

Dynamic Relationship Pricing στην Ελληνική Τραπεζική Αγορά με την πλατφόρμα miRevenue της ZafinLabs

Το **Dynamic Relationship Pricing (DRP)** θεωρείται παγκοσμίως ο χώρος στο τραπεζικό CRM ο οποίος θα παρουσιάσει τη μεγαλύτερη ανάπτυξη τα προσεχή χρόνια, όσον αφορά στα συστήματα που θα αναπτύξουν οι πάροχοι χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, προκειμένου να ανταποκριθούν στον αυξημένο ανταγωνισμό της αγοράς και να διεκδικήσουν όλο και μεγαλύτερο μερίδιο από το διαθέσιμο "πορτοφόλι" (wallet share) του πελάτη. Σύμφωνα με τους εγκυρότερους διεθνείς αναλυτές της αγοράς λιανικής, αλλά και corporate τραπεζικής, οι πλέον σύγχρονες και ανταγωνιστικές τράπεζες έχουν ήδη αρχίσει την υλοποίηση αντίστοιχων έργων, δείχνοντας το δρόμο και στα υπόλοιπα τραπεζικά ιδρύματα.

Η **IntelliSolutions**, στα πλαίσια των εξειδικευμένων υπηρεσιών CRM τις οποίες προσφέρει τόσο στην **τραπεζική** αλλά και **ηλεκτρονική αγορά**, είναι η πρώτη Ελληνική εταιρεία παροχής ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής η οποία δραστηριοποιείται



στο χώρο των **DRP** συστημάτων, αντιπροσωπεύοντας στην Ελληνική αγορά την πλέον καταξιωμένη εταιρεία του χώρου στην παγκόσμια αγορά, **ZafinLabs**. Με έδρα στο Dubai και γραφεία στο Λονδίνο, Τorónton και Μουμπάϊ στην Ινδία, η ZafinLabs θεωρείται ο **παγκόσμιος ηγέτης** στα συστήματα **DRP** και την εφαρμογή τους σε μια σειρά επιχειρηματικών σεναρίων στον τραπεζικό χώρο.



Η σουίτα προϊόντων **miRevenue**, έχει ως σκοπό να επιτρέψει στα χρηματοοικονομικά ιδρύματα να αποτελέσουν τα μελλοντικά **"Trusted Marketplaces"** για τους πελάτες τους, δηλ. φορείς οι οποίοι θα παράσχουν απόλυτα προσωποποιημένες υπηρεσίες προσφέροντας ένα σύνολο από προϊόντα.

Για το σκοπό αυτό απαιτείται η χρήση ευέλικτων συστημάτων κοστολόγησης προϊόντων που διαμορφώνουν χρεώσεις έχοντας μια συ-



νολική άποψη για τον πελάτη, επιτρέπουν δε τη χρήση δυναμικών παραμέτρων που σχετίζονται με στοιχεία προφίλ πελατών, στοιχεία της μηνιαίας κίνησης κάθε πελάτη του καναλιού επικοινωνίας με την τράπεζα, κ.α. Την ίδια στιγμή, ένα εξελιγμένο σύστημα **DRP** επιτρέπει την υλοποίηση συστημάτων πιστότητας πελατών (**loyalty & customer benefit schemes**), το δυναμικό συνδυασμό διαφορετικών προϊόντων (**bundling**) προκειμένου η τράπεζα να προσαρμοστεί απόλυτα στις ειδικές ανάγκες κάθε πελάτη, την υλοποίηση συστημάτων **commission & incentives calculation, central product catalogs** και **συστημάτων pricing scenario simulation** όπου επιτρέπουν τη μελέτη διαφορετικών πολιτικών τιμολόγησης και την επίπτωση που αυτές έχουν στην κερδοφορία της τράπεζας.

Πιο αναλυτικά, στη λιανική τραπεζική το **DRP** θα επιτρέψει σε μια τράπεζα να περάσει από τη λογική του "έτοιμου πακέτου" στο δυναμικό συνδυασμό προϊόντων και το "χτίσιμο" εξειδικευμένων προσφορών ανά πελάτη. Επίσης, το **"consolidated statement"** του πελάτη δεν θα αφορά πια απλά στην αποτύπωση διαφορετικών προϊόντων σε ένα λογαριασμό αλλά στη χρήση αυτών των στοιχείων για τον υπολογισμό συνολικών ωφελειών (enterprise wide benefits) για τον πελάτη, στη λογική που ήδη σήμερα οι σύγχρονες εμπορικές εταιρείες υλοποιούν σύνθετα προγράμματα πιστότητας πελατών.

Οι τράπεζες θα μπορούν πλέον με μεγάλη ευκολία και ευελιξία να διαμορφώσουν την πολιτική τους προς τη αγορά προκειμένου να εξασφαλίσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τα οποία δύσκολα αντιγράφονται και να δημιουργήσουν πολιτικές που προάγουν τη χρήση συγκεκριμένων καναλιών (π.χ. web banking) τα οποία έχουν αποδεδειγμένα μικρότερο λειτουργικό κόστος.

Σημαντικό πλεονέκτημα που προκύπτει άμεσα από την υλοποίηση της λύσης **DRP** με τη σουίτα **miRevenue**, είναι και ο περιορισμός του λεγόμενου **"revenue leakage"**, ως αποτέλεσμα της ανεξέλεγκτης χρήσης εκπτώσεων για πελάτες, για τους οποίους δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία συνολικής μακροπρόθεσμης κερδοφορίας, προκειμένου να αξιολογηθεί η σκοπιμότητα της παροχής αυτών των εκπτώσεων ή διευκολύνσεων.

Αντίστοιχα σενάρια υλοποιήσεων προκύπτουν και σε περιβάλλοντα **private & corporate banking**, όπου οι ανάγκες για "προσωποποίηση" των προσφερόμενων υπηρεσιών και προϊόντων ήδη είναι καθημερινή πρακτική, η οποία όμως σήμερα υλοποιείται συνήθως με σύνθετες και κοστοβόρες διαδικασίες που δεν προάγουν την άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη.



Η σουίτα **miRevenue** χρησιμοποιείται από **business users**, όπως οι **product** και **relationship managers** των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων, εφόσον λειτουργούν με τη χρήση επιχειρηματικών κανόνων χωρίς να απαιτούν εμπλοκή των τμημάτων μηχανογράφησης. Οι προσφερόμενες λύσεις ενοποιούνται με όλα τα κεντρικά τραπεζικά συστήματα, διαθέτουν ανοικτή αρχιτεκτονική και υποστηρίζουν όλα τα **τεχνολογικά χαρακτηριστικά** που απαιτεί ένα δομημένο τραπεζικό περιβάλλον (ασφάλεια, επεκτασιμότητα, υποστήριξη πολλαπλών πλατφορμών, διασυνδεσιμότητα).

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα και τις λύσεις της **IntelliSolutions**, μπορείτε να καλέσετε στο 210-95 70 983 ή να επισκεφτείτε την ιστοσελίδα της εταιρείας στο www.intellisolutions.gr