N26

03. Februar 2022

El Grupo N26 aumenta sus ingresos y mejora sus márgenes operativos en 2020

Aspectos financieros destacados en 2020

- El margen de ingresos netos mejoró en 96 puntos porcentuales respecto al ejercicio 2019
- Las pérdidas netas del Grupo disminuyeron un 30,5% hasta 150,7 millones de euros en comparación con 2019. Las pérdidas netas del negocio principal europeo se redujeron un 33,3% hasta 110 millones de euros
- El margen bruto aumentó un 22% hasta 112 millones de euros en comparación con 2019
- El negocio de suscripciones impulsó el 45% de los ingresos por comisiones con una optimizada estrategia de monetización
- El balance aumentó un 79% hasta los 4.300 millones de euros, impulsado por el aumento de los depósitos de clientes y el crecimiento de la cuota de cartera
- El volumen de transacciones aumentó un 57% a 50.300 millones de euros en comparación con el ejercicio anterior, impulsado por una significativamente mayor actividad de clientes

Jan Kemper, director general y director financiero de N26: "2020 supuso un punto de inflexión en el que N26 demostró la resiliencia de su modelo de negocio en un momento complicado. El negocio generó crecimiento en cuanto a los ingresos, impulsando un reparto positivo entre suscripciones, pagos y productos bancarios esenciales. En paralelo, la eficiencia operativa aumentó de forma considerable, mejorando así los márgenes. Esto mostró la capacidad de N26 para aumentar la cuota de cartera de los clientes a pesar de las incertidumbres macroeconómicas existentes y allanó el camino hacia un rendimiento aún más sólido en 2021".

Valentin Stalf, co-fundador y consejero delegado de N26: "Durante la pandemia, los clientes recurrieron cada vez más a N26 y a la banca digital para gestionar sus finanzas, lo que hizo que aumentaran los depósitos y el volumen de transacciones. Gracias a nuestro enfoque en la satisfacción del cliente y nuestro empeño por cubrir sus necesidades, N26 se está convirtiendo rápidamente en un líder del sector de la banca digital en Europa. Seguiremos trabajando para que nuestra posición de liderazgo siga creciendo en los próximos años".

RESUMEN DE LOS DATOS PRINCIPALES DEL GRUPO

Métricas clave	**2019** *€ millones*	**2020** *€ millones*	**Variación**
Margen de intereses y por comisiones	**56.8**	**72.1**	**+ 26.9%**
Margen de intereses	9.3	14.8	+ 59.1%
Ingresos netos por comisiones	47.5	57.3	+ 20.6%
Gastos administrativos	**- 244.7**	**- 206.3**	**- 15.7%**
Gastos de personal	- 76.0	- 92.2	+ 21.3%
Marketing y otros gastos administrativos	- 168.7	- 114.1	- 32.4%
Depreciación de activos tangibles	**- 3.6**	**- 5.6**	**+ 55.6%**

Otras ganancias/pérdidas operativas	**- 9.9**	**- 2.0**	**- 79.8%**
Ganancias/pérdidas operativas antes de provisiones por riesgo	**- 201.3**	**- 141.8**	**- 29.6%**
Provisiones por riesgo*	**- 15.6**	**- 8.9**	**- 42.9%**
Ganancias/pérdidas operativas después de provisiones por riesgo	**- 216.9**	**- 150.7**	**- 30.5%**
Ganancias/pérdidas operativas del negocio core EU	- 165.0	- 110.0	- 33.3%
Ganancias/pérdidas operativas del negocio non-EU	- 51.9	- 40.7	- 21.6%
Resultado neto para el ejercicio	**- 216.9**	**- 150.7**	**- 30.5%**

*La provisión para riesgos es la suma de todos los saneamientos y provisiones previstas para el negocio crediticio, incluida la tesorería.

Berlín, 3 de febrero de 2022 - El banco online N26 obtuvo en 2020 unos resultados en línea con las expectativas a pesar de los desafíos sin precedentes experimentados por la industria bancaria a raíz de la pandemia de COVID-19.

El contexto de estos resultados refleja factores significativos que caracterizaron el entorno desafiante que prevaleció en 2020. Además de la pandemia de COVID-19, la industria se enfrentó al desafío de unos tipos de interés persistentemente bajos. Por otra parte, N26 tomó la decisión de cerrar sus operaciones en Reino Unido y enfocarse en sus mercados clave en Europa, donde el banco goza de una posición de liderazgo.

En un contexto marcado por un sentimiento inversor negativo, N26 logró levantar capital adicional en 2020, consiguiendo alcanzar una financiación total de más de 800 millones de euros. N26 utilizó la inyección de capital para ejecutar campañas efectivas de marketing y lograr eficiencias operativas para mejorar así sus márgenes operativos y, en última instancia, establecer un camino más sólido hacia la rentabilidad.

Tras redirigir sus prioridades para reducir los costes e impulsar la eficiencia operativa en 2020, el banco aumentó su margen de ingresos netos en 96 puntos porcentuales en comparación con 2019.

Asimismo, debido a la naturaleza de su modelo de negocio, N26 reforzó los servicios de su plataforma para así poder desarrollar la actividad de los clientes, lo que situó al banco en una excelente posición para obtener un mayor crecimiento de los ingresos de 2020 en adelante. A pesar de que los ingresos se vieron afectados en los meses iniciales de la pandemia de COVID-19 debido a los confinamientos y la consecuente reducción del gasto de los consumidores, N26 alcanzó un aumento del 22% del margen bruto a lo largo del ejercicio.

BASE DE CLIENTES

A lo largo de 2020, N26 cambió su enfoque estratégico hacia la interacción o participación del cliente, impulsando una mayor actividad y retención, además de la adquisición de nuevos clientes. A medida que los consumidores apostaron cada vez más por la banca digital debido a los confinamientos, N26 puso en marcha inversiones medidas de marketing, dando la bienvenida a 2 millones de clientes adicionales para alcanzar un total de 7 millones de clientes. A pesar de una desaceleración en el gasto en los meses iniciales de la pandemia, el banco aumentó la actividad de los clientes de manera sustancial, con un volumen de transacciones que alcanzó los 50.300 millones de euros en 2020 (2019: 32.000 millones de euros). Por otra parte, el balance consolidado aumentó hasta 4.300 millones de euros (2019: 2.400 millones de euros), por encima de las expectativas, debido al incremento en la actividad de los clientes y el crecimiento de la cuota de cartera.

MÉTRICAS CLAVE

El margen bruto ascendió hasta 112,4 millones de euros en 2020, un 22% más que en 2019 (92,3 millones de euros).

Los ingresos netos por comisiones, impulsados para una mayor utilización del negocio de tarjetas

Los ingresos netos por comisiones ascendieron a 57,3 millones de euros (2019: 47,5 millones de euros), impulsados por la provisión del negocio de suscripciones premium, los servicios de pagos de transacciones y las tasas de intercambio. Los ingresos netos por comisiones representaron el 79,5% del total de los ingresos netos.

N26 observó una mayor utilización de sus suscripciones premium, servicios de gestión de dinero y capacidades de pago en 2020. El conocimiento y análisis del cliente en tiempo real permitieron a N26 introducir beneficios, productos y funcionalidades relevantes en su plataforma para dar respuestas a las necesidades cambiantes de los clientes. El banco introdujo tres nuevas cuentas premium (N26 Smart, N26 Business Smart y N26 Business Metal), más de una docena de nuevas funcionalidades, que incluyen EasyFlex Savings, Round-Ups, Donations y tarjetas digitales, e implementó más de 15 iteraciones y actualizaciones de la plataforma. Como resultado, el negocio de suscripciones representó la vía de ingresos más fuerte en el ejercicio 2020, aportando el 45% de los ingresos totales por comisiones (43,9 millones de euros).

El margen de intereses subió impulsado por la expansión del negocio crediticio

Con los tipos de interés negativos del Banco Central Europeo y el aumento de los depósitos acumulados de los clientes durante los confinamientos, N26 amplió sus actividades de tesorería para mantener y gestionar su liquidez, invirtiendo los excedentes de los depósitos en inversiones que generan intereses con bajo riesgo.

N26 obtuvo un margen de intereses de 14,8 millones de euros (2019: 9,3 millones de euros), de los cuales 6,7 millones de euros son atribuibles al negocio de crédito (2019: 4,3 millones de euros) y 8 millones de euros son atribuibles al negocio de *securities* (2019: 5,0 millones de euros). Los tipos de interés negativos han lastrado la prórroga de intereses en 2,5 millones de euros (2019: 2,3 millones de euros).

Las pérdidas netas se redujeron sustancialmente debido a mejoras en la eficiencia operativa y de marketing

Los gastos administrativos, que incluyen costes de marketing, gastos de personal y otros gastos administrativos, se redujeron en un 15% por un total de 206,3 millones de euros (2019: 244,7 millones de euros). Esta reducción se logró gracias a la implementación de acciones de marketing eficientes y dirigidas para lograr los objetivos de adquisición de clientes, la optimización de las operaciones de servicio al cliente y la reducción de los gastos de producción, envío y administración de tarjetas. La subida en el gasto de personal refleja una mayor inversión en talento, desarrollo de equipos y funciones específicas en el ejercicio 2020.

En total, las pérdidas netas del negocio *core* de N26 en Europa se redujeron un 33,3% hasta los 110 millones de euros, mientras que los mercados *non-core*, incluidos Brasil, EE.UU y Reino Unido, generaron unas pérdidas netas de 40,7 millones de euros. De esta manera, las pérdidas netas totales

del Grupo en 2020 cayeron un 30,5% hasta 150,7 millones de euros (2019: 216,9 millones de euros), en línea con las expectativas.

PERSPECTIVAS

El giro hacia la banca digital se aceleró en 2020 como resultado de la COVID-19. El crecimiento de los ingresos de N26 en el ejercicio fue un reflejo del peso que tiene la combinación de los distintos productos y servicios de la compañía. Asimismo, las medidas estratégicas y las inversiones sentaron las bases de N26 para 2021. El banco online continuó enfocándose en reforzar el uso de sus productos y la actividad de los usuarios en 2021, resultando en una mayor retención de clientes y en un aumento del volumen de transacciones.

Los resultados del año fiscal 2021 de la compañía se publicarán en la primera mitad de 2022.

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 25 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, Suiza y EE.UU, donde opera a través de su subsidiaria en propiedad N26 Inc., con sede en Nueva York. Los servicios bancarios en EE.UU se ofrecen a través de N26 Inc.

Página web:n26.com | Twitter:@n26ES | Facebook: facebook.com/n26es | YouTube: youtube.com/n26bank

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

Contactos prensa

N26 - Prensa e-mail: prensa@n26.com

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

MARCO n26@marco.agency | Paloma Casillas | Celia Zamora - 683 35 87 04