

El desembarco de los neobancos europeos en Estados Unidos

En los últimos años, los neobancos (entidades nacidas como digitales) europeos han incrementado ampliamente su base de clientes. En la actualidad, se estima que los usuarios de estos bancos digitales en Europa ha crecido en más de 15 millones desde 2011. Aunque todavía queda mucho camino por recorrer en el viejo continente, algunos de los neobancos europeos más destacados buscan replicar sus modelos de negocio fuera de Europa. En la actualidad, por ejemplo, están desembarcando en Estados Unidos.



La creciente petición de servicios financieros, impulsada por los clientes más jóvenes, está haciendo crecer notablemente la demanda de los neobancos. En Europa, se estima que pueden llegar a los 85 millones de clientes en 2023. Además, los saldos promedio de las cuentas también están aumentando, lo que sugiere que no sólo se capta a nuevos clientes sino a otros que están cambiando su relación

bancaria principal por otra de un neobanco. En este contexto, las entidades más grandes del continente europeo, Monzo, N26 y Revolut (cada uno de ellos con cerca de 3 millones de clientes y valorados en más de 1.000 millones dólares) han puesto sus ojos en el mercado estadounidense, donde la adopción de medios digitales financieros por parte de los jóvenes está avanzando muy rápidamente.



N26 ha sido el pionero, lanzando este pasado julio su aplicación de banca móvil en los Estados Unidos. Antes de que se produjera dicho lanzamiento, ya tenía 100.000 estadounidenses en una lista de espera para unirse como clientes. Monzo, con la ayuda del banco local Sutton Bank, ha comenzado a ofrecer tarjetas de pago a los consumidores americanos. Por su parte, Revolut aún no ha iniciado su desembarco pero se plantea hacerlo a lo largo de este año.

En cualquier caso, son varias las cuestiones que motivan que exista una cierta incertidumbre sobre cuál será el futuro de estos neobancos lejos de Europa. En primer lugar, el entorno regulatorio de los Estados Unidos es muy diferente al de los mercados de origen europeos. Los neobancos en Europa se han beneficiado de las regulaciones de Open Banking, sin embargo, la banca abierta obligatoria no existe en los Estados Unidos. Además, la propia estructura del mercado es diferente y es posible que si hay espacio para grandes plataformas sólo online acaben siendo copadas por los servicios de pago que están introduciendo Amazon, Facebook o Google.

No obstante, la posibilidad de ofrecer servicios bancarios a un coste menor que el del mercado, aumentando la rapidez de las transacciones y todo ello orientado hacia el móvil, son ventajas competitivas que juegan a favor de los neobancos europeos en el objetivo de conquistar el mercado americano.



Además, dadas las dificultades para obtener una licencia bancaria en Estados Unidos, el desembarco se está produciendo, fundamentalmente, mediante acuerdos con bancos locales. Este hecho puede hacer que los neobancos tengan dificultades para proporcionar una experiencia verdaderamente diferenciada, desligada de la infraestructura de bancos tradicionales.