

Personalizované bankové služby **Sberbank Slovensko**

S novým modulom personalizovaných ponúk sa e-bankovníctvo zmenilo z pasívneho portálu na priestor, v ktorom banka s klientom aktívne komunikuje.

Fakty

Z dôvodu zvyšujúcich sa nárokov súčasných zákazníkov bánk a snahy prinášať im inovatívne nástroje zjednodušujúce ich život, sme navrhli riešenie, ktoré v reálnom čase rozpozná aktivity klienta v elektronickom bankovníctve a podľa nich mu sprostredkuje ponuky nielen obchodného, ale aj servisného typu. Každý zákazník tak vidí ponuky šité priamo na mieru.

Riešenie

Unikátna aplikácia rozpoznáva aktuálne ponuky, na ktoré má konkrétny klient nárok, či už automaticky alebo po splnení určitých podmienok. Nestane sa tak, že by banka ponúkala niečo, čo potom klient aj tak nemôže využiť. Riešenie je tiež jedinečné v tom, že sa na rôznych miestach aplikácie správa rôzne. Ak si klient prezerá oblasť, ktorá súvisí s kreditnými a debetnými kartami, zobrazuje mu len ponuky, ktoré sú relevantné pre ne. Ak sa nachádza v oblasti spotrebných úverov, banka ho neťahá do nesúvisiacich produktových oblastí.

Ak má klient záujem o prezentovaný produkt či službu, nemusí vôbec opustiť prostredie elektronického bankovníctva. Obchod môže hneď zrealizovať a digitálne podpísať, a nemusí chodiť na

pobočku, či vyčkávať na kuriéra so zmluvou. Bezpečnosť takéhoto obchodu je zaistená štandardnými prostriedkami – či ide o grid kartu, sms kód alebo bezpečnostný token.

Riešenie predstavuje flexibilný modul postavený na otvorených Web a Java technológiách tak, aby ho bolo možné integrovať aj v iných aplikáciách a pre iných zákazníkov, a prispôbiť ich špecifickým potrebám.

Prínosy

- zvýšenie komfortu zákazníka - akúkoľvek operáciu, či úkon zrealizuje v on-line prostredí na pár klikov
- vysoká adresnosť - zákazník nie je obťažovaný ponukami, ktoré nemôže využiť alebo nemajú pre neho zmysel
- flexibilita - systém umožňuje nielen samotný predaj produktu, ale jeho cieľom je aj vhodnejšie nastavenie parametrov pre každého klienta podľa jeho potrieb

” S DATALANom dlhodobo spolupracujeme pri vývoji digitálnych technológií na prístup klienta k svojmu účtu a s novými riešeniami sa chceme stále posúvať ďalej.

Mgr. Filip VÍTEK
t.č. šéf Customer Value Managementu

DATALAN
infokomunikácie | softvér | outsourcing | cloud