

BANCO RIO

www.bancorio.com.ar

Banco Río
Buenos Aires, Argentina
www.bancorio.com.ar

Industria:

Servicios Financieros

Renta Anual:

No informada

Empleados:

4.100

Productos & Servicios Oracle

Oracle Database
Oracle Internet Application Server 10g
Oracle Financial Data Model
Oracle Forms
Oracle Reports
Oracle Procedural Gateway
Oracle Discoverer

“Por haber dispuesto de un modelo básico de datos que permitía utilizarse para el inicio del proyecto, tomamos Oracle por la buena experiencia obtenida en otros proyectos.”– Pablo Vispo, Gerente Principal de Sistemas, Operaciones & Organización del Banco Río

Banco Río Obtuvo un Sistema Integrado con Oracle Database

Fundado en 1908, Banco Río es uno de los bancos privados con mayor capital del sistema financiero argentino. Posee una red de 208 sucursales y presencia en 21 provincias, con más de un millón de clientes individuos y más de 30 mil clientes empresas. Por su Home Banking, mediante el cual operan más de 300.000 clientes, fue galardonado en 2005, por quinta vez consecutiva, como el “Mejor Banco en Internet de la Argentina” por sus servicios de Internet en banca minorista.

Desafíos

- Consolidar informaciones de tenencia de clientes, productos y saldos en una única base de datos
- Concentrar fuera de los mainframes el manejo del relacionamiento con los clientes, para permitir el acceso en tiempo real de informaciones para y sobre los clientes
- Mejorar el manejo de las carteras con más rapidez
- Construir una base de desarrollo de herramientas adecuadas a las necesidades de integración con otros sistemas y basadas en el modelo de atención
- Organizar y explotar los datos de clientes de forma más eficiente para el marketing

Solución

- Simplificó la confección de reportes, la realización de consultas de acuerdo con la necesidad y la segmentación para campañas de marketing
- Con Oracle Database, obtuvo la unificación con los otros sistemas que se desarrollan en la organización
- Redujo el tiempo de generación de una campaña de marketing de 2 meses a una semana
- Permitió reducción del tiempo de acceso a los aplicativos
- Disminuyó el tiempo de implementación de proyectos de TI, asegurando los resultados y costos esperados
- Aumentó, con Oracle Discoverer, las campañas anuales de marketing directo de 50 a 250