

ENTIDAD FINANCIERA

Entidad Financiera FICHA DE RENTABILIDAD

PERFIL DEL CLIENTE

Entidad financiera, con más de 1.000 oficinas en toda España, que tiene por objeto promover, custodiar y administrar el ahorro, con el fin de contribuir al desarrollo socioeconómico en sus zonas de actuación y destinando los resultados obtenidos a la dotación de reservas y a la realización de obras de interés social.

SITUACIÓN PRESENTADA

Los Gestores de Clientes de Ibercaja necesitan una herramienta que les muestre toda la información del cliente agrupada de una forma ágil, con los indicadores clave del negocio asociados al cliente. Además de consultar la información recogida en la ficha de rentabilidad de un cliente, esta herramienta le ofrece la posibilidad de hacer simulaciones como proyecciones de datos a futuro, o estudiar escenarios modificando condiciones o productos del cliente. Esto permite a los gestores ofrecer nuevos productos a sus clientes, obteniendo mayores beneficios para la Entidad.

- ▶ La simulación puede realizarse también para no clientes, lo que permite a un Gestor “negociar” condiciones para captar nuevos clientes.
- ▶ La agilidad de la aplicación ha de ser máxima de tal modo que el tiempo invertido por el usuario sea mínimo.
- ▶ La aplicación está integrada en los desarrollos de la Nueva Plataforma de Oficinas llevada a cabo por la entidad.

SOLUCIÓN

La aplicación ha consistido en un desarrollo en 3 capas (VISUAL – NEGOCIO – DATOS), de tal modo que las distintas capas sean independientes.

El entorno visual, que realiza la función de interfaz de usuario, se ha desarrollado en un entorno estándar definido por la entidad, desarrollado por una tercera empresa, y basado en tecnología .NET.

La parte de negocio está desarrollada en base a componentes basados en tecnología de WebServices, que realizan la comunicación entre el entorno visual y la capa de datos, manejando la información de negocio.

La capa de datos se ha desarrollado en MS SQL Server 2008, con procedimientos almacenados en los que se apoya la capa de negocio.

El modelo de datos informacional que da soporte a la aplicación se carga a través procesos ETL que procesan datos obtenidos del entorno Host y del Sistema de Información de Gestión. Estas fichas pueden tener una profundidad histórica actual, mensual y anual.

Una vez cargados los datos externos, y mediante otros procesos ETL, se preparan los datos para realizar la simulación con los 12 próximos meses o con lo que quedaría hasta final de año, extrapolando la rentabilidad del cliente en base a su cartera actual de productos.

BENEFICIOS

Esta aplicación permite a los gerentes de cuentas tanto consultar la ficha de rentabilidad como simular rentabilidades de clientes, consiguiendo:

- ▶ Optimizar el beneficio para la entidad.
- ▶ Mejorar el asesoramiento al cliente.
- ▶ Rapidez de cálculo de proyecciones.
- ▶ Ayudar en la negociación con no clientes a través de la herramienta de simulación.
- ▶ Almacenar simulaciones para su revisión posterior.
- ▶ Agilidad en la toma de decisiones al poder consultar rentabilidades y simular con ellas.
- ▶ Simulación de rentabilidades en distintos espacios temporales.
- ▶ Dinamismo a la hora de trabajar gracias al pre cálculo de los datos de partida.
- ▶ Posibilidad de guardar y comparar distintas simulaciones.

