



*Management Information System*

# AfiMIS





# Introducción

En un entorno del negocio bancario caracterizado por la batalla por el cliente, donde **la necesidad de crecer en volumen ha dado paso a estrategias de crecimiento selectivo** (frente a mensajes de ralentización de la captación de negocio), disponer de **robustos, fiables y útiles sistemas para la medición de la rentabilidad o valor del cliente**, tanto actual como potencial, en conexión con las metodologías de presupuestación y las de *pricing*, es una ventaja competitiva innegable, tanto por su capacidad de identificar dónde generar valor como el propio poder para dirigir la actuación de las oficinas o de los gestores comerciales, **discriminando** la rentabilidad real de cada cliente para enfocarse en aquellos cuya contribución al margen es mayor al tiempo que se trabaja la rentabilidad de aquellos que actualmente lo son menos.

## A quién va dirigido

Esta herramienta va dirigida a Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito que quieran implantar o mejorar su plataforma de información de gestión en una triple dimensión:

- **Utilidad de la información**, profundizando en la capacidad de orientar la actividad comercial de las oficinas o de los gestores comerciales, en las líneas o acciones que definan su actual orientación estratégica.
- **Alcance o profundidad de la información**, introduciendo niveles de análisis de la información que el actual marco estratégico y competitivo exigen para valorar adecuadamente el valor de las relaciones creadas con los clientes (resultado después de imputaciones de costes, rentabilidad ajustada al riesgo, facturaciones intercentros,...).
- **Sencillez y velocidad de respuesta**, como características esenciales para que la plataforma de información de gestión sea usada y se convierta en una herramienta al servicio de la gestión comercial.

Con el objetivo de disponer de un sistema que permita:

- Dar soporte a la toma de decisiones y el seguimiento del negocio, al suministrar información periódica sobre la evolución del negocio que permitirá mejorar la toma de decisiones sobre centros, productos y/o clientes o tomar acciones correctoras: la asignación del capital, la aceleración de las acciones comerciales, la autorización de operaciones o la fijación de precios en función del riesgo y los objetivos de rentabilidad.
- Facilitar la descentralización y el autocontrol.
- Implantar indicadores para medir la actividad de las unidades de negocio, que faciliten una evaluación discriminada y homogénea de todas las áreas de negocio y dirijan el incremento de productividad y eficiencia.
- Elaborar información de gestión integrada y coherente, para ser distribuida adecuadamente en la Organización de acuerdo con cada nivel de gestión y responsabilidad.

## Características de la Cuenta de Resultados de Gestión

Durante los últimos 7 años Afi viene trabajando en un modelo de cuenta de resultados de gestión en el trinomio volumen-rentabilidad-riesgo, para ofrecer una visión integrada de los factores de gestión críticos (de éxito), que dan soporte al control y la gestión de las distintas áreas de negocio, facilitando de esta manera la consecución del objetivo de crecimiento rentable y sostenible, con un alcance que incluye:

- La elaboración de una cuenta de resultados del área minorista
- La elaboración de una cuenta de resultados del área mayorista
- El análisis de la interrelación de ambas cuentas y conciliación con la contabilidad de la entidad.

Frente a otras herramientas similares, AfIMIS presenta ventajas entre las que cabe destacar:

- **Cuenta de resultados completa**, que facilita información de gestión tanto del Área Minorista como del Área Mayorista hasta el nivel de resultado final, realizando incluso un ajuste por riesgo al nivel de margen que la entidad decida.
- **Adaptada a cada entidad de crédito** de manera individual de acuerdo con su modelo de negocio, sus planteamientos estratégicos y su filosofía de gestión. Para alcanzar dicho objetivo se desarrolla una fase de personalización donde se especifica la parametrización de los procesos de cálculo de precios de transferencia interna, selección de criterios de reparto e imputación de comisiones y costes, soluciones a posibles carencias de información de origen... así como el diseño de los informes particulares que cada entidad considere necesarios para su gestión de clientes, oficinas o productos.
- **Robusta financieramente:**
  - Algoritmos de cálculo “finos” en la distribución del margen financiero y la imputación de comisiones
  - Soluciones “razonables” en la imputación de costes (reparto completo de costes).
- **Parametrizable.** Varias soluciones predefinidas en los algoritmos de precios de transferencia, imputación de costes, consumo de capital, agregaciones de información por colectivos/segmentos... lo que permitirá personalizar la solución a cada entidad, así como variar dicha parametrización a lo largo del tiempo.

Todo ello soportado sobre una plataforma de presentación de información de gestión (*framework*) de alto rendimiento que facilita información inmediata en cualquier unidad de gestión de forma:

- Multidimensional, permitiendo análisis de la información (centros, gestores, segmentos, productos).
- Capaz de descender hasta el nivel contrato u operación, lo que facilita su credibilidad y adopción en la red comercial.
- Gráfica, exportable (Excel o pdf) y amigable para el usuario
- Completamente integrada con los sistemas de seguridad y control de accesos de la entidad
- Integrable con el *data warehouse*, o *datamart* de información de gestión de la entidad.

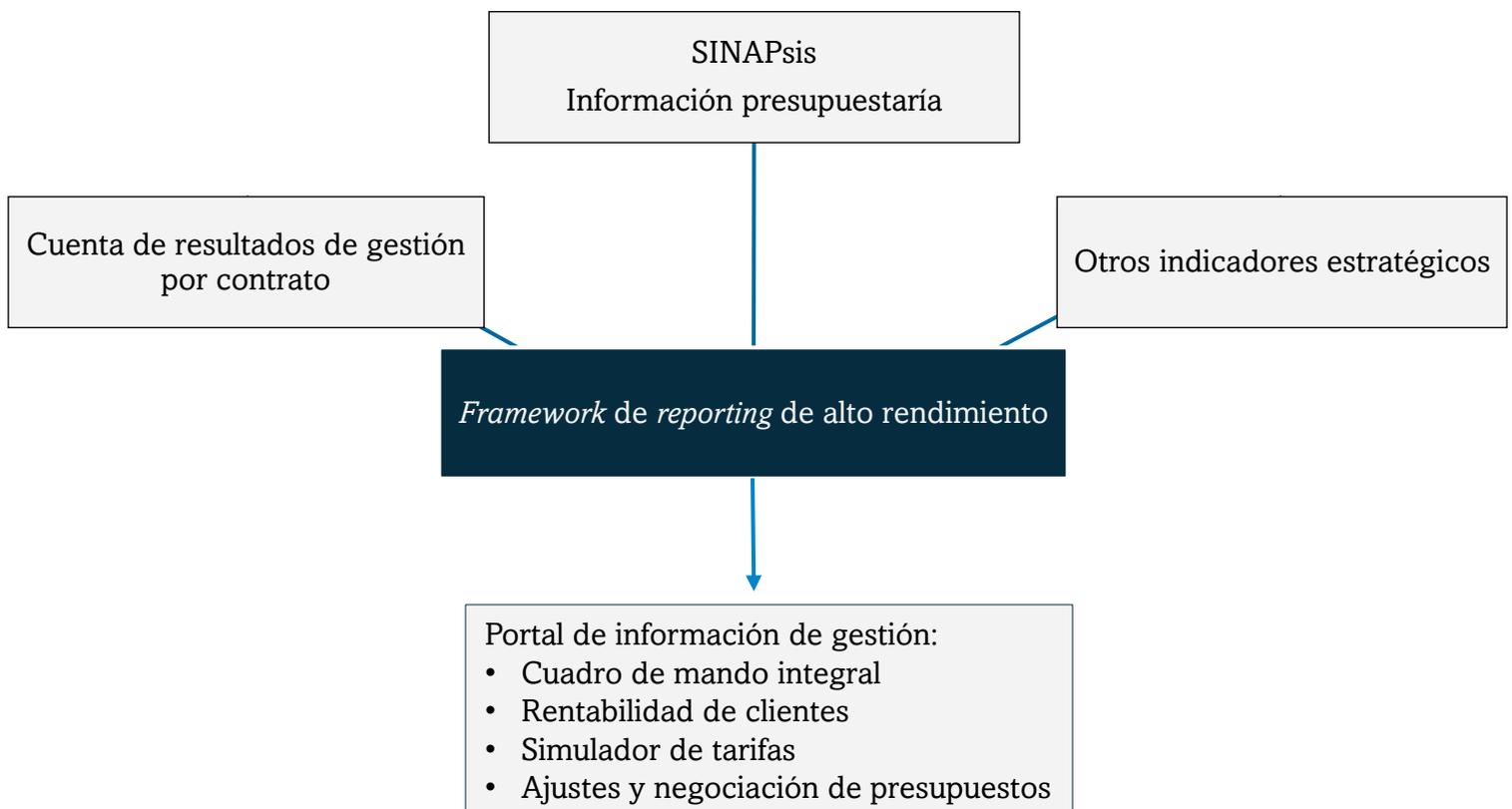
No sólo es capaz de presentar la información correspondiente a las mencionadas cuentas de resultados minorista y mayorista, sino todo aquel contenido que cada entidad pueda desarrollar: riesgos, participadas, recursos humanos, Obra Social, lo que la convierte en el marco de referencia de un Cuadro de Mando cuyo alcance y contenidos define la entidad en función de sus necesidades estratégicas, aunando información real con presupuestada, permitiendo así medir coberturas y cumplimiento de objetivos, campañas o incentivos de la red comercial.

Experiencias previas de implantación del *framework* de *reporting* en clientes con elevados volúmenes de información garantizan el adecuado rendimiento de los informes, independientemente del nivel de información suministrado, o el destinatario de ésta.

AfiMIS y el *framework* de *reporting* forman parte de la solución propietaria de información de gestión de Afi que integra adicionalmente los módulos:

- Distribución y negociación de presupuestos de banca minorista por unidades de gestión (SINAPsis)
- Simulador/negociador de tarifas bancarias (STB). Se trata de una herramienta madura, robusta y con varios años de uso en entidades de gran tamaño (más de 10 millones de contratos gestionados).

Se trata de una herramienta madura, robusta y con varios años de uso en entidades de gran tamaño (más de 10 millones de contratos gestionados).



# ¿Qué puede facilitar la cuenta de resultados de gestión?

## **AfiMIS Minorista facilita...**

### **Información diaria: datos reales**

- De volúmenes
- De márgenes y tipos de interés.

### **Información y análisis mensual: datos reales y comparación frente a presupuestos**

- Ficha de rentabilidad (oficina, cliente...)
- Evolución de negocio: en balance y fuera de balance
- Evolución de resultados: cuenta de resultados completa (e información complementaria)
- Evolución de comisiones y costes
- Ratios de gestión: rentabilidad, eficiencia, productividad...

Diferenciado...

### **Unidades de gestión**

- Clientes, titulares y cotitulares (u otras relaciones) y sus correspondientes agrupaciones:
  - En segmentos y subsegmentos:
    - Funcionales: banca de particulares, empresas, banca privada...
    - Geográficos, de renta, de edad...
  - En carteras, en gestores...
- En clientes relacionados o grupos económicos...

Así como el desglose de cliente hasta llegar a contratos individuales/operaciones, lo que facilita enormemente un enfoque de rentabilidad de cliente.

- Oficinas y sus correspondientes agrupaciones:
  - En zonas, territoriales...
  - En red y SSCC...
- Productos, contables de gestión (en su caso)
- Canales.

## **AfiMIS Mayorista facilita...**

### **Información mensual: datos reales y comparación frente a presupuesto**

- Evolución de negocio
- Evolución de resultados: cuenta de resultados completa
- Ratios de gestión: rentabilidad, eficiencia, productividad...
- Otros informes:
  - En segmentos y subsegmentos:
  - Seguimiento de plusvalías
  - Detalle de participadas
  - Escalera de vencimientos de operaciones internas.

En todos los casos, distinguiendo las distintas actividades: Ficha de rentabilidad (oficina, cliente...)

- Gestión de balance
- Carteras de inversión (disponibles para la venta)
- Carteras de negociación Participadas...

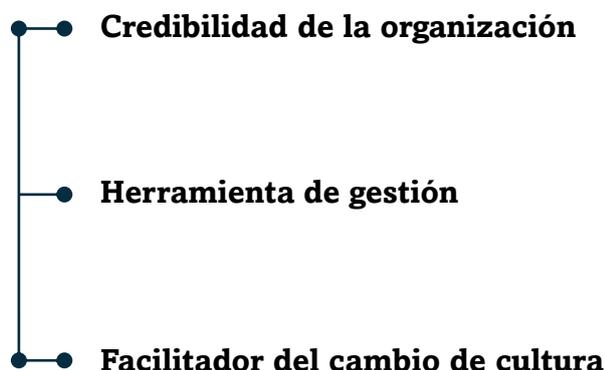
# Principios de construcción de la Cuenta de Resultados de Gestión

## La Cuenta de Resultados de Gestión se construye sobre bases sólidas:

- Precios de transferencia operación a operación (pool múltiple con precios de transferencia fijos revisables), si bien parametrizables.
- Imputación de comisiones cobradas y pagadas a los contratos que las han generado
- Aplicación del efecto de los saldos compensatorios: recaudación de impuestos, seguridad social, anticipo de pensiones...
- Repercusión completamente de costes
- Facturación interna entre centros por operaciones donde no hay correlación de ingresos y costes
- No imputación de provisiones genéricas a la unidad cliente, sí a la unidad centro y producto
- Corrección de valor por deterioro (provisiones específicas) una vez se ha reconocido la depreciación en la cuenta de resultados
- Inclusión de las operaciones con no clientes: compraventa de billetes, tarjetas ajenas en cajeros propios...
- Análisis completo de la rentabilidad incorporando: dividendos por 09 participadas, OS...
- Ajuste por riesgo, imputación de capital consumido para facilitar una medida de rentabilidad ajustada al riesgo...
- Sin perder de vista la conciliación entre la contabilidad financiera y la de gestión.

## Lo que permite que sea...

- Comprensible
- Adaptada al negocio
- Fiable
- Completa
- Relevante
- Gráfica
- Exportable a Excel / pdf.





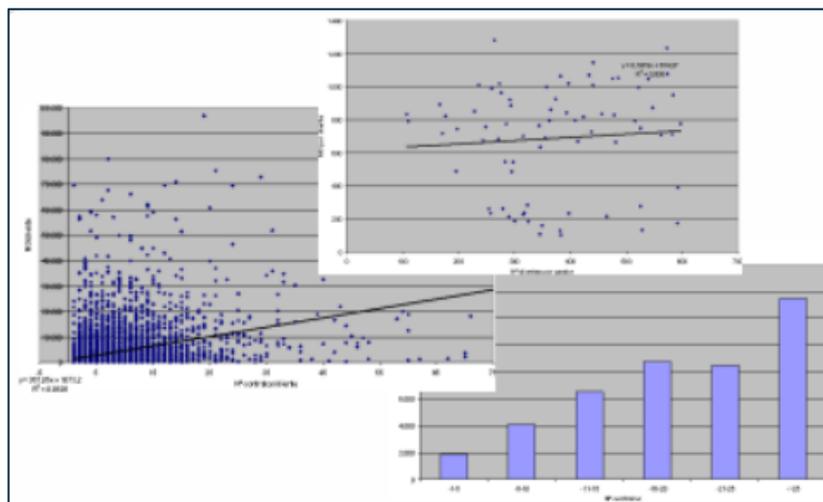
# ¿Qué tecnología se necesita para implantar la Cuenta de Resultados de Gestión de Afi?

## **Características técnicas:**

- Acceso a través de navegador web, zero footprint (sin instalación de ningún tipo de software en el cliente).
- Integración total con cualquier sistema de autenticación de usuarios del cliente.
- Parametrización de capacidades de análisis y permisos de visualización individualizada por informe y rol de usuario.
- Log de acceso y rendimiento detallado.
- Basado en estándares de framework MVC (Struts).
- La implementación de los informes a través de tecnología AJAX reduce drásticamente el tránsito de información a través de la red y roundtrips innecesarios al servidor. Sólo se transmite, vía JSON, la información que se solicita en cada llamada, eliminando refrescos de página o envío de códigos HTML.
- Capacidades de exportación a Microsoft Excel y Adobe PDF.
- Se adapta a cualquier resolución de pantalla, conservando siempre los encabezados y encolumnados de página.
- Compromiso de rendimiento medio por consulta inferior a 800 milisegundos.
- Capacidad de realizar análisis drill-down en cualquier dimensión seleccionada y condiciones de filtrado.
- Posibilidad de análisis bidimensional.
- Gráficos de evolución, comparación año anterior y presupuesto.
- Detalles de cliente y de contrato.
- Dispone de un API Java que permite al cliente incluir nuevos informes.

# Análisis derivados a partir de la Cuenta de Resultados de Gestión

A partir de la información elaborada por la cuenta de resultados de gestión se pueden desarrollar análisis a medida de elevado valor en las tareas de seguimiento e identificación de fuentes de rentabilidad, eficiencia y productividad de la entidad.



## Para más información contacta con:

Borja Foncillas

Socio director de Soluciones Digitales  
de Afi

[bfoncillas@afi.es](mailto:bfoncillas@afi.es)

[www.afi.es](http://www.afi.es)

C/Marqués de Villamejor, nº5 28006,  
Madrid

Telf: 915 200 100

[\*\*info@afi.es\*\*](mailto:info@afi.es)

