



**Foro Profesional**  
Marketing y Ventas para  
Entidades Financieras y Aseguradoras



# DESARROLLO DE REDES ANTE UN ESCENARIO DE CONCENTRACIÓN BANCARIA



09 Marzo 2010



## UNA REALIDAD

**EL MODELO CON EL QUE SE  
PRODUZCA LA CONCENTRACIÓN  
SERÁ DETERMINANTE EN LA RED  
DEL SECTOR FINANCIERO DE LOS  
PRÓXIMOS AÑOS.**

## TIPOS DE INTEGRACIÓN

**Fusión entre cajas  
de una misma CCAA**

**Fusión entre  
Cajas de  
diferentes CCAA**

*Compra de redes de  
cajas por parte de un  
banco español*

**COMPRA DE REDES DE  
CAJAS POR PARTE DE UN  
BANCO EXTRANJERO**

**ESTABLECIMIENTO DE  
INTEGRACIONES  
VIRTUALES SIP**

**- YA IMPLANTADO EN ESPAÑA  
- SIN IMPLANTAR EN LA BANCA  
RETAIL**

## UN CONDICIONANTE

**LAS INTEGRACIONES TENDRÁN  
DESARROLLOS DIFERENTES NO SÓLO POR EL  
MODELO SINO TAMBIÉN POR LA "SITUACIÓN"  
DE LOS INTEGRANTES.**

**SANEADAS  
CON  
SANEADAS**

**SANEADAS  
CON  
MENOS  
SANEADAS**

**MENOS  
SANEADAS  
CON  
MENOS  
SANEADAS**

# **LAS CONSECUENCIAS**

## **RAZONABLEMENTE UN PROCESO DE INTEGRACIÓN:**

**REDUCE EL NÚMERO DE AGENTES QUE OPERAN EN EL MERCADO**

**DURANTE UN TIEMPO PREVIO, EN EL PROCESO Y EN UNA PRIMERA ETAPA PUEDE RALENTIZAR LA ACTIVIDAD**

**GENERA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO**

*Produce eficienciación (Racionaliza)*

**FORTALECE EL SISTEMA**

**¡¡OJO CON ALGUNOS RIESGOS DE CARÁCTER SOCIAL!!**

## UNA TESIS

# ¿QUÉ SUCEDERÁ EN CUANTO A REDES?

- SE SUPRIMIRÁN REDUNDANCIAS**
- SE REVISARÁN ALGUNOS PUNTOS DE VENTA NO RENTABLES**
- SE DESPLAZARÁN UBICACIONES**
- SE MODIFICARÁN MODELOS DE OFICINA**

## UN DESEO

**DEBERÍAN INTEGRARSE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LOS DIFERENTES CANALES (POR SEGMENTOS)**

**DEBERÍA REVISARSE EL ROL DE LA OFICINA**

**DEBERÍA DE INCREMENTARSE LA POTENCIA COMERCIAL DE CADA OFICINA (EFICIENCIACIÓN COMERCIAL - REVISIÓN DE MODELOS)**

**LA FUNCIÓN DEL DIRECTOR REGIONAL Y DE LAS PERSONAS QUE TRABAJEN EN LAS OFICINAS PRINCIPALMENTE EL DIRECTOR DE OFICINA TIENE QUE EVOLUCIONAR.**

**NO DEBERÍA DESTRUIRSE LA FUNCIÓN SOCIAL QUE CUMPLEN ALGUNOS PUNTOS DE VENTA (DE DUDOSA RENTABILIDAD ECONÓMICA DIRECTA)**

## LA CONCLUSIÓN

- ❑ **IMPORTANCIA** DE LOS MODELOS QUE SE ELIJAN
- ❑ EL SISTEMA FINANCIERO **MEJORARÁ**
- ❑ EL TAMAÑO DE LA RED **DISMINUIRÁ**
- ❑ EL PUNTO DE VENTA TIENE QUE **CAMBIAR**
- ❑ LOS MODELOS DE DIRECCIÓN Y LAS FUNCIONES COMERCIALES **NECESITAN EVOLUCIONAR**

# **LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN PRODUCEN DIFICULTADES EN EL CORTO PLAZO Y OPORTUNIDADES EN EL MEDIO PLAZO.**

**"HAY QUE LUCHAR,  
HAY QUE ESFORZARSE  
NADA LES PUEDE DETENER"**





**¡GRACIAS!**



**Presidente de Tatum**