

Revolut es una empresa muy interesante por muchas razones: Primero, es una gran ilustración del proceso de desagregación y reordenamiento de las finanzas. En segundo lugar, es un gran ejemplo de desarrollo más rápido de productos en finanzas. Y por último, pero no menos importante, es una startup Fintech que tiene una adopción real por parte del consumidor.

Revolut enlaza con muchos de los temas actuales de tecnologías financieras, desde el surgimiento de las nuevas empresas hasta el dinero móvil, pero también la evolución de los pagos, así como las criptomonedas e intercambios. La compañía que se creó en el Reino Unido en 2015 y fue fundada por Nikolai Storonski, ex comerciante de Credit Suisse, y Vlad Yatsenko, el CTO que anteriormente estaba en Deutsche Bank.

Cuando Revolut comenzó hace unos años, su propuesta de valor era ofrecer una tarjeta de débito gratuita a aquellos que viajaban y no querían pagar las altas tarifas que se les cobraban cuando se iban al extranjero. En términos prácticos, ¿qué significa? Los consumidores descargarían una aplicación a sus teléfonos móviles, crearían una cuenta y se subirían a través del teléfono; y unos días después, recibirían una tarjeta de débito en casa. Esta era una tarjeta de débito prepaga, lo que significa que los consumidores tendrían que transferir dinero a esa tarjeta, ya sea desde su cuenta bancaria o desde otra tarjeta. Una vez que el dinero fue depositado en la tarjeta, los consumidores podrían usarlo como una tarjeta de débito normal, con la diferencia de que cualquier transacción extranjera era gratuita. Esa fue su propuesta de valor inicial.

Muy rápidamente, a medida que crecía el número de consumidores, Revolut también aumentó su oferta de productos. Además de la cuenta gratuita, ofrecieron una cuenta Premium, por ejemplo, que ofrecía beneficios como seguro médico. Luego ofrecieron préstamos, donde los consumidores podían solicitar préstamos directamente desde sus teléfonos. Y ahora también seguro, como seguro de teléfono o seguro de viaje, donde pueden detectar cuando estás en el extranjero a través de tu teléfono y solo cobran por estos días.

Muy recientemente, Revolut también comenzó a ofrecer criptomonedas donde el consumidor, puede comprar criptomonedas directamente desde la aplicación. Hoy, Revolut ha superado el millón de usuarios y han recaudado más de \$80 millones, que es un número muy bueno teniendo en cuenta que son bastante delgados y no necesitan gastar tanto dinero para la adquisición de clientes. Desde su inicio en el Reino Unido, ahora están disponibles en el resto de Europa, y seguramente buscará expansión tal vez en los Estados Unidos o en Asia.

¿Cuáles son las conclusiones que podemos aprender de una empresa como Revolut? Revolut comenzó con un producto muy limitado, desde una tarjeta de débito para aquellos que no querían pagar tasas de cambio, y ahora ofrecen seguros, criptomonedas, cuentas comerciales para pequeñas empresas, por ejemplo. Y finalmente, también solicitarán una licencia bancaria, en otras palabras, también se están convirtiendo en un banco retador.

Existen diferentes tipos de modelos de innovación en las finanzas, y Revolut es una muy buena ilustración de lo que llamamos desagregación y reempaquetamiento de las finanzas. En otras palabras, las startups comienzan con un producto de nicho, la parte de desagregación, y terminan ofreciendo una amplia gama de productos financieros, la parte de reempaquetado.

El estudio de caso también muestra el ritmo de adopción del consumidor en FinTech. Si Revolut fuera un banco, por ejemplo, sería el banco de más rápido crecimiento en el Reino Unido. Y también serían el único banco para ofrecer criptomonedas. Y finalmente, se deben ver a compañías como Revolut con mucho cuidado, debido a su agilidad y al proceso de desarrollo de productos, pues su capacidad para lanzar nuevos productos muy rápidamente es algo que en realidad es bastante diferente de las finanzas tradicionales, pero muy similar a lo que vemos en las compañías de Internet o las compañías tecnológicas.