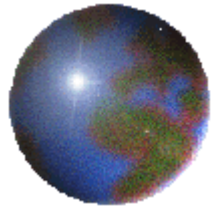


EL NUEVO PARADIGMA BANCARIO: LA BANCA DIGITAL

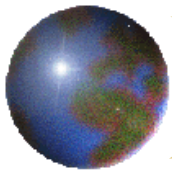
Prosper Lamothe

Catedrático de Finanzas

Universidad Autónoma de Madrid

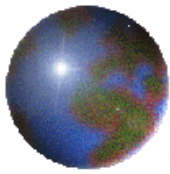


*El negocio bancario y
financiero se transforma*



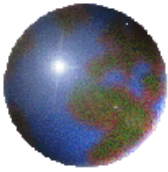
LA TRANSFORMACION DEL NEGOCIO FINANCIERO

- ❖ **Las entidades bancarias tradicionales se han desarrollado en un entorno muy regulado y con mercados fragmentados.**
- ❖ **La orientación estratégica del negocio estaba orientada a productos y no a clientes.**
- ❖ **Los clientes eran poco sofisticados y con necesidades de ahorro- endeudamiento simples.**
- ❖ **Tipos de interés altos.**
- ❖ **Altos márgenes y escasa competencia real**
- ❖ **Relaciones comerciales con presencia física.**



CARACTERISTICAS NEGOCIO BANCARIO ACTUAL

- ❖ **Desregulación y globalización de los mercados.**
- ❖ **Necesidad de cambiar la orientación de los negocios hacia los clientes y no los productos.**
- ❖ **Los clientes son más sofisticados y sus necesidades de inversión-financiación son más complejas. Por ejemplo el concepto de la banca privada se ha extendido a amplios segmentos de la clientela.**
- ❖ **Tipos de interés bajos e incluso negativos.**
- ❖ **Relaciones comerciales multicanal.**
- ❖ **Competencia feroz y aparición de nuevos competidores (shadow banking, fintechs).**



“Silicon Valley is Coming” (April 2015)



There are hundreds of startups with a lot of brains and money working on various alternatives to traditional banking... they are very good at reducing “pain points”

- Jamie Dimon, CEO of JP Morgan

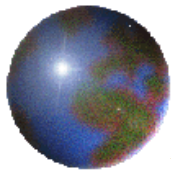
VLAB

Según una reciente publicación de ACCENTURE desde 2010 se ha invertido por parte del CAPITAL RIESGO más de 50.000 millones de dólares en 2.500 empresas de este sector

The Evolution of Fintech

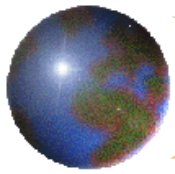
Fintech is a very broad sector with a long history. Most fintech and consumers equate fintech with the latest mobile app or crowdfunding website. But technology has always played a key role in the infrastructure of the financial sector in ways that most people take for granted and might not ever see.





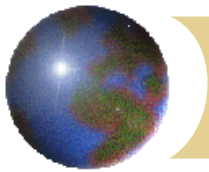
Segmentos de negocio de las FINTECHS

- ❖ Comparadores: Facilitan la búsqueda y comparación de distintos servicios y productos financieros.
- ❖ Gestores de finanzas personales y asesores financieros.
- ❖ Social lending: mercado digital de préstamos directos entre particulares.
- ❖ Crowdfunding: Recaudación colectiva de fondos para PYMES, causas sociales, etc.
- ❖ Social Investing.
- ❖ Monedas virtuales
- ❖ Sistemas de pagos on-line
- ❖ Pagos y transferencias en general
- ❖ Intermediación en mercados financieros.
- ❖ Servicios en los mercados de divisas
- ❖ Factoring



Shadow banking

- ✿ El FMI define el “shadow banking” como “ la intermediación crediticia que desarrollan entidades e instituciones fuera del sistema bancario regulado”.
- ✿ Incluye la actividad crediticia de compañías de leasing y financieras , hedge funds orientados al crédito, instituciones de inversión no bancarias, seguros, intermediarios bursátiles, sistemas de préstamo directo entre particulares y empresas, etc.
- ✿ Los gobiernos y las instituciones internacionales están preocupadas por los mecanismos de gestión y transferencia de riesgos de estas actividades crediticias.
- ✿ Los bancos toman los riesgos en su balance y tienen sistemas definidos y supervisados de gestión del riesgo.
- ✿ Los otros actores usan los mercados, la titulización, los derivados,etc.

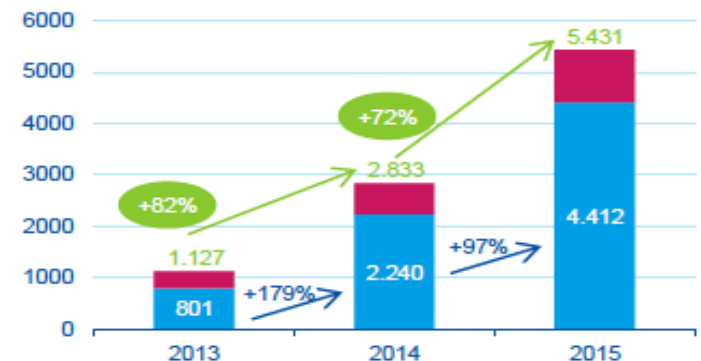


Según el FSB, al cierre de 2014 el volumen total de intermediación financiera no bancaria ascendía a 102,2 billones de euros²⁰ (40% del total de los activos del sistema financiero), volumen que, aplicando la definición restrictiva, sería de 29,6 billones de euros. En la UE, al cierre de 2015, existían 37 billones de euros²¹ en activos totales (36% del total de los activos del sector financiero europeo) con arreglo a la definición más amplia, según la Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS). Si nos centramos en el sector online, al cierre de 2015, la financiación alternativa total ascendía a aproximadamente 95.600 millones de euros en la región Asia-Pacífico, a unos 33.600 millones en América y a 5.400 millones de euros (+92% interanual) en Europa. Los datos muestran que el mercado europeo continúa siendo pequeño en comparación con el de las otras dos regiones. En Europa, el Reino Unido es el mayor mercado por un amplio margen²².

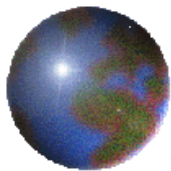
SITUACION ECONOMIA DIGITAL ENERO 2017

Gráfico 1

Mercado de financiación alternativa online de Europa. Volumen en 2013-2015 (millones de euros)



Fuente: BBVA Research a partir de datos de la Universidad de Cambridge y KPMG

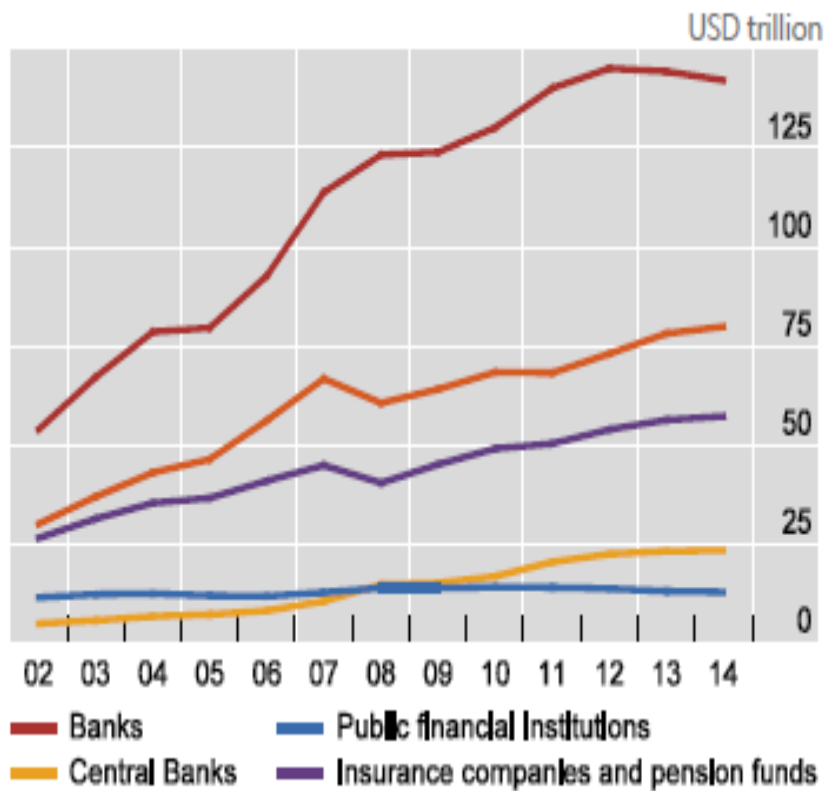


Assets of financial intermediaries

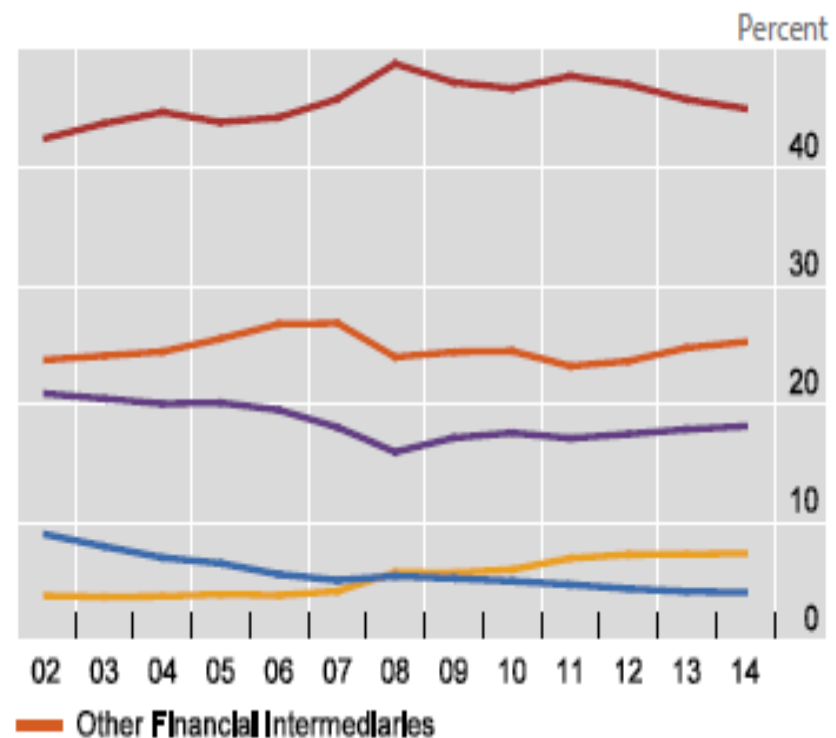
20 jurisdictions and euro area

Exhibit 20

Total financial assets

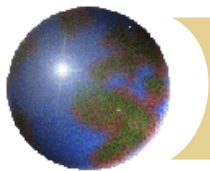


Share of total financial assets



Note: Banks = deposit-taking institutions; OFIs = Other financial intermediaries.

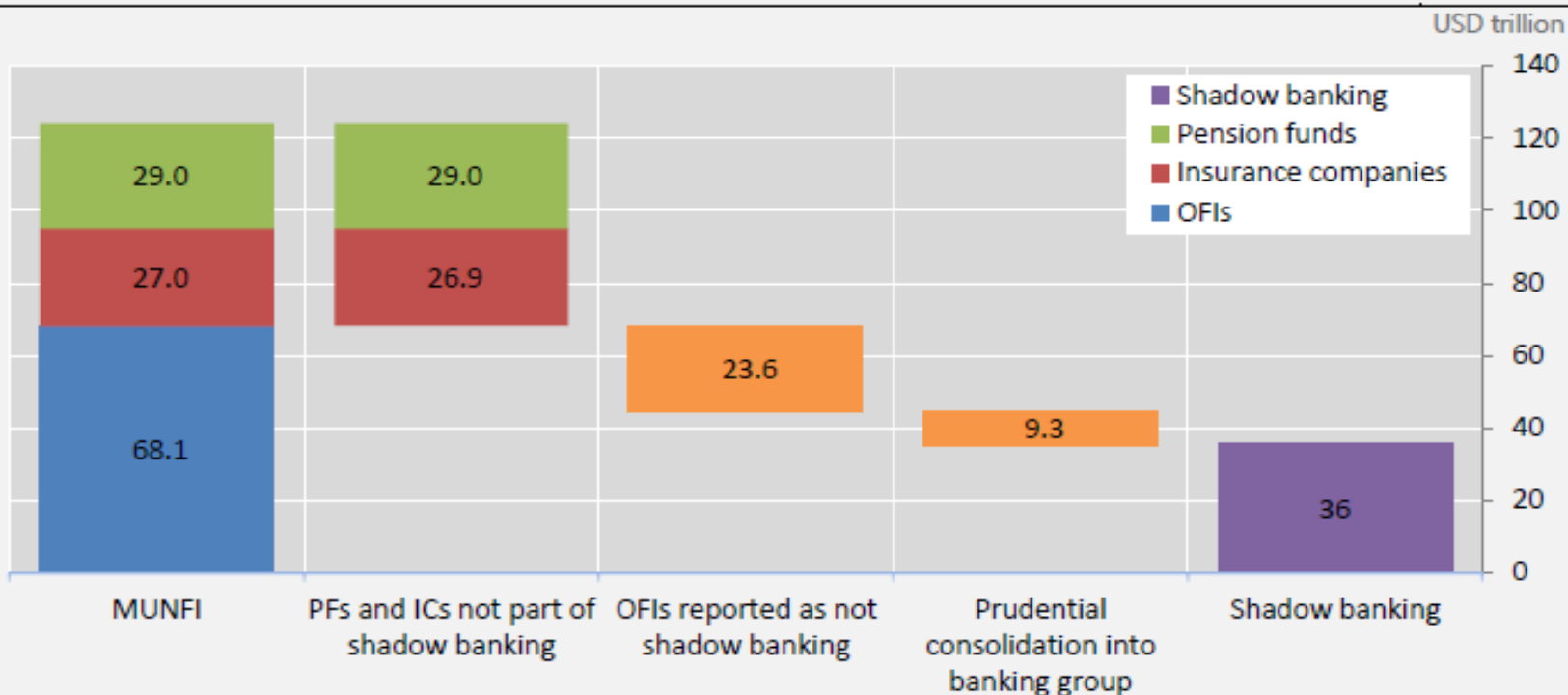
Sources: National flow of funds data; other national sources; FSB calculations.



Narrowing down shadow banking

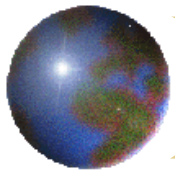
26 jurisdictions at end-2014

Exhibit 10



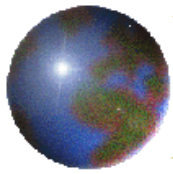
Notes: MUNFI = Monitoring Universe of Non-bank Financial Intermediation; PFs = Pension Funds; ICs = Insurance; OFIs = Other Financial Intermediaries. Companies; Prudential consolidation into banking group = assets of classified entity types which are prudentially consolidated into a banking group; Shadow banking = shadow banking based on the economic functions.

Sources: National financial accounts data; other national sources; FSB calculations.



Algunas FINTECHs españolas

- ✦ Pagos: SETPAY, TEFPAY, PAGANTIS, SIPAY, BESEPA, PAYTPV, EKUANTIA...
- ✦ Prestamos personales: OKMONEY, CREDITOMOVIL, DINEO, CREDITOMAS, PEPEDINERO, QUEBUENO
- ✦ Otros prestamos: COMUNITAE, ZANK, ARBORIBUS, LOANBOOK, CIRCULANTIS
- ✦ DIVISAS: KANTOX, FXSOCIO
- ✦ Finanzas personales: MYVALUE, FINTONIC, AHORO.NET, AHORROY, WALLO
- ✦ Equity crowdfunding: TH CROWD ANGEL, CROWDCUBE, SOCIOINVERSORES
- ✦ BITCOIN: COINFFEINE, BIT2ME, ICEVAULT
- ✦ Créditos a consumo y ecommerce: APLAZAME, PAGAMASTARDE
- ✦ Gestión de patrimonios: ETFMATIC, FEELCAPITAL, MYTADVISOR
- ✦ FACTORING: FINNZAREL, NOVICAP, DEUDAE



Algunas FINTECH españolas

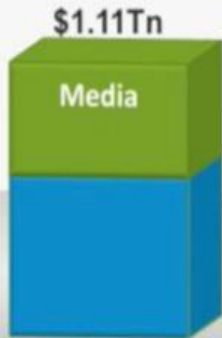
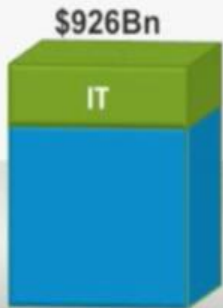
- ✦ **Deudae** es una plataforma de compensación de deudas que le permite cobrar y pagar sus facturas legalmente sin realizar movimientos de dinero.
- ✦ **Kantox** es una plataforma de cambio de divisas que ofrece a las pymes y empresas medianas una solución integral, basada en la transparencia, eficiencia y ahorro.
- ✦ **Arboribus** cualquier persona puede prestar dinero a empresas y obtener un buen rendimiento a cambio mientras las empresas obtienen la financiación que necesitan.
- ✦ **Loanbook** es una plataforma de crowdlending.
- ✦ **Comunitae** es la plataforma de financiación participativa pionera y líder en España. Nace en 2008 con el objetivo de introducir en España un modelo de inversión y financiación de éxito en mercados como el americano o el británico, como alternativa a la banca tradicional.



Financial Services: The World's Largest (Offline) Market

US Market Internet Penetration

Offline Online



Mobile phones
facebook
skype
Google
YAHOO!
twitter

PANDORA
Spotify
YouTube
StubHub!
NETFLIX
ticketmaster

Dropbox
salesforce.com
intuit.
box
Linked in

ebay
amazon.com
Etsy
Fab.
GILT



Sources: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

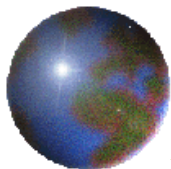
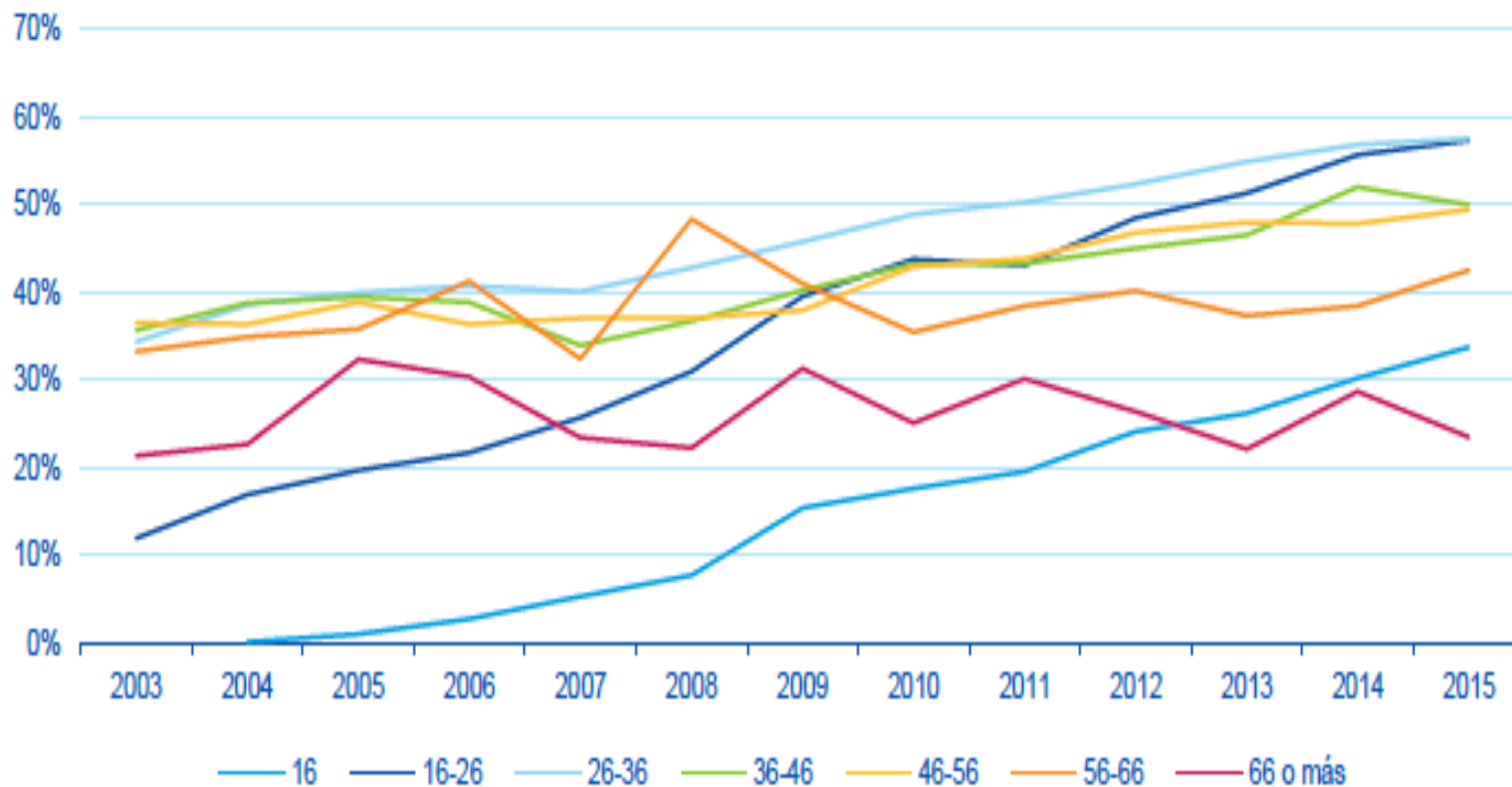
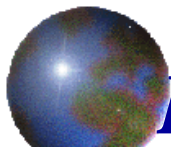


Gráfico 2.1

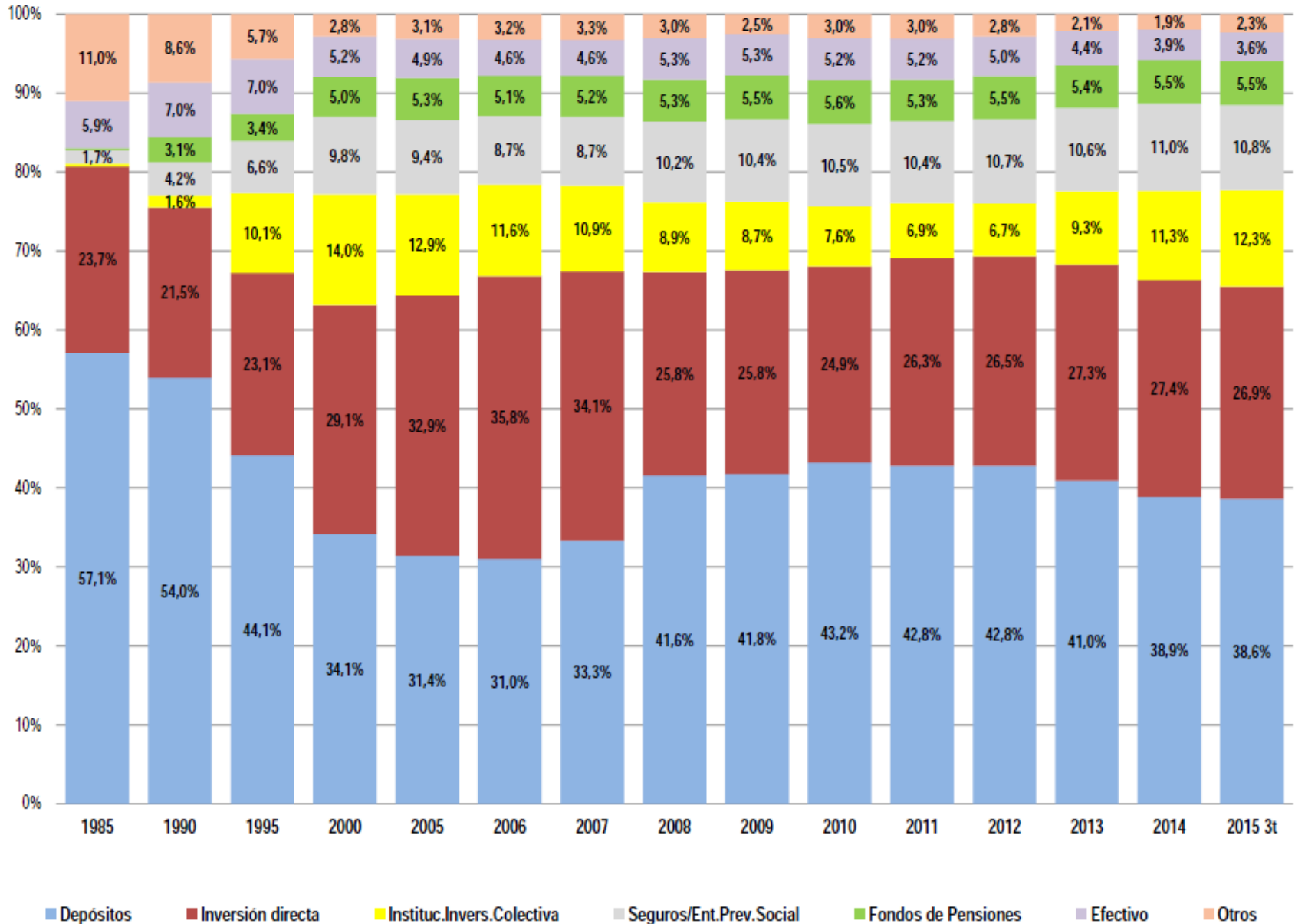
Distribución por edad de los internautas que usan banca electrónica (%), 2003-2015

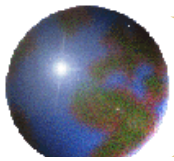


Fuente: BBVA Research a partir de TIC-H (INE)



EVOLUCION AHORRO FAMILIAR ESPAÑA





LOS CANALES DE DISTRIBUCION EN BANCA



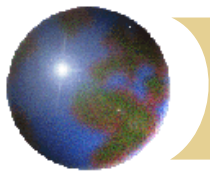
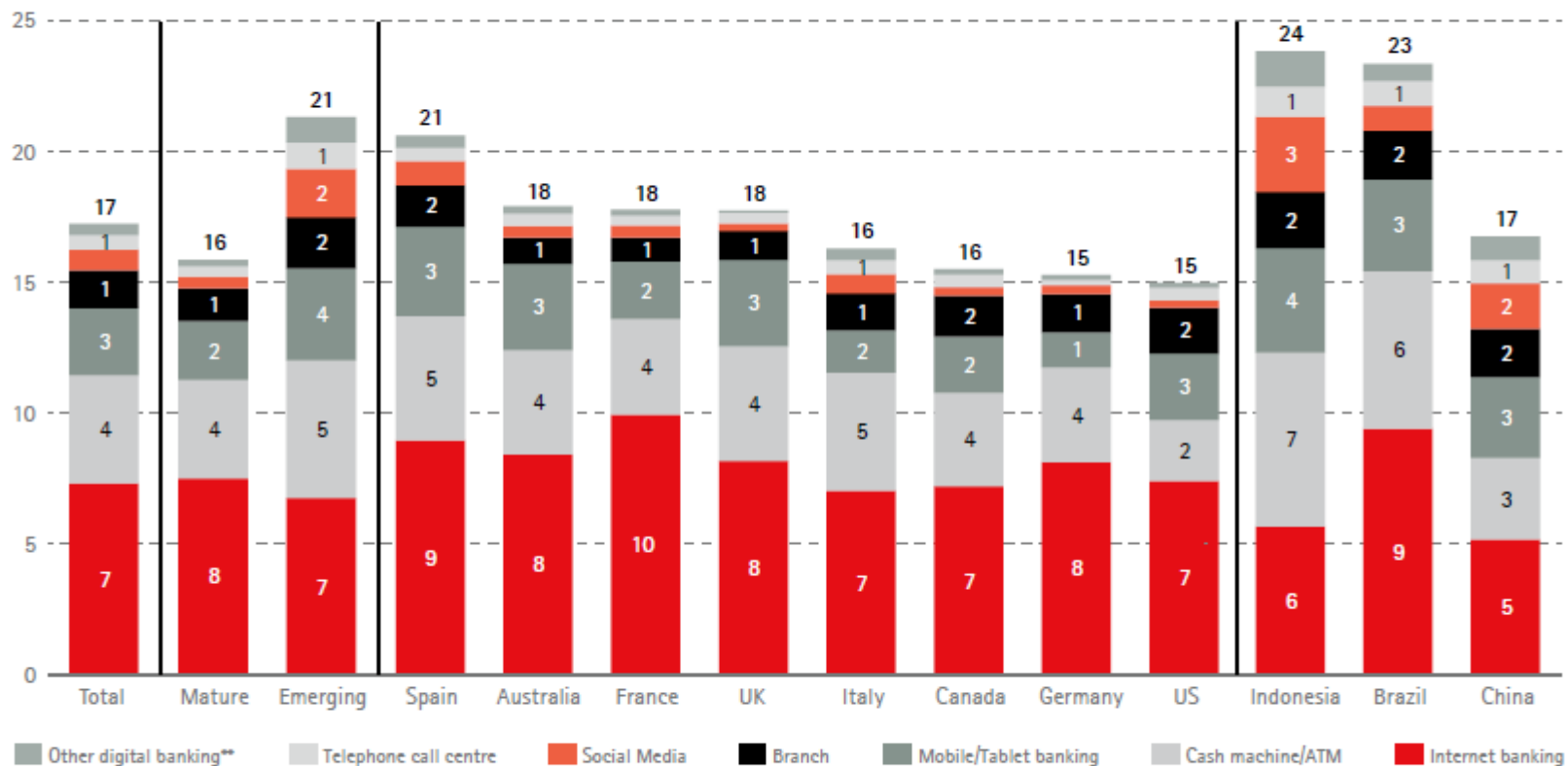


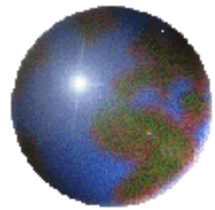
FIGURE 4. Interactions by channels

How many times do you usually interact/get in touch with your main bank, on monthly basis, using the methods listed?
(Provide number of interactions)

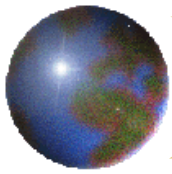


*Base = 9,000 (Total retail banking respondents in 12 key markets: Australia, Brazil, Canada, China, France, Germany, Indonesia, Italy, Spain, UK, US)

**Other Digital Channels = Video chat and Instant messaging

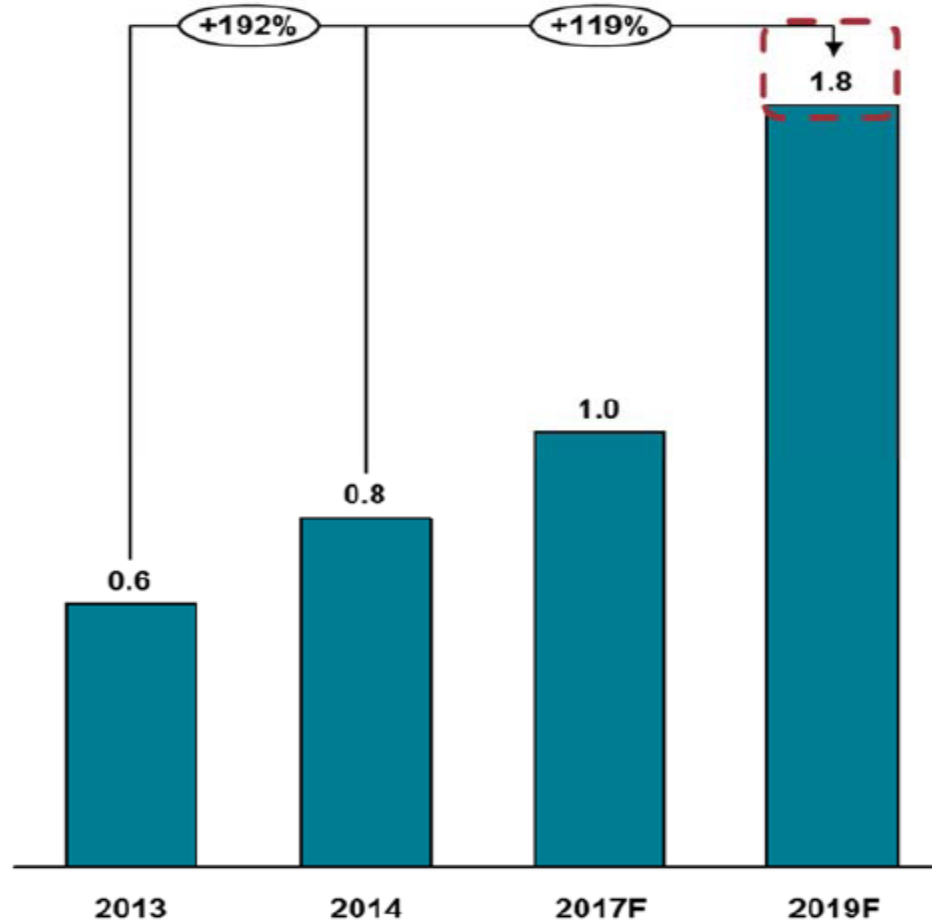


***INTERNET y los dispositivos
móviles están cambiando las
formas de desarrollar servicios
bancarios y financieros***



Usuarios a nivel mundial de banca por el móvil

Figure 1: Global mobile banking users



Source: Juniper Research; KPMG analysis

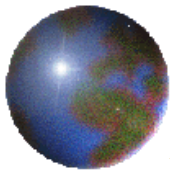
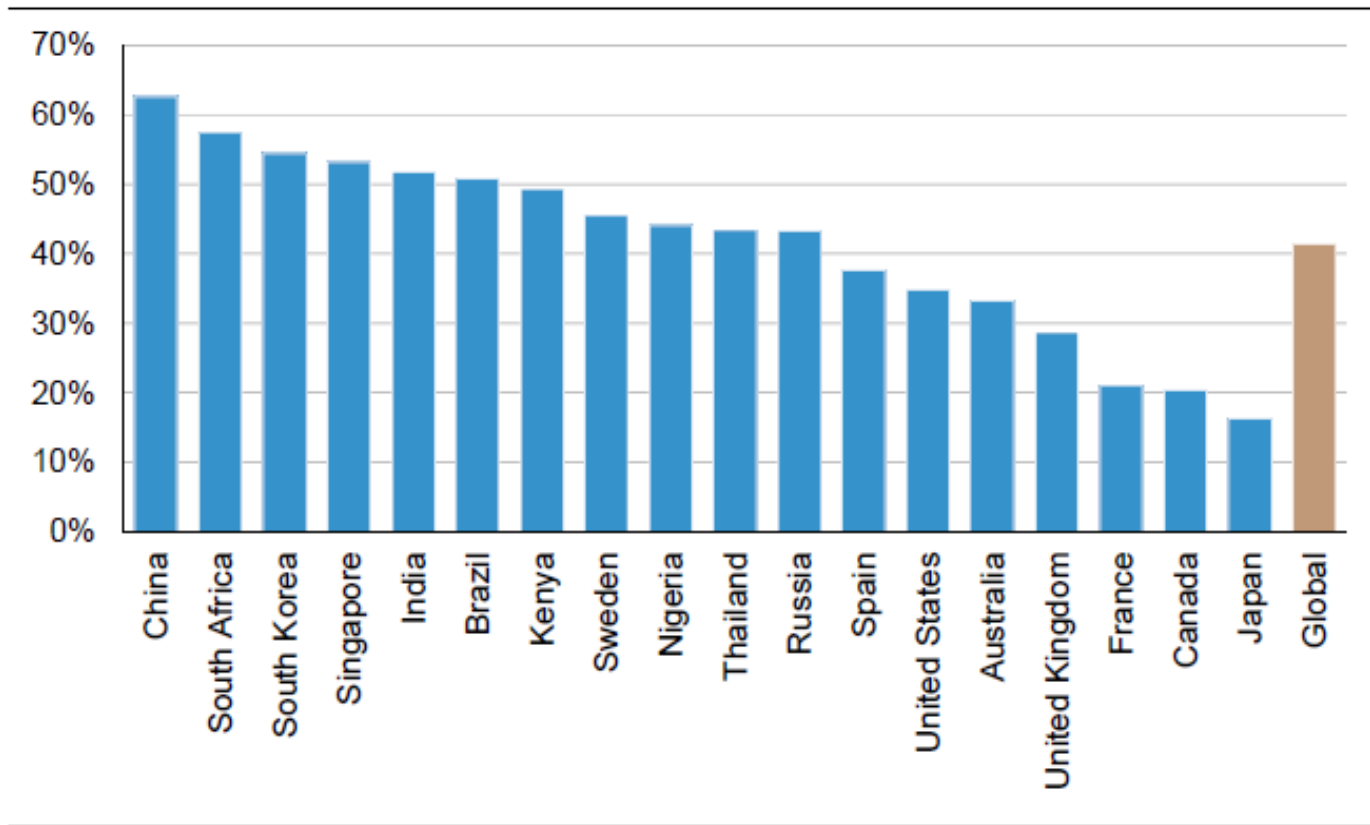


Figure 9: Mobile banking penetration by country



Source: UBS Evidence Lab

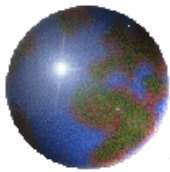
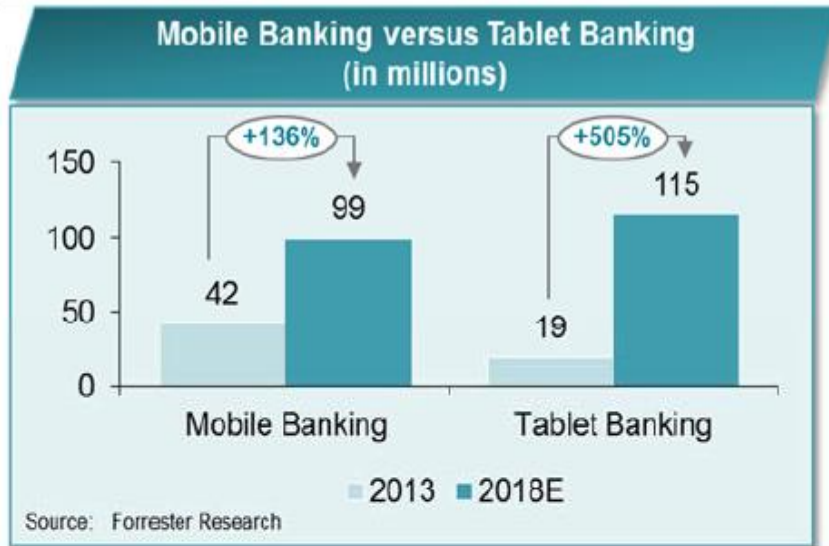


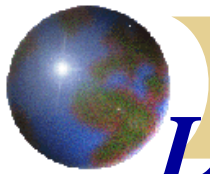
Figure 10: Europe



Factors highlighting exponential growth of tablet banking

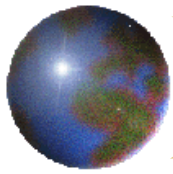
- 1 Growing tablet ownership
- 2 Increased availability of tablet banking apps
- 3 Fewer security fears among tablet users versus mobile users

- Due to tablets and PCs being more at-home devices and rarely lost, consumers are more secure and are less likely to ever trust mobiles as much
- France is the only country where tablet banking is not forecast to overtake mobile banking by 2016, as it has low tablet adoption rates relative to other EU countries and comparatively high mobile banking adoption
- Many European banks, such as France's BNP Paribas and Société Générale, Germany's Postbank and Sparkassen, and Sweden's Swedbank, have already had tablet-optimised apps for two or three years
- Many other banks are likely to follow over the next 24 months, encouraging more customers to use their tablets for banking



Los efectos de la generación Millennial

- ✦ El 80 % de los clientes nacidos entre 1980 y 2000, según King(2016) no pisarán una sucursal bancaria ya que toda su relación la tendrán a través de móvil o tablet.
- ✦ En 2019, el 25 % de la población mundial serán usuarios de banca on-line.
- ✦ Actualmente, un 45 % de estos jóvenes sólo acceden a su banco a través del móvil.
- ✦ El 20 % de los dispositivos móviles tendrán billetera móvil (mobile wallet) a partir de 2018.



Billetera movil(Mobile wallet)

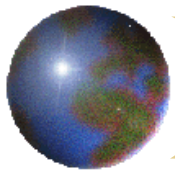
- Premium SMS based transactional payments
- Direct Mobile Billing
- Mobile web payments (WAP)
- Contactless NFC (Near Field Communication)





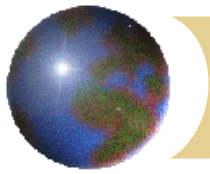
Tendencias en el comportamiento del consumidor de productos financieros

- ❖ Los clientes están aumentando su demanda de productos/servicios pero en menor proporción con sus proveedores tradicionales.
- ❖ El primer contacto es clave para captar clientes.
- ❖ Los canales digitales aumentan su cuota de mercado.
- ❖ Después de ir al canal digital, los clientes buscan nuevos productos y servicios.
- ❖ Se sigue demandando una mayor calidad para el canal digital.
- ❖ Aumenta la adopción de programas de retención de clientes con eficacia limitada.
- ❖ Las ofertas competitivas siguen siendo muy efectivas para atraer clientes.
- ❖ Los competidores no tradicionales siguen aumentando la cuota de mercado.



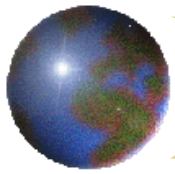
Tipos de negocio bancario

- ✚ Banca comercial.
- ✚ Banca de inversión.
- ✚ Banca privada.
- ✚ Gestión de activos
- ✚ Banca depositaria.
- ✚ Microfinanzas
- ✚ Finanzas islámicas



Actores del mercado

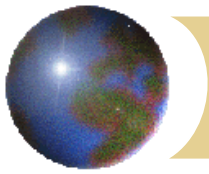
- ⊕ Bancos ON LINE
- ⊕ Bancos tradicionales que operan con canal digital
- ⊕ FINTECHs
- ⊕ ¿Otros? : GOOGLE, FACEBOOK, AMAZON, APPLE, Telefónicas, etc.
- ⊕ UBER en USA permite a sus colaboradores contratar una cuenta bancaria como parte del proceso de suscripción a la compañía



El fenómeno de ING DIRECT

- ✚ En base a canales no convencionales de banca ha captado 27.000 millones de euros en depósitos en España
- ✚ Tiene una cuota de mercado del 5,1 % de la nóminas de España.





Un fallo informático deja sin acceso a sus cuentas a los clientes de ING

ING DIRECT
Fresh Banking

Acceso para clientes



Por estar realizando mejoras en el sistema,
en este momento no es posible acceder a www.ingdirect.es.
Por favor, inténtelo pasados unos minutos. Muchas gracias.

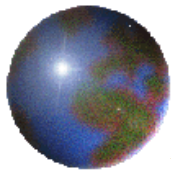


FIGURE 1. Every Customer Is a Digital Customer

Different Customer, Different Intensity, Different Speed



Traditional

They rely on traditional channels & interactions. Even then, they leave digital traces.



Experimental

They selectively engage in digital for utility value, discovering how the experience improves.



Transitional

They strive to leverage digital more broadly but may not always be able to do so.

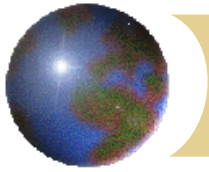


Digital Savvy

They make digital technology part of all dimensions in their life. Mobile access is key.

Increased Speed 

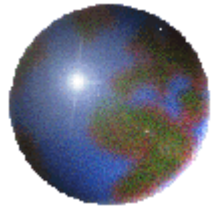
Higher Digital Customer Intensity 



**INCORPORACION DEL
BIG DATA A LA CADENA
DE VALOR DEL NEGOCIO**

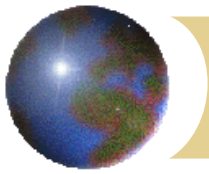
**EXCELENCIA EN
LA EXPERIENCIA DEL
CLIENTE**

SOCIAL BANKING



Big Data es el petróleo del siglo XXI. Al principio sólo se explotaba para el alquitrán, luego llegaron los derivados plásticos, el motor de explosión...Nosotros estamos aún en la fase alquitran

Kim Faura Director General de Telefonica



Etapas en la banca digital

1. Banca por INTERNET

2. Adopción masiva del smartphone

3. Mobile wallet

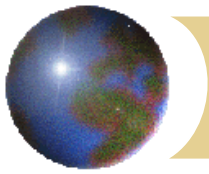
4. Everyone is bank

1. INTERNET se convierte en el punto de acceso prioritario al banco de los clientes

2. A través de la web o de una app el cliente satisface todas las necesidades excepto efectivo

3. Convergencia del móvil y la tarjeta de crédito y desaparición del efectivo. El modelo actual de banca es insostenible.

4. Los bancos pierden su hegemonía en la banca retail. Muchas empresas ofrecen servicios financieros

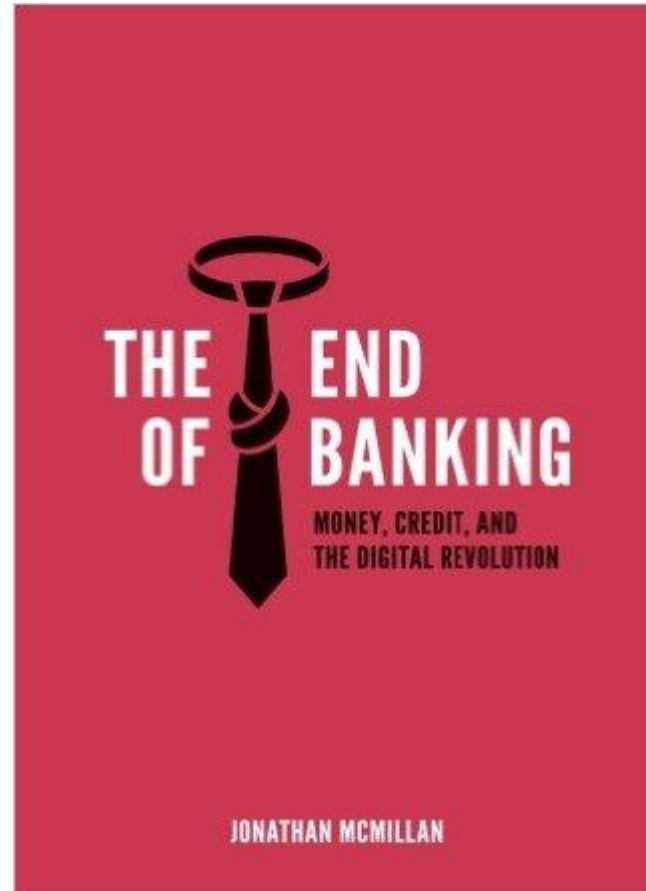
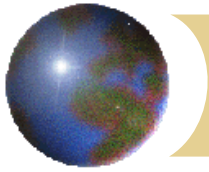


El futuro de la banca tradicional es poco atractivo. Tomar nota como profesionales



06.04.2016 – 05:00 H. - ACTUALIZADO: 4 H.

Los dos grandes bancos españoles, el **Santander** y **BBVA**, han puesto en marcha ya el reloj hacia una profunda ronda de ajustes y recortes en el sector financiero. El primero, con **la reducción de plantilla y el cierre de oficinas** previstos ya para 2016, y que este miércoles concretará en una reunión que mantendrá al mediodía con los sindicatos; y el segundo, con las declaraciones de su consejero delegado, **Carlos Torres**, en las que aludía a que en un futuro la entidad podría **prescindir de hasta 2.800 oficinas**, prácticamente tres de cada cuatro que tiene en España. El sector asume que esta realidad, que parte de un plan ya concreto para aligerar los costes y que continúa con una reflexión sobre el futuro que aguarda a las oficinas, evidencia el inicio de un proceso que, como poco, provocará que la realidad española converja con la europea. En cifras, este proceso puede desembocar en el cierre de **9.000 oficinas** y el despido de entre **30.000 y 35.000 personas**.



MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCION