

# Experiencias

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



**BD / CONSULTORES**  
BD HOLDING GROUP

## 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.**

# Experiencias

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.

a. 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.

# Experiencias

**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.**

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

- Alinea e incrementa la eficiencia de los procesos de negocio clave de punta a punta, a lo largo de los distintos puntos de contacto con los clientes.
- Asegura la orquestación de todas las tareas relacionadas con los clientes, de un departamento a otro, incorporando de forma transparente, procesos tales como prospectación, análisis de crédito, formalización, apertura de cliente, cumplimiento y apertura de cuentas.
- Suministra a todo el Banco información de clientes, ya que reúne todas las fuentes relevantes de datos de clientes, contribuyendo para lograr un mejor proceso de toma de decisiones.
- Versátil y adaptable a diferentes modelos de negocio.
- Permite capitalizar el conocimiento del consumidor.
- Optimiza la efectividad en el FrontOffice de servicio al cliente y ventas, sincronizando la información hacia el MiddleOffice y Backoffice.
- Estandarización de procesos y políticas en todas las sucursales.
- Automatización de reglas y políticas de administración del banco

## Herramienta Utilizada

- SAP CRM for Banking.