

Insight 2

# DIVERSIFICACIÓN DE LA BANCA EN SU MODELO DE CONSUMO E IMPACTO AL CLIENTE

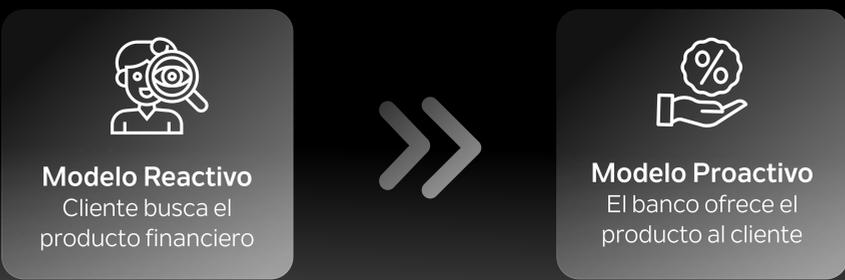


## CONTEXTO DE LA BANCA

La relación entre clientes y entidades bancarias está evolucionando

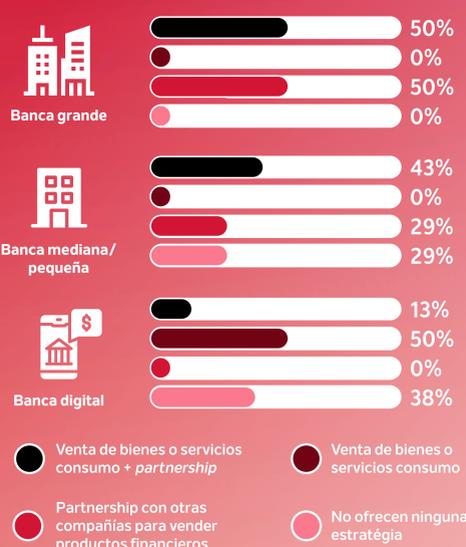
**Ir al Insight 1**

"El futuro de la banca, nuevos modelos de negocio no bancarios"



## ANÁLISIS DEL MERCADO ESPAÑOL

### Entidades bancarias que ofrecen productos o servicios de consumo



### Evolución de los modelos de negocio

La banca digital aprovecha sus propios canales y el modelo de relación con sus clientes para:

- Ser distribuidor directo de productos de consumo apalancados en productos financieros
- Habilitar plataformas de Marketplace donde los vendedores comercializan sus productos y servicios

La banca tradicional empezó apostando por un modelo de negocio con prescriptores y ha evolucionado incorporando la venta de productos de consumo desde sus propios canales

### Estrategia de venta



## ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNACIONAL

### EEUU y Alemania

Países con entidades financieras muy asentadas, que han seguido una tendencia parecida a la de España



La Banca tradicional ha evolucionado a venta directa de productos de consumo a través de Marketplace propios



Algunos bancos han innovado ofreciendo una venta complementaria de productos de consumo a partir de un producto financiero

### India, Nigeria y China

Países en vías de crecimiento económico, dónde la banca no está tan asentada han seguido otras tendencias



Entidades bancarias grandes, con gran digitalización del banco, han aprovechado sus canales para la venta directa de productos y servicios



Incorporación de bancos fundados por de Telecomunicaciones, con gran impacto en la población

\*Próximamente en el Insight 3

### Entidades bancarias con venta directa de productos y servicios

Entidad bancaria	Marketplace	Productos ofrecidos
 JPMORGAN CHASE & CO.	 CHASE Auto B2C	Coches primera y segunda mano
 China Construction Bank	 Buy.ccb B2C	Electrónica Movilidad Hogar Ocio Deportes Viajes Restauración Moda Joyería
 SBI	 yono SBI B2C + B2B	Electrónica Movilidad Hogar Ocio Deportes Sanidad Seguridad Viajes Restauración Formación Moda Joyería
 GTBank	 Habari B2C	Electrónica Hogar Ocio Deportes Viajes Restauración Moda Joyería

## CONCLUSIONES

Las entidades bancarias españolas están trabajando en la diversificación de sus modelos de negocio

La banca digital en España está aprovechando sus plataformas digitales para vender productos no financieros

Los bancos pertenecientes a países emergentes cuentan con modelos ágiles que apuestan por el desarrollo de Marketplaces potentes

## RETOS

Diseño de un negocio *client centric* que ofrezca productos que cubran las necesidades e inquietudes de los clientes.

Creación e implantación de una plataforma tecnológica adecuada y flexible adaptada a la venta de todos los productos, maximizando la experiencia del cliente.

Necesidad de definir y establecer una logística y modelo operativo excelentes que permitan llevar a cabo este nuevo modelo de negocio.



**Luis Fernández**  
Partner



**Joan Carbonell**  
Partner



**Vanessa Sarrà**  
Corporate Director



**Joan Manel Aparicio**  
Senior Manager



**María Iscla**  
Manager



**Isabel Peiró**  
Manager

[Ir al Perfil Web](#)

[Ir al Perfil Web](#)