

Los retos de los neobancos

EL DATO

Actualmente existen cerca de 275 neobancos operando en todo el mundo. Se prevé que en 2027 puedan proporcionar servicios financieros a cerca de 377 millones de usuarios globalmente. Europa es actualmente el mercado más grande para estas entidades, donde el valor de las transacciones alcanzó los 1.46 billones de dólares en 2022ⁱ.

Neobancos: situación y tendencias

La llegada de los neobancos, entidades 100% digitales, a la industria financiera no es nueva. El número de ellos que ofrecen sus servicios en un entorno digital ha ido creciendo en los últimos años. Muchos han podido alcanzar un tamaño notable. A ambos lados del Atlántico se ha observado cómo estos bancos digitales han incrementado su base de clientes. De hecho, algunas entidades como N26 (alemán), Revolut (británico), Monzo (británico), Chime (estadounidense) o Nubank (brasileño) han alcanzado el estatus de unicornios al superar los 1.000 millones de dólares de valoración. A lo largo de los últimos años, estas entidades han comprobado que la clave para competir en un entorno tan complejo es ofrecer especialización y un gran nivel de personalización.



¿Son realmente rentables?

A pesar de su crecimiento, muchos de estos neobancos siguen sin alcanzar los umbrales de rentabilidad. Algunos estudios apuntan a que en Estados Unidos algunas de estas entidades pierden hasta 140 dólares por cliente al añoⁱⁱ. Sin embargo, algunos de los neobancos más importantes empiezan ahora a obtener sus primeros beneficios, como es el caso de Starling y Revolut. No es el caso de todas las entidades, y, además, las cifras positivas son relativamente discretas teniendo en cuenta el total de clientes que manejan.



Nuevas estrategias en búsqueda de la rentabilidad

La presión por obtener beneficios crece, lo que está llevando a muchas de estas instituciones a reconsiderar su estrategia. Después de años de sacrificar la rentabilidad en aras del crecimiento, los neobancos ahora intentan mejorar sus beneficios. En muchos casos, el reto consiste en rentabilizar a aquellos clientes que llegaron a la entidad con la promesa de “cero” comisiones. Empiezan a abordar una transición desde los servicios llamados *freemium* (sin comisiones) a *premium* (pagar por servicios de calidad). Por ejemplo, Revolut incrementó sus ingresos por suscripciones en un 50% entre 2021 y 2022ⁱⁱⁱ. Otras entidades están apostando por ofrecer servicios con coste, pero mucho más personalizados a comunidades específicas de usuarios – por ejemplo, clientes pertenecientes al colectivo LGBTQ+ o clientes concienciados con el medioambiente y el cambio climático.



Otros retos

Al reto de la rentabilidad se le unen otros considerables. Por una parte, la subida de tipos de interés para combatir la inflación ha encarecido ostensiblemente el coste de financiación de los neobancos. La mayor parte de ésta procedía del capital riesgo. Por otra parte, ha crecido el escrutinio regulatorio sobre estas entidades. La creciente importancia de los neobancos ha provocado que las autoridades supervisoras hayan puesto su foco en estas entidades.

ⁱ Neobanking Report. Statista. Enero 2023.

<https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/neobanking/worldwide>

ⁱⁱ The Future of Neobanking: How can Neobanks Unlock Profitable Growth? Simon-Kucher & Partners. Mayo 2022. <https://www.simon-kucher.com/en/resources/perspectives/future-neobanking-how-can-neobanks-unlock-profitable-growth>

ⁱⁱⁱ Neobanks across Europe fatten up as VCs demand profits. Tech.eu. 22 marzo 2023 <https://tech.eu/2023/03/22/neobanks-across-europe-fatten-up-as-vcs-demand-profits/>