

Prensa Capgemini
Paqui López/Ángeles García Molero
+34 (91)6577918/00
E-mail: flopezl@capgemini.es

Según el Informe Mundial de Pagos de Capgemini, RBS y EFMA

El pago con tarjeta crece el 11,2 por ciento en todo el mundo

- El número de pagos con tarjeta mantuvo un buen ritmo de crecimiento hasta alcanzar el 11,2% en 2008.
- A pesar de la situación económica y del delicado momento para el sector bancario, los Departamentos de Pagos se mantienen como una fuente estable de ingresos para las instituciones financieras.
- Una de las claves para implementar con éxito SEPA es conseguir que las autoridades y entidades involucradas establezcan una fecha límite para la migración completa a este sistema.

Madrid, 10 de septiembre de 2009 – Las tarjetas siguen siendo el medio de pago que más crece al haber aumentado el volumen de transacciones un 11,2% en 2008, según la última edición del Informe Mundial de Pagos 2009 realizado por Capgemini, Royal Bank of Scotland (RBS) y la Asociación Europea de Dirección y Marketing Financiero (EFMA). Según el informe, el volumen total de los pagos excluyendo efectivo ha alcanzado los 250.000 millones y ha estado impulsado por un mayor uso de las tarjetas de crédito y débito. Asimismo, el informe afirma que los mercados globales siguen bajo el dominio de Estados Unidos y la Eurozona (en conjunto representan el 61% de los pagos con tarjeta), y sitúa a las economías emergentes en posición de avance en lo que se refiere al número total de transacciones.

En un entorno con condiciones económicas difíciles y en una época delicada para el sector bancario, las Áreas de Pagos de las entidades se han posicionado como una fuente estable y rentable de ingresos para las instituciones financieras. El informe concluye que, si bien algunas divisiones de pago han sufrido debido al deterioro de las condiciones de mercado y su volumen de negocio se ha visto reducido en el primer trimestre de 2009, estas áreas representan entre el 5 y el 20% de los ingresos de las entidades, y sigue siendo una fuente importante de ingresos para los bancos, con un ratio coste / beneficio del 50%.

En palabras de Bertrand Lavayssié, Director General de Global Financial Services de Capgemini: *“Los medios de pago siguen siendo un negocio atractivo, incluso en las actuales condiciones económicas. La crisis del crédito ha provocado un cambio en las prioridades y los clientes están buscando la mejor optimización del capital al mismo tiempo que se enfrentan a una restricción de la financiación externa en medio de unas condiciones crediticias estrictas”*.

Además, los medios de pagos generan ingresos recurrentes y proporcionan una importante fuente de liquidez a las entidades. Brian Stevenson, Director General de Global Transaction Services de RBS ha

afirmado que *"los factores clave de éxito para el desarrollo de servicios transaccionales siguen siendo: un personal cualificado, unas relaciones sólidas con los clientes, unas plataformas de tecnología seguras, una red de prestación de servicios eficaz y global y la capacidad de incrementar la eficiencia mediante las economías de escala"*.

La estandarización de la SEPA seguirá marcando la agenda

En Europa, la voluntad política de impulsar un sistema financiero único ha permanecido intacta y los esfuerzos se han enfocado en avanzar en la implantación de SEPA. Una de las claves para acelerar este proceso, según desvela el informe, es que los grupos de interés fijen una fecha límite para la plena migración a SEPA. Es evidente que entre las soluciones que aporta esta zona única de pagos se encuentran las mejoras tangibles en el rendimiento operativo y la claridad en las normas que se utilizarán para pagos de SEPA (por ejemplo, las relativos a los datos). De esta forma, se puede dar prioridad a las inversiones en TI y a los planes de implantación de SEPA. Los reguladores europeos muestran cada vez un mayor apoyo a la necesidad de fomentar la implantación más rápida mediante el establecimiento de una fecha límite común.

SEPA es una iniciativa de impacto positivo que debería reducir los costes y minimizar los riesgos que conllevan el proceso de pagos. Sin embargo, para su correcta evolución, los bancos, las corporaciones y autoridades públicas deben desempeñar un papel más activo en lo que se refiere a la resolución de migración al sistema SEPA. Con la estandarización de los pagos surgirán nuevas oportunidades de negocio, que se harán más patentes en el momento en el que empiece a aumentar la competencia en el sector de los pagos.

De hecho, la consecución de los objetivos de la SEPA enfocados a los pagos con tarjetas (SCF) implican la superación de una serie de obstáculos potenciales, como son las cuestiones sobre el cumplimiento de normativa, las actividades de estandarización en curso y las continuas incertidumbres que rodean las tasas de intercambio.

Crecimiento futuro e innovación potencial, focalizados en Asia

Según el informe, en otras regiones como Asia la innovación aplicada a los sistemas de pagos está llevando a la zona a la obtención de beneficios.

Para los bancos que buscan crecer y mejorar sus sistemas de pagos, existen referencias e iniciativas fuera de Asia que han demostrado que la innovación en los sistemas de pago es una fuente potencial de ingresos, particularmente entre operaciones no bancarias. El mercado asiático ofrece valiosas directrices sobre los factores de éxito para el desarrollo de instrumentos de pago diferentes, y las oportunidades para los bancos de generar nuevos ingresos mediante instrumentos de pago nacientes.

Los medios de pago emergentes como m-pagos (vía teléfono móvil), pagos sin contacto, e-pagos y autenticación biométrica pueden ayudar a los bancos a atraer y retener nuevos clientes, reducir el uso de

dinero en efectivo, crear nuevas ofertas, llegar a los mercados sin servicios bancarios y disminuir los costes operacionales.

Acerca del Informe Mundial de Pagos 2009

El Informe Mundial de Pagos de 2009, que recoge datos de Europa, América del Norte y Asia, pone de manifiesto la resistencia de la evolución de los sistemas de pagos en medio de las débiles condiciones económicas globales y de periodo lleno de desafíos para el sector bancario. Además de incluir las últimas actualizaciones de la SEPA y PSD, el informe de este año explora los desafíos presentados por las condiciones de mercado. Con la evolución de los servicios de transacción global, los bancos están explorando cada vez más, por ejemplo mediante el cambio productos mixtos, mejorando la rentabilidad de los instrumentos, la consolidación del proceso de las transacciones para aprovechar las escalas, y reduciendo el coste de las operaciones.

El Informe Mundial de Pagos 2009 examina estos ángulos a partir 36 entrevistas realizadas con 16 agentes de la banca y 20 de sus clientes. El Informe Mundial de Pagos 2009 está disponible para su descarga en www.capgemini.com/wpr09 y www.wpr09.com.

Acerca de Capgemini

Capgemini, uno de los líderes en servicios de Consultoría, Tecnología y Outsourcing del mundo ayuda a sus clientes a transformar y mejorar su negocio haciendo uso de la tecnología. La compañía se compromete a favorecer la libertad de acción de sus clientes y a optimizar sus resultados. Para ello, se apoya en un método de trabajo único que ha denominado Collaborative Business Experience y en un modelo de producción llamado *Rightshore*®, que ayuda a alcanzar el equilibrio adecuado entre el talento de Capgemini en distintos lugares, trabajando como un solo equipo para entregar al cliente la mejor solución para su negocio. Presente en más de 30 países, Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 8.710 millones de euros en 2008 y emplea 90.000 personas en todo el mundo.

Para más información visite www.capgemini.com.

Aprovechando la experiencia en la industria tecnológica, Capgemini satisface las necesidades cada vez más sofisticadas del sector de servicios financieros. Con una red de 15.000 profesionales que trabajan para más de 900 clientes en todo el mundo, Servicios Financieros de Capgemini SBU proporciona soluciones de adaptación a Banca, Seguros y Mercado de Capitales, y ofrece al sector un reconocido liderazgo.

Para más información visite: www.capgemini.com/financialservices

Acerca de Royal Bank of Scotland

El grupo RBS es una de las mayores entidades de servicios financieros. Con sede en Edimburgo, el grupo opera en el Reino Unido, Europa, América y Asia, sirviendo a más de 40 millones de clientes. RBS ofrece una amplia gama de productos y servicios a clientes personales, comerciales y grandes corporativos e



institucionales a través de sus dos filiales principales, el Royal Bank of Scotland y NatWest, así como a través de un número de otras marcas muy conocidas, incluyendo, Citizens, Ulster Bank, Coutts, Direct Line y Churchill.

La división de Mercados Globales del RBS es una de las cinco mejores para pagos internacionales creada tras la adquisición de ABN AMOR. El negocio comprende tres áreas clave: activos y gestión de la liquidez, comercio mundial y la adquisición de comercios y tarjetas comerciales. GTS está establecido a nivel mundial con presencia en más de 38 países y acuerdos con bancos alrededor de todo el mundo.

Para más información visite: www.rbs.com

Acerca de la EFMA, Asociación Europea de Dirección y Marketing Financiero

La EFMA es la principal asociación de bancos, compañías de seguros e instituciones financieras de toda Europa. Sin ánimo de lucro, la EFMA fomenta la innovación y las mejores prácticas en materia de financiación destinada a los particulares, favoreciendo el debate y el intercambio de puntos de vista entre entidades homólogas, contando con el refuerzo de una sólida variedad de servicios de información y numerosas oportunidades de encuentros directos. La EFMA fue fundada en 1971 y reúne en la actualidad a más de 2.100 marcas diferentes de servicios financieros de todo el mundo, incluido el 80 por ciento de los mayores grupos bancarios europeos. Las personas interesadas en obtener más información pueden visitarnos en www.efma.com.

Rightshore® is a trademark belonging to Capgemini.