

MINSAIT DESVELA CÓMO LA BANCA PUEDE SER RENTABLE EN EL MUNDO POST-COVID

- **La digitalización es una de las palancas clave para que el sector salga de la crisis y recupere su competitividad**
- **Propone un nuevo concepto de oficina bancaria híbrida, centrada en atraer y fidelizar a los clientes de más valor**
- **Prepara a los grandes bancos para competir con Challenger Banks y Neobanks, aportándoles agilidad, capacidad para innovar y flexibilidad para cerrar alianzas comerciales atractivas**
- **Minsait cuenta con equipos que diagnostican la situación de un banco en pocas semanas y abordan proyectos orientados a ofrecer resultados en uno o dos meses**

Madrid, 2 de octubre de 2020.- Minsait, una compañía de Indra, se ha convertido en una de las pocas empresas de consultoría y tecnología del mundo capaz 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 sobrevivir. La compañía ha desvelado su visión durante el evento Revolution Banking, que reunió a los principales players del sector de la banca abierta.

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 está abriendo 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”. Para ello, una parte del banco, que denomina “banco de cliente”, se centra en “cuidar la experiencia, la velocidad, la innovación, las alianzas con otras empresas y, en definitiva, en escuchar y enamorar al cliente con un experiencia única”, mientras que la segunda parte, que denomina “banco de balance”, está más ligada a la “fabricación de productos y gestión de procesos y sistemas” y debe trabajar en “una transformación digital compleja y profunda”.

Para Guimón este es el camino 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 la 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 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 el profundo conocimiento del negocio y de la tecnología bancaria. Esto le da la capacidad de definir con su cliente las estrategias de negocio y de open banking a seguir para generar ecosistemas colaborativos eficientes y de determinar, en el plano más tecnológico, qué servicios llevar a la nube, cómo explotar los datos, qué microservicios crear y las APIS que necesita desarrollar, todo con una visión multidisciplinar 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 y microservicios, a través 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.

Acerca de Minsait

Minsait, una compañía de Indra (www.minsait.com), es una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica. Minsait presenta un alto grado de especialización y conocimiento sectorial, que complementa con su alta capacidad para integrar el mundo core con el mundo digital, su liderazgo en innovación y en transformación digital y su flexibilidad. Con ello, enfoca su oferta en propuestas de valor de alto impacto, basadas en soluciones end-to-end, con una notable segmentación, lo que le permite alcanzar impactos tangibles para sus clientes en cada industria bajo un enfoque transformacional. Sus capacidades y su liderazgo se muestran en su oferta de productos, bajo la denominación Onesait, y su oferta transversal de servicios.

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y una empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios, con un enfoque end-to-end, de alto valor y con un elevado componente de innovación. A cierre del ejercicio 2019, Indra tuvo unos ingresos de 3.204 millones de euros, más de 49.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.