Openbank

Ecosistemas de pagos y financiación en neobancos

TAILORED INNOVATION | RESEARCH & ADVISORY

Conclusiones del benchmark · Octubre de 2026

vecdis/



1. **MARCO Y CONTEXTO**
    a. Marco conceptual
    b. Contexto de mercado
2. **CASOS DE USO**
    a. Siete casos bajo un mismo esquema
    b. Revolut, Nubank y bunq
    c. N26 y Monzo
    d. imagin y Aion Bank
3. **CONCLUSIONES**
    a. Puntos de control
    b. Matriz de capacidades
    c. Espacios de oportunidad para Openbank Pay

ÍNDICE

01. | Marco y contexto de mercado

Openbank

Los neobancos monetizan el pago por tres vías: el comercio, la relación directa con el cliente y la venta cruzada

El pago → **La relación principal**

TRES VÍAS	1 COMERCIO · B2B2C	2 RELACIÓN DIRECTA · B2C	3 BASE DE CLIENTES · VENTA CRUZADA
QUÉ ES	Medios de pago y financiación en el checkout de terceros	Crédito y fraccionamiento desde la cuenta, sin pasar por el comercio	Pagos, crédito y servicios sobre la cartera existente
QUÉ CONTROLA	**La demanda: quién compra, dónde y con qué crédito**	**El momento, el plazo y el precio de la financiación**	**La concentración de ingresos, gasto y ahorro**
CASOS DE REFERENCIA	Ramp, nu, bunq	N26, Monese	Imagin, Vivid Money, Cashper

ADOPCIÓN	**39%** de las nuevas relaciones	**19%** de las cuentas	**21%** son banco principal	**5%** de los ingresos minoristas
MERCADO	**2,5 bill. $** ingresos anuales de los pagos	**56%** del comercio electrónico, con monederos	**+22%** ingresos fintech en 2025	

CLAVE Los neobancos captan el 39% de las nuevas relaciones, pero el 5% de los ingresos minoristas: **el análisis se centra en cómo convierten el uso del pago en relación principal.**

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Vecdis, a partir de datos de mercado recogidos en el informe

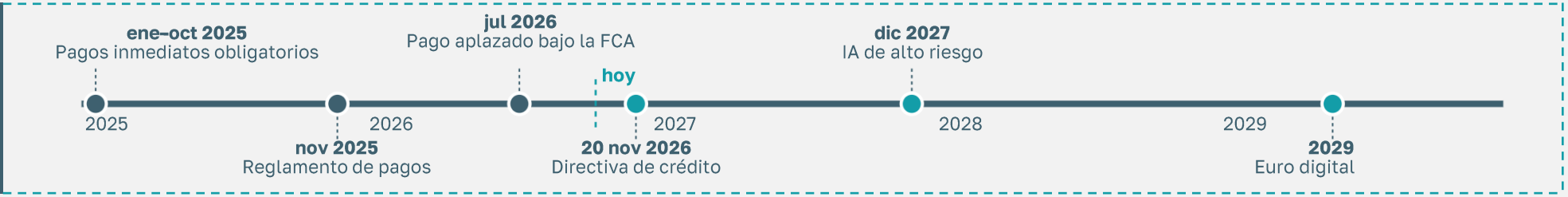
vecdis

Openbank

La escala se concentra en pocos actores, el raíl de pago varía por región y la regulación europea condiciona el diseño

REGIÓN	1 EUROPA	2 NORTEAMÉRICA	3 IBEROAMÉRICA	4 ASIA	ESPAÑA
RAÍL DE PAGO	Tarjeta · 57% de las operaciones	Tarjeta, con el crédito al alza	Pix · 313 M de operaciones en un día	UPI y superapps	**106.267** comercios online con Bizum
EL MARGEN ESTÁ EN	FRECUENCIA DE USO	NÓMINA Y CRÉDITO	CRÉDITO DESDE EL MÓVIL	SERVICIOS Y COMISIONES	**75%** de los terminales, con pago presencial
REFERENTE	**68,3 M** clientes de Revolut, el triple del siguiente	**260 $** ingreso anual por miembro en Chime	**39.400 M$** cartera de crédito de Nubank	**36%** de los ingresos de KakaoBank, fuera del crédito	**130 M** usuarios en la red europea con sede en Madrid

AGENDA



CLAVE Donde el raíl de pago es común, **la diferenciación del método propio procede de la financiación y las recompensas asociadas**, no del coste.

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Revolut, Chime, Nubank, KakaoBank, Bizum, BCE y Comisión Europea

vecdis

02. Casos de uso

Openbank

Los siete casos convierten el pago en compra recurrente, crédito, captación temprana o venta de infraestructura

CASO	VERTIENTE	1 PROBLEMA DE PARTIDA	2 CÓMO LO RESUELVE	3 RESULTADO
Revolut	COMERCIO	El pago era anónimo dentro de la red de tarjetas	**Método propio** + puntos + campañas de comercios	**×20** puntos en comercios seleccionados
Nubank	COMERCIO	Sin control del checkout online	**Método exclusivo** con crédito y plazos	**36** meses de plazo, con límite adicional
bunq	COMERCIO	El cobro exigía un terminal externo	**El móvil como terminal**, 1,5% fijo	**22 M** usuarios
N26	RELACIÓN DIRECTA	Crédito con socios externos, fuera de la experiencia de la cuenta	**Escalera de crédito** desde el historial	**15.000 €** préstamo máx. en España
Monzo	RELACIÓN DIRECTA	Demanda de pagar más tarde sin atender	**Crédito ligado a la tarjeta**, no al comercio	**0%** a 3 meses desde 100 £
imagin	VENTA CRUZADA	Defender a los jóvenes frente a entrantes	**Cuenta desde los 12 años**, paso automático a los 18	**41%** de penetración de 16 a 34 años
Aion Bank	INFRAESTRUCTURA	Licencia sin escala comercial	**Banca por API** para terceros + marca propia	**54%** de los nuevos depósitos, desde socios

CLAVE Revolut, Nubank y bunq actúan sobre el **momento de compra**; N26 y Monzo conceden **crédito con datos propios**; imagin **adelanta la captación** y Aion **comercializa su infraestructura**.

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Vecdis, figura 13 del informe

vecdis

Openbank

Revolut utiliza su método de pago como canal de demanda: los comercios financian puntos para captar a sus clientes

REVOLUT | NUBANK | BUNQ | N26 | MONZO | IMAGIN | AION BANK

MÉTODO DE PAGO PROPIO Y PROGRAMA DE PUNTOS

Revolut Pay y RevPoints forman un circuito propio en el que el comercio financia la recompensa que recibe el cliente.

Revolut | **68,3 M** clientes minoristas al cierre de 2025

01 CONTEXTO

ESCALA SIN CONTROL

Escala continental, pero el pago era una operación anónima dentro de la red de tarjetas.

68,3 M clientes minoristas

6.000 M$ ingresos en 2025

80 M clientes alcanzables por campañas

- Aplicación que ya concentraba pagos, ahorro e inversión
- Reto: convertir la base en un activo frente a los comercios

02 MECANISMO

CIRCUITO PROPIO

COMERCIO financia hasta ×20 puntos → **APLICACIÓN** muestra la oferta → **REVOLUT PAY** al menos ×2 puntos → **CANJE** descuento en el pago

- Prueba de RevPoints desde sept. 2023 con más de 1.000 M de puntos generados
- Acumulación de 1 punto por cada 10 € a 1 punto por euro, según el plan
- Multiplicadores en España: ×10 alojamiento, ×5 experiencias, ×20 comercios

03 EJECUCIÓN

REVOLUT PAY

CANAL	CÓMO SE CONCRETA
En línea	Autorización con un toque desde la app
En tienda	Pago con QR en terminales de Revolut
Integración	Stripe, Shopify, Magento, WooCommerce y API
No clientes	Pagan con tarjeta y reciben invitación

- Comisión pública en España: 0,5% + 0,02 € por operación
- El coste de las campañas para el comercio no se ha publicado

04 RESULTADOS

BOOKING.COM

sept 2023 — Prueba de RevPoints en 7 mercados

2024 — Programa paneuropeo sobre débito

nov 2025 — Revolut Pay en Booking.com

Aceptación, captación y servicios de empresa en un mismo acuerdo

- Pago en un clic con biometría; vuelos y coches de alquiler, después
- Booking.com adopta también los servicios de empresa de Revolut

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Revolut (memoria anual 2025, notas de prensa, condiciones en España)

vecdis

Openbank

En el circuito de Revolut, el comercio financia los puntos que el cliente acumula y canjea en el propio pago

REVOLUT | NUBANK | BUNQ | N26 | MONZO | IMAGIN | AION BANK

EL CIRCUITO

CINCO PASOS

1. **COMERCIO** — Financia la campaña: hasta ×20 puntos
2. **APLICACIÓN** — Muestra la oferta a más de 80 M de clientes
3. **REVOLUT PAY** — Pago con un toque o QR: al menos ×2 puntos
4. **REVPOINTS** — Acumulación por plan y categoría
5. **CANJE** — Descuento aplicado en el mismo pago

REGLA DE ACUMULACIÓN

ESPAÑA

CATEGORÍA	PUNTOS
Base	Hasta 1 punto por euro, según el plan
Alojamientos	×10
Experiencias	×5
Comercios seleccionados	×20, financiado por el comercio
Redondeo	Cada pago se redondea para comprar puntos

DISTRIBUCIÓN

VÍA PROVEEDORES

CANAL	DETALLE
Integraciones	Stripe, Shopify, Magento, WooCommerce, API propia y terminal
Campañas	Hasta ×20 puntos sobre más de 80 M de clientes
Gran comercio	Booking.com, noviembre de 2025
Comisión en España	0,5% + 0,02 € por operación (pública)
Detrás del pago	Asistente AIR y Agentic Ready de Visa

CLAVE La comisión de Revolut Pay en España es pública (0,5% + 0,02 €); **el coste de las campañas para el comercio no se ha publicado.**

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Revolut; Booking.com

vecdis

Openbank

Nubank lleva crédito preaprobado al checkout de terceros mediante NuPay y lo distribuye a través de agregadores

MÉTODO DE PAGO NATIVO EN EL CHECKOUT DE TERCEROS (NUPAY)

El cliente aprueba la compra en la aplicación de Nubank, sin datos de tarjeta, con límite adicional y plazos.

nubank

139 M clientes en el segundo trimestre de 2026

01 CONTEXTO

SIN CONTROL DEL CHECKOUT

Base construida sobre la tarjeta de crédito, sin control del momento de compra online, donde Pix es el método dominante.

139 M clientes

39.400 M$ cartera de crédito, +37%

3 M operaciones NuPay sin publicidad

- Su presencia online dependía de que el cliente tecleara los datos de la tarjeta
- Sin control sobre la oferta de crédito en el momento de compra

02 MECANISMO

NUPAY

COMPRA en el comercio → **APROBACIÓN** en la app de Nubank → **LÍMITE ADICIONAL** sin consumir la tarjeta → **HASTA 36 MESES** de plazo

- Lanzado en marzo de 2022, con aprobación de cada compra en la aplicación
- Abril de 2023: más de 3 M de operaciones sin inversión en comunicación
- Límite según el perfil de riesgo, sin consumir el de la tarjeta

03 EJECUCIÓN

AGREGADORES

SOCIO	ALCANCE
iFood	160 tiendas online y 6.000 locales
Uber	Pago recurrente en un clic
EBANX	1.600 comercios internacionales
PPRO	Comercios de todo el mundo

- El comercio integra el método sin negociar directamente con el banco
- EBANX: hasta 12 cuotas a compradores brasileños en comercios extranjeros

04 RESULTADOS

AMAZON BRASIL

mar 2022 — Lanzamiento de NuPay

jul 2023 — Acuerdo con EBANX

nov 2025 — Integración en Amazon.com.br

Acceso a un catálogo de más de 180 M de productos

- Vinculación única mediante un código enviado por Nubank
- Límite adicional y hasta 24 cuotas con interés en compras posteriores

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Nubank (resultados T2 2026, notas de prensa); EBANX; PPRO

vecdis

Openbank

bunq integra el cobro con el móvil en la cuenta de empresa y, en una segunda fase, abre su licencia a terceros

COBRO CON TARJETA DESDE EL MÓVIL (TAP TO PAY)

El teléfono actúa como terminal dentro de la cuenta de empresa, con una comisión única y liquidación el mismo día.

bunq | **22 M** usuarios en 2025

01 CONTEXTO

SIN COBRO PROPIO

Cuenta de empresa para autónomos y pymes que dependía del terminal y del contrato de un adquirente externo.

22 M	1,5%	0 €
usuarios	comisión única por cobro	en equipos

- La cuenta de empresa cubría pagos, tarjetas y contabilidad
- Reto: incorporar la aceptación sin hardware adicional

02 MECANISMO

MÓVIL COMO TERMINAL

COBRO con tarjeta en el móvil → **LIQUIDACIÓN** el mismo día → **GASTO** con tarjeta de empresa → **RECOMPENSA** hasta 1% de devolución

- Septiembre de 2024: cobro en iPhone para todos los clientes empresa en Alemania
- Comisión del 1,5% con independencia del tipo de tarjeta y del país
- Objetivo: comercios pequeños y móviles, de tiendas temporales a domicilio

03 EJECUCIÓN

PLANES DE EMPRESA

ELEMENTO	CONDICIÓN
Disponibilidad	Los cuatro planes de negocio
Precio	1,5% por operación, iPhone y Android
Particulares	No incluido
Recompensas	Puntos para empresas desde dic. 2024

- El cobro se vende como argumento de la cuenta empresa, no como adquirencia
- Hasta un 1% de devolución con la tarjeta de crédito de empresa

04 RESULTADOS

BANCA EMBEBIDA

sept 2024	dic 2024	abr 2026
Cobro en iPhone en Alemania	Puntos para clientes empresa	Banca embebida para terceros

El 40% de los usuarios del primer socio migró a bunq en un mes

- Emisión de tarjetas y transferencias inmediatas para comercios y plataformas
- Gestión de programas de puntos y suscripciones para terceros

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: bunq (notas de prensa, condiciones de los planes de empresa)

vecdis

Openbank

N26 concede crédito a partir del historial de la cuenta: fraccionamiento, préstamo y descubierto sin tarjeta de crédito

FRACCIONAMIENTO, PRÉSTAMO PERSONAL Y DESCUBIERTO

N26 decide el crédito con el historial de transacciones de la cuenta, sin tarjeta de crédito ni acuerdos con comercios.

N26

90 días
de historial para decidir el crédito

01 CONTEXTO

SIN CRÉDITO PROPIO

Cuenta móvil con licencia alemana, sin tarjeta de crédito ni método propio en el checkout de terceros.

5,6 M
clientes con ingresos

16%
pediría un préstamo para fraccionar

2,79%
TAE si vincula Bizum

- Ingresos apoyados en suscripciones y en la tarjeta de débito
- Reto: financiar sin depender del comercio ni replicar el pago aplazado

02 MECANISMO

ESCALERA DE CRÉDITO

FRACCIONAMIENTO
20 a 200 €, 3 a 6 plazos → **PRÉSTAMO**
1.000 a 15.000 € → **DESCUBIERTO**
11,63% TAE

- 2021, Alemania: fraccionamiento de compras ya pagadas, de 50 a 500 €
- Noviembre de 2025, España: préstamos a 12–60 meses (TAE 4,06–13,69%)
- Decisión instantánea en la aplicación

03 EJECUCIÓN

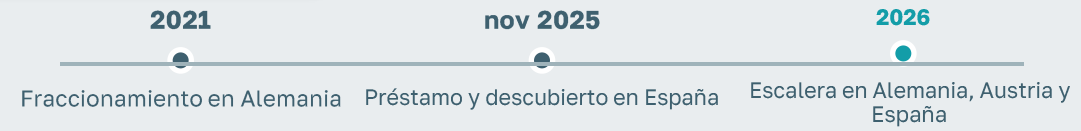
DATO DE LA CUENTA

PRODUCTO	HISTORIAL REQUERIDO
Préstamo	Últimos 90 días
Descubierto	Últimos 90 días
Fraccionamiento	Últimos 30 días
Requisito	Mínimo de pagos con tarjeta y solvencia

- Fraccionamiento desde el menú de cada transacción, en 3 a 6 cuotas
- Vincular Bizum da 2,79% TAE y alimenta el historial de la cuenta

04 RESULTADOS

MODELO EXPORTABLE



La entidad declara que no ofrece tarjetas de crédito

- Alemania: préstamos hasta 25.000 € y descubierto hasta 15.000 €
- Misma arquitectura de riesgo en Alemania, Austria y España

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: N26 (notas de prensa y páginas de crédito de Alemania, Austria y España)

vecdis

Openbank

Monzo vincula el crédito a la tarjeta del cliente, no al comercio, y permite financiar al pagar o después de la compra

REVOLUT | NUBANK | BUNQ | N26 | **MONZO** | IMAGIN | AION BANK

TARJETA DE CRÉDITO CON FRACCIONAMIENTO POSTERIOR (MONZO FLEX)
El crédito está ligado a la tarjeta y se usa al pagar o sobre compras de las dos semanas anteriores.

monzo — **1.700 M£** ingresos del ejercicio, +39%

01 CONTEXTO

DEMANDA SIN CUBRIR

Demanda de pagar más tarde sin atender: tarjetas con saldos difíciles de seguir y pago aplazado con fricción.

6 M clientes al diseñar Flex

1.700 M£ ingresos, +39%

3 M nuevos clientes en el ejercicio

- Pago aplazado que exigía solicitarse en cada compra y gestionarse en varias apps
- Diseño orientado a certeza, control, visibilidad y comodidad

02 MECANISMO

MONZO FLEX

LÍMITE conocido de antemano → **PAGO** con tarjeta virtual → **DESPUÉS** cargos de 14 días → **HASTA 24 CUOTAS** al 29% TAE

- Septiembre de 2021: línea de crédito ligada a la tarjeta, no al punto de venta
- Intereses mostrados en libras antes de comprar
- Adelanto o liquidación sin comisión desde la aplicación

03 EJECUCIÓN

TRES TARJETAS

TARJETA	CONDICIÓN
Construir historial	Límite de hasta 750 £
Mayor importe	Límite de hasta 10.000 £
Con cuota	Reinvierte el cashback
Común a todas	0% a tres meses desde 100 £

- Pago con Apple Pay o Google Pay donde se acepte Mastercard
- Cuota, fecha de cargo e intereses visibles antes de confirmar

04 RESULTADOS

DE APLAZADO A TARJETA

sept 2021 — Lanzamiento de Monzo Flex

jul 2026 — Pago aplazado bajo la FCA

2026 — Gama de tres tarjetas

Todas las tarjetas exigen cuenta corriente en Monzo

- El producto nació como pago aplazado y evolucionó a tarjeta de crédito
- La regulación británica de 2026 acerca ambas categorías

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Monzo (blog de producto, centro de ayuda, Annual Report 2026)

vecdis

Openbank

imagin adelanta la captación a los 12 años y utiliza la red de pagos del grupo en lugar de un método propio

REVOLUT | NUBANK | BUNQ | N26 | MONZO | **IMAGIN** | AION BANK

NEOBANCO DEL GRUPO CAIXABANK CON BIZUM, PAGO MÓVIL Y FRACCIONAMIENTO

La relación empieza a los 12 años y se apoya en Bizum y Facilitea, activos del grupo.

imagin

41% de penetración entre clientes de 16 a 34 años

01 CONTEXTO

DEFENSA DE LA BASE JOVEN

CaixaBank tenía una posición dominante entre los jóvenes y necesitaba defenderla frente a nuevos entrantes.

4 M usuarios

600.000 clientes de 12 a 17 años

41% penetración de 16 a 34 años

- 2016: 2,9 M de clientes de 18 a 35 años, con un 30% de cuota
- Lanzamiento de imaginBank, primer banco solo móvil de España

02 MECANISMO

IMAGINTEENS

12 AÑOS cuenta, tarjeta y Bizum → **14 AÑOS** Bizum desde 2024 → **18 AÑOS** cliente adulto automático

- Bizum para 12 y 13 años desde abril de 2025
- Más de 4,2 M de envíos de Bizum realizados por menores
- Al cumplir 18 años, el joven pasa automáticamente a imagin

03 EJECUCIÓN

ACTIVOS DEL GRUPO

ACTIVO	USO
Bizum	9 M de clientes del grupo registrados
Comercio	Más de 32.000 comercios online
Facilitea	Fraccionamiento sin coste
Préstamos	Hasta 15.000 € en un clic

- Cerca de un millón de envíos de Bizum al día en el grupo
- Casi 2 M de clientes de imagin usan Bizum cada mes

04 RESULTADOS

CAPTACIÓN DIGITAL

2016 — Lanzamiento de imaginBank

mar 2024 — Bizum para 14 a 17 años

2025 — +30% de altas digitales

4,2 M de envíos de Bizum realizados por menores

- +23,1% en contrataciones digitales de productos del grupo
- Fraccionamiento sin coste para clientes con ingresos domiciliados

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: CaixaBank (resultados T1 2026, notas de prensa); Bizum

vecdis

Openbank

Aion utiliza la misma licencia y plataforma para su marca propia y para los socios que integran servicios bancarios

REVOLUT | NUBANK | BUNQ | N26 | MONZO | IMAGIN | **AION BANK**

BANCA COMO SERVICIO Y FINANZAS EMBEBIDAS
Licencia del BCE y núcleo en la nube ofrecidos por API a terceros y, en paralelo, con marca propia.

aion bank — **376 M€** pagó UniCredit por Aion Bank y Vodeno

01 CONTEXTO

LICENCIA Y PLATAFORMA

Licencia del BCE y núcleo bancario en la nube, sin escala comercial propia.

376 M€ compra por UniCredit

2.307 M€ depósitos en 2025

11 oficinas en Polonia

- Núcleo basado en contratos inteligentes y conectado por API
- Para UniCredit: tecnología propia y banco de pruebas del grupo

02 MECANISMO

DOBLE CANAL

LICENCIA Y NÚCLEO BCE + nube (Vodeno) → **SOCIOS EMBEBIDOS** 54% del aumento → **MARCA PROPIA** 46% del aumento

- Integración de cuentas, depósitos, préstamos y pagos en recorridos de terceros
- El 54% del aumento de depósitos minoristas procedió de socios embebidos
- El 46% restante, de la marca propia

03 EJECUCIÓN

BANCA COMO SERVICIO

ELEMENTO	ALCANCE
Productos	Cuentas, depósitos, préstamos y pagos
Clientes	Marketplaces, e-commerce y fintechs
Socios	Revolut, InPost y Zen.com
Mercados	Alemania y Polonia; España en preparación

- Clientes belgas migrados a una aplicación renovada
- Denominación legal: UniCredit NV/SA

04 RESULTADOS

INTEGRACIÓN UNICREDIT

mar 2025 — Compra por 376 M€

oct 2025 — Opera como UniCredit

2025 — Depósitos de 1.616 a 2.307 M€

Misma licencia y plataforma para los dos canales

- Banco universal en Polonia con aplicación integral
- Preparación de sucursales en España y Portugal

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: UniCredit (notas de prensa, resultados 2025)

vecdis

03. Conclusiones

Openbank

Cada caso controla un punto distinto del recorrido de pago, y el crédito tiende a desplazarse del comercio a la cuenta del cliente

Lado del cliente → Lado del comercio e infraestructura

PUNTO DE CONTROL	1 EL MOMENTO DE ENTRADA	2 EL DATO DE LA CUENTA	3 LA TARJETA	4 EL MÉTODO DE PAGO	5 EL CRÉDITO PREAPROBADO	6 LA CUENTA DEL NEGOCIO	7 EL NÚCLEO BANCARIO
CASO	imagin	N26	Monzo	Revolut	Nubank	bunq	Aion
VERTIENTE	VENTA CRUZADA	DIRECTA	DIRECTA	COMERCIO	COMERCIO	COMERCIO	INFRAESTR.
CLAVE	La captación temprana como ventaja de la marca digital	El crédito que nace del historial	La tarjeta como punto de financiación	El pago como canal de demanda	La base de clientes como activo ante el comercio	La aceptación como argumento de la cuenta empresa	La plataforma como doble canal
EVIDENCIA	**12 años** primera cuenta	**90 días** de historial para decidir	**24** cuotas sin acuerdos con comercios	**×20** puntos que paga el comercio	**36 meses** de plazo en el checkout	**1,5%** por cobro, sin terminal	**54%** de depósitos nuevos, de socios

LÓGICA — Quien autoriza el pago → conoce al cliente → decide la oferta → y refuerza la vinculación

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Vecdis, capítulo 08 del informe

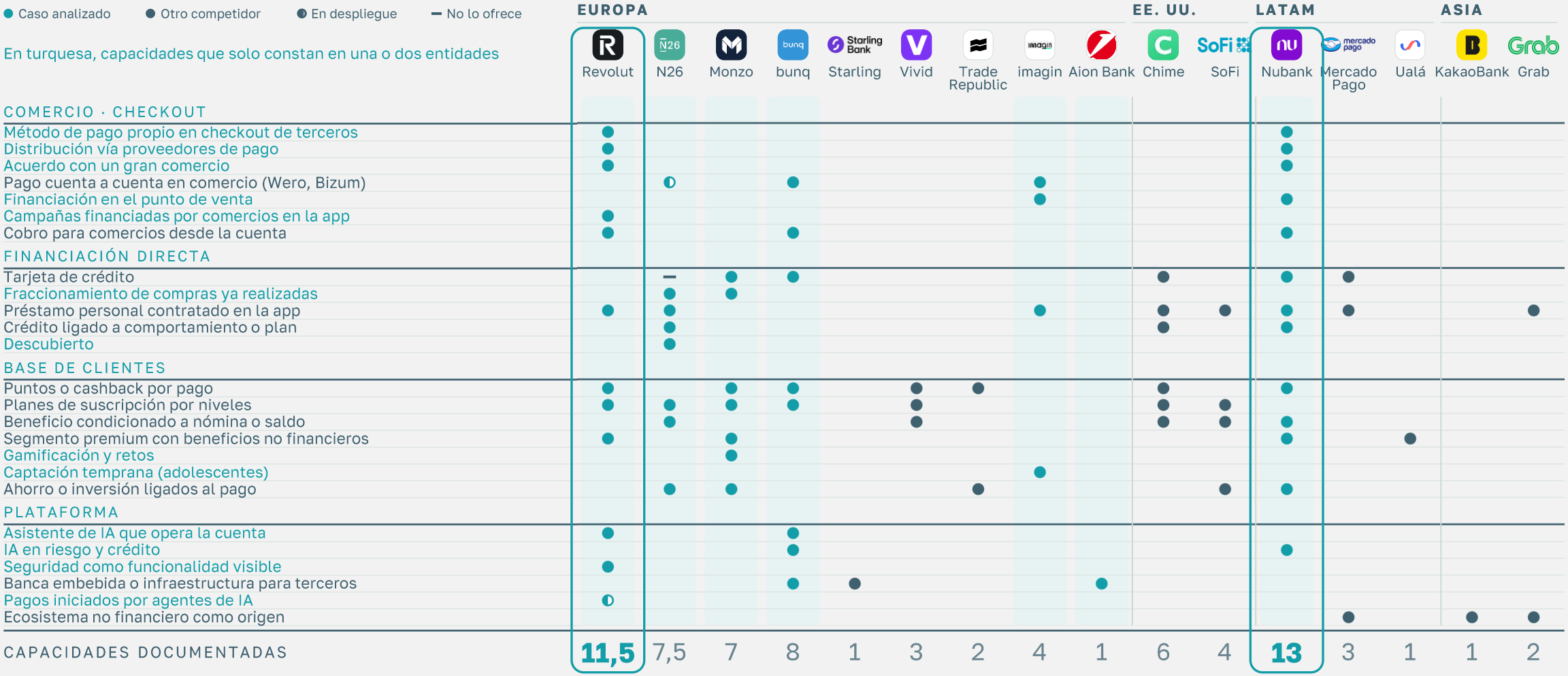
vecdis

Openbank

Nubank y Revolut reúnen más capacidades documentadas, y seis de las veinticinco solo constan en una entidad

● Caso analizado ● Otro competidor ● En despliegue — No lo ofrece

En turquesa, capacidades que solo constan en una o dos entidades



CLAVE Nubank (13) y Revolut (11,5) son los únicos con **método de pago propio en el checkout de terceros**; seis capacidades solo constan en una entidad.

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Vecdis, figura 22 del informe

*Capacidad no publicada no implica ausencia de capacidad.

vecdis

Openbank

Las capacidades que menos competidores documentan concentran el espacio de entrada, y en España la presencia es todavía menor

	COMERCIO	FINANCIACIÓN	BASE DE CLIENTES	PLATAFORMA
ESPACIO MAYOR 1 de 16 lo documenta	**Campañas financiadas por comercios en la app** **Exige:** Base activa vendible como demanda	**Financiación en el punto de venta desde la cuenta** **Exige:** Preaprobado explicable, a solicitud del cliente	Sin espacio identificado	**Pagos iniciados por agentes de IA** **Exige:** Ser el instrumento por defecto del agente
ESPACIO AMPLIO 2 de 16	**Acuerdo directo con un gran comercio** **Exige:** Recompensa o crédito que la tarjeta no lleve	**Fraccionamiento de compras ya realizadas** **Exige:** Elegibilidad sobre movimientos recientes	Sin espacio identificado	**Asistente de IA que opera la cuenta y seguridad visible** **Exige:** Gobierno del dato y del crédito no solicitado
MÁS OCUPADO 3 o 4 de 16	**Cobro para comercios desde la propia cuenta** **Exige:** Sin terminal, precio único y liquidación el mismo día	Sin espacio identificado	**Segmento premium con beneficios no financieros** **Exige:** Precios que premien la concentración	Sin espacio identificado

PRESENCIA EN ESPAÑA

6 de 16 competidores operan en España; Nubank no opera y Monzo lo ha anunciado. La mayoría de los espacios los ocupan entidades sin presencia en España.

106.267
comercios online con Bizum

75%
de los terminales

VENTANAS DE ENTRADA

FECHA	NORMA
20 nov 2026	Directiva de crédito al consumo
En trámite	Reglamento de servicios de pago
2 dic 2027	IA de alto riesgo
2027-2029	Euro digital
Sin fecha	FiDA (acceso a datos)

CLAVE **Lectura de Vecdis, no recomendación del informe.** Lo no publicado indica falta de información, no ausencia de capacidad.

 Vecdis. Todos los derechos reservados. Fuente: Vecdis, a partir de la matriz de capacidades

*Lectura de Vecdis, no recomendación del informe.

vecdis

Tailored
innovation