

# N26

## N26 lanza una solución de pago flexible para fraccionar compras pasadas

- ‘N26 a Plazos’ permite a los clientes del banco online en España<sup>1</sup> fraccionar el pago de las compras que se hayan realizado hasta cuatro semanas antes entre tres y seis cuotas
- La nueva funcionalidad presenta una alternativa a los préstamos tradicionales o a las soluciones *Buy Now Pay Later* (BNPL) al centrarse en las compras ya realizadas y pagadas en su totalidad, asegurando la protección financiera del usuario al evitar el sobreendeudamiento
- Según un estudio interno llevado a cabo por la entidad digital, el 45% de los encuestados consideraría fraccionar los pagos de una compra grande en cuotas, mientras que el 16% valoraría pedir un préstamo y sólo el 12% pagar con una tarjeta de crédito

**Madrid, 7 de septiembre de 2022** - El [banco online N26](#) continúa ampliando su cartera de productos y se adentra en el mundo del crédito. La entidad digital ha anunciado hoy el lanzamiento para sus clientes en España de ‘N26 a Plazos’, una solución de pago flexible que permite fraccionar compras realizadas hasta cuatro semanas antes entre tres y seis plazos, dando acceso instantáneo hasta al 82% del precio de compra original. La funcionalidad aportará a los clientes de N26 mayor flexibilidad y seguridad financieras, ayudándoles a gestionar sus gastos de forma retroactiva directamente a través de su *app*, sin intereses ni comisiones por pagos atrasados.

A pesar de las similitudes con el modelo *Buy Now Pay Later*, la alternativa se diferencia en que solo permite fraccionar aquellas transacciones que han sido previamente pagadas, evitando así el sobreendeudamiento y el gasto por encima de las posibilidades del usuario. Asimismo, el nuevo producto responde a una necesidad creciente de los clientes. Según un estudio realizado por N26, el 45% de los clientes en Europa consideraría la posibilidad de dividir los pagos de una gran compra en cuotas, mientras que el 16% valoraría la posibilidad de pedir un préstamo y sólo el 12% pagaría con una tarjeta de crédito.

**Gilles BianRosa, Chief Product Officer de N26**, señala que "sabemos que el consumidor tiende a ser precavido a la hora de adquirir un producto de crédito debido al miedo a gastar más de lo que puede permitirse y endeudarse. Consideramos que ‘N26 a Plazos’ es una alternativa responsable a los créditos al consumo tradicionales o a los productos *Buy Now Pay Later* ya que se centra en las compras pasadas ya pagadas en su totalidad”.

---

<sup>1</sup> N26 a Plazos sólo está disponible para clientes que hayan abierto su cuenta en España y tengan un IBAN español o alemán. La concesión del aplazamiento del pago está sujeta a los criterios de riesgo establecidos por la entidad.

# N26

Con ‘N26 a Plazos’, disponible para los clientes del banco en Alemania desde julio de 2021, los titulares de las cuentas en España tendrán la opción de pagar sus compras valoradas entre 20 y 200 euros y que hayan efectuado en las últimas cuatro semanas en cuotas fáciles de gestionar. Con la opción de dividir los pagos mensuales entre tres y seis cuotas, podrán seleccionar un plan que se adapte a sus necesidades, con una Tasa Anual Equivalente (TAE) del 7,49% al 13,99%<sup>2</sup> y una simulación de los pagos futuros que se muestra de una manera clara y transparente en la *app* antes de ejecutar la operación.

La solución permite a los clientes disponer de efectivo al instante para aquellos momentos en los que necesiten una mayor flexibilidad financiera. Al dividir un pago en plazos, recibirán de manera inmediata el reembolso del coste original de la compra elegida y el cargo de la primera cuota. Los pagos se deducirán automáticamente de sus cuentas cada mes y se enviarán recordatorios el día anterior al vencimiento del pago para que este cobro nunca llegue por sorpresa.

**Marta Echarri, directora general de N26 para España y Portugal**, considera que “‘N26 a Plazos’ permitirá a nuestros clientes realizar compras con confianza y flexibilidad, pero también desde la responsabilidad. En nuestro afán por mejorar y simplificar la relación de las personas con el dinero, buscamos aportarles una nueva forma de gestionar sus gastos para que puedan administrar su presupuesto mensual con total comodidad.”

## Sobre N26

N26 está construyendo el primer banco online del que todo el mundo se enamora. Valentin Stalf y Maximilian Tayenthal fundaron N26 en 2013 y lanzaron el producto inicial en 2015. Hoy, N26 tiene más de 7 millones de clientes en 24 mercados. La compañía tiene un equipo de 1.500 profesionales de 80 nacionalidades y oficinas en 10 ciudades: Ámsterdam, Berlín, Barcelona, Belgrado, Madrid, Milán, París, Viena, Nueva York y São Paulo. Con una licencia bancaria europea, tecnología de última generación y sin red de sucursales, N26 ha rediseñado la banca para el siglo XXI y está disponible para Android, iOS y desde la web. Con una valoración de más de 9.000 millones de dólares, N26 ha recaudado cerca de 1.800 millones de dólares de los inversores más reconocidos del mundo, entre los que se encuentran Third Point Ventures, Coatue Management LLC, Dragoneer Investment Group, Insight Venture Partners, GIC, Tencent, Allianz X, Valar Ventures (Peter Thiel), Horizons Ventures (Li Ka-Shing), Earlybird Venture Capital, Greyhound Capital y Battery Ventures, además de miembros del consejo de administración de Zalando y Redalpine Ventures. N26 opera actualmente en Austria, Bélgica, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Suiza.

Página web: [n26.com](https://n26.com) | Twitter: [@n26ES](https://twitter.com/n26ES) | Facebook: [facebook.com/n26es](https://facebook.com/n26es) | YouTube: [youtube.com/n26bank](https://youtube.com/n26bank)

Blog: <https://n26.com/es-es/blog>

---

<sup>2</sup> La Tasa Anual Equivalente se sitúa entre el 7,49% y el 13,99% en función de la calificación crediticia del cliente elaborada internamente por N26 y que tiene en cuenta, entre otros factores: gastos, obligaciones existentes, experiencias de relaciones contractuales anteriores y reembolso de créditos anteriores según lo acordado.



**Contactos prensa**

N26 - Prensa e-mail: [prensa@n26.com](mailto:prensa@n26.com)

Pedro Rodríguez - PR & Comunicación N26 España: [pedro.rodriguez@n26.com](mailto:pedro.rodriguez@n26.com) | 629 01 73 04

MARCO [n26@marco.agency](mailto:n26@marco.agency) | Beatriz Olmos | Celia Zamora - 683 35 87 04