

Afi **STB** 

Simulador de Tarifas Bancarias



Afi

www.afi.es

¿Por qué un Simulador de Tarifas Bancarias?

La situación en la que se desenvuelve la actividad bancaria actual viene marcada, entre otros factores, por:

- Un fuerte endurecimiento del entorno competitivo (globalización, innovación, nuevos canales...), que tiene como consecuencia un importante estrechamiento de los márgenes financieros.
- La publicación de la nueva Circular de Solvencia (adaptación del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea), que propugna una mayor vinculación entre el riesgo asumido en una operación y el consumo de capital derivado de la misma.

La combinación de ambos factores conlleva una mayor dificultad para obtener una rentabilidad adecuada de los recursos consumidos en cada operación, en un entorno de creciente complejidad.

En este contexto, contar con una herramienta que ayude a la fijación del precio de una operación de forma individualizada se antoja fundamental. Los tiempos en que los precios los fija el mercado deberían ir dando paso, paulatinamente, a un entorno de pricing ajustado a las características del cliente y de la operación.

Objetivos

De carácter estratégico:

- Aumentar la vinculación del cliente, mediante la venta cruzada de productos (activo, pasivo, fuera de balance y servicios).
- Contribuir a mejoras de **rentabilidad, eficiencia y solvencia**.
- Establecer una relación económica y comercial justa.
- Implantar un sistema de precios y diferenciales coherente desde un punto de vista financiero y competitivo.
- Asegurar que los componentes que forman el precio están incluidos en la **fijación de tarifas**.
- Ayudar a desarrollar una filosofía de **rentabilidad ajustada al riesgo**.
- **Medir** y premiar el verdadero **esfuerzo comercial** de la red de oficinas.

De carácter operativo:

- Establecer un marco objetivo de precios y diferenciales.
- Adaptar constantemente los precios a las condiciones de la entidad, del mercado y del cliente.
- Agilizar los canales de comercialización, fijando la atención y las responsabilidades de la fijación de tarifas en los distintos centros de negocio (oficinas).
- Implantar los sistemas de seguimiento que verifiquen la efectividad de la **política de precios**.
- Disponer de un sistema de recomendación de productos, basado en el análisis de posiciones y necesidades del cliente.

Principios de construcción

Los algoritmos internos de la presente herramienta aseguran la coherencia financiera en la formación de las tarifas así como la completa integración de dichos precios en el marco competitivo de actuación de la entidad y su aplicación en el momento negociación individual de cada tarifa.

Desde el punto de vista de la coherencia financiera, el simulador asegura:

- **Independencia y objetividad** en la formación de las tarifas.



Afi

www.afi.es

- **Coherencia** con la política de activos y pasivos decidida por la entidad.
- Indiciación a tipos de mercado, **eliminando la exposición al riesgo de interés** del área comercial.
- Integración con los principios de elaboración de la **Cuenta de Resultados de Gestión** de la entidad.
- Y en particular, reflejo de la **posición de liquidez** de la entidad y de su **riesgo de crédito** en mercado, su estructura de **gastos generales** (personal, administración, amortizaciones...), el **objetivo de solvencia** y el binomio rentabilidad/riesgo (**remuneración del capital**) decidido por la entidad.

Desde el punto de vista de la coherencia competitiva, el simulador asegura y facilita, con carácter previo así como en el propio momento de aplicación del precio:

- Coherencia con la política comercial de la entidad.
- Elaboración de un **marco de precios** básico, que puede distinguirse por plazos e importes, segmentos de clientela y mercados de actuación.
- Alineación con el poder de **negociación** de la entidad/valor de franquicia por segmentos de clientela y mercados de actuación, así como atención al propio poder de negociación de clientes.
- Coherencia con la **sensibilidad al precio** del cliente en el momento de su aplicación y flexibilidad o capacidad de negociación en la individualización del precio
- Vinculación a **fidelidad/rentabilidad** del cliente en función del resto de posiciones, integrándose con otras aplicaciones de la entidad que faciliten información del cliente
- Asignación de **atribuciones** al director de zona u oficina para facilitar la negociación del precio y su ajuste al cliente
- **Seguimiento ex post** de las actuaciones comerciales derivadas de una aplicación del precio por debajo del umbral de rentabilidad individual de la operación o rentabilidad global del cliente

Por otro lado, la herramienta **se puede integrar con otras aplicaciones**, sistemas y herramientas de la entidad para obtener y facilitar información (cuenta de resultados de gestión, CRM, agenda comercial...) que enriquezca su aplicación el oficina así como el seguimiento posterior de las operaciones contratadas con la ayuda del simulador de tarifas bancarias.

Funcionalidades

- Propuesta de cartera de venta cruzada para el cliente.
- Posibilidad de simulación de múltiples carteras / ofertas comerciales.
- Simulación de tarifas de productos de activo, pasivo, fuera de balance y servicios. La simulación se realiza aplicando las características específicas y límites establecidos por la entidad para cada producto (tipos, diferenciales y comisiones mínimos y máximos, duraciones, plazos y frecuencias de revisión permitidos...).
- Considera todas las variables de cliente y de producto para una correcta simulación basada en los siguientes componentes:
 - **Ingresos o costes financieros** de la operación (según sea Pasivo o Activo).
 - **Consumo de capital** (regulatorio, económico o corregido por solvencia objetivo) (sólo para Activo).
 - **Provisiones genéricas / pérdida esperada** (sólo para Activo).
 - **Gastos de explotación** asociados.
 - **Margen objetivo** (sólo para Pasivo).



Afi

www.afi.es

- Otros **factores de ajuste** (estratégicos, de venta cruzada, u otros).
- Calcula en tiempo real la rentabilidad o coste financiero de la operación. La herramienta, incluso, calcula el diferencial que permite al gestor alcanzar el break-even.
- Visión integrada de:
 - Rentabilidad actual del **cliente** (histórica en el último año y esperada en el año vista).
 - Rentabilidad esperada de la **venta comprometida**, con el detalle de rentabilidad individual de cada operación
- El simulador se puede ejecutar de forma independiente, o integrado con el workflow de aprobación de activo ya existente en la entidad.

Pantallas de la aplicación

Productos reales

Nombre	Cantidad	Rent. global	Valoración	Acciones
Préstamo pers	50.000,00 €	625,00 €	★★★★	Modificar
Préstamo pers	50.000,00 €	0,00 €	★★★★	Modificar
Tarjeta débito	2 U.	300,00 €	★★★★	Modificar
Subtotal		925,00 €		

Productos en simulación

Nombre	Cantidad	Rent. global	Acciones
Depósito a plazo	5.000,00 €	52,80 €	Eliminar
Subtotal		52,80 €	
Total		977,80 €	

Datos básicos

Importe: 5.000 €
 Duración: 12 meses
 Bonificación: 0 %
 Periodicidad pago: Monthly
 Tipo de depósito: Variable
 Divisa: EUR
 Referencia: Euribor
 Diferencial: 1,00 %

Cuenta de resultados

Saldo	5.000,00 €
Ingresos	5,43 %
Coste financiación ajena	5,57 %
Coste financiación propia	0
Costes explotación	0,74 %
Dotaciones genéricas	0
RAR	0,00 %

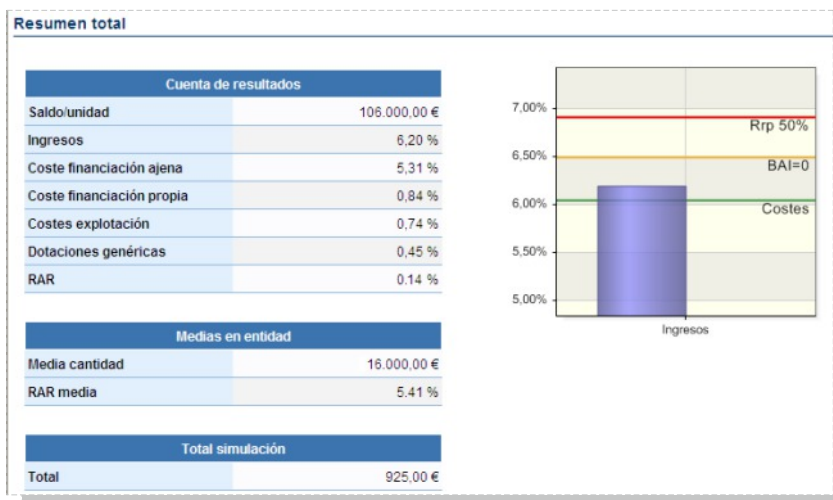
Medias en entidad

Media cantidad	1.000,00 €
RAR media	3,41 %



Afi

www.afi.es



Características técnicas

- **STB** es una aplicación basada completamente en entorno web, zero-footprint (no requiere de instalaciones de plug-ins en el browser del cliente).
- El servicio se presta a través de un servidor Microsoft Internet Information Server 6.0 o superior, que disponga de .NET Framework 2.0.
- La integración con las bases de datos de clientes, catálogos de productos, sistemas de rentabilidad, etc. de la entidad, se realiza mediante la implementación de servicios web, dentro o fuera de una arquitectura SOA. La implantación por defecto permite que la comunicación entre sistemas de la entidad y **STB** se realice a través de XML o un sistema gestor de bases de datos.
- El sistema de autenticación de usuarios basado en firma hash (SHA-1) permite la integración con cualquier sistema de autenticación/autorización y el enlace directo desde la intranet corporativa.
- La implantación de la solución contempla la adaptación del look and feel de la herramienta a las especificaciones de estilo de la entidad.

Contacto

Para cualquier información o aclaración adicional sobre **STB** dirigirse a:

Contacto: **Esteban Sánchez**
Borja Foncillas

E-mail: **esanchez@afi.es**
bfoncillas@afi.es

Tlfno: **915 200 103 | 915 200 106**

Web: **www.afi.es**



Afi