

negocio a la banca?

con los grandes jugadores de Wall Street.

Cecabank ofrecerá servicios fiscales a sus clientes

SE ALÍA CON WTAX/ La entidad lanza un servicio para gestionar las reclamaciones judiciales de impuestos de sus clientes.

Expansión. Madrid

Cecabank quiere ampliar su base de clientes de depositaria y custodia, un segmento cada vez más competido, sobre todo por las grandes firmas internacionales. Para ello, está trabajando en ampliar el catálogo de servicios de valor añadido que presta a sus clientes y en las últimas semanas ha lanzado una nueva propuesta de gestión integral de la reclamación de impuestos.

La entidad ha firmado una alianza a largo plazo con Wtax, proveedor líder mundial de servicios de devolución de impuestos, para proporcionar y facilitar soluciones de tramitación directa para los servicios fiscales de custodia de Cecabank.

La firma ha comenzado a ofrecer esta solución a las gestoras que ya son sus clientes, es decir, que ya tienen depositado su patrimonio en el banco y les permite, dependiendo del tipo de vehículo (fondos de inversión, fondos de pensiones, Sicav o planes de pensiones de aportación voluntaria, EPSV), reclamar la devolución de impuestos en mercados europeos para los que existe jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Beneficios

El nuevo acuerdo permitirá a los clientes de Cecabank tener acceso automático a mecanismos mejorados de devolución de impuestos con una cobertura adicional del mercado de servicios fiscales. A nivel práctico, Wtax analizará en qué situaciones las gestoras pueden recuperar parte de las retenciones aplicadas



Sede de Cecabank.

Cecabank busca ampliar el catálogo de servicios que ofrecer a sus clientes

en las inversiones, lo que Cecabank espera que se traduzca en un aumento de la rentabilidad final que las entidades de gestión ofrecen a sus clientes.

Además, la entidad espera una disminución de los plazos de recuperación para las gestoras, una rebaja de los costes para las entidades, que tendrá este nuevo servicio integrado en su oferta ya contratada, y una mayor eficiencia operativa.

Objetivo

“Buscamos ofrecer servicios cada vez más transparentes a nuestro clientes. La alianza

con WTax forma parte de la estrategia de valor añadido de Cecabank de ofrecer servicios mejorados relacionados con la cadena de valor de Securities Services, brindando a los clientes un gran paso en la optimización de los flujos de devolución de impuestos”, explica Aurora Cuadros, directora corporativa de Securities Services de Cecabank. “Esto va a ofrecer a nuestros clientes la oportunidad de añadir un mayor nivel de previsibilidad a sus flujos operativos que, en última instancia, contribuye al crecimiento de los resultados”.

El objetivo final es que Cecabank “ofrezca a sus clientes acceso a las devoluciones de retenciones fiscales en mercados no estándar y garantice un mejor plazo de comercialización”, explica Daniel Ginsburg, director general de WTax.

La morosidad bancaria baja al 3,55% en febrero

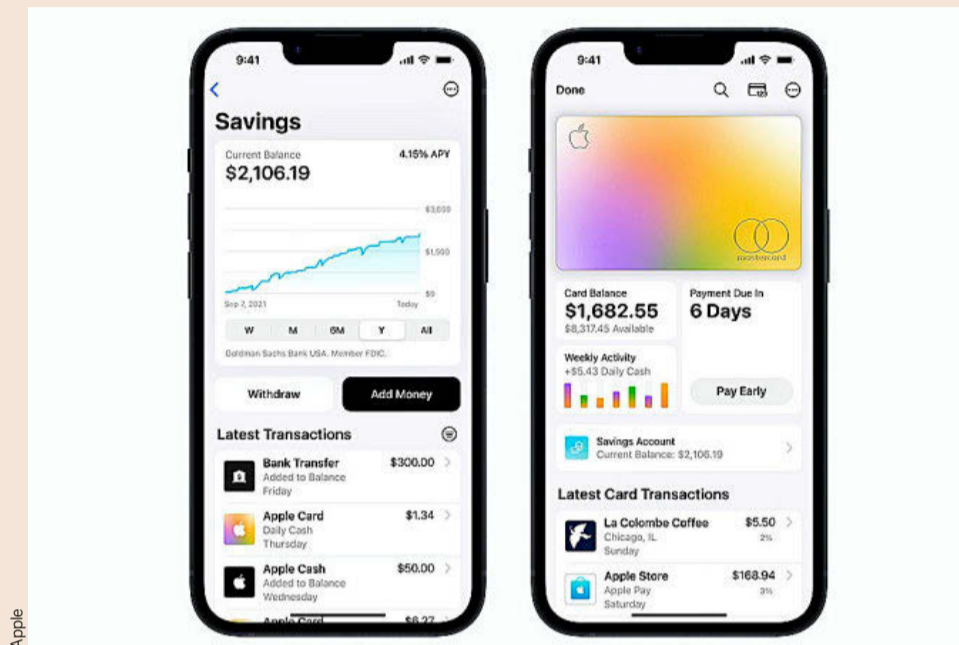
CRÉDITO La morosidad de entidades de crédito se situó en el 3,55% en febrero, ligeramente por debajo de la tasa del 3,56% de enero, y significativamente inferior al 4,31% que se registraba en febrero de 2022.

Panetta alerta sobre la volatilidad de los tipos

PANETTA Las tensiones geopolíticas podrían afectar negativamente al crecimiento económico, a las tasas de inflación y a la volatilidad de los tipos alertó ayer Fabio Panetta, miembro del Comité Ejecutivo del BCE.

La CNMV denuncia a seis chiringitos sin autorización

INVERSIÓN La CNMV advierte sobre seis entidades que prestan servicios de inversión sin tener autorización para ello. Son Wirrerium, Forzatrade, Pepperstoneld, Primus FX, Example 4 e Itraders FX.



La cuenta remunerada de Apple, que custodia Goldman, es uno de los últimos productos estrella.

APPLE PAY CRECE

Transacciones en miles de millones de dólares.



Expansión

Fuente: FT

Banco de Cupertino a corto plazo.

“Los bancos están sometidos a una regulación constante y están obligados a demostrar que están a la altura de la regulación todos los días”, afirma. “Alguien como Google o Apple sólo buscan la experiencia de ofrecer servicio a la gente, hacer que la gente dependa más de su ecosistema. No quieren ocuparse de la normativa. Eso algo difícil y complejo”.

Las ventajas de Apple

En opinión de Amit Daryani, analista de Evercore ISI, a Apple le conviene limitar sus ambiciones a la experiencia del cliente, mientras permite que otros creen la infraestructura o se ocupen del riesgo crediticio y la normativa.

Esto permite a Apple adoptar una estrategia bancaria más selectiva, con mayores márgenes y menos consumo de capital, gracias a su capacidad para integrar herramientas en el sistema operativo del

El coste de captar clientes de Apple es muy inferior al de cualquier otra empresa de tarjetas

iPhone, en lugar de en una app independiente que el usuario debe encontrar y descargar.

Un ejecutivo de Apple afirma que el coste de captar nuevos clientes para Apple Card es “muy inferior al de cualquier otra empresa de tarjetas de crédito” porque dispone de muchos canales de distribución.

Por ejemplo, Apple recordó a los usuarios, durante años, que se registraran en Apple Pay, incluso enviando notificaciones de color rojo en el menú de configuración que daban a entender que algo iría mal si no configuraban el servicio.

Kim Schwendeman, vicepresidente sénior de adopción de pagos de Stax, una plataforma de pagos para

pymes, asegura que estrategias similares podrían suponer una ventaja para el programa Apple Pay Later.

Apple también tiene otra ventaja a largo plazo con los datos de los usuarios del iPhone, que podrían utilizarse para evaluar el riesgo crediticio de forma más exhaustiva que la tradicional evaluación Fico.

El año pasado, la empresa mostró su interés en la idea cuando compró Credit Kudos, una start up de puntuación de crédito “alternativa” en Reino Unido.

En opinión de Charlotte Principato, analista de Morning Consult, una empresa de inteligencia empresarial, si se utilizaran estos datos para evaluar el riesgo, podrían ser “muy útiles para tomar decisiones de crédito inteligentes”.

“Cuanta más información se tenga sobre un consumidor, mejores decisiones de préstamo se podrán tomar y Apple tiene acceso a una montaña de datos”, añade.