

«Breaking Banks», el concepto de Minsait para devolver la rentabilidad a la banca

La pandemia ha servido para acelerar e intensificar la transformación del sector, que tiene en la digitalización la salida de la crisis



Los grandes bancos deben competir con las nuevas entidades nativas digitales, como los challenger banks o los neobanks

T. E. - Madrid

La pandemia ha asestado el golpe definitivo a la ya maltrecha rentabilidad de los bancos. Ante sí tienen la que probablemente sea la última oportunidad para abordar una digitalización completa del negocio sin la que no podrán salir de esta crisis. Minsait, una compañía de Indra, es una de las pocas empresas de consultoría y tecnología del mundo capaces de abordar de forma integral, extremo a extremo, la transformación digital completa de un gran banco para llevar su rentabilidad a las tasas de doble dígito que necesita para poder sobrevivir.

La compañía ha desvelado durante el evento Revolution Banking, que reunió a los principales players del sector de la banca abierta, la hoja de ruta que deben seguir para conseguirlo. La actual pandemia no solo ha golpeado con dureza las cuentas de resultados de las principales entidades financieras, sino que también ha frenado en seco la actividad de sus redes comerciales. Jesús Morales, director de Tecnología en el Mercado de Servicios Financieros de Minsait, señala que esta situación

ha servido para acelerar e intensificar la transformación del sector, que tiene en la digitalización su única salida de la crisis.

La prueba más palpable del cambio que se está produciendo la encontramos en el nuevo concepto de oficina bancaria que se abre paso en la calle. Morales explica que lejos de desaparecer, las oficinas «serán un elemento central para atraer y fidelizar al cliente, que acudirá a ellas para realizar las gestiones de más valor». La digitalización nos permite «conocerle mejor y darle un trato diferencial para fidelizarlo».

El director de Minsait propone un modelo híbrido de oficina premium en la que los clientes «podrán realizar cualquier operación de forma desatendida» y, al mismo tiempo, disponer de la ayuda de un asistente personal o un operador las 24 horas del día.

La segunda estrategia clave en la que Minsait trabaja con las entidades bancarias es la de «romper» el banco en dos bloques para ganar la flexibilidad y agilidad que exige la era digital.

Para Sergio Guimón, Responsable de Desarrollo de Negocio de Banca de Minsait, «se trata de

competir en dos ligas diferentes, con ritmos diferentes» y, para ello, una parte del banco, que denomina «banco de cliente», se tiene que centrar en «la experiencia, la velocidad, la innovación, las alianzas con otras empresas y, en definitiva, en escuchar y enamorar al cliente con una experiencia única», mientras que la segunda parte, que denomina «banco de balance» ligada a la «fabricación de productos y gestión de procesos y sistemas», debe trabajar en «una transformación digital compleja y profunda».

Para Guimón este es el camino

Lejos de desaparecer, las oficinas serán un elemento para fidelizar al cliente y realizar las gestiones de más valor

La compañía cuenta con los expertos mejor preparados para realizar el análisis de la situación de cada banco

que los grandes bancos tradicionales deben seguir para competir con los challenger banks y neobanks, las nuevas entidades con estructuras nativas digitales que están demostrando una enorme capacidad para atraer a nuevos clientes gracias a la experiencia de uso que ofrecen; permiten, por ejemplo, abrir una cuenta de forma online en pocos clics mientras que muchos bancos tradicionales todavía requieren presencia física, firma de papeles y el envío postal de documentos.

Minsait está ayudando a los grandes bancos a «romper» los core bancarios monolíticos que sostienen sus procesos mediante estrategias cloud y de microservicios. Les entrega con ello la rapidez para comercializar sus productos en otras plataformas, responder a picos de demanda y capacidad para cerrar alianzas comerciales de forma sencilla con empresas de cualquier tipo, desde una gran operadora de telefonía móvil a una plataforma de reparto de comida a domicilio o plataformas de televisión digital.

Minsait cuenta con departamentos especializados y los expertos mejor preparados para realizar

«ROMPER» EL CORE BANCARIO

Minsait está ayudando a los grandes bancos a transformarse para competir en el mundo digital. Solo aquellas entidades que den un paso adelante podrán salir de la crisis y recuperar la rentabilidad. Pero cambiar los procesos internos que rigen el negocio de algunos bancos tradicionales es tan complejo como operar a corazón abierto. Requiere templanza, pulso firme y una buena estrategia. Minsait ha desvelado esta semana algunas de las claves para enfrentarse a este desafío con éxito. Apunta como tarea imprescindible abordar la transformación del concepto de oficina bancaria y «romper» mediante una estrategia cloud y de microservicios el core bancario monolítico que aún mantienen algunas de estas compañías.

el análisis y diagnóstico de la situación de cada banco y poner en marcha los proyectos orientados a ofrecer a sus clientes resultados inmediatos en uno o dos meses.

Tanto Morales como Guimón destacan que Minsait se distingue por su experiencia y profundo conocimiento del negocio y de la tecnología bancaria, con una capacidad que le permite definir con su cliente tanto las estrategias de negocio y open banking para generar ecosistemas colaborativos eficientes como, en el plano más tecnológico, determinar qué servicios llevar a la nube, cómo explotar los datos, qué microservicios crear y las APIs que necesita desarrollar, todo con una visión multidisciplinaria única y coherente.

Cuentan para ello con un mix de capacidades y soluciones propias de consultoría, a través de sus equipos de Openbanking; capacidades tecnológicas cloud, data, apificación, microservicios de los equipos de Tecnologías Avanzadas y de la empresa Afterbanks de Minsait; capacidades de Ciberseguridad del equipo de la empresa SIA de Minsait; y soluciones bancarias propias del catálogo de producto Onesait.