

En profundidad

Nuevos competidores digitales en el sector bancario: **Evidencia empírica en la banca europea**

Pedro J. Cuadros Solas

Profesor del Departamento de Economía
CUNEF Universidad

OCTUBRE, 2024

Instituto Español
de Banca y Finanzas

Resumen ejecutivo

El presente trabajo tiene un doble objetivo. En primer lugar, analizar el actual panorama competitivo en el sector bancario, identificando a los nuevos actores y sus ventajas competitivas, además de proporcionar datos cuantitativos sobre su desarrollo y penetración en áreas como el crédito y los pagos. En segundo lugar, busca profundizar en los factores que impulsan la aparición de estos competidores y su posible impacto en el sector financiero, así como brindar evidencia empírica – con una base de datos de 3.696 bancos procedentes de 24 países europeos – sobre cómo el crédito digital de FinTech y BigTech afecta a la rentabilidad de las entidades bancarias europeas. Los principales resultados del trabajo se pueden resumir en estos puntos:

- 1** → La transformación digital en la provisión de servicios y productos financieros ha dado lugar a la irrupción de nuevos competidores en el sector financiero, incluyendo BigTech, FinTech, neobancos y otras empresas.
- 2** → Estos nuevos competidores, nativos digitales, ofrecen servicios financieros eficientes y rápidos a través de plataformas en línea, enfocándose en segmentos de población joven e infrabancarizada y ofreciendo productos y servicios financieros personalizados.
- 3** → El crédito digital, que en un principio fue impulsado por las FinTech, ha sido rápidamente incorporado por las BigTech, indicando una clara inclinación hacia la digitalización en el ámbito financiero y la capacidad de las grandes empresas tecnológicas para ofrecer diversos servicios financieros – pagos y crédito – en sus plataformas.
- 4** → La literatura académica indica que estos nuevos competidores están impulsados por factores económicos, tecnológicos y regulatorios. Entre ellos, destaca la existencia de un clima económico favorable, el desarrollo de una infraestructura tecnológica avanzada, la capacidad de atraer inversiones y la posibilidad de capturar altos márgenes de beneficios.
- 5** → Además, diversos estudios coinciden en documentar empíricamente cómo estos competidores están afectando la actividad bancaria al reducir la cuota de crédito de los bancos y al ejercer una creciente presión sobre su rentabilidad y estabilidad.
- 6** → El análisis empírico realizado en el sector bancario europeo evidencia que un aumento en el crédito digital otorgado por FinTech y BigTech se asocia con una disminución en la rentabilidad bancaria y una menor tasa de crecimiento de los préstamos bancarios. Esta relación negativa es más intensa – mayor impacto negativo – en el caso de las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito y en aquellos bancos con una mayor exposición a la actividad crediticia.
- 7** → El modelo de negocio de cada banco puede modular el impacto del crédito FinTech y BigTech en su rentabilidad, lo que subraya la necesidad de una adaptación estratégica ante este nuevo entorno competitivo.

1 Introducción

La transformación digital ha marcado un punto de inflexión en el panorama financiero global en los últimos años.

La incursión de diversas empresas en este sector con una variedad de productos y servicios financieros está alterando significativamente la dinámica competitiva. Estos nuevos actores, provenientes de distintos ámbitos empresariales, convergen en aspectos clave que definen su estrategia y operativa. Aunque no es la primera vez que se produce una transformación en el ecosistema competitivo del sector bancario, la que estamos viviendo actualmente, promovida por una profunda revolución tecnológica y digital, parece ser especialmente relevante para la industria financiera. En este sentido, la llegada de nuevos competidores digitales al sector bancario puede tener un impacto significativo en la industria, impulsando la innovación, cambiando las expectativas de los consumidores y planteando desafíos regulatorios. Sin embargo, también puede representar oportunidades para mejorar la accesibilidad y la eficiencia de los servicios financieros y promover la inclusión financiera.

El presente trabajo tiene un doble propósito. Por una parte, pretende analizar cómo se configura el actual escenario competitivo en el ámbito bancario reconociendo cuáles son los nuevos *players* y cuáles son sus fortalezas competitivas. En este sentido, se pretende aportar información cuantitativa acerca del grado de desarrollo y penetración de estos nuevos competidores digitales en segmentos como el crédito y los pagos. También, desde una perspectiva académica, se pretende ahondar en el conocimiento de los factores que explican la irrupción de estos nuevos competidores y cuál puede ser su impacto esperado en el negocio financiero. Por otra parte, el trabajo pretende aportar evidencia empírica sobre el impacto de la nueva competencia digital en el sector

bancario europeo. En este caso, empleando una muestra de 3.696 entidades bancarias europeas, se busca analizar cómo el crédito digital otorgado por empresas FinTech y BigTech puede afectar la rentabilidad y la actividad crediticia de la banca europea.

Con dicho tipo de análisis, el objetivo es profundizar en el conocimiento del actual entorno competitivo en el ámbito bancario, aportando evidencia empírica sobre el impacto de la nueva competencia digital en la rentabilidad de los bancos. Los resultados obtenidos pueden proporcionar información valiosa para la propia industria financiera, así como para las autoridades reguladoras. Además, las conclusiones de este trabajo pueden ayudar a comprender mejor cómo está evolucionando el sector financiero en respuesta a la transformación digital y cuáles son las implicaciones para todas las partes interesadas.

A modo de avance, este trabajo encuentra que en el actual contexto competitivo se pueden identificar hasta cuatro grandes grupos de nuevos competidores: las grandes tecnológicas (BigTech), las startups tecnológicas de actividad financiera (FinTech), los neobancos y otras empresas, como las del sector de las telecomunicaciones y distribución minorista (*retailers*). Este entorno diversificado y en constante evolución está redefiniendo el panorama financiero global, con implicaciones significativas tanto para la industria como para los consumidores. Todos estos nuevos competidores financieros tienen en común su naturaleza nativa digital, lo que les permite ofrecer servicios eficientes y rápidos a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles. Además, se especializan principalmente en pagos y créditos, evitando ofrecer depósitos bancarios u otros servicios similares. Su enfoque se centra en atraer a segmentos de clientes jóvenes e infrabancarizados, ofreciendo soluciones alineadas con sus necesidades financieras.

El estudio también evidencia cómo el sector FinTech ha experimentado un rápido crecimiento inicial, seguido de una fase de estabilización y reciente disminución, sugiriendo una actual etapa de madurez. La marcada caída de la industria FinTech en 2022 refleja unos actuales desafíos económicos y de mercado, entre los que destacan la presión por la rentabilidad y el encarecimiento de la financiación. Las inversiones en el sector mostraron un crecimiento notable, con fluctuaciones y un pico en 2021, seguido de una corrección en 2022 debido a factores como la vuelta a los tipos de interés positivos y la marcada incertidumbre geopolítica.

Las FinTech y las BigTech han irrumpido principalmente en el sector del crédito y los pagos, compitiendo con los bancos tradicionales. El crédito digital, liderado inicialmente por las FinTech, ha sido superado por el otorgado por las BigTech. Este hecho refleja la creciente capacidad de las grandes empresas tecnológicas de integrar servicios financieros en sus plataformas, facilitando su expansión en el crédito. En cuanto a los pagos, tanto las FinTech como las BigTech han experimentado un notable incremento en la adopción de sus aplicaciones de pago, especialmente desde la pandemia de Covid-19. El uso de este tipo de aplicaciones para realizar pagos digitales empieza a ser sustancial en muchas economías avanzadas y emergentes.

El examen de la literatura académica revela cómo el surgimiento de empresas FinTech y BigTech en el sector financiero, catalizado por la crisis financiera de 2007-2008, ha sido impulsado por diversos factores tecnológicos, económicos y sociales. Entre estos factores destacan la existencia de un clima económico favorable, el desarrollo de una infraestructura tecnológica avanzada, la capacidad de atraer inversiones y la posibilidad de obtener altos márgenes en el negocio bancario. Además, diversos estudios indican que estos competidores están afectando la actividad bancaria, reduciendo la cuota de mercado de los bancos en el crédito y ejerciendo una presión creciente sobre su rentabilidad y estabilidad.

Usando una muestra representativa del sector

bancario europeo formada por 3.696 entidades de 24 países europeos, se aporta evidencia empírica de que un aumento del crédito digital otorgado por FinTech y BigTech se asocia con una disminución de la rentabilidad bancaria y una menor tasa de crecimiento de los préstamos bancarios. Además, el impacto negativo es mayor en las cajas de ahorro y cooperativas de crédito, así como en los bancos más centrados en la actividad crediticia. La presencia física de las entidades bancarias y su orientación crediticia también influye, aunque en menor medida, en el impacto del crédito digital en su rentabilidad. Estos resultados sugieren que el modelo de negocio de cada banco determina en gran medida cómo se ve afectado por la creciente competencia del crédito digital.

El trabajo siguiente se estructura en las siguientes secciones que siguen a esta introducción. En la Sección 2 se examinan los nuevos competidores digitales en el sector bancario. En la Sección 3, se repasa la literatura económica acerca de los factores clave de la irrupción de estos nuevos competidores y se analiza su posible impacto en la banca tradicional. La Sección 4 realiza un análisis empírico sobre el impacto del crédito digital en la rentabilidad del sector bancario europeo. Por último, el trabajo concluye en la Sección 5 con las conclusiones.

2

¿Quiénes son los nuevos competidores digitales en el sector bancario?

2.1 El nuevo ecosistema competitivo

En los últimos años, diversos tipos de empresas han irrumpido en el sector financiero con el lanzamiento de distintos productos y servicios financieros. Es indudable que la digitalización de los servicios financieros ha captado el interés de empresas ajenas al sector bancario, lo que está configurando un nuevo entorno competitivo. Aunque estos nuevos competidores (*players*) provienen de diversos sectores de actividad coinciden en algunos elementos:

- ▾ **Enfoque en lo digital (empresas nativas digitales).** Los nuevos competidores en el sector financiero son predominantemente nativos digitales, lo que significa que han sido concebidos y desarrollados en un ecosistema digital. Estas capacidades digitales favorecen que dichas empresas aprovechen al máximo las tecnologías emergentes y las innovaciones en el ámbito tecnológico para ofrecer servicios eficientes, rápidos y accesibles a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles. Además, su ADN digital les permite adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y de sus clientes, brindando experiencias de usuario altamente personalizadas.
- ▾ **Oferta financiera centrada en pagos y crédito.** A diferencia de los bancos tradicionales que ofrecen una amplia gama de servicios financieros, estos nuevos competidores se especializan en segmentos específicos como pagos y crédito. Su enfoque les permite ser altamente competitivos y ofrecer soluciones innovadoras en estas áreas de negocio. Por ejemplo, muchas de estas empresas han desarrollado sistemas de pago móvil y en línea rápidos y sencillos de usar. En el ámbito del crédito, suelen ofrecer préstamos personales y líneas de crédito con procesos de solicitud simplificados y decisiones rápidas. Además, el uso de técnicas analíticas de datos y del *machine learning* les permite evaluar la solvencia de los solicitantes de manera más eficiente.
- ▾ **Reacios a ofrecer depósitos.** Muchos de estos nuevos competidores evitan ofrecer productos de depósito, como cuentas de ahorro o depósitos a plazo fijo, para no tener que cumplir con la extensa y compleja normativa bancaria que regula la captación de depósitos. Al centrarse en productos financieros menos regulados, como los pagos y los créditos, pueden operar con mayor flexibilidad y reducir los costes asociados con el cumplimiento normativo. Esta estrategia, unida a la existencia de asimetrías regulatorias, les permite enfocarse en innovar y mejorar continuamente sus servicios sin algunas de las restricciones regulatorias a las que enfrentan los bancos tradicionales.
- ▾ **Atraen a segmentos específicos de población: jóvenes y no bancarizados.** Estos nuevos actores digitales dirigen sus esfuerzos principalmente hacia segmentos específicos de la población. Especialmente, buscan atraer a clientes jóvenes y aquellos que puedan encontrarse en situación de infrabancarización. Los jóvenes, quienes son nativos digitales y están acostumbrados a utilizar la tecnología en su vida diaria, pueden encontrar en estos nuevos servicios financieros una opción más acorde con sus hábitos y expectativas. Por otro lado, las personas no bancarizadas, que pueden enfrentar dificultades para acceder a algunos servicios financieros a través del sistema bancario tradicional, pueden ver en estas empresas digitales una oportunidad para acceder a servicios financieros básicos de manera más sencilla y económica.

En este ecosistema competitivo podemos distinguir hasta 4 grandes grupos de competidores:

1 → Las grandes tecnológicas (BigTech)

2 → Startups tecnológicas de carácter financiero (FinTech)

3 → Neobancos

4 → Otras empresas: empresas del sector de las telecomunicaciones y empresas del sector de la distribución (*retailers*)

2.1.1 Las grandes tecnológicas (BigTech)

Las BigTech son empresas tecnológicas-digitales de dimensión global que han expandido sus operaciones hacia la provisión de servicios financieros o la creación de productos muy similares a los productos financieros tradicionales. Este fenómeno está transformando el panorama empresarial y financiero, desafiando a las instituciones financieras tradicionales y generando nuevos modelos de negocio. En general, las BigTech más conocidas, como las americanas GAFAMs (Google, Amazon, Facebook -ahora Meta-, Apple y Microsoft) y las asiáticas (Baidu, Alibaba, Tencent, Rakuten), se caracterizan por:

- ↘ **Gran tamaño y alcance global.** Estas compañías operan a escala mundial, llegando a prácticamente todos los rincones del planeta. Su presencia global les proporciona una base de clientes (datos) diversa y amplia.
- ↘ **Conocimiento tecnológico avanzado e inversiones masivas en innovación.** Las BigTech son líderes en innovación tecnológica. Poseen equipos de ingenieros y científicos de datos altamente cualificados y realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo. Su elevada capacidad tecnológica les permite mantenerse a la vanguardia en la creación de productos y servicios disruptivos.
- ↘ **Acceso a grandes cantidades de datos de clientes.** Estas empresas acumulan enormes cantidades de datos de sus usuarios, recopilados a través de sus plataformas y servicios. Este acceso a datos masivos les brinda una ventaja competitiva significativa, ya que les permite comprender mejor a sus clientes, personalizar sus ofertas y desarrollar nuevas soluciones financieras basadas en estos datos.
- ↘ **Imagen reconocida y reputada.** Por lo general, las BigTech suelen gozar de una sólida reputación y una fuerte presencia en la mente del consumidor. Sus marcas son reconocidas y valoradas a nivel mundial, lo que les ayuda a ganar y retener clientes.
- ↘ **Tienen mucha liquidez para realizar inversiones y proyectos.** Estas empresas cuentan con abundantes recursos financieros. Esta liquidez les permite realizar grandes inversiones en nuevos proyectos, adquisiciones estratégicas y su expansión global. Dicha capacidad financiera les ayuda a mantener su posición dominante en el mercado y a explorar nuevas oportunidades de crecimiento.

2.1.2 Startups tecnológicas de carácter financiero (FinTech)

Las empresas FinTech han surgido como competidoras disruptivas en el ámbito financiero, representando una nueva ola de innovación en la industria. Estas startups de base tecnológica están transformando la forma en que se ofrecen y consumen servicios financieros, centrándose en áreas clave como pagos, créditos e inversiones. Mediante el aprovechamiento de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático o el *blockchain*, las empresas FinTech buscan ofrecer soluciones y servicios financieros ágiles, eficientes y accesibles. Además, su enfoque centrado en el cliente y su capacidad para adaptarse rápidamente a las demandas del mercado les ayudan a ofrecer productos y servicios personalizados que satisfacen las necesidades específicas de los usuarios. Destacan por tener una mentalidad ágil y centrada en la innovación.

En el ámbito de los servicios financieros, tanto los bancos como las FinTech han comprendido que colaborar puede ser más beneficioso que competir directamente en ciertas áreas.

La relación entre las FinTech y los bancos ha evolucionado significativamente en los últimos años. De hecho, puede afirmarse que la relación entre FinTechs y los bancos ha pasado de un escenario puramente competitivo a uno más colaborativo. La primera generación de empresas FinTech tenía como objetivo reemplazar a los bancos tradicionales. Sin embargo, con el tiempo, las FinTech se han dado cuenta de que reemplazar a los bancos no es una tarea fácil, incluso aunque se cuente con una fortaleza tecnológica. En el ámbito de los servicios financieros, tanto los bancos como las FinTech han comprendido que colaborar puede ser más beneficioso que competir directamente en ciertas áreas. Al unir fuerzas, ofrecen conjuntamente determinados servicios financieros, logrando así beneficios mutuos. No obstante, existen otros segmentos donde la colaboración resulta más compleja y la competencia resulta inevitable. En la actualidad, se habla de un modelo de "coopetición", donde ambos sectores colaboran en algunos ámbitos (por ejemplo, en el desarrollo de infraestructuras digitales o la gestión de la identidad digital) mientras que compiten en otros (por ejemplo, en la concesión de crédito o el asesoramiento financiero y de inversiones).

2.1.3 Los neobancos

Los neobancos son instituciones financieras que nacen en el entorno digital con la intención de ofrecer una amplia gama de servicios bancarios de manera completamente digital. Representan una nueva generación de entidades financieras que se distinguen por su capacidad para intermediar en operaciones bancarias sin la necesidad de infraestructura física. Para ello, utilizan plataformas tecnológicas avanzadas con la que proporcionar servicios eficientes y accesibles a sus usuarios. Por lo general, se caracterizan por:

▾ **Transacciones 100% digitales y ausencia de sucursales físicas.** Los neobancos permiten realizar todas las operaciones y transacciones en línea. Desde la apertura de una cuenta (*digital onboarding*) hasta la gestión de pagos y transferencias, todo se realiza a través de aplicaciones móviles o plataformas web. La ausencia de una infraestructura física es posible gracias a la plena adopción de tecnologías digitales.

▾ **Bajas o nulas comisiones.** A menudo, no cobran comisiones por mantenimiento de cuenta ni por la realización de operaciones, lo que les ha permitido crecer y atraer a muchos clientes. Sin embargo, su principal reto es cómo monetizar dicho crecimiento para que sean entidades rentables.

▾ **Aplicaciones fáciles e intuitivas con información financiera en tiempo real:** Las plataformas de los neobancos están diseñadas para ser intuitivas y fáciles de usar, con interfaces amigables que permiten a los usuarios realizar operaciones de manera sencilla desde sus dispositivos móviles. Esto facilita el acceso a servicios financieros a un público más amplio y diverso. Además, los usuarios pueden monitorizar sus saldos, movimientos y gastos instantáneamente, lo que ayuda a sus clientes a tener un mayor control sobre sus finanzas personales.

▾ **Variedad de servicios.** Los neobancos ofrecen una amplia gama de servicios, incluyendo la apertura de cuentas corrientes y de ahorro. Para ello, deben contar con la correspondiente licencia bancaria. Además, ofrecen otros servicios como la emisión de tarjetas de débito y crédito, transferencias internacionales, y cambio de divisas. También integran herramientas de gestión financiera personal que ayudan a los usuarios a planificar y controlar sus gastos e ingresos.

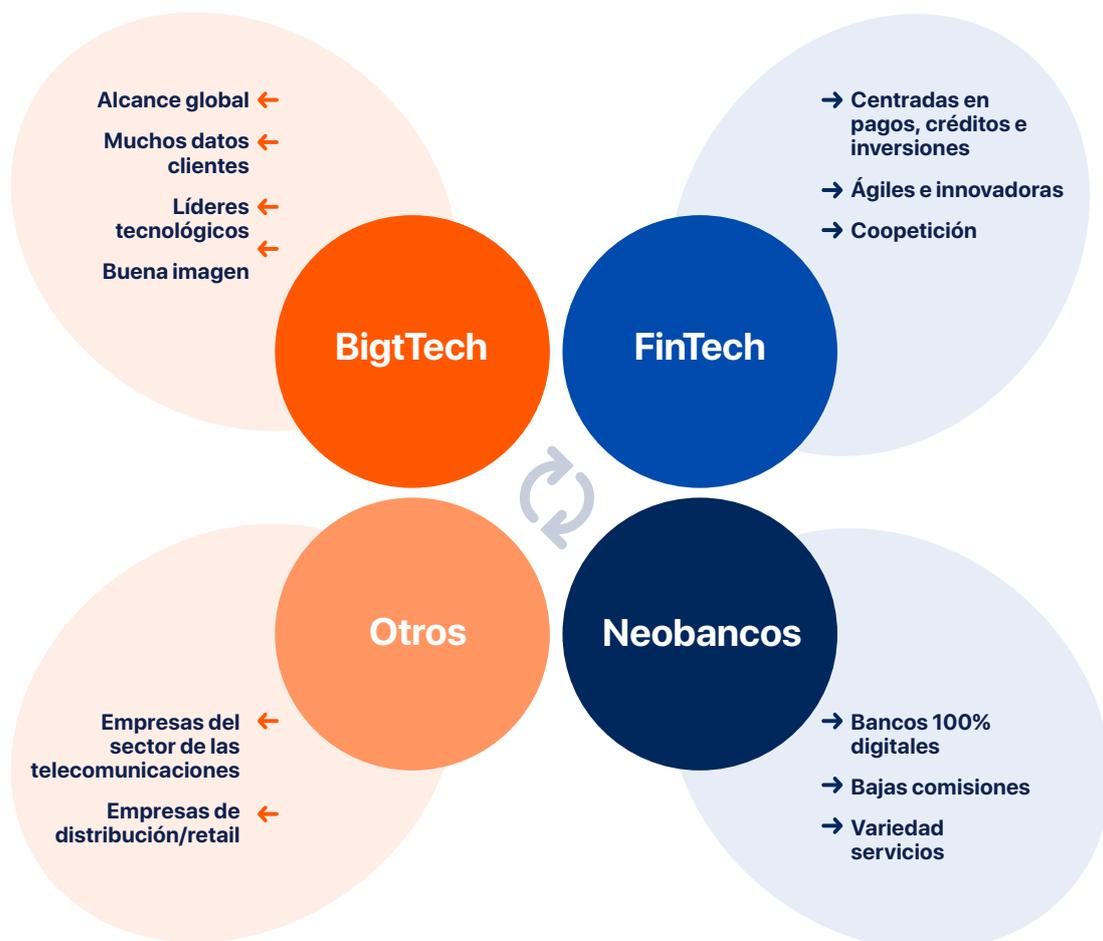
▾ **Uso intensivo de la tecnología.** Utilizan inteligencia artificial, big data y otras tecnologías para mejorar la experiencia del usuario, personalizar servicios y asegurar transacciones seguras y rápidas. Este uso intensivo de tecnología les permite ofrecer soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades modernas de los consumidores.

2.1.4 Otras empresas: telecos y distribuidoras

Aunque su desembarco en el mundo financiero está siendo más gradual, en los últimos años también comienza a observarse cómo empresas de telecomunicaciones (telecos) y de la gran distribución (*retailers*) están ampliando sus servicios para incluir ofertas financieras. Al igual que las BigTech, estas empresas están aprovechando sus amplias bases de clientes y sus infraestructuras tecnológicas para captar de usuarios para sus servicios financieros. En este caso, la confianza y familiaridad con estas empresas ayudan a estas compañías a crecer en este segmento de negocio.

En el caso de las empresas del sector de las telecomunicaciones, en los últimos años, hemos visto como compañías como Orange, Telefónica o Vodafone han empezado a ofrecer ciertos productos y servicios financieros a sus clientes. Destaca el caso de Orange con la creación de Orange Bank, una entidad con licencia bancaria que, además de ofrecer diversos productos financieros, también está captando depósitos. En el ámbito del sector *retailer*, grandes cadenas de distribución como Carrefour en Europa o Walmart en Estados Unidos también están dando pasos para ampliar la gama de sus productos y servicios al ámbito financiero.

Gráfico 1. Nuevos competidores en el sector bancario



Fuente: Elaboración propia

2.2 La competencia digital en cifras

2.2.1 El ecosistema FinTech: número de FinTech e inversiones captadas

Una parte importante de la creciente competencia digital en el sector bancario la han capitalizado las FinTech. Muchas de estas compañías han irrumpido en la actividad financiera ofreciendo soluciones tecnológicas en la provisión de servicios y productos financieros. El dinamismo del sector FinTech ha sido muy importante en los últimos años. De hecho, el potencial de este tipo de empresas en el ámbito financiero se refleja en un sostenido crecimiento del número de empresas FinTech. Según Crunchbase (datos a junio de 2024), habría 30.529 empresas FinTech activas en todo el mundo.

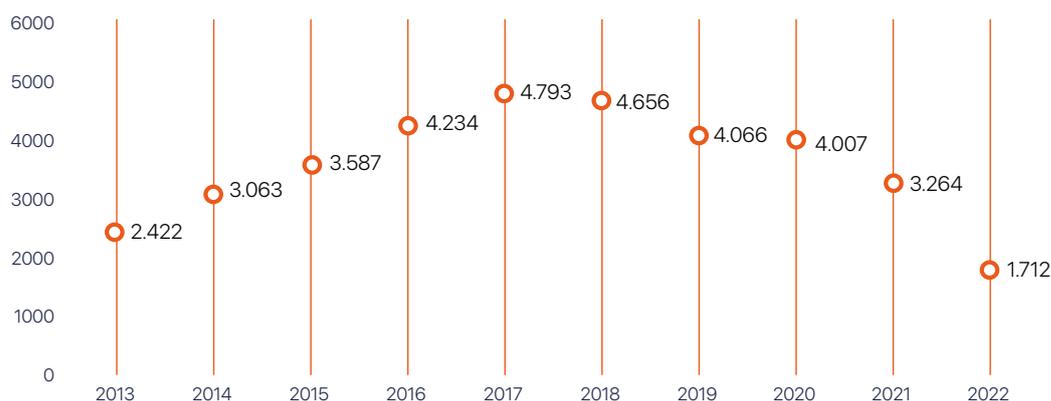
En los últimos años, el sector FinTech ha pasado por diferentes etapas, que coinciden con la madurez de muchas de las compañías y con el potencial de este tipo de compañías tecnológicas que ofrecen servicios financieros. En este sentido, la evolución del número de empresas FinTech fundadas anualmente (Gráfico 2) refleja bien la evolución del sector. Como puede observarse en dicho gráfico, de 2013 a 2017, se observa un crecimiento sostenido en la cantidad de Fintech fundadas, pasando de 2.422 en el año 2013 a un pico de 4.793 en 2017. Este incremento refleja un auge en la creación de startups Fintech, probablemente impulsado por la creciente demanda de servicios financieros digitales y la innovación tecnológica en el sector. A partir de 2018, aunque el número de nuevas Fintech sigue siendo alto, se observa una ligera disminución, con 4.656 nuevas empresas. Esta tendencia a la baja continúa en los años siguientes, con más de 4.000 nuevas empresas creadas en 2019 y 2020. Es reseñable que, en 2020, a pesar de la pandemia de COVID-19, la cantidad de FinTech fundadas se mantuvo relativamente estable. Esto podría indicar que, a pesar de las dificultades económicas globales, el sector Fintech mantuvo una actividad considerable debido a la aceleración de la digitalización financiera. La madurez del sector empieza a evidenciarse en 2021 y 2022 con una notable disminución en el número de nuevas Fintech. Este declive puede ser resultado de varios factores, incluyendo una mayor consolidación del mercado, un entorno de financiación más desafiante, y la posible saturación del mercado Fintech. Particularmente, las subidas de tipos de interés desde mediados de 2022 han aumentado considerablemente el coste de financiación de estas empresas. Este hecho puede haber frenado la consagración de algunos proyectos en un sector tan dependiente de la financiación como lo es el sector FinTech.

En cualquier caso, la tendencia general muestra un rápido crecimiento inicial en la creación de Fintech, alcanzando su punto máximo en 2017, seguido de una estabilización y posterior disminución en los años siguientes. Esta evolución sugiere que el sector Fintech experimentó un periodo de expansión rápida y ahora podría estar entrando en una fase de madurez y consolidación.

Esta evolución sugiere que el sector Fintech experimentó un periodo de expansión rápida y ahora podría estar entrando en una fase de madurez y consolidación.



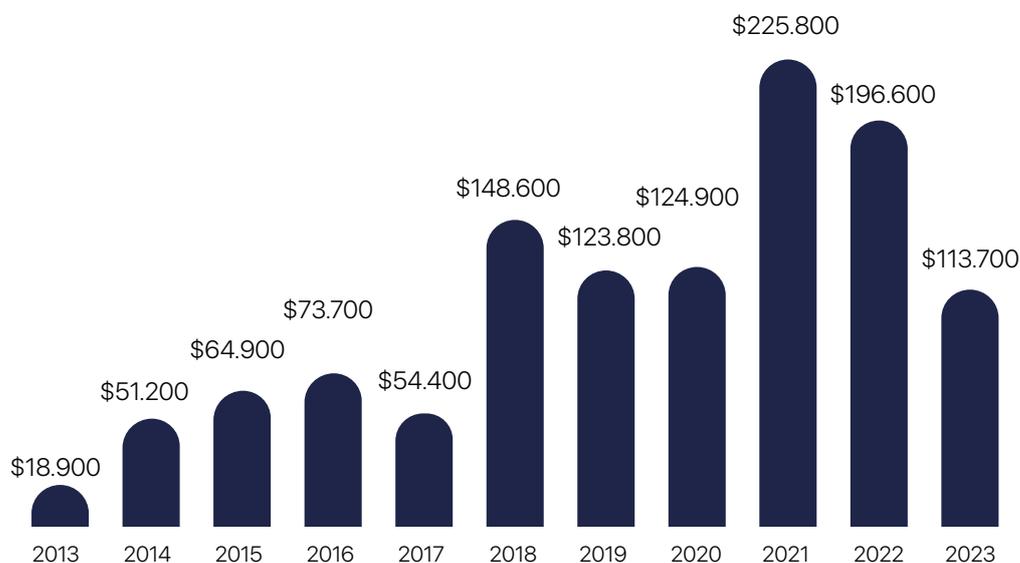
Gráfico 2. Número de FinTech creadas anualmente en todo el mundo



Fuente: Crunchbase y elaboración propia

Una dinámica similar se observa al examinar el volumen de financiación e inversiones captadas por el sector. En este sentido, las inversiones sirven para aproximar la capacidad de crecimiento y potencial de estas empresas. El gráfico 3 muestra cómo las inversiones en el sector Fintech han experimentado un crecimiento notable en los últimos años, aunque con algunas fluctuaciones significativas. Después de un aumento inicial sostenido, hubo un ajuste en 2017, seguido por un crecimiento significativo en 2018 y 2021. La disminución en 2022 sugiere una corrección del ecosistema. Diversos factores explican la significativa caída en la financiación recibida por las FinTech. Como ya se ha apuntado, una cuestión clave es el retorno a los tipos de interés positivos, que ha encarecido el coste de financiación de estas empresas y con ello el acceso al crédito. A esto se suman las complicadas circunstancias geopolíticas, incluyendo los conflictos en Ucrania y Oriente Medio, que han incrementado la incertidumbre en los mercados financieros. Además, hay una creciente preocupación entre los inversores por una posible sobrevaloración (burbuja) de algunas FinTech, lo que ha llevado a los inversores a ser más cautelosos. Algunas han alcanzado el estatus de unicornios al superar los 1.000 millones de dólares a pesar de no tener unas rentabilidades relativamente moderadas. En este contexto, solo aquellas FinTech capaces de generar beneficios recurrentes en un entorno desafiante están logrando atraer nueva financiación, aunque a un coste más elevado que en el pasado reciente.

Gráfico 3. Inversiones en el sector FinTech (Venture Capital, Private Equity y M&A)



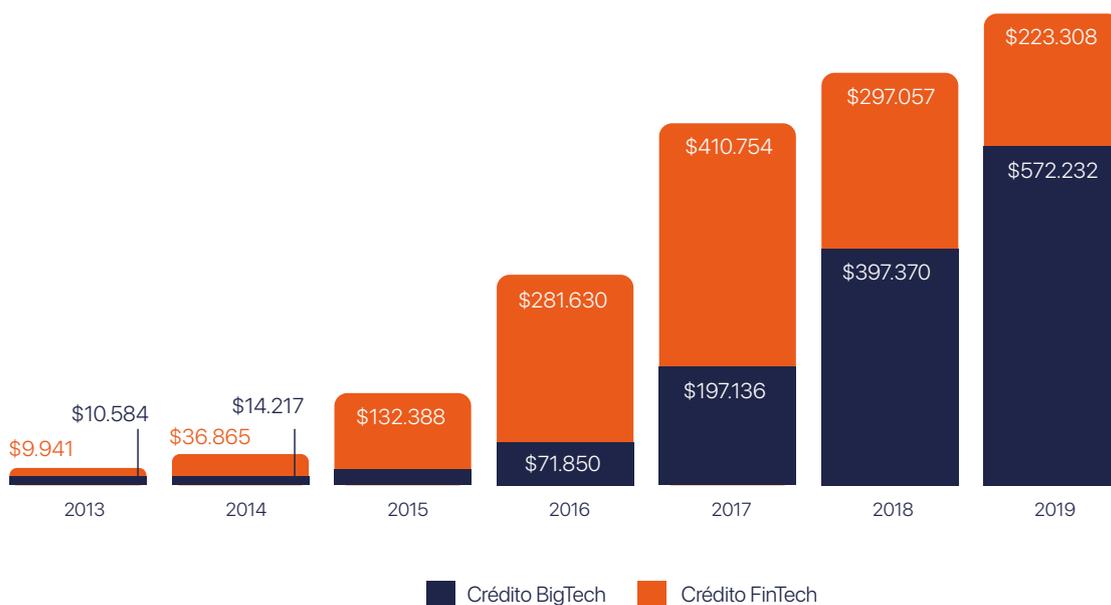
Fuente: KPMG y elaboración propia

2.2.2 Crédito digital: FinTech y BigTech

Un segmento de negocio en el que el desembarco de las FinTech y las BigTech ha sido relevante es el del crédito. Ambos tipos de empresas han empezado a ofrecer préstamos personales a consumidores y también a pequeños préstamos a empresas. En el caso de los prestamistas FinTech también han desarrollado su actividad crediticia en el ámbito hipotecario, pero sólo en algunas jurisdicciones como Estados Unidos. Este tipo de actividad crediticia entra en clara competencia con el crédito bancario que, aunque sigue siendo muy superior al que han podido otorgar las FinTech y BigTech, puede haberse resentido. El gráfico 4 recoge la evolución de este tipo de crédito digital entre 2013 y 2019. En este periodo, dicho volumen de crédito ha superado los 2,6 billones de dólares. Dicho gráfico muestra un notable incremento en el crédito digital, con las BigTech ganando terreno de manera significativa en los últimos años, superando a las FinTech en la concesión de crédito a partir de 2018. De hecho, el crédito otorgado por las empresas BigTech ha experimentado un crecimiento importante, especialmente notable a partir de 2016. En 2013, el crédito BigTech era de \$10,584 millones, mientras que en 2019 alcanzó los \$572,232 millones. Esto sugiere que las grandes empresas tecnológicas han incrementado significativamente su participación en el mercado de crédito, posiblemente aprovechando su amplia base de usuarios y sus capacidades tecnológicas avanzadas. Hasta 2017, las FinTech lideraban en la concesión de crédito digital. Sin embargo, a partir de 2018, las BigTech tomaron la delantera, con \$397,370 millones en crédito comparado con \$297,057 millones de las FinTech. En 2019, esta tendencia se consolidó con las BigTech otorgando más del doble de crédito que las FinTech (\$572,232 millones frente a \$223,308 millones).

El crecimiento combinado del crédito digital refleja una tendencia hacia la digitalización en el sector financiero. En concreto, se observa una creciente aceptación de soluciones de crédito digital por parte de consumidores y empresas. En el caso de las grandes tecnológicas, su crecimiento en el segmento del crédito está ligado a la capacidad de estas de integrar servicios financieros en sus plataformas, un fenómeno conocido como finanzas integradas (*embedded finance*). Las BigTech han comenzado a ofrecer créditos directamente ligados a las compras realizadas en sus plataformas, aprovechando su infraestructura digital y su amplia base de usuarios. Esta estrategia podría haberles facilitado su expansión en el segmento del crédito.

Gráfico 4. Evolución en el volumen de crédito digital (FinTech + BigTech)



Fuente: Banco de Pagos Internacionales (BIS) y elaboración propia

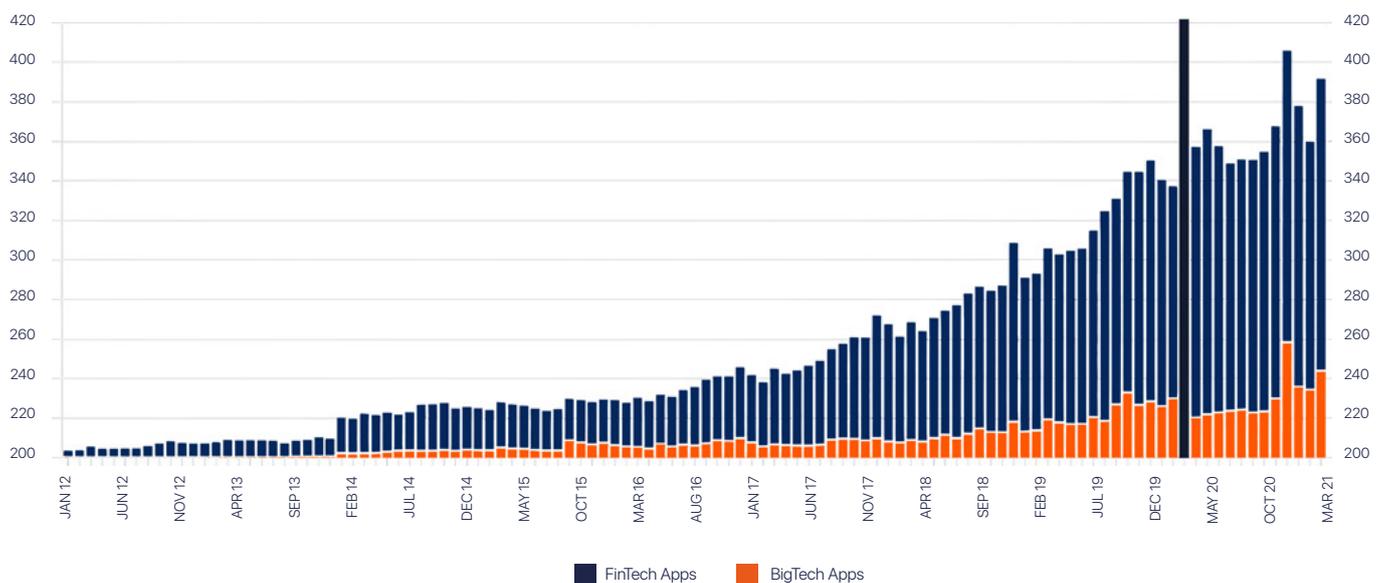
2.2.3 Descargas de aplicaciones de pago móviles: FinTech y BigTech

Otro segmento de negocio financiero en el que destaca la presencia de nuevos competidores digitales es el de los pagos. La incursión de FinTech y BigTech en el segmento de los pagos se debe a una combinación de demanda del mercado, capacidades tecnológicas, amplias bases de usuarios, y la oportunidad de reducir costes y acceder a valiosos datos financieros. En particular, las BigTech, cuentan con una amplia base de usuarios en sus diversas plataformas – comercio electrónico, redes sociales, servicios en la nube, etc. – por lo que integrar servicios de pago en estas les permite ofrecer soluciones de pago integradas y sencillas para los usuarios ya existentes, facilitando la adopción masiva. Esta penetración en el ámbito de los pagos coincide con el auge de los pagos digitales desde la pandemia de Covid-19. La “revolución de los pagos”, que ya estaba en marcha antes de la pandemia, se ha acelerado significativamente en los últimos años. Los ciudadanos de todo el mundo usan en menor medida billetes y monedas en favor de medios de pago digitales – tarjetas de crédito y débito, monederos electrónicos móviles, códigos QR y dispositivos *wearables*.

En 2020, el promedio mensual de descargas en estas economías avanzadas superó los 15 millones.

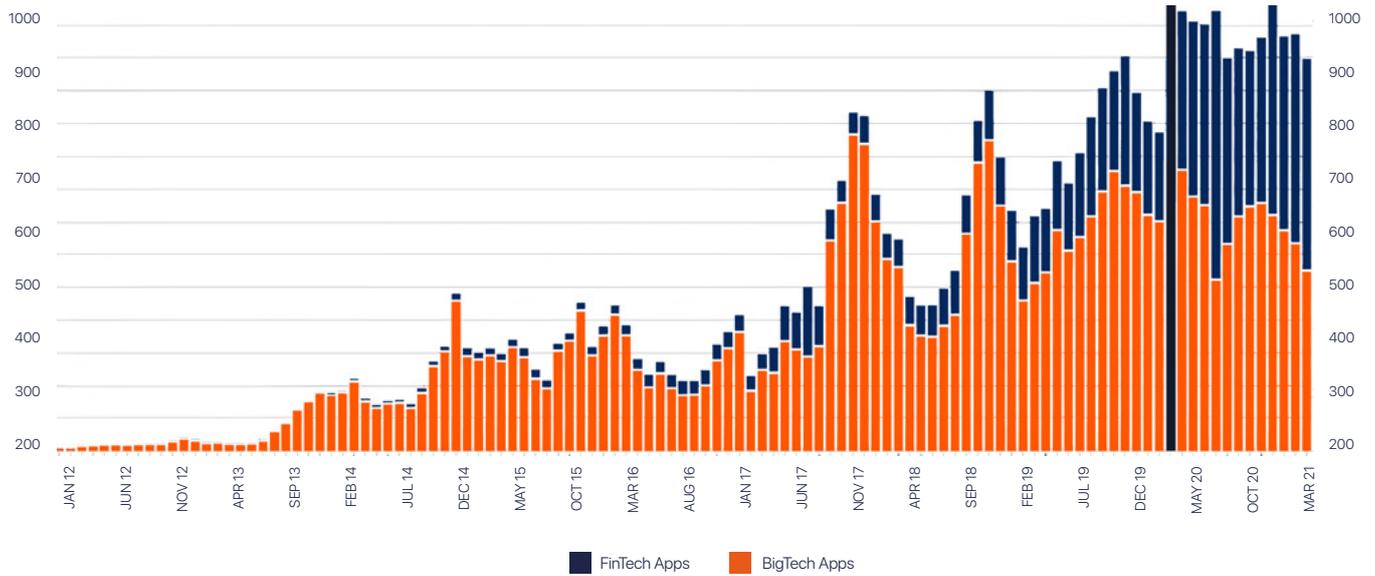
El gráfico 5 muestra la evolución en el volumen de descargas de apps de pagos de BigTech y FinTech en un conjunto de economías avanzadas, mientras que el gráfico 6 hace lo propio para economías emergentes y en desarrollo. En el caso de las economías avanzadas, se evidencia un incremento significativo en la adopción de aplicaciones de pago proporcionadas por las FinTech desde 2014. Por su parte, las aplicaciones de pago desarrolladas por las BigTech han mostrado un crecimiento notable principalmente a partir de 2019. En 2014, el total de descargas de ambas categorías de aplicaciones se situaba en aproximadamente 220 millones. Esta cifra se ha incrementado para alcanzar los 380 millones de descargas en 2021. Como puede apreciarse, la pandemia de Covid-19 – marcada por la línea vertical negra – ha acelerado considerablemente el volumen de descargas de ambos tipos de aplicaciones de pagos. En 2020, el promedio mensual de descargas en estas economías avanzadas superó los 15 millones.

Gráfico 5. Descargas de aplicaciones de pagos (FinTech + BigTech) en economías avanzadas



Fuente: Sensor Tower, roxson et al., (2022)) y elaboración propia

Gráfico 6. Descargas de aplicaciones de pagos (FinTech + BigTech) en economías emergentes y en desarrollo



Fuente: Sensor Tower, Croxson et al., (2022)) y elaboración propia

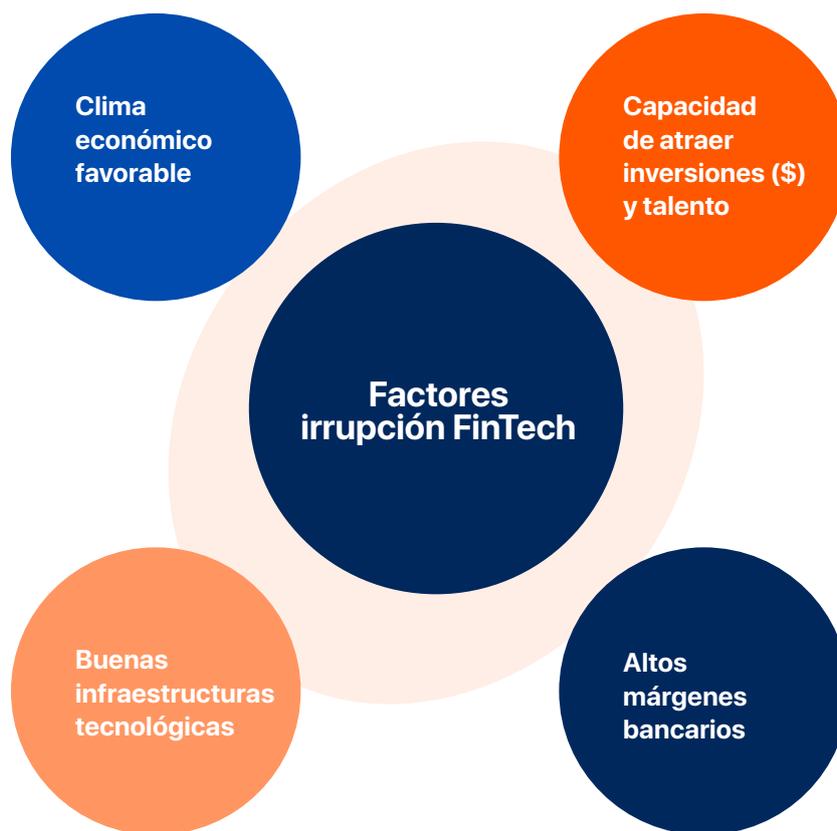
La penetración de FinTech y BigTech en el segmento de los pagos también se aprecia para el grupo de las economías emergentes y en desarrollo. En este caso, el mayor crecimiento se observa desde el año 2017. En marzo de 2021, el volumen de descargas se situaba en los 900 millones. Aunque deben advertirse, a diferencia de los países desarrollados, oscilaciones temporales en el volumen de descargas. En cualquier caso, es destacable que para estos países existe una mayor preponderancia de las aplicaciones de pagos ofrecidas por las BigTech. En estos casos, la elevada difusión de los pagos móviles ofrecidos por grandes tecnológicas en países como Brasil, China o India explican este resultado.

3 Los nuevos competidores: Revisión de la literatura

3.1 Determinantes de su irrupción: ¿Por qué han surgido?

Diversos estudios han ligado la irrupción de nuevos competidores a la crisis financiera de 2007-2008, principalmente en el caso de las FinTech. Ante tal crisis, las empresas Fintech dieron paso a una nueva forma de trabajar y entender las relaciones entre la sociedad y el sistema financiero (Arner et al., 2017). Algunas investigaciones, además señalan que unos costes relativamente elevados de los servicios financieros también jugaron un papel relevante en la irrupción de nuevos competidores (Philippon, 2018). Por otra parte, la pérdida de confianza en el sector bancario tradicional a raíz de la crisis financiera global también puede explicar, en parte, este fenómeno.

Gráfico 7. Factores detrás de la irrupción de las FinTech



Fuente: Literatura académica y elaboración propia

En cualquier caso, la irrupción de las FinTech, como las primeras competidoras de los bancos, no es casual. Existe una amplia variedad de factores económicos, tecnológicos y regulatorios detrás de esta irrupción (Zavolokina et al., 2016). En este sentido, Haddad & Hornuf, (2019) encuentran que un clima económico favorable -con capacidad de proporcionar financiación a las FinTech-, así como una infraestructura de tecnología avanzada, unida a la existencia de una mano de obra cualificada son los factores que impulsan el surgimiento de nuevas empresas FinTech. La existencia de infraestructuras tecnológicas es clave. Laidroo & Avarmaa, (2020) encuentran que hay más FinTech en aquellos países que cuentan con importantes clústeres de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC). Además, Brandl & Hornuf, (2020) concluyen que el surgimiento y éxito de estos nuevos competidores está íntimamente relacionado con la capacidad de atraer inversiones. Por último, otro elemento clave para explicar por qué en determinadas jurisdicciones han proliferado más ampliamente las FinTechs reside en el grado de competencia bancaria. Frost, (2020) argumenta que existen mayores incentivos para la entrada de FinTechs en economías donde los sectores bancarios son relativamente poco competitivos. Por otra parte, Cornelli et al., (2023) muestra que, en igualdad de condiciones, en aquellos países con márgenes bancarios más elevados, existe mayor volumen de financiación otorgada por FinTech y BigTech. Los altos márgenes de beneficios y la menor competencia hacen que la entrada de nuevos competidores al negocio bancario sea más atractiva.

3.2 Impacto sobre la actividad bancaria

Una parte importante de la literatura académica se ha centrado en examinar el impacto que está teniendo la proliferación de nuevos competidores para el sector bancario tradicional. Irani et al., (2021) y Buchak et al., (2018) documentan que el crecimiento de los préstamos otorgados por las FinTech está ejerciendo una cierta presión sobre las cuotas de mercado de los bancos tradicionales. De hecho, algunos estudios cuantifican dicho impacto. Para el mercado bancario de Estados Unidos, Cornaggia et al., (2018) documenta que un aumento de una desviación estándar en la actividad crediticia de las FinTech reduce el porcentaje de crédito en el segmento de préstamos personales de los bancos en un 1,2%. Del mismo modo, Di Maggio & Yao, (2021) concluye que los prestamistas de FinTech están capturando cuota de mercado de los bancos. Algunos estudios documentan el impacto negativo sobre la rentabilidad bancaria (Cuadros-Solas et al., 2023; Phan et al., 2020). De hecho, Cuadros-Solas et al., (2023) muestra que un aumento de una desviación estándar en el volumen de crédito digital ofrecido por las FinTech y BigTech en una determinada jurisdicción implica, en promedio, una disminución de un 18.08% en la rentabilidad sobre activos (ROA) y de un 23.27% en el margen de interés (NIM) del sector bancario.

Esta mayor presión competitiva está afectando el perfil de riesgo de los bancos. Cornaggia et al., (2018) muestra que los bancos comerciales mantienen cada vez más préstamos con mayores probabilidades de incumplimiento ante la creciente competencia que plantean los nuevos competidores. Banna et al., (2021) encuentra que las FinTech incrementan el riesgo de los bancos. A nivel internacional, y empleando una base de datos compuesta por 70 países – desarrollados y en desarrollo – Cuadros-Solas et al., (2024) encuentra que el volumen de crédito proporcionado por las FinTech afecta negativamente a la estabilidad de los bancos. En concreto, estos autores muestran que dicho impacto en la estabilidad bancaria se produce a raíz del efecto negativo del crédito FinTech sobre el poder de mercado de los bancos tradicionales. Sin embargo, dicho efecto no es homogéneo. El impacto negativo sobre la estabilidad bancaria es mayor en países con una menor protección de los derechos de los acreedores y que tienen un marco legal menos sólido en relación a los procedimientos judiciales de liquidación y reorganización.

4 Análisis empírico: Evidencia en el sector bancario europeo

Para aportar evidencia empírica sobre el impacto de la nueva competencia digital en el sector bancario europeo, analizamos cómo el crédito digital otorgado por FinTech y BigTech puede afectar la rentabilidad y a la actividad crediticia de los bancos europeos. A diferencia de otras métricas que también podrían reflejar el grado de competencia de estos nuevos actores en el negocio bancario, nos centraremos en el crédito. En este segmento de negocio, parece más evidente que la competencia entre la banca tradicional y los nuevos competidores es directa, existiendo menos posibilidad de que existan colaboraciones. Además, esta medida nos permite observar con mayor claridad el impacto generado a través de la actividad financiera principal de los intermediarios financieros: la concesión de préstamos.

4.1 Muestra y modelización

Nuestra muestra se compone de un total de 3.696 bancos –bancos comerciales, cajas de ahorros y cooperativas de crédito– procedentes de 24 países europeos¹ durante un periodo de 7 años (desde el año 2013 al 2019²). La información a nivel bancario proviene de la base de datos ORBIS Bank Focus. El total de financiación digital otorgada por las FinTech y BigTech ha sido obtenida del Banco de Pagos Internacionales (Cornelli et al., 2020). Esta base de datos proporciona datos sobre el crédito concedido por empresas FinTech y BigTech para una muestra internacional de países entre 2013 y 2019. Mientras que los datos macroeconómicos son obtenidos del Global Financial Development Database elaborada por el Banco Mundial.

Metodológicamente para examinar el impacto del crédito digital en la rentabilidad de los bancos empleamos un modelo de estimación lineal con efectos fijos – a nivel de banco y anuales:

$$\text{Bank Performance}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{FinTech}_{\text{BigTech } jt} + \beta_2 \text{Controles Nivel Banco}_{(it-1)} + \beta_3 \text{Controles Nivel País}_{(jt-1)} + \mu_i + \alpha_t + \varepsilon_{(i,t)}$$

donde i, j denotan, respectivamente, el banco en cuestión (i) y el país (j) y t indica el año. Como el objetivo principal de nuestra investigación es examinar el impacto de este tipo de financiación no bancaria en la rentabilidad de los bancos europeos, nuestras variables dependientes serán las dos principales variables financieras que miden la rentabilidad bancaria: el ROA_{it} y el ROE_{it}. Además, aunque no se trata de una medida explícita de la rentabilidad, también emplearemos como variable dependiente la tasa de variación anual de los préstamos bancarios ($\Delta \text{préstamos}_{it}$). Esto nos permite examinar si el aumento de esta tipología de crédito digital afecta también a la dinámica del volumen de financiación otorgada por cada banco.

¹ Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turquía y Reino Unido.

² La muestra finaliza en 2019 ya que es el último para el cual disponemos de información sobre el volumen de crédito digital otorgado por FinTech y BigTech.

Nuestra variable independiente objeto de análisis es $FinTech_BigTech_{jt}$, que es el volumen total de crédito proporcionado por las empresas BigTech y FinTech como porcentaje del PIB en un país j en el año t . Si es positivo indicaría que existe una relación positiva entre el volumen de crédito otorgado en un país por las compañías FinTech y BigTech y la rentabilidad de los bancos. Por el contrario, si el signo de β es negativo sería indicativo de que existe una relación negativa entre este tipo de financiación no bancaria y la rentabilidad bancaria.

El vector X_{jt} incluye un conjunto de variables relevantes que deben considerarse al examinar la rentabilidad bancaria. En este sentido, siguiendo como referencia estudios previos, controlamos por el *tamaño* del banco (medido como el logaritmo natural de los activos totales), la *capitalización* (medido como la ratio de capital total entre el total de activos), la *eficiencia* (medido como la ratio de costes operativos entre el margen bruto), el nivel de *liquidez* (medido como la ratio de activos líquidos entre activos totales, donde los activos líquidos son la suma del efectivo y los saldos en bancos centrales, los préstamos netos y los anticipos a bancos y los activos de Nivel 1) y su *poder de mercado* (medido por el índice de Lerner³). Por su parte, el vector Z_{jt} incluye un conjunto de variables macroeconómicas de cada país. En concreto, controlamos por la *tasa de variación del PIB* (esta variable nos proporciona información sobre el ciclo económico del país), la *tasa de inflación* (medida como la tasa de variación de los precios de los bienes y servicios de un país) y el *peso del sector bancario* en el país (medido como el total de activos bancarios en relación al PIB). Todas las variables de control, a nivel de banco y nivel país, se incluyen retardadas un año para reducir problemas de endogeneidad. La tabla 1 recoge los principales estadísticos descriptivos de todas las variables empleadas en el estudio.

Por otro lado, ϵ_{jt} incluye una serie de variables ficticias para cada banco (efectos fijos a nivel de banco) con el objetivo de controlar las características específicas y persistentes en el tiempo de cada uno de ellos que no hayan podido ser capturadas directamente en la regresión. Así mismo, incluye variables ficticias anuales para capturar cualquier efecto temporal no observado para todos los bancos de la muestra. Finalmente, es un término de error de ruido blanco. Los errores estándares han sido calculados teniendo en cuenta agrupaciones o clústeres a nivel de entidad financiera.

Tabla 1. Estadísticos descriptivos

	N	Media	p50	Dev. Típica	p1	p99
Variables dependientes						
ROA	18674	0.01	0.00	0.01	-0.02	0.03
ROE	18674	0.04	0.05	1.47	-0.30	0.26
Δpréstamos	18674	0.08	0.04	0.43	-0.24	0.92
Variables independientes: Banco						
Tamaño	18674	13.51	13.35	1.69	10.40	18.82
Capitalización	18674	0.10	0.09	0.05	0.02	0.30
Eficiencia	18674	0.71	0.70	0.47	0.32	1.26
Liquidez	18674	21.35	15.61	17.45	2.03	82.49
Poder mercado	18674	0.57	0.58	0.13	0.16	0.85
Variables independientes: País						
FinTech_BigTech	168	0.05	0.01	0.16	0.00	0.74
ΔGDP	168	2.57	2.16	2.54	-1.44	9.03
Inflación	168	1.50	1.04	2.36	-1.14	15.18
%activos bancarios	168	101.35	101.07	37.08	39.08	183.37

³ Este índice toma valores entre cero - en el caso de competencia perfecta - y uno - en el caso de monopolio puro.

4.2 Resultados

Los resultados de las regresiones se muestran en la tabla 2. Nuestra variable de interés es la relativa al crédito digital otorgado por las FinTech y las BigTech (*FinTech_BigTech*), ya que captura el impacto potencial de este tipo de crédito en la rentabilidad bancaria. Como se observa en las columnas 1 y 2, el signo del coeficiente de esta variable es negativo y estadísticamente significativo. Este resultado sugiere que un mayor volumen de crédito digital otorgado por este tipo de nuevos competidores se asocia con una disminución de la rentabilidad bancaria, ya sea medida en función de los activos totales o del patrimonio neto. Estos resultados sugieren que cuanto mayor es el volumen de financiación concedida por FinTech y BigTech menor es la rentabilidad de las entidades financieras de dicho país. Este resultado apunta a un potencial impacto negativo de la irrupción del crédito digital en la rentabilidad bancaria.

Tabla 2. Resultados del impacto del crédito FinTech y BigTech en la rentabilidad bancaria

Variables	Variables dependientes		
	ROA	ROE	ΔPréstamos
FinTech_BigTech_{jt}	-0.009***	-0.089**	-0.314***
	(0.002)	(0.044)	(0.120)
Tamaño _{it-1}	-0.002**	0.0769	-0.463***
	(0.001)	(0.061)	(0.075)
Capitalización _{it-1}	-0.008	-0.371	-0.806
	(0.009)	(0.241)	(0.911)
Eficiencia _{it-1}	1.61e-05***	0.001	-0.0003*
	(3.69e-06)	(0.0003)	(0.0001)
Liquidez _{it-1}	-3.73e-05	-0.001	0.005***
	(3.55e-05)	(0.001)	(0.002)
Poder de mercado _{it-1}	0.002	0.004	-0.089
	(0.001)	(0.039)	(0.072)
ΔGDP _{jt-1}	-0.0001	-0.008	0.005
	(0.0001)	(0.005)	(0.004)
Inflación _{jt-1}	0.0001	0.008	-0.029**
	(0.0002)	(0.011)	(0.013)
%Activos bancarios _{jt-1}	-3.03e-05	-0.001*	-0.003***
	(2.09e-05)	(0.0009)	(0.0006)
Efectos fijos banco	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos temporales	Sí	Sí	Sí
Errores estándar clúster	Banco	Banco	Banco
Observaciones	18,268	18,268	18,268
R-cuadrado	0.59	0.49	0.27
Número de bancos	3,696	3,696	3,696

Además, la columna 3 de la tabla 2 muestra una posible relación negativa entre el volumen de financiación digital y la evolución del crédito bancario, dado que el coeficiente de la variable del crédito digital es negativo y estadísticamente significativo. Este resultado indica que, a mayor volumen de financiación concedida por FinTech y BigTech en un país, menor es la tasa de crecimiento de los préstamos otorgados por los bancos. En otras palabras, en los países con mayor volumen de crédito digital, los bancos experimentan un menor crecimiento de préstamos concedidos. Este resultado sugiere un cierto efecto de sustitución del crédito bancario por crédito digital no bancario, a medida que nuevos prestamistas digitales entran en el mercado. Este fenómeno también puede explicar, en parte, por qué la rentabilidad de los bancos se deteriora con el aumento del volumen de crédito de BigTech y FinTech. En su conjunto, estos resultados apuntan a que el menor volumen de concesión de préstamos por los bancos tradicionales a raíz del aumento del crédito digital podría ser el mecanismo subyacente que explica la menor rentabilidad en el sector bancario

El modelo de negocio de cada banco puede atenuar o aumentar el potencial impacto negativo que tiene el incremento del crédito FinTech y BigTech en la rentabilidad bancaria.

Por último, analizamos si el impacto sobre la rentabilidad varía según el tipo de entidad bancaria y el modelo de negocio que sigue. El gráfico 8 muestra los coeficientes de las estimaciones sobre la rentabilidad bancaria, medida por el ROA, en función de tres dimensiones diferentes del modelo de negocio. Primero, distinguimos entre bancos comerciales y, por otro lado, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Esta distinción tiene su origen en el diferente modelo de negocio seguido por estas entidades. En el caso de cajas de ahorros y cooperativas de crédito, debido a su naturaleza, suelen tener un negocio bancario más relacional. En el gráfico se observa que el coeficiente de la estimación es más negativo — mayor impacto — para las cajas de ahorro y cooperativas de crédito en comparación con los bancos comerciales. Este resultado sugiere que el aumento del crédito digital de FinTech y BigTech podría estar teniendo un mayor impacto en la rentabilidad de estas entidades que en los bancos comerciales. Las FinTech y BigTech están atrayendo a clientes del segmento del crédito al consumo y personal, así como a pequeñas y medianas empresas (PYMES). Por ejemplo, algunas BigTech se centran en facilitar que las PYMES puedan vender sus productos en línea a través de sus propias plataformas. Dado que las cajas de ahorro y cooperativas de crédito han estado tradicionalmente más orientadas a

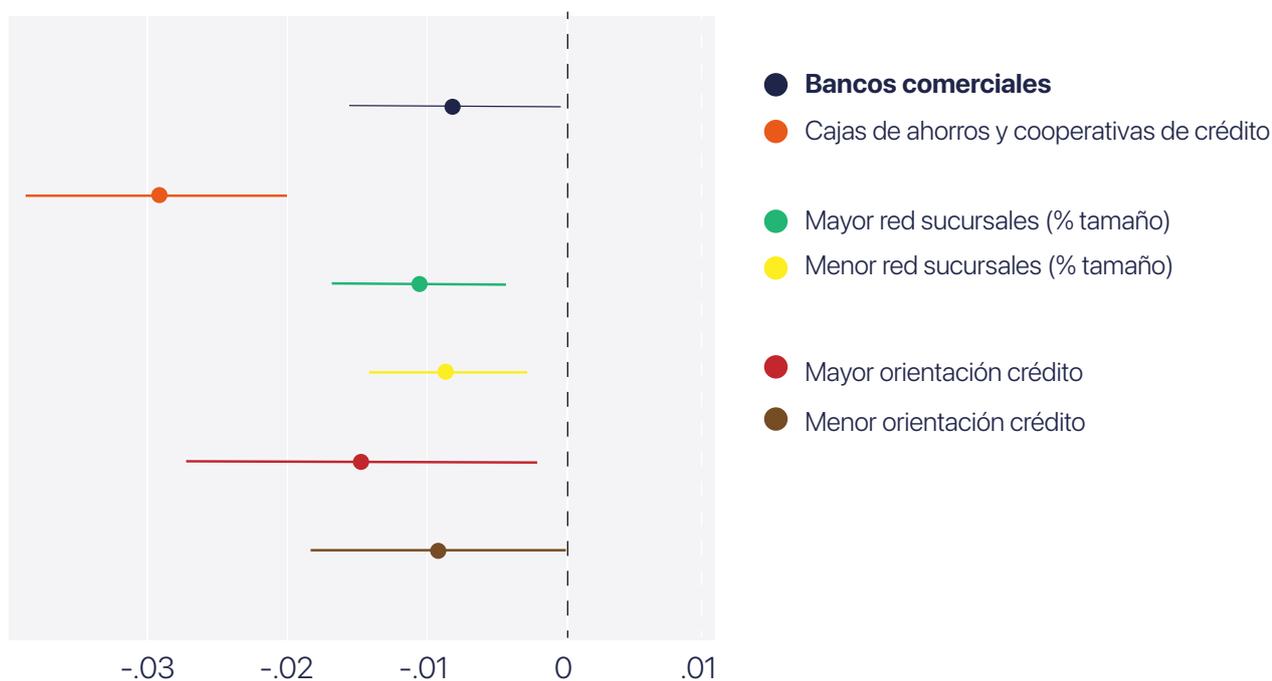
estos tipos de clientes minoristas, esto podría explicar, en parte, el mayor impacto negativo en su rentabilidad. Además, en comparación con los bancos comerciales, que también generan rentabilidad a través de la prestación de servicios y comisiones, las cajas de ahorro y cooperativas suelen centrarse más en la actividad tradicional de financiación, captación de depósitos y concesión de créditos. Por tanto, una reducción en su volumen de créditos puede tener un mayor impacto en su rentabilidad

En segundo lugar, analizamos el impacto en relación a la presencia física de las entidades bancarias, es decir, el grado de sucursalización en relación a su tamaño. Para medir la presencia física, se ha utilizado la ratio de sucursales bancarias respecto al total de activos. Las entidades con un valor de esta ratio por encima del percentil 75 se han clasificado como aquellas con una mayor red de sucursales. Por el contrario, los bancos con una ratio por debajo del percentil 25 se han clasificado como entidades con una menor red física de sucursales. En cierto modo, este ejercicio podría permitir inferir el grado de digitalización de las entidades y de si el canal digital primordial de las relaciones banco-clientes. Como se observa en el gráfico 8, el impacto negativo es similar entre ambos grupos, aunque ligeramente mayor en las entidades con una mayor presencia física. Si se asocia la estructura operativa al grado de digitalización, asumiendo que las entidades más digitales requieren una menor red física de sucursales, este resultado sugiere que el impacto del crédito de FinTech y BigTech sería ligeramente menor en las entidades más digitalizadas. En cualquier caso, el resultado es bastante homogéneo entre ambos grupos de entidades.

Finalmente, también hemos analizado el impacto en función de la orientación crediticia de la entidad bancaria, utilizando la ratio de préstamos sobre el total de activos. En general, los bancos más centrados en la actividad crediticia tienen valores mayores en esta ratio. Se han clasificado como entidades más orientadas al crédito aquellas cuyo valor de esta ratio está por encima del percentil 75, mientras que las entidades con valores por debajo del percentil 75 se han clasificado como menos orientadas al crédito. El gráfico 8 muestra que el impacto negativo en la rentabilidad bancaria es mayor para los bancos más enfocados en la concesión de préstamos y créditos. Este resultado sugiere que la mayor difusión del crédito digital ofrecido por BigTech y FinTech afecta más a estas entidades, ya que algunos de sus clientes podrían estar sustituyendo el crédito bancario tradicional por esta forma de financiación alternativa.

En conclusión, estos resultados sugieren que el modelo de negocio de cada banco puede atenuar o aumentar el potencial impacto negativo que tiene el incremento del crédito FinTech y BigTech en la rentabilidad bancaria.

Gráfico 8. Impacto sobre el ROA por modelo de negocio



5

Conclusiones

La revolución digital está teniendo un notable impacto en el mundo financiero, trayendo consigo la entrada de nuevas empresas que ofrecen una amplia gama de servicios financieros. Este cambio en el panorama competitivo plantea tanto desafíos como oportunidades para la industria financiera. Este trabajo tiene como objetivo analizar el actual ecosistema competitivo bancario y su impacto en el sector bancario tradicional. Las principales conclusiones del trabajo pueden resumirse en los siguientes puntos:

1 → **Competidores y características:**

Se han identificado cuatro grandes grupos de competidores digitales: las BigTech, las FinTech, los neobancos y otras empresas. Estos nuevos actores, nativos digitales, ofrecen servicios eficientes y rápidos a través de plataformas en línea, centrándose en segmentos concretos de población y ofreciendo soluciones financieras personalizadas.

2 → **Evolución de las FinTech y BigTech**

El sector FinTech experimentó un crecimiento inicial hasta 2017, seguido de una fase de estabilización y disminución, con desafíos económicos y de mercado, como la presión por rentabilidad y la incertidumbre geopolítica. Las inversiones en el sector mostraron un crecimiento notable, aunque con fluctuaciones. En un principio, las FinTech encabezaron el desarrollo del crédito digital, pero pronto las BigTech tomaron la delantera, experimentando un crecimiento significativo. Este cambio refleja la habilidad de las grandes empresas tecnológicas para incorporar servicios financieros en sus plataformas, lo que ha facilitado su expansión en el sector crediticio.

3 → Determinantes de la irrupción y consecuencias:

Diversos estudios académicos han puesto de manifiesto la existencia de múltiples factores - tecnológicos, económicos y sociales - para explicar la irrupción de nuevos competidores. En cuanto al impacto sobre la actividad bancaria, varios estudios coinciden en que las FinTech y BigTech están reduciendo la cuota de crédito de los bancos tradicionales y en que están ejerciendo una creciente presión sobre su rentabilidad y estabilidad.

4 → Impacto en la rentabilidad de la banca europea

Un incremento en el crédito digital proporcionado por FinTech y BigTech está asociado con una reducción en la rentabilidad bancaria y un menor crecimiento de los préstamos bancarios. La estructura operativa de cada banco puede modular el impacto del crédito FinTech y BigTech en su rentabilidad, subrayando la importancia de una adaptación estratégica ante este nuevo escenario competitivo. Este efecto es más intenso en las cajas de ahorro, cooperativas de crédito y bancos con una mayor exposición a la actividad crediticia. Además, la presencia física de las entidades bancarias y su enfoque en la concesión de créditos también influyen en este fenómeno.

Los resultados del estudio tienen importantes implicaciones para bancos, competidores y reguladores en el sector financiero. La creciente competencia digital, liderada por actores como BigTech, FinTech y neobancos, requiere que los bancos tradicionales se adapten para mantener su relevancia. Esto implica revisar estrategias operativas, innovar en productos y servicios, y mejorar la eficiencia. Para los competidores digitales, la oportunidad radica en fortalecer su presencia en nichos de mercado y colaborar estratégicamente. Por su parte, los reguladores deben asegurar un entorno regulatorio que fomente la competencia justa, eliminando aquellas asimetrías normativas que dificulten la innovación por parte del sector bancario tradicional. Además, la regulación debe proteger a los consumidores, evaluando el impacto en la estabilidad del sistema financiero y promoviendo estándares de transparencia y responsabilidad.

Referencias

- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2017). FinTech, RegTech, and the Reconceptualization of Financial Regulation. *Northwestern Journal of International Law & Business*, 37(3).
- Banna, H., Hassan, M. K., & Rashid, M. (2021). Fintech-based financial inclusion and bank risk-taking: Evidence from OIC countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 75(February), 101447. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101447>
- Brandl, B., & Hornuf, L. (2020). Where Did FinTechs Come From, and Where Do They Go? The Transformation of the Financial Industry in Germany After Digitalization. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 3(March), 1–12. <https://doi.org/10.3389/frai.2020.00008>
- Buchak, G., Matvos, G., Piskorski, T., & Seru, A. (2018). Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks. *Journal of Financial Economics*, 130(3), 453–483. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.03.011>
- Cornaggia, J., Wolfe, B., & Yoo, W. (2018). Crowding Out Banks: Credit Substitution by Peer-to-Peer Lending. *Working Paper*.
- Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L., Rau, P. R., Wardrop, R., & Ziegler, T. (2023). Fintech and big tech credit: Drivers of the growth of digital lending. *Journal of Banking and Finance*, 148, 106742. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2022.106742>
- Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L., Rau, R., Wardrop, R., & Ziegler, T. (2020). Fintech and big tech credit-a new database. *BIS Working Papers*, 887.
- Croxson, K., Frost, J., Gambacorta, L., & Valletti, T. (2022). Platform-based business models and financial inclusion. *BIS Working Paper*, 986.
- Cuadros-Solas, P. J., Cubillas, E., & Salvador, C. (2023). Does alternative digital lending affect bank performance? Cross-country and bank-level evidence. *International Review of Financial Analysis*, 90. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102873>
- Cuadros-Solas, P. J., Cubillas, E., Salvador, C., & Suárez, N. (2024). Digital disruptors at the gate. Does FinTech lending affect bank market power and stability? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 92. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2024.101964>
- Di Maggio, M., & Yao, V. (2021). Fintech Borrowers: Lax Screening or Cream-Skimming? *The Review of Financial Studies*, 34(10), 4565–4618. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa142>
- Frost, J. (2020). The Economic Forces Driving FinTech Adoption across Countries. *BIS Working Papers No 838*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3515326>
- Haddad, C., & Hornuf, L. (2019). The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants. *Small Business Economics*, 53, 81–105.
- Irani, R. M., Iyer, R., Meisenzahl, R. R., & Peydró, J.-L. (2021). The Rise of Shadow Banking: Evidence from Capital Regulation. *Review of Financial Studies*, 34, 2181–2235. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhaa106>
- Laidroo, L., & Avarmaa, M. (2020). The role of location in FinTech formation. *Entrepreneurship and Regional Development*, 32(7–8), 555–572. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1675777>
- Phan, D. H. B., Narayan, P. K., Rahman, R. E., & Hutabarat, A. R. (2020). Do financial technology firms influence bank performance? *Pacific Basin Finance Journal*, 62(November 2018), 101210. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.101210>
- Philippon, T. (2018). The FinTech Opportunity. *National Bureau of Economic Research. Working Paper, March*.
- Zavolokina, L., Dolata, M., & Schwabe, G. (2016). The FinTech phenomenon: antecedents of financial innovation perceived by the popular press. *Financial Innovation*, 2(16). <https://doi.org/10.1186/s40854-016-0036-7>

┌ Instituto Español
de Banca y Finanzas ┐

