

Gestión Empresarial

La nueva banca crece con pagos compartidos entre los jóvenes

Ofrecen mayor agilidad en los procedimientos

elEconomista MADRID.

Las *startups* financieras del sector bancario o neobancos comienzan a asentarse entre los usuarios jóvenes, de entre 20 y 35 años, ofreciendo una mayor agilidad en los procedimientos y potenciando los pagos compartidos como aspecto clave para atraer a su público objetivo.

En pocos años, han pasado de ser una alternativa incipiente a comenzar a ser tenidas en consideración. Los 350.000 clientes de compañías españolas como Bnext, los 350.000 de la multinacional alemana N26, o los 300.000 de la británica Revolut dan fe de ello.

Nuevas alternativas para gestionar las finanzas personales que, aun ofreciendo productos limitados por las licencias bancarias —Bnext consiguió recientemente la de entidad de dinero electrónico del Banco de España, que le permite tener emitir tarjetas y cuentas, pero no captar depósitos—, están convenciendo a los consumidores.

Los neobancos están sabiendo recoger la insatisfacción de determinados clientes con la banca tradicional. “La gente tiene

1
MILLÓN

Es el número de usuarios que acumulan este tipo de bancos en España.

una relación de amor-odio con los bancos. Nosotros lo simplificamos porque reducimos la parte de oficinas, permitimos retirar en cajeros de cualquier entidad y tenemos un sistema de descuentos amplio”, explica a *Efe* Alfonso Sáinz de Baranda, responsable de Bnext.

Otro neobanco español, Bnc10, alcanzó recientemente los 25.000 clientes y superó los cinco millones de transacciones. Su consejero delegado, Albert Llorens, declara que una de las claves de su propuesta es “hacer que las finanzas sean fáciles”.

Con una media de edad en sus clientes similar, de entre 34 y 35 años, la aproximación de esta entidad es acercarse a un usuario algo más mayor, que necesita gestionar sus finanzas de forma compartida con su pareja, sus amigos e incluso sus hijos.

SEGÚN UN INFORME

Cambiar de empresa: la clave para conseguir un aumento

Uno de cada cinco trabajadores solo logra una subida salarial significativa cuando ficha por una nueva compañía

elEconomista MADRID.

El primer trimestre del año es una época habitual en el que los empleados intentan conseguir una revisión salarial. Entre los trabajadores españoles, además, no solo esperan un aumento de sueldo, sino que este sea significativo, destacan desde Infojobs. “Es decir, que no les reste poder adquisitivo y les permita además ahorrar o amortizar gastos”, destacan en el *Estudio de InfoJobs sobre la subida salarial de la población ocupada*.

El 49% de la población ocupada considera que un incremento de entre 2.000 euros y 4.000 euros brutos al año ya sería un aumento significativo. En cambio, para un 25% de los trabajadores el incremento tendría que oscilar entre los 4.000 euros y los 6.000 euros anuales para ser considerado significativo. Para los más exigentes, un aumento significativo tendría que estar por encima de los 6.000 euros anuales.

En algunos casos, el resultado final de la negociación será relevante para tomar decisiones. ¿Trabajar para conseguir un ascenso en la empresa? ¿Buscar una posición superior en otra empresa? ¿Incluso encontrar una oportunidad similar misma mejor pagada? ¿Cambiar el rumbo profesional?, son algunas de las opciones planteadas.

Las empresas, por su parte, trabajan por captar el mejor talento y retenerlo. En este sentido, la variable salarial, la conciliación, junto con un plan de carrera, son algunos factores clave que deben tener en cuenta si quieren conservar a sus mejores trabajadores.

En este sentido, para el 21% de los encuestados para el informe de Infojobs es necesario cambiar de empresa para poder conseguir ese aumento de salario significativo.

Por posición laboral, en tanto que el 23% de los empleados consigue aumentar su sueldo cambiando de compañía, dos puntos porcentuales por encima del total promedio, en el caso los con mandos intermedios o directivos este dato decrece hasta el 16,5% y el 15%, respectivamente.

Puesto ocupado

Analizando cómo los españoles lograron un aumento de sueldo, los datos de Infojobs confirman que, de los que lograron una subida salarial dentro de la empresa en la que trabajan, un 49% lo consiguió por valoración de sus logros, mientras



ISTOCK

Casi la mitad espera tener un aumento

El estudio refleja que solo un 45% de la población ocupada cree que tendrá un aumento de sueldo este 2020, frente al 55% que no cree que obtenga una subida salarial, siendo los hombres algo más optimistas. Mientras el 36,5% de las mujeres afirma que cree que tendrá un aumento, en el caso de ellos el porcentaje asciende al 52%. De los que creen que tendrán una subida salarial este año, un 57% considera que dicha subida salarial no será superior a la percibida en 2019.

que el 19%, por ascenso de posición laboral y el 7%, por un cambio de función o departamento.

Los datos extraídos del estudio elaborado por Infojobs manifiestan que, en el caso de la población ocupada que consigue una subida salarial significativa fuera de la empresa en la que trabaja actualmente, el 43% de ellos manifiesta que lo logran con una posición laboral homóloga pero mejor pagada en otra empresa.

En cambio, en un 24% de los casos hacen un cambio de rumbo para conseguirlo, es decir, cambian hacia una actividad con salarios más altos. Cabe destacar también que el 22% lo consigue porque con el cambio de puesto accede a un puesto de rango superior.

@ Más información en www.economista.es

La 'startup' Jeff lanza una nueva línea de negocio de masajes

En un principio se ofrecerá en España y Latinoamérica

eE MADRID.

Jeff, la *startup* valenciana que ofrece servicios para el bienestar de las personas, ha anunciado el lanzamiento de su nueva línea de negocio, Relax Jeff. A través de este nuevo servicio se ofrecerán masajes relajantes con los que liberarse del estrés y de las tensiones acumuladas durante el día a día. Así, Relax Jeff se convierte en la cuarta línea de negocio lanzada por la compañía, tras la apertura de Beauty Jeff -servicios de belleza y peluquería- y Fit Jeff -servicios deportivos- el pasado año, y la original Mr Jeff -servicios de lavado y planchado-.

Relax Jeff se lanzará en un primer momento en España y Latinoamérica, aunque se prevé su apertura en el resto de los mercados en los que está presente la compañía -Europa, Middle East, Asia y África- a lo largo de este año. Al igual que en el resto de las líneas de negocio, se implementará a través de un modelo de franquicias al que se le añadirá el componente tecnológico de la *app* de Jeff, a través de la cual se podrá reservar turno, potenciando los componentes *offline* y *online* por igual.

Franquicias

“Esta nueva línea de negocio apuesta por resolver ciertas incomodidades o reticencias que pueden tener los clientes a la hora de darse un masaje, como que normalmente son precios caros, hay que desplazarse por lo que se pierde bastante tiempo. De toda la oferta disponible en la plataforma, desde Relax Jeff se potenciarán especialmente los masajes de corta duración sin necesidad de quitarse la ropa para que los clientes puedan incorporar de una forma sencilla estos momentos de relax en sus rutinas diarias o laborales”, afirma Eloi Gómez, CEO y cofundador de Jeff.

En concreto, se ofrecerán cuatro tipos de masajes -espalda y cuello, pies y piernas, cabeza y rostro, y cuerpo completo- de 20, 30 o 60 minutos de duración, basados en diferentes técnicas de relajación, los cuales serán aplicados por masajistas certificados con experiencia. De esta manera, el objetivo de Relax Jeff es convertirse en la primera franquicia de masajes o spas con presencia internacional.