

De la banca digital a las plataformas bancarias digitales (DBP)

A medida que se está avanzando en materia de digitalización financiera, comienza a observarse una potencial evolución hacia modelos bancarios basados en plataformas. Puede tratarse de la alteración más disruptiva para elementos como los modelos comerciales, la estructura competitiva, los precios y el comportamiento del cliente en la banca, de manera similar a lo que se ha observado en el comercio minorista.



Las plataformas bancarias digitales (*digital banking platforms* o DBP) se configuran como mercados digitales que proporcionan una amplia gama de servicios financieros digitales. A diferencia de la banca digital, las plataformas se configuran como auténticos *marketplaces*. Así, en lugar de ofrecer productos y servicios financieros

digitales de una única entidad, son capaces de integrar la oferta de un amplio número de proveedores de productos bancarios. En este sentido, suponen un paso más avanzado que la banca abierta (*open banking*).



Algunos de los beneficios de una estructura basada en plataformas incluyen la agilidad y la capacidad de crear valor con un ecosistema de proveedores y distribuidores de servicios interdependientes. En banca, la eficiencia proporcionada por un modelo basado en plataformas puede ser significativa. Según el Informe Bancario Mundial

2020 de Capgemini¹, aquellas entidades financieras que puedan ofrecer servicios basados en plataformas totalmente digitales podrán reducir significativamente sus costes y mejorar su eficiencia.

Con un modelo de banca basado en el *platform banking*, se pretende también atender mejor las necesidades del cliente y poder ofrecer servicios más allá de una cartera limitada. Los clientes pueden beneficiarse de la banca de plataformas con más facilidad de acceso y más opciones de elección y comparación de cada producto.



Algunas entidades financieras están dando pasos hacia modelos basados en plataformas. En algunos casos, se están adoptando

enfoques híbridos, que combinan productos y servicios de terceros con los propios. Por ejemplo, Goldman Sachs ha lanzado una *app* que ofrece, entre otros, los productos financieros de la competencia². Por su parte, Commerzbank ha desarrollado una plataforma abierta como *marketplace* de préstamos (*Mainfundern*) para empresas. En España, BBVA permite agregar en su *app* de banca móvil los productos que los clientes tienen contratados en otras entidades. Así, los clientes pueden integrar fondos de inversión, planes de pensiones, depósitos, valores, productos hipotecarios y de consumo de varias instituciones.

¹ World Retail Banking Report 2020. Capgemini y Efma. <https://worldretailbankingreport.com/resources/world-retail-banking-report-2020/>

² Goldman Sachs, the 150-year-old investment bank, is staking its future on a mobile app. CNBC. 13 enero 2020. <https://www.cnbc.com/2020/01/13/goldman-sachs-150-year-old-bank-stakes-its-future-on-a-mobile-app.html>