

1 GESTIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL PARA LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA.

España en los últimos tiempos ha sufrido una transformación importante sobre todo a raíz de la incorporación en la UE. La UE ha alterado las pautas de actuación de los distintos agentes económicos que intervienen en el mercado financiero debido a la adaptación y cesión, en muchos casos, de la política económica y financiera a las directrices de la UE.

Estas directrices, en el área financiera, se han visto plasmadas en el Libro Verde de la Comisión Europea 2005-2010. El citado Libro pretende lograr que las entidades bancarias ofrezcan a sus clientes comunitarios la más amplia gama de servicios financieros (cuentas bancarias, hipotecas, seguros con la mejor relación calidad- precio), permitiendo avanzar así hacia la formación de un mercado financiero más competitivo e integrado, que beneficie no solo a los ciudadanos de los países miembros sino también el crecimiento económico y la creación de empleo.

El Libro Verde fija unos objetivos generales en la política de la Comisión Europea sobre los servicios financieros para los próximos años:

Integración del mercado financiero europeo.

Libre circulación de servicios financieros y capital.

Evaluar el marco legislativo existente, aumentar la convergencia en materia de supervisión y consolidar la influencia de Europa en los mercados financieros nacionales.

En España los agentes financieros han evolucionado y adaptado sus estrategias a las necesidades financieras de la sociedad. La coyuntura económica (PIB positivo, bajos tipos de interés, disminución del paro, etc.) han permitido que las familias españolas pudiesen abordar inversiones inmobiliarias. La inversión inmobiliaria de las familias ha tenido, por un lado, un efecto positivo al potenciar el sector de la construcción (20% PIB) y por otro un efecto negativo al acentuar la especulación inmobiliaria colocando el precio de los inmuebles en cotas inalcanzables para la mayor parte de los españoles.



Las empresas de intermediación bancaria han sustituido, en muchos casos, a los bancos y cajas en la labor de asesoramiento y obtención de financiación. Estas empresas ofrecen un servicio integral que implica el asesoramiento, búsqueda de financiación, eliminación de RAI Y ASNEF, etc., en definitiva solucionan los problemas financieros de sus clientes.

Actualmente tanto los bancos y cajas de ahorro como las empresas de intermediación bancaria abordan una carrera para la captación de clientes y posicionamiento en el mercado. La consecución del éxito en esta empresa implicará la adopción de políticas adecuadas en la atención del cliente, gestión de expedientes y operaciones con la finalidad de satisfacer las necesidades de estos de una forma rápida y segura.

The screenshot displays a web-based financial management system. It is divided into several sections:

- Operación:** A form with fields for 'Num. OPE' (5000578), 'Nombre' (INTEGRATION MICRO), 'Tipo' (Compra-Venta), 'Producto' (¿?), 'Estado' (Pte. día de la firma), 'Asesor' (KIKO MARINELLI), and 'Analista' (KIKO MARINELLI). Each name field has a 'Reasignar' button.
- Origen:** A form with fields for 'Fecha' (03 oct 2006), '¿Telemarketing?' (checkbox), '¿Publicidad?' (Meeting Point 2005), '¿Inmobiliaria?' (checkbox), '¿Broker?' (checkbox), and 'Motivo operación' (text area). There are 'Buscar' buttons for each checkbox field and an 'Internet?' checkbox.
- Provisión de fondos:** A table with columns: Concepto, Solicitada, Apalabrada, Ingresada, and Guardar. It shows a row for 'Provisión de fondos' with values 300 €, 300 €, and 700 €.
- Documentación:** A table with columns: Descripción, Tipo, Fecha de alta, Usr., Disp., Adj., Oblig., Fir., Editar, Enviar, and Enviar múlt. It shows a row for 'Solicitud provisión de fond.' with a date of 2006-10-03 15:09 and user Marinelli10.

Alcanzar los objetivos expuestos requiere la adopción de políticas orientadas a la satisfacción de las necesidades financieras del cliente. Esta satisfacción sólo puede ser lograda a través de un asesoramiento personalizado que permita adaptar los productos financieros a las necesidades del cliente. El asesoramiento personalizado debe tener por finalidad la viabilidad de la operación financiera requerida en base a dos pilares: productos financieros ofrecidos por banco, caja o empresa de intermediación financiera y situación financiera del cliente (información financiera personal).

Los dos pilares expuestos se conforman como un conjunto de datos sobre los que es necesario obtener una información clave: perfil o foto del cliente. Este conocimiento nos llevara a poder facilitar al cliente potencial la financiación adecuada.

El conocimiento del cliente sólo es posible a través del uso de la tecnología basada en sistemas de información. Estos, van a permitir cruzar datos para obtener información y a través del análisis de la misma por expertos obtendremos el conocimiento. Un aspecto relevante en cuanto al uso eficiente de la tecnología viene dado por los destinatarios de esta. Nos encontramos en muchas ocasiones tecnologías infrutilizadas en las compañías debido a que el personal de las mismas carece de la cualificación o expertise necesario, por lo tanto, es necesario la implantación de soluciones informáticas de fácil manejo para los usuarios si queremos obtener resultados óptimos.

Clientes							
Nombre	Edad/Nación	Fijo	Variable	No oficial	Empresa/Cargo	Orden	Rol
Pérez Luson, Elena	56 a., France	1200.00€	0.00€	208.33€	Helpier/Account Manager		
Menéndez Gutiérrez, Antonio	33 a., Spain	2333.33€	500.00€	0.00€	Telepizza/Director comercial		

Reservas							
Menéndez Gutiérrez, Antonio	33 a., Spain	2333.33€	500.00€	0.00€	Telepizza/Director comercial		

Actualmente en la banca disponen de capacidad económica para implementar la tecnología en sus procesos de negocio, ya sea a través de tecnología estandarizada (NAVISIÓN, SAP, MICROSTRATEGY, SAS, etc) o de la creación de soluciones informáticas a medida (Desarrollos). En el caso de las empresas de intermediación financiera el panorama es distinto, en el mejor de los casos disponen de soluciones informáticas a medida y en el peor, carecen de tecnología para gestionar los procesos de negocio.

Hoy día, tanto los Bancos, cajas de ahorro como las entidades de intermediación bancaria requieren el uso sistemas de organización e información soportados por tecnología que permitan una gestión integrada y automatizada de todas las áreas relevantes (área comercial, análisis y viabilidad de operaciones, contabilidad, gestión de inmuebles, cuadro de mando, etc.). Es necesario para estas corporaciones poder gestionar de forma integral datos e información relevante tanto del área transaccional como del área analítica, en definitiva requieren un sistema integral de soporte de decisión.

Para responder a las necesidades de las empresas o entidades que gestionan créditos e hipotecas, INTEGRATIONMICRO, consultora informática con más de 10 años de experiencia en el sector financiero, ha creado una solución informática: CONTROL CREDIT SOLUTION.

CONTROL CREDIT SOLUTION, es una herramienta de gestión integral orientada a empresas que se dedican a gestionar créditos e hipotecas. La aplicación ha sido desarrollada en JAVA bajo el estándar J2EE (struts, hibernate y xdoclet).

CONTROL CREDIT SOLUTION es una solución informática:

Integrable.- Total integración con otros sistemas informáticos de la compañía Parametrizable.- Permite la adaptación específica a los requerimientos de la empresa.

Modular.- El software cuenta con distintos módulos adaptables a cada organización.

Fácil implementación y manejo vía WEB.

Software respetuoso con la normativa vigente (Ley Orgánica de Protección de Datos).

Antonio Cliente	Antonio Cliente y Elena Avalista	Antonio y Elena Clientes	Antonio y Elena Clientes bis
Objetivos a financiar			
Electivo	<input type="checkbox"/>	0 €	
Vivienda	<input checked="" type="checkbox"/>	250000 €	
Créditos	<input checked="" type="checkbox"/>	11520 €	
Deudas	<input checked="" type="checkbox"/>	600 €	
Aportación	<input type="checkbox"/>	0 €	
TOTAL		262120.00 €	
Distribución de importes			
Imp.Tasado	350000 €	85.41 %	
Hipoteca	262120 €		
Escritura	280000 €	80 %	
Gastos	31831.24 €		
Coste gestión	5000 €	1.67 %	
Incluir TODO		<input checked="" type="checkbox"/>	298951.24 €
Ingresos y Cuotas			
Oficiales	<input checked="" type="checkbox"/>	3533.33 €	
Variables	<input checked="" type="checkbox"/>	100 %	500 €
Otros	<input checked="" type="checkbox"/>	80 %	208.33 €
Total Ingresos			4199.99 €
Cuota actual/nueva		700	1011.75
Endeudamiento			24.09 %

Gestiona y controla los siguientes aspectos de negocio:

Gestión comercial básica.-

Captación de expedientes desde los distintos puntos de venta (comerciales, inmobiliarias, puntos de venta, etc.)

Análisis de expedientes:

Generación de documentos personalizados:

Gestión contable básica:

Gestión de ASNEF Y CIRBE.

Estadísticas e informes:

A tenor de las propiedades y funcionalidades expuestas, podemos apreciar que la evolución tecnológica será un papel determinante en las organizaciones que gestionan créditos e hipotecas. Soluciones informáticas como CONTROL CREDIT SOLUTION permitirán a estas compañías profesionalizar su actividad y gestionar eficazmente las necesidades de los clientes.

De esta manera, CONTROL CREDIT SOLUTION se configura como la SOLUCION INFORMATICA esencial en la gestión de las empresas del Siglo XXI que gestionan créditos e hipotecas.

Enrique Marinelli Ibarreta
Director Comercial IntegrationMicro
www.integrationmicro.com
enrique.marinelli@integrationmicro.com



2 FORMAS DE CONTACTAR

Agradecemos la atención prestada al presente documento, recuerde que estamos a su entera disposición para ampliar cualquier tema o información que requiera, nos encontrará en:

Página Web <http://www.integrationmicro.com>

Correo electrónico: info@integrationmicro.com

CENTRAL BARCELONA

C/Pere i Pons, 9-II, 4ª Pl.
08006 Barcelona
Teléfono **902-945-171**

DELEGACIÓN BALEARES

Av. Alejandro Rosselló,
3 - 5ª 4ª
Palma de Mallorca 07002
Teléfonos **902-945-171**
663-087-242

DELEGACIÓN MADRID

Camino Cerro de los Gamos, I Edif. I
28224 Pozuelo de Alarcón
Teléfonos **902-945-171**
610-757-620

DISTRIBUIDOR ANDALUCIA

ARCEGEST S.L.
Almagía nº 14 bloque 5 local 30
Málaga 29007
Teléfonos **902-945-171**
952-365-000

