



**#START014**

**IBM BusinessConnect**

El arte de lo posible

# B2B en Banca de Empresas

**BBVA**

**Alvaro Azqueta Nava**

Senior Manager de IT C&IB Global Transaction Banking



# BBVA en resumen

BBVA es un **grupo financiero global** con un modelo de negocio minorista centrado en el cliente, fundado en 1857 que ofrece a sus clientes en todo el mundo una gama completa de productos y servicios financieros y no financieros

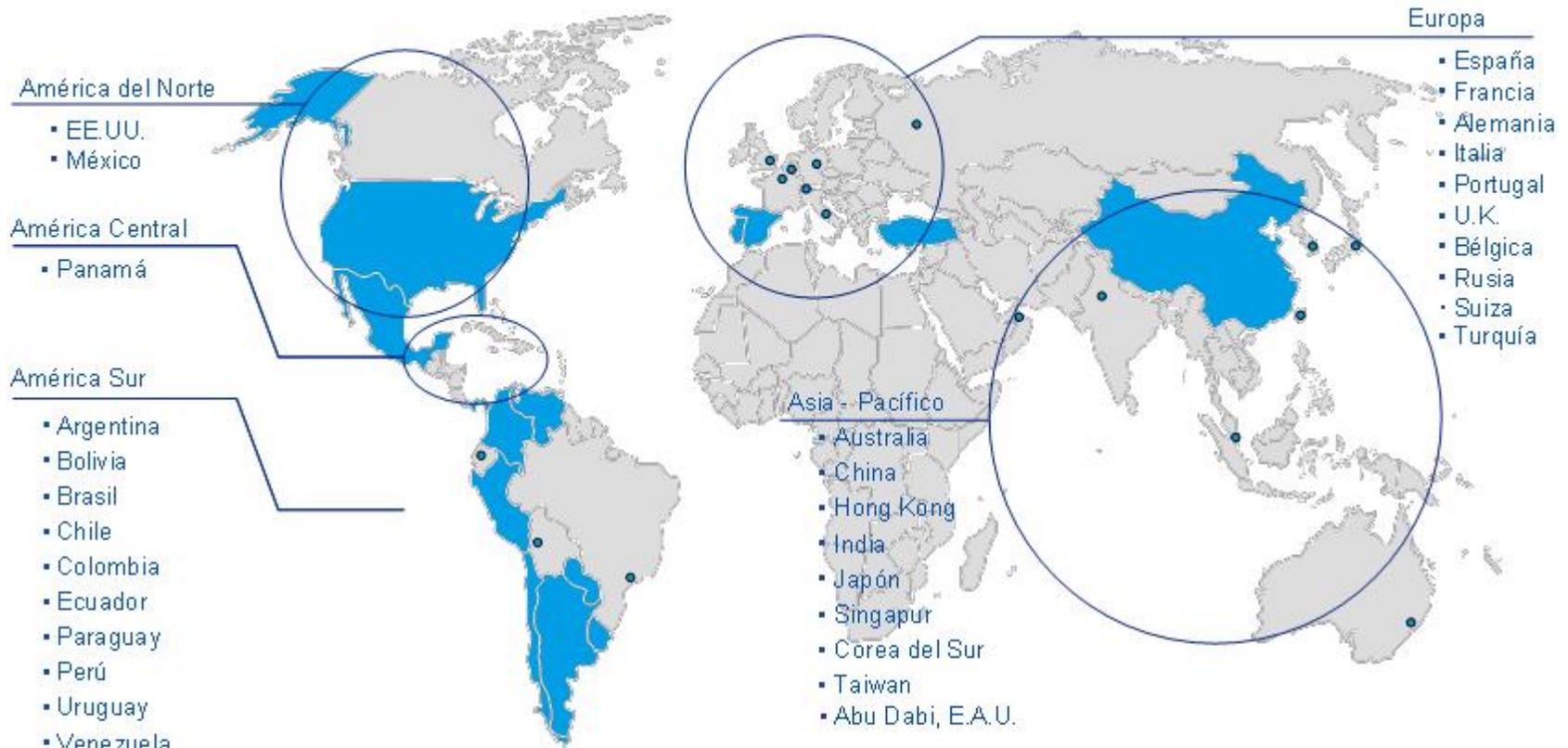
BBVA disfruta de una **sólida posición de liderazgo** en el **mercado español**, es la mayor institución financiera de **México** y cuenta con **franquicias líderes en América del Sur** y en la región "Sunbelt" de EE. UU. Además, cuenta con una presencia relevante en la banca de Turquía (a través de inversiones estratégicas en Garanti Bank), y opera en una amplia red de oficinas en todo el mundo

## Trabajamos por un futuro mejor para las personas

La visión del Grupo se define como "trabajar por un futuro mejor para las personas", mientras que **el objetivo general es establecer relaciones duraderas con nuestros clientes**

Nuestros principios son:

- **El cliente** como centro de nuestro negocio.
- **La creación de la retribución para el accionista** a través de nuestra actividad empresarial
- **El trabajo en equipo** como clave para generar valor
- **Estilo de dirección** que genera entusiasmo
- **Conducta ética**, integridad personal y profesional como forma de entender y de dirigir los negocios
- **Innovación** como motor de progreso
- **La responsabilidad social corporativa** como parte intrínseca del "desarrollo"



**607.177**  
Millones  
Activo Total

**50**  
Millones  
de Clientes

**31**  
Países

**7.688**  
Oficinas

**20.282**  
Cajeros

**113.293**  
Empleados

# El modelo

Nos apoyamos en tres ejes:

## Relación con el Cliente



*“Apalancar la tecnología para construir una experiencia y una propuesta de valor diferencial para el cliente ”*

## El modelo

Nos apoyamos en tres ejes:

### Experiencia digital “omnicanal”

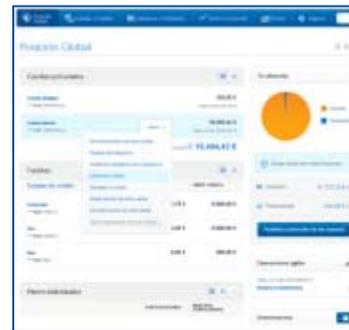
Nuevos dispositivos



ABIL family



Nuevo internet



Nuevo concepto de oficina



Nos apoyamos en tres ejes:

## Sencillez



**BBVA net cash**

España | Hola Juan Carlos Alberto | Ref. 0022349678001 | Firmas y ficheros | Administración

Favoritos | Información de productos | Ayuda | Español | Córdoba 902 123 456

Usted está en: Portada | Añadir a favoritos | Valorar servicio

Datos de hace 3 horas | Actualizar

### Cuentas favoritas

En este módulo puede ver los saldos, movimientos y operativa asociada de sus cuentas favoritas. Hemos seleccionado por usted las tres que más se usan, pero puede cambiarlas o añadir más cuando desee.

[Elegir cuentas favoritas](#)

NÚMERO O ALIAS DE CUENTA	BANCO	SALDO CONTABLE	SALDO VALOR	
Pago Proveedores	BBVA España	34.234,82 EUR	34.234,82 EUR	Operativa
Dieta, desplazamiento y ocio	BBVA España	- 987,65 EUR	- 987,65 EUR	Operativa
Cobros Reino Unido	BBVA UK	1.254,82 GBP	1.254,82 EUR	Operativa

### Operaciones frecuentes

**CUENTAS BBVA**

- Saldos y movimientos
- Consulta de saldos
- Consulta de movimientos
- Ver informes

**PAGOS**

- Transferencias
- Nóminas
- Cheques
- Carding

**COBROS**

- Recibos
- Impuestos municipales
- Confirming proveedores
- Transferencias

**POS. INTEGRAL**

- Posición financiera
- Financiación
- Depósitos
- Fondos de inversión

**TARJETAS**

- Transferencias
- Nóminas
- Cheques
- Carding

**FACTURAS**

- Recibos
- Impuestos municipales
- Confirming proveedores
- Transferencias

Dudas sobre **SEPA**

¡SEPA!

En la encuesta **¿cómo es su opinión sobre BBVA net cash?**

¡PARTICIPA!

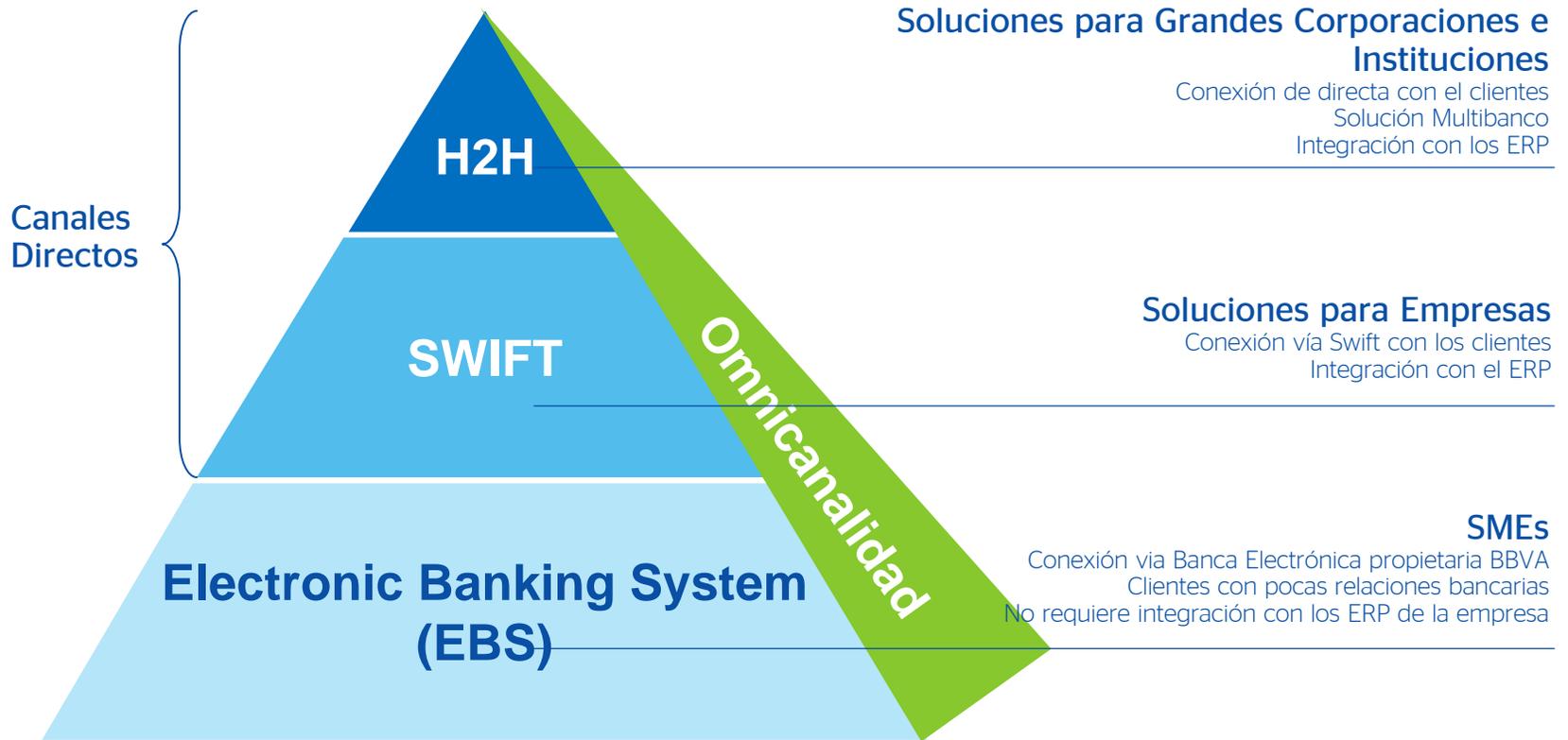
©2013 BBVA S.A. Última conexión realizada el 24.04.2012 a las 15:34 | Seguridad | Tarifas y otros avisos | Aviso legal

# ¿Por qué Banca de Empresas necesitaba una solución B2Bi?

En **BBVA** nos encontramos con una evolución importante en las necesidades de los clientes, debido a **cambios estructurales** que están realizando en sus modelos organizativos



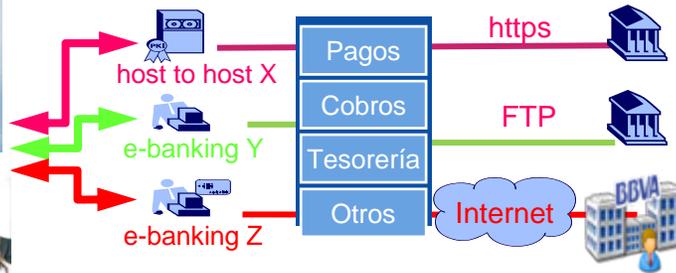
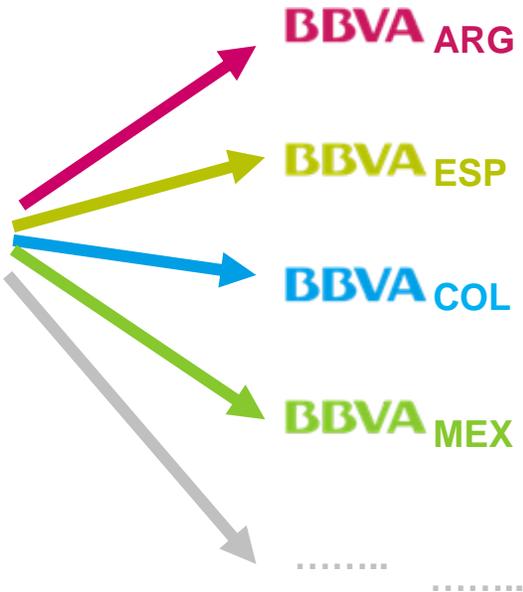
# ¿Por qué Banca de Empresas necesitaba una solución B2Bi?



Requieren operar los distintos productos y servicios por distintos canales

# Caso de uso - situación anterior

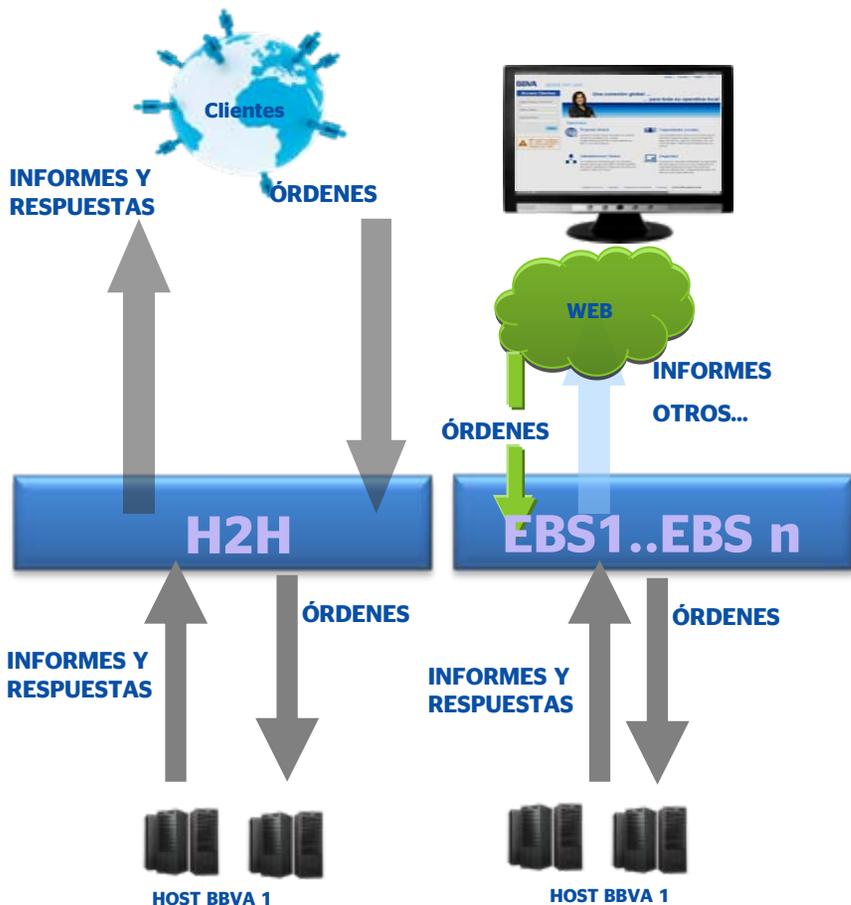
La Empresa XXX utilizaban **múltiples conexiones**, una por cada geografía en las que operaba



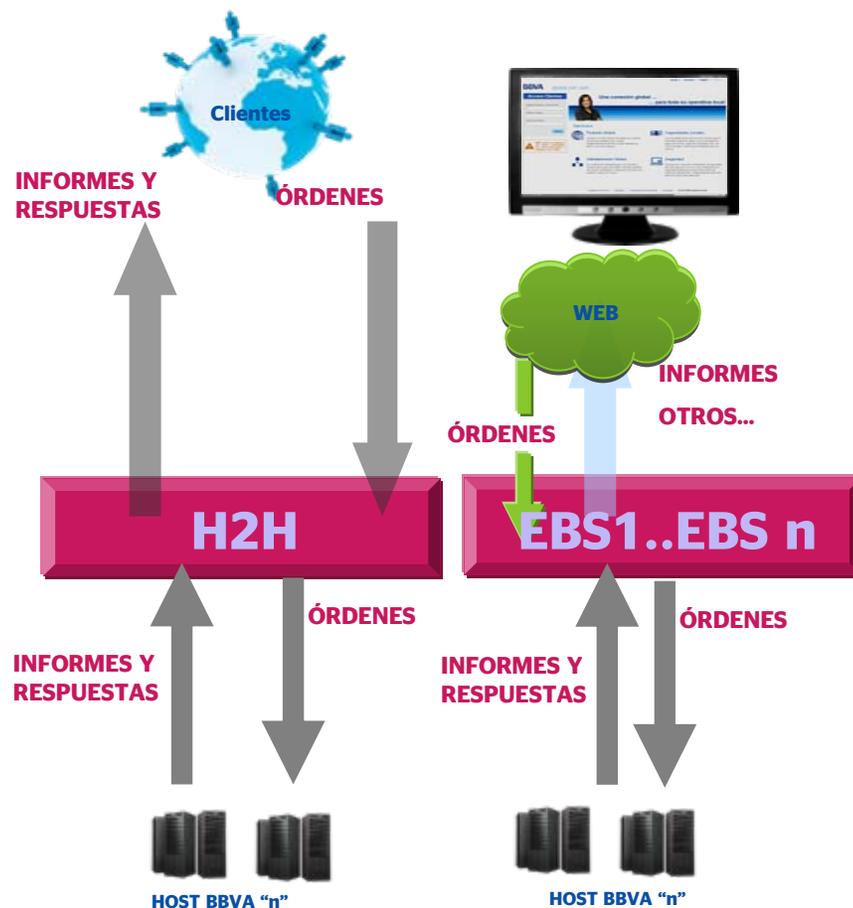
La Empresa XXX utilizaba **múltiples sistemas heterogéneos** con varios puntos de control y gestión

# Caso de uso - situación anterior

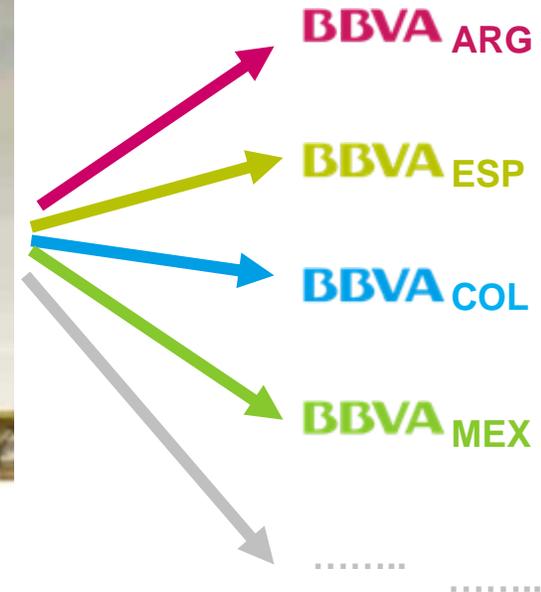
## PAIS BBVA 1



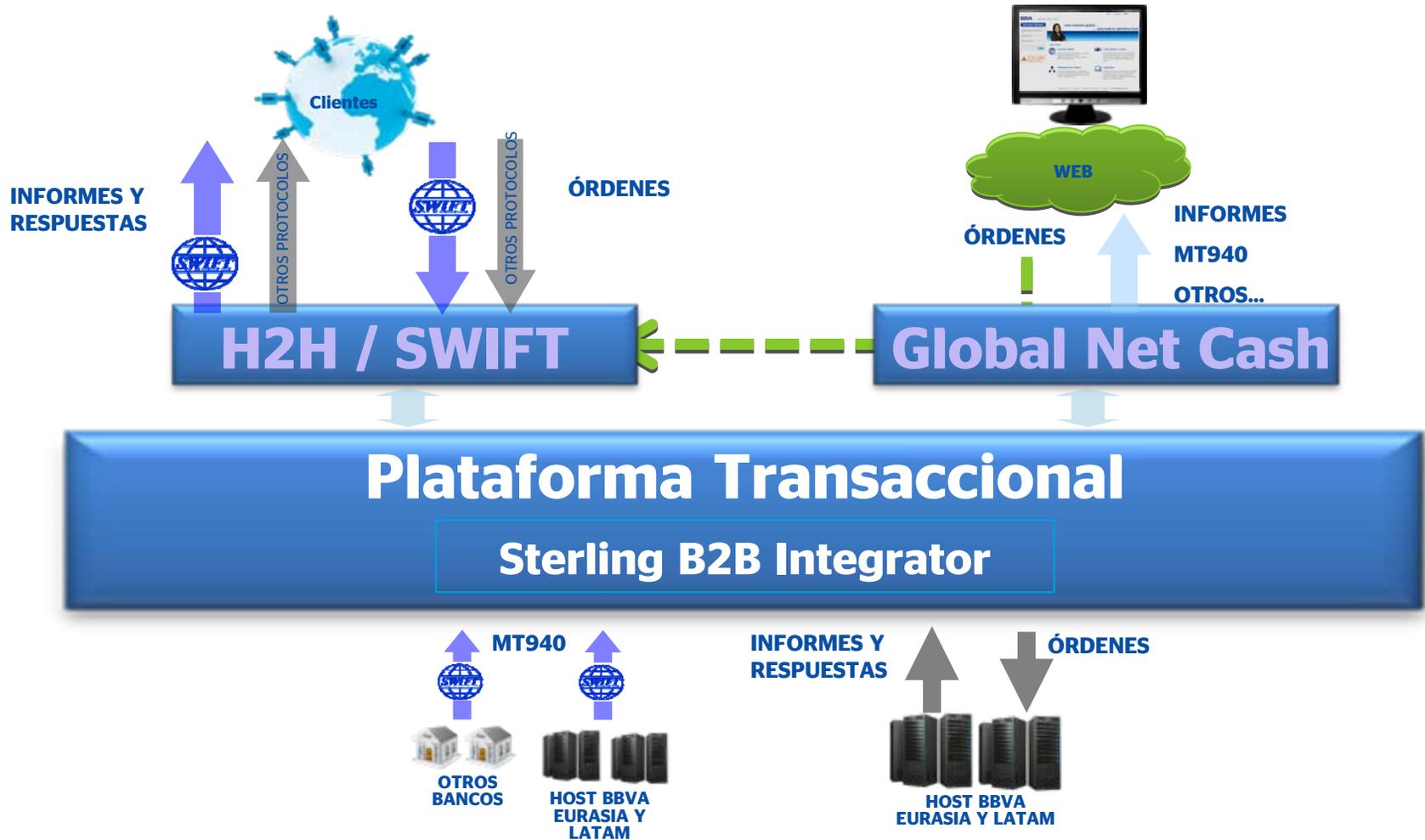
## PAIS BBVA "n"



# Caso de uso - situación actual



# Caso de uso - situación actual



# Resultados obtenidos

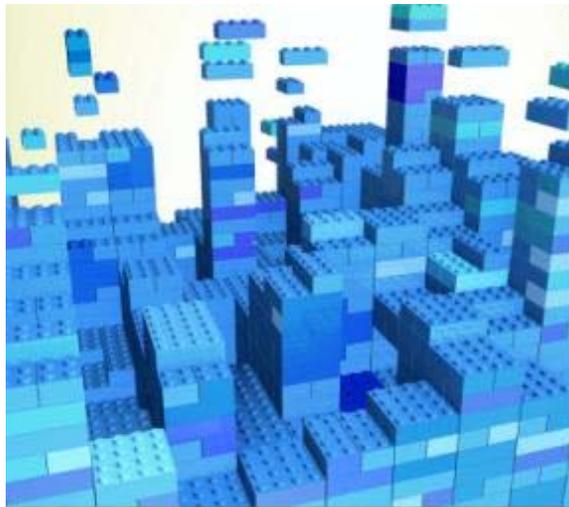
## Ventajas

- Escalabilidad
- Reducción del riesgo
  - Adaptación
  - Eficiencia
  - Flexibilidad
  - Agilidad

La introducción de Sterling B2B Integrator nos ha permitido **adaptarnos a las necesidades** de los **clientes** ofertando los mismos **servicios** desde **cualquier canal** y permitiendo una reducción significativa del **time to market**

# Evolución futura

Evolucionar Plataformas



Nueva Experiencia de Cliente



Nuevos Contenidos



Gracias

