

# Afi **MIS**

Management Information System



Afi

www.afi.es

## 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:



Afi

www.afi.es

- 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 la misma.



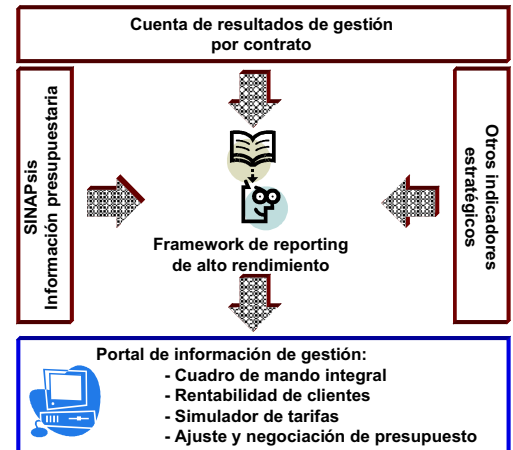
Afi

www.afi.es

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).



## ¿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 y de gestión (en su caso)

- Canales



Afi

www.afi.es

### AfiMIS Mayorista facilita...

*Información mensual: datos reales y comparación frente a presupuesto* *En todos los casos, distinguiendo las distintas actividades:* Ficha de rentabilidad (oficina, cliente...)

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

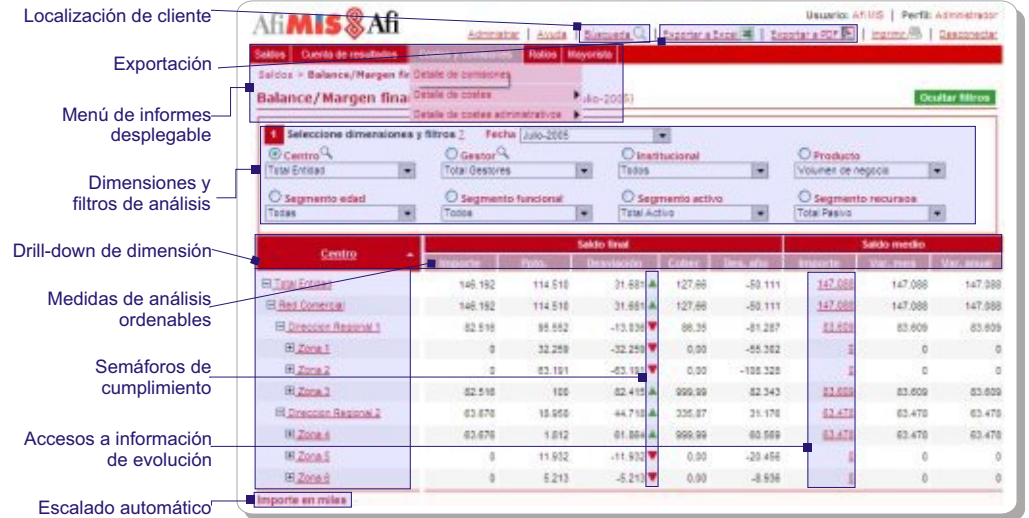
- Comprensible
- Adaptada al negocio
- Fiable
- Completa
- Relevante
- Gráfica
- Exportable a Excel/.pdf



- CREDIBILIDAD EN LA ORGANIZACIÓN
- HERRAMIENTA DE GESTIÓN
- FACILITADOR DEL CAMBIO CULTURAL

## Pantallas de la aplicación

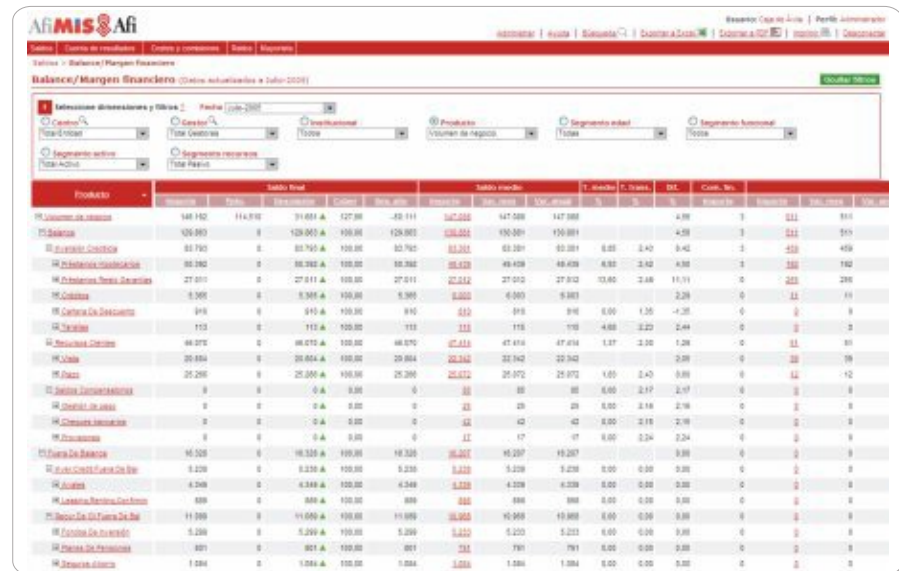
### Estructura genérica



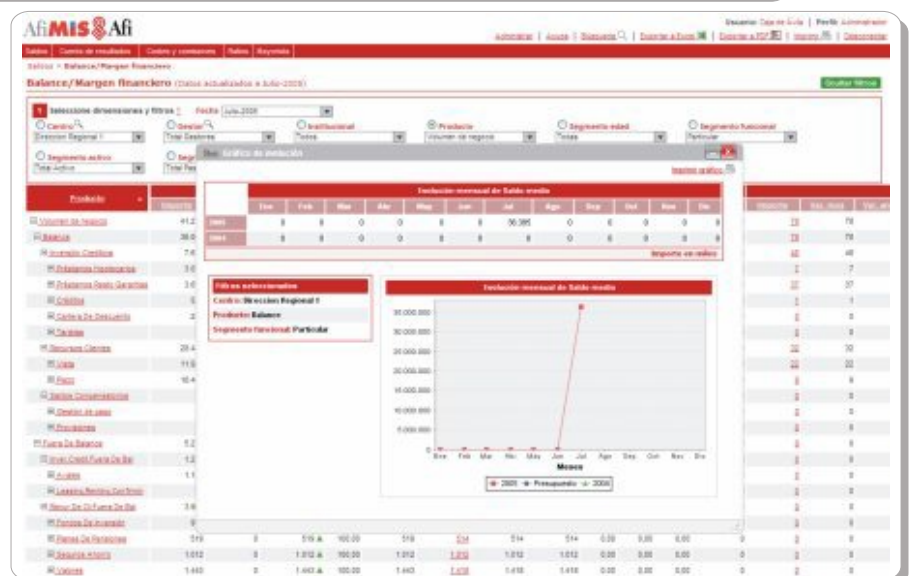
Annotations for the generic structure:

- Localización de cliente
- Exportación
- Menú de informes desplegable
- Dimensiones y filtros de análisis
- Drill-down de dimensión
- Medidas de análisis ordenables
- Semáforos de cumplimiento
- Accesos a información de evolución
- Escalado automático

### Ejemplo visión producto



Product view screenshot showing detailed financial data for various products and categories.



Product evolution screenshot featuring a line chart showing monthly trends and a detailed data table.





www.afi.es

### Detalle de clientes

**Balance/Margen financiero**

Centro: 0006 - Oficina 0006      Fecha: Julio-2005  
Segmento funcional: Particular

Producto	Importe	CMR	Nombre	Centro	Geogr.	Seg. Func.	SE	SM	S. medio	T. trans.	Of.	Com. fin.	MF	Imp.	Var. abs.	Var. rel.	
Administración de oficina	41,27		Cliente 2006	6	698	P03	3.194.319	3.193.972			14,25	851	26.881	150	78.000	78.990	7%
Asesoría	36,86		Cliente 1125	6	698	P06	410.755	408.909			0,20	0	61	160	78.000	78.990	7%
Asesoría Crediticia	7,83		Cliente 4118	6	698	P06	405.660	405.660			0,35	0	47	100	66.000	46.640	4%
Asesoría Inmobiliaria	3,09		Cliente 9900	6	0	P07	284.232	283.782			2,06	0	497	0	7.807	7.807	1%
Asesoría Seguros Carros	3,69		Cliente 9772	6	0	P03	270.308	264.145			3,65	5	470	90	37.154	37.164	3%
Asesoría Viajes	52		Cliente 0186	6	627	P06	224.038	223.190			0,72	0	137	90	1.818	1.818	
Cartera De Descuentos	28		Cliente 9401	6	0	P06	203.726	203.154			0,38	0	66	0	-284	-284	
Comercio	3		Cliente 2586	6	698	P05	200.995	202.475			1,32	0	188	0	135	135	
Recursos Clientes	28,42		Cliente 9214	6	0	P06	196.306	195.958			0,46	0	77	0	32.304	32.304	3%
Costa	11,92		Cliente 5390	6	0	P03	195.010	195.130			0,43	0	72	0	22.579	22.579	2%
Elkasa	16,49		Cliente 7769	6	698	P06	182.029	190.200			1,27	0	205	0	8.725	9.725	1%
Servicio Compañerismo	0		Cliente 6429	6	698	P05	185.805	139.589			0,81	59	156	0	45	45	
Gestión de pagos	0		Cliente 3210	6	698	P06	169.840	168.559			0,43	0	49	0	12	12	
Comisiones	0		Cliente 6701	6	0	P03	158.736	158.840			0,58	0	16	0	33	33	
Fuente De Balance	5,21													0	0	0	
Inter. Credit. Fuente De Bal.	1.243.979	0	1.243.979	A	100,00		1.243.979	1.245.508			1.245.508	0,00	0,00	0,00	0	0	
Avales	1.148.091	0	1.148.091	A	100,00		1.148.091	1.148.091			1.148.091	0,00	0,00	0,00	0	0	

### La herramienta se adapta al look and feel de la entidad

**Información de Gestión**

Saldo: Cuenta de resultados / Cuentas y conexiones / Ratios / Mayores

**Balance/Margen financiero**

Dimensiones y filtros seleccionados: Fecha: Julio-2005

Centro: 0006      Producto: Seguros de hogar      Segmento mdr: Total

Segmento activo: Seguros de hogar      Total: Total

Total Activo: Total Pasivo      Geogr: Institucional      Total: Total

CMR	Nombre	Producto	CMR Centro	SE	SM	T. medio	T. trans.	Of.	Com. fin.	MF		
000000	Administración de oficina	Administración de oficina	6	698	P03	3.194.319	3.193.972			14,25	851	26.881
000000	Asesoría	Asesoría	6	698	P06	410.755	408.909			0,20	0	61
000000	Asesoría Crediticia	Asesoría Crediticia	6	698	P06	405.660	405.660			0,35	0	47
000000	Asesoría Inmobiliaria	Asesoría Inmobiliaria	6	0	P07	284.232	283.782			2,06	0	497
000000	Asesoría Seguros Carros	Asesoría Seguros Carros	6	0	P03	270.308	264.145			3,65	5	470
000000	Asesoría Viajes	Asesoría Viajes	6	627	P06	224.038	223.190			0,72	0	137
000000	Cartera De Descuentos	Cartera De Descuentos	6	0	P06	203.726	203.154			0,38	0	66
000000	Comercio	Comercio	6	698	P05	200.995	202.475			1,32	0	188
000000	Recursos Clientes	Recursos Clientes	6	0	P06	196.306	195.958			0,46	0	77
000000	Costa	Costa	6	0	P03	195.010	195.130			0,43	0	72
000000	Elkasa	Elkasa	6	698	P06	182.029	190.200			1,27	0	205
000000	Servicio Compañerismo	Servicio Compañerismo	6	698	P05	185.805	139.589			0,81	59	156
000000	Gestión de pagos	Gestión de pagos	6	698	P06	169.840	168.559			0,43	0	49
000000	Comisiones	Comisiones	6	0	P03	158.736	158.840			0,58	0	16
000000	Fuente De Balance	Fuente De Balance										
000000	Inter. Credit. Fuente De Bal.	Inter. Credit. Fuente De Bal.										
000000	Avales	Avales										



www.afi.es

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

Todo ello se implanta sobre una arquitectura tecnológica común:

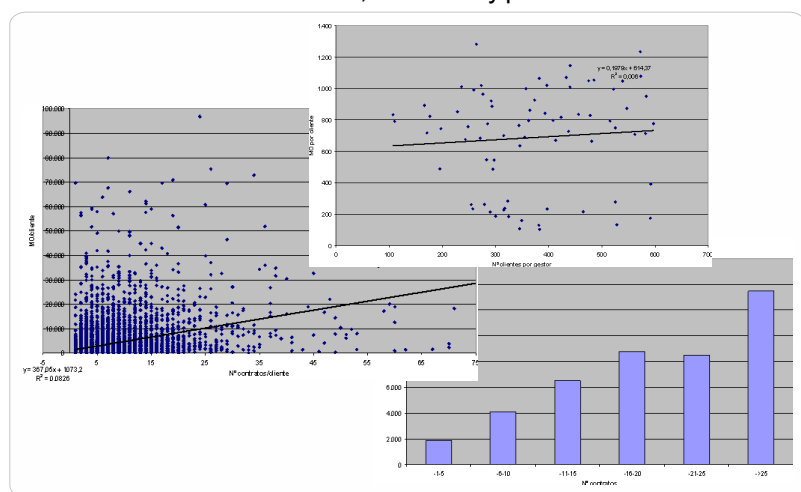
- Repositorio de información: basado en Oracle, aunque integrable con otros sistemas gestores de base de datos (DB2, Teradata, MS SQL Server, ...). Almacena tanto la información consumida como los procesos de cálculo (procesos PL/SQL).
- Servidor de aplicaciones J2EE.

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.







Afi

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

## Referencias recientes

En los últimos 9 años, Afi ha desarrollado proyectos en sistemas de información de gestión con las siguientes entidades, lo que hacen de Afi una de las principales referencias del sector de consultoría en este ámbito:



## Contacto

Para cualquier información o aclaración adicional sobre **AfiMIS** dirigirse a:

Contacto: Esteban Sánchez Pajares | Borja Foncillas

E-mail: [esanchez@afi.es](mailto:esanchez@afi.es) | [bfoncillas@afi.es](mailto:bfoncillas@afi.es)

Tlfno: 915 200 103 | 915 200 106

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



Afi