



Soluciones IBM para los Procesos de Pagos



Financial Services Sector

Soluciones IBM para los Procesos de Pagos

José Manuel Paraíso
Director Sector Financiero
España, Portugal, Grecia, Israel y Turquía

Tendencias identificadas en el estudio Banking 2015

- “El cliente es el Rey” y redefine las reglas del juego
- El mercado favorece la existencia de dos tipos de entidades financieras:
 - “Universal banks”
 - “niche players” especializados
- Intensificación de controles regulatorios
- Avances tecnológicos que potencian la diferenciación



Innovación que destaca en el mercado

Productos, Servicios & Mercados

Desarrollo de nuevos productos y servicios, dirigirse a nuevos mercados y audiencias



My Spending Report – automatic online display of transactions– used by 25% of clients within 6 weeks of launch



“Keep the Change” – redondeo al alza de compras con tarjeta, transfiere la diferencia a una cuenta de ahorro. 800,000 nuevas cuentas de ahorro

Operaciones

Mejora de efectividad y eficiencia de procesos operativos



Engine Room – back office único para empresas del grupo que operan independientemente, mejora la eficiencia, permite la marca blanca y mejora el ratio C/I de 58.1% (1996) a 41.8% (2005)



Insourcing – back office low cost en India. Rápida expansión en clientes de alto standing en Canadá y UK

Modelos de Negocio

Reestructuración, reenfoque y crecimiento de la empresa



MobileMoney – joint venture con empresa celular MTN ofrece cuentas móviles – también para clientes no bancarizados



Travel card- empezó como tarjeta abono del metro, ahora internacional y utilizada para viajes y pagos de pequeños importes

Dinámica del mercado

Nuevos Entrantes



Nuevos socios



5500 ATMs de Citi en las tiendas 7- Eleven ofrecen cash y traspasos sin cargo



Servicios bancarios en las oficinas de correos también de otros bancos

Nuevos requerimientos

SEPA *Mobile Payments*

UK Faster Payments



Crecimiento de volúmenes, riesgo en el margen

- Volumen creciente pero tarifas por transacción en declive, tanto para pagos domésticos como internacionales
- Márgenes decrecientes a la vez que los bancos transforman los pagos: de centro de coste a centro de negocio.

“El negocio de los pagos constituye un 40% de los costes y un 35% de los ingresos”

Boston Consulting Group

Margen menor, mayor volumen

	2003	2013
La industria	\$467 billion	\$703 billion
Comisión por transacción – pagos nacionales	\$2.08	\$1.58
Comisión por transacción – pagos transfronterizos	\$9.33	\$7.27

BCG, 2006



Los Pagos requieren una estrategia a largo plazo

Independientemente del entorno económico:

- Es precisa una inversión continuada en una estrategia IT de pagos a largo plazo **enfocada en la agilidad** y transparencia para que los bancos mantengan **una franquicia de pagos saludable y vibrante**
- A la vista de los cambios regulatorios y el aumento de la competencia, las entidades que se limiten a medidas **de ahorro en IT a corto plazo** tendrán dificultades para mantener operaciones rentables de pago y perderán ventaja competitiva.

Gartner
Febrero 2008