

Softtek

# New banking:

1. Ahora o nunca

# 01. New Banking: ahora o nunca

**E**n una industria en la que los márgenes no dejan de estrecharse, donde los tipos de interés son negativos golpeando el negocio tradicional bancario y donde la mayoría de las entidades financieras no son capaces de generar la rentabilidad suficiente con su negocio para cubrir el coste de capital, **¿Hasta qué punto las entidades financieras han llevado a cabo todas aquellas mejoras necesarias que les permitan sobrevivir y, además, poder competir con las fintech, los neobancos y los gigantes digitales que han entrado y seguirán entrando en la industria?**

Un informe de Oliver Wyman apunta que los bancos europeos se enfrentan a pérdidas de créditos por valor de 800.000 millones de euros y a un impacto de 30.000 millones de euros en sus ingresos en los próximos tres años como consecuencia de la crisis del coronavirus.

Es decir, no solo el sector tenía que afrontar una transformación radical debido a sus problemas estructurales, sino que la situación de pandemia actual eleva a la enésima potencia sus necesidades de transformación.

**Podemos decir que a lo importante se ha unido lo urgente** y que ya no hay tiempo para seguir posponiendo transformaciones radicales, no solo movimientos parciales o cambios puntuales.

Ante este entorno, parece por lo tanto que ha llegado un “ahora o nunca” para entrar en transformaciones realmente efectivas que permitan a una entidad financiera llegar al futuro.



# Los 3 vectores del New Banking

Existen 3 áreas de transformación claves para generar valor dentro del sector bancario y financiero:



Por un lado, **la externalización de todas aquellas actividades que no suponen un valor diferencial frente a competidores**, como pueden ser cumplimiento normativo, blanqueo de capitales, gestión laboral o formación. Se calcula que más de la mitad de los costes del sector provienen de actividades sin valor añadido. Saber identificar estas en una entidad financiera y acometer un proceso de externalización inteligente y estratégico puede llegar a incrementar los niveles de rentabilidad dramáticamente, como han demostrado otros sectores como el automovilístico o el energético.



Por otro lado, **avanzar en la fórmula de las alianzas, fusiones y adquisiciones**, especialmente en el caso de aquellas entidades más expuestas a nuevos competidores y con los niveles más bajos de rentabilidad o escala, considerando que aquellas entidades que no llegan al 10% en cuota de mercado en un país tienen peor rentabilidad y las que no innovan en su modelo de negocio tienen peor futuro.



Y en tercer lugar, **profundizar en la digitalización del negocio**. Si bien el discurso de todas las entidades financieras es que están acometiendo procesos de envergadura en este ámbito, la realidad es que están obligadas a hacerlo con mayor intensidad con el objetivo de interactuar cada vez más con los clientes a través de canales digitales, garantizar que brinden experiencias de alta calidad y mantenerse al día con la innovación, lo que conllevará importantes inversiones y planes de transformación que se extenderán durante varios años. Hacerlo de forma estratégica, de forma que esas inversiones creen valor, es todo un reto en el que no todos tendrán éxito.



# Somos expertos en servicios, productos y soluciones digitales, en innovación tecnológica y en procesos ágiles de transformación.

---

## Softtek:

Con un equipo humano de **más de 15.000 profesionales**, tenemos presencia global con sedes en Norte América, América Central, Sur América, Europa y Asia.

¿Nuestra misión? Ayudar a clientes de todo el mundo a transformar sus negocios **a través de la tecnología y la innovación**, mejorando la eficiencia, aumentando la eficacia y reduciendo los costes. Es tiempo de evolucionar.

[www.softtek.com](http://www.softtek.com)

---