

Revolution
banking

NEWS & TRENDS

COVID-19 y Banca Online

Tiempos de Banca Digital

BNEXT

“Nuestro objetivo es dar más poder de elección a nuestros clientes”

SUMARIO



ENTREVISTAMOS A ALFONSO SAINZ DE BARANDA DE BNEXT

Actualidad

Tiempos de Banca Digital

Las entidades volcadas en lo digital no sufren grandes cambios en su operativa habitual

Más bancos para el panorama español

Se amplía el número de entidades financieras que podrían solicitar una licencia bancaria

El BCE apuesta fuerte contra al Coronavirus



¿NECESITAS ALGO?

Puedes contactarnos en
info@revolutionbanking.es
Telf. 91 700 48 70

@RevBanking
www.revolutionbanking.es

Opininando

Bancos y fintech, unidos por la digitalización

Por Cristina Hidalgo.

Periodista especializada en Banca y Finanzas

Editorial

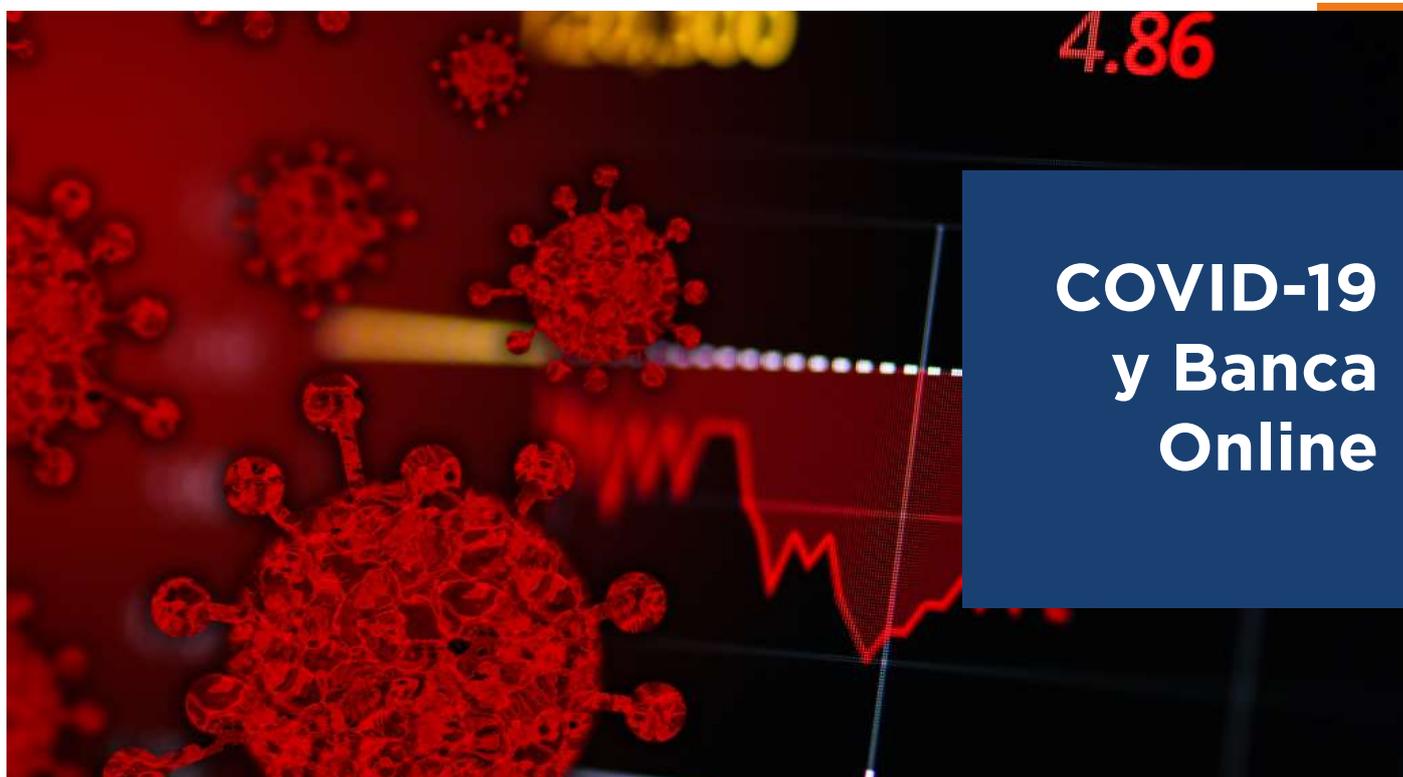
No perder el gesto

La peli del mes

Wall Street

Una publicación de iKN Spain,
empresa organizadora del
congreso Revolution Banking

iKN SPAIN
YOUR KNOWLEDGE NETWORK



COVID-19 y Banca Online

Tiempos de Banca Digital

Las entidades volcadas en lo digital no sufren grandes cambios en su operativa habitual

Pese a que una crisis sanitaria y económica como la provocada por el Covid-19 ha sorprendido a todos los sectores con el pie cambiado, la banca está mejor preparada gracias al proceso de digitalización de los últimos años.

Las entidades volcadas en lo digital, con modelos destacados como Openbank, Evo Banco o Pibank no sufren grandes cambios en la operativa habitual que ofrecen; en algún caso, incluso han podido cerrar todas sus oficinas durante el periodo de alarma. En su caso como en el de los bancos más tradicionales, su primera prioridad lógica es la protección de su capital humano. Allí donde se ha podido, el teletrabajo ha pasado de ser una política de conciliación a ser una política de seguridad

básica. Por mencionar algún caso destacado, Banco Santander mantiene trabajando en remoto a 21.000 profesionales en España, mientras que BBVA tenía para el 23 de marzo al 90% de su plantilla en España trabajando a distancia.

Las entidades animan al uso de la Banca Digital, pero tienen la obligación de mantener al menos cierto número de oficinas abiertas. Caixabank, por ejemplo, había cerrado para el 25 de marzo un total de 569 oficinas, el 32% de ellas por casos de coronavirus de sus empleados y las restantes por medidas preventivas, como comenta Expansión.

Un último apunte para ejemplos de solidaridad bancaria ante la crisis: BBVA ha donado 25 millones de euros para la lucha

contra el virus; Banco Santander donó 4 millones de euros a la sanidad madrileña; Bankia amplía el plazo de devolución de créditos a autónomos, empresas y Pymes; ING, Deutsche Bank, Banca March, Bankinter, Abanca, Banco Sabadell, BBVA y Banco Santander ofrecerán un aplazamiento de 3 meses del pago del alquiler a familias del Fondo Social de Vivienda afectadas por el Coronavirus.

El teletrabajo ha pasado de ser una política de conciliación, a una política de seguridad básica



Más bancos para el panorama español

Este mes de marzo el Gobierno aprobó un Real Decreto-Ley con el que ha ampliado el número de entidades financieras que podrían solicitar una licencia bancaria en nuestro país. Con esta iniciativa, se podrán convertir en bancos las sociedades de valores, las entidades de pago y las de dinero electrónico. Naturalmente, tendrán que cumplir con las exigencias de cualquier banco. No se espera que haya una avalancha de solicitudes, pero sí que esta medida pueda atraer a España a las entidades de este perfil británicas que estén buscando nueva ubicación tras el Brexit.

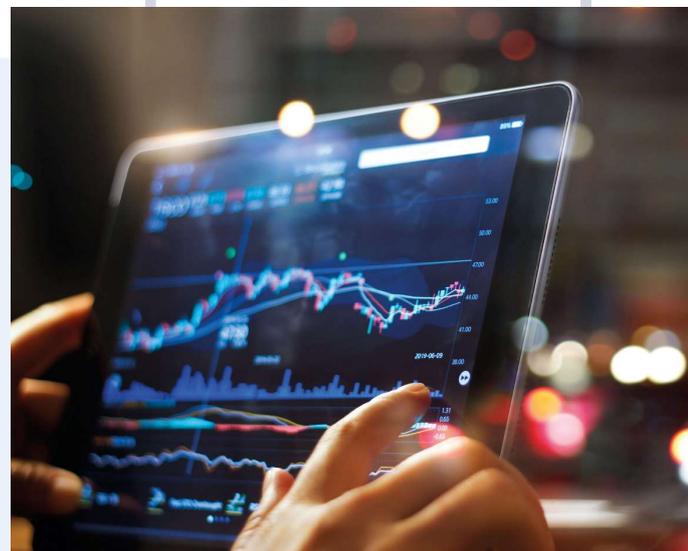
Las sucursales se niegan a morir

El número de oficinas bancarias se ha reducido drásticamente, pero están dispuestas a sobrevivir. Banco Santander empezó con sus Work Café, espacios de coworking: uno en Barcelona y cinco en Madrid. Bankia inauguró en 2019 su Plaza 53 en Madrid, 600 m² que prometen tecnología punta y cercanía con sus clientes. Banco Sabadell dará el paso este año. CaixaBank fue la primera en innovar con sus sucursales store, pero ha ido más allá con la apertura de las macro oficinas de Valencia (2.200 m²) y de Barcelona (3.000 m², probablemente la mayor de toda Europa).

¿El mundo se enfrenta a otra gran crisis económica como la del 2008?

El impacto económico será más o menos intenso dependiendo de lo que se tarde en controlar la pandemia y de las medidas que tomen los Gobiernos. Sin embargo, no cabe duda que existirán consecuencias económicas generadas por el Coronavirus.

Juan Ignacio Crespo, el analista que predijo la recesión que sufrimos hace 12 años, opina que "todo va a depender de que quiebre una gran corporación y arrastre a una entidad financiera occidental. En ese caso se desatará el pánico y repetiríamos los sucesos que se produjeron como consecuencia de la comercialización de activos tóxicos al inicio del siglo".



A grandes males, grandes remedios



El Banco Central Europeo apuesta fuerte contra el Coronavirus

Se propone un programa que permitirá fluctuaciones en la distribución del flujo de compra en el tiempo

La pandemia del Covid-19 presenta una doble crisis, la sanitaria y la económica, que azotará incluso a los países que se libren del virus por un efecto dominó. Para paliar el impacto en las economías europeas, todavía un poco titubeantes después de la crisis del ladrillo, el Banco Central Europeo dio a conocer una inyección de 750.000 millones de euros para la compra de activos públicos y privados, en una medida sin precedentes. El anuncio llegó el 18 de marzo, dos días después de que quedara claro que los ministros de Economía europeos no habían alcanzado un acuerdo

para una solución conjunta. El programa, al que han llamado *Pandemic Emergency Purchase Programme* (Programa de Compra por la Emergencia Pandémica), se desarrollará a lo largo de 2020. Y lo hará, además, de forma flexible, de modo que “permita fluctuaciones en la distribución del flujo de compra en el tiempo, a través de diferentes tipos de activos y entre distintas jurisdicciones”. Como señala Luis Doncel en El País, la medida se debe no sólo al impacto generalizado de la crisis sanitaria, sino también al riesgo de deflación con la caída de la demanda.

El uso de la banca digital se triplica desde 2007

En 2007 los datos de usuarios en la banca online únicamente ascendían al 16%. Hoy, 13 años después, se triplican las cifras. Ya son varios los grandes bancos nacionales los que ofrecen asesoramiento a distancia. Los clientes ya pueden resolver sus dudas desde casa e incluso hacer contrataciones: hipotecas, seguros, fondos de inversión...

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

Bancos y fintech unidos por la digitalización

Cristina Hidalgo | @h-cris

La irrupción de las fintech en el mercado financiero ha cambiado por completo la manera de actuar de los bancos. En un primer momento fueron percibidas como una amenaza, pero con el tiempo han ayudado a las entidades a mejorar sus propias soluciones, generando más ingresos a través de los canales digitales, produciendo sinergias y reduciendo costes.

Los bancos tradicionales reaccionaron ante el enorme éxito de estas startups y empezaron a adaptarse para continuar siendo relevantes en el mercado. Se puede decir que aceptaron que estaban obligados a entenderse.

En la actualidad hay aproximadamente 400 fintech en España que operan en nichos donde tradicionalmente operaba la banca y ocupan distintas posiciones en la cadena de valor. Todas daban apoyo al sector y tenían voluntad de cooperar desde el principio. Su ventaja competitiva es que no dependen de oficina, ni de tanto personal. Además sus precios son más bajos y, en algún caso, gratis para el cliente.

Estas empresas entendieron desde el principio el cambio de hábitos de los consumidores, sobre todo los neobancos. Con las nuevas tecnologías el cliente quiere el servicio ya, y además, lo quiere sin pagar. Resumiendo, el cliente se ha empoderado. Por ello debía ser mediante la transformación digital como los bancos tenían que luchar "de tú a tú" con los nuevos actores.

Los Bancos aceleran

Todos los bancos coinciden ahora en que el foco está puesto en ofrecer un servicio al cliente cuándo y cómo lo necesite con independencia de si está abierta o no la oficina física. Así, por ejemplo cada banco a través de su aplicación móvil ofrece un chat interno, un gestor personalizado y la posibilidad de hacer cualquier operación financiera de manera instantánea.

Los clientes más jóvenes no suelen desplazarse a oficinas a hacer gestiones y prefieren realizar sus operaciones bancarias desde el teléfono móvil

o desde el ordenador. Una tendencia que se extiende en todas las edades a gran velocidad.

El futuro de los bancos pasa por seguir aumentando las ventas digitales y reducir las operaciones en oficina física tradicional. Seguir cerrando sucursales, sobre todo pequeñas, y abrir otras más grades en puntos clave, con atención personalizada. La idea es que termine por desaparecer el concepto que hasta ahora se tenía de bancos y poner al cliente en el centro de las decisiones.

Siguiendo este propósito, los bancos españoles cerraron el año pasado más de 2.000 oficinas, el mayor recorte desde 2013. De media se cerraron 6 oficinas al día, pero si echamos la vista más atrás en los últimos 10 años, el total de sucursales bancarias en España se ha recortado en un 45,9%.

La aparición de las fintech y las nuevas tecnologías fueron la tormenta perfecta para dar un giro a la actividad bancaria.

Ya estaban preparados para la crisis sanitaria

¿Qué hubiera ocurrido si esta crisis sanitaria provocada por el coronavirus hubiera pillado a los bancos unos años atrás? Probablemente no podrían haber ofrecido todos los servicios con total normalidad. Durante los días que los españoles han estado confinados, los bancos han tenido que cerrar buena parte de sus oficinas para evitar aglomeraciones y prevenir el contagio, sobre todo los días más fuertes del mes, como en el que se pagan las pensiones o las nóminas.

Por ejemplo, la mayoría de entidades optaron por el pago adelantado de las pensiones para que sus clientes no tuvieran que ir al banco el mismo día y proteger la salud de los profesionales. Y muchos pidieron a sus clientes que solo acudieran al banco con cita previa.



Cristina Hidalgo | @h_cris
Periodista especializada en Banca y Finanzas

Una decisión que se tomó porque había alternativa, hacer la gestiones por teléfono o a través de los canales digitales.

Excepto la retirada de efectivo y alguna gestión de alto valor que requiere la presencia física, la mayoría de gestiones se puede hacer ya "con un clic" a través de la página web o la aplicación móvil. Aun así, durante el estado de alarma decretado por el gobierno, los bancos se aliaron para eliminar el cobro de comisiones por retirada de efectivo en cajeros y los miembros del sistema español de pagos con tarjeta ampliaron de 20 a 50 euros el límite del pago contactless.

Con crisis o sin ella, hay un problema que persiste: la vinculación. Las principales entidades del país luchan por ello, quieren que sus clientes solo lo sean de un banco y hagan todas sus operaciones con él. Ya no basta con la nómina, ahora también quieren que pidas la hipoteca, un préstamo, domicilies los recibos... de lo contrario, cobran comisión.

Esta sigue siendo la gran ventaja de las fintechs, las bigtechs, los challenger banks o los neobancos hoy en día. Han conseguido sumar una gran cantidad de clientes desencantados con la situación, sobre todo aquellos que no quieren compromiso.

ESTO LO FRENAMOS JUNTOS

Revolution
banking 2020

LA NUEVA ERA DE LA BANCA ABIERTA

EL CONGRESO DE REFERENCIA DEL SECTOR BANCA

HABLAMOS CON...

BNEXT



FOTO DE EQUIPO. BNEXT

“Nuestro objetivo es dar más poder de elección a nuestros clientes”

Alfonso Sainz de Baranda. Chief Growth Officer. BNEXT

Desde que nació, hemos seguido muy de cerca, la pista de Bnext. Un Neobanco que cambia la manera de concebir la banca. En 2017 ya contaba con más de 1000 clientes, 3 años después consigue desvincularse de Pecunia Cards, quien le permitía la comercialización de sus productos y en 2020 da el salto definitivo.

Os conocimos en 2017, en la fase de preparación de Revolution Banking 2018.

Entonces erais 4 o 5 personas trabajando en el Campus de Google...

¿Cómo han sido estos intensos años?

Desde que lanzamos Bnext, en 2017, hemos trabajado mucho para conseguir llegar a donde estamos ahora, nos hemos consolidado como la alternativa bancaria líder en España, con más de 350.000 clientes activos.

Este espectacular crecimiento nos ha situado como la séptima entidad española en penetración móvil según el Ranking Mobile Performance Index (MPlx®). Todo esto es posible gracias al equipo que hay

detrás, formado por más de 100 personas.

Recientemente, el Banco de España nos ha autorizado a operar como Entidad de Dinero Electrónico, y hemos comenzado a operar en México, el primer paso para nuestra expansión por Latinoamérica. Este año nos enfrentamos a retos muy interesantes que nos permitirán seguir marcando hitos, y aunque todavía nos queda mucho camino por recorrer, cada vez damos pasos más grandes y vamos más rápido.

¿Cómo habéis vivido vuestra relación con la banca tradicional?

Nuestra relación con los bancos, desde nuestros inicios, siempre ha sido positiva. Aunque somos una alternativa a la banca y nuestros clientes nos identifican como esa opción que no había existido hasta el momento, no nos cerramos a colaborar con ellos en ningún momento.

En Bnext, tratamos a los clientes de tú a tú, escuchamos sus necesidades y les hablamos de forma clara y directa. Esta forma de actuar es

clave para poder avanzar en la dirección correcta. Con la banca tradicional los trámites financieros son más laboriosos, se tienen que hacer de forma presencial y generan muchas dificultades.

Con nosotros, los clientes pueden contratar productos financieros, de seguros y relacionados con viajes adaptados a sus necesidades, sin complicaciones, con toda la información y de una forma sencilla a través de nuestro Marketplace. Algo que era impensable hace unos años.

¿Cuál es la oferta distintiva de Bnext?

Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia bancaria totalmente diferente a la que ofrece la banca tradicional. Queremos que nuestros clientes tengan un mayor poder de elección que el que tienen en el modelo tradicional.

Por ejemplo, mientras el modelo bancario tradicional ofrece productos en pack (hipoteca + seguro + plan de pensiones, etc.), nosotros disponemos de un Marketplace con diferentes productos y servicios financieros donde nuestros clientes pueden elegir lo que mejor se adapte a sus necesidades.

Nuestro objetivo es dar más poder de elección a nuestros clientes...

¿Cuál es vuestra última novedad? ¿Cuál es vuestra estrategia a medio plazo?

Recientemente hemos lanzado Bnext Premium: nuestra nueva cuenta con más ventajas que la versión Estándar. Esto significa que nuestros clientes también podrán elegir qué cuenta se adapta más a lo que necesitan.

Bnext Premium... ¿En qué consiste?

En Bnext Premium, los clientes van a disponer de un seguro de

viaje, sin necesidad de pagar con la tarjeta vuelos u hoteles, que incluye, entre otras coberturas, un límite de 250.000 euros en gastos médicos en el extranjero. Así como asistencia jurídica a distancia, o la repatriación del herido o fallecido. El coste de este seguro es inferior a cualquier otro existente en el mercado.

Una de nuestras señas de identidad es la devolución de las comisiones en las retiradas de efectivo que, en la versión Premium, se amplía en número de veces pasando de 3 a 5, tanto a nivel nacional como internacional.

Bnext Premium permitirá realizar transferencias externas

En este sentido, Bnext Premium también aumenta el límite de devoluciones de comisiones devueltas respecto al cambio de divisa. En el caso de los pagos con tarjeta, pasa de 2.000 euros en la versión Estándar a 3.000 euros; y de 500 euros a 750 en retiradas de efectivo en países que se encuentran fuera de la zona euro.

Además, la versión Premium permitirá a sus clientes realizar transferencias externas, un servicio no disponible en la versión Estándar.

Otra de las novedades es que nuestros clientes podrán elegir el color de su tarjeta, entre tres opciones: rosa (Pink Premium), negra (Dark Premium) o blanca (White Premium). Actualmente estamos ya trabajando en nuevas funcionalidades que completarán nuestra



Alfonso Sainz de Baranda en Revolution Banking

oferta de la cuenta Premium y que responderá a lo que buscan nuestros clientes.

Respecto a vuestra llegada a México, ¿con qué tipo de servicios iniciáis vuestras operaciones allá?

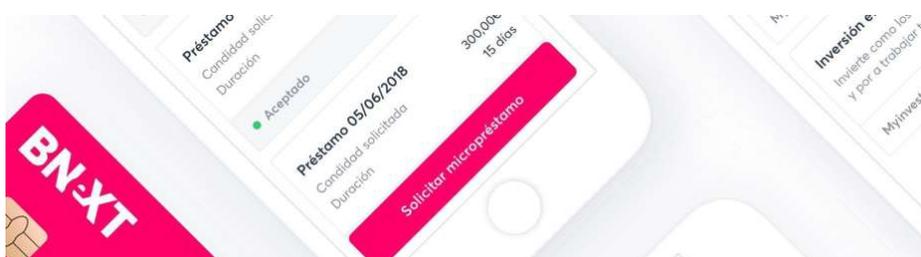
Desde que abrimos nuestra lista de espera el verano pasado, más de 170.000 mexicanos se inscribieron para convertirse en nuestros primeros clientes y comenzar a utilizar los servicios que Bnext les ofrece.

Realizar pagos dentro y fuera del país y la retirada de efectivo desde cualquier cajero del mundo sin comisiones en las dos primeras operaciones al mes.

Habéis participado ya en varias ediciones de Revolution Banking. ¿Cuál ha sido vuestra experiencia en el evento?

Nuestra experiencia siempre ha sido muy positiva. Revolution Banking es un evento de referencia en el sector que da la posibilidad a todos los actores de debatir sobre diferentes ámbitos relacionados con el sector bancario, que está en constante evolución.

Gracias a estos eventos, hemos tenido la oportunidad de compartir conocimientos relacionados con data, marketing, seguridad o experiencia de cliente con otras startups y empresas del sector, lo que nos ha permitido, en cierto modo, seguir avanzando en su desarrollo.



Recomendando

Aunque estrenada hace más de 30 años esta película conserva toda la frescura. Entretenida de principio a fin.

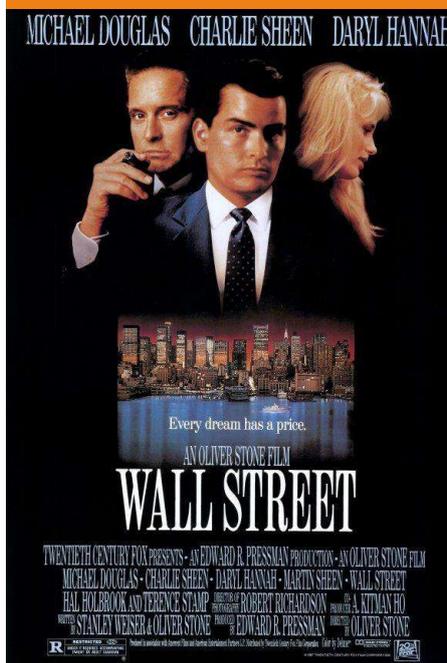
Michael Douglas, Charlie Sheen, Daryl Hannah protagonizan este drama que cuenta la historia de cómo un joven corredor de bolsa se deja influir por un multimillonario sin escrúpulos para llegar a la cima.

“Wall Street, en parte por la época en la que se estrenó, se convirtió en algo más que una película. Se convirtió en una declaración de la bancarrota moral que se infiltraba en elementos de la sociedad, y las palabras de Gekko eran una

LA PELI DEL MES

Wall Street

Oliver Stone
(1987)



oda a esa filosofía. (...)”
James Berardinelli: ReelViews

1987: Oscar: Mejor actor (Michael Douglas)

1987: Globo de Oro: Mejor actor drama (Michael Douglas)

1987: Premios David di Donatello: Mejor actor extranjero (Michael Douglas)

1987: Premios Razzie: Peor actriz secundaria (Daryl Hannah)

1987: Círculo de Críticos de Nueva York: Nominada a Mejor actor (Michael Douglas)

Editorial

No perder el gesto

Rafael Claudín. Director de contenidos de Revolution Banking

Nunca he sido muy amigo de los gestos para defender una causa. No me gusta la imposibilidad de discernir a los defensores honestos de los que aprovechan el lavado de imagen que supone identificarse con una causa justa y popular. Sin embargo, no se puede negar el valor que tiene una imagen y quizá sirva para que una idea acabe transformando la mentalidad colectiva.

El mes de marzo ha sido tan convulso que nos domina, no sin razón, la información sobre el coronavirus. Merece la pena rescatar el gesto con el que iniciamos el mes, con los brazos colocados en paralelo reproduciendo el signo matemático de igual para apoyar la igualdad de género.

En el entorno bancario, el gesto fue patrocinado particularmente por Banco Santander, uno de los bancos que más está haciendo por la igualdad de género. No en vano, Ana Patricia Botín es una de las pocas presidentas de un banco en todo el mundo. En el listado ofrecido por Business Insider (<https://www.businessinsider.es/19-mujeres-poderosas-sector-finanzas-511619>) hay otras dos presidentas y varias CEOs, pero para poder llegar a la cifra de 19 mujeres poderosas en el sector financiero mundial, recurre incluso a la jefa de personal de una entidad. Esta realidad pone en valor el gesto de Botín. A la presidenta lo que es de la presidenta.



Revolution
banking

NEWS & TRENDS