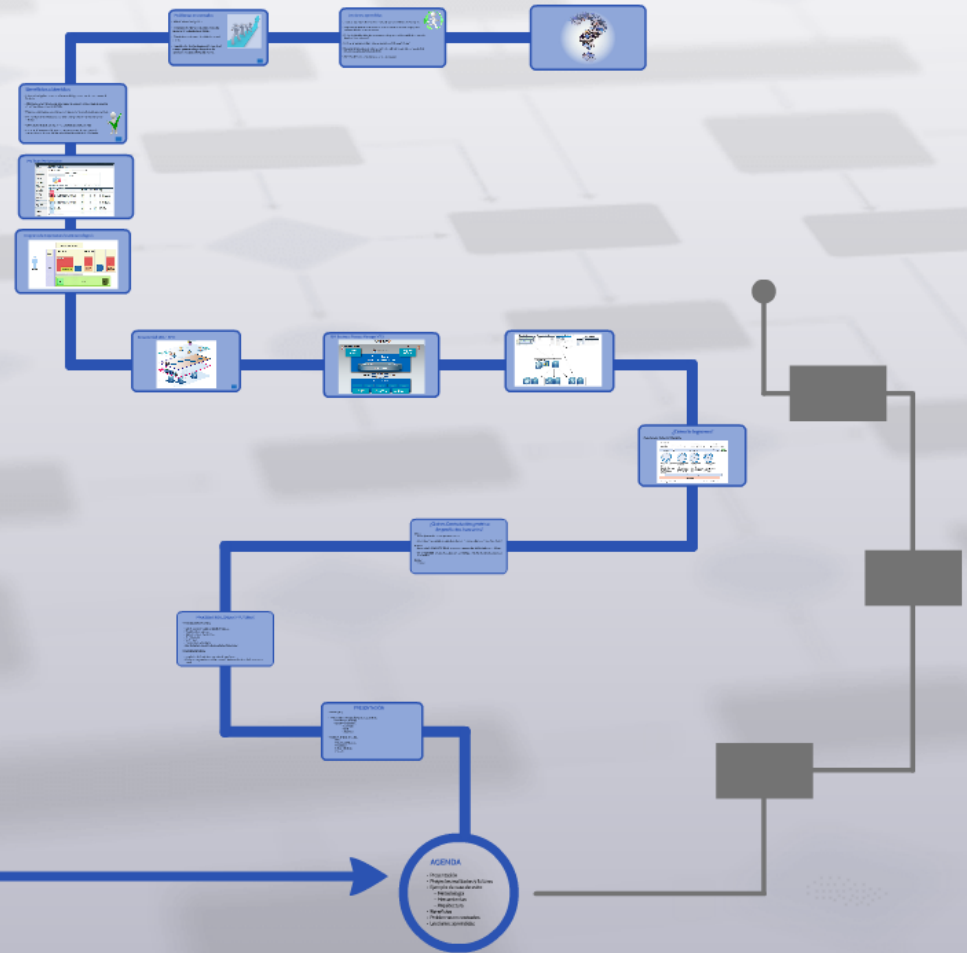
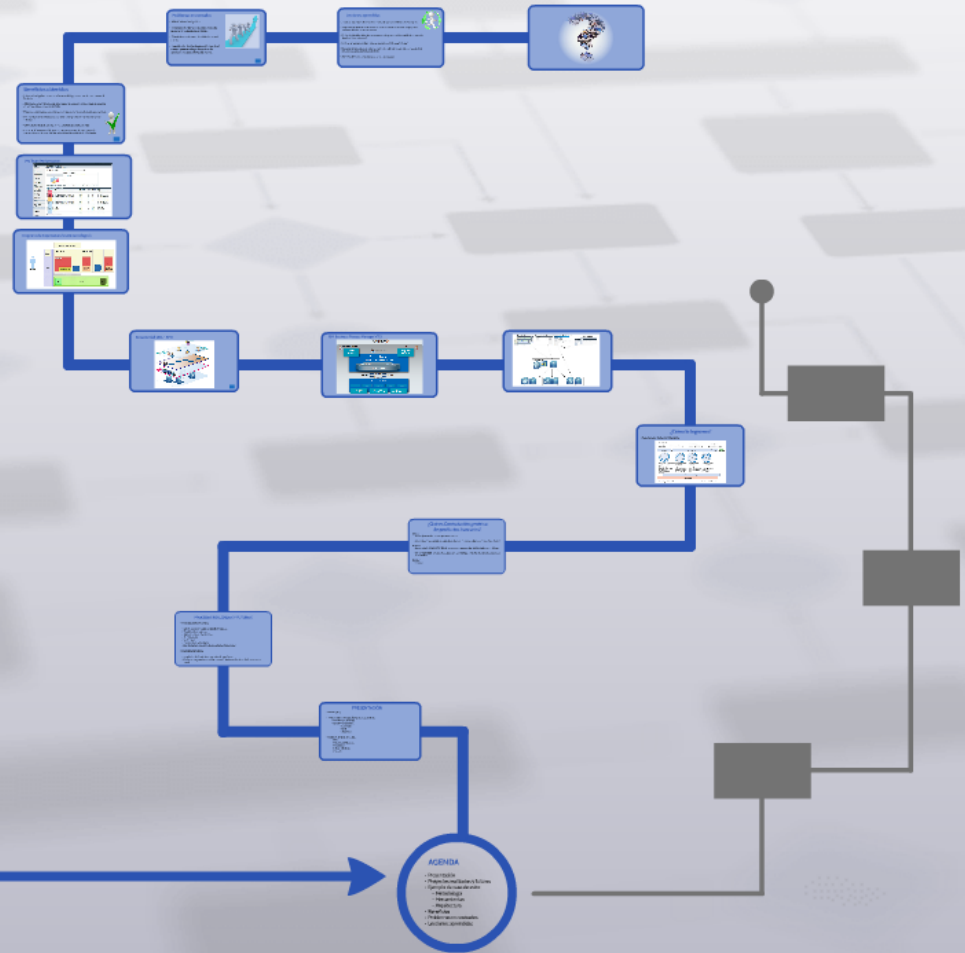




IBM - BPM

aplicado a procesos bancarios



IBM - BPM

aplicado a procesos bancarios

AGENDA

- Presentación
- Proyectos realizados y futuros
- Ejemplo de caso de éxito:
 - Metodología
 - Herramientas
 - Arquitectura
- Beneficios
- Problemas encontrados
- Lecciones aprendidas

PRESENTACIÓN

- IBM Uruguay
- Experiencia en procesos bancarios y sus orígenes:
 - IBM BPM en el mundo
 - IBM BPM en la región:
 - Colombia
 - Chile
 - Argentina
- Equipo y composición actual:
 - 1 PM
 - 1 Analista de Negocios
 - 1 Arquitecto
 - 3 Desarrolladores
 - 2 Testers



PROCESOS REALIZADOS Y FUTUROS

PROCESOS CONSTRUIDOS:

- Solicitud de Calificación de Crédito Empresas
- Trazabilidad de carpetas
- Digitalización de documentos
- Recatalogación
- Verificación
- Archivo de carpetas físicas
- **Contratación genérica de productos bancarios**

PROCESOS FUTUROS:

- Ampliación de Contratación genérica de productos
- Contratación genérica de productos para Clientes en el exterior (ambientes en la Nube)

IBM

¿Qué es Contratación genérica de productos bancarios?

Alcance

- Solicitud genérica de Producto para Persona Física.
- Alta de una o más solicitudes de tarjeta de crédito para PF (titulares, adicionales, marcas Visa y Master).

Objetivos

- Implementar la **automatización** de los procesos de negocio sobre IBM BPM incluidos en el alcance.
- Brindar **visibilidad** del estado de la operación y las **métricas** en las diferentes fases de los procesos mencionados.

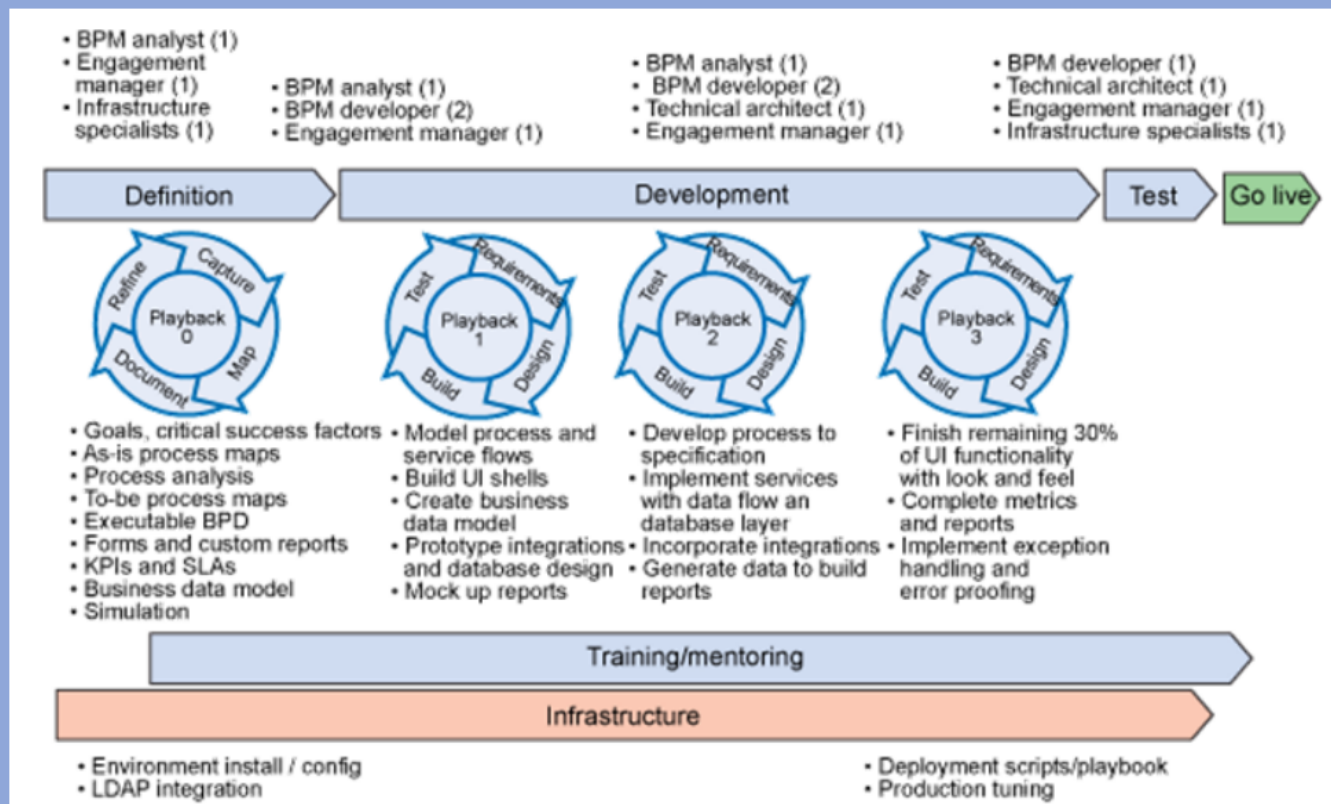
Duración

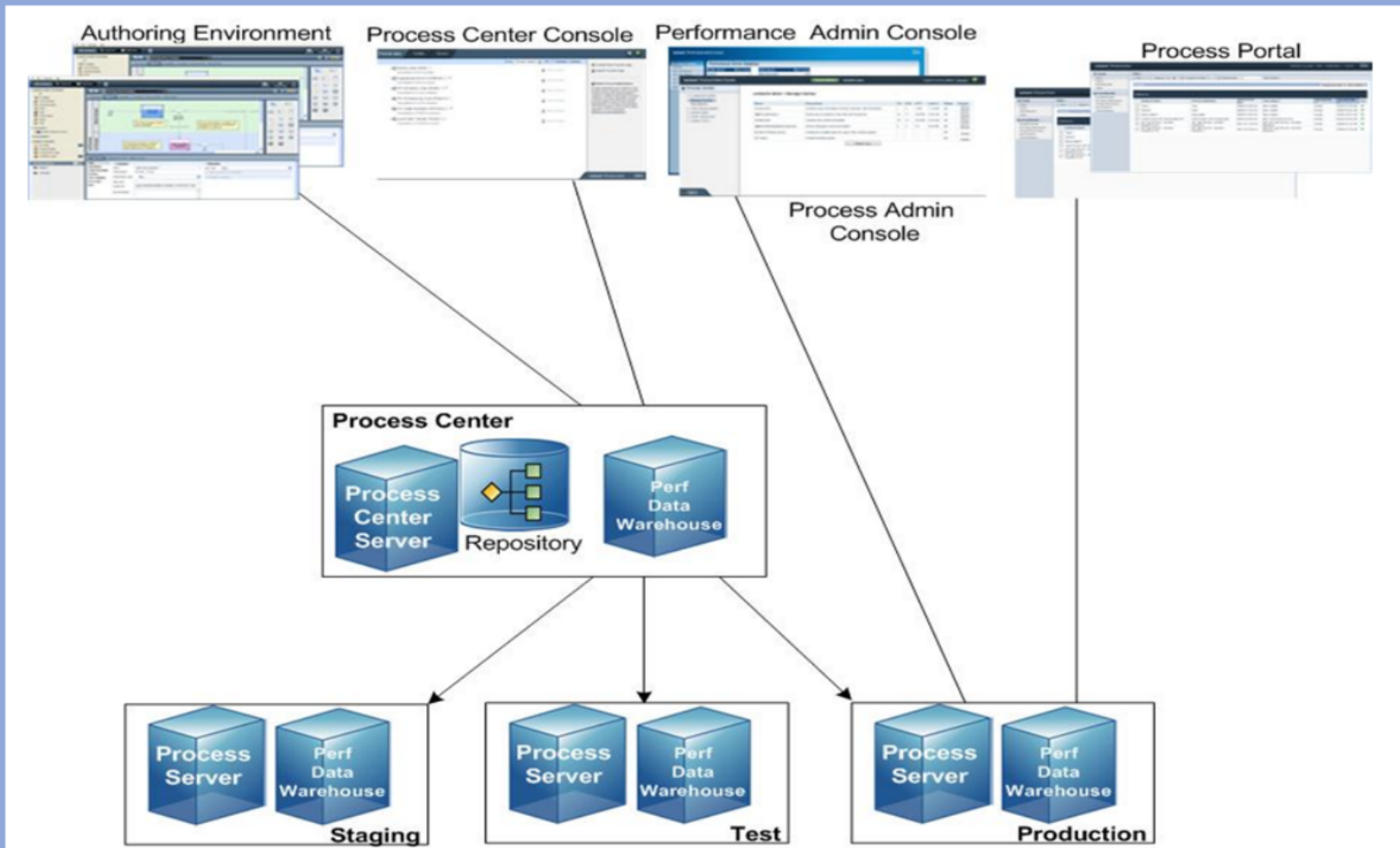
- 9 meses



¿Cómo lo logramos?

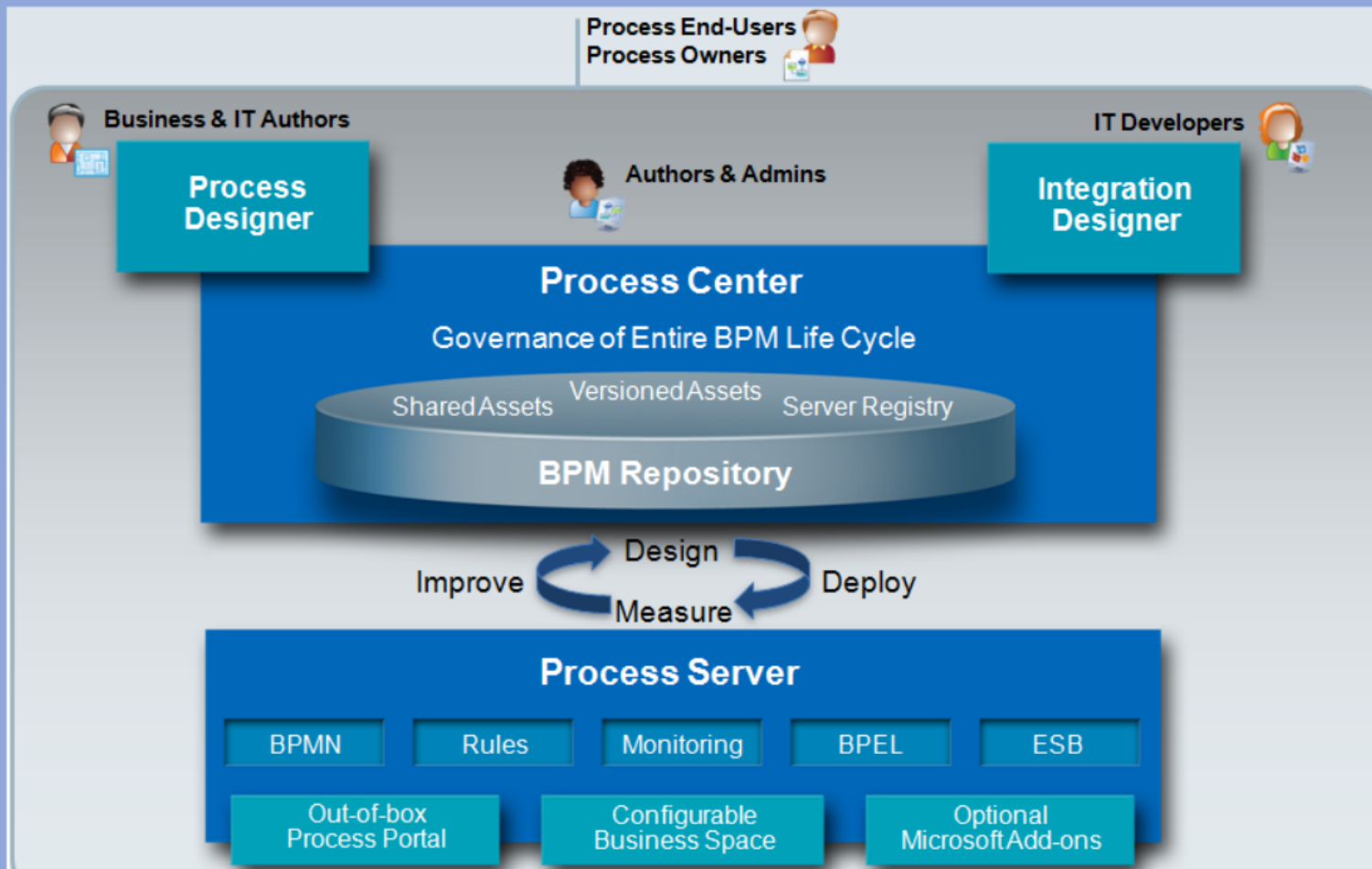
Metodología: Agile with Discipline





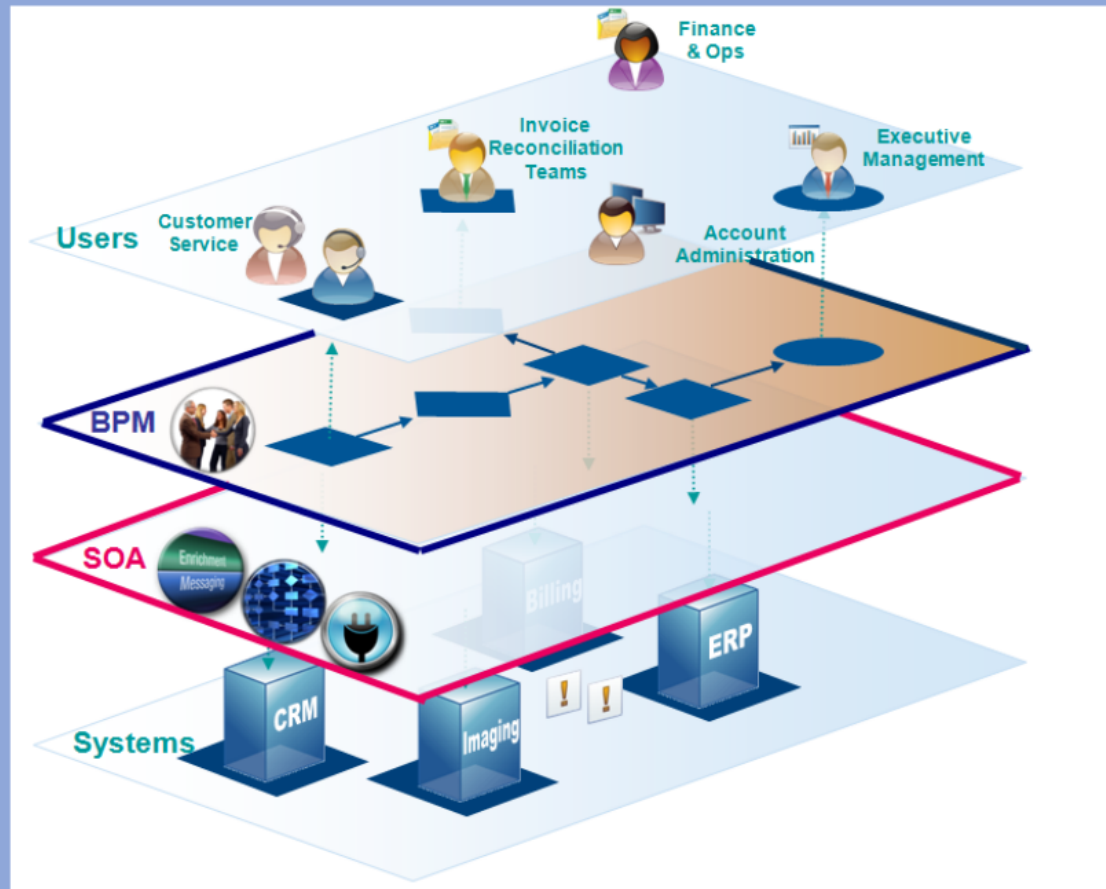
IBM

IBM Business Process Manager V7.5



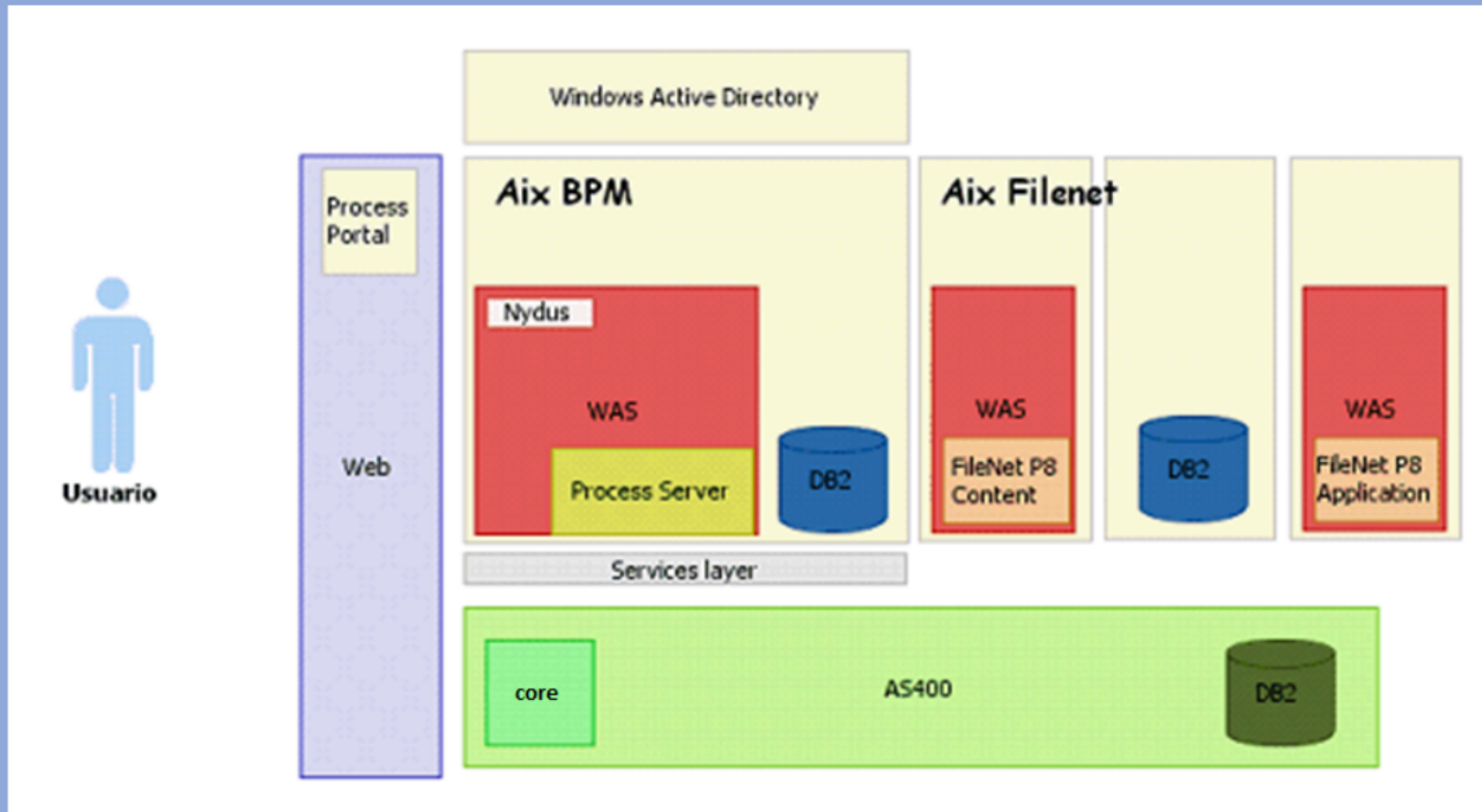
IBM

Conectividad SOA – BPM

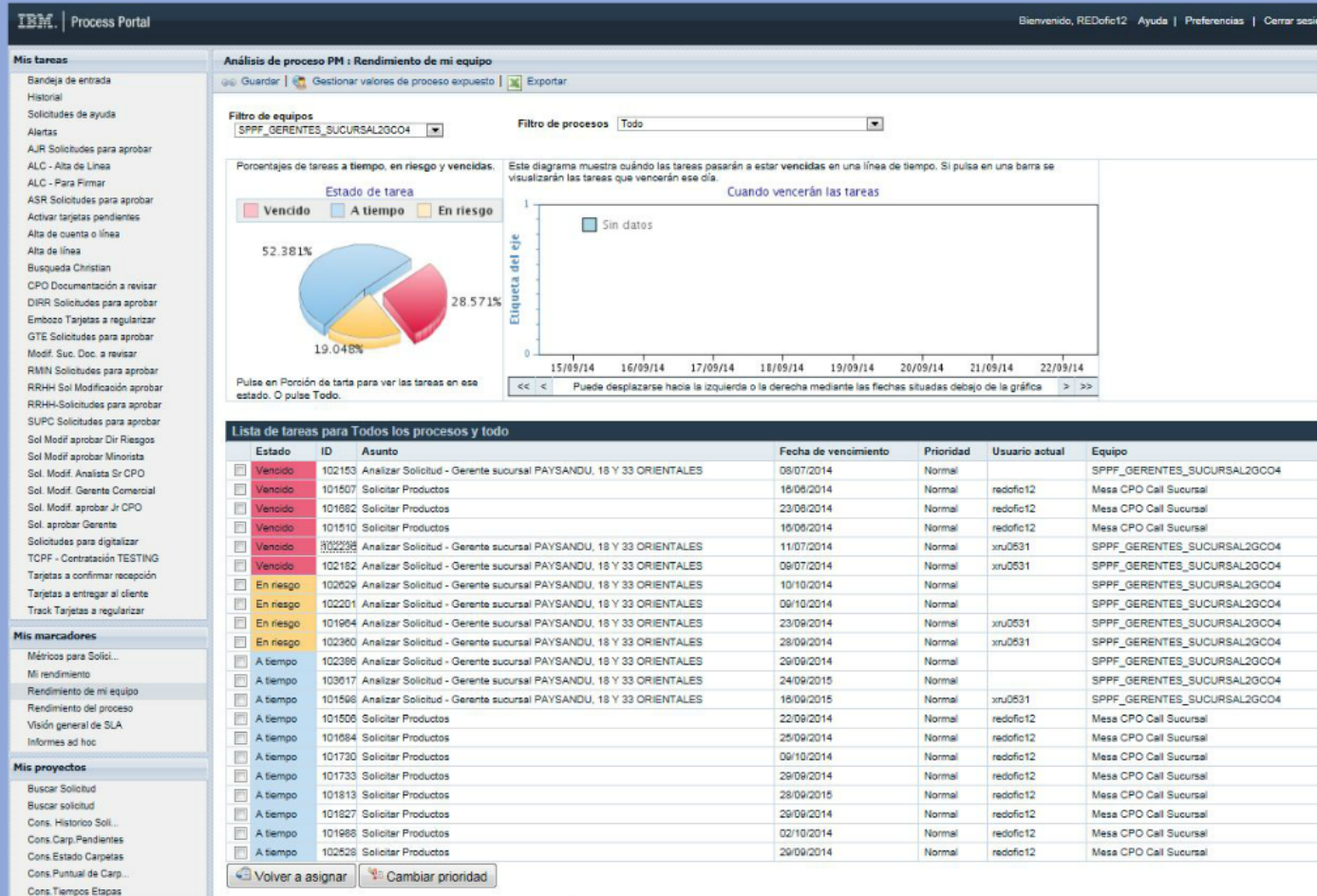


IBM

Diagrama de Arquitectura (visión tecnológica)



My Team Performance



Beneficios obtenidos

- Tratamiento integral y automático del Proceso de Negocios de Contratación Genérica de Producto.
- Visibilidad de la Solicitud a lo largo de las etapas del proceso hasta la entrega del producto y monitoreo del proceso en su totalidad.
- Mejora de la eficiencia general del proceso (mejora de tiempos, saltar cuellos de botellas).
- Métricas del proceso (KPI) para mejora continua: tiempo total de proceso, tiempo por actividad etc.
- Administración de la documentación física digitalizada a través del flujo.
- Se obtiene la funcionalidad de Venta en primera instancia al Cliente gracias a la comunicación on-line con el Web Service de Análisis Crediticio de la Institución.



IBM

Problemas encontrados

- BPM el “Gran Coreógrafo”.....
- Inmadurez del cliente en cuanto a teoría de procesos y metodología de trabajo.
- Falta de foco en la etapa de validación con el cliente.
- Necesidad del cliente de complejizar desde el inicio el proceso en lugar de apuntar a la sencillez y mejora continua del mismo.



IBM

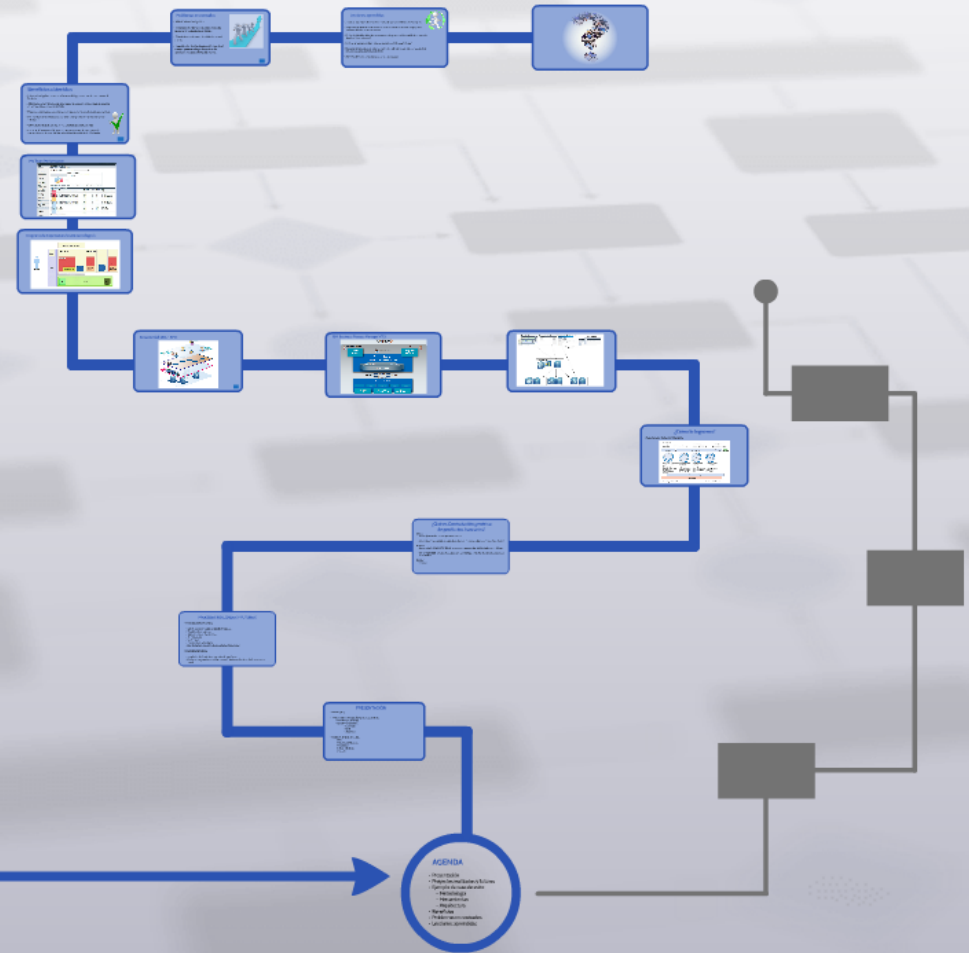
Lecciones aprendidas

- Capacitación previa en Procesos de acuerdo a la madurez del cliente en este aspecto.
- Temprano involucramiento del cliente en el conocimiento de la metodología y en la utilización de la herramienta IBM BPM.
- Facilitar la definición del roadmap de procesos a implantar en la institución de acuerdo a la disciplina “Smarter Process”.
- Insistir en procesos sencillos y en la mejora continua. (KIS, keep it simple)
- Evolución de metodología puramente “ágil” a “disciplinada” de acuerdo a la necesidad del proyecto y a las características del cliente.
- Asumir la administración post producción de los procesos



IBM





IBM - BPM

aplicado a procesos bancarios