




# **WIELOKANAŁOWA PLATFORMA BANKOWOŚCI CYFROWEJ**

w modelu SaaS  
dla Banków Spółdzielczych

---

**INVESTMENTS** **ALTKOM**





Banki spółdzielcze rozwijają się obecnie w szybszym tempie i odważniej podejmują konkurencję z bankami komercyjnymi. Aby skutecznie realizować swoje strategie potrzebują nowoczesnych narzędzi wspomagających obsługę i komunikację z klientem. Wielokanałowa platforma bankowości cyfrowej dla banków spółdzielczych jest rozwiązaniem dorównującym, a w niektórych obszarach wręcz przewyższającym narzędzia, którymi posługują się banki komercyjne. System jest dostępny w wersji w chmurze (usługa SaaS) oraz w modelu subskrypcyjnym, co zmniejsza początkowe inwestycje banku.

# Wyzwania stojące przed bankami spółdzielczymi

Klienci banków spółdzielczych oczekują dziś od swojego banku nowoczesnych i przyjaznych narzędzi i procesów obsługi. Banki natomiast, poszukują skutecznych sposobów pozyskania nowych klientów oraz źródeł oszczędności przy zachowaniu wysokiej jakości usług.

Na wszystkie te potrzeby odpowiada **wielokanałowa platforma bankowości cyfrowej nowej generacji w modelu SaaS**.

System wspiera banki spółdzielcze w utrzymaniu obecnych Klientów, udostępniając im nowoczesne i wygodne w obsłudze narzędzia w ramach bankowości internetowej oraz mobilnej. Może również stanowić nowy, efektywny kanał sprzedaży produktów i pozyskiwania klientów - także spoza dotychczasowego obszaru działania i tradycyjnej grupy docelowej banku.

Dzięki ukierunkowaniu się na samoobsługę klienta przez Internet, smartfon, tablet lub bankomat - platforma minimalizuje zaangażowanie pracowników banku w bieżącą obsługę klienta, pozwalając obniżyć jej koszty.

# Cechy i moduły platformy

Platforma bankowości elektronicznej dla banków spółdzielczych - dostępna jest w formie usługi SaaS oraz w wersji instalowanej w banku.

Najważniejsze cechy platformy, które czynią z niej najbardziej zaawansowany produkt dostępny obecnie na rynku, to:



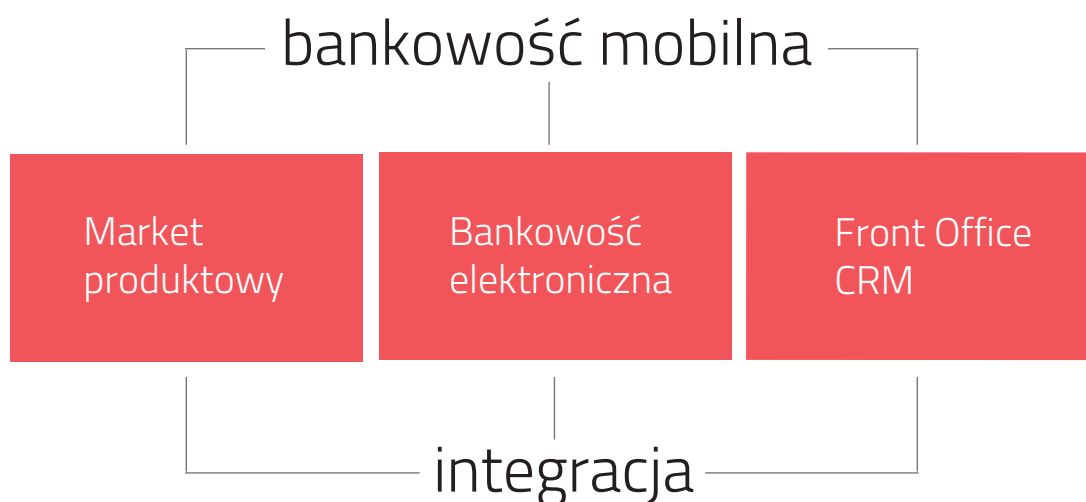
**Inteligentna wielokanałowość** – w pełni responsywna bankowość internetowa (RWD) oraz natywne aplikacje mobilne zapewniające identyczną obsługę i wygląd ekranów systemu na każdym urządzeniu.



**Wielokontekstowość** – obsługa w ramach jednego systemu różnych segmentów klientów, z uwzględnieniem występowania użytkownika w różnych kontekstach (Klient indywidualny, Klient firmowy, Pełnomocnik).



**Bankowość cyfrowa** – kompleksowe wsparcie dla wszystkich interakcji klienta z bankiem i związanych z tym procesów - obsługa transakcji, zarządzanie finansami, obsługa klienta oraz prowadzenie działań marketingowych i sprzedaży w kanałach zdalnych.



System charakteryzuje budowa modułowa, na którą składają się:



**Market produktowy** – dla klientów zalogowanych i niezalogowanych wraz z narzędziami do tworzenia i obsługi wniosków sprzedażowych i procesów.



**Bankowość internetowa** – dla klientów indywidualnych, małych i średnich firm, a także korporacji i instytucji.



**Bankowość mobilna** – aplikacje natywne na platformy Android, iOS i Windows.



**Front Office** – aplikacja klasy CRM do obsługi klienta w placówce lub call center.



**Integracja** – adaptory do Głównych Systemów Bankowych (GSB) występujących w bankach spółdzielczych, obsługa kart kredytowych, doładowań oraz płatności internetowych.



# Omnichannel

Platforma umożliwia wielokanałową obsługę klienta banku spółdzielczego – zarówno zdalną przez Internet, telefon, różne urządzenia mobilne – jak i z udziałem pracownika banku: w oddziale lub w terenie. Jednocześnie zapewnia spójną logikę działania systemu i warstwy użytkowej wraz z płynnymi przejściami pomiędzy urządzeniami w przypadku rozpoczęcia przez klienta czynności (np. wypełniania wniosku kredytowego) na jednym urządzeniu, a potrzebą dokończenia jej na innym.



# Wielokontekstowość

W ramach jednego systemu platforma umożliwia obsługę różnych segmentów klientów, także występujących w różnych kontekstach użytkownika, takich jak osoba fizyczna (Klient indywidualny), jednoosobowa działalność gospodarcza (Klient firmowy), średnia lub duża firma / korporacja (Pełnomocnik).

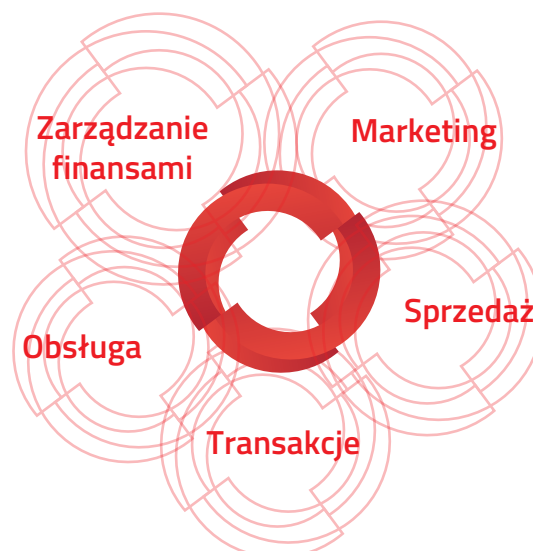
Konteksty można ze sobą łączyć – Klient indywidualny jest domyślnie połączony z Klientem firmowym lub dzielić – Klient indywidualny jest domyślnie rozłączony z Pełnomocnikiem średniej lub dużej firmy / korporacji.

Poza zarządzaniem kontekstami i zarządzaniem uprawnieniami możliwe jest tworzenie ról dla użytkownika (np. prezes / członek zarządu, księgowa / dyrektor finansowy, dyrektor HR / dyrektor administracyjny, etc.)



# Bankowość cyfrowa

Odpowiadając na trendy w nowoczesnej bankowości cyfrowej, platforma, wspiera nie tylko obsługę transakcyjną i posprzedażową, ale też pomaga bankom spółdzielczym w akwizycji nowych klientów, promocji i sprzedaży produktów bankowych. Klientom banków umożliwia natomiast zarządzanie własnymi finansami, podpowiada i rekomenduje optymalne rozwiązania.



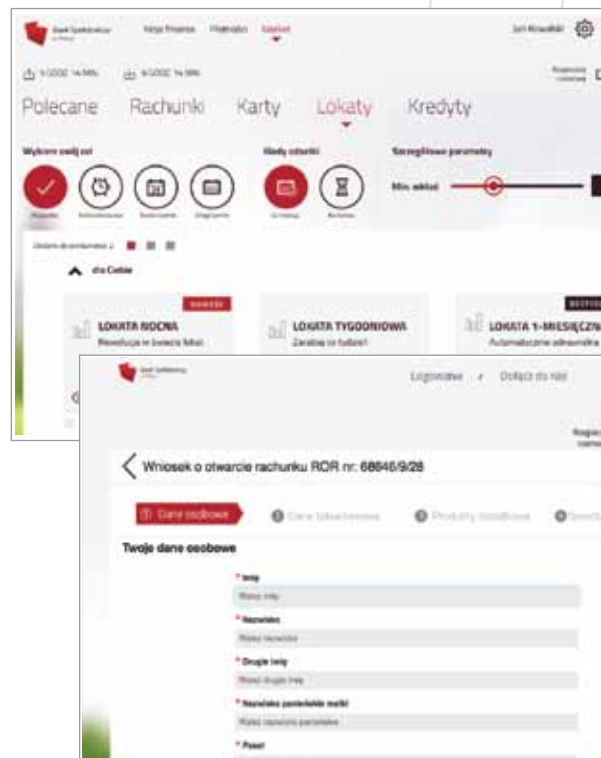


# Market produktowy

Serwis internetowy nastawiony na akwizycję klientów poprzez generowanie formularzy kontaktów i składanie wniosków produktowych online (w tym ze stron docelowych i kampanii w Internecie).

Zawiera:

- narzędzia do symulacji, kalkulacji i porównania różnych produktów finansowych
- strefę po zalogowaniu (dla zarejestrowanych użytkowników) – z dostępem do zapisanych lub przerwanych wniosków, ich statusów, kontakt z bankiem
- środowisko graficznego projektowania formularzy wniosków sprzedażowych lub obsługowych
- dynamicznie generowane wnioski sprzedażowe prezentowane we wszystkich kanałach dystrybucji (Internet, kanał mobilny, kiosk) pozwalające zdalnie przeprowadzić cały proces sprzedaży lub jego większą część online
- narzędzie do modelowania procesów / wniosków – od złożenia do podpisania umowy
- kierowanie treści, reklam, ofert do wskazanych segmentów użytkowników
- raporty i analitykę



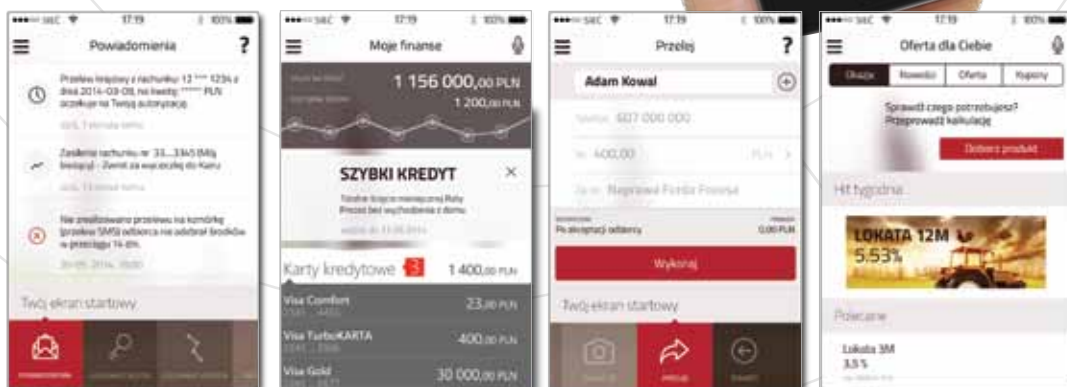
# Bankowość internetowa

Bankowość internetowa w wersji responsywnej (RWD - Responsive Web Design), obejmuje:

- Wiele metod logowania: certyfikat kwalifikowany, login i hasło, wzór, kod QR, etc.
- Łatwy dostęp do płatności i historii operacji - inteligentna wyszukiwarka i asystent płatności
- Ekran „Płatności” – widok salda, dostępnych środków oraz ulubione skróty transakcyjne
- Strumień powiadomień: komunikaty systemowe, alerty, powiadomienia transakcyjne, operacje historyczne oraz oferty specjalne
- „Moje finanse” – widok wszystkich produktów w jednym miejscu: podział na aktywa, pasywa, prognozy sald na bazie operacji zaplanowanych, zleceń stałych, rekomendacje produktowe (założenie lokaty / inwestycji lub wzięcie kredytu) na bazie danych historycznych, etc.
- Realizację transakcji – wszystkie typy przelewów (krajowe, zagraniczne, ZUS i US),
- Historię operacji, łatwe wyszukiwanie i ponawianie zleceń
- Funkcje dla firm – konteksty, zarządzanie paczkami, wieloosobowa autoryzacja transakcji
- Dyspozycje i wnioski obsługowe



# Bankowość mobilna



Bankowość mobilna na smartfony, obejmująca aplikacje natywne na platformy iOS, Android, Windows wyposażone m.in. w:

- Logowanie za pomocą PIN lub wzoru
- Strumień powiadomień: komunikaty systemowe, alerty, powiadomienia transakcyjne, operacje historyczne oraz oferty specjalne, powiadomienia push
- „Moje finanse” – widok wszystkich produktów w jednym miejscu
- Realizację transakcji – wszystkie typy przelewów (krajowe, zagraniczne, ZUS i US)
- Ułatwienia dla płatności rachunków - kod QR oraz skanowanie faktur
- Historię operacji, łatwe wyszukiwanie i ponawianie zleceń
- Funkcje dla firm – wieloosobowa autoryzacja transakcji
- Wnioski sprzedażowe i oferty spersonalizowane (elementy marketu produktowego)
- Wyszukiwarka bankomatów i placówek (integracja z GPS)



## Front Office / CRM

Moduł oferuje środowisko pracy dla operatorów, np.: pracowników oddziałów, call center czy agentów oraz umożliwia im pracę w kontekście klienta (np. wykonywanie transakcji i dyspozycji w jego imieniu takich jak składanie wniosku, zmiana danych w profilu użytkownika).

Moduł zawiera:

- Widok 360 stopni klienta: analiza portfela klienta oraz szanse i podpowiedzi sprzedażowe dla operatora.
- Zadania do realizacji, aktualności, powiadomienia.
- Łatwy dostęp do narzędzi i danych przydatnych w pracy: podpowiedzi, skrypty i instrukcje.
- Formę komunikacji z klientem za pomocą email, SMS, czat.

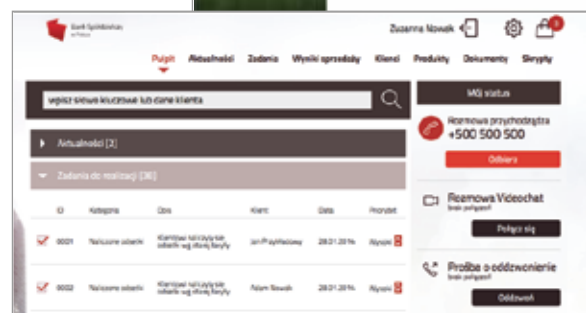
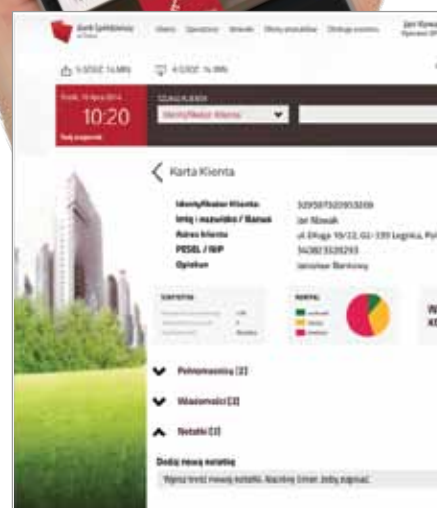
## Platforma integracyjna:

- Adaptery do Głównych Systemów Bankowych (m.in. def 2000/2500/3000 oraz EuroBankNet)
- Zapewniona integracja z innymi systemami (np. kartowy, doładowania, SMS, BIK/BIG, itd.)

## Dopasowanie do indywidualnych potrzeb banku

Ze względu na potrzebę parametryzacji i dostosowania systemu do indywidualnych potrzeb banku platforma zapewnia możliwość elastycznej zmiany:

- Wyglądu serwisu (kolorystyka, tło, układ elementów, rodzaj nawigacji, nazwy sekcji) w tym wdrożenie w ramach jednego systemu dedykowanych interfejsów np. dla klientów indywidualnych, firm, młodzieży, seniora itp.
- Zakresu funkcjonalnego platformy - wybór gotowych funkcji z katalogu.
- Oferty produktowej – opis, nazwy marketingowe, parametry, załączniki.
- Przebiegu procesów - dopasowanie do istniejących lub powstających procesów w banku.





# System w chmurze

Platforma dostępna jest dla banków spółdzielczych jako rozwiązanie w chmurze (usługa SaaS). W tym modelu oferowania systemu bank nie ponosi kosztów inwestycji w infrastrukturę sprzętową i oprogramowanie, a jedynie miesięczne koszty subskrypcji (abonament miesięczny).

Wdrożone rozwiązania techniczne zapewniają wysoką dostępność systemu i jego bezpieczeństwo, w pełni realizując wymagania Rekomendacji D.

## Korzyści dla banków z wdrożenia rozwiązania bankowości cyfrowej w modelu SaaS:

- Brak kosztów inwestycyjnych – w modelu subskrypcyjnym bank ponosi jedynie miesięczną opłatę za korzystanie z systemu, nie ponosi kosztów zakupu licencji i infrastruktury.
- Ofertowanie klientom banku dodatkowych produktów finansowych – wykorzystując system Bankowości i moduł Marketu produktowego można w sposób zdalny zaoferować lokatę, kredyt lub inny produkt finansowy oraz przeprowadzić cały proces zakupowy (od oferty, poprzez kalkulację i finalne wypełnienie wniosku przez klienta).
- Możliwość pozyskania nowych segmentów klientów – w szczególności ludzi młodych i dynamicznych przedsiębiorców z sektora small business, oczekujących nowoczesnych, atrakcyjnych wizualnie narzędzi do realizowania transakcji bankowych. Wielokanałowa platforma bankowości cyfrowej dorównuje, a w niektórych obszarach przewyższa narzędzia wykorzystywane przez banki komercyjne.
- Maksymalne bezpieczeństwo transakcji i danych klientów – platforma bankowości cyfrowej utrzymywana jest w doskonale zabezpieczonym data center, spełniającym wszelkie standardy wymagane przez Rekomendację D i dyrektywę KNF. Wszelkie procesy są zabezpieczone przez wykwalifikowanych i certyfikowanych inżynierów, których zadaniem jest dbałość o ciągłość działania platformy i poufność przetwarzanych danych.



## Kim jesteśmy?

Altkom Investments Sp. z o.o. powstała w 2008 r. Od początku swego istnienia koncentruje się na działalności inwestycyjnej. Znaczący obszar zaangażowania spółki stanowią szeroko pojęte usługi dla sektora bankowego, w tym związane z realizacją złożonych projektów informatycznych. Altkom Investments jest m.in. dostawcą i operatorem usługi SaaS dla banków spółdzielczych.

Od listopada 2013 roku w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (Działanie 8.2: Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B) spółka realizuje projekt stworzenia systemu B2B umożliwiającego świadczenie usług elektronicznych dla banków spółdzielczych, polegających na oferowaniu na rzecz partnerów wnioskodawcy - polskich banków spółdzielczych - usługi dostarczenia systemu bankowości elektronicznej i mobilnej, w modelu outsourcingu.

## Nasze kompetencje

Zespół budujący i rozwijający wielokanałową platformę bankowości cyfrowej, tworzą specjaliści posiadający wieloletnie doświadczenie w sektorze finansowym, w tym w bankowości spółdzielczej. Rozwiązanie jest efektem pracy kilkudziesięciu wykwalifikowanych analityków biznesowych i programistów, a architektura platformy stworzona została przez ekspertów mających bogate doświadczenie w budowie tego typu rozwiązań w Polsce i na świecie.

Obecnie system nadzorowany jest przez certyfikowanych inżynierów, którzy dbają o zapewnienie ciągłości działania oraz bezpieczeństwo przetwarzanych danych.

Klientom oferujemy wsparcie na etapie wdrożenia, obejmujące pomoc naszych konsultantów w zdefiniowaniu potrzeb, doborze właściwego rozwiązania oraz implementacji platformy, tak aby spełniała oczekiwania biznesowe klientów banków spółdzielczych.

# ZAPROSZENIE DO WSPÓŁPRACY

Do Państwa dyspozycji pozostają nasi konsultanci – osoby posiadające rozległą wiedzę na temat procesów biznesowych w obszarze Banków Spółdzielczych oraz znający najnowsze trendy w bankowości.

W przypadku zainteresowania rozwiązaniem – przeprowadzimy jego prezentację, odpowiemy na wszystkie pytania oraz przedstawimy korzystną ofertę, uwzględniającą rozwój biznesu po stronie banku.

## Prosimy o kontakt

- wysyłając mail na adres: [biuro@altkominvestments.pl](mailto:biuro@altkominvestments.pl)
- dzwoniąc na numer: **+48 22 460 99 31**





## **Altkom Investments S.A.**

00-867 Warszawa, ul. Chłodna 51

tel. (+48 22) 460 99 99

fax. (+48 22) 460 99 90

[www.altkominvestments.pl](http://www.altkominvestments.pl)



**INNOWACYJNA  
GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**ALTKOM  
INVESTMENTS**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO

