

1965-2015,
uma
passagem
pela nossa
história.

50 anos
a pensar diferente

bankinter.

Índice

1. Introdução	4
2. De 1965 a 2015	6
3. O nascimento do banco	14
4. Um salto qualitativo	20
5. Outra forma de fazer banca	24
6. A era digital	30
7. Uma banca responsável	36
8. O reconhecimento	40

“Não aspiramos a ser os maiores, mas sim os melhores”

Pedro Guerrero, Presidente do Bankinter



Pedro Guerrero, presidente do Bankinter, faz o balanço da história do banco e aponta os desafios que tem pela frente. “Não aspiramos a ser os maiores – diz –, mas sim os melhores”.

O que destacaria do primeiro meio século de vida do Bankinter?

Em primeiro lugar, que tenha sido capaz de sobreviver e consolidar-se sozinho, sem participar em processos de fusão, absorção ou aquisição. Quando o Bankinter nasceu, apareceram também muitas outras entidades, ao abrigo da Lei de Ordenação Bancária de 1962 que abriu o sistema. Pois bem, a única que continua a existir hoje é a nossa. As restantes, ou desapareceram ou integraram-se em grandes grupos, alguns dos quais desapareceram também.

Por outro lado, o Bankinter demonstrou sempre uma enorme capacidade de adaptação às circunstâncias variáveis em que desenvolve a sua atividade. E, muito especialmente, às alterações tecnológicas que soube aproveitar para levar a cabo um novo tipo de banca, mais moderna e próxima, que os clientes sabem apreciar. A Banca Telefónica, a Banca por Internet, a Banca Móvel são ferramentas muito consolidadas, nas quais fomos pioneiros e que nos permitem prestar um serviço de maior qualidade.

Também não posso deixar de me referir ao caráter inovador do Bankinter, não somente no âmbito tecnológico, mas também na organização do negócio. Essa aposta permitiu conceber e iniciar fórmulas como a Rede de Agentes ou a Banca Partnet, sem comparação no setor, que tanto contribuíram para o nosso crescimento orgânico ao longo dos últimos anos. A inovação engloba todas as áreas do Bankinter e é parte essencial do nosso ADN, de tal modo que, se não fosse por isso, não teríamos chegado ao ponto onde agora nos encontramos.

Como imagina os próximos cinquenta anos do banco?

Não é fácil fazer prognósticos, mas existem coisas evidentes. Uma delas, a mais importante sem dúvida, é que devemos continuar a trabalhar para sermos merecedores da confiança dos nossos clientes. A confiança é a chave deste negócio e para a conservar é preciso agir sempre com rigor, ética e profissionalismo. No fim de contas, somos meros gestores dos recursos que os nossos clientes e acionistas nos confiam e devemos fazer tudo tendo isso presente.

Certamente, é preciso continuar pelo caminho da inovação o qual, estou convencido, nos continuará a dar grandes satisfações. E haverá que redobrar a aposta na sustentabilidade e na responsabilidade corporativa. O Bankinter tem vindo a trabalhar desde há anos nesse sentido, consciente de que se trata de uma exigência incontornável, mas também por própria convicção. O Plano de Sustentabilidade, que maximiza o nosso impacto positivo no ambiente e minimiza o negativo, e a atividade da Fundación Innovación Bankinter, cada vez mais vocacionada para o apoio ao empreendimento, são boa prova disso.

O que representa para si o lema “Pensando diferente”?

Pensar diferente é ter a capacidade de nos reinventarmos cada dia, de inovar e de nos anteciparmos ao futuro. Exatamente o que temos feito desde que o Bankinter nasceu há cinquenta anos. E para o conseguir é necessário, entre outras coisas, cuidar do talento. Temos uma equipa humana esplêndida, formada por profissionais muito qualificados, desejosos de prestar um serviço de excelência e altamente sensíveis a tudo o que signifique inovação. É fundamental para o banco que se sintam sempre motivados e que possam canalizar a sua criatividade. Porque não aspiramos a ser os maiores, mas sim os melhores.

“É possível alcançar quase todas as metas a que nos proponhamos”

Maria Dolores Dancausa, Conselheira Delegada do Bankinter



A conselheira delegada do Bankinter, María Dolores Dancausa, explica as razões do sucesso do banco e aponta o que o futuro lhe poderá deparar. Tem uma firme convicção: “É possível alcançar quase todas as metas a que nos proponhamos”.

Como resumiria o primeiro meio século de vida do Bankinter?

Chegar até aqui com total autonomia e independência é um facto absolutamente excepcional. Também o é o facto de o Banco ter crescido de forma orgânica, cliente a cliente, fazendo as coisas de uma forma algo diferente dos restantes. Daí que, quando pensamos numa instituição financeira inovadora, o Bankinter vem sempre à nossa mente. Fomos pioneiros na utilização de novos formatos de relação com os clientes, de abrir caminhos pelos quais antes não se tinha enveredado.

Para que isso fosse possível foi fundamental o trabalho e compromisso do conjunto dos nossos, colaboradores, sócios e agentes. Graças às suas iniciativas e ao seu trabalho, o Bankinter cresceu, atingiu índices de rentabilidade e de eficiência extraordinários e converteu-se num modelo do mundo financeiro e empresarial espanhol. Com todo esse acumular de talento colocado ao serviço da instituição, é possível alcançar quase todas as metas a que nos proponhamos.

Quais serão as chaves dos próximos cinquenta anos?

Costumo afirmar – porque existem evidências que assim o confirmam – que as organizações que superam o meio século de vida continuada e independente têm muitas possibilidades de chegar a ser centenárias. E não tenho dúvida de que o Bankinter também o vai conseguir, porque será capaz de se manter fiel aos princípios de

retidão, integridade e honestidade que caracterizaram os seus primeiros cinquenta anos. Princípios éticos que são imprescindíveis para se ganhar e conservar a confiança dos clientes, sem a qual nenhuma empresa pode avançar e muito menos uma Instituição de Crédito. Sobretudo, perante um futuro tão volátil como aquele que, em tantos outros aspetos, nos espera.

Os meios que permitem a intermediação bancária variaram de maneira substancial nos últimos tempos, devido aos avanços das novas tecnologias, que continuam a impulsionar alterações, a um ritmo cada dia mais acelerado. Por isso devemos continuar a ter, como até agora, uma mente aberta e inovadora e capacidades de adaptação que constituíram no passado um dos segredos do nosso sucesso. As novas tecnologias, além disso, vão-nos obrigar, e já estão a fazê-lo, a competir com outra série de atores não necessariamente financeiros, de dimensão global e com excepcionais capacidades analíticas, que logicamente lutam por atrair os mesmos clientes que nos interessam. Em face disto, o Bankinter deverá manter a sua determinação em ser o banco mais eficaz, algo imprescindível para sobreviver num mundo propenso a conviver com margens reduzidas.

O que lhe sugere o lema “Pensando diferente”?

Sugere-me precisamente aquilo que todos os que fazemos parte da família Bankinter tornámos na nossa essência. Algo por que são reconhecidos os profissionais desta entidade. Como já sublinhei, nunca fizemos um banco de modo tradicional e se o tivéssemos tentado, duvido muito que fôssemos o que hoje somos. Trabalhamos com a mesma matéria-prima dos nossos concorrentes, mas sabemos dar-lhe esse toque de diferença, essa maior contribuição ao nível da inovação, esse maior rigor no que fazemos e como o fazemos. Por isso, levamos a cabo as nossas iniciativas, as nossas ideias, as nossas tarefas ... pensando diferente.

De 1965 a 2015.

O mundo viveu no último meio século alterações extraordinárias. Do ponto de vista geopolítico, passou de um mundo de dois blocos antagónicos a uma realidade geopolítica multipolar. Espanha passou a ser um país com traços de economia emergente, convertendo-se num estado equiparado com as restantes sociedades desenvolvidas. O sistema bancário espanhol experimentou, durante esse período, um crescimento extraordinário. O volume atual dos ativos da banca multiplica por 370 o que existia há 50 anos.

O triunfo da internacionalização

O meio século que vai desde 1965 a 2015 foi caracterizado por um processo intenso de internacionalização da economia, como consta nas estatísticas dos fluxos comerciais e de investimento. O processo foi impulsionado por duas vias:

- A expansão das grandes empresas multinacionais (primeiro as dos Estados Unidos, depois as da Europa e Japão e agora as dos países emergentes).
- A criação de grandes áreas comerciais supranacionais (como a União Europeia) que favorecem a livre troca de bens e serviços.

Essa abertura ao exterior traduziu-se num maior crescimento económico e, em combinação com outros fatores (tais como a revolução tecnológica, a implantação das instituições e o avanço dos sistemas democráticos em todo o mundo), tornou possível uma notável melhoria dos indicadores de nível de vida. O exemplo mais claro desse progresso é o importante aumento da esperança de vida, que passou de 56 para 71 anos durante esse período.

Do ponto de vista político, em 1965 o mundo encontrava-se polarizado entre o capitalismo ocidental e os países comunistas, mas começavam a verificar-se fendas em ambos os blocos. A guerra do Vietname, que teve início nesse mesmo ano de 1965, provocou uma forte contestação nos Estados Unidos, emergindo em paralelo no Ocidente iniciativas populares e culturais de protesto (o movimento hippie, o Maio de 68, o rock). Entretanto, nos países da Europa de leste observavam-se fortes correntes de dissidência política que acabariam na repressão da Primavera de Praga em 1968.

Em 2015, a realidade geopolítica está muito mais fragmentada. A queda do Muro de Berlim em 1989, a crescente influência económica e política dos países em desenvolvimento (especialmente da China) e a instabilidade no Médio Oriente geraram um cenário multipolar difícil de decifrar e onde intervêm interesses opostos muito complexos.

1965

3.326	55,8	1,96	590	4,1	12,1	12,1	2,8
População total (milhões de pessoas)	Esperança de vida (em anos)	PIB (em biliões de dólares)	PIB per capita (em dólares)	PIB (crescimento em %)	Exportações (em % do PIB)	Importações (em % do PIB)	Inflação (deflator do PIB em %)

2015

7.261*	70,9**	77,87*	10.725*	3,1****	29,8**	29,8**	3,0***
--------	--------	--------	---------	---------	--------	--------	--------

*Dados 2014. Fonte: Banco Mundial
 **Dados 2013. Fonte: Banco Mundial
 ***Estimativa 2015. Fonte: FMI
 **** 1967. Fonte: Banco Mundial



Espanha, de país emergente a país desenvolvido

Nos últimos cinquenta anos, a sociedade espanhola efetuou uma viagem extraordinária. Nesse meio século, Espanha passou a ser um país com traços de economia doméstica e emegente (forte crescimento económico, elevada inflação, pouca abertura ao exterior) o que pode ser equiparado perfeitamente com as restantes sociedades ocidentais desenvolvidas nos principais indicadores socioeconómicos.

O resultado mais evidente dessa evolução foi o espetacular crescimento do PIB per capita (o quociente entre os recursos totais produzidos e o número de habitantes) o qual, medido em dólares, se multiplicou por quarenta. Espanha passou assim a ser uma economia de riqueza relativa média (em 1965 estava muito longe, em PIB per capita, dos países europeus, Estados Unidos, Argentina, Austrália ou Canadá e no mesmo grau da Grécia, Chile ou Uruguai) situando-se num nível alto, triplicando a média mundial.

Do ponto de vista económico, 1965 foi o eixo de um período de grande expansão. Após a implementação dos planos de Estabilização e de Desenvolvimento, coincidiram

nesse momento diversas circunstâncias de grande efeito dinamizador na economia: a melhoria do nível educativo da população, o fomento do desenvolvimento industrial, as remessas de divisas provenientes do exterior, o impulso do turismo e a abertura ao comércio internacional. Consolidou-se assim um período expansivo de década e meia (entre 1961 e 1974 o crescimento médio anual do PIB espanhol foi do 7,3%) que terminaria com o estalar da primeira crise internacional do petróleo.

Do ponto de vista da organização política, 1965 é considerado o princípio de uma fase de um certo nível de abertura do regime franquista, materializado pelas teses reformistas do ministro de Informação e Turismo, Manuel Fraga e que teve a sua expressão mais palpável na aprovação, nesse mesmo ano, da controversa Lei de Imprensa que eliminava a censura prévia.

Cinquenta anos depois, a democracia está consolidada, Espanha é mais um membro das instituições europeias e, com as inevitáveis convulsões próprias de uma sociedade viva, o regime político prepara-se para enfrentar um novo período, seguramente mais participativo e plural.

1965

31,96	70,8	24.757	774	6,3	8,2	13,1	9,2
População total (milhões pessoas)	Esperança de vida (em anos)	PIB (em biliões de dólares)	PIB per capita (em dólares)	PIB (crescimento em %)	Exportações (em % do PIB)	Importações (em % do PIB)	Inflação (deflator do PIB em %)

2015

46,40*	82,4**	1.404.000*	30.262*	3,3***	32,0*	29,6*	0,5***
--------	--------	------------	---------	--------	-------	-------	--------

*Dados 2014. Fonte: Banco Mundial
 **Dados 2013. Fonte: Banco Mundial
 ***Estimativa 2015. Fonte: Governo

O grande 'boom' do sistema bancário

A comparação entre as principais variáveis do sistema bancário espanhol em 1965 e 2015 envolve diferenças que vão muito além daquilo que se pode considerar uma evolução razoável num período de tempo tão dilatado. O volume atual dos ativos das entidades de crédito multiplica por 370 o que existia há 50 anos; no crédito, o fator multiplicativo é de 240; e nos depósitos, de 290. Em compensação, o múltiplo do PIB é de apenas 60. Esta evolução diferencial é um reflexo, por um lado, do estado muito incipiente da banca espanhola em 1965 e por outro do espetacular desenvolvimento que teve desde então.

Esse enorme salto quantitativo (e também qualitativo) do sistema financeiro iniciou-se precisamente na década de sessenta. Após o saneamento do Plano de Estabilização, a economia espanhola começava a funcionar, precisando de mais recursos para apoiar a sua expansão. A necessidade de financiamento pôde ser satisfeita, entre outras razões, graças ao aumento dos depósitos bancários, que entre 1965 e 1975 dispararam até alcançar um máximo histórico de 90% do PIB. Além disso, pontualmente, o Banco de Espanha apoiou a criação de liquidez através de medidas monetárias.

A entrada em vigor, em 1962, de um decreto-lei que permitia a criação de bancos industriais e de negócio também facilitou novas vias para o financiamento das empresas a longo prazo. Até esse momento, o mecanismo de financiamento era muito dirigido para o curto prazo.



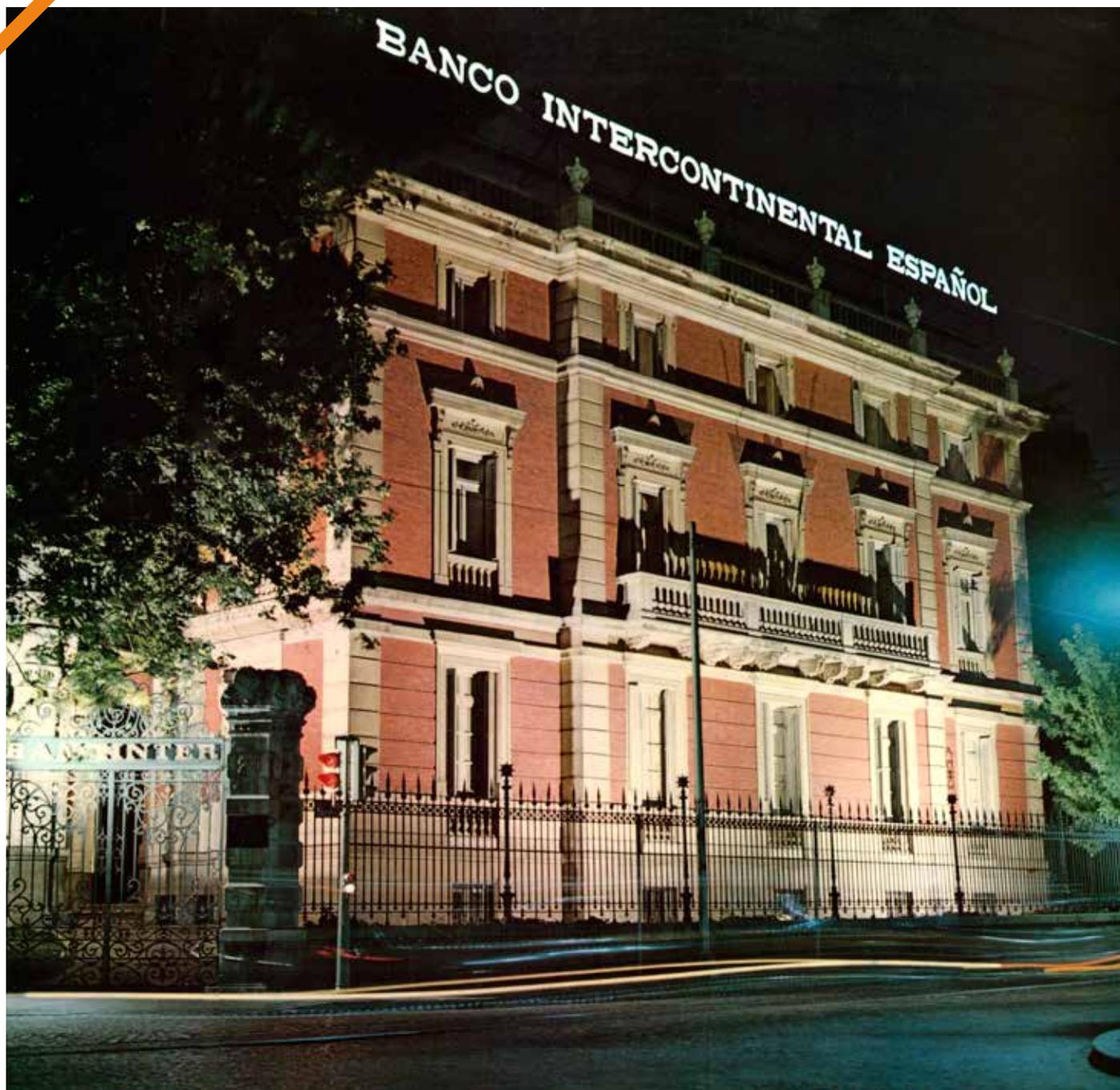
A legislação teve um impacto muito positivo no relançamento do financiamento das atividades industriais.

Evolução
1965-2015

Ativos
x 370

Créditos
x 240

Depósitos
x 290



1969. Vista do Palacete do Bankinter, Sede Social do Banco, no Paseo de la Castellana em Madrid.

O Bankinter, que nasceu com o nome de Banco Intercontinental Espanhol, surgiu precisamente no âmbito dessa nova legislação a qual, embora restritiva em alguns aspetos (as novas entidades não podiam ter mais de três filiais), teve um impacto muito positivo no relançamento do financiamento das atividades industriais.

O resultado de tudo isso foi o rápido aumento dos ativos do sistema bancário nacional, que em quatro anos duplicaram de volume. Só em 1965, o total de crédito e carteira de valores subiu 25%. A taxa de aumento mais elevada do novo financiamento correspondeu à banca industrial a qual, pela sua recente criação, tinha uma ampla margem de crescimento. Também subiu com grande expressão o financiamento proporcionado pelas entidades oficiais de crédito, o qual confirma o apoio das autoridades ao processo de expansão acelerada da economia espanhola.

O aumento da dimensão do setor bancário espanhol prolongou-se ininterruptamente em diferentes ritmos, em função da conjuntura económica, durante os seguintes 47 anos. Essa trajetória ascendente foi quebrada em 2013 como consequência da crise financeira. Nesse exercício, o volume de ativos do setor bancário caiu 11,6%, ao passar de 3,422 para 3,025 biliões de euros. A contração do balanço prolongou-se em 2014 e 2015. Entre 2008, ano de início da crise, e setembro de 2015 a descida do ativo foi de 13,2%, em grande parte provocada por uma descida do crédito de 25,7%.

<i>(em milhões de euros)</i>	Ano 1965	Ano 2015
Ativo entidades	7.602	2.798.807*
Crédito total	6.646	1.574.902*
Crédito a outros setores residentes	4.032	1.339.139*
Crédito a Administrações Públicas	1.177	95.229*
Crédito ao sistema creditício	1.355	158.403
Crédito ao resto do mundo	82	182.131
Depósitos totais	6.773	1.963.914*
Depósitos de outros setores residentes	4.566	1.260.580*
Depósitos de Administrações Públicas	605	70.628*
Depósitos do sistema creditício	1.475	311.350*
Depósitos do resto do mundo	127	321.356*

* Dados em setembro 2015. Fonte: Banco de Espanha



Madrid, 1971. Diretores e colaboradores do banco em diversas atividades durante os primeiros anos da instituição financeira.

O nascimento do banco.

O Bankinter começou a funcionar a 4 de junho de 1965, pela mão dos seus dois sócios fundadores: Banco de Santander e o Bank of America. Das entidades financeiras que nasceram há 50 anos, só o Bankinter sobreviveu até hoje, graças a uma busca constante da excelência, do espírito inovador e da capacidade de antecipação das necessidades dos clientes que meio século depois o continuam a caracterizar.

Os nossos valores, antes e agora

O decreto-lei de 29 de novembro de 1962, em cujo âmbito nasceu o Bankinter, impulsionou também a criação de bancos como o de Levante, o Comercial de Talavera, o de Burgos, o de Alicante ou o Industrial da Catalunha. Nasceram desde então e até 1969 um total de vinte e dois bancos e nenhum, salvo o Bankinter, sobreviveu até hoje, na maior parte dos casos visto terem sido absorvidos por outros de maior dimensão.

A vontade dos dois sócios fundadores (o Santander e o Bank of America) de manter o Bankinter como entidade independente foi sem dúvida fundamental. Mas também desempenhou um papel determinante o facto de conseguir encontrar o seu próprio lugar no panorama bancário espanhol com a busca constante da excelência, do espírito inovador e da capacidade de antecipação das necessidades dos clientes os quais, cinquenta anos depois, o continuam a caracterizar.

Ser uma entidade pioneira na oferta de serviços e produtos financeiros era um objetivo essencial do Bankinter desde o momento em que começou a funcionar a 4 de junho de 1965, sob a presidência de Emilio Botín Sanz de Sautuola, no Palácio do Marquês de Mudela, um edifício senhorial do arquiteto Lorenzo Álvarez Capra, situado no número 29 do Paseo de la Castellana em Madrid, que continua a ser a sede social do banco.

À luz desse objetivo, o Bankinter alcançou êxitos notáveis, que se apresentam ao longo deste livro comemorativo do seu primeiro meio século de vida. Lançou em 1987 a primeira conta de alta remuneração. Em 1992, criou a sua área de Banca Telefónica, a qual promoveu em Espanha o nascimento da banca à distância. Foi a primeira entidade do país a operar através da Internet, em facilitar o investimento bolsista mediante telemóvel e em promover um sistema de pagamentos com o simples uso desse dispositivo.

Os princípios fundamentais do Bankinter converteram-se em quatro valores de marca, que sugerem regras de conduta para quem aí trabalha e que são: agilidade, entusiasmo, integridade e originalidade.

Agilidade significa sermos mais decididos, mais rápidos e mais eficazes que os outros bancos, não nos acomodarmos, detectarmos oportunidades, adaptarmo-nos a uma sociedade que se move, oferecermos respostas reais.

Entusiasmo para não parar, para mudar a forma de fazer as coisas e aplicar a inteligência à solução dos problemas dos clientes, sempre com energia e espírito de superação.

Integridade no sentido de atuar com honestidade na hora de pensar, falar e agir; ter em conta o impacto da atividade do banco na sociedade, e demonstrar diariamente que se é fiel ao verdadeiro significado da transparência.

Originalidade como consequência de pensar e agir diferente, buscando teimosamente a maneira de ser único e diferente em relação à concorrência.

E sob três pilares: pessoas, qualidade e tecnologia.

Dois sócios com um mesmo sonho

A história do Bankinter é a de um sonho feito realidade. O sonho de duas grandes instituições, uma em cada lado do Atlântico, que em junho de 1965 criaram o Banco Intercontinental Espanhol o qual, pouco tempo depois, começou a ser conhecido como Bankinter. Essas duas grandes instituições eram o Santander, então presidido por Emilio Botín Sanz de Sautuola e López e o Bank of America, que tinha entrado na elite financeira dos Estados Unidos pela mão do banqueiro de origem italiana, Amadeo Giannini.

Desde a sua constituição em 1857, através de um real decreto assinado por Isabel II, o Santander era um banco aberto ao exterior, pois no seu início esteve estreitamente ligado ao comércio entre o porto da capital cantábrica e a América Latina. Com essa sólida base, deu um primeiro salto em frente entre 1900 e 1919, período em que duplicou o seu balanço, alcançando o meio milhão de pesetas anuais de lucro e situando a sua rentabilidade acima da média das entidades de crédito espanholas.

Curiosamente, foi também nessa época que Giannini elaborou os alicerces do que acabaria por ser o seu império bancário. Em 1904 criou o Banco da Itália em São Francisco e dois anos depois teve um golpe de sorte, como consequência do catastrófico terramoto que assolou a cidade, deixando mais de três mil mortos e 70% da população sem casa. Giannini conseguiu salvar o dinheiro depositado nas suas caixas fortes e fez uma fortuna concedendo empréstimos literalmente no meio da rua a quem tinha de voltar a construir as suas casas e, sobretudo, relançar os seus negócios.

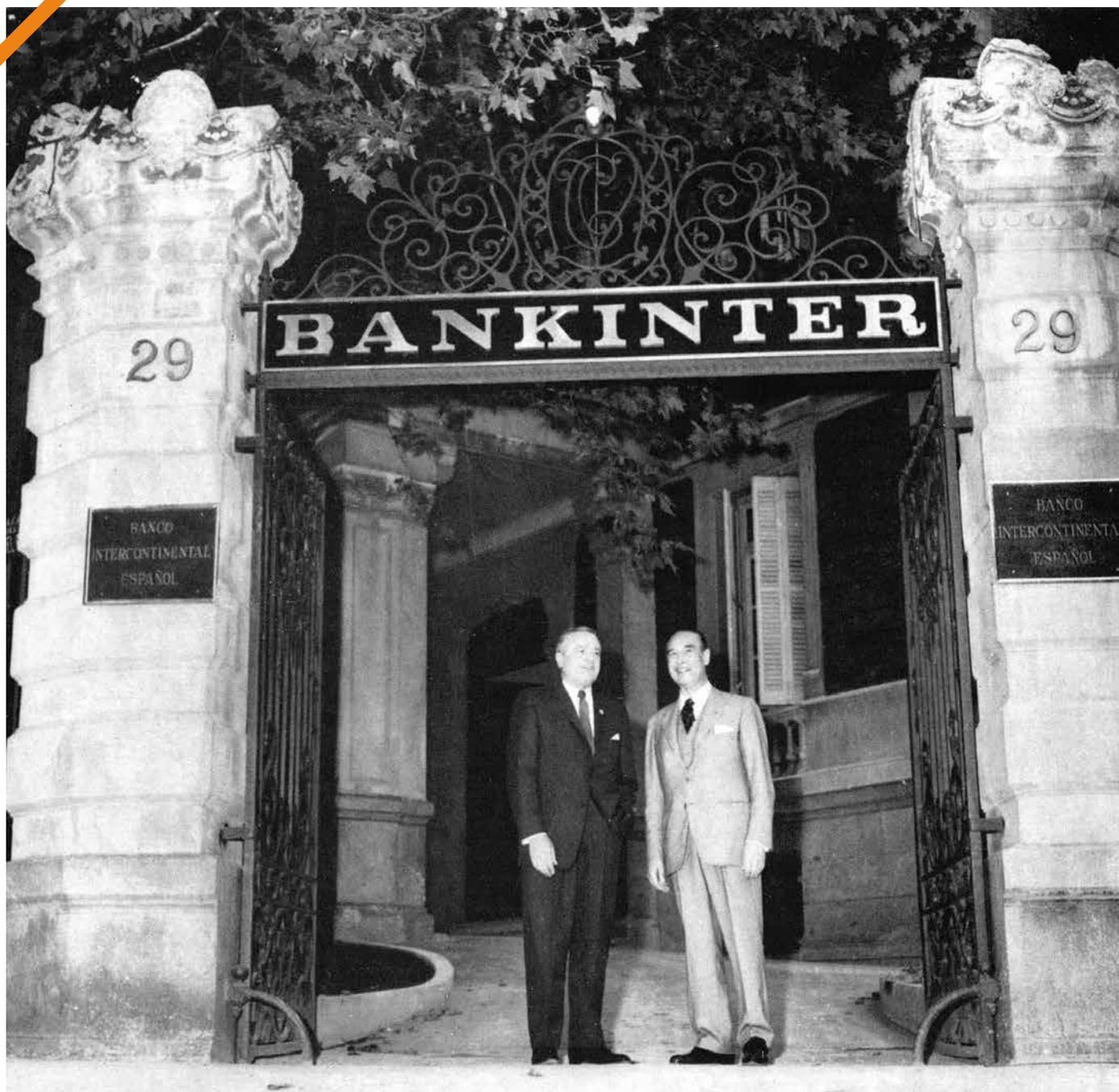
Isso permitiu-lhe crescer enormemente e, já em 1929, fundir o Banco da Itália com o Bank of America de Los Angeles, do qual recebeu o nome. A partir daí veio a expansão além da Califórnia, através de diversas fusões e aquisições que o ajudaram a controlar grandes corporações e tornar-se no maior banco norte-americano.

Entretanto, em Espanha, o Santander continuava a avançar. Em 1923, fundou o Banco de Torrelavega e pôs de pé uma modesta rede de filiais dentro e fora da província. Em 1942, comprou o Banco de Ávila, que lhe abriu as portas de Madrid. Em 1946 uniu-se ao seu rival cantábrico, o Banco Mercantil, em concorrência dura com o Hispano Americano. E, em 1947, abriu a primeira agência de representação em Havana (Cuba), à qual se seguiriam outras na Argentina, México e Venezuela, bem como um escritório em Londres.

A crescente presença no ultramar animou o Santander a criar o Departamento Ibero-americano em 1956. Até lá, Emilio Botín Sanz de Sautuola e López possuía há já seis anos o cargo de presidente (cargo no qual tinha substituído o seu pai), indo o banco a caminho de se converter no sétimo maior do país, feito que atingiu em 1957.

Os destinos do Santander e do Bank of America pareciam destinados a cruzarem-se e o último empurrão para que esse encontro sucedesse foi dado pelo decreto-lei de 29 de novembro de 1962 sobre bancos industriais e de negócios, o qual decretou a abertura do sistema financeiro espanhol, depois de um longo e hermético período de tempo.

O decreto permitia a criação de novas entidades, inclusive por outras pré-existentes, mas sem que nenhuma delas controlasse mais de 50% do capital, o qual não podia ser inferior a cem milhões de pesetas e que tinha que estar integralmente realizado no momento da constituição. Nesse contexto nasceu o Banco Intercontinental Espanhol, cujos dois únicos sócios fundadores foram, em partes iguais, o Santander e o Bank of America sob cuja tutela se desenvolveu, até que ambos decidiram retirar-se do capital, não sem antes o ter retirado da quotização em Bolsa.



Madrid, 1970. Sr. Emilio Botín Sanz de Sautuola López (direita), Presidente do Conselho de Administração do Banco Intercontinental Espanhol e do Banco Santander juntamente com Mr. Rudolph A. Peterson (esquerda), presidente do Bank of America, na Sede Social do Banco, no Paseo de la Castellana, 29. Sob o antigo logótipo do banco.

Uns primeiros anos vertiginosos

Após o seu nascimento, o Bankinter teve um crescimento vertiginoso. Se em 1965 captou depósitos de clientes num montante superior a 220 milhões de pesetas, somente cinco anos depois esse valor tinha-se praticamente multiplicado por doze, até alcançar os 2.750 milhões. O aumento do saldo creditício foi ainda maior, pois no fecho do seu primeiro exercício era de 68 milhões de pesetas e em 1970 superava largamente os 7.000 milhões.

Para estar em condições de emprestar esse dinheiro, foi lançado um produto que contribuiu para aumentar consideravelmente os recursos alheios: as obrigações de caixa que eram comercializadas através das filiais do Santander, porque o Bankinter tinha apenas duas agências: Madrid e Barcelona. Nos primeiros cinco anos de vida do banco houve sete emissões, nenhuma das quais demorou a colocar mais de quinze dias. Ofereciam uma rentabilidade líquida de 5,75% ao ano e gozavam de notável liquidez ao serem cotadas diariamente na Bolsa. A obrigação Bankinter destacou-se como o título com maior contratação na Bolsa de Madrid entre todas as obrigações de caixa industriais.

Também foram levados a cabo vários aumentos do capital social (totalmente realizado) que em 1970 ascendia a 700 milhões de pesetas. Somando as reservas, os recursos próprios superaram esse ano os 920 milhões, quase quatro vezes mais que os 250 milhões com os quais o Bankinter tinha iniciado a sua atividade em junho de 1965.

Todo este potencial financeiro estava ao serviço da economia do país, através de investimentos que tinham uma vertente dupla: os créditos a médio ou longo prazo e as participações de capital, normalmente transitórias. Em ambos os casos, os beneficiários eram empresas industriais ou agrícolas que então se encontravam no início da sua atividade ou em processo de reestruturação, mas dando sempre prioridade ao apoio às pequenas e médias empresas, circunstância que ainda hoje continua a caracterizar a política do Bankinter.



A rentabilidade foi subindo de acordo com o volume de negócio. Dos 2,3 milhões de pesetas do exercício inaugural, passou progressivamente aos 202,8 milhões, cinco anos depois.

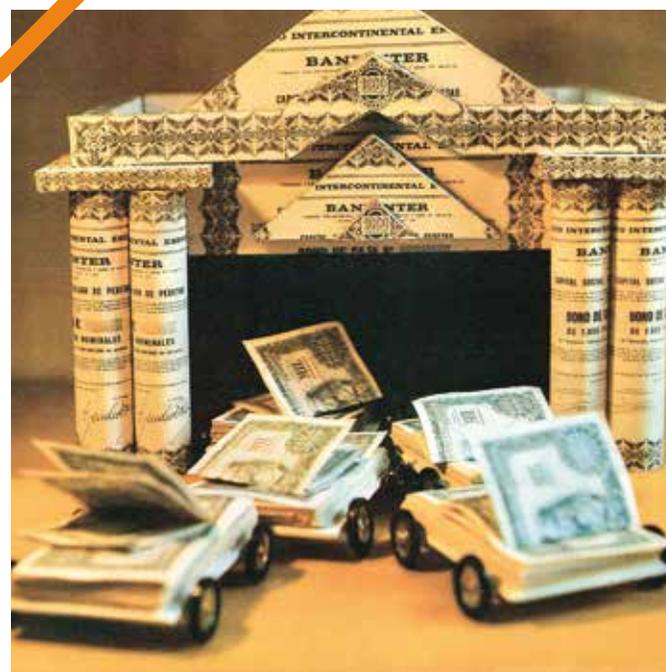
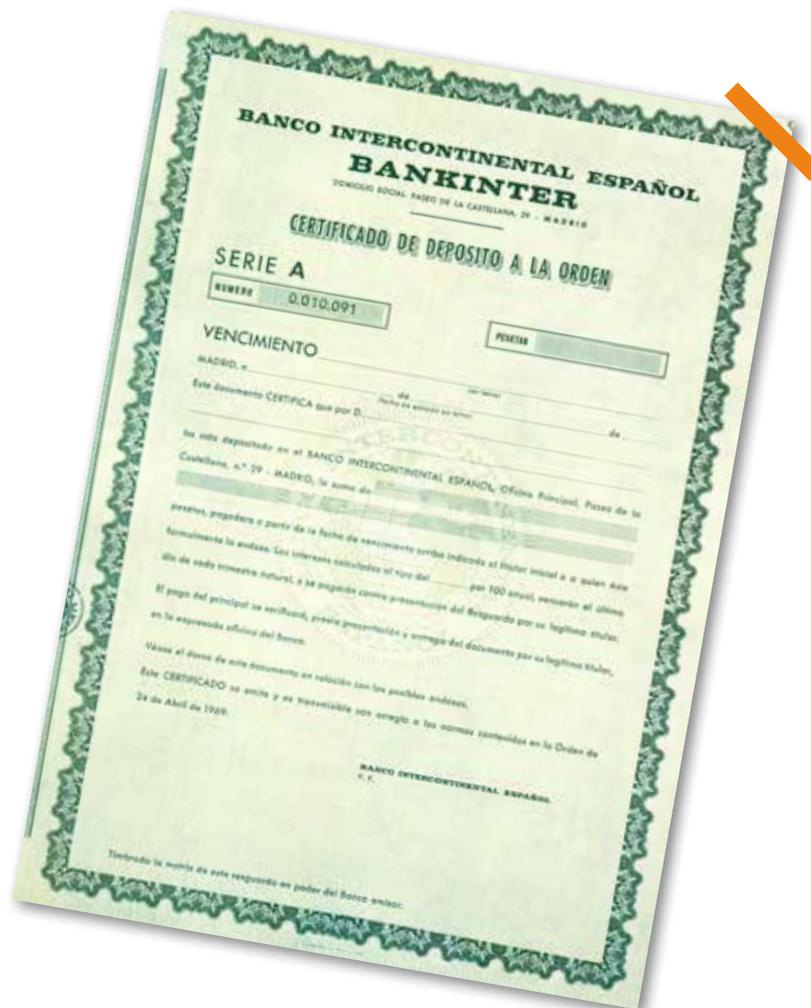
Na memória de 1970, o então presidente, Emilio Botín Sanz de Sautuola e López, congratulava-se de que, em tão pouco tempo, a entidade tivesse atingido "um lugar muito destacado na banca industrial espanhola", sobretudo tendo em conta o crescente peso desta no conjunto da banca privada.

Boa prova do grande desenvolvimento do Bankinter era ter, já esse ano, concedido financiamento por um montante de 3.191 milhões de pesetas, o que fez crescer o saldo vivo de crédito nada menos que 32,8%.

Em 1970, iniciou-se também a viagem de um outro produto emblemático: os certificados de depósito, que tinham visto a luz pela primeira vez nos Estados Unidos nos princípios da década de sessenta, como forma de facilitar a mobilização do dinheiro depositado a prazo.

A grande vantagem era o facto de se tratar de um produto negociável e poder ser convertido em dinheiro em qualquer momento anterior ao seu vencimento, endossando-o apenas a uma pessoa ou entidade, sem necessidade sequer de comunicá-lo ao banco.

Após o lançamento desses certificados, os depósitos de cliente passaram de 2.750 milhões de pesetas em 1970 para 8.388 milhões em 1972.



Um salto qualitativo.

Em 1973 o Bankinter obteve a autorização para ser cotado em Bolsa. Uma das maiores satisfações durante todo este tempo foi a proclamação, em 2013, como o banco mais rentável para o acionista dos 47 que formam o índice Euro Stoxx e o segundo valor mais rentável do Ibex 35.

Em 1987, no auge da liberalização dos taxas de juro, o Bankinter lançou o Depósito Especial, um dos grandes marcos da sua história. Em pouco tempo, os recursos dos clientes subiram 70%, em relação aos 10% da restante banca.

Cotação em Bolsa: de dois acionistas para mais de 30.000

Em 1972, por iniciativa pessoal do seu presidente, Emilio Botín Sanz de Sautuola e López, o Bankinter tomou uma decisão fundamental: a abertura a novos sócios. Fê-lo em duas fases: em agosto desse ano, cedeu os direitos de um aumento de capital aos acionistas do Santander e, já em 1973, solicitou e obteve a autorização para ser cotado em Bolsa. Se desde o seu nascimento, o Bankinter tinha tido apenas dois proprietários; ao terminar o processo contava com mais de 30.000. O Santander e o Bank of America continuavam a ser as grandes referências, mas a sua participação era muito menor após terem alienado parte das suas ações.

As razões da cotação em Bolsa não diferiam das habituais nestes casos: facilitava um mecanismo de liquidez para o acionista; permitia valorizar o investimento, ao fixar o preço ao qual se podiam comprar ou vender os títulos; oferecia uma via de financiamento estável a longo prazo e constituía um verdadeiro prestígio, pois ser cotado em Bolsa não estava nem está ao alcance de qualquer um. A operação foi um sucesso, o que tornou visível o grau notável de maturidade alcançado pelo banco em pouco mais de sete anos de vida.

A Bolsa seria também, já na década de oitenta, o veículo utilizado pelos dois sócios fundadores para se retirarem, na totalidade, do capital do Bankinter. O Santander e o Bank of America tinham-no iniciado em 1965, aproveitando a abertura do sistema financeiro aprovado pelo Governo; tinham-no transformado num banco competitivo e tinham alargado a base de acionistas. Depois de tudo isso, decidiram que tinha chegado o momento de colocar um ponto final à sua participação institucional naquela aventura, embora o apelido Botín continuasse estreitamente ligado à entidade o que ainda hoje continua a verificar-se.

A presença no mercado, como é natural, proporcionou ao Bankinter dissabores e alegrias ao longo de todos estes anos. Mas uma das maiores satisfações foi, sem dúvida, a sua proclamação em 2013 e 2014 como o banco mais rentável para o acionista, dos 47 que fazem parte do índice Euro Stoxx, e o segundo valor mais rentável do Ibex 35. O Bankinter iniciou esse exercício com uma capitalização de 1.770 milhões de euros e encerrou-o com 4.500 milhões, o que equivale a uma subida de 150% em números redondos.

Há que procurar as razões desta espetacular subida nos bons resultados trimestrais que o banco foi apresentando ao longo do ano, no aumento das expectativas de lucro apontado pelos analistas e na melhoria geral da perceção exterior das empresas espanholas, o que se traduziu numa significativa queda do prémio de risco. O HSBC, o Santander e o Citibank publicaram relatórios favoráveis ao Bankinter e a Standard & Poor's subiu o rating de "estável" para "positivo".



Madrid, anos 70. Investidores e corretores de Bolsa no pátio da Bolsa de Madrid.



Vista de duas agências do Bankinter onde se publicita o Depósito Especial.

A loucura do Depósito Especial

As obrigações de caixa foram o produto estrela do Bankinter durante muitos anos e dotaram-no da pujança financeira necessária para a sua expansão. No entanto, essa estrela seria eclipsada pelo Depósito Especial, lançado em 1987 no calor da liberalização das taxas de juro decidida então pelo Governo. Oferecia uma remuneração de 14%, de 15% e até de 16%, absolutamente impensável agora e, graças a ela, o banco quebrou a barreira.

O Depósito Especial foi lançado numa época semelhante à atual, quando Espanha acabava de atravessar uma dura crise económica, a qual foi dada por concluída em 1985. O Bankinter teve a sorte daquela circunstância ter sido a ideal, com as ideias bastante claras sobre o que queria fazer e como o queria fazer, sempre de forma diferente dos restantes. E isso proporcionou-lhe uma indubitável vantagem em relação aos seus mais imediatos concorrentes, que reagiram tarde e não souberam aproveitar a oportunidade que se lhes deparava.

Os colaboradores mais antigos da entidade ainda se lembram das enormes filas que se formavam todos os dias, nas agências, para a contratação de depósitos. Até ao ponto em que alguns clientes, não querendo ou não podendo aguardar na fila, optavam por passar o seu dinheiro em envelopes por debaixo das proteções e voltar mais tarde para formalizar a operação quando a situação tivesse acalmado. Como consequência disso, os recursos de clientes do Bankinter subiram em pouco tempo nada menos que 70%, em relação aos 10% da restante banca. Este produto tornou-se no motor de crescimento do banco permitindo-lhe, nos dois anos seguintes, duplicar a conta de resultados e o balanço.

A estratégia agressiva de captação de recursos que acompanhou o lançamento do Depósito Especial permitiu que a entidade desse um formidável passo em frente. Não somente aumentaram os recursos mas também o número de empregados e de sucursais. Chegou a ser inaugurada uma por mês e inclusive foi necessário contratar pessoal

somente para atender essa procura espetacular. Se as obrigações de caixa tiveram que ser vendidas porta a porta, entrando literalmente na casa dos clientes, isso não acontecia com o Depósito Especial, bastando ser processado. Inclusive o sistema informático colapsou pela magnitude da avalanche de registos.

O Depósito Especial não representou apenas um marco nos primeiros cinquenta anos de vida do Bankinter. Foi também a constatação do que a banca comercial podia fazer, algo natural tratando-se de uma entidade que tinha nascido com o objetivo de financiar investimentos industriais.



Outra forma de fazer banca.

No início dos anos noventa, o Bankinter iniciou novas formas de fazer banca, que hoje continuam a ser inovadoras. Em 1993, o banco criou as suas primeiras agências virtuais, o que hoje é conhecido como Bankinter Partnet, mediante acordos de colaboração com empresas, associações e ordens profissionais. Também teve lugar o nascimento da Rede de Agentes.

Banca Telefónica, um serviço pioneiro

A Banca Telefónica é, sem dúvida, um dos pilares nos quais se sustenta o sucesso registado pelo Bankinter ao longo de seus primeiros cinquenta anos de existência. Foi implementada em 1992, depois de uns meses de provas duras, com o duplo objetivo de melhorar os benefícios ao cliente e reduzir os custos das operações rotineiras. Com a execução de depositar ou levantar dinheiro, permitia fazer praticamente o mesmo que numa agência. Nenhum outro banco dispunha então de uma oferta tão ampla.

Um dos segredos da Banca Telefónica, inicialmente conhecida como BKtel, foi o facto de não ter sido idealizada como um mero serviço de atendimento ao cliente, mas sim como um verdadeiro canal de distribuição para o conjunto dos produtos do Bankinter, incluindo fundos de investimento e operações ativas. A tal ponto que, somente um ano depois do seu nascimento, já constituía 58% do total das transferências entre particulares e 28% das ordens de Bolsa efetuadas através do banco.

Não obstante, o início foi difícil. Como contam os colaboradores mais antigos do Banco, era bastante difícil que os clientes ligassem, até que acabaram por perceber que a Banca Telefónica era fácil e cómoda. De facto, os inquéritos de satisfação realizados em 1992 produziram resultados bastante positivos. Desde então questionamos todos os anos os utilizadores e eles continuam a responder favoravelmente.

Esse acolhimento favorável é consequência direta da preocupação constante pela qualidade incutida nos gestores da Banca Telefónica, desde o primeiro dia. Também rendeu os seus frutos a figura dos assessores de qualidade, bem como de um sistema para a resolução centralizada de incidências, a qual permite detetar imediatamente os erros e solucioná-los rapidamente.



Graças a tudo isso, a Banca Telefónica do Bankinter conta com uma equipa conhecedora das necessidades dos clientes tendo, além disso, um alto grau de qualificação. Os gestores estão agrupados em equipas especializadas em seguros, em fundos, em Bolsa, em atendimento a empresas, em negócio internacional... São pessoas muito preparadas, a base do banco, e praticamente em todos os departamentos existe alguém oriundo da Banca Telefónica.

Um marco indubitável foi o lançamento em 1993 do Depósito Telefónico, que permitiu captar avultados fundos e milhares de clientes de zonas geográficas onde o Banco não tinha filiais, oferecendo em troca uma rentabilidade muito competitiva. Cada vez que aparecia na televisão um anúncio do depósito, a cabine telefónica bloqueava e havia que trabalhar dia e noite, incluindo fins de semana. Foram alcançados seis milhões de chamadas anuais. Foi duro, mas ficou demonstrado que se podia fazer banca por telefone.

Hoje, a vertente telefónica é uma alternativa imprescindível ao atendimento presencial e ao prestado através de Internet, não somente para a banca mas também para muitos outros setores. Dentro do seu âmbito, o desenvolvimento que maior crescimento está a ter na atualidade é o das video chamadas, o qual oferece uma maior proximidade, ao permitir que os clientes vejam sempre a cara dos colaboradores. Colaboradores que sentem permanentemente a satisfação que proporciona resolver problemas à distância.



Banca Partnet: mais que clientes, parceiros:

Em 1993, o Bankinter criou as suas primeiras Agências Virtuais, mediante acordos de colaboração com empresas, associações e ordens profissionais. Essas agências tinham por objetivo aproximar os produtos e serviços financeiros dos colaboradores, clientes e fornecedores dessas entidades e, embora carecendo de estrutura física, eram centros contabilísticos reconhecidos, para todos os efeitos, pelo Banco de Espanha.

Aquela época possibilitou uma grande inovação, que começou por se chamar Banca Especializada e, a partir de 2000, Banca Virtual, visto colocar à disposição das empresas uma intranet a partir da qual se podia fazer todo o tipo de consultas. Em 2012 foi rebatizada como Bankinter Partnet, pela fusão das palavras partner e network. Até lá já existiam 360 agências deste tipo em empresas de todos os setores, com mais de 38.000 clientes e com uma contribuição de 9,17% para o lucro do banco, antes de impostos.

Foi possível realizar esta espetacular implantação com sucesso, graças ao desenvolvimento e à ampla experiência adquirida pelo Bankinter em canais à distância, tais como a Banca Eletrónica, nascida em 1985, a Banca Telefónica, que existe desde 1992, e a Banca na Internet (1996).

A gestão das Agências Virtuais é efetuada conjuntamente pelo banco e pelo partner: o primeiro proporciona o capital, a tecnologia e produtos financeiros em condições preferenciais, enquanto que o parceiro facilita o acesso às entidades e aos particulares com os quais habitualmente se relaciona. Cada agência gera uma conta de resultados e o benefício líquido é dividido com o partner. Desta forma, ambas as partes ficam a ganhar e o Bankinter pode fazer uma banca muito à medida, proporcionando índices de qualidade superiores à média.

Os produtos e serviços financeiros disponibilizados através do Bankinter Partnet têm vantagens em relação aos canalizados através das filiais tradicionais, entre outras coisas, porque os preços são definidos especificamente para o grupo associado. Isso não impede que os clientes possam operar com o banco através de qualquer dos seus canais: telefone, Internet, telemóvel e, é claro, as agências físicas. Tudo isso faz com que se trate de um modelo inovador e ainda único no panorama financeiro espanhol, apesar da forte concorrência pela qual este se caracteriza. Um modelo que, sem dúvida, marcou um antes e um depois na forma de fazer banca no nosso país.

Ciente das suas possibilidades de desenvolvimento, o Bankinter decidiu relançar em 2012 esta atividade, coincidindo com a sua mudança de nome. Deu-se assim um impulso estratégico num negócio muito rentável, focado em clientes de um perfil socioeconómico médio-alto e no qual o banco colocou grandes esperanças de crescimento. Já aderiram ao Bankinter Partnet as principais empresas nacionais e internacionais presentes em Espanha, com acordos de colaboração que ainda não alcançaram os resultados que podem produzir.

Próximo do cliente, a chave da Rede de Agentes

Mais de 500 agentes formam a rede de profissionais independentes na qual o Bankinter se apoia para chegar onde não chegam as suas filiais. Essa rede começou a formar-se em 1992, com a ideia de captar sócios que ajudassem o banco a crescer distribuindo os seus produtos e serviços. O perfil procurado era o de uma pessoa com escritório próprio, alguma experiência em banca, com uma carteira de clientes fidelizada e geralmente localizada em zonas onde o Bankinter não estava presente.

Pretendia-se que eles aconselhassem os particulares com um nível razoável de cultura financeira, num clima de total transparência informativa e dotando o serviço da máxima qualidade possível. O Bankinter contribuía com a solidez da sua marca, produtos inovadores, o valor acrescentado da tecnologia, uma formação permanente e a possibilidade de partilhar o negócio gerado.

O início foi duro, sobretudo por duas razões. Primeiro, porque nessa altura, em Espanha nem sequer se tinha ainda regulado a figura do agente. E, em segundo lugar, porque era complicado explicar a alguém que no quarto esquerdo de um bloco de apartamentos se encontrava a agência do Bankinter. Hoje, no entanto, a Rede de Agentes é uma das marcas de identidade e um dos grandes pilares sobre os quais o banco se sustenta.

Os agentes atuam, geralmente, no âmbito da assessoria fiscal e financeira e estão assim em condições de aconselhar livremente os clientes e ganhar a sua estima e, o que é mais importante, a sua confiança. Os agentes dispõem de ferramentas informáticas, comerciais e de gestão e uma ampla carteira de produtos muito competitivos.

Além disso, caso seja necessário, podem adaptar esses produtos às necessidades específicas de cada cliente, o que ajuda a gerar uma carteira estável, complementando a atividade dos agentes e pela qual, mês a mês, recebem os seus correspondentes rendimentos, de uma forma sólida e recorrente.

O ponto de inflexão desta rede teve lugar em 2013, quando o Bankinter empreendeu uma redefinição do negócio para o dirigir para o segmento de banca privada através desses recursos, de maiores exigências na seleção dos agentes, de maior formação das equipas e de produtos especialmente idealizados para os particulares com elevado património. A razão era simples: estes clientes valorizam muito o atendimento personalizado e a assessoria independente, que são precisamente os princípios essenciais de um modelo baseado na proximidade, na cuidada capacitação e na integridade profissional.

Um modelo que é a chave da confiança, matéria prima sobre a qual sempre se articulou o negócio bancário e que, nos últimos anos, devido à crise económica e a determinados casos de má prática no setor, foi posto seriamente à prova. Daí que o Bankinter tenha depositado grandes expectativas na sua Rede de Agentes, a qual poderá contribuir, de forma decisiva, para alargar as potencialidades do banco e a torná-las ainda mais visíveis em comparação com as restantes entidades, no quadro da exigente União Bancária europeia.



1976. Vista de várias agências do Bankinter.

A era digital.

Em 1996, o Bankinter deu início à sua presença na Internet. Um ano depois, os clientes já podiam aceder às suas contas em tempo real, realizar operações financeiras e operar em Bolsa. Durante todos estes anos, o Bankinter esteve sempre na vanguarda na implementação de novas formas de relacionamento com os seus clientes, entre eles: a Banca Móvel. Em 2012, o banco lançou a COINC, inaugurando uma nova forma de fazer banca especificamente focalizada nos nativos da Internet.

Sempre à frente na Internet

A banca eletrónica do Bankinter iniciou a sua atividade em 1985, sob o nome comercial de "Nexo". Era colocada à disposição dos clientes, especialmente empresas, a possibilidade de efetuar operações bancárias - pagamentos, cobranças, e muitas outras - em tempo real, mediante a ligação ao computador central do banco.

O grande salto chegou em 1996 com a criação do Bankinternet, cuja primeira novidade foi a aparição de um servidor web capaz de facultar informação sobre os produtos e serviços do banco, a qualquer pessoa e em qualquer ponto do mundo. No final desse mesmo ano, o Bankinter lançaria uma ambiciosa campanha de acesso ilimitado e gratuito à Internet - e-mail incluído - para todos os seus clientes, o que consagrou a Rede como canal natural de comunicação destes.

A partir de junho de 1997, o cliente do Bankinter já podia aceder às suas posições no banco em tempo real através do BKNet (o espaço operativo de Bankinternet), bem como realizar operações financeiras com as suas contas. Seis meses depois, a 31 de dezembro, o Bankinter converteu-se na primeira instituição financeira espanhola a permitir a compra e venda on-line de valores em Bolsa. Um ano depois, em 1998, esse serviço de operativa bancária que era oferecido aos clientes particulares a partir do BKNet alargou-se também ao segmento de empresas.

Embora praticamente desde o princípio o Bankinternet facultasse produtos e serviços não financeiros (viagens, compras, emprego), foi em 1998 que o banco deu um impulso definitivo ao comércio eletrónico, alargando de modo considerável as possibilidades que antes oferecia. Foi então tornado realidade o pagamento on-line das compras mediante cartão de crédito, tanto pelos clientes do banco como pelos não clientes. Sempre, claro, sob estritas medidas de segurança a respeito do autor do pagamento e ao próprio pagamento.

1999 trouxe novidades importantes. Já esse ano eram canalizadas através da Internet mais de 15% do total

das transações do banco e mais de 35% das operações de valores dos clientes. Além disso, em 1999 foram facultados às empresas serviços de armazenagem para que pudessem projetar no exterior a sua imagem e o seu negócio através de páginas web incluídas no servidor do Bankinter. No domínio www.km0.com, que existia como guia de navegação, foram incorporados conteúdos dirigidos a ajudar o utilizador na tomada de decisões financeiras e de investimento (relatórios e análise de mercado, simuladores). E foi constituída uma área dentro do banco cujo fim era conceber produtos e serviços para comercializar exclusivamente através da Internet.

Todos esses projetos surgiam do estudo das necessidades reais das pessoas singulares e das empresas, que participavam depois no seu desenvolvimento. Outra das suas características era a segurança, para o que se encriptavam todos os dados recebidos mediante um sistema de chave assimétrica que garantia a identidade e integridade do cliente e a data da operação.

A partir do ano 2000, o banco agrupa toda a informação sobre produtos e serviços financeiros, a operativa bancária dos clientes e toda uma gama de possibilidades além das estritamente financeiras sob a nova marca Ebankinter, a partir da qual se foram gerando espaços temáticos como Ebankinter Hipotecas, Ebankinter Contas, Ebankinter Depósitos, Ebankinter Broker, e assim até 25 projetos diferentes que fizeram deste portal uma referência financeira e de investimento na Internet. Aproveitando a última tecnologia, o Bankinter lançou nesse mesmo ano o primeiro comparador de produtos financeiros através da Internet, que analisava de forma atualizada as diferentes ofertas existentes no mercado em cinco tipologias de produtos: hipotecas, depósitos, cartões, preços de brokers e fundos de investimento.

Definitivamente, uma série de marcos nos quais o Bankinter foi pioneiro e que não só remontam às origens da Internet, mas que se mantiveram no tempo durante todos estes anos, convertendo o Bankinter num criador de tendências on-line e na principal referência da atividade financeira através da Rede.



1975. Centro de processamento de dados do banco durante o seu primeiro ano de atividade.

Banca Móvel, dos alertas ao pagamento com telemóvel

O Bankinter há já quinze longos anos que oferece novos produtos e serviços relacionados com o telemóvel. A primeira experiência neste terreno data de 2000, quando se pôs em marcha um sistema de alertas e avisos que informavam o cliente, em tempo real, de determinadas operações financeiras, por exemplo, os pagamentos efetuados com o seu cartão. Nessa altura, o que satisfazia muitos clientes, era levantar dinheiro ou efetuar um pagamento com cartão e receber logo de seguida uma mensagem que confirmava os detalhes da operação. O sistema permitia inclusive bloquear o cartão em caso de fraude.

O seguinte passo, em 2003, foi incorporar a transacionalidade, para que se pudessem efetuar operações com SMS, respondendo aos que o Bankinter enviava. Essa inovação significou muito para o banco: conseguiu-se que o cliente, ao receber uma mensagem curta de 160 caracteres, a entendesse, respondesse, apreendesse e contratasse os produtos que lhe estavam a ser oferecidos. O acolhimento foi tal que, cinco anos mais tarde, o banco enviava uma média de cinco milhões de SMS por mês aos utilizadores do serviço.

A comercialização, em 2004, dos telefones com ligação à Internet através de GPRS abriu a possibilidade de iniciar outra ideia na qual o banco se ocupava já há algum tempo: o primeiro broker on-line no telemóvel. Se a operatividade através de SMS tinha parecido impossível de alcançar, o broker on-line era um desafio ainda maior. Nesse mesmo ano, no entanto, conseguiu-se que os clientes pudessem consultar o estado das suas carteiras de valores, operar em vinte mercados do mundo, inclusive com contas de derivados, e visualizar a evolução das cotações, entre outras funcionalidades. A confiança na ferramenta fez com que em 2007 se executassem 23.000 ordens de Bolsa, pelo expressivo montante de 678 milhões de euros.

Todas estas experiências culminaram, em março de 2005, com uma iniciativa pioneira no mundo: o lançamento do Banco no Telemóvel, uma versão simplificada do Bankinter, a qual já então permitia que o cliente, em qualquer momento e a partir de qualquer lugar, consultasse o seu extrato integral e pudesse efetuar várias operações, de forma mais simples do que a partir um computador. Apenas três anos depois, 5% do total das transações eram feitas através do Banco no Telemóvel e 160.000 clientes tinham utilizado alguma das suas aplicações, o que evidencia a sua utilidade como plataforma bancária, juntamente com os restantes canais da instituição. Nos princípios de 2015, coincidindo com o seu décimo aniversário, o Bankinter procedeu ao redesenhar total desta ferramenta, cuja operativa é agora mais simples, ágil e intuitiva, aproveitando todo o potencial tecnológico das últimas gerações de smartphones e tablets.

O ano de 2011 seria escolhido pelo Bankinter para iniciar um projeto piloto que permitia fazer pagamentos diretos com o telemóvel em lojas e restaurantes. Para isso bastava aproximar do terminal do ponto de venda um telefone equipado com um cartão SIM do Bankinter que tinha incorporado um Visa. A experiência foi muito positiva e no verão de 2013 a mesma foi enriquecida com a introdução do cartão de um só uso, que é uma verdadeira extensão dos cartões tradicionais, mas mais seguro que aqueles graças às técnicas de autenticação e onde existe um tempo máximo para proceder a cada operação. Esta linha de trabalho continua a ter um grande interesse para o Bankinter, uma vez que o telemóvel está a começar a revolucionar os sistemas de pagamento.

A revolução da Línea Directa



Quando em 1995 nasceu a Línea Directa, o habitual, no mundo dos seguros, era que os contratos fossem redigidos lado a lado num escritório. Ninguém imaginava que o telefone se pudesse transformar algum dia no melhor aliado do negócio. E essa foi precisamente a oportunidade que a Línea Directa aproveitou para revolucionar o setor com um modelo inovador baseado na tecnologia e na desintermediação que teve início em 1985, na Inglaterra, por Peter Wood (fundador e presidente da Direct Line Insurance).

A companhia decidiu prescindir das agências e manter uma relação não presencial com os clientes, o que gerou um total ceticismo na concorrência, que não tinha a menor confiança no que a Línea Directa pretendia fazer, prevendo-lhe um rotundo fracasso. Esses prognósticos, no entanto, revelaram-se errados: dois anos bastaram para obter as 100.000 primeiras apólices e uma década depois da sua criação, a Línea Directa estava à altura das seguradoras tradicionais.

Até 1995, o Bankinter tinha sido proprietário de uma delas, muito pequena, dedicada ao ramo de vida. Mas o grande salto qualitativo desta atividade económica foi dado nesse mesmo ano, por intermédio de um acordo de joint venture entre Jaime Botín, então presidente do Bankinter, e Peter Wood. Desde então, a Línea Directa esta protagonizou marcos muito importantes e orgulha-se de ter sido, por exemplo, a primeira seguradora que contratou uma apólice e geriu uma parte de sinistro através da Internet.

Decorridos catorze anos da sua implementação, em 2009, o Bankinter adquiriu os 50% que estavam nas mãos da RBS e converteu-se no único acionista da Línea Directa, condição que se mantém até agora. Nessa altura a companhia tinha mais de 1,5 milhões de apólices de carros, motos e lar e o seu lucro bruto anual superava os cem milhões de euros. Os concorrentes já não tinham qualquer dúvida de que o modelo da Línea Directa era um modelo a seguir.

Com o Bankinter como único sócio, a seguradora continuou a avançar: em 2014, quando estava prestes a cumprir os



seus primeiros vinte anos de vida, faturou em prémios 651 milhões de euros e foram emitidas 130.000 novas apólices, até alcançar os 2,22 milhões de clientes, o valor mais alto de toda a sua história.

Paralelamente ao seu crescimento, a Línea Directa estreitou o seu compromisso com a sociedade sendo fruto disso a criação em 2014 da Fundação que tem o seu nome, a qual tem o objetivo de promover os bons hábitos de condução e reduzir o número de vítimas mortais nos acidentes de estrada. Na sua direção conta com personalidades de primeiro nível, como o ex-diretor geral de Tráfego, Pere Navarro, e o jornalista Matías Prats, que é a imagem da companhia.

COINC, a nova forma de poupar



Tem três anos de vida e não é apenas mais um portal financeiro, senão o único que permite converter a economia numa diversão, sem perder por isso a segurança e a rentabilidade que historicamente proporcionam os serviços bancários. A COINC nasceu em julho de 2012 com a ideia de oferecer um contexto dinâmico, totalmente on-line, apoiado nas últimas tendências de navegação e muito ligado às redes sociais. O site está aberto a todos os públicos, mas especialmente aos nativos de Internet que se sentem à vontade a lidar com este tipo de ferramentas e que desejam tirar proveito das suas economias com sistemas diferentes dos tradicionais.

Para se tornar num utilizador da COINC apenas necessita de se registrar na página digitalizando a assinatura e o documento de identificação correspondente, personalizar o perfil e definir metas de poupança com os prazos, as contribuições e a quantia a atingir. Não são necessários, portanto, nem deslocações do cliente a uma agência tradicional, nem envios postais de documentação. Todos os passos de registo são efetuados de forma absolutamente digital.

A partir desse momento pode ser feito um acompanhamento, em tempo real, da evolução das metas de poupança e do que se encontra em falta para o objetivo previsto. O sistema é completamente flexível, pois proporciona a possibilidade de modificar as metas em qualquer momento, mudar o destino do dinheiro ou levantá-lo sem problemas se o utilizador tiver uma necessidade inadiável de liquidez.

Graças às enormes oportunidades que oferecem as redes sociais, a COINC permite poupar entre vários objetivos, uma viagem, dar um presente comum, participar numa lista de casamentos ou arrecadar donativos a favor de uma causa solidária. Essa capacidade de poupança social é uma das maiores inovações do site, cuja operativa se torna prática, intuitiva e muito simples. Quer se trate de metas individuais

ou coletivas, o dinheiro está assegurado pelo Fundo de Garantia de Depósitos (tal como o seguro em qualquer banco convencional) e obtém rentabilidades acima da média do mercado, com liquidação mensal de juros.

No tempo decorrido desde a sua implementação, a COINC foi enriquecendo o seu conteúdo. Agora, por exemplo, permite iniciar os mais jovens na poupança com a Meta Junior, uma espécie de mealheiro virtual com características similares às que o portal oferece aos adultos. Não tem comissões e é remunerada, para além de proporcionar aos seus titulares grandes descontos em mais de 300 marcas dentro do Clube COINC, do quais também podem beneficiar os mais velhos.

A COINC é uma ferramenta de poupança mais que um banco, com uma componente social. O que se procurava ao criá-la era perceber quanto e porquê poupam os clientes. E, com efeito, o portal proporciona abundante informação sobre as metas preferidas de poupança, muito útil na altura de estabelecer alianças com outras empresas, como as do setor turístico, que são o destino de 16% dos fundos obtidos.

A COINC, além disso, serve de banco de testes para ensaiar novos processos na era digital. O Bankinter, por exemplo, tem previsto simplificar o sistema de registo de clientes à imagem e semelhança do utilizado pelo portal, que é completamente on-line e sem necessidade de deslocação às agências. Embora o faça com as exigências e cautelas necessárias para prevenir a lavagem de dinheiro.

No fecho do primeiro semestre de 2015, o portal era utilizado por 72.000 pessoas e o volume de depósitos ascendia a 800 milhões de euros. A média de idade dos utilizadores é mais baixa que a do Bankinter, pois 67% tem menos de 44 anos, o que converte a COINC numa interessante incubadora de clientes para o banco.

Uma banca responsável.

O Bankinter leva a cabo uma atividade bancária responsável a partir de diversos planos de atuação, entre eles um rigoroso controlo de riscos em todos os âmbitos da prática bancária e um firme compromisso da instituição com a sustentabilidade. Destacam-se os lucros alcançados em matéria de acessibilidade financeira, fazendo do Bankinter um banco sem barreiras físicas ou tecnológicas. O compromisso da instituição com a sustentabilidade concretiza-se também através dos projetos da Fundación Innovación Bankinter: FutureTrends Forum, Akademia e Empreendedores.

Um rigoroso controlo de riscos

O Bankinter teve historicamente o índice de incumprimento mais baixo da banca espanhola e um dos mais baixos da Europa. Para isso aplica uma política muito rigorosa de controlo de riscos, que é marca da casa. Todos os pedidos de financiamento são analisados escrupulosamente e sem demoras desnecessárias, visto os clientes necessitarem de uma resposta no menor tempo possível.

Essa política, que criou escola, é levada a cabo com tecnologia e modelos preditivos muito avançados, os quais são manuseados por uma equipa altamente qualificada que procura um risco de qualidade; ou seja, rentável e ao mesmo tempo solvente. É por isso que o Bankinter tem um balanço equilibrado e resultados recorrentes e de boa robustez, que maximizam o valor da instituição a longo prazo.

Como não poderia deixar de ser, o Bankinter entende que a sua missão é apoiar os projetos dos seus clientes, sejam eles pessoais ou empresariais. Mas sem deixar de avaliar, com os meios ao seu alcance, que risco está disposto a assumir para atingir uma determinada rentabilidade em cada operação ativa que se lhe apresente.

Finalmente, a chave da gestão do risco é calcular que probabilidades existem de recuperar o dinheiro emprestado, para o qual é preciso fazer um estudo pormenorizado das oportunidades de investimento, do perfil dos clientes e das normas de comportamento que foram seguidas em ocasiões anteriores perante situações idênticas.

A gestão nesta matéria não consiste somente em determinar até onde deve chegar o banco caso a caso, mas também incluir um acompanhamento periódico da diversificação de riscos por setores, situação geográfica, garantias, clientes e contrapartidas, e ter estabelecidos máximos de concentração muito exigentes.

Em detrimento de quem procura um apoio esporádico, o Bankinter dá prioridade aos clientes de relação; ou seja, de longo relacionamento, que podem dar e receber benefícios do banco num longo período de tempo. E com os quais, mais cedo ou mais tarde, se acaba por manter um vínculo de confiança, baseado no conhecimento.

No que diz respeito às pessoas singulares e aproveitando a estabilização do mercado hipotecário, o Bankinter lançou campanhas específicas de financiamento de imóveis, sobretudo nas zonas urbanas onde se concentra a sua atividade, sempre dentro dos parâmetros de alta qualidade de crédito que caracteriza o banco. O conseqüente aumento do investimento, juntamente com a redução do saldo duvidoso, permitem continuar a diminuir o seu já por si baixo índice de incumprimento.

Um índice de incumprimento hipotecário que converteu o Bankinter numa referência, que é fruto de critérios muito firmes para proceder à concessão de crédito. Nenhuma operação excede 80% do valor do imóvel e observa-se à lupa até que ponto é realista o esforço económico que o cliente deve efetuar para pagar o dinheiro nas datas e condições acordadas.

O Bankinter aplica critérios de máxima prudência na aprovação de operações de promoção imobiliária e selecciona exclusivamente as que têm por detrás empresas sólidas, com uma boa trajetória nos anos de profunda crise que este setor atravessou.

Fundación Innovación Bankinter: um dos melhores "think tanks" tecnológicos do mundo



Durante os anos 90 e princípios deste século, o Bankinter esteve empenhado num processo de inovação constante. Continuando este espírito, o Bankinter decidiu criar em 2003 uma fundação diferente do que era habitual no sistema financeiro europeu; diferente tanto na sua missão como no seu modelo de gestão, com o desejo de contribuir para a criação de riqueza sustentável em Espanha através da inovação e do empreendimento. Trata-se da Fundación Innovación Bankinter, que nos seus doze anos de vida se converteu numa referência, não somente no nosso país mas também no âmbito internacional.

O primeiro projeto que a Fundación iniciou foi o **Future Trends Forum (FTF)**, um *think tank* que reúne semestralmente cientistas e intelectuais reputados, cuja missão é detectar tendências sócio económicas e tecnológicas, avaliar os seus possíveis impactos e transferir para as empresas os resultados deste trabalho de prospeção, com o fim de influenciar na sua atitude perante a inovação.

Mais de 400 personalidades de todo o mundo colaboraram já com o FTF abordando questões como a Internet das coisas, o cloud computing, as tecnologias sociais, a nanotecnologia, a medicina personalizada, as tecnologias móveis e inclusive outras questões de carácter abertamente económico ou social, tais como a globalização, o desemprego, o empreendedorismo ou a educação do século XXI.

O FTF foi reconhecido em 2015, pelo segundo ano consecutivo, como o melhor Think Tank de Ciência e Tecnologia de Espanha (25º a nível mundial) pelo Global Go-To Think Tank Index que a Universidade da Pensilvânia realiza anualmente.

Deste projeto partem e se alimentam os restantes programas da Fundação:

- O **programa Akademia** pretende estimular uma atitude pro-ativa em inovação e despertar o espírito empreendedor entre os jovens universitários. Atualmente é dado em onze das mais prestigiadas universidades espanholas, tendo passado pelas suas aulas mais de mil alunos. O curso combina sessões teóricas (baseadas no método do caso) com sessões práticas, trabalho em equipa e encontros com empreendedores.
- No seu objetivo de promover e apoiar o empreendedorismo em Espanha, o **programa Empreendedores** da Fundação articula-se em redor de um Marketplace que serve como ponto de encontro entre empreendedores e investidores. Neste contexto, a Fundação exerce um papel de facilitador das relações entre ambos os grupos para conseguir a viabilidade e implementação dos projetos. Além disso a Fundação participa no capital de start-ups iniciais, de alto potencial, em cinco setores prioritários: energias renováveis, tecnologias da informação, nanotecnologia, tecnologias móveis e tecnologias da saúde.
- O apoio da Fundação ao empreendedorismo não acaba, no entanto, aí. Com a colaboração do Instituto de Crédito Exterior (ICEX) e do Círculo de Empresários, encontra-se há um ano em funcionamento o **programa Cre100do**, cujo propósito é ajudar a crescer as médias empresas espanholas nos próximos cinco anos para que se convertam no motor económico nacional e possam criar emprego qualificado.

Com todas estas iniciativas, a Fundación Inovação Bankinter procura abranger todas as perspetivas substanciais da inovação: conhecimento, difusão, educação e apoio ao empreendedorismo o qual volte a gerar novo conhecimento; fechando o círculo virtuoso de criação de riqueza.

Um banco para todos: os primeiros a apostar na acessibilidade financeira

Aproximar o banco de todas as pessoas, independentemente das suas capacidades e do canal que utilizem para comunicar com o Bankinter, foi um dos objetivos incorporados no eixo social do plano de sustentabilidade Tres en Raya. O seu principal projeto “Um banco para todos”, que funciona há mais de dez anos, possibilitou o nível de acessibilidade de oferecerem os seus canais e serviços, desenvolvidos conforme os mais altos standards reconhecidos no mercado nesta matéria.

E tudo isso pensando não somente em quem apresenta algum tipo de deficiência, mas também num grupo crescente de maiores de 65 anos que pode vir a deparar-se com limitações sensoriais e motoras.

A estratégia de instituição inclusiva, na qual o Bankinter foi pioneiro, inclui a gestão da acessibilidade física, eliminando obstáculos e barreiras arquitetónicas na rede de agências; a acessibilidade digital, tanto do software como do hardware empregado; e a acessibilidade cognitiva, que implica a utilização de uma linguagem compreensível.

A primeira agência acessível foi aberta ao público em 2005 no edifício da Fundação ONCE, sendo uma autêntica novidade no setor. Desde o princípio teve todas as facilidades necessárias para atender pessoas com qualquer tipo de deficiência.

Após esta experiência, a restante rede foi sendo integrada no projeto mediante as correspondentes reformas. Foi modificado o sistema de abertura de portas, criaram-se espaços transitáveis para uma melhor circulação interior, eliminaram-se as diferenças de nível e foi adquirido mobiliário isento de arestas e pontas. O acolhimento dispensado a estas melhorias foi muito favorável por parte de clientes e colaboradores.

Atualmente 99% das agências da entidade são acessíveis para pessoas com mobilidade reduzida, e cabe apontar que o Bankinter foi o primeiro banco espanhol a certificar as suas agências em matéria de acessibilidade, o que se estende à sede central e a oito filiais.

Em matéria de acessibilidade digital, o Bankinter.com foi o primeiro portal financeiro a atingir a certificação europeia de acessibilidade web ‘Euracert’ a qual e desde então, ano após ano, se tem vindo a renovar. E foi a primeira entidade em oferecer um inovador serviço de “Videochamada em Língua Gestual” mediante o qual assessores financeiros oferecem serviço nesta linguagem a pessoas surdas, não sendo só um mero serviço de tradução.

A aposta pela acessibilidade torna-se extensível a outros grupos e em 2014, o Bankinter iniciou o projeto Adaptative no Hospital Nacional de Paraplégicos de Toledo, o qual proporciona aos pacientes com lesão medular os mais avançados dispositivos tecnológicos em matéria de reabilitação e formação on-line. Entre estas equipas destacam os ratos de bola adaptados, os recetores sem fios, os sistemas de videoconferência de alta definição, os quadros digitais e os tablets de gama alta adaptados às equipas de acompanhamento ocular.

O plano de Sustentabilidade da instituição acolhe, para além do projeto “Um banco para todos”, um eixo económico baseado no apoio ao empreendedorismo, e um eixo ambiental, pelo que nos juntamos à luta contra as alterações climáticas. Este plano é impulsionado pelo Comité de Sustentabilidade, do qual fazem parte os representantes de diferentes áreas do banco e em cuja liderança está o Presidente da instituição.

O reconhecimento.

Em 2012, diferentes consultoras, coordenadas pela Oliver Wyman, submeteram a banca espanhola a um teste de stress duríssimo. O Bankinter foi enquadrado no chamado 'Grupo Zero', o qual incluía as instituições mais sãs. Dois anos depois, o Bankinter superou com excelência as provas de esforço do Banco Central Europeu e da Autoridade Bancária Europeia que o classificaram como o banco cotado mais solvente de Espanha e uns dos mais sólidos da Europa.

Um grande reconhecimento da política de riscos

A rigorosa política de riscos aplicada tradicionalmente pelo Bankinter teve de superar uma significativa prova de fogo em 2012, quando o Governo decidiu submeter a banca espanhola a uma avaliação, independentemente dos seus ativos. O objetivo era aumentar a transparência e dissipar as dúvidas que então eram criadas sobre o setor, como consequência da crise imobiliária. Para fazer essa avaliação, o Banco de Espanha contratou várias consultoras especializadas, que se debruçaram detalhadamente sobre catorze grupos representativos de 90% do sistema financeiro.

Estas consultoras, coordenadas pela Oliver Wyman, deviam determinar os seus excedentes ou necessidades de capital e o impacto que teria nas suas contas um hipotético cenário económico de stress máximo. Esse cenário previa uma queda do PIB de 4,1% em 2012 e de 2,1% em 2013, situação altamente improvável como depois se demonstrou e que, além disso, carecia de antecedentes próximos em Espanha, uma vez que essa queda não se tinha dado durante os últimos trinta anos. Apesar disso, o Bankinter mais que superou com distinção essa prova.

A Oliver Wyman confirmou que, inclusive numa situação tão adversa, o banco teria um excesso de capital de 399 milhões de euros e, portanto, um rácio de capital principal de 7,4%, claramente acima do mínimo de 6% fixado pelas autoridades. Graças a isso, o Bankinter foi enquadrado no chamado Grupo Zero, que incluía as entidades mais sólidas e melhor preparadas perante a imposição de medidas específicas, fossem elas de recapitalização própria ou derivadas do pedido de ajudas europeias através do Fundo de Reestruturação Ordenada Bancária, o conhecido FROB.

Entre as valências que originaram a que o banco pertencesse a esse restrito Grupo Zero, Oliver Wyman apontava: o seu baixo índice de incumprimento em comparação com o número médio do mercado, uma insignificante exposição a setores problemáticos, como o da promoção imobiliária, o integral cumprimento das provisões exigidas nos dois decretos de saneamento financeiro que já tinham sido aprovados, o baixo volume de adjudicados (totalmente diversificados e com boa evolução de vendas), bem como a excelente qualidade da carteira de crédito e as suas eficazes garantias em todos os segmentos de clientes: empresas, pequenas e médias empresas e hipotecas particulares.

Os bons resultados obtidos naquele minucioso relatório foram um autêntico reconhecimento para a grande trajetória do Bankinter de boa gestão de riscos, para a sua acertada estratégia de negócio, para a política de seleção de clientes e setores de investimento e, finalmente, para a sua prática de máxima responsabilidade bancária. Mas, sobretudo, deixaram claro que o Bankinter poderia enfrentar com sucesso inclusivamente as situações mais duras que se pudessem apresentar sem necessidade de pedir esforços adicionais aos seus acionistas.

Ainda para maior tranquilidade, para além do excesso de capital reconhecido pela Oliver Wyman, o banco mantinha no seu balanço importantes mais-valias implícitas, ao não ter procedido, durante a crise, à transferência de seus principais ativos (a seguradora Línea Directa, a gestora de fundos de investimento e pensões Bankinter Gestión de Activos, 50% do Bankinter Seguros de Vida, o broker on-line ou a companhia de crédito ao consumo Bankinter Consumer Finance), nem as operações de venda e posterior aluguer dos seus edifícios, tão comuns noutras instituições.

O banco cotado mais solvente de Espanha

Dois anos depois das conclusões da Oliver Wyman, o Bankinter obteve um novo reconhecimento, desta vez nada menos que do Banco Central Europeu (BCE) e da Autoridade Bancária Europeia (EBA). Ambas as instituições submeteram o setor financeiro, em 2014, a duras provas de esforço, que o Bankinter superou com excelência e que o classificaram como o banco cotado mais solvente de Espanha e um dos mais bem preparados do continente para enfrentar qualquer contingência.

O cenário escolhido era de extrema severidade: uma queda de 1% do PIB em 2015, uma taxa de desemprego de 27,1% em 2016 e um retrocesso do preço da habitação de 11% para 2014-2016. E, apesar disso, as provas demonstraram que o Bankinter saíria desse período com um folgado rácio de capital do 10,99%, em relação aos 5,5% fixados como mínimo pelos reguladores europeus, considerando que essas provas tinham sido devidamente superadas. Num cenário mais favorável, com um rácio mínimo exigido de 8%, o rácio do Bankinter seria de 12,85%.



Todo este exercício de esforço foi crucial para conhecer a capacidade de resistência de cada entidade, o possível impacto de um agravamento da conjuntura económica sobre o capital e a necessidade ou não de recursos adicionais. Exigiu uma análise tecnicamente muito rigorosa, na qual participaram especialistas independentes que garantiram a sua homogeneidade e qualidade, partindo de um mesmo nível de transparência de todos os bancos submetidos a exame.

Este "Comprehensive Assessment" incluía um exame exaustivo da qualidade dos ativos de cada banco, denominado "Asset Quality Review" (AQR). Segundo os resultados do AQR, no qual foi examinada, durante meses de forma individualizada, a carteira de créditos a empresas e promotores, o Bankinter não teve de efetuar novas provisões com base nos resultados de 2014, sendo uma das poucas entidades financeiras espanholas nessa situação. Igualmente, os resultados deste exame não obrigaram o banco a reclassificações significativas entre carteiras de incumprimento e saudáveis, o que evidenciava que as provisões efetuadas pelo Bankinter nos últimos exercícios tinham sido as adequadas e que a informação financeira publicada refletia fielmente a realidade patrimonial da entidade.



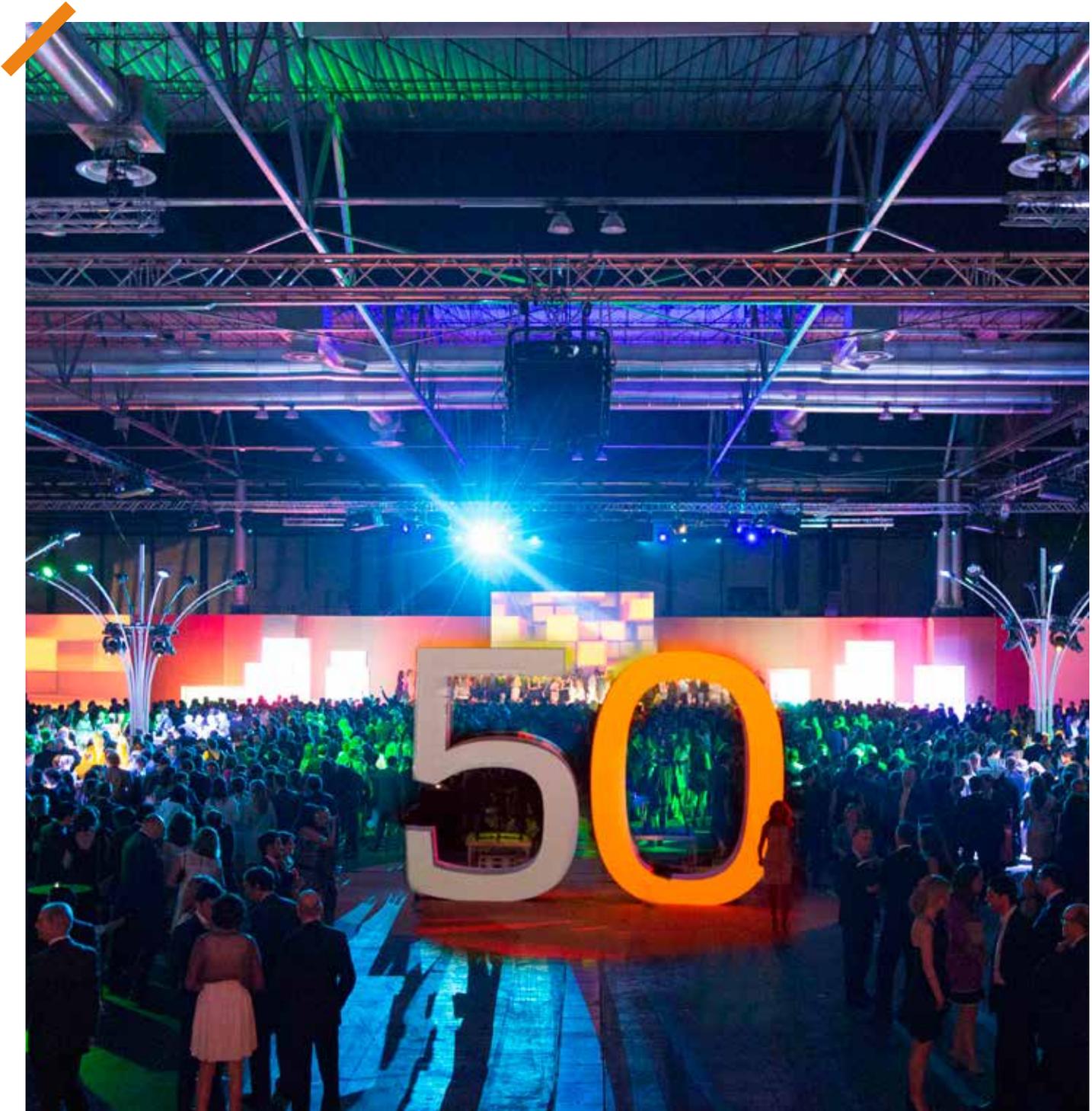
2009. Vista interior de uma agência do Bankinter, após a mudança de identidade corporativa realizada nessa data.

Uma comemoração partilhada

Os diferentes marcos desta história de sucesso foram recordados num micro-site comemorativo do 50º aniversário. Nessa plataforma, diretores e colaboradores da instituição analisavam os principais momentos da sua trajetória, com abundantes referências à primeira época da segunda metade dos anos 60 e às dificuldades para desenvolver um projeto naqueles momentos tão inovadores.

Um dos atos centrais da comemoração foi a realização de uma grande festa com os colaboradores da instituição, a qual foi abrilhantada com diversas atuações musicais. O melhor ativo do Bankinter são os seus quadros de pessoal, altamente qualificados, dedicados e motivados, que transmitem os valores do banco no seu dia a dia. E que, sob a filosofia de ser um banco “teimosamente diferente”, permitiram marcar pontos dentro do panorama bancário espanhol.





Ao longo do exercício, a entidade partilhou o aniversário com os seus clientes, num formato similar a uma festa de anos, convidando-os a tomar o pequeno-almoço e a soprar as velas em bolos de aniversário em várias cidades espanholas.

Devido ao aniversário levámos igualmente a dez cidades espanholas um espetáculo exclusivo de Estrella Morente, acompanhada por um elenco de artistas de primeira linha. A escolha do espetáculo obedeceu ao que combina o tradicional com o moderno, o talento com o desejo de superação, um reflexo dos valores que caracterizam o ADN do Bankinter.

Além disso, ao longo do ano têm-se realizado vários concursos on-line com o objetivo de dar a conhecer o aniversário da instituição e celebrá-lo também com a estrutura do banco nos seus diferentes canais de redes sociais.



Os sonhos não fazem anos mas, sim, **tornam-se realidade.**

Nós sonhamos ser um banco diferente, com inovação; sonhamos em cumprir muitos anos todos juntos e por isso celebramos os nossos primeiros 50 anos.

50 anos **empenhados cada dia em conseguir ser um banco diferente.**

50 anos **crescendo cliente a cliente, propondo soluções diferentes.**

Isso é o que nos **diferencia, que nos torna únicos** e que refletimos com o logótipo comemorativo dos 50 anos.

Um banco que pensa diferente não é um banco, é o Bankinter.

E assim continuaremos a olhar para o futuro.

50 anos a pensar diferente bankinter.



Marcos
da nossa história.

50 anos
a pensar diferente

Inovamos,
lançamos o "Depósito
Especial".



1972
Entrada em Bolsa,
o primeiro grande passo.



1987



1993
Um passo à frente,
criámos a Banca Telefónica.

Crescemos com os nossos
sócios:
Banca Partnet e Rede de
Agências.



1993



Uma rigorosa escola de
riscos, com uma trajetória
de sucesso.

Primeiro banco na
Internet, após o sucesso
da banca eletrónica.



1996



Pioneiros a utilizar
o Banco no telemóvel.

Fundación Innovación
Bankinter,
um dos melhores think
tanks de tecnologia do
mundo.



2004



Um banco para todos,
os primeiros a apostar na
acessibilidade financeira.

Línea Directa,
Uma seguradora
revolucionária no setor,
100% Bankinter.



2009



COINC:
um modelo de
poupança fácil
e divertido.

Provas de esforço,
O banco espanhol cotado
com os melhores resultados
nas teste de stress do BCE.



2014

2015



O banco mais rentável
de Espanha.

**Continuamos a olhar
para o futuro**



Edição

Departamento de Comunicação Externa do Bankinter

Conceção e desenvolvimento

gosban reporting

