

# Loan Processing System

Manažment predaja  
úverových produktov

## Predstavenie riešenia

Loan Processing System (LPS) je informačný systém, ktorý riadi, automatizuje a výrazne zefektívňuje priebeh celého procesu predaja úverových produktov. LPS šetrí finančné prostriedky a personálne zdroje banky, posilňuje povest' finančnej inštitúcie na trhu a zvyšuje lojalitu zákazníkov.

### Riešenie pre efektívny predaj úverových produktov

Riešenie LPS zásadným spôsobom mení realizáciu úverových obchodov na efektívny a riadený proces, šetrí náklady organizácie, znižuje riziko delikvencie a umožňuje všetkým rolám, ktoré sa zúčastňujú predaja úverových produktov venovať sa najmä predaju a nie neefektívnej administratíve.

Systém LPS pokrýva celý proces predaja úverových produktov od príchodu klienta na pobočku, cez automatizované generovanie zmluvnej dokumentácie, až po sledovanie splácania úveru. Systém umožňuje rozkladať záťaž na predajných miestach a analytických centrách banky, obsahuje eskalačné nástroje garantujúce rýchlosť spracovania a schválenia žiadostí a odbreňuje vzťahových manažérov, ale i klienta od nadbytočnej administratívy. LPS je efektívnym nástrojom pre manažment, ktorý má kedykoľvek aktuálne informácie o počte a stave prebiehajúcich žiadostí o úverové produkty. Umožňuje rýchlo reagovať na potreby trhu, efektívne riadiť typy používaných zmlúv a v konečnom dôsledku prispieva k šetreniu nákladov a znižovaniu rizika súvisiaceho s ľudským faktorom pri procese predaja úverov.

### Procesy

Systém LPS automatizuje celý životný cyklus predaja úverových produktov od vzniku príležitosti, cez prípravu úverového návrhu vrátane definície vhodných produktov, podmienok, zabezpečení, limitov, až po finalizáciu a schvaľovanie pripravených úverových návrhov vrátane kompletnej dokumentácie.

Samotný životný cyklus nekončí čerpaním produktov, ale pokračuje v starostlivosti o klienta aj v nasledujúcom období a ponúka ďalšie možnosti pracovníkom v efektívnej obchodnej komunikácii s klientom.

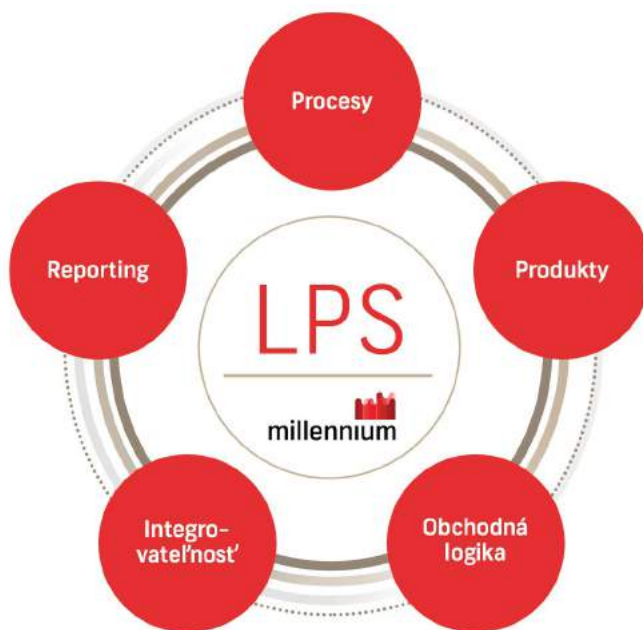
**Odstránenie nadbytočnej administratívy** na strane klienta aj banky má za následok skrátenie prípravy úverového prípadu až o 50 %. Ďalšou pridanou hodnotou je **zjednodušenie práce klientskych pracovníkov a rýchlejšia obsluha klientov** tým, že všetky potrebné dáta majú pracovníci predpripravené v jednom systéme. Zároveň je **zabezpečená integrita, aktuálnosť a správnosť všetkých relevantných informácií**. Toto umožňuje garanciu času spracovania a schválenia úverových žiadostí, identifikovanie záťaže pri schvaľovaní a jej rozloženie na pracoviská s voľnými kapacitami a nastavovanie optimálneho procesu pre jednotlivé fázy a aktivity. Ďalšou výhodou je **automatické generovanie príležitostí a predpríprava adekvátnych ponúk pre klientov**. Systém má integrované eskalačné nástroje, ktoré umožňujú notifikáciu nadriadených rolí v prípade nedodržania času určeného na spracovanie žiadosti.

### Produkty

Produkty je možné flexibilne korigovať, pridávať alebo odobrať podľa vývoja trhu. V riešení LPS je možné definovanie špecifických parametrov, vytváranie predschválených produktov pre definované skupiny klientov **sčasom spracovania až do 60% kratším oproti štandardnému postupu**, využitie a vhodné nastavenie kompetenčného modelu sprístupňujúce väčší objem úverov pre klientov pri zachovaní kvality úverového portfólia, garancia dĺžky spracovania žiadostí pre jednotlivé produkty, a ďalšie.

### Obchodná logika

Systém LPS je navrhnutý tak, aby **zefektívňoval predajnú sieť** - optimalizovaním stavov a kvality predajnej siete a v konečnom dôsledku **zvýšením obratu z predaja úverových produktov**. Ďalej umožňuje rozkladanie zá-



ťaže na predajné miesta a analytické centrá, včasnú identifikáciu potenciálu klienta vhodným nastavením KO kritérií, optimalizovanie obchodnej siete so zameraním na efektívnosť predaja úverových produktov, ako aj zásadné odbremenenie vzťahových manažérov a samotného klienta od nadbytočnej administratívy. Okrem riadenia procesov a definície produktov je v systéme zabezpečená efektívna komunikácia a organizácia práce formou zoznamu úloh, zabezpečenia zastupiteľnosti a presmerovania úloh, definície a úpravy parametrov SLA, definície paralelných podprocesov a možnosť generovania komunikačných dotazov a úloh mimo hlavného business procesu.

### Reporting

Riešenie je efektívnym nástrojom pre manažment finančných inštitúcií, ktorý vyžaduje aktuálne informácie o počte a stave prebiehajúcich žiadostí o úverové produkty. Všetky dáta sú uložené v SQL databáze a sú jednoducho prezentovateľné. Systém umožňuje vygenerovať report podľa požiadaviek banky.

### Integrovaťnosť

Uvedomujeme si, že vo finančných inštitúciách nebýva k dispozícii homogénne prostredie. Aplikácia preto ráta s integráciou akéhokoľvek systému tretej strany (či už interného alebo externého) pomocou webových služieb, respektíve iných dohodnutých rozhraní. Systém je riešený modulárne, preto je možné kedykoľvek nahradiť ktorýkoľvek subsystém iným, bez zásadných dodatočných nákladov. Schopnosť vysokej miery integrácie na backend systémy finančných inštitúcií je zároveň nevyhnutný predpoklad a zároveň aj obrovská výhoda, kedy majú pracovníci k dispozícii všetky relevantné, aktuálne a správne dáta už predpripravené v jednom systéme.

Systém LPS je moderná aplikácia s príjemným a prehľadným používateľským rozhraním. Vysoký dôraz pri tvorbe jej používateľského rozhrania bol kladený na intuitívnosť ovládania, preto LPS nevyžaduje dlhé komplikované školenia koncových používateľov.



## Výhody plynúce z nasadenia riešenia LPS

Na základe skúseností z nasadenia riešenia LPS je možné konštatovať, že **dochádza k časovým úsporám** v priamej angažovanosti klientskych pracovníkov a schvaľovateľských rolí približne o 20 % a v špeciálnych prípadoch **až o 60 %**. Nezmenenému tímu pracovníkov to umožňuje zvýšiť efektivitu predaja. Takto ušetrený čas môžu využiť na starostlivosť o aktuálnych klientov a na nové akvizície. Ďalší priamy efekt je zvýšená lojalita klientov, ktorí nie sú neúmerne obťažovaní dokladovaním informácií a ich žiadosti sú vybavené v garantovanom čase. Je to zabezpečené včasnou dostupnosťou všetkých nevyhnutných a relevantných informácií o klientoch a stave procesu v rámci systému LPS. Lojalní klienti budú realizovať svoje obchodné operácie práve s takouto efektívne fungujúcou finančnou inštitúciou.



### Hlavné prínosy riešenia:

- **Úspora nákladov na realizáciu úverového prípadu** vo forme časových a personálnych úspor, automatizáciou procesov a odstránením nadbytočnej administratívy na strane klientskych pracovníkov, ako aj nadriadených pracovníkov.
- **Zvýšenie efektivity, skrátenie času a zníženie nákladov na predaj úverových produktov** zavedením efektívnych procesov podchytených spoľahlivým informačným systémom.
- **Významné uľahčenie naplnenia plánu predaja úverových produktov pre obchodné útvary** skrátením času, ktorý je potrebný na jednotlivé úverové prípady. Umožňuje to automatizácia procesov a minimálna potreba administratívy.
- **Podpora lojality zákazníkov** proklientským prístupom počas celého procesu vybavovania úveru. Klienti predkladajú ktorýkoľvek údaj iba raz, údaje sa ukládajú v systéme, čím odbreňujú zákazníkov aj organizáciu od nadbytočnej administratívy.
- **Pokrytie celého procesu predaja úverových produktov** jediným komplexným systémom na všetkých pobočkách organizácie, zabezpečujúcim spoľahlivú, bezpečnú a spätne odsledovateľnú prevádzku.
- **Prehľad o aktuálnom počte a stave prebiehajúcich žiadostí** o úverové produkty vo forme prehľadných manažérskych reportov, ktoré uľahčujú dôležité rozhodnutia a odbreňujú vedenie pobočiek od kontroly či reklamácií.
- **Automatizácia predajných a schvaľovacích procesov** a odbúranie neefektívnej administratívy vedú ku kvalitnejšiemu a priamočiarejšiemu poskytovaniu klientskych služieb.
- **Modulárne riešenie** umožňuje kedykoľvek nahradiť ktorýkoľvek subsystém iným, bez zásadných dodatočných nákladov.
- **Jednoduchá integrovateľnosť** s tretími stranami. Schopnosť vysokej miery integrácie na backend systémy finančných inštitúcií je zároveň nevyhnutný predpoklad a zároveň obrovská výhoda, kedy majú pracovníci k dispozícii všetky relevantné, aktuálne a správne dáta už predpripravené v jednom systéme.
- **Time to market** nových verzií je zabezpečený vyváženým pomerom medzi konfigurovaním a programovaním. Dokážeme zabezpečiť rýchlu dobu nasadenia úprav podpornými releasmi.
- Systém a všetky jeho komponenty **sú technologicky podporované** tým, že všetky komponenty sú postavené na štandardných Microsoft technológiách.

### Akým klientom sme už riešenie dodali?



VÚB BANKA



### Pre koho je riešenie určené?

- Banky a pobočky zahraničných bánk
- Úverové a leasingové spoločnosti
- Spoločnosti poskytujúce platobné karty

### Ako začať?

Kontaktujte nás ešte dnes a dohodneme si stretnutie. Spoločne si prejdeme vaše predstavy a pripravíme riešenie šité na mieru potrebám vášho biznisu.

[obchod@millennium.sk](mailto:obchod@millennium.sk)  
[www.millennium.sk](http://www.millennium.sk)

## Naše ocenenia

16x

Microsoft  
Industry Awards

🏆 Winner

🇸🇰 Slovak Republic

3x

Microsoft  
Industry Awards

🏆 Finalist

🇸🇰 Slovak Republic

4x

**Deloitte.**  
Technology Fast 500™

## Microsoft Partner

2014 Partner of the Year **Winner**  
Slovakia

## Microsoft Partner

Gold Customer Relationship Management  
Gold Collaboration and Content  
Gold Application Development  
Silver Devices and Deployment  
Silver Cloud Platform  
Silver Data Analytics

**Millennium, spol. s r. o.**

Plynárenská 7/C  
821 09 Bratislava

[www.millennium.sk](http://www.millennium.sk)

+421 2 59 100 300  
[mail@millennium.sk](mailto:mail@millennium.sk)