



Wspólna Platforma
Informatyczna

Bank Spółdzielczy w Płońsku i Lubaczowie: Po pierwsze Klient.

Klient.

Bank Spółdzielczy w Lubaczowie jest jednym z największych banków spółdzielczych w województwie podkarpackim, który posiada 4 oddziały oraz 6 filii. Bank zatrudnia ok. 100 osób, a jego suma bilansowa w 2020 roku wyniosła ponad 550 mln zł. Swoją pozycję buduje na wiarygodności i zaufaniu, dzięki czemu od ponad stu lat świadczy usługi finansowe dla lokalnej społeczności. Łączy tradycję z nowoczesnością, zapewniając przy tym indywidualne podejście do klienta.

Bank Spółdzielczy w Płońsku należy do grona banków, które w 2020 roku posiadały fundusze własne w wysokości ok. 60 mln zł. Swoją działalność prowadzi za pośrednictwem 9 oddziałów oraz 7 punktów obsługi i zatrudnia niemal 150 osób. Skuteczność realizowanych działań i systematyczny rozwój banku, znajdują odzwierciedlenie nie tylko we wzroście stanu depozytów i kredytów, ale też sumy bilansowej, która w 2020 roku wyniosła ponad 846 mln zł.

Obie instytucje są częścią Grupy Banku Polskiej Spółdzielczości (BPS), która jest największym zrzeszeniem banków spółdzielczych w Polsce. Zapewniają kompleksową obsługę klientom indywidualnym, małym i średnim

przedsiębiorcom, klientom korporacyjnym, w tym jednostkom samorządu terytorialnego oraz rolnikom.

Bank Spółdzielczy w Płońsku i Lubaczowie, podobnie jak inne instytucje z tego sektora, mierzyły się z wieloma wyzwaniem. Duża dynamika zmian regulacyjnych, rosnące oczekiwania klientów, potrzeba wzrostu efektywności przy jednoczesnej redukcji kosztów, a także nieustająca konkurencja na rynku usług finansowych sprawiły, że poszukiwały one nowego systemu informatycznego. Miał on nie tylko wprowadzić wysoki poziom automatyzacji, ale usprawnić także realizację poszczególnych procesów. W tym celu zwróciły się do Asseco Poland, które zaproponowało bankom wdrożenie Wspólnej Platformy Informatycznej (WPI) — pionierskiego rozwiązania, które zapewnia bezpieczny dostęp do kompletnego zestawu narzędzi informatycznych. Co więcej pozwala instytucjom z sektora spółdzielczego skupić się na kliencie i ograniczyć wydatki związane z licencjami, infrastrukturą, czy utrzymaniem środowiska IT. Umowa na realizację projektu została podpisana w 2019 roku.

Wdrożenie.

Kluczowym elementem wdrożenia było wypracowanie wspólnych procesów, ponieważ pomimo korzystania z podobnych narzędzi, każdy bank miał różne podejście do sprzedaży produktów i obsługi klienta. Dlatego w pierwszym etapie projektu Asseco skupiło się na stworzeniu jednolitych standardów, w tym m.in. planu kont, schematów księgowych, drzewa produktów, procesów wewnętrznych i kanałów dystrybucji. Wypracowanie synergii w obszarze usług było konieczne, by instytucje mogły podnieść efektywności korzystania z platformy i zredukować koszty obsługi klienta.

Pomimo określenia wspólnych procesów księgowych, sprzedażowych, czy informacji zarządczej, Asseco zadbało, aby banki spółdzielcze zachowały pełną autonomię biznesu między innymi w zakresie:

- kształtowania wartości parametrów handlowych w umowach z klientami,
- wysokości oprocentowania na produktach depozytowych i kredytowych,
- wysokości pobieranych opłat i prowizji
- kursu walut.

Instytucje równocześnie zachowały odrębność bilansową, podatkową oraz sprawozdawczą. Zyskały też możliwość korzystania ze wspólnych zasad w obszarze polityki: rachunkowości, zarządzania ryzykami, przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i wspieraniu terroryzmu, sprawozdawczości oraz raportowania. WPI zapewniło im także spójność w wymiarze organizacyjnym i dystrybucji usług.

Wyjątkowość wdrożenia polegała na opracowaniu jednego, wspólnego rozwiązania dla wielu klientów będącego równocześnie spersonalizowanym narzędziem dla każdego z banków, które zapewnia jednolite i przenikające się procesy obsługi. Przez cały czas trwania projektu zarówno bankom, jak i Asseco towarzyszyło poczucie misji, aby stworzyć rozwiązanie, które będzie z sukcesem wykorzystywana przez inne banki spółdzielcze z Grupy BPS.

W realizacji projektu wzięło udział ponad 200 specjalistów Asseco. Uruchomienie produkcyjne WPI nastąpiło we wrześniu 2020 roku, co pozwoliło na zredukowanie korespondencji papierowej została o ok. 80%. Znacznie wzrosła też wydajność systemu, która pozwalała na obsługę 2 milionów aktywnych umów oraz założenie bez opóźnień 90 tys. umów na dobę. Dodatkowo czas zamknięcia dnia, miesiąca lub roku dla tych parametrów został skrócony do zaledwie 1 godziny.

Kamienie milowe projektu:

- 1 Etap I – Przygotowanie części wspólnej rozwiązania tj. planu kont, schematów księgowych, drzewa produktów
- 2 Etap II – Przygotowanie parametryzacji biznesowej dostosowanej do specyfiki każdego banku
- 3 Etap III – Testy parametryzacji i testy akceptacyjne kompletnego rozwiązania
- 4 Etap IV – Testy migracji danych
- 5 Etap V – Migracja i uruchomienie produkcyjne

Myślenie projektowe i procesowe, ze strategią klienta w centrum uwagi — nasza dalsza droga do powiększania bazy klientów, a co za tym idzie do zwiększania przychodów banku. Dzięki realizacji tego pionierskiego projektu będziemy mogli zaoferować naszym klientom praktycznie wszystko to, co mają dziś w ofercie banki komercyjne. Z platformą WPI zwiększamy swoją konkurencyjność, zachowując równocześnie autonomię prowadzenia biznesu. Zyskaliśmy też nowe możliwości biznesowe, przy równoczesnej racjonalizacji kosztów. Dzięki temu możemy skupić się na biznesie – powiedział Paweł Kapel, Prezes Banku Spółdzielczego w Lubaczowie.

Zrozumieliśmy, że aby w pełni odpowiadać na zmieniające się potrzeby, coraz bardziej wymagających klientów, potrzebujemy nowoczesnego systemu bankowego, który będzie kompleksowy, rozwijalny i dostępny dla wszystkich. Takie możliwości daje nam platforma WPI, dzięki której nie tylko znamy i z wyprzedzeniem planujemy koszty, ale możemy też skupić się na przychodach. Dzięki współpracy z Asseco posiadamy nie tylko dostęp do najnowocześniejszych narzędzi informatycznych na rynku, w tym systemów tworzonych w Asseco Innovation Hub, ale zyskujemy również wsparcie sprawdzonego partnera, posiadającego bogatą wiedzę, zasoby i doświadczenie w sektorze finansowym – powiedział Dariusz Konofalski, Prezes Banku Spółdzielczego w Płońsku.

Kluczowe korzyści.

Realizacja projektu pozwoliła bankom spółdzielczym na zmniejszenie kosztów związanych z posiadaniem odrębnej infrastruktury oraz utrzymaniem jej zasobów, przy jednoczesnym zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa. Dzięki WPI instytucje nie muszą już martwić się zapleczem sprzętowym, utrzymaniem serwerowni, licencjami, aktualizacją oprogramowania, czy zamknięciem dnia, za które odpowiedzialność przejmuje Asseco.

Wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych, dostępnych na platformie WPI, pozwoliło na znaczne skrócenie procesów obsługi klienta. Dzięki automatyzacji produktów depozytowych i kredytowych, czas potrzebny na otwarcie rachunku bieżącego został ograniczony do zaledwie kilku minut.

Realizacja projektu umożliwiła bankom nie tylko wypracowanie synergii kosztowych, ale zwiększyła także ich konkurencyjność oraz perspektywę rozwoju. Za pośrednictwem WPI otrzymały najlepsze na rynku narzędzia informatyczne, które mogą dobierać w zależności od potrzeb, płacąc tylko za to z czego korzystają. Zyskały również wsparcie w planowaniu strategicznym oraz dostęp do nowatorskich rozwiązań, dzięki współpracy z działem Asseco Innovation Hub.

Projekt w liczbach.



Ten projekt jest dowodem na to, że banki spółdzielcze potrafią się porozumieć i wspólnie wypracować najlepsze dla obu stron rozwiązanie. Nie byłby on jednak możliwy bez zaangażowania Prezesów z Banku Spółdzielczego w Płońsku i Banku Spółdzielczego w Lubaczowie, którzy wspólnie z nami pracowali nad tym pionierskim przedsięwzięciem. WPI to pierwsze rozwiązanie w Polsce, które można określić jako „bank w gniazdku”, zawierające wszystko, czego potrzebuje dzisiaj nowoczesna instytucja finansowa, nie tylko do bieżącej działalności, ale również do dalszego rozwoju. Co ważne, decydując się na wdrożenie WPI, bank nie ponosi ryzyka finansowego niepowodzenia projektu, gdyż ten element bierze na siebie Asseco – powiedział Andrzej Nowakowski, Dyrektor Pionu Banków Spółdzielczych, Asseco Poland.

Współpraca banków spółdzielczych jest kluczowym elementem budowania przewagi konkurencyjnej tego sektora. Dlatego w projekcie WPI skupiliśmy się na możliwie największym ustandaryzowaniu planu kont, produktów oraz procesów, tak by z rozwiązania mogły skorzystać także inne banki spółdzielcze. Zależało nam by dostarczyć im elastyczne narzędzie, które pozwoli na współdzielenie i tym samym ograniczenie kosztów związanych np. z zarządzaniem procesami oraz produktami, sporządzaniem raportów zarządczych, czy sprawozdań. Wszystko po to, by zwiększyły swoją konkurencyjność i skupiły się na swoim głównym profilu działalności, czyli dostarczaniu wysokiej jakości usług klientom – powiedział Marcin Chrobot, Dyrektor Działu Sprzedaży w Pionie Banków Spółdzielczych, Asseco Poland.