euros, en el caso de depósitos nominados en otra divisa, su equivalente aplicando los tipos de cambio correspondientes.

En cambio, los neobancos que operan con una licencia de dinero electrónico, otorgada por el Banco de España bajo la aprobación del Banco Central Europeo, también tienen garantizado el dinero de los clientes aunque no esté asegurado por el Fondo de Garantía de Depósitos. Esto es así ya que la concesión de esta licencia requiere del cumplimiento de una serie de requisitos que se recogen en el Real decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago de conformidad con lo establecido en la Directiva UE 2015/2366 del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de noviembre de 2015. En ella se establece un capital inicial y unos fondos propios necesarios (artículo 19) así como una protección de los fondos de los usuarios de servicios de pago (artículo 21). Estas limitaciones aunque otorgan seguridad impiden que los neobancos puedan invertir o realizar préstamos ya que el dinero de los usuarios está disponible en todo momento.

4.2. NEOBANCOS/CHALLENGER BANKS QUE OPERAN EN ESPAÑA

	País origen	Tipo
N26	Alemania	Challenger Bank
Bnext	España	Neobanco
Ferratum Bank	Malta	Challenger Bank
Bnc10*	España	Neobanco
2gether	España	Neobanco
Neo*	España	Neobanco
Ipagoo (Grupo Orwell)	Reino Unido	Challenger bank
Revolut	Reino Unido	Challenger bank
Bunq	Holanda	Challenger bank
Monese	Reino Unido	Neobanco
Myinvestor**	España	Neobanco
Imaginbank**	España	Challenger bank
Openbank**	España	Challenger bank
Denizen***	Estados Unidos	Challenger bank

*No operativos. Comenzarán a operar en 2019.

** Creados por bancos tradicionales. Myinvestor por Andbank, Imaginbank por CaixaBank, Openbank por Santander

*** Nacida en la sede de BBVA en Silicon Valley.

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

En España operan 14 neobancos/ challenger banks de los cuales 7 son españoles, 3 de ellos han sido creados por bancos tradicionales españoles, es el caso de Myinvestor por Andbank, Imaginbank por CaixaBank y Openbank por Santander. El resto son neobancos que operan a través de una licencia de dinero electrónico propia, considerándose así entidades de dinero electrónico, o de terceros.

Los neobancos extranjeros que operan en España, en su mayoría, son challenger bank, es decir, operan con licencia bancaria y tienen cierto grado de relevancia en su país de origen.

4.3. FINANCIACIÓN Y RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LOS NEOBANCOS/ CHALLENGER BANKS QUE OPERAN EN ESPAÑA

4.3.1. Cálculo de la rentabilidad económica de los neobancos/challenger banks que operan en España

Para el cálculo de las rentabilidades económicas del apartado anterior hemos utilizado la fórmula de la TIR (Tasa interna de rentabilidad). Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con un tipo mínimo. Si el tipo TIR supera al tipo mínimo, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza. Además, se da preferencia a aquellas inversiones cuyo TIR sea más elevado.

Con esta aplicación podemos calcular la TIR de una inversión, es decir la rentabilidad efectiva anual que obtendríamos. Para calcular la TIR de una operación de inversión tenemos que introducir la duración (medidos en días), el desembolso inicial y los cobros y pagos de la operación.

Para calcular pues las rentabilidades de los neobancos utilizamos como inversión inicial el primer desembolso realizado que lo igualaremos al resto de la ecuación. Luego utilizamos los flujos de caja de tal sentido que los desembolsos los pondremos en negativo y las revalorizaciones en

positivo y por último la incógnita que será la TIR la elevamos al número de días que pasa entre la anterior ronda a la existente.

4.3.2. Financiación de los neobancos/challenger banks que operan en España²⁰

El análisis de la financiación de los neobancos/challenger banks que operan en España se realiza sin considerar a los siguientes neobancos por diferentes motivos:

- Los neobancos/Challenger banks que pertenecen a bancos tradicionales (Imaginbank, Openbank y Myinvestor) no se incorporan en estudio ya que la financiación de los mismos la realizan las entidades bancarias a las que pertenecen. Al igual que Denizen, challenger bank financiado por BBVA ya que colabora con él y nació en la sede de BBVA en Silicon Valley.
- Los neobancos bnc10 y Neo no están operativos.
- El neobancos 2gether y el Challenger bank lpagoo, no se ha conseguido información.
- Ferratum bank, challenger bank, que cotiza en el Prime Standard de la bolsa de valores de Frankfurt.

Rondas de financiación de los neobancos/challenger banks:

Revolut

1. Fase Seed:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido
20/07/2015	Seedcamp	760.000€	
	Balderton Capital (VC)	520.000€	Total:1.500.000€
04/02/2016	Index Venture (VC)	840.000€	
	Balderton Capital (VC)	650.000€	Total:1.700.000€

2. Fase A:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
14/06/2017	Index Venture (VC)	1.800.000€		
	Balderton(VC)	1.200.000€		

²⁰ Fuente: <https://www.crunchbase.com/> y <https://www.cbinsights.com/>

	Crowdcube(Crowdfunding)	1.000.000€	Total:7.800.000€	↑ 54.000.000€
--	-------------------------	------------	-------------------------	----------------------

3. Fase B:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
11/07/2017	Index Venture (VC)	42.000.000€		
	Balderton (VC)	27.000.000€	Total: 71.000.000€	↑ 255.000.000€

4. Fase C:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
27/03/2019	Index(VC)	81.000.000€		
	Sprints Capital(PE)	78.000.000€	Total: 250.000.000€	↑ 1.450.000.000€

$$-1.500.000 = \frac{-1.700.000}{(1+\text{III})^{194}} + \frac{-7.800.000}{(1+\text{III})^{490}} + \frac{54.000.000}{(1+\text{III})^{490}} + \frac{-71.000.000}{(1+\text{III})^{27}} + \frac{255.000.000}{(1+\text{III})^{27}} + \frac{-250.000.000}{(1+\text{III})^{616}} + \frac{1.450.000.000}{(1+\text{III})^{616}}$$

⇒ **Obtenemos una rentabilidad económica del 186% del 20/07/2015 al 27/03/2019**

Monese

1. Fase Seed:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido
27/05/2015	EASME (Comisión Europea)	1.000.000€	
	Yyx Capital(VC)	1.200.000€	
	Tera Ventures(VC)	1.150.000€	
	Seedcamp(VC)	1.800.000€	Total: 7.100.000€

2. Fase A:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido
03/06/2017	Yyx Capital(VC)	3.800.000€	

	Tera Ventures(VC)	3.100.000€	
	SeedCamp(VC)	2.800.000€	Total: 10.000.000€

3. Fase B:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
06/09/2018	Paypal (PE)	24.000.000€		
	Tera Venture(VC)	21.500.000€		
	Avios group(PE)	20.500.000€	Total: 60.000.000€	↑ 231.171.000€

$$-7.100.000 = \frac{-10.000.000}{(1+i)^{726}} + \frac{-60.000.000}{(1+i)^{453}} + \frac{231.171.000}{(1+i)^{453}} \Rightarrow \text{Obtenemos una rentabilidad del 108\%}$$

del 27/05/2015 al 06/09/2018

N26

1. Fase Seed:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido
01/05/2013	Plug and Play (Acelerador)	250.000€	Total:250.000€
19/06/2014	Axel Springer (BA)	1.000.000€	
	Early Bird(VC)	1.000.000€	Total:2.000.000€

2. Fase A:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
16/04/2015	Early Bird(VC)	6.500.000€		
	Valar Ventures(VC)	3.100.000€	Total:10.000.000€	↑ 45.610.000€

3. Fase B:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
-------------------	------------------------	------------------	-----------------	----------------------------

21/06/2016	Battery Ventures(VC)	12.000.000€		
	Horizons Ventures(VC)	10.500.000€		
	Early Bird(VC)	9.800.000€	Total: 40.000.000€	↑ 112.000.000€

4. Fase C:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
19/04/2018	Tencent Holdings(PE)	23.000.000€		
	Greyhound Capital(PE)	19.500.000€		
	Allianz x(VC)	17.000.000€	Total: 160.000.000€	↑ 500.000.000€

5. Fase D:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero Invertido	Total Invertido	Valoración de la inversión
09/01/2019	Insight Partners(VC)	74.000.000€		
	GIC(PE)	63.000.000€		
	Greyhound Capital(PE)	58.000.000€	Total:300.000.000€	↑ 2.700.000.000€

$$\begin{aligned}
 -250.000 &= \frac{-2.000.000}{(1+i)^{405}} + \frac{-10.000.000}{(1+i)^{297}} \\
 &+ \frac{45.610.000}{(1+i)^{297}} + \frac{-40.000.000}{(1+i)^{425}} + \frac{112.000.000}{(1+i)^{425}} + \frac{-160.000.000}{(1+i)^{658}} + \frac{500.000.000}{(1+i)^{658}} + \frac{-300.000.000}{(1+i)^{260}} + \frac{2.700.000.000}{(1+i)^{260}} \Rightarrow
 \end{aligned}$$

Obtenemos una rentabilidad económica del 183% del 01/05/2013 al 09/01/2019

Bnext

1. Fase Seed:

Fecha de la ronda	Principales Inversores	Dinero invertido	Total Invertido
01/06/2017 (Crowdfunding)	66 inversores a través de crowdcube	300.000€	Total:300.000€

22/03/2018 (equity Crowdfunding)	Tekton Venture(VC)	470.000€	
	Pipeline Capital(VC)	320.000€	
	Andreas Mihalavir (BA)	200.000€	Total:1.500.000€

Bunq

1. Fase Seed: 16.700.000€ recaudados
1 crowdfunding.

4.4. RECOPIACIÓN DE PRODUCTOS QUE OFRECEN LOS NEOBANCOS/ CHALLENGER BANKS EN ESPAÑA²¹

	País Origen	Tipo	Cuenta Corriente	Cuenta Remunerada	Inversión a l/p	Hipotecas	Créditos
N26	Alemania	Challenger bank	Si	No	No	No	No
Bnext	España	Neobanco	Si	No	No	No	No
Ferratum	Malta	Challenger bank	Si	Si	Si	No	Si
Revolut	Reino Unido	Challenger bank	Si	No	No	No	No
Monese	Reino Unido	Neobanco	Si	No	No	No	No
Ipagoo	España	Neobanco	Si	No	No	No	No
2gether	España	Neobanco	Si	No	No	No	No
Myinvestor	España	Challenger bank	No	Si	Si	Si	No
Openbank	España	Challenger bank	Si	Si	Si	Si	Si
ImaginBank	España	Challenger bank	Si	No	Si	No	Si
Bunq	Holanda	Neobanco	Si	No	No	No	No
Denizen	EEUU	Challenger bank	Si	No	No	No	No

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

²¹ Véase bibliografía: páginas webs de los respectivos neobancos y challenger banks

Como se muestra en la tabla, todos los neobancos/challenger banks que operan en España ofrecen cuentas corrientes excepto Myinvestor. Sin embargo, solo algunos de ellos, concretamente 4, ofrecen otro tipo de productos financieros debido a la incipiente aparición en el mercado de este emergente modelo de negocio. Es el caso de Ferratum bank que dispone de depósitos a largo plazo, cuentas de ahorro remuneradas y créditos revolving, Myinvestor que ofrece cuenta de ahorro remunerada, fondos de inversión e hipotecas, Openbank que ofrece cuentas de ahorro remuneradas, depósitos a largo plazo, préstamos personales e hipotecas e Imaginbank que dispone de Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS).

A continuación, se comparan los productos financieros más destacados que ofertan los neobancos/challenger banks que operan en España con los 4 bancos tradicionales españoles más relevantes (Santander, Caixabank, BBVA Y Sabadell).

4.4.1. Comparaciones de los productos financieros neobancos/challenger banks que operan en España con la banca tradicional

4.4.1.1. Cuentas corrientes

Los neobancos/challenger banks que operan en España ofrecen cuentas corrientes excepto Myinvestor. Se ha considerado y analizado los siguientes criterios de las mismas: el tipo de cuenta corriente que ofrecen y el precio al que están sujetas; qué condiciones o límites ponen a sus usuarios a la hora de éstos realizar una transferencia bancaria o retirar efectivo de un cajero y los servicios extras que ofrece cada uno (seguros, criptomonedas, ofertas y descuentos...). Cabe mencionar que la información estudiada se refiere únicamente a clientes particulares, con el fin de poder obtener un mayor número de datos representativos de los neobancos/challenger para su posterior comparación.

Tras el análisis, se puede determinar que la gran mayoría de los neobancos/challenger banks ofrecen al usuario tres tipos de cuentas corrientes diferentes, donde la gran diferencia entre ellas suele ser el precio, relacionado directamente con el número de servicios extras que ofrecen al cliente. Por ejemplo, en el caso de Revolut, tenemos las cuentas Estándar, Premium y Metal, la primera es gratuita y las otras dos están disponible si se paga una tarifa mensual.

A su vez, todos cuentan con una tarjeta bancaria y permiten realizar transferencias y retirar dinero en los cajeros automáticos. Considerando el criterio de las transferencias, Revolut e Imaginbank ofrecen el mejor servicio. El primero, en dos de sus tres cuentas, aunque se pague una tarifa mensual, no tiene limitaciones ni comisiones a la hora de realizar este tipo de transacción bancaria tanto dentro de la UE como fuera de ella. Solo su cuenta estándar, la gratuita, establece comisiones (0,5 %) por transferencias si se superan los 6000 € al mes y se realizan fuera de la UE. El segundo, permite realizar transferencias sin comisiones hasta los 50.000€ en la SEPA.

En cuanto a retirada de efectivo en cajeros, Bunq destaca entre el resto de neobancos/challenger banks. Pese a que tiene dos tipos de cuentas corrientes diferentes, sólo una de ellas permite la retirada de efectivo en cajeros, concretamente la cuenta Bunq Premium. Esta cuenta corriente permite la retirada en efectivo del cajero hasta un máximo de 10 veces al mes de manera gratuita, y partir de la retirada número 11, la entidad pasa a cobrar una comisión de 0.99€. Además, puedes realizarla tanto en monedas extranjeras como en euros.

Cabe resaltar que ofrecen servicios asociados a las cuentas corrientes que los bancos tradicionales españoles no incorporan y que pueden ser atractivos para determinados grupos de usuarios orientados al mundo digital, como pueden ser los llamados millenials. Por ejemplo:

- Operar con criptomonedas. Es el caso de Revolut, que permite intercambiar hasta 5, las cuales son Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Bitcoin Cash y XRP. Y 2gether que además de operar con criptomonedas, posee su propio token llamado 2GT Coin basado en blockchain y es el motor de esta plataforma bancaria colaborativa, la primera del mundo, donde los usuarios deciden, colaboran en la misma y próximamente se les recompensará con 2GT coins si generan valor en ella con su actividad o sus datos para posteriormente venderlos en el mercado.
- Ser un marketplace, es decir, ofrecer productos financieros de terceros convirtiéndose así en un intermediario entre los usuarios y los proveedores de productos financieros. Es el caso de Bnext y 2gether.

Bnext se ha convertido en el primer marketplace fintech español especializado en la oferta de productos financieros. Ha creado una API (interfaz de programación de aplicaciones) que permite conectar cualquier entidad financiera con su cuenta. A través de su app permite a sus clientes contratar productos o servicios financieros de terceros, es decir, actúa como intermediario entre posibles clientes y las fintech colaboradoras. Todos sus colaboradores son fintech españolas especializadas en diversos productos financieros. Actualmente Bnext incluye los siguientes:

Productos	Fintech
Préstamos y micropréstamos	Prestamo10 Prestalo
Inversión	Myinversor
Asesoramiento financiero	Livetopic
Insurtech (seguros)	AvalVida iSalud.com
Cambio de divisas	Exact Change
Hipotecas	Helloteca

(Elaboración propia. Fuente: <https://bnext.es/>. Mayo 2019)

2gether ha sido la primera plataforma bancaria colaborativa del mundo. Se caracteriza principalmente por la distribución de productos y servicios financieros de terceros (seguros, fondos de inversión, fondos de pensiones, depósitos o hipotecas) donde los usuarios tienen voz y voto en las decisiones de esta plataforma. Ofrece servicios sin comisiones para los usuarios, solo cobra a

los proveedores de productos financieros de su marketplace como bancos, aseguradoras, fintech...y comparte con sus usuarios parte de los ingresos que se obtengan en función de sus contribuciones individuales, es decir, reciben recompensas de parte de 2gether en forma de 2GT coins por los datos aportados a los proveedores y si contratan el producto ofertado por los proveedores reciben una parte de los ingresos, también en forma de 2GT coins, que percibe el neobanco como tarifa de distribución una vez que éste cubra los costes de la transacción.

- Abrir una cuenta multidivisa. Es el caso de Ferratum bank.
- Posibilidad de contar con 25 cuentas adicionales al contratar la cuenta corriente. Es el caso de bunq.
- Seguros médicos, de viajes o mascotas y/o ofertas exclusivas de partners asociados a la cuenta corriente contratada que puede tener una tarifa o ser gratuita. Es decir, algunos neobancos incluyen los seguros al precio mensual que pagan por la cuenta corriente, es el caso de N26 que incluye seguros de Allianz en dos de sus tres cuentas corrientes cuyas tarifas son de 9,90 € (cuenta corriente black) y 16,90 € y ofertas exclusivas solo en esta última. Al igual que revolut que dispone de seguros médicos internacionales en dos de sus tres cuentas donde las tarifas son de 7,99€ (cuenta premium) y 13,99€ (cuenta metal). Sin embargo, Imaginbank ofrece seguro de viaje y mascotas a través de su cuenta corriente totalmente gratuita.
- Abrir una cuenta en otro país. Permiten hacerlo N26, Ferratum, Revolut y Bnext.

Por lo tanto, los motivos que llevan a los usuarios a abrir una cuenta corriente a través de este emergente modelo de negocio, aunque exista la posibilidad de abonar una tarifa mensual, son los siguientes:

- Los servicios asociados a las cuentas corrientes que ofertan y que los bancos tradicionales no.
- La facilidad y rapidez de abrir una cuenta corriente y acceder a los servicios.
- Carencia de acudir a medios físicos para acceder y/o contratar los productos o servicios pues se realiza a través de dispositivos digitales.

4.4.1.2. Cuentas Remuneradas

	Remuneración	Aportación min/max	Requisitos
MyInvestor	1% TAE mensual	1€/15.000€	No tiene
OpenBank	1'72% TAE mensual	1€/15.000€	Domiciliar nómina o pensión (min 900€/mes)
Santander	del 1% al 3% TIN mensual	1€/1000€ en recibos	Nómina o prestación por desempleo (min 600€/mes)
Ferratum Bank	0'6% TAE mensual	1€/100.000€	No tiene
Sabadell	2,74% TAE	1€/10.000€	Domiciliar nómina o pensión (min 3.000€/mes)

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

Como vemos en la tabla, la gran diferencia en las cuentas remuneradas entre los bancos tradicionales y lo neobancos radica en los requisitos de estas. Mientras Myinvestor y Ferratum no exigen condiciones el resto te obliga a mínimo domiciliar la nómina o pensión. Por rentabilidad el mejor es el que ofrece el Sabadell aunque visto sus requisitos de domiciliar de al menos 3.000€/mes hace que mucha gente no pueda declinarse por el. En cuanto a los neobancos podríamos decir que el que mejores intereses tiene es Myinvestor, aunque Ferratum da un poco menos de rentabilidad pero permite una mayor cantidad a remunerar.

4.4.1.3 Hipotecas

	Tipo Fijo*	Tipo Variable*	Tipo Mixto*	Cantidad Prestada	Requisitos
MyInvestor	2.19% TAE	1.05% TAE	No tiene	Hasta 70% de Tasación	Ninguno
OpenBank	1.99% TAE primer año y 0.98% el resto	2.35% TAE	1.54% TAE	Hasta 3.000.000€	Domiciliada nómina o pensión de al menos 900€
BBVA	2.5% TAE	1.71% TAE	No tiene	Hasta 80% de Tasación	Domiciliación de nómina o pensión de al menos 600€
La Caixa	4.13% TAE	No tiene	No tiene	Hasta el 80% de Tasación	Domiciliación de la nómina o pensión de al menos 600€
Sabadell	2.60 % TAE	1'57% TAE	No tiene	Hasta el 80% de Tasación	Domiciliación nómina o pensión y seguro de vida y hogar
Santander	2.15% TAE	1% TIN	No tiene	Hasta el 80% de Tasación	Domiciliar nómina, domiciliar 3 recibos, utilizar 6 veces la tarjeta al mes, seguro de vida y hogar

*Calculado en base a una duración de 20 años

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

En cuanto a hipotecas cabe destacar la gran competencia que ejerce el neobanco MyInvestor, pues además de no exigir condiciones (no cobra comisión de estudio, apertura y cancelación y no exigen vinculación alguna y el único requisito es la contratación de un seguro de incendios que puede ser firmado con cualquier entidad) se sitúa con el segundo mejor interés fijo, solo por 0'04% de diferencia con Santander, y con el mejor interés en el variable por lo que le sitúa como el que mejor hipoteca ofrece entre los neobancos (solo el y OpenBank) y los 4 grandes bancos tradicionales.

Además, MyInvestor es uno de los bancos que se hacen cargo de todos los gastos de la hipotecas, incluidos los de tasación, que son los únicos que la nueva Ley Hipotecaria hace recaer en los compradores de vivienda.

4.4.1.4. Depósitos Bancarios

	Depósito combinado con fondo de inversión a 14 meses			Depósito combinado con fondo de inversión a 13 meses		Depósitos 13 meses		Depósitos 12 meses		Depósitos 6 meses		Depósitos 3 meses
	Popular (Grupo Santander)	Popular (Grupo Santander)	BBVA	Openbank	BBVA	Sabadell	Ferratum bank	Sabadell	Ferratum bank	Ferratum bank		
TAE	0,75%	0,40%	0,65%	0,20%	0,02%	0,10%	0,95%	0,02%	0,90%	0,85%		
Inversión mínima	8.000 €	–	600 €	5.000 €	1.000 €	–	50 €	–	50 €	50 €		
Inversión máxima	50.000 €	–	500.000 €	150.000 €	150.000 €	–	100.000 €	–	100.000 €	100.000 €		
Requisitos	Mayor 18 años. Capital aportado procedente de otra entidad ajena al Grupo Santander. Comisión cancelación anticipada.	Mayor 18 años. Contratación simultánea de un fondo de inversión por la misma cantidad invertida en el depósito. Comisión cancelación anticipada.	Mayor 18 años. Tener Cuenta BBVA. Comisión cancelación anticipada.	Mayor 18 años. Cuenta asociada donde recibir los intereses. No comisión cancelación anticipada.	Mayor 18 años. Cuenta BBVA activa. Comisión cancelación anticipada. Contratación online.	Mayor 18 años. Comisión cancelación anticipada. Contratación online.	Mayor 18 años. Contratar cuenta Ferratum. Comisión cancelación anticipada de 50€	Mayor 18 años. Comisión cancelación anticipada. Contratación online.	Mayor 18 años. Contratar cuenta Ferratum. Comisión cancelación anticipada de 50€	Mayor 18 años. Contratar cuenta Ferratum. Comisión cancelación anticipada de 50€		

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

Con un único neobanco ofreciendo estos servicios (Ferratum Bank) nos encontramos con el mejor TAE comparado con los 4 grandes bancos tradicionales y OpenBank, su TAE asciende al 0,95% lo que le coloca con un 0,7% más que sus competidores si no contamos el tener que combinar el depósito con fondos de inversión.

A pesar de ser un producto bancario donde solo los ahorradores más conservadores lo utilizan, Ferratum permite tener el dinero siempre disponible, cosa que no permiten los demás bancos comparados, y lo convierte junto a su rentabilidad en la mejor opción en estos momentos.

4.4.1.5. Créditos y préstamos

	Ferratum Bank	OpenBank	ImaginBank
Concepto	Préstamo revolving	Préstamo personal	Préstamo Imagin
Importe	Desde 100€ hasta: 500€ para clientes nuevos 1.000€ para clientes existentes	Desde 300 hasta 24.000€	Desde 1.000€ hasta 30.000€
Plazo devolución	Entre 1 mes a 26 meses	Entre 12 meses a 5 años ⁽¹⁾	Entre 6 meses a 6 años
TIN	103.40%	6.95%	10.90%
TAE	208.31%	7.17%	11.46%
Requisitos	Edad mínima: 25 años Edad máxima: 70 años Número máximo de titulares: 1	Domiciliar la nómina ⁽¹⁾ Siempre que sumando la edad del titular y el plazo del préstamo no supere 70 años	Edad mínima: 18 años Exclusivo para titulares de una de las cuentas de ImaginBank

(Elaboración propia. Fuente: Consultar bibliografía. Mayo 2019)

Respecto a los créditos y préstamos que ofrecen sólo 3 neobancos, Openbank se posiciona como el mejor de ellos puesto que, ofrece un tipo de interés relativamente bajo en comparación con el resto de sus competidores, a parte del TAE. Por otro lado, no cuenta con una edad mínima para solicitar el préstamos y esto permite que los clientes no estén limitados en este sentido.

Pero si hacemos referencia a uno de los bancos tradicionales más importantes como es el BBVA, uno de los préstamos que este banco ofrecen, con es el préstamos personal online, ofrece mejores condiciones que el de Open Bank, ya que no exige ningún tipo de requisitos a la hora de solicitarlo y tampoco cuenta con una comisión, tanto de apertura como de estudio, para el cliente. Su plazo de devolución es más prolongado que el de Openbank, concretamente 3 años más, pero también cabe decir que ofrece más una cantidad mayor de dinero. En cuanto al tipo de interés, el BBVA cuenta con 0.25 puntos porcentuales por encima del que ofrece Openbank.

5. CONCLUSIONES

El sector financiero en España continúa reestructurándose. No solo han desaparecido las cajas de ahorro sino que los ERES y el cierre de sucursales bancarias continuarán en el corto y largo plazo para poder incrementar la rentabilidad del sector y ajustarse al entorno digital. Las fintech o los gigantes tecnológicos ya tienen un papel relevante al ofrecer productos y servicios bancarios de forma más rápida y sencilla a través del uso de la tecnología que los bancos tradicionales. Además, entre los productos financieros ofrecidos algunos llegan a ser más competitivos que los ofertados por la banca tradicional.

Muestra de ello es el Santander, el banco más relevante de la banca española, que está llevando a cabo un ERE en España en el cual más de 3.500 empleados se verán perjudicados por el cierre de oficinas bancarias. Sin embargo, el plan estratégico del Santander incluye una inversión de 20.000 millones para ampliar la digitalización de sus operaciones a lo largo de los próximos 4 años además de que pretende contratar a 400 especialistas en nuevas tecnologías en Brasil, el principal catalizador de los resultados del banco pues aporta el 26% de los beneficios del grupo.

Por lo tanto, la transformación de la banca es una realidad al igual que el auge de las fintech y/o los neobancos, considerados una alternativa a la banca tradicional. También puede convertirse en una estrategia para afrontar la digitalización al colaborar con ellas pues permitirán acercarse a los usuarios y luchar contra la verdadera amenaza del sector financiero, los gigantes tecnológicos, es decir, los conocidos como GAFAM (Google, Apple, Facebook y Amazon) y los asiáticos BAT (Baidu, Alipay y Tencent).

Asimismo, la rentabilidad de los inversores en neobancos han experimentado una subida de estas rentabilidades muy significativa que ofrece un optimismo de cara al futuro en este tipo de inversiones y que viene para afianzarse en el sector y ser un modelo a seguir en tiempos venideros.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Christensen, C.M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Cambridge: Harvard Business Review Press.
- Cinco Días (2018). *Fondos para ganar en tiempos convulsos*, pag 16-23.
- Departamento de Investigación del IEB (2017). *Anuario IEB de Banca Digital y Fintech 2017*. Madrid: Universidad politécnica de Madrid.
- Asociación Española de FinTech e Insurtech (2017). *Libro Blanco de la Regulación del Sector Fintech en España*.
- Uría, F. y Ocaña, C. (2017). *Fintech, innovación al servicio del cliente*. Informe del Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG.
- KPMG (2019). *The pulse of Fintech 2018*.
- H2 Venture y KPMG (2018). *Fintech 100*.
- Manzanera, A. (2013). *Finanzas para emprendedores*. Barcelona, España: Broket (Grupo planeta).
- Departamento de BBVA Research (2016). *Situación económica digital*. Neobancos: creando el banco digital desde cero.
- López, E. (2016). *¿Qué es Fintech?*. Información obtenida en marzo de 2019 de: <https://www.crowdlending.es/blog/que-es-fintech>
- EBA (2018). EU-Wide stress test.Result. Información obtenida en marzo de 2019 de: <https://eba.europa.eu/risk-analysis-and-data/eu-wide-stress-testing/2018/results>
- Gonzalo Alconada, A. (2018). *La banca española es la peor capitalizada, pero la más resistente*. Información obtenida en marzo de 2019 de: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/11/03/companias/1541234329_526378.html
- Funcas (2018). *Cuadernos Información económica, innovación financiera criptoactivos y sandbox*, n° 264. *La irrupción del sandbox regulatorio: propuestas para las fintech españolas*. Información obtenida en marzo de 2019 de: https://www.funcas.es/publicaciones_new/Sumario.aspx?IdRef=3-06264
- Asociación Española de FinTech e Insurtech. La aprobación del Sandbox sitúa a España como uno de los países más avanzados en el ámbito de la regulación Fintech. (Nota prensa 22/02/2019). Información obtenida en marzo de 2019 de: <http://asociacionfintech.es/2019/02/22/la-aprobacion-del-sandbox-situa-a-espana-como-uno-de-los-paises-mas-avanzados-en-el-ambito-de-la-regulacion-fintech/>
- BOE (2019). Real decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago. Información obtenida en marzo de 2019 de: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2018-16036
- Pozzi, S. (2017). *Hipotecas subprime: La crisis con la que empezó todo*. Información obtenida en abril de 2019 de: https://elpais.com/economia/2017/08/05/actualidad/1501927439_342599.html
- Zauzich, I. (2016). *Un nuevo estudio sobre los millennials y su comportamiento financiero*. Información obtenida en abril de 2019 de: <http://blog.cobiscorp.com/comportamiento-millennials-sector-financiero-2016>
- FGD Fondo de Garantía de Depósitos (2019). Información obtenida en abril de 2019 de: <https://www.fgd.es/es/index.html>

Ferratum Bank P.L.C (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.ferratumbank.com/es/>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A (2019) Información obtenida en mayo de 2019: <https://www.bbva.es/particulares/hipotecas-prestamos/prestamos/index.jsp>

Openbank (Grupo Santander) (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.openbank.es/comparador-prestamos-creditos>

ImaginBank (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: https://www.imaginbank.com/prestamo-imagin_es.html

Banco Santander (2019). Información obtenida en mayo de 2018 de: <https://www.bancosantander.es/es/particulares>

Banco de Sabadell S.A (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.bancosantander.es/es/particulares>

CaixaBank (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: https://www.caixabank.es/particular/home/particulares_es.html

Monese (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://monese.com/eu/es/>

2gether (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.2gether.global/faqs.html>

Revolut (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.revolut.com/es-ES/>

Ipagoo (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.ipagoo.es/>

Bnext (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://bnext.es/>

Bunq B.V. (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.bunq.com/es/>

Andbank, S.A (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://myinvestor.es/>

N26 (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://n26.com/es-es>

Denizen Financial Inc (2019). Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.denizen.io/es/>

Tablas de Financiación. Información obtenida en mayo de 2019 de: <https://www.crunchbase.com/> y <https://www.cbinsights.com/>

Santander recluta 400 ciberempleados en Brasil en pleno ajuste laboral en España. La información. 05/06/2019. Información obtenida el 8 de junio de 2019 de: <https://www.lainformacion.com/empresas/santander-despidos-brasil-ficha-digital/6503124/>

El BCE eleva la sangría de la banca en la década de crisis:100.000 bajas y 20.000 sucursales cerradas. El mundo. 10/06/2019. Información obtenida el 10 de junio de 2019 de: <https://www.elmundo.es/economia/empresas/2019/06/10/5cf7e125fdddff86948b45d4.html>