



Martes
29 de abril
de 2025

8

Finanzas

www.elsoldemexico.com.mx

EDITORIA: ELIZABETH ALBARRÁN | EDITOR GRÁFICO: JUAN OSORIO

tuopinion@elsoldemexico.com.mx

88 CONVENCION BANCARIA

OPENBANK



(4T24) 6,561 MDP
GANANCIAS
DEL ÚLTIMO TRIMESTRE

21.2
MILLONES DE
CLIENTES

2.31%
ÍNDICE DE
MOROSIDAD

51,598
INGRESOS POR
INTERESES

OPENBANK APUESTA POR LOS JÓVENES

México tiene apetito por un banco 100% digital

MIGUEL ÁNGEL
ENSÁSTIGUE

SI BIEN EL
BANCO DIGITAL
DE SANTANDER
TIENE POCOS
MESES DE
OPERAR EN EL
PAÍS YA
ACUMULA 26 MIL
CLIENTES Y SU
DIRECTOR
GENERAL CONFÍA
EN BANCARIZAR
A MÁS
MEXICANOS

ROBERTO HERNÁNDEZ



Openbank quiere que México sea uno de los países más importantes dentro de sus operaciones en los próximos años. El objetivo principal es bancarizar a más gente y ofrecer un abanico de soluciones financieras para su día a día.

Matías Núñez Castro, director general de Openbank México, aseguró que aunque el banco está recién estrenado en el país, con productos de ahorro, débito y crédito, no duda de su potencial de crecimiento y adopción a largo plazo, pues hay oportunidad entre el millón de personas que año con año se suman al mercado laboral o los 15 millones de estudiantes anuales que tiene el país.

La oferta del banco digital de Santander ya ha sido probada con éxito en España, Alemania, Portugal, Países Bajos y Estados Unidos. Actualmente, es el mayor banco digital de Europa por volumen de depósitos.

Desde su lanzamiento en México el pasado 18 de febrero y hasta el 3 de abril, el banco contaba con 26 mil clientes, jóvenes en su mayoría. Según Núñez Castro, el mercado mexicano tiene "un gran apetito" por tener una propuesta bancaria 100 por ciento digital.

"Tener 26 mil clientes en seis semanas sin haber hecho ninguna inversión me parece que es espectacular. La mayoría son clientes que empiezan con débito, un 15 por ciento ya tienen tarjeta de crédito, así que para nosotros es espectacular", aseguró el ejecutivo en entrevista con El Sol de México, previo a la 88 Convención Bancaria.

—¿Todos son clientes de Santander?

No, para nada, probablemente haya algún cliente de Santander, pero vemos que viene dinero de todo el ecosistema financiero, parecido a

las cuotas de mercado que tiene cada banco y fintech. Parte de los clientes que traemos ya operan con otros jugadores y estamos muy contentos por eso, quiere decir que nos están probando desde todos los ámbitos. Esperamos que los clientes se enamoren y sigamos avanzando en este crecimiento.

—¿Cómo perciben el entorno financiero en México respecto a otras latitudes en donde ya opera Openbank?

Claramente los mercados son muy diferentes, unos con un PIB per cápita mayor que el nuestro o mayor nivel de desarrollo. Lo que buscamos en México es atacar el mercado que hoy está tratando de equilibrar entre lo mejor de los dos mundos, que es donde estamos nosotros. Somos un país de casi 130 millones de habitantes con una penetración de teléfono inteligente muy alta, pero con una penetración de cuentas muy por debajo de eso y menos de crédito.

—¿México tiene potencial para ser de las latitudes más importantes de Openbank?

Sí, la expectativa es que se convierta en un banco, yo diría que, más grande que los bancos que tenemos dentro de Openbank. Creemos que hay una oportunidad inmensa y ojalá que nos veamos en un par de años y que diga que somos el Openbank más grande del mundo. Todavía no te lo puedo decir, pero ojalá te lo diga en un tiempo.

—¿Cuáles son los retos u obstáculos que podrían entorpecer el lograr esta meta?

En México, al ser un país tan grande, por supuesto que tenemos que cuidar muchos aspectos como la seguridad y todo lo usual que existe para cualquier banco.

Uno de los obstáculos que vemos para la bancarización es la falta de educación financiera para utilizar pagos digitales en lugar de efectivo. En general, lo que sí vemos positivo es que el sistema financiero creció muy sólido.

—¿Cómo se puede fomentar esa confianza de los clientes mexicanos en los pagos digitales?

Haremos nuestra tarea de comunicación con nuestro portafolio de clientes y no clientes, hablaremos de la seguridad que implica ser cliente de Openbank y atenderemos cualquier duda que tengan. Creo que todos tenemos que trabajar en ese sentido para que la gente gane confianza.



MATÍAS NÚÑEZ
DIRECTOR DE OPENBANK

"Tener 26 mil
clientes en seis
semanas sin haber
hecho ninguna
inversión me
parece que es
espectacular"