

BCP y el camino hacia la Transformación Digital de la banca peruana



El Banco de Crédito del Perú (BCP) es el banco más grande y el proveedor líder de servicios financieros integrados en el Perú. BCP tiene más de 127 años de presencia en el país y es la marca más valiosa del Perú con una red de más de 8340 puntos de contacto sirve a sus más de 6 millones de clientes.

Necesidad

El BCP, uno de los más antiguos bancos del Perú, necesitaba una innovadora plataforma para la apertura de cuentas de ahorro, aprovechando la importancia de la Transformación Digital y automatización de sucursales. Esto les generaría menos tiempo de atención para que los usuarios pudieran tener una cuenta activa y liberando, a su vez, la plataforma de atención presencial para otras tareas, optimizando los recursos.

Y si bien el trabajo no era fácil, BCP decidió plantearle este desafío a Belltech esperando cumplir con el exigente tiempo y desarrollo necesario para tener a tiempo un piloto funcionando. Clave en esta decisión fue que Belltech había posicionado a KAL como software multivendedor para todo el parque de cajeros automáticos (integración de distintas marcas) del banco, con éxito.

Desarrollo

El desarrollo propuesto por Belltech al banco estaba basado en K3A, una poderosa herramienta de KAL construida según es estándar XFS y disponible para Windows 10, Windows 8, Windows 7 y XP y que ofrece todo lo necesario para aplicaciones multiproveedor y ricas en funcionalidades para cajeros automáticos y todo tipo de sistemas de autoservicio.

Este trabajo se realizó en conjunto con el área de Canales Alternativos del banco y usando metodología ágil, aportando nivel técnico y experiencia necesaria para acelerar las integraciones a nivel de Hardware y entregando valor a la experiencia usuaria.

El equipo de desarrollo de Belltech se integró completamente a la filosofía ágil del BCP y lograron, dentro del plazo establecido, terminar y presentar la demo en un ambiente 100% ágil cumpliendo con todos los hitos, plazos y compromisos importantes.

Resultados

El resultado final dejó a Belltech posicionado como un partner estratégico del banco gracias a los grandes resultados, además de validar a un equipo humano comprometido con el objetivo de la gerencia de canales alternativos del BCP.

Hoy, el 60% de las cuentas se abren en este canal y se han cumplido las metas esperadas demostrando la efectividad del aplicativo generado. A esto se sumó una potente campaña de marketing impulsada por el banco en diversos canales digitales basándose en la rápida adaptación de los clientes al uso de la terminal de autoservicio y al aplicativo para esta nueva transacción, valorando el beneficio de no tener que esperar una atención que puede tomar tiempo valioso y tener resultados en tan solo 3 minutos.

