

## **El sector financiero tradicional reacciona ante la llegada del Digital Banking**

**La banca tradicional ha buscado su razón de ser para sobrevivir y convivir con la Digital Banking. Nuevos métodos de trabajos y servicios que impulsan y fomentan la rentabilidad, competencia y un mejor servicio al cliente. Uno de los retos prioritarios del sector pasa por desarrollar una estrategia adecuada colaborativa con las grandes empresas tecnológicas que han entrado en el nuevo escenario financiero**

La tecnología ha removido las raíces de los sectores económicos, el bancario y financiero, no iba a ser menos. En los últimos veinte años ha cambiado por completo este sector; el negocio tradicional de guardar y prestar dinero ha pasado de una etapa dorada, sin competencia, a una fase de decrepitud y reorientación para sobrevivir. En este tiempo, la banca tradicional no lo ha tenido fácil, ha tenido que hacer frente a la recesión económica de 2008 e hibridar su modelo de negocio hacia la transformación digital con contundentes cambios organizativos y de ejecución para amoldarse a los cambios tecnológicos de nuestra sociedad. Sólo en la última década en España, las entidades tradicionales han perdido más del 60% de sus sucursales físicas; y en 2020 está previsto el cierre de más de un millar de oficinas, descendiendo a la par sus plantillas. Las oficinas se están convirtiendo en un canal residual, tanto por sus horarios, como por la limitación en la inmediatez del servicio, a dichos factores hay que agregar el tiempo de espera o la posibilidad de realizar la mayoría de las acciones por otros canales.

La banca no se ha quedado de brazos cruzados y ha emprendido un proceso de convergencia hacia la digitalización sin vuelta atrás. Así lo afirma Antonio García Rouco, director general de GDS Modellica: “La transformación digital ha dejado de ser una opción, y ha pasado a ser una palanca de eficacia para sobrevivir y posicionarse en el nuevo ecosistema financiero en el que han aflorado nuevos modelos de negocios y entrado en escena nuevos actores que, en principio, eran vistos como una amenaza. La presencia inesperada de FinTech, BigTech, multinacionales o gigantes de otros sectores (GAFA) que empiezan a prestar servicios financieros, una competencia que se afianza al ser más ágiles y dotar al sector de mayor flexibilidad y alternativas. La aparición de las empresas FinTech, ha obligado a la transformación digital del sector financiero tradicional, de lo contrario quedarían relegadas a un segundo plano o desaparecerían”. La banca tradicional ha de renovarse, encontrar su razón de ser y buscar su lugar para sobrevivir. Un entorno muy complejo, donde la revolución digital se impone al operar cada vez más con dispositivos móviles, tendencia que pone en entredicho la propia existencia de las sucursales bancarias. “Hay bancos que ya operan por móvil o internet y sin intervención humana en los procesos operativos que lo hacen las máquinas a través de complejos algoritmos que son capaces de decidir si te dan una tarjeta de crédito, en qué condiciones y límites con la finalidad de prevenir posibles fraudes. Esa es la tendencia, no creo que desaparezca la banca tradicional, pero si cada vez tomará más peso la banca digital, con la rapidez que el mercado lo exige”, nos expresa García Rouco.

GDS Modellica consciente de las nuevas necesidades del sector, ha desarrollado soluciones flexibles que posibilitan a las empresas financieras crear, gestionar y mejorar estrategias de manera más rápida, conveniente y personalizada, manteniendo el cumplimiento dentro de un entorno regulatorio muy estricto, además de ayudarles en la aceleración del ciclo comercial adaptándolo tanto al

otorgamiento de créditos como proporcionando propuestas de préstamos, siempre con la máxima seguridad. En palabras de su director general: “Estamos ante un cambio de ciclo en lo que a transformación digital y también de generación, si se quiere ser competitivo en el mercado hay que ser ágiles en la toma de decisiones, innovadores y saber cómo adaptarse a las nuevas tecnologías”.

La banca tradicional, en definitiva, ha tenido que adaptarse a los nuevos hábitos de los clientes, adoptar nuevos métodos de trabajo, como multicanalidad, reorientarse y ofrecer nuevos servicios exclusivos que impulsen y fomenten la competencia y proporcionen un mejor servicio al cliente. El sector ha reaccionado acelerando sus procesos de transformación digital, lanzando nuevos productos y servicios digitales. También ha comprendido, en este tiempo, que la rivalidad con las FinTech, no tiene razón de ser y, ya no actúan, en lo fundamental, como competidores, sino que buscan fórmulas de colaboración para encontrar la mejor vía para generar valor. El gran reto actual de la banca es, por tanto, desarrollar una estrategia adecuada para hacer frente a las grandes empresas tecnológicas que, han llegado para quedarse en el negocio bancario. La gestión eficaz y ágil es más necesaria que nunca en los procesos de riesgos, en combatir el fraude y en generar relaciones rentables con los clientes. En GDS Modellica, explica García Rouco: “Gracias a nuestra sólida experiencia en el sector bancario, hemos desarrollado nuevas técnicas con enfoque analítico ágiles que ayudan a resolver los problemas cotidianos, conocemos muy bien la importancia que tiene mejorar las prácticas de gestión de riesgos y obtener valor y un sólido retorno de la inversión al implementar el análisis y tecnología”.

Por último y, no menos importante, en el nuevo contexto hay que seguir garantizando la seguridad de los sistemas financieros y de la banca en general, prevenir los riesgos y amenazas en los medios de pago debido al enorme volumen de transacciones online. Este proceso implica trabajar contrarreloj para cumplir las normativas y actualizar sistemas de seguridad y luchar contra el fraude y los ciberataques del sector que poco a poco va cambiando. Si, en un principio, los fraudsters se centraban en hackear los sistemas bancarios, ahora, a medida que tecnología de lucha se adapta y mejora, han desviado su atención hacia los clientes, un objetivo más sencillo y vulnerable.

GDS Modellica: GDS Modellica, con presencia mundial, es una compañía de software para la gestión de riesgo de crédito. Lleva más de 15 años colaborado con éxito con cientos de instituciones financieras, minoristas, aseguradoras y diversas organizaciones en más de 36 países. La entidad provee softwares de decisión y una tecnología analítica que ayudan a las empresas a gestionar los procesos de riesgos, combatir el fraude y generar relaciones rentables con sus clientes.

<https://www.gdsmodellica.com>

**Datos de contacto:**

En Ke Medio Broadcasting  
912792470

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Software](#) [Ciberseguridad](#) [Seguros](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>