

Session 2019

BTS BANQUE

LISTE DES TEXTES

1 : Sacar dinero sin pagar comisiones

2 : ¿Qué quieren realmente los clientes de sus bancos ?

3 : El imparable ascenso de las tarjetas de crédito en España.

4 : Si te toca el gordo, conviértete en inversor y multiplica tu dinero.

5 : Sí, el dinero también puede ser sostenible.

6 : El empleo de los famosos en las campañas de publicidad.

7 : La clave para que los bancos capten clientes jóvenes.

8 : Los bancos centrales empiezan a retirar los billetes de 500 euros.

9 : El español que busca instalar el primer banco ético en Chile.

10 : Pueblos sin cash.

11 : El 80 % de los españoles usa el efectivo solo para compras inferiores a 50 euros.

12 : Bizum, el pago por móvil.

13: La tecnología aumenta la seguridad de los cajeros automáticos.

14 : ¿Quieres comprar casa ? Prepara estos documentos.

15 : Unicaja Banco lanza un servicio de pago con el móvil en comercio.

16 : Santander renueva sus cajeros para que el cliente acuda menos a la oficina.

17 : Nueva competencia para la banca tradicional.

18 : ¿Debería aceptar un regalo de mi banco ?

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 1

Sacar dinero sin pagar comisiones

Es justo cuando necesita dinero en billetes que el cliente de un banco tiene que meterse de lleno en la guerra de comisiones que las entidades cobran¹ por retirar efectivo del cajero. Como norma general, extraer dinero sin pagar comisiones solo es posible utilizando una tarjeta de débito en un cajero del banco que la emitió o de las entidades con las que tenga acuerdos. Pero existen sistemas alternativos para obtener efectivo.

Hace dos años desembarcó también en España el llamado *cashback*. Traducible del inglés como devolución de efectivo, esta expresión indica la posibilidad de sacar dinero en la caja de algún establecimiento. Muy común en países como Estados Unidos, México, Reino Unido y Holanda, el *cashback* llegó en España de la mano del banco ING.

A través de su aplicación para móviles Twyp, el cliente de cualquier entidad puede pedir dinero en caja mientras paga su compra. Solo deberá seleccionar la cantidad de efectivo que desea obtener, introducir el PIN de seguridad en la *app* e indicar al vendedor el código que se genera. Se puede utilizar en Supercor, tiendas del grupo DIA, en las gasolineras de Galp y Shell (incluyendo la red DISA en las Islas Canarias) y en más de 1.000 estancos², por un total de 6.500 puntos de venta.

“La principal ventaja para el usuario es que permite sacar dinero ahorrando la comisión y sin otros costes asociados”, subraya la portavoz de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), Ileana Izverniceanu. “Hace que aumenten, además, los puntos a disposición para acceder al efectivo, en un momento en el que, sobre todo en determinadas zonas rurales, están desapareciendo las oficinas bancarias”, añade. ¿El revés de la moneda? “Su utilización no es universal, sino que se limita a los establecimientos con los que la *app* tiene acuerdos, y es necesario realizar una compra para utilizar el servicio”, contesta la portavoz. En el caso de Twyp, no hay un mínimo en la compra, y la cantidad de dinero que el cliente puede sacar va de 20 euros hasta 150 euros, con un máximo de 1.000 euros al mes.

EL PAIS-12/10/2018

¹ Cobrar : percevoir

² Un estanco : bureau de tabac

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 2

¿Qué quieren realmente los clientes, de sus bancos ?

Actualmente, la situación de la Banca en España se caracteriza por la reducción del número de entidades y succursales, y también la aparición de nuevos competidores. Asimismo, los avances tecnológicos y los cambios en el comportamiento del consumidor están propiciando el desarrollo de la relación digital; aunque, a día de hoy, existe un alto porcentaje de clientes que acuden presencialmente a la sucursal bancaria.

Además, el sector bancario tiene que recuperar la confianza del consumidor con todo lo acontecido sobre las hipotecas y, para ello, deberá centrarse en la mejora de las relaciones con sus clientes con el fin de fidelizarles.

Cada año, el día de mi cumpleaños, mi banco me envía un SMS o email felicitándome por mi aniversario. A pesar de que esto sea una práctica común para que se sientan importantes, yo considero que es una práctica que, actualmente, no aporta absolutamente nada, ni existe un retorno a la inversión¹ realizada.

Lo que sí quieren los clientes de una entidad financiera es que esté interesada y alineada con sus proyectos. Esto implica que se preocupen por entender su situación y sus objetivos, que sepan qué preguntas hacer en cada situación y que sepan interpretar sus respuestas correctamente. Que aprovechen la tecnología que tiene a su disposición, Big Data, las redes sociales y aplicaciones tecnológicas para averiguar más sobre los clientes, para analizar y diseñar nuevos productos que les pueda interesar, ahora y en el futuro.

Porque lo que quieren los clientes son soluciones que estén orientadas a conseguir sus objetivos en distintas etapas de su vida, poderlas valorar y compartir las ventajas y las desventajas. Todo esto también implica cierto nivel de confianza. Confiar que les importa, confiar que son soluciones personalizadas y las más adecuadas.

En definitiva, la banca se enfrenta a una transformación cultural para poner al cliente en el centro. Para que esta transformación se produzca, los profesionales de la Banca deben evidenciar en sus comportamientos agilidad, transparencia y asesoramiento². Esto afecta a todos los empleados, independientemente del departamento³ al que pertenecen.

EL PAIS- 30/10/2018

¹ Un retorno a la inversión : un retour sur investissement, un rendement

² El asesoramiento : le conseil, l'assistance

³ El departamento : le service

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 3

El imparable ascenso de las tarjetas de crédito en España

Los expertos prevén para 2019 el desarrollo de los 'plásticos'¹ en el comercio electrónico y en distintos soportes, pero en un entorno más competitivo que conllevará mejores ofertas

5 Las tarjetas bancarias de crédito y débito siguen imparables su camino al alza². Desde abril a junio los *plásticos* en circulación aumentaron un 6,23% con respecto al mismo período del año anterior. Según datos del Banco de España esta tendencia continuará en 2019 por diferentes motivos. Primero porque los bancos han reducido drásticamente las oficinas y, para muchas personas, es más caro el uso de cajeros de otras entidades. En entidades como Mediolanum –cuyos clientes no abonan comisiones para utilizar su *plástico* en cajeros ajenos hasta el límite de 52 veces al año- en los nueve primeros meses de 2018, las tarjetas han aumentado un 10%, y su uso, un 20%.

Además ahora la tarjeta se utiliza con más frecuencia para compras cotidianas con las operaciones realizadas a través del sistema *contactless*.

15 Un factor también fundamental para entender la difusión de este medio de pago es la importancia que está adquiriendo el comercio electrónico, un sector cuyo volumen de negocio ha crecido un 32,8% interanual en el primer trimestre, su mayor tasa desde 2013. “La tarjeta sigue siendo el método de pago más utilizado en el comercio electrónico”, explica Antonio Gallardo, experto en finanzas del comparador bancario iAhorro, “incluso para los que utilizan otros, como Paypal, ya que detrás de ellos, en la mayoría de los casos, viene un *plástico*”. “Ayuda a ello que haya mejorado sustancialmente la experiencia del cliente a la hora de realizar los pagos: es cada vez más cómodo y práctico realizar compras *on line* cuanto más que existe una tendencia hacia la desaparición del efectivo”.

25 Desde ING agregan que, en 2019, “la personalización de los productos los hará más sencillos, convenientes y relevantes” y que “el entorno regulatorio establecerá nuevas normas para dotar al cliente de mayor seguridad en los pagos”.

EL PAIS - 4/12/18

¹ Los plásticos = *las tarjetas*

² Al alza : à la hausse

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 4

Si te toca el Gordo, conviértete en inversor y multiplica tu dinero

5 Imagínalo un instante: 322.000 euros que de repente entran en tu bolsillo, de un día por otro. Acabas de ganar el primer premio de la Lotería de Navidad y, tras descontar los impuestos, este es el dinero con el que te quedas. Y ahora, ¿qué hacer con todo aquello? ¿Dejar el trabajo? ¿Satisfacer un gran capricho? ¿Cubrir necesidades? “Cuanto más pequeña sea la recompensa, más se tiende a tapar agujeros¹ y, al contrario, a mayor cantidad de dinero, más opciones hay de utilizarlo como inversión para conseguir otros ingresos”, especula el experto de finanzas del comparador bancario iAhorro, Antonio Gallardo.

10 Así que, si ganar el Gordo no te permitiera aún retirarte del mundo laboral y vivir del cuento, estas son algunas ideas para seguir aprovechando del premio por el resto de tu vida.

15 Tienes miedo del riesgo que caracteriza inversiones más complejas, así que poner tu dinero en una cuenta corriente o en un depósito no te vendría tan mal. Eso sí, sé lo más activo posible en su gestión, “para conseguir el mayor rendimiento”, sugiere Gallardo. “Yo destinaría alrededor de un 30% del Gordo en estos activos líquidos como colchón², para utilizarlo en la eventualidad de tener necesidades urgentes que cubrir y evitar deshacerme de otros activos, lo que podría conllevar pérdidas”, afirma este experto. El error sería tener todo el premio guardado en ellos o no negociar un interés superior.

20 Asume ahora un pequeño riesgo y dedica otro 20% del primer premio del sorteo de Navidad en fondos de inversión de renta fija por al menos tres o cinco años, o fondos garantizados hasta que caduque la garantía, para conseguir ganancias a medio plazo.

25 ¿Un 25% o 30% del Gordo en renta variable, en acciones? Sí, según Gallardo, y para buscar rentabilidades más altas. Pero a una condición, fundamental: “que sea a largo plazo, ya que, a corto, es una inversión que puede sufrir fuertes fluctuaciones”, avisa. Pues, olvídate de este dinero durante un buen rato, al menos 10 o 15 años, puesto que no podrás usarlo para emergencias³.

EL PAIS – 14/12/2018

¹ Tapar agujeros : combler les déficits

² Un colchón : un matelas

³ Las emergencias : les besoins urgents d'argent

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 5

Sí, el dinero también puede ser sostenible

Cada vez somos más conscientes del impacto que tiene nuestro día a día en el medio ambiente o en las personas que nos rodean. Y eso es bueno para todos.

5 Ahora somos más los que nos preocupamos más por saber qué aspectos de nuestras vidas podemos trabajar para ser más respetuosos con el medio ambiente, con la sociedad o con los derechos humanos. Pero hasta ahora no habíamos reparado¹ en que nuestro dinero también puede ser sostenible.

10 La inversión responsable marca el estilo de una compañía en materia de inversión. Incorpora factores ambientales en las decisiones de inversión, pero también criterios sociales y de buen gobierno (ASG). Busca inversiones respetuosas con el entorno, con la gestión del agua o la reducción de la contaminación.

15 En este sentido, también tiene como objetivo invertir en empresas más igualitarias, en una buena gestión del capital humano en las empresas, en el respeto a los derechos humanos y, en general, en compañías transparentes y justas, con el máximo respeto a la legalidad y la transparencia. Inversores institucionales como VidaCaixa juegan hoy un papel crucial en esta materia, porque son capaces de movilizar inversión y flujos financieros hacia actividades económicas que son respetuosas con la sociedad y el medioambiente.

20 De esta manera, aparece la oportunidad de elegir la sostenibilidad también para nuestro ahorro a través de productos como los planes de pensiones² o los seguros de ahorro y, por supuesto sin renunciar a rentabilidad.

25 La inversión sostenible permite a las personas ahorrar de cara a su futuro sin perder de vista el objetivo común: contribuir a la sostenibilidad del planeta. CaixaBank, a través de VidaCaixa, apuesta³ desde hace más de 15 años por la inversión responsable en la gestión de todos sus activos, combinando rentabilidad y sostenibilidad. Por eso, gestiona los planes de pensiones de sus clientes de forma sostenible con el medio ambiente y con la sociedad.

LA VANGUARDIA - 11/11/2018

¹ No habíamos reparado : nous ne nous étions pas rendus compte

² Los planes de pensiones : les plans d'épargne retraite

³ Apostar : parier

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 6

El empleo de los famosos en las campañas de publicidad

En los últimos años se ha experimentado un importante aumento en el empleo de famosos como prescriptores de los productos y servicios de muchas empresas o bancos. Muchos deportistas, actores, modelos, se han convertido en rostros habituales de las publicidades.

- 5 La fama, el éxito, la belleza, el “fair play”, la credibilidad son algunos de los atributos que los bancos y empresas buscan a la hora de asociarse con estos personajes pero ¿es realmente interesante?

Varios estudios en el mercado han abordado este tema desde diferentes perspectivas. Han seleccionado una muestra de campañas y han analizado sus características creativas, de planificación y de marca, con el fin de poder dar
10 respuesta a la pregunta.

Después de analizar casi 500 campañas, la única conclusión clara es que las campañas con famosos ayudan a mejorar la notoriedad de las campañas. A nivel general, este tipo de campañas han obtenido un 17% más de notoriedad que las
15 campañas sin famosos. Por ejemplo, La campaña de Pau Gasol con el Banco Popular, que alcanzó una notoriedad un 37% por encima de la media o la de Cristiano Ronaldo como protagonista de la campaña del Banco Espiritu Santo, un nivel de recuerdo un 22% superior a la media de campañas, pero sin embargo están muy por debajo de otras campañas sin famosos.

20 Con Cristiano Ronaldo y Banco Espiritu Santo independientemente de que, los problemas del sector bancario afecten a la credibilidad de las campañas de comunicación, lo que es evidente es que la imagen y los valores que transmite un personaje como Ronaldo poco tienen que ver con los de un Banco. Probablemente Ronaldo sea un embajador excepcional para productos de moda o perfumes
25 masculinos, en los que prima más valores como la belleza, la modernidad o el estilo, pero difícilmente encaja con los valores que se pueda tener de un banco.

El empleo de famosos en las campañas publicitarias no necesariamente va a ayudar a mejorar la imagen del banco, o aportar credibilidad.

EL MUNDO - 23/11/2018

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 7

La clave para que los bancos capten clientes jóvenes

Las empresas pierden anualmente al 10% de sus clientes. Este hecho, sumado a que cuesta hasta cinco veces más ganar un cliente nuevo que retener a uno ya existente, convierte a la fidelización de clientes en una prioridad para cualquier compañía. Esta estrategia se ve acentuada cuando hablamos de sectores con problemas reputacionales, como es el caso de la banca.

En su afán por fidelizar clientes, la mayoría de los bancos han apostado¹ por estrategias de digitalización y de reducción de comisiones con el fin de ofrecer productos más atractivos. Sin embargo, estas tácticas no son tan efectivas con las generaciones más jóvenes, que ya consideran que todo debe ser online y gratis, por lo que no perciben que haya un valor añadido al ofrecer este tipo de servicios. Esto supone un problema porque, para la banca, los clientes jóvenes son los que tienen un mayor potencial. Fidelizar estudiantes significa conseguir a un posible cliente de por vida al que vender hipotecas, tarjetas de crédito, préstamos y otros servicios.

Entonces, ¿cómo pueden los bancos fidelizar a los jóvenes a largo plazo de manera que se conviertan en clientes valiosos? La solución gira en torno a dos conceptos: personalización y preocupación por el consumidor. La razón más habitual por la que las personas conectan con una marca es porque muestra preocupación por sus clientes. Si los bancos muestran empatía y conocimiento real sobre la situación de los jóvenes, tendrán un mayor éxito a la hora de conseguir a un cliente de por vida. En Reino Unido, por ejemplo, algunas cuentas bancarias para jóvenes ya incluyen suscripción a Amazon Prime. Y es que la banca tradicional debe seguir innovando. Los jóvenes no quieren ir a bancos cuyo modelo de negocio les resulte anticuado, y el desarrollo de las BigTech supone una amenaza. La banca se beneficiará a largo plazo si es capaz de atraer como clientes a las nuevas generaciones a la vez que les ofrece una buena experiencia de cliente.

FINANZAS -18/10/18

¹ Apostar : parier

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 8

Los bancos centrales empiezan a retirar los billetes de 500 euros

El uso del billete de 500 euros en las operaciones ilícitas ha forzado al BCE a actuar: desde el 27 de enero todos los bancos centrales de la eurozona, excepto el de Alemania y Austria, retirarán todos los que lleguen a su poder. En Europa circulan 521 millones de estos billetes, lo mismo que en 2008.

- 5 En España, que llegó a acaparar el 26% del total de los billetes de 500 euros, se hicieron muy populares por estar ligados a las oscuras tramas del mercado inmobiliario. Las autoridades europeas han demostrado su innegable utilización como instrumentos para el blanqueo¹ y la fuga de capitales, así como en operaciones ligadas al narcotráfico y al terrorismo.
- 10 Los billetes de euro viajan por toda Europa (y por el mundo), por lo que no se puede conocer con precisión cuántos billetes hay en España, pero las estadísticas muestran una clara tendencia de reducción de los billetes grandes, los de 500, 200 y 100 euros.
- 15 ¿Qué ha pasado? Los expertos consultados, además de la lucha contra el fraude, citan el cierre de oficinas bancarias. Antes era habitual ir a la sucursal, que entregaba billetes grandes; ahora, tras haber cerrado el 42% de las oficinas que había en 2008, los clientes obtienen el efectivo en los cajeros, que habitualmente entregan dinero en billetes de 50 y 20 euros.
- 20 Otra razón de la caída de los billetes de alto valor es la generalización de la tarjeta y el móvil como medios de pago, en paralelo a la reducción de cajeros automáticos en la calle y la subida de las comisiones por su uso. Estas circunstancias han retirado mucho efectivo de los bolsillos. Incluso las transferencias rápidas han empujado a terminar con los billetes entre comercios y clientes.
- 25 La tercera razón es el aumento del turismo en España, que alcanza cifras récord, con 78,4 millones hasta octubre. Los visitantes llegan con sus propios billetes que gastan en España. Esto explica la superabundancia de los billetes pequeños, pero los expertos también recuerdan que el turismo ruso y árabe maneja billetes de 500 euros con frecuencia.

EL PAÍS – 06/01/2019

¹ El blanqueo : le blanchiment

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 9

El español que busca instalar el primer banco ético en Chile

“Le digo a los jóvenes que no se adapten a esta sociedad enferma”, exclama Joan Antoni Melé. El impulsor de la banca ética en América Latina llegó a Chile para continuar con un objetivo de éxito comprobado en España y otros países del mundo: desarrollar un banco al servicio de iniciativas sociales, culturales y medioambientales
5 [...] En diálogo con *Qué Pasa*, el economista explica su diagnóstico y elabora un plan de acción en Chile y el continente.

¿Cuál es el objetivo de su visita al país?

Hace algunos años me invitaron para dar algunas conferencias para contar el proyecto de Triodos, la banca ética que desarrollamos en España con muchísimo
10 éxito. A partir de aquellas charlas, un grupo de personas mostró interés en emprender un banco ético en Chile. A partir de entonces dejé mi trabajo en España para lanzar la banca ética en Chile y otros países de la región.

¿Cuáles son las principales diferencias entre la banca ética y la tradicional?

Quiero aclarar, en primer lugar, que “banca ética” es un sobrenombre que nos ha
15 puesto la gente, el cual me gusta porque invita a la reflexión.

Hecha esa observación, la primera gran diferencia es que nuestro modelo tiene criterios de inversión muy claros, ya sea para considerar o descartar¹ proyectos. Apostamos por iniciativas que generen valor en cualquiera de estos tres sectores: social, cultural o medioambiental. El fin principal es aportar valor al país, romper con
20 la desigualdad, crear riqueza social y medioambiental. En segundo lugar, la banca ética promueve la transparencia. [...] El banco ético se encuentra en la obligación de explicar hasta el último céntimo invertido, porque el cliente debe saber si se equivoca y llamarle la atención.

Por último, hay un punto que no se encuentra en los estatutos, pero es implícito: la
25 diferencia de salarios. En algunos casos los directivos de los bancos ganan 1000 veces más que los empleados. Me han contado que en Brasil esa diferencia puede ascender a 2000. Tal despilfarro² salarial no pasa en un modelo ético [...]

¿QUÉ PASA? - 20/11/2018

¹ Descartar : écarter

² Despilfarro : gaspillage

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 10

Pueblos sin 'cash'

En la calle Mayor de Corpa, un hueco en la pared¹ pintado de blanco escenifica la herida² de la crisis de 2008. Aquí hace algo más de diez años había una sucursal de Caja Madrid. Atendía a los residentes en sus gestiones: abrir una cuenta, pagar impuestos, retirar dinero... Así fue hasta que la crisis financiera se lo llevó todo.
5 "Primero cerró la sucursal y después nos quitaron el cajero automático", relata Felipa, una vecina de 76 años. "El problema es que aquí la gente es muy mayor y para hacer una gestión tienes que pedir a un familiar que te lleve a otro pueblo. Pero si la cosa es urgente, ya no puedes", se queja.

10 La gran recesión financiera se llevó consigo puestos de trabajo, los planes de futuro de muchos contribuyentes y decenas de cajas de ahorro. Corpa tiene 700 habitantes y es uno de las decenas de municipios de la Comunidad de Madrid cuyos habitantes no solo no tienen una sucursal bancaria, sino tampoco cajero automático. Su única vía para acceder a los servicios bancarios consiste en esperar a que llegue el día 15 del mes, cuando el autobús de Bankia aparca en la pequeña plaza de la
15 Constitución.

Un correo electrónico recorre los Ayuntamientos³ de la zona para organizar una respuesta conjunta. Es un intento de sumar varios municipios para pedir a la Comunidad de Madrid que resuelva el problema. Quieren que el Gobierno regional llegue a un acuerdo con una entidad financiera para que garantice la instalación de un cajero automático en todas las localidades de la Comunidad.
20

La Comunidad de Madrid, tras ser preguntada por este diario, mantiene su "disposición" a "mediar"⁴ entre las Administraciones locales y las entidades financieras. Por su parte, Bankia recuerda que el cierre de muchas sucursales desde 2012 correspondió a un plan para dar "viabilidad a largo plazo" a la entidad. Y
25 mantiene que todavía es pronto para aclarar su posición sobre la idea de instalar cajeros en todos los pueblos de Madrid.

EL PAIS- 2/01/2019

¹ Un hueco en la pared : un trou dans le mur

² La herida : la blessure

³ Los ayuntamientos : les mairies

⁴ Mediar= *hacer la mediación.*

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 11

El 80% de los españoles usa el efectivo solo para compras inferiores a 50 euros

5 Que los españoles pagan cada vez más con tarjeta es un hecho, pero el efectivo no tiene, por ahora, los días contados. Al menos así lo defiende Global Exchange, la firma de cambio de divisas, que revela que el metálico¹ sigue siendo el método de pago más usado en España, aunque eso sí, la inmensa mayoría recurre a él solo para sus pequeñas compras de menos de 50 euros.

10 El 44% de los españoles todavía usa el efectivo como principal medio para pagar sus compras cotidianas, frente a los que recurren a la tarjeta de débito (24%) o de crédito. Y pese a la apuesta² de muchas entidades por extender el uso del *contactless*, solo un 10% de los españoles usa este método digital por delante de los demás medios de pago.

15 El *cash* sigue liderando, pero eso sí, solo para las compras de menor tamaño. El 84% de los españoles paga en efectivo gastos inferiores a 50 euros, mientras que apenas un 6% lo usa para compras de más de 80 euros. “Todos usamos efectivo en pequeñas cantidades, y pagamos con tarjetas las más importantes, lo que ofrece tranquilidad de cara a posibles blanqueos³ de capitales”, ha destacado el director general de Negocio de la firma, Ángel de León.

20 Las principales razones que dan las personas para pagar con efectivo son la libertad que ofrece para usarlo en cualquier lugar (44%) y la posibilidad de controlar mejor sus gastos (42%), lo que explica, en parte, el tipo de perfil que más lo usa: los jóvenes de 18 a 24 años y las personas con ingresos inferiores a 12.000 euros. Si los españoles llevan en sus billeteras entre 20 y 50 euros en su día a día, cuando viajan al exterior las cantidades aumentan de manera notable: uno de cada tres (35%) lleva más de 300 euros en efectivo cuando se desplaza por Europa a países con euro, pero son más de la mitad (54%) en llevar esas cantidades cuando salen más allá de las fronteras europeas.

25

CINCO DÍAS – 23/10/2018

¹ El metálico = *el efectivo*

² La apuesta : *le pari*

³ El blanqueo : *le blanchiment*

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 12

Bizum, el pago por móvil

5 En octubre de 2016 la banca española dio un paso nunca visto antes: interconectar sus sistemas de pago para que cualquiera pudiera enviar dinero a otra persona por el móvil solo con su número de teléfono sin necesidad de conocer su número de cuenta. Nació Bizum, una palabra que ya forma parte del léxico de más de dos millones de personas.

Hace dos años se presentó como un proyecto muy ambicioso porque era inmediato y gratuito. Se esperaba que Bizum realizara 1.000 millones de operaciones en cinco años, que moverían 30.000 millones y sustituiría el 80% del efectivo de los pequeños pagos entre particulares.

10 Para lograrlo, además de los pagos entre particulares, Bizum tenía dos fases más de desarrollo: las compras por Internet y la operativa en los comercios físicos. Sin embargo, se recortó la estrategia y se centraron en el sistema entre particulares.

15 Ángel Nigorra, director general de Bizum, lo explica: “Decidimos centrarnos y consolidar el pago entre personas por ser una necesidad que no estaba bien cubierta en el mercado. Una vez conseguido esto, a principios de 2019 lanzaremos el pago en comercio electrónico y una vez lo tengamos consolidado, abordaremos el pago en comercios físicos”.

20 Algunos bancos ya ofrecen la función de enviar o solicitar *bizums* a múltiples contactos, así como la posibilidad de repartir automáticamente entre varias personas una compra previamente realizada por un usuario en nombre de todos. Incluso acompañar *bizums* con fotos o emoticonos. Y ha subido de 500 a 1.000 euros la cantidad que se puede transferir.

25 Hasta ahora Bizum es gratis en todas las entidades, pero es potestad¹ de cada banco establecer o no comisiones. Esta empresa, que entrará en beneficios este año, no acuerda ninguna política comercial conjunta porque iría en contra de la libre competencia, recuerda Ángel Nigorra.

La razón por la que los bancos no cobran por este servicio, apunta este directivo, es que “está enmarcado en la nueva relación que tienen con el cliente a través de las aplicaciones digitales, que muchas son gratuitas”.

EL PAIS- 12/10/2018

¹ Es potestad : la decisión revient à

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 13

**La tecnología aumenta la seguridad de los cajeros
automáticos**

Hace solo un par de meses el FBI informaba de la posibilidad de un ataque global contra los cajeros automáticos, usando tarjetas clonadas. Y no es la primera vez. Quizá parece de película de espías¹ pero es una realidad a la que se le pone freno con la tecnología. Prácticamente desde que aparecieron los cajeros en las calles, los fraudes y robos se han renovado con el único objetivo de que el usuario no reciba su dinero.

Para que el usuario tenga la tranquilidad de acceder a su dinero a través de un cajero automático, los bancos incorporan una serie de innovadoras medidas de seguridad que se suman a otras más conocidas, como las pantallas² de privacidad para que solo quien se sitúa frente al cajero pueda verlas, cámaras de seguridad, información por SMS cuando se realiza una operación.

Quizá una de las medidas más novedosas es la biometría. Gracias a la forma de la mano, el iris o las huellas dactilares³, la máquina detecta si el usuario es el propietario de la tarjeta o alguien que intenta suplantar su identidad. Solo hay que acercar, por ejemplo, la mano al lector y el sistema detecta una serie de coincidencias hasta confirmar que se trata del propietario de la tarjeta. En un futuro no tan lejano, habrá tecnología aún más compleja que analizará incluso el sistema vascular de cada individuo para permitir o denegar el acceso.

El smartphone gana terreno. Si ya es habitual pagar con el móvil una compra en un establecimiento, acercando el dispositivo al terminal de pago, ¿por qué no usarlo para retirar efectivo en un cajero? Banco Santander lo ha hecho posible. Solo con el móvil y sin usar tarjetas, un paso más en las medidas de seguridad para la retirada de efectivo. Los cajeros de esta entidad ya estaban dotados de una zona *contactless* para usar la tarjeta de pago sin contacto y realizar las operaciones deseadas sin tener que introducir la tarjeta en ninguna ranura, reduciendo notablemente las opciones de copia o duplicidad.

LA VANGUARDIA- 15/10/2018

¹ Un espía : un espion

² Las pantallas : les écrans

³ Las huellas dactilares : les empreintes digitales

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 14

¿Quieres comprar casa? Prepara estos documentos

Si te planteas adquirir una vivienda en propiedad, averigua qué papeles necesitas y cómo conseguirlos.

5 La fiebre compradora de casas no se apaga. En julio las operaciones de compraventa de vivienda aumentaron un 16,2% con respecto al mismo período del año pasado. Con unas 45.900 operaciones, este mes presenta el tercer mejor dato desde hace una década y la cifra más elevada para un mes de julio desde 2007, según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

10 Una inversión de esta envergadura por parte del comprador requiere no solo una cuidadosa ponderación de lo que puede gastar en la operación y de la financiación que tendrá que obtener, sino también la preparación de todos los documentos que necesita para solicitar una hipoteca y llevarla a cabo. Esta es la carpeta¹ ideal que tendrá preparada.

15 Además de la copia del DNI², el comprador deberá pedir a la Agencia Tributaria una copia de la última declaración de renta³, en la que se reflejarán los ingresos del año anterior.

20 “El banco que estudia nuestra situación para eventualmente concedernos un préstamo querrá visionar también los tres últimos recibos de otras hipotecas y préstamos que tengamos vigentes”, según Ricardo Gulias, director general de la empresa de intermediación Tu Solución Hipotecaria. Una visita a la oficina bancaria o a la banca *online* será suficiente para obtenerlos.

Si el comprador vive de alquiler presentará también el contrato de arrendamiento⁴ de la vivienda en la que reside.

Si el trabajador es empleado por cuenta ajena, preparará también una copia de su contrato laboral y por lo menos las últimas tres nóminas.

25 Toda esta documentación será analizada por la entidad y permitirá extraer la información que le permita aprobar la operación hipotecaria. “Muchas veces el comprador empieza el proceso de búsqueda de una vivienda antes de haber obtenido una hipoteca, pero tener un préstamo aprobado con anterioridad mejora la capacidad de negociación”, avisa Gulias.

EL PAIS- 22/09/2018

¹ La carpeta : le dossier

² DNI = *el documento nacional de identidad*

³ La declaración de renta : la déclaration de revenus

⁴ El contrato de arrendamiento : le bail, le contrat de location

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 15

Unicaja Banco lanza un servicio de pago con el móvil en comercio

Las aplicaciones que permiten el pago en comercios con el teléfono móvil se han multiplicado desde su desembarco en España en el año 2016. Unicaja Banco se suma a esta tendencia al alza¹, poniendo en marcha la 'app' Unipay. Una aplicación que ya permite a los clientes de esta entidad registrar sus tarjetas de crédito y de débito para pagar directamente con el *Smartphone* en establecimientos comerciales[...] sin necesidad de portar la tarjeta física. El propio teléfono móvil es el que actúa como si se tratara de una tarjeta contactless.

Con esta aplicación, disponible de forma gratuita para dispositivos Android que cuenten con tecnología NFC, Unicaja Banco ofrece a sus clientes una nueva funcionalidad que se suma al servicio de pago inmediato entre particulares a través del móvil (Bizum) que ya permitía previamente Unipay.

Asimismo, la entidad pretende ofrecer y reforzar canales alternativos para dar a sus clientes una mayor flexibilidad y accesibilidad a la gestión de sus cuentas. “El sistema de pago por el móvil utiliza las mismas medidas de seguridad que cualquier tarjeta, contando además con la seguridad del bloqueo móvil, ya que para utilizar este servicio el teléfono debe tener una medida adicional de seguridad (patrón de desbloqueo, PIN o desbloqueo con huella² dactilar o facial) y activada la tecnología NFC. Asimismo, al ser contactless se elimina la posibilidad de duplicar la tarjeta y no se informa de la tarjeta real en la transacción”, explican desde Unicaja Banco.

La 'app' Unipay, además, ofrece una herramienta³ para la economía familiar, en el apartado 'Mis compras', donde los clientes pueden consultar con detalle la distribución de las transacciones realizadas con el móvil, sector por sector y mes a mes, para llevar un control detallado de sus gastos y compras. Según un estudio de la consultora PwC, en 2016 sólo el 8% de los ciudadanos españoles reconocía utilizar algún servicio de pago por el móvil, frente a un 77% que decía usar efectivo y un 56% que usaba la tarjeta de crédito.

EL ESPAÑOL – 8/01/19

¹ Al alza : à la hausse

² La huella : l'empreinte

³ La herramienta : l'outil

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 16

Santander renueva sus cajeros para que el cliente acuda menos a la oficina

5 Banco Santander, como el resto de las entidades financieras españolas, busca a toda costa mejorar su rentabilidad y una opción es controlar sus gastos y mejorar su eficiencia. De ahí el cierre de oficinas y ajustes de plantilla para potenciar la digitalización. Pero la banca sigue apostando también por los cajeros automáticos para despejar¹ las oficinas bancarias.

Las entidades pretenden que el cliente solo acuda a las sucursales bancarias para realizar operaciones comerciales o en busca de asesoramiento². De ahí también la modificación que están sufriendo las oficinas bancarias, ahora mucho más grandes y en varios casos se asemejan³ más a una cafetería que a un local bancario.

10 Dentro de esta estrategia Santander ha decidido acelerar la renovación de sus terminales, para colocar desde octubre hasta final de año 10 cajeros de funcionalidad completa por día. De esta forma, el 75% de sus sucursales en España tendrán este tipo de terminales, en total 3.400 cajeros a través de los que se puede realizar gran parte de la operativa que se hace en las oficinas.

15 Fuentes del banco afirman que desde principios del presente ejercicio hasta octubre el número de ingresos realizados en cajeros de Santander se ha incrementado en un 50% y el pago de recibos e impuestos pagados en estos terminales se multiplica por cuatro.

20 Los clientes que usan el móvil para sacar efectivo en los cajeros también se ha duplicado en lo que va de año, explican las mismas fuentes.

Estos nuevos cajeros automáticos pueden realizar varias operaciones, incluso a partir de este mes de noviembre se podrá efectuar contrataciones de crédito al consumo.

25 Santander es, junto a CaixaBank, una de las dos mayores entidades en número de terminales. La entidad que preside Ana Botín pretende consolidar la idea de que "somos una entidad financiera abierta 24 horas los 365 días al año", explica el propio banco.

CINCO DÍAS -14/11/2018

¹ Despejar : vider (les succursales)

² El asesoramiento : le conseil

³ Se asemejan : ressemblent

BTS BANQUE
SESSION 2019
EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 17

Nueva competencia para la banca tradicional.

Los gigantes tecnológicos y las aplicaciones financieras ya empiezan a competir con la banca, sobre todo en el crédito al consumo. Fintonic anunció el 14 de noviembre pasado que ofrecerá a sus clientes en España la posibilidad de financiar sus compras en Amazon.es ante la llegada del black friday. Aseguró que se trata de la primera colaboración de esta naturaleza entre la web española del gigante y una compañía europea y permitirá que los usuarios de la aplicación puedan aplazar¹ el pago de importes entre 200 y 1.000 euros al 0% TAE.

El proyecto, puesto en marcha por esta fintech española, que cuenta con 500.000 usuarios, permite financiar en cuatro plazos sin intereses las compras de cheques regalo de Amazon.es que pueden utilizarse para realizar una o varias compras en Amazon hasta gastar el importe total y con un periodo de validez de diez años. La solicitud y gestión de la financiación se formaliza en su totalidad a través de la aplicación de Fintonic de manera automática y en tres minutos.

«Se trata de una colaboración innovadora porque abre una nueva etapa en el sector fintech y los distribuidores online, y plantea para los usuarios nuevas alternativas de acceso al comercio electrónico en unas condiciones preferentes», ha indicado la fundadora y directora general de Fintonic, Lupina Iturriaga.

Los problemas se acumulan para la banca española cuando llegan noticias como que Amazon ha empezado a prestar dinero a los que hacen compras en su plataforma y que va a realizar otras actividades financieras sin convertirse en un banco regulado. O cuando el II Barómetro de Innovación Financiera de noviembre concluye que una de cada cuatro personas “tiene la intención de buscar productos en entidades no financieras, lo que supone un aumento del 70%” sobre febrero de 2018. Y hay un dato más alarmante para la banca: el 47% de los encuestados dijo que se plantearían abrir una cuenta en compañías tecnológicas de prestigio si estas las ofrecieran. Google es la opción más repetida; seguido de Amazon y Apple.

EL PAÍS – 18/11/2018

¹ Aplazar : différer

BTS BANQUE

SESSION 2019

EPREUVE ORALE D'ESPAGNOL

TEXTE 18

¿Debería aceptar un regalo de mi banco?

¿A quién no le han ofrecido alguna vez un regalo a cambio de domiciliar la nómina en un banco? Podemos salir de una sucursal con una vajilla¹, un televisor y un cheque de 100 euros bajo el brazo. Pero ¿a cambio de qué? Los bancos llevan décadas usando la táctica de los regalos para seducir a nuevos clientes, pero, a cambio, el cliente debe aceptar una serie de condiciones de las que no siempre es consciente y hacer frente a una serie de gastos con los que no contaba.

La mayoría de los regalos que dan los bancos están dirigidos a nuevos clientes que contraten una cuenta nómina y domicilien sus ingresos regulares. Los regalos van desde dinero en efectivo hasta suscripciones gratuitas a plataformas de *streaming*, televisores, gafas de sol o lámparas.

También a final de año es habitual que los bancos extiendan esta política a los clientes que traspasan su plan de pensiones desde otro banco. En este caso, el presente consiste en el pago de un tanto por ciento del dinero traspasado.

En cualquier caso, los regalos nunca son a cambio de nada. Si lo dan por contratar una cuenta corriente, lo más probable es que como mínimo haya que domiciliar la nómina o pensión y el banco puede exigir que los haberes² tengan un importe mínimo o alguna condición extra. Si el regalo es un abono de dinero en nuestra cuenta corriente (una estrategia muy de moda en los últimos tiempos), no hay gastos de envío por los que preocuparse. Pero si el regalo es un objeto físico, como un televisor, pueden ocurrir dos cosas: que llegue a nuestra sucursal, y sea el cliente el encargado de llevarlo a casa; o que lo haga a su puerta, en cuyo caso habrá que interrogar al banco sobre quién se encarga de los gastos de envío: ¿el cliente o el banco? Entonces, ¿valen la pena los regalos bancarios?

CONSUMER- 22 /10/2018

¹ Una vajilla ; un service de table

² Los haberes : l'avoir