

LA GRAN BANCA ESPAÑOLA CENTRA LA BATALLA EN LA VINCULACIÓN DEL CLIENTE

Dic 22, 2015 | Economía y Era Digital

Ex.17-12.

TRANSFORMACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO: En plena revolución digital, las entidades reivindican la necesidad de apostar por el asesoramiento y el valor añadido para lograr fidelizar a los consumidores a largo plazo. La competencia por ser el banco principal es feroz y debe basarse en la transparencia. La banca debe aprender a sacar partido de la ingente cantidad de datos de clientes que maneja. Jordi Nocolau, Director Territorial de CaixaBank en Barcelona: “La red de oficinas está en nuestro ADN y la digitalización es un medio para personalizar y avanzar en la fidelización”. Luis Buil, Diector Territorial del Sabadell en Cataluña: “El gran activo que debemos proteger es la relación personal con el cliente; la oficina sigue siendo un gran activo”.