

EXPERIENCIAS



SAP FOR BANKING APOYA A LAS ENTIDADES BANCARIAS A EXPANDIRSE Y LOGRAR SUS OBJETIVOS ESTRATEGICOS

BD | EXPERIENCIAS

El Desafío

Corporación BCT S.A. continúa creciendo y consolidando su liderazgo en la región, con la estandarización de operaciones en dos Bancos (BCT Bank International en Panamá y Banco BCT en Costa Rica), la búsqueda de la transparencia operativa y la posibilidad de acelerar la puesta en el mercado de nuevos productos y servicios; todo enmarcado en una estructura regulatoria cada día más compleja que requiere controles operativos más estrictos y rastreables.

Para lograr estos retos, BCT necesitó sistemas de avanzada en banca, que complementaran sus herramientas de procesos empresariales (SAP ERP) y administración de clientes (SAP CRM) y se encargaran del soporte transaccional bancario, con el mínimo de esfuerzo y con la mayor agilidad.

SAP for Banking fue la solución escogida por BCT, ya que ayuda a las grandes entidades financieras en la renovación de sus centros de operaciones, con procesos bancarios de alto volumen transaccional tales como la gestión de clientes, contabilidad financiera, de costos y rentabilidad y análisis de riesgos.



SAP for Banking permite el procesamiento con alto rendimiento y costos eficientes de las transacciones financieras y ayuda al desarrollo flexible y la introducción de nuevos productos y utilizando un amplio rango de canales.

SAP for Banking cuenta con todas las certificaciones a nivel mundial y con robustos sistemas de seguridad y auditoria que le permiten a Corporación BCT centrarse en su negocio apoyado con una plataforma tecnológica que asegura la transparencia financiera contable y el cumplimiento de las reglas de contabilización solicitadas por los entes reguladores.

La Solución

BD Consultores, socio tecnológico de Corporación BCT, fue convocado a unir esfuerzos con BCT para diseñar una solución acorde a las necesidades de la organización. Uniendo los requerimientos de BCT con la experiencia de BD Consultores, se conformó un equipo de alto nivel para llevar a cabo el proyecto de renovación de su plataforma tecnológica; y el resultado de esta unión fue un proyecto exitoso que cumplió a cabalidad con los objetivos propuestos por ambas organizaciones.

La reestructuración de la plataforma tecnológica se decidió realizar tres proyectos por separado:

1. Una primera etapa consistió en la implementación del Enterprise Resource Planning (ERP), que está compuesto por:

- a. Contabilidad General.
- b. Consolidación contable.
- c. Contabilidad Bancaria.
- d. Contabilidad analítica.
- e. Activos fijos.
- f. Cuentas por cobrar.
- g. Cuentas por pagar.

Con esta primera fase del proyecto se sentaron las bases de toda la arquitectura de la solución y permitió automatizar las áreas financiero administrativas del Banco.

2. Una segunda etapa consistió en la implementación del Customer Relationship Management (CRM) que está compuesto por:

- a. Módulo de administración de campañas.
- b. Módulo de administración de oportunidades.
- c. Módulo de seguimiento de incidentes.

Con esta segunda etapa se logró administrar eficientemente la relación con los clientes, aumentando la interacción con los clientes y por ende su satisfacción.

3. La tercera etapa de la transformación consistió en la implementación de la solución de Core Bancario, que está compuesta por:

- a. Módulo de captación:
 - i. Cuentas corrientes.
 - ii. Cuentas de ahorro.
 - iii. Administración de CDPs.
- b. Módulo de colocación:
 - i. Créditos pasivos.
 - ii. Créditos activos:
 1. Créditos hipotecarios.
 2. Créditos fiduciarios.
 3. Créditos prendarios.
 4. Créditos Back to Back.
 - iii. Créditos contingentes:
 1. Cartas de crédito.
 2. Stand By.
 3. Garantías de participación.
 4. Garantías de cumplimiento.
 - iv. Factoreo:
 1. Descuento de facturas.
 2. Descuento de contratos.
 3. Descuento de órdenes de compra.

Con la tercer etapa Corporación BCT logró una integración total entre todos los procesos de la organización, que permite darle seguimiento a los clientes desde que se inicia un prospecto, para posteriormente activar un producto de captación o colocación, así como el seguimiento de las solicitudes del cliente; todo apoyado por la plataforma de ERP que soporta todos y cada uno de los movimientos contables de la organización.

Adicional a todas las etapas del proyecto, se incluyó como parte del alcance todos los procesos regulatorios tanto nacionales como internacionales: para Costa Rica la solución genera todos los XMLs requeridos por la SUGEF, y para Panamá genera los Atomos requeridos por la superintendencia de Bancos de Panamá.

La solución también cuenta con un robusto esquema de segregación de funciones y responsabilidad mediante roles y perfiles de usuario que sirven para controlar la ejecución de los procesos críticos del negocio y las pistas de auditoría; así se ofrece seguridad de la información con control en la fuente y un esquema de monitoreo de las actividades realizadas por cada usuario de la aplicación.

Beneficios Claves

- Estandarización de procesos y políticas en todas las empresas y sucursales.
- Automatización de reglas y políticas de administración de banca y finanzas.
- Integración total entre la contabilidad central y los auxiliares.
- Integración en línea de la contabilidad central y los auxiliares, permitiendo generar los balances diarios totalmente en línea.
- Automatización de los procesos de cierre.
- Análisis de carteras de captación y colocación de forma ágil y al instante.
- Agilidad para el desarrollo de nuevos productos de captación o colocación.
- Cumplimiento con normativas y regulaciones a nivel nacional e internacional.
- Mejor calificación por parte de organismos internacionales.
- Contabilización de operaciones sin intervención de los contadores.
- Agilidad para el desarrollo de nuevos productos crediticios.
- Emisión automática de reportes a las entidades regulatorias financieras.
- Mejor distribución de esfuerzo y más tiempo para analizar y crear.
- Alcanzar una rápida adaptación de los productos y servicios financieros.
- Mitigar los riesgos de inversión.
- Lograr verdadera diferenciación ofreciendo lo mejor y lo más innovador en su clase.
- Lograr fidelización creciente de clientes y gran rentabilidad.
- Lograr transparencia financiera e imagen pública confiable.

Herramienta Utilizada

- SAP for Banking (BCR, CML, TRM y CMS)