

System prowizyjno-motywacyjny w BNP Paribas Fortis

Sukcesem zakończyło się wdrożenie nowej wersji systemu prowizyjno-motywacyjnego Comarch Commission & Incentive w BNP Paribas Fortis. Projekt umożliwił scalenie w jednym rozwiązaniu procesów rozliczania struktur sprzedażowych dwóch połączonych banków Fortis oraz Dominet. Aktualnie system, znany pod wewnętrzną nazwą Fortis Broker, wspiera zarządzanie strukturami i rozliczeniami prowizyjnymi z zewnętrzną siecią sprzedaży banku. Po dwóch latach od wdrożenia rozwiązanie Comarch wspiera także obsługę franczyzowych struktur sprzedażowych funkcjonujących wcześniej pod marką Dominet Bank.

Analiza sytuacji

Bank BNP Paribas Fortis posiada jedną z najbogatszych na rynku ofert w zakresie *personal i private banking*. Dodatkowo specjalizuje się w bankowości korporacyjnej oraz obsłudze małych i średnich firm. Wchodzący w jego skład Dominet Bank jeszcze przed połączeniem z Fortis Bankiem specjalizował się w detalicznej bankowości masowej. W roku 2009 obydwa banki, Fortis Bank Polska i dawny Dominet Bank, zakończyły proces fuzji.

Fortis Broker to wewnętrzna nazwa systemu prowizyjno-motywacyjnego Comarch. System został wdrożony w Fortis Banku w połowie 2007 roku. Zadaniem systemu było wsparcie zarządzania strukturami i rozliczeń prowizyjnych z zewnętrzną siecią sprzedaży w Fortis Banku Polska. W momencie fuzji bank stanął przed koniecznością wyboru rozwiązania prowizyjnego dla nowej, połączonej instytucji i postawił na sprawdzone rozwiązanie Comarch. Przeprowadzona została analiza koniecznych zmian oraz konfiguracji systemu do obsługi franczyzowych struktur sprzedażowych włączonych do banku w ramach fuzji z Dominet Bankiem.

Rozwiązanie

Nowa wersja **Comarch Commission & Incentive** włączyła w szeregi swoich użytkowników liczną grupę placówek franczyzowych dawnego Dominet Banku. Dzięki temu przedsiębiorcy prowadzący oddziały bankowe mogą za pomocą udostępnionego portalu przeglądać wyniki sprzedaży w podziale na produkty i pracowników, a także weryfikować przygotowane przez bank rozliczenia prowizyjne. Kluczowym założeniem projektu było wdrożenie nowej wersji systemu wraz z konfiguracją naliczeń prowizji dla połączonej sieci sprzedaży w ciągu zaledwie pięciu miesięcy, aby zdążyć na moment fuzji obu instytucji.

– *Mimo wyjątkowo napiętego harmonogramu wdrożenia i wielu wyzwań zarówno technologicznych, jak i organizacyjnych udało się uruchomić system produkcyjnie zgodnie z planem. Dużą w tym zasługą zarówno doświadczonych pracowników Comarch, jak i wykazującego duże zaangażowanie zespołu projektowego po stronie banku – mówi Rafał Kwarciany, Project Manager w sektorze Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Comarch SA.*

– *System Comarch Commission & Incentive charakteryzuje się bardzo dużymi możliwościami konfiguracyjnymi. Po kilku latach doświadczeń z systemem jesteśmy zadowoleni z dokonanego przez nas wyboru. System działa sprawnie i stabilnie, a przede wszystkim ułatwia komunikację z rozległą siecią użytkowników w kwestii tak newralgicznej dla banku jaką jest sprzedaż. Dzięki Fortis Broker nasi sprzedawcy są dobrze poinformowani o własnych wynikach i należnym wynagrodzeniu – mówi Dominik Gromek, Project Manager w BNP Paribas Fortis.*

Comarch Commission & Incentive jest kompleksowym rozwiązaniem wspierającym zarządzanie i rozliczenia prowizyjne sieci sprzedaży o rozbudowanej strukturze. Na rozwiązanie składa się aplikacja centralna wspierająca pracę back-office'u bankowego oraz portal dla zewnętrznych pośredników finansowych, dzięki któremu mogą przeglądać wyniki sprzedaży oraz weryfikować przygotowane przez bank rozliczenia prowizyjne.

Case Study

BNP Paribas Fortis

Comarch jest globalnym dostawcą biznesowych rozwiązań IT obsługujących kompleksowo relacje z klientami i optymalizujących działalność operacyjną oraz procesy biznesowe. Głównym atutem firmy jest głęboka wiedza sektorowa, którą przekazujemy naszym klientom w postaci zintegrowanych systemów informatycznych.

BNP Paribas Fortis jest marką, pod którą Fortis Bank Polska SA oferuje swoje produkty i usługi. Fortis Bank w Polsce jest bankiem uniwersalnym. Klientom indywidualnym oferuje produkty oszczędnościowo-inwestycyjne oraz kredytowe, klientom firmowym dostarcza rozwiązania z zakresu finansowania działalności na rynku lokalnym oraz międzynarodowym. Marka BNP Paribas Fortis powstała po włączeniu Fortis Banku do struktur BNP Paribas w maju 2009 r. Więcej informacji o procesie połączenia banków jest dostępnych na stronie:

<http://www.bnpparibasfortis.pl/integracja>



COMARCH
BANKING



Zalety rozwiązania

Dzięki wdrożeniu systemu Comarch Commission & Incentive, franczyzobiorcy prowadzący oddziały bankowe mogą za pomocą udostępnionego portalu przeglądać wyniki sprzedaży w podziale na prowadzone przez siebie placówki oraz współpracujące komisje samochodowe. Dane sprzedażowe ze względu na duże wolumeny można agregować wg różnych przekrojów (produktowo, zdarzeniami prowizyjnymi, organizacyjnie). Istnieje również możliwość podglądu przychodów prowizyjnych i potrąceń dla konkretnych produktów. Oprócz danych sprzedażowych w portalu można weryfikować przygotowane przez bank rozliczenia prowizyjne i potrąceń na rzecz banku.

System udostępnia bogaty zakres algorytmów prowizyjnych, metod naliczania bonusów i monitorowania wyników sieci sprzedaży. Najważniejszym modulem systemu jest konfigurator wyposażony w wielowymiarowy model naliczania prowizji. Dane stanowiące podstawę do rozliczeń są automatycznie pobierane z głównego systemu transakcyjnego banku. Kalkulacje prowizyjne wystawione z systemu są dekretowane na odpowiednie konta kosztowe i przesyłane do księgi głównej. Automatyzacja procesów back-office, pozyskiwanie danych przez system i zarządzanie rozliczeniami zmniejsza obciążenie użytkowników czynnościami administracyjnymi. Obniża to koszty centralnego wsparcia użytkownika zewnętrznych sieci sprzedaży.

Wsparcie ze strony nowoczesnego systemu prowizyjnego stanowi dla BNP Paribas Fortis jeden z filarów sukcesu biznesowego. System Comarch Commission & Incentive zapewnia:

- » możliwość ciągłego doskonalenia polityki prowizyjnej w celu odpowiedniego ukierunkowywania działań sprzedawców,
- » rozdzielenie naliczeń i rozliczeń prowizji;
- » automatyzację przeliczania prowizji w rezultacie korekt danych sprzedaży,
- » zapewnienie sprzedawcom szybkiej i wiarygodnej informacji o bieżących wynikach sprzedaży oraz należnych prowizjach,
- » skrócenie czasu pomiędzy transakcją sprzedaży produktu bankowego a naliczeniem prowizji,
- » redukcję skali błędnych rozliczeń i nadużyć w sieci sprzedaży,

Comarch SA
Al. Jana Pawła II 39 a
31-864 Kraków
Polska
tel.: +48 12 64 61 000
fax: +48 12 64 61 100
e-mail: finanse@comarch.pl

WWW.FINANSE.COMARCH.PL

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567.

Wysokość kapitału zakładowego Spółki
8,051,637.00 zł.

Kapitał zakładowy został wpłacony w całości
NIP: 677 - 00 - 65 - 406



COMARCH
BANKING