

Salesforce v Bankovníctví (Jiří Krám)

Video Transcript

Teaser

Salesforce získává bankám nové klienty, zrychluje inovace, snižuje náklady a eliminuje rizika.

Intro

Bankovníctví prochází bez nadsázky asi největší transformací za posledních 400 let. Moderní technologie rapidně mění očekávání klientů a vytváří novou konkurenci tradičním finančním institucím. Cloudové inovace však bankám mohou pomoci se nejen přizpůsobit, ale také otevřít nové příležitosti růstu.

Jsem Jiří Krám z Accenture a v následujícím videu vám prozradím, jak společně se Salesforce pomáháme bankám získávat nové klienty, snižovat náklady a eliminovat rizika.

Inovují banky?

Banky jsou veřejností často neprávem označovány za opozdilce v inovacích. To však není spravedlivé. Mnohé finanční domy mají zajímavé digitalizační programy a interní inovační týmy, které mají skvělé nápady.

Důvodem proč se ne vždy daří tyto inovace zavádět, bývají často zastaralé systémy, které zpomalují reakci bank na změny v zákaznických preferencích. Dalším typickým zpomalením

transformace je fakt, že mnohé banky mohou mít až stovky systémů, které mezi sebou nemusí být jednoduše integrovatelné.

Hlavním důvodem, proč banky nemohou inovovat tak rychle, jako fintech společnosti nebo jiná odvětví je Kybernetická bezpečnost a regulace. Rizika chyb, jak technických, tak procesních, jsou v bankovním segmentu zkrátka příliš velká.

To, co často zní jako výborný nápad z pohledu byznysu, tak může trvat zavést i několik let. Navíc mohou být náklady na zavedení technologické změny tak velké, že banka od projektu upustí.

Řešení nabízí Salesforce

Společně s cloudovou platformou Salesforce pomáháme bankám zrychlit inovace, bez toho, aniž by se vystavovaly, jak regulačnímu, tak kybernetickému riziku. K tomu všemu jim pomůžeme snížit náklady na zavádění inovací. Jak je to možné?

Salesforce disponuje unikátní architekturou, která přináší předpřipravená řešení a procesy pro banky a není tedy třeba vytvářet složité customizace. Unifikovaný datový model stačí jednoduše propojit s existujícími systémy pomocí API. Urychlíte tím digitalizaci služeb a zvýšíte zákaznickou spokojenost.



Takové řešení totiž využijete při komunikaci s klienty, sjednávání či změnách produktů.

Kdo Salesforce v bankovníctví využívá? Nejčastěji se jedná o role spojené s péčí o klienta, a to jak prodejní týmy - například poradci na pobočkách nebo zákaznických linkách - tak servisní oddělení. Častým uživatelem Salesforce je také marketingový tým, který získá lepší pohled na potřeby klienta a identifikování nových příležitostí.

Jak funguje Salesforce v kontextu dalších bankovních systémů

Platforma Salesforce se dobře doplňuje s cloud infrastrukturou jako AWS, Microsoft Azure nebo Google Cloud. Můžete například benefitovat z nativní integrace s AWS umožňující přímé propojení bez nutnosti využívání externích API. Salesforce funguje velmi dobře i v situacích, kdy banka využívá více cloud poskytovatelů nebo s migrací do cloudu teprve začíná.

V dnešní době jsou mnohé moderní bankovní systémy již postavené na cloudu a mají přímou integraci se Salesforce. Ať už jedná o centrální bankovní systémy typu Temenos a Mambu, nebo systémy pro podporu komerčního bankovníctví jako nCino či Fenargo používané pro KYC a AML. To urychluje přechod banky do cloudu a snižuje jak kybernetická tak regulační rizika.

Oceňovanou výhodou Salesforce je i to, že umožňuje snadné a bezpečné propojení nejen bank mezi sebou, ale i Fintech poskytovatelů. To bankám umožňuje jednoduše nabízet nové produkty třetích stran bez rizika změny bezpečnostního profilu banky.

Accenture a Salesforce v bankovníctví

Accenture je největším Salesforce partnerem na světě. Společně pomáháme s digitální transformací retailového i firemního bankovníctví. Například s jednou z největších evropských bank jsme úspěšně zmodernizovali zákaznickou zkušenost při sjednávání a správě hypotečních úvěrů.

Pokud se i vy chcete zařadit mezi nejinnovativnější bankovní domy, Accenture a Salesforce jsou tu pro vás.

Copyright © 2022 Accenture
All rights reserved.
Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.