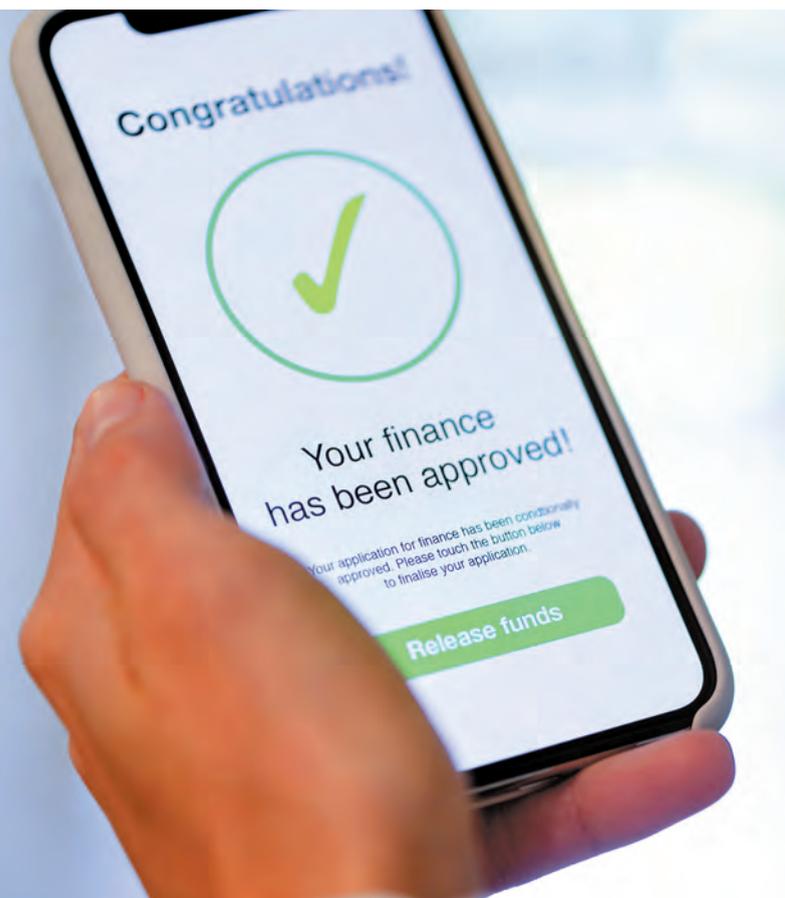




Neobancos se abren camino en el Istmo

Bancos 100 % digitales, sin sucursales físicas, desafían a la banca tradicional

TEXTO DANIEL ZUERAS



Cada vez es más sencillo pedir préstamos desde el celular.

Los neobancos están creciendo en todo el mundo, y la región no es una excepción. En Costa Rica hemos visto cómo nacen opciones cada vez más digitales, y otras instituciones están tratando de acercarse a ese giro.

Se trata de bancos 100% digitales, sin sucursales físicas y que operan completamente a través de canales móviles o la web. Ofrecen muy pocos productos, pero de manera muy rápida, y aseguran que se trata de una auténtica revolución financiera, democratizando el acceso a préstamos rápidos con intereses usualmente más bajos que en entidades tradicionales, a personas que estas últimas han descartado como clientes, debido a sus riesgos.

Además “son entidades data driven cuyo enfoque les permite mejorar sus servicios adaptándolos a las necesidades de los usuarios, con lo que consiguen una mayor fidelización de los clientes”, puntualiza Cristina Villasante, directora de la práctica global de Fintech de ECIJA (firma legal con presencia en 17 países de tres continentes, entre ellos los seis centroamericanos).

Para Villasante, Centroamérica es terreno fértil para estos neobancos, debido a la gran cantidad de la población que se encuentra excluida de los servicios financieros tradicionales, “pero cuenta, por ejemplo, con acceso móvil a Internet. En el contexto de una pandemia en donde los canales de atención digital y el e-commerce se vuelve en un mecanismo casi de supervivencia para muchas MIPYMES, los neobancos pueden llegar donde la banca tradicional no lo hace”.

La Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), habló sobre las ventajas y desventajas de los neobancos en su informe de julio de 2019. Sus ventajas están asociadas a una reducción de costos de operación y transaccionales (al no tener que pagar por los espacios físicos y su logística); mejor funcionalidad para los usuarios (al ofrecer sus productos a través de plataformas digitales de manera fácil y sin necesidad de trámites personales y en papel). Contribuyen a la inclusión financiera (ya que pueden vincular a segmentos de la población no bancarizada y a la nueva generación de nativos digitales).

Por contra, las grandes desventajas tienen que ver con la inseguridad en cuanto a las regulaciones y vigilancia con las que operan (al ser una figura nueva, aún no hay una normatividad clara frente a su operación



en muchos países); la desconfianza en el consumidor (aún no del todo familiarizado con la banca digital); y, por último, la escasa diversidad en el portafolio de productos (usualmente no ofrecen servicios como créditos hipotecarios, ni productos de inversiones, entre otros).

REGULACIONES: NECESARIAS

“Debe tenerse en cuenta que por la tipología de servicios que prestan este tipo de entidades, generalmente no están sujetas al mismo escrutinio y supervisión estatal que el resto de las entidades financieras tradicionales”, dice la representante de ECIJA Legal. Esto no quiere decir que no sean entidades seguras, “pero sí que presentan retos y oportunidades que están siendo seguidos muy de cerca tanto por el regulador como por el resto de entidades financieras tradicionales”.

Como ejemplo regulatorio de avanzada, la Comisión Europea publicó, en marzo de 2018, un plan de acción sobre fintech cuyo objetivo es garantizar un marco reglamentario y de supervisión que permita a las empresas que operan en el mercado único sacar el máximo partido a la innovación tecnológica, al mismo tiempo que se crean las condiciones necesarias para asegurar la protección de los consumidores e inversores, así como la integridad del mercado. “Los mercados centroamericanos, que son percibidos desde el exterior como uno solo, harían bien en seguir una línea de regulación homogénea de este tipo de tecnologías, siguiendo la línea regulatoria europea con las necesarias adaptaciones regionales”, apunta Villasante.

La crisis financiera del 2008 provocó una pérdida de confianza en las entidades financieras tradicionales por parte de los usuarios que propició el auge de estos nuevos jugadores. “Por otro lado, el nicho de mercado al que este tipo de entidades se dirige es a los millenials o nativos digitales. Son usuarios que han crecido en un mundo digital y que confían en las nuevas tecnologías para la obtención de todo tipo de servicios”, apunta la experta de la firma legal.

En todo caso, un factor fundamental para que los usuarios depositen su confianza en este nuevo tipo de entidades que prestan servicios financieros a distancia por canales 100% digitales es la existencia de una regulación que otorgue seguridad jurídica, “no solo desde el punto de vista de estabilidad financiera, sino también desde el punto de vista de



OFRECEN MUY POCOS PRODUCTOS, PERO DE MANERA MUY RÁPIDA, Y ASEGURAN QUE SE TRATA DE UNA REVOLUCIÓN FINANCIERA



DEMOCRATIZAN EL ACCESO A PRÉSTAMOS RÁPIDOS CON INTERESES USUALMENTE COMPETITIVOS

la privacidad y la ciberseguridad”, concluye Cristina Villasante.

MONIFAI, NUEVA FINTECH EN COSTA RICA

Monifai acaba de entrar en diciembre de 2020 al mercado costarricense. Se trata de una empresa financiera sobre la cual la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) ejerce una fiscalización dentro de la categoría de empresa financiera no regulada. “De acuerdo con la normativa de la Ley 8204, SUGEF fiscaliza nuestra operación en temas relacionados a la normativa sobre Antilavado de Dinero, Legitimación de Capitales y otras actividades conexas”, explica Humberto Barquero, director general de Monifai Costa Rica.

“Monifai es una Fintech centrada en el uso de la tecnología en la forma más eficiente posible. Creemos que vamos a revolucionar el mercado costarricense, apoyando la tendencia en el medio financiero que incluso busca reformas legales para permitir cada vez más el uso de canales electrónicos”, cuenta Barquero.

Su operación ha iniciado con una oferta de préstamos personales multipropósito que pueden emplearse para atender emergencias, realizar mejoras al hogar, cambiar el vehículo o incluso consolidar deudas de otras instituciones “con condiciones de precio muy atractivas”.

Las principales características de estos préstamos (desde US\$400 hasta US\$15.000), son 0% comisiones y gastos de formalización, rápida aprobación, desembolso en menos de 24 horas y tasas de interés competitivas. Los clientes deben ser mayores de 21 años, personas asalariadas con más de tres meses de antigüedad laboral, con ingresos superiores a US\$500 mensuales. “El cliente aplica desde su teléfono celular y está en contacto inmediato con un agente que resuelve su solicitud”, dice Barquero.

“Los neobancos son la ruta para una economía digitalizada que facilite, asegure y optimice el estilo de vida de la sociedad centroamericana. Nos hemos dado cuenta de que aun con las barreras que se creen tener como la brecha tecnológica, la inclinación por el uso del efectivo y la burocracia bancaria; los usuarios necesitan y piden cada vez más, tener la administración de su vida financiera en los dispositivos móviles”, comenta el vocero de la vertical FinTech de Omni, Clifford Smith.



INSTACREDIT: CRECE REGIONALMENTE

Instacredit tiene ya una historia de dos décadas atrás, como una financiera de créditos rápidos. Ahora tienen presencia física en Panamá, Nicaragua y México, con un total de 54 sucursales (47 de las mismas en Costa Rica). La entidad cuenta con 171.000 clientes activos, con una cartera de US\$260 millones de crédito. En el primer semestre del año esperan contar con presencia en un total de seis países, incluyendo Guatemala, operando siete negocios distintos.

Pero con la pandemia decidieron dar un paso al frente y ponerse al frente de la ola digital, con mejoras en la atención y servicio en innovación tecnológica, con atención 24/7/365. Hoy, aproximadamente el 60 % del financiamiento de crédito de consumo directo lo realizan a través de las diversas aplicaciones tecnológicas, de manera rápida.

El primer app lo lanzaron en agosto de 2020, y se encuentra en proceso de actualización para mayor utilidad, “con un monedero que permitirá envíos de remesas entre usuarios, los clientes podrán hacer pagos de servicios públicos y gestionar servicios a lo interno”, explica Luis Emilio Muñoz, director comercial de Instacredit.

Los créditos comienzan en US\$320, hasta los US\$13.000. La mayoría de los mismos está por debajo de los 675.000 colones (US\$1.100), siendo considerados microcréditos. A nivel regional, de US\$400 a US\$12.000, llegando hasta US\$1.100 los microcréditos. El préstamo promedio para los micros está en US\$980, y para los créditos en US\$1.800. Apenas el 10 % del total supera los US\$10.000. Las condiciones para solicitarlos es que sean personas asalariadas. Para los microcréditos, la tasa está en el 50,22 % y para los mayores a 675.000 colones en el 35,36 %.

“Nos queremos ver como lo mejor de los dos mundos”, comenta Muñoz, en referencia a ese mix de Fintech y sucursales físicas con el que trabajan: “A nivel de nuestras operaciones, con centros de negocios en Costa Rica, Nicaragua y Panamá, con un alto porcentaje en zonas rurales, con alto volumen de clientes que transitan en sucursales”.

“La pandemia nos ha impulsado a repensar cómo ver nuestros centros de negocios”, agrega, y anuncia que “en breve tendremos unos piloto en Costa Rica, centros de negocios autogestionables, espacios no solo para gestión de crédito de Instacredit, sino adicional de su trabajo o de otras necesidades”.

CADA VEZ MÁS GENTE

Hoy hay una evolución en cuanto al posicionamiento por parte de las entidades tradicionales



CENTRO-AMÉRICA ES TERRENO FÉRTIL PARA ESTOS NEOBANCOS, YA QUE MUCHA GENTE ESTÁ EXCLUIDA DEL SISTEMA FINANCIERO TRADICIONAL, PERO CON ACCESO A INTERNET

financieras con respecto a estos nuevos jugadores que han irrumpido en el mercado aprovechando la agilidad e inmediatez que les permite la tecnología. “Las entidades financieras tradicionales han pasado de ver a las fintech y neobancos como competidores para verlas como partners estratégicos con los que muchas están firmando acuerdos de colaboración para lograr prestar a sus usuarios servicios financieros con ese valor añadido que les aporta la fintech”, dice Villasante.

Así, la banca tradicional también se ha sumado a la ola Fintech. No puede ser de otra manera. Cada año crecen las transacciones bancarias a través de la plataforma de Sinpe Móvil (desarrollada y administrada por el Banco Central de Costa Rica), que utiliza el número de celular para enviar o recibir dinero (a cuentas de cualquier banco vinculadas a esas líneas de teléfono), desde cualquier canal de banca electrónica. Se trata de transacciones de bajo monto, de hasta 100.000 colones (unos US\$165), sin costo por transferencia. Según datos del BCCR, en 2020 se realizaron 55 millones de transacciones a través de Sinpe, un 700 % más que el año anterior, impulsado por la Covid-19, movilizándolo un billón de colones (algo más de US\$1.600 millones).

Pero no es la única herramienta que existe actualmente para realizar pagos a través de teléfono. La costarricense Omni puso a disposición de sus usuarios la modalidad de pagos con códigos QR (Códigos de Respuesta Rápida, por sus siglas en inglés) en el segundo semestre de 2020.

“El proceso de desarrollo y adopción del pago a través de código QR ha permitido encontrar las ventajas que tiene el servicio para nuestros usuarios, una de las ventajas que posee el código es que no solo existe como método de pago dentro de la super app, sino también como medio para alquilar una bicicleta, pagar un servicio de taxi, hacer una transferencia entre contactos y otros”, explica Smith. En la actualidad Omni cuenta con más de 1.000 comercios afiliados al método disponibles para su comunidad de usuarios. La incursión con el método de pago por código QR en comercios ha experimentado su crecimiento gracias a la pandemia.

Omni trabaja en un plan de afiliación con comercios para que su producto OMNiBusiness llegue a más comerciantes del país “y que los temas de comisiones por transferencias al utilizar tarjetas, el pago de alquiler en datáfonos y la complejidad del uso de SINPE queden a un lado dando paso al código QR como método de pago”, cierra el vocero de la compañía ●