Privileged and Highly Confidential

Perspectivas sobre fintech

¿Cómo están alterando las fintech el panorama financiero en WE?

Noviembre 2024





El auge de las fintech en Europa Occidental

Las fintech han tenido mucho éxito en Europa en los últimos años debido a los cambios en la regulación, la tecnología y el comportamiento de los clientes

Cambios en la normativa, la tecnología y el comportamiento de los clientes...

Regulación

- En los últimos años, la regulación (como la PSD2) ha marcado el ritmo de la innovación financiera
- Las fintech han aprovechado los requisitos de la banca abierta y las SCA para crear nuevos servicios y modelos de negocio.

Tecnología

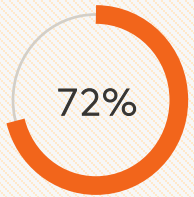
- Las fintech están acompañando el crecimiento de los pagos móviles
- Los avances en la tecnología de pagos de próxima generación (por ejemplo, IA, biometría, etc.) están permitiendo nuevos casos de uso

Comportamiento

- La preferencia de los consumidores se está desplazando hacia la banca de autoservicio, centrada en lo digital, la inmediatez y la comodidad
- Esta evolución de la demanda está muy alineada con las premisas de las Fintech

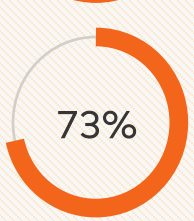
...han impulsado la penetración de las fintech en Europa*

Prolifera la adopción



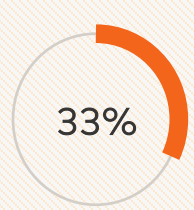
Aumento del uso de aplicaciones Fintech en Europa como consecuencia de la pandemia

Las fintech son la nueva normalidad



de los consumidores dicen que las Fintech son la nueva normalidad de los servicios financieros

Las fintech están allanando el futuro



de los millennials creen que en los próximos 5 años no necesitarán un banco tradicional

* Fuente: deVere Group study, 2020 & Harris Poll, 'The Fintech Effect Spotlight on Covid', 2020 ; Mastercard Global Consumer Survey 2021

De ofrecer servicios de nicho a través de BaaS, las Fintech están evolucionando hasta convertirse en grandes actores financieros sostenibles capaces de competir cara a cara con los bancos

LANZAMIENTO Y DESARROLLO

Las fintech lanzan una **oferta disruptiva**, centrada en **UX/UI**, transparencia, precios competitivos y soluciones digital-first.

Comienzan a operar en su mercado de origen a través de un **BaaS / socio bancario**.

ESCALA

La mayoría de las fintech amplían su oferta a otros **países**. Otras, como Monzo o Starling, se centran en convertirse en **campeones locales**.

La mayoría de las Fintech deciden obtener una **primera licencia de EDE** para prepararse para la siguiente fase.

DIVERSIFICACIÓN

Se centran en la innovación y la **diversificación de productos.**

Algunas amplían su oferta o su huella geográfica mediante **adquisiciones externas** (por ejemplo, Qonto / Penta).

OBTENER LA LICENCIA COMPLETA

La mayoría de las fintech deciden obtener una **licencia bancaria completa** para **ampliar sus actividades** al crédito o los préstamos, lo que les ayuda en su **camino hacia la rentabilidad.**

ALCANZAR LA RENTABILIDAD

Las Fintech se centran en lograr un **crecimiento sostenible** y **alcanzar la rentabilidad**, con un mayor énfasis en la captación de clientes y la venta cruzada de productos.

EL EJEMPLO DE REVOLUT

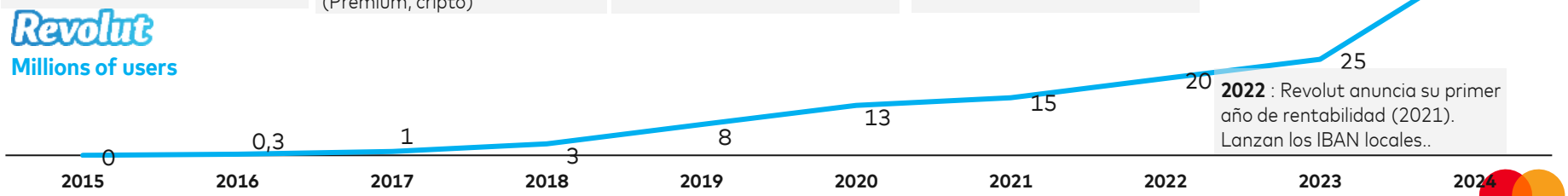
2015 : Creación de Revolut como solución para viajeros internacionales. Primera Serie A.

2016-2018 : Expansión en el EEE, primera licencia bancaria del Banco de Lituania, diversificación de productos (Premium, cripto)

2019-2020 : Expansión en EE.UU., Asia y Australia. Lanzamiento de nuevos servicios (comercio, donaciones).

2021 : Revolut recaudó **800 M USD** en la Serie E y lanzó nuevos servicios en el UE. Obtienen su **licencia bancaria completa**

2024 : Revolut obtiene su licencia bancaria para Reino Unido y alcanza 50 millones de clientes



* La licencia propia permite a las fintech ganar intereses por los depósitos + capacidad de préstamo

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

This growth is showcased by leading European B2C Fintechs, which have obtained banking licenses and achieved profitability within just a few years...

	Revolut	N26	bunq	monzo	CURVE	NICKEL
Fundación	2015	2013	2015	2015	2015	2014
Sede	Londres	Berlín	Ámsterdam	Londres	Londres	París
Modelo de negocio	Neobanco	Neobanco	Neobanco	Neobanco	Agregador	Tarjeta+cuenta
Licencia	Licencia Bancaria EEA + UK*	Licencia Bancaria	Licencia Bancaria	Licencia Bancaria	Licencia EDE	Entidad de Pago
Recaudación de fondos	$2.14Bn	$1.72Bn	$373M	$610M	$700M	$1.7M
Última valoración	$33Bn[1]	$9Bn[2]	$1.6Bn[3]	$4-5Bn[4]	$1Bn[5]	-
# Clientes	**38 M** (1/4 in UK)	**8 millones**	**10 millones**	**7.5 millones**	**5 millones**	**3.5 millones**
Huella						
# Empleados	7,500	1,500	500	2,400	500	700
Rentabilidad	**Si**, desde 2021	**No** *(-100M en 23', preveen beneficios en 24')*	**Si,** desde 2023	**Yes,** desde 2023	**No** *(previstos en el corto plazo)*	**Si,** desde 2018
Marca	VISA					

*"Autorización con restricciones", un paso habitual para muchos bancos nuevos en el Reino Unido. (1) A partir de 2021. Ahora busca una valoración de más de $40Bn. (2) A partir de 2021. (3) A partir de 2023. (4) A partir de 2021. (5) A partir de 2021.

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

… ahora ofrece una amplia gama de servicios, más allá de la propuesta inicial de tarjeta+cuenta

		Revolut		N26		bunq		monzo		CURVE	
		 Standard	 Premium-Ultra	 Standard	 Smart - Metal	 Easy Card	 Bank Easy-Pro-XL	 Free	3 Plans: Extra, Perks, Max	 Curve Lite	3 Plans: X, Black, Metal
Tarificación	Cuenta con cuota mensual	Gratuita	9.99-45€ / mes	Gratuita	4.9€ - 16.9€	0€	3.99€ - 18.99€	Gratuita	3-7-17£ / mes	Gratuita	99-120-150€ / año
	Retirada en Cajeros	Gratuita hasta 200€ / mes	Gratuita hasta 400-1,200€ / m	0€ hasta 3 / mes	0€ hasta 3–5-8 /mes	2.99€ cada una	0.99€ hasta 5 // 0€ hasta 6/m	Gratuita hasta 200£ /m	Gratuita 200-600£/m	Gratuita hasta 200£ /m	Gratuita 400-600£/m
	Internacional	Sin cargos por FX. Cambio de divisa gratuito hasta €1k / mes	Sin cargos de FX	FX gratuito en tarjeta. Cargos por retirada	Sin cargos de FX	Cargos por FX (dependendien-do la divisa)	Easy Bank : Cargos FXj. Pro-XL: Sin cargos FX	Sin cargos por FX. Retirada gratuita hasta 200£	Sin cargos por FX. Retirada Gratuita hasta 200-600£	Sin cargos de FX en tarjeta. 2% en retiradas	Sin cargos de FX en tarjeta. Retiradas hasta 1,000£/m
Tarjeta digital / física		Gratuita física y digital		Gratuita digital. Física 10€	Gratuita física y digital	9.99€/año para físicas	Hasta 3 tarj. físicas	Gratuita física y digital ≥Extra : tarjetas virtuales		Gratis digital. Física 5.99€	Gratuita física y digital
Recompensas		Revpoints: programa gratuito de puntos que ofrece hasta 1 punto por cada euro gastado. Puntos canjeables en millas aéreas, descuentos y otros.		Cashback sólo para cuentas Business. Ofertas con socios seleccionados para planes Premium		Priceless Planet	Pro & XL: Hasta un 2% de devolución; Tarjetas de fidelización	Programa de devolución de dinero en comercios seleccionados. ≥ Ventajas : Ventajas para socios.		N/A	Hasta un 1% de devolución (Black y Metal)
Otros servicios		Inversiones y pensiones; Préstamos (tarjetas de crédito y préstamos); Tarjetas de visita; Seguros; Cripto; Tarjetas virtuales		Inversiones; Préstamos; Tarjetas de visita; Seguros; Cripto; Tarjetas virtuales		Hipotecas*; Seguros; Tarjetas de visita; Tarjetas de crédito; Tarjetas virtuales		Inversiones y pensiones; Préstamos (tarjetas de crédito y préstamos); Seguros; Tarjetas de empresa; Tarjetas virtuales		Tarjetas virtuales; Tarjetas de visita; Seguros	
Funciones		Estancias y experiencias; Gastos compartidos; Donaciones; Presupuestos y análisis; MGM		Calculadora de gastos; Dividir gastos; Espacios compartidos, Herramientas presupuestarias; MGM		Calculadora de carbono; Herramientas presupuestarias; Funciones de viaje (por ejemplo, comunitario); MGM		Hucha, Cobrar antes; Redondeos; Dividir gastos; Herramientas presupuestarias; MGM		Pago a plazos (Curve Flex); Fronted, MGM	

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

* En colaboración con Tulp

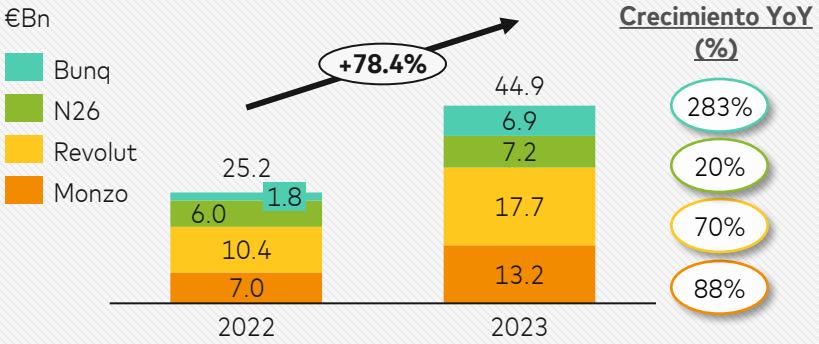
Gracias a sus licencias bancarias, las Fintech también han conseguido entrar en el muy rentable espacio de los depósitos con tipos de interés muy competitivos

Intereses sobre el ahorro

A septiembre de 2024

bunq	N26	Revolut	monzo
Hasta el 3.36%	Hasta el 4%	Hasta el 4%	Hasta el 4.77%

Evolución de los depósitos de clientes



AHORRO Y ECONOMÍA PERSONAL

La guerra de la banca digital por los depósitos: los neobancos multiplican por cinco el ahorro a plazo fijo

La entidades 'online' captan ya uno de cada 10 nuevos euros y acumulan una cuota de mercado histórica del 7%

DNB: Savers will take their cash abroad unless banks raise rates

Tassi al 4% per convincere i clienti, Bbva apre la corsa delle banche digitali

BANCA

N26 sube la apuesta y empieza a pagar un 4% de interés por los ahorros

Les néobanques relancent la guerre des comptes rémunérés PREMIUM

L'allemand N26 lance une nouvelle offre de comptes rémunérés avec des taux pouvant aller jusqu'à 4 %. Sa rivale française Lydia Solutions avait dégainé un produit similaire un mois plus tôt, lors de la relance de son offre bancaire, dans un contexte de taux élevés.

Bunq Raises $31 Million After Quadrupling User Deposits in 2023

Los neobancos superan los 9 millones de clientes en España gracias al tirón de los depósitos

Las entidades aprovechan el inmovilismo de la banca en la remuneración del ahorro para captar depósitos y clientes

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Fuente: 2023 Annual Reports

Las Fintech B2B siguen una senda de crecimiento similar y se dirigen a las PYME, un segmento durante mucho tiempo desatendido por los bancos.

	sumup	tide	qonto	PLEO	soldo
Fundación	2012	2015	2016	2015	2014
Sede	Londres	Londres	París	Copenhague	Londres
Modelo de negocio	Soluciones PoS	Banca B2B	Banca B2B	Gestión de gastos	Gestión de Gastos
Licencia	Licencia EDE	Licencia EDE	Entidad de Pago	Licencia EDE	Licencia EDE
Recaudación de fondos	$4Bn	$200M	$620M	$434M	$263M
Última valoración	$8.6Bn (1)	$1Bn (2)	$4.4Bn (3)	$4.7Bn (4)	$278M (5)
# Clientes	**4 Million**	**550,000**	**450,000**	**30,000**	**30,000**
Huella					
# Empleados	3,000	1,600	1,600	800	800
Rentabilidad	**Si,** desde 2022	**N/A**	**No** *(prevista a finales de 2025)*	**No** *(prevista en el corto plazo*	**No** *(prevista en el corto plazo)*
Marca					

Estas empresas se están diferenciando en toda Europa con **funcionalidades innovadoras, precios competitivos y una interfaz de usuario fluida.**

1. **Proceso de alta sencillo,** con cuentas de empresa que pueden crearse en pocos minutos.
2. **Experiencia digital del usuario:** canales digitales fáciles de usar en línea con los bancos digitales B2C.
3. **Estructura de comisiones y precios:** estructura de comisiones transparente con ofertas de cuentas adaptadas a las necesidades de Pro / PYME. Sin sucursales = comisiones estructurales más bajas
4. **Integración y tecnología:** herramientas diseñadas para integrarse perfectamente con las herramientas digitales y el software utilizado por las PYME (por ejemplo, Xero).

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

(1) a 2022, (2) a 2024, (3) a 2022, (4) a 2021, (5) a 2021

Las fintech se están diferenciando especialmente en el espacio B2B, con ofertas innovadoras que incluyen precios competitivos y herramientas sin esfuerzo para emprendedores y PYME.

	qonto *SME offer only*			tide				PLEO			sumup	
Planes	Essential	Business	Entreprise	Free	Plus	Pro	Cashback	Starter	Essential	Advanced	Pay-as-you-go	One Subscription
Tarifas	29€ / mes	99€ / mes	249€ / mes	Gratis + £5/m Tarjeta de gastos	£9,99 con 1 tarjeta gratuita	£18,99 con 2 tarjetas gratuitas	£49,99 con 3 tarjetas gratuitas	**gratis** hasta 3 usuarios	**49€ / mes** hasta 3 usuarios	**99€ / mes** hasta 3 usuarios	**Gratis**	**19€ / mes**
Cuentas & tarjetas empresa	**Tarjetas digitales y físicas** con diferentes planes. ≥Negocios: **tarjetas virtuales** para compras puntuales. Transferencias SEPA instantáneas. Tarjetas automatizadas para empleados y gestión de gastos.			**Tarjeta de negocio gratuita de Tide + Tarjetas de gastos para el equipo**. Transferencias desde 20p/transferencia hasta ilimitadas. £1 por retiro de efectivo.				**Tarjetas de gastos digitales y físicas.** Gestión automatizada de gastos (seguimiento de gastos en tiempo real, límites de gasto). **Tarjetas de proveedores** para centralizar o limitar pagos.			**Tarjeta de débito gratuita + tarjetas de cuenta.** Transferencias ACH ilimitadas; alta 100% digital. **Gestión automatizada de gastos** (en tiempo real).	
Internacional	**Transferencias internacionales a través de Wise** (0,56% por transferencia en USD, GBP, CHF). **IBANs internacionales** (FR, IT, GER, SP).			**Pagos con tarjeta gratuitos en el Reino Unido y en el extranjero. Facturas en $, £ o €.**				**Pagos con tarjeta gratuitos en todas las ubicaciones de Mastercard.**			No admiten transferencias bancarias internacionales. **1.69% por transacción para pagos europeos.**	
Gestión de gastos y facturas	**Proceso automatizado de facturación** (plantilla automática, recopilación de datos con OCR, carga de facturas, etc.). **Proceso de facturación simplificado** (carga fácil, planificación y seguimiento).			• **Proceso automatizado de facturación** (plantilla, envío). • **Enlaces de** pago para ser pagados directamente**.** • **Proceso de facturación** simplificado (carga fácil, planificación y seguimiento).				**N/A:** Pleo se centra en la gestión de gastos			**Creación de facturas y enlaces de pago** a través de una aplicación gratuita	
Contabilidad	**Simplificación del proceso contable** (plataforma única, gestión automatizada de recibos...) **Integración de API** con las principales herramientas contables.			**Informes automatizados** (informes de rentabilidad...) **Contabilidad inteligente** (auto-categorización). **Integración de API** con las principales herramientas contables.				**Informes de gastos automatizados** (digitalización de recibos). **Pleo Fetch**: Conciliación automática del recibo en Gmail/Outlook con el gasto. **Integración de API** con herramientas contables.			**Informes de gastos automatizados** (seguimiento de gastos en tiempo real y generación de informes) y facturación**. Recibos digitales. Integración de API** con herramientas contables**.**	
Otros	**Red de socios** con ofertas de financiación negociadas, soporte al cliente 24/7.			**Línea de ayuda contra fraudes 24/7,** beneficios exclusivos para miembros ≥ Plus, 0,5% de reembolso ≥ Oferta de reembolso. **Ahorros** a través de ClearBank con un **3,55% TAE.**				**0,5% a 1% de reembolso ≥** Gestión esencial de las **suscripciones de los empleados. Configuración de alertas** de límite de gastos.			Opciones de programación de pagos	

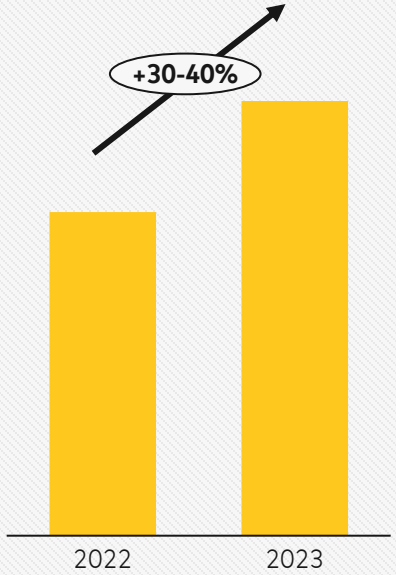


El impacto de las Fintech en el mercado

Las fintech en WE están creciendo a un ritmo del 30-40% rate YoY, con10 jugadores acaparando la mayor parte de estos volúmenes

CRECIMIENTO DE VOLUME EN EUROPA OCCIDENTAL

Crecimiento total del volumen de las Fintech



Los 10 principales actores fintech en WE

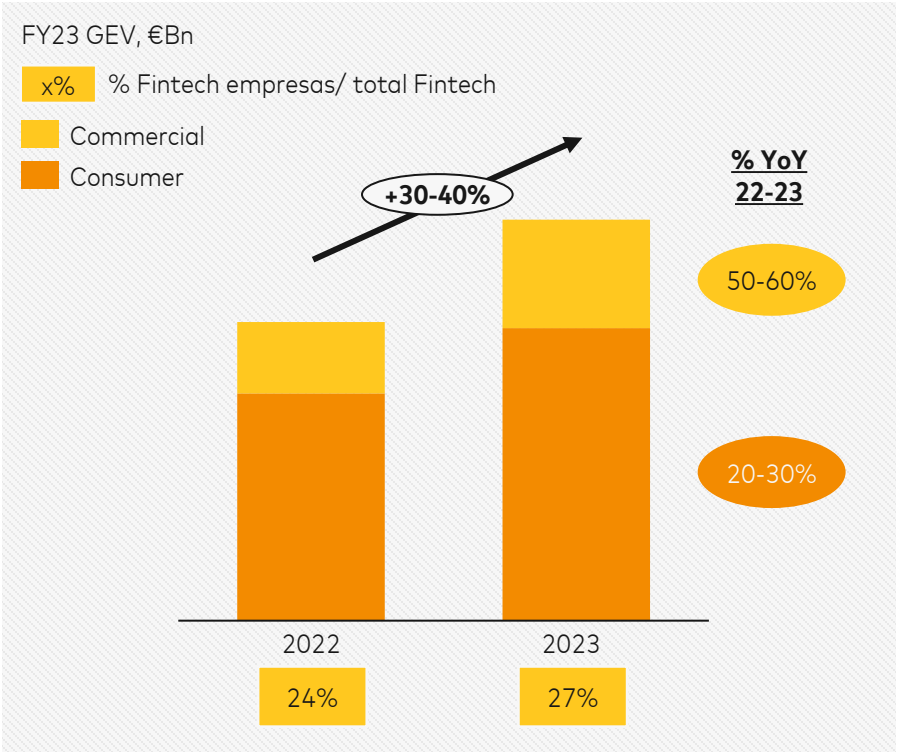
NICKEL, qonto, HYPE, Revolut, treezor, bunq, knab, orange bank, sumup, CURVE

- **Nickel** sigue creciendo a un ritmo constante en Europa. Este crecimiento se apoya en la apertura de nuevos países desde 2020.
- **Qonto** registra el mayor crecimiento, impulsado por una ronda de financiación de 486 millones de euros en 2022. Objetivo de 1 millón de clientes B2B para 2025.
- **Revolut** muestra un impresionante volumen y crecimiento en WE, impulsado por la apertura de nuevos países en 2022. Recientemente superó su hito de 50 millones de clientes en todo el mundo.
- **Treezor** sigue creciendo y expandiéndose en WE. Sin embargo, se espera que sus volúmenes caigan en 2025 dado que varios programas empezarán a emitir bajo su propia licencia.
- **Bunq** también crece a buen ritmo. En 2023, anunció una nueva inyección de capital de 29 millones de euros para apoyar su crecimiento internacional, especialmente en el Reino Unido y EE.UU.
- Se espera que cesen los volúmenes de **Orange Bank**, dada la adquisición de su negocio bancario por BNP en España y Francia.
- **SumUp** crece a buen ritmo en el lado de las emisiones. Sus últimas captaciones de fondos (1.500 millones de euros en mayo de 2024) respaldan el rápido desarrollo de productos y la expansión geográfica.

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Commercial fintech volumes are showing impressive growth

CRECIMIENTO DE VOLÚMENES CONSUMER Y COMMERCIAL DE FINTECH EN EUROPA OCCIDENTAL



LOS 10 PRINCIPALES ACTORES FINTECH B2B EN EUROPA OCCIDENTAL

qonto · swile · treezor · adyen · sumup · monavate · swan · PLEO · iCard. · Paynovate

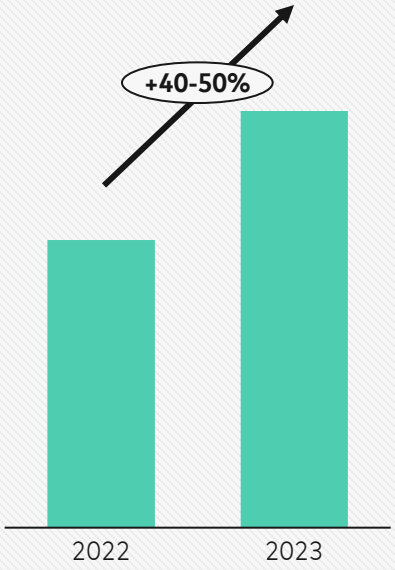
©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Fuente: Informes de empresa, con datos históricos limitados; MyMPA

Las fintech en España están creciendo a un ritmo del 40-50%

LOS 10 PRINCIPALES ACTORES FINTECH DE WE

Crecimiento total del volumen de las Fintech



Los 10 principales actores fintech en España

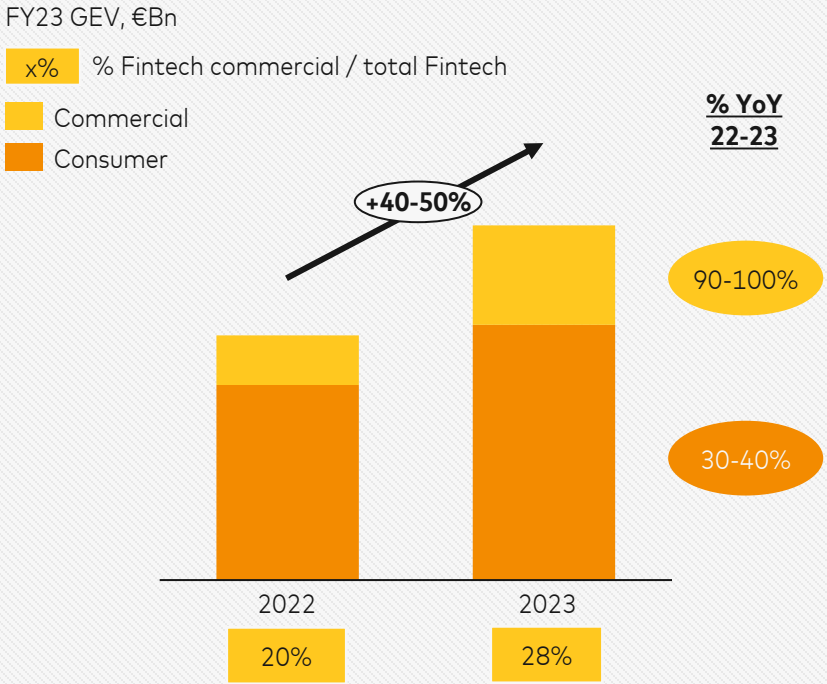
NICKEL · qonto · CURVE · sumup · orange bank · bnext · verse · ADVANZIA BANK · PLEO · N26

- Las **fintech en España** están creciendo a un ritmo muy elevado.
- Frente a las locales, resalta la fortaleza de las fintech internacionales, representan un **60% de todos los volúmenes de fintech en 2023**.
- En el espacio de particulares, **Nickel** crece a un ritmo acelerado tras su lanzamiento en España en 2020.
- **Revolut** también crece a buen ritmo, alcanzando **3M de clientes y 750 empleados en** mayo 2024 (+112% clientes YoY).
- En el espacio de empresas, **Pleo** es la vencedora. España fue el primer país de WE en el que entró y representa la mayor parte de los volúmenes.

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Los volúmenes de las fintech B2B muetran un crecimiento llamativo, también en España

CRECIMIENTO DE VOLÚMENES CONSUMER Y COMMERCIAL DE FINTECH EN ESPAÑA



LOS PRINCIPALES ACTORES FINTECH B2B EN ESPAÑA

qonto
PLEO
sumup
monavate
swan
pecunpay

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Fuente: Informes de empresa, con datos históricos limitados; MyMPA



Cómo pueden navegar las entidades tradicionales este nuevo paradigma

Las fintechs se destacan de las entidades tradicionales al aprovechar una estrategia centrada en ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el cliente.

Áreas de foco de las fintech

EXPERIENCIA DE USUARIO

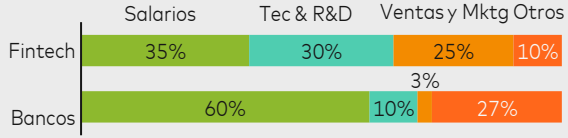
Las fintech han estado enfocándose intencionalmente en la **experiencia de usuario (UX/UI),** proporcionando un proceso de **alta y una experiencia digital fluidos**.

En Europa Occidental, **Revolut** se encuentra sistemáticamente entre **las tres aplicaciones de finanzas mejor valoradas** en la Apple Store

Rank #	España	Francia	Italia	Bélgica	Portugal
1	**Revolut**	Lydia	Satispay	**Revolut**	MB Way
2	Tricount	Paylib	Paypal	Payconiq	**Revolut**
3	BBVA	**Revolut**	**Revolut**	Crelan	Santander

INNOVACIÓN Y AGILIDAD

Una **estructura de costos digital-first**, orientada hacia TI, soporte al cliente y marketing digital, con una estrategia enfocada en el **desarrollo rápido de productos e innovación**, lanzando soluciones al mercado lo más rápido posible.



Cost structure as of % operating costs[3]

2 A 6 MESES

Tiempo medio plazo de comercialización vs. 12 a 18 meses para los tradicionales [2]

PRECIO

Las fintechs no tienen **sucursales ni sistemas de TI heredados** complejos que mantener, y sus formas de operar simplificadas les permiten ofrecer precios/tarifas más bajos y tipos de interés más altos en depósitos.

40-70%

Coste de los servicios inferior al de los bancos tradicionales[4]

90%

Menor precio medio para el cliente final por transferencia internacional [4]

COMUNICACIÓN Y MÁRKETING

Aprovechando las redes sociales para construir su marca, monitorear y aumentar la satisfacción del cliente, y crear comunidades de clientes fidelizados.

# Seguidores de Instagram vs principales bancos de WE			
@revolutapp	299K	@bnpparibas	40,2K
@traderepublic	409K	@santander_es	76K
@N26	132K	@intesasanpaolo	63K

Bunq's Plataforma comunitaria de **atención al cliente**

Robinhood's red social, "RobinhoodSnacks"

Revolut La aplicación cuenta con un feed social y organiza eventos y reuniones

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

(1) Ranking a 29/06/2024 (2) McKinsey, 2022, (3) BCG, Fintech Report 2024 (4) McKinsey EUROPE, 2022 (5) QUANTUM IDENTITY GROUP

...sin embargo, aún tienen que abordar algunos retos, lo que da a los tradicionales una ventaja potencial

Principales retos

Ejemplos

Cumplimiento

Entorno normativo complejo y cambiante con una elevada supervisión por parte de los reguladores que plantea un mayor desafío para las fintech frente a las entidades tradicionales debido a:

- Estructura ágil centrada en la rápida «salida al mercado» frente a procesos maduros y estructuras sólidas: Los neobancos dan prioridad al lanzamiento rápido al mercado, lo que dificulta la aplicación de modelos de control sólidos. Sus estructuras flexibles y equipos multidisciplinares tienen dificultades con los procedimientos formales de cumplimiento.
- Recursos limitados frente a equipos especializados: Los neobancos suelen operar con presupuestos ajustados y se centran en el crecimiento y la innovación por encima del cumplimiento, por lo que les resulta más difícil implantar y mantener modelos de control sólidos y estar al tanto de los cambios normativos.

Revolut

Restricciones de la FCA en 2021 debido a deficiencias en sus procedimientos de **AML**, ya que la rápida expansión y los nuevos servicios complicaban una supervisión adecuada.

N26

Problemas con las prácticas AML y KYC, y **BaFin les impuso restricciones** para mejorar sus controles debido a la **insuficiencia de recursos en la gestión de riesgos.**

Confianza

Al existir principalmente en el mundo digital, las marcas de los neobancos son mucho menos reconocibles y los clientes se preocupan por la seguridad de su dinero.

- Nueva marca frente a entidades consolidadas: Los clientes necesitan ver pruebas tangibles de la fiabilidad de las Fintech y un escándalo o problema importante puede tener un impacto desproporcionado en su reputación.
- Innovación vs. Percepción de la seguridad: Las fintech suelen percibirse como innovadoras, pero esta percepción puede suscitar dudas sobre su capacidad para garantizar la seguridad y la estabilidad.
- Resistencia frente a dependencia de los canales digitales: Los neobancos también pueden verse perjudicados por los cortes de servicio, ya que su reputación se basa exclusivamente en la fiabilidad de su canal digital.

monzo

Al principio, como nueva marca, **tuvo dificultades para ganarse la confianza** de los consumidores. Convencer a los clientes de que cambiaran los bancos tradicionales era difícil..

wirecard

Sufrió un escándalo de **fraude masivo** en 2020, que afectó gravemente a su posición en el mercado.

WISE

En 2023 sufrió una **caída** que **interrumpió el tráfico internacional** durante horas.

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential

Para responder al rápido crecimiento y evolución de las Fintech, las IF deben elaborar estrategias para mejorar sus propuestas de valor aprovechando su conjunto único de capacidades

APROVECHAR LAS LAGUNAS DE LOS NEOBANCOS

Aprovechando su imagen de marca histórica y de confianza, los operadores tradicionales **deben crear productos y experiencias de cliente sólidas:**

- **Reforzar la seguridad** en toda la cadena de valor mediante la verificación de la identidad y la detección del fraude.
- **Enfatizar la confianza y la fiabilidad** en sus campañas de marketing y comunicaciones con los clientes.

APRENDER DE LA PROPUESTA DE VALOR DE FINTECH

Aprovechar su mayor infraestructura y datos para **mejorar la experiencia de sus clientes y sus servicios** siguiendo las historias de éxito de Fintech:

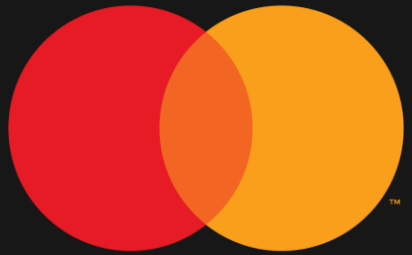
- Desarrollando una e**xperiencia de usuario omnicanal** mejorada
- Crear **productos y comunicaciones** con los clientes **aún más personalizados**
- **Acortar el tiempo de comercialización**, ya que en este nuevo panorama competitivo la clave es la rapidez y agilidad.

APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES DE COLABORACIÓN

Entender y crear asociaciones con Fintechs y startups de menor escala para mejorar su modelo de negocio digital mediante:

- Reforzando sus procesos y servicios **integrando rápidamente tecnologías punteras y soluciones innovadoras**
- **Reduciendo los costes** asociados con el Desarrollo interno de nuevas tecnologías
- Aprovechar los conocimientos de las startups para **crear experiencias digitales más intuitivas y atractivas** para sus clientes.

©2024 Mastercard. Proprietary and Confidential



De cara al futuro, vemos seis tendencias principales consolidarse



Entrada de nuevos operadores en el mercado

Gigantes tecnológicos como Google, Apple y Amazon ofrecen cada vez **más servicios financieros**, aprovechando su amplia base de usuarios y su experiencia tecnológica.



Blockchain y la tokenización, en alza

Se espera que **2025 sea el punto de inflexión** en el que **blockchain** se adopte a gran escala en las economías mundiales*.



Aumento de la demanda de *Embedded Finance*

El mercado de las **finanzas integradas** está en alza, impulsado por la **banca abierta**, la creciente adopción de los monederos móviles y el aumento de la demanda de servicios financieros personalizados.



Soluciones para PYMEs, la nueva mina de oro

La **integración de la tecnología en las PYME** tiene un **alto potencial de crecimiento futuro** y ofrece una oportunidad que las Fintech están aprovechando.



Nuevas oportunidades en IA

La IA ya está dando soporte a **casos de uso y servicios del mundo real**, ayudando a las Fintech a **generar ingresos adicionales** y facilitar los procesos internos.



Finanzas verdes/ Sostenibilidad

2024 va a ser un año muy interesante, con una **presión cada vez mayor sobre los reguladores** con Fit for 55**. Veremos cómo se crean cada vez más empresas en la **intersección de los servicios financieros y la sostenibilidad**.

* Fuente: PwC
** Fit for 55 es el compromiso jurídicamente vinculante de la UE de reducir las emisiones un 55% para 2030.