



SANTANDER CENTRAL HISPANO

Caso Práctico

PLATAFORMA MEDIOS DE PAGO

El Banco Santander Central Hispano es el grupo financiero líder en España y Latinoamérica, uno de los primeros en la zona del euro y entre los veinte mayores del mundo por capitalización bursátil. El Grupo está presente en 40 países, cuenta con cerca de 115.000 profesionales y 9.817 oficinas al servicio de sus más de 39 millones de clientes, con un volumen de fondos gestionados de más de 453.000 millones de euros.

Necesidad

A raíz de la expansión de BSCH en Iberoamérica y de la adquisición de varias filiales en la mayoría de los países de la región, más de 10 bancos en 10 países, su cartera de clientes superaba el millón, además de una importante diversidad de productos comercializados, prácticas operativas y sistemas de información que soportaban el negocio.

Ante esta situación BSCH, decidió llevar a cabo la renovación tecnológica en todas las filiales. Para ello identificó como prioritario el área de negocio de medios de pago, basándose inicialmente en un mercado de 16 millones de tarjetas.

Solución

BSCH buscaba una plataforma software especializada y única para toda la región, que le proporcionara cobertura de negocio completa al área de medios de pago, y al mismo tiempo contemplara la diversidad de culturas, prácticas de trabajo y requerimientos legales de los distintos países.

Para alcanzar estos objetivos, la solución consistió en:

- ❖ Una plataforma – SIA – switch de autorizaciones en tiempo real con disponibilidad 7x24, que gestiona las conexiones con organismos de intercambio internacionales (Visa, Mastercard, American Express) y locales (Redbanc, Transbank, prosa, swiche7b, etc.), captura la operativa en dispositivos (pos, atm), conecta con una red neuronal de prevención de fraude y contempla un sistema de respaldo por parámetros.

SECTOR
Financiero

SOLUCIÓN
Implantación
Plataforma de medios de pago

BENEFICIOS

- ❖ Consolidación marca Santander
- ❖ Imagen de banco global
- ❖ Los clientes pueden interoperar en toda la región de forma transparente

“Las alianzas tecnológicas son muy importantes, ya que nos permiten compartir experiencias y ampliar nuestros conocimientos gracias a los mejores profesionales que, por supuesto, fundamentales para nosotros” (Eduardo García Arroyo – Subdirector General SCH)

Tecnocom



- ❖ Una plataforma – SAT – back office que controla la gestión de clientes (vertientes emisor y adquiriente) y segmenta el catálogo de productos a comercializar; prestando servicio a oficinas, servicios centrales operativos, banca telefónica, banca Internet y departamentos de control del negocio.

Beneficios

Los aspectos más destacados de la actual plataforma de medios de pago de SCH son:

- ❖ Permite acometer el mantenimiento del software centralizado e incluso establecer centros de procesamiento multientidad / multipaís, que optimizan los costes de inversión inicial y mantenimiento de la infraestructura y logística sobre las que se sustenta el negocio.
- ❖ Aprovechar sinergias entre los distintos países, desde el punto de vista tecnológico y de estrategia de evolución del negocio.
- ❖ Permite marcar una política comercial global e implantarla de forma ágil y eficiente atendiendo a las necesidades de "time to market".

"En Latinoamérica estamos desarrollando una solución homogénea y común a todos los países y a todos los bancos con el objetivo de reducir costes y ser capaces de gestionar más eficazmente los sistemas de información en los distintos países. En este sentido, la plataforma de medios de pago es uno de los componentes fundamentales de ese objetivo común". (Eduardo García Arroyo – Director General Adjunto SCH)