



## Vorzugspakete für Allianz Bank Bulgaria zur Steigerung der Kundenbindung

Maßgeschneiderte Vorteile für Bankkunden mit dem Relationship Pricing-Modul von Oracle FLEXCUBE

**Branche: Bank- und Finanzwesen**

**Standort: Bulgarien**

**Mitarbeitende: Über 1000**



## Über den Kunden

**Website:**

[www.allianz.bg](http://www.allianz.bg)

Die Allianz Bank Bulgaria ist Teil der Allianz SE, einem der weltweit führenden Versicherungs- und Vermögensverwaltungsunternehmen mit mehr als 122 Millionen Privat- und Firmenkunden in mehr als 70 Ländern.

Die Allianz Bank Bulgaria ist eine Universal-Geschäftsbank, die komplette Bankdienstleistungen anbietet, darunter allgemeine Versicherungen, Altersvorsorge, Hypothekendarlehen, E-Banking, Leasing und andere Finanzdienstleistungen. Die Allianz Bank gehört zu den Top 10 der größten Banken in Bulgarien.

# Zusammenfassung



## Ziele

Implementierung von Vorzugspaketen zur Personalisierung von Servicegebühren für Kunden



## Lösung

Das Relationship Pricing-Modul von Oracle FLEXCUBE wurde angepasst und eine Buchhaltungsautomatisierung implementiert, um Zahlungen für Vorzugspakete und Einzelgebühren nahtlos zu verarbeiten



## Vorteile

Erhöhte Attraktivität für die Kunden durch personalisierte Servicebedingungen, höhere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt mit einzigartigen Angeboten zahlreicher Bankdienstleistungen und höheres Engagement im Segment der juristischen Kunden



## Gelieferte Dienstleistungen

Entwicklung von maßgeschneiderter Software, Qualitätssicherung, Wissenstransfer, Wartung und Support

# Anforderung\_

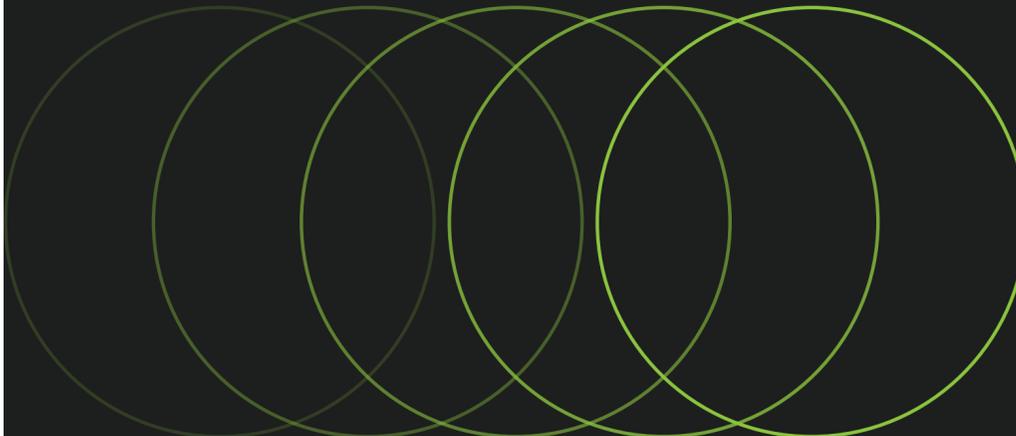
Die Allianz Bank Bulgaria musste das Relational Pricing-Modul von Oracle FLEXCUBE einführen, um das Kundenerlebnis durch die Bereitstellung individueller Konditionen für die Dienstleistungen der Bank zu personalisieren. Die Bank wollte zu diesem Zweck eine Reihe von Vorzugspaketen einführen, die vorteilhafte Gebühren für verschiedene Finanztransaktionen wie Überweisungen, Bareinzahlungen und -abhebungen und vieles mehr bieten.

Mit den Standardfunktionen des Relationship Pricing-Moduls konnten diese Ziele nicht ohne Weiteres erreicht werden. Es waren komplexe Konfigurationen und Anpassungen erforderlich, bei denen direkte Datenbankabfragen erstellt und

sogenannte Systemdatenelemente und benutzerdefinierte Elemente auf der Basis von Datenbankkomponenten erstellt wurden. Die Implementierung der gewünschten Funktionalität erforderte qualifizierte Mitarbeiter mit einschlägigem Fachwissen.

Infopulse wurde von der Bank gebeten, sie bei der Implementierung des Relational Pricing-Moduls zu unterstützen, da wir in der Vergangenheit bereits eine Reihe erfolgreicher Projekte für die Allianz Bank durchgeführt haben, darunter die Implementierung der Module [Mortgages](#), [Deposit Locker](#) und Instant Payments [URL] von Oracle FLEXCUBE.

# Lösung und Geschäftswert



In enger Zusammenarbeit mit der Allianz Bank hat Infopulse eine benutzerdefinierte Vorzugspaketfunktionalität entwickelt und implementiert, die auf dem Relationship Pricing-Modul von Oracle FLEXCUBE und dem benutzerdefinierten Abrechnungsmodell basiert, um Gebühren und Zahlungen innerhalb der Vorzugspakete nahtlos zu verarbeiten.

## Wesentliche Merkmale:

- Mehrere Vorzugspakete, mit jeweils 30–40 Regeln für verschiedene Vorgänge.
- Die Möglichkeit, Pakete mit individuellen Präferenzen für Firmenkunden zu erstellen
- Integrierte automatisierte Buchhaltungsfunktionalität mit Oracle FLEXCUBE
- Verschiedene Berichte über Verlaufsdaten für Oracle BI
- Vertragsvorlagen zur Beantragung eines Vorzugspaketdienstes

## Vorteile für den Kunden:

- **Höhere Kundenattraktivität:** Die Möglichkeit, individuelle Präferenzen anzugeben, erhöhte die Attraktivität der Bank für Firmenkunden.
- **Einzigartiges Leistungsversprechen:** Die Lösung für die Allianz Bank Bulgaria bietet im Vergleich zu ähnlichen Angeboten auf dem Markt ein umfangreicheres Angebot.
- **Automatisierte Buchhaltung:** nahtlose Gebührenbearbeitung ohne manuellen Aufwand.
- **Verbesserte Flexibilität** bei der Verwaltung individueller Servicepakete: die Möglichkeit, schnell und relativ einfach individuelle Präferenzen für einen bestimmten Kunden zu erstellen
- **Eine stärkere Position** im Marktsegment der Firmenkunden.

Beispiele für Einrichtungsfälle im Relationship Pricing-Modul

## Technische Informationen

Nach der Analyse der Bedürfnisse des Kunden und des gewählten Toolsets von Oracle FLEXCUBE (Relationship Pricing-Modul), entwickelte unser Team die Funktionalität der Paketpräferenzen:

- Phase 1 – Implementierung der Vorzugspakete:**

Jedes Paket umfasst 30–40 Regeln für verschiedene Arten von Vorgängen. Jede Regel hebt eine Gebühr für eine bestimmte Vorgangsart entweder auf oder verringert sie.

Da die Vorzugspakete Regeln für verschiedene Provisionen enthielten, bestand eine der Hauptaufgaben darin, geeignete ‚Auffangmechanismen‘ zu implementieren, um Transaktionen von anderen Komponenten innerhalb und außerhalb des Oracle FLEXCUBE Ökosystems zu verfolgen. Insgesamt haben wir Integrationen mit etwa 10 verschiedenen Systemen des Kunden umgesetzt, darunter Online-Banking, Mobile Banking, Bargeldoperationen und weitere.



### Reale Anwendungsfälle in Banken im Rahmen des Relationship Pricing-Moduls, Teil 2

3. Ausgabe von Bargeld (Banknoten) (% des Bargeldbetrags) im Rahmen des bestellten Betrags:

- bis zu UAH 10.000,00 – 1 %, von UAH 10.000,01 bis UAH 100.000,00 – 0,9 %, von UAH 100.000,01 bis UAH 500.000,00 – 0,8 %, von UAH 500.000,01 bis zu UAH 1.000.000,00 – 0,7 %, von UAH 1.000.000,01 – 0,6 %;
- Ohne Vorbestellung (unabhängig vom Betrag der Transaktion, in Anwesenheit von Bargeld an der Kasse – 2 %

**Benefit: RPC\_RT**

Product	Amount	Variante Rule
CHWL		RPC_RT

**Variante Rule: RPC\_RT**

Condition	Result
SDE_TXN_CCY <> UDE_LCY	ROUND{SDE_LCY_AMOUNT*1%,2}
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT <=10000	SDE_LCY_AMOUNT*1%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 10000 and SDE_LCY_AMOUNT <=100000	SDE_LCY_AMOUNT*0.9%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 100000 and SDE_LCY_AMOUNT <=500000	SDE_LCY_AMOUNT*0.8%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 500000 and SDE_LCY_AMOUNT <=1000000	SDE_LCY_AMOUNT*0.7%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 1000000	SDE_LCY_AMOUNT*0.6%

4. Abhebung von Bargeld innerhalb des bestellten Betrags:

- bis zu UAH 500,00 – 1 %-von UAH 500,00 bis UAH 1.000,00 – 0,9 %-von UAH 1.000,00 bis UAH 10.000,00 – 0,8 %-von UAH 10.000,00 bis UAH 100.000,00 – 0,7 %- mehr als UAH 100.000,00 – 0,5 %

**Benefit: NAFTAGAZ\_RT**

Product	Amount	Variante Rule
CHWL		NAFTAGAZ_RT

**Variante Rule: NAFTAGAZ\_RT**

Condition	Result
SDE_TXN_CCY <> UDE_LCY	ROUND{SDE_LCY_AMOUNT*1%,2}
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT <=500	SDE_LCY_AMOUNT*1%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 500 and SDE_LCY_AMOUNT <=1000	SDE_LCY_AMOUNT*0.9%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 1000 and SDE_LCY_AMOUNT <=10000	SDE_LCY_AMOUNT*0.8%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 10000 and SDE_LCY_AMOUNT <=100000	SDE_LCY_AMOUNT*0.7%
SDE_TXN_CCY = UDE_LCY and SDE_LCY_AMOUNT > 100000	SDE_LCY_AMOUNT*0.5%

- Phase 2 – Automatisierung der Buchhaltung:  
Die Vorzugspakete sind ein kostenpflichtiger Service mit einer monatlichen oder jährlichen Abonnementgebühr. Diese Funktion war ursprünglich nicht in Oracle FLEXCUBE vorhanden. Unser Team hat daher ein maßgeschneidertes Abrechnungsmodell und maßgeschneiderte UI-Formulare implementiert, damit die Bankkunden zwischen monatlichen oder jährlichen Zahlungen für das Vorzugspaket wählen können.

Standardmäßig ist für solche Anpassungen eine Ausführungsumgebung erforderlich, die nicht zur Verfügung stand. Wir konnten die FLEXCUBE Formulare jedoch auch ohne Ausführungsumgebung anpassen. Eine weitere Anpassung war die Änderung der Logik für die Abbuchung von Gebühren vom Kundenkonto. Standardmäßig hat das System den vollen Gebührenbetrag abgehoben und dann seinen Teil gemäß den Regeln des Vorzugspakets

zurückgegeben. Der Kunde hatte den Wunsch, diesen Prozess für die Bankkunden reibungslos und benutzerfreundlich zu gestalten. Wie haben alle erforderlichen Anpassungen implementiert.

In dieser Phase wurde auch eine Menge an kundenspezifischer Logik entwickelt. Wenn zum Beispiel ein Bankkunde das Vorzugspaket im Rahmen eines Monatsabonnements erwirbt, zahlt er für einen Monat der Nutzung im Voraus. Sollte das Konto für die nächste Zahlung nicht mehr ausreichend gedeckt sein, überwacht das System den benötigten Betrag sechs Monate lang und versucht, ihn abzuheben. Bei Nichtzahlung wird der geforderte Betrag zu einer Forderung auf anderen Konten, und das Abonnement für das Vorzugspaket wird gekündigt.

Zusätzlich hat das Infopulse-Team mehrere historische Datenberichte für Oracle BI implementiert, um die Analyse von Bankdaten und die datengesteuerte Entscheidungsfindung zu verbessern.

Phase 1 dauerte drei Monate vom Start bis zur Inbetriebnahme und Phase 2 wurde in weniger als drei Monaten umgesetzt.

Nachdem das Projekt abgeschlossen und implementiert war, haben wir ein detailliertes Benutzerhandbuch für die Arbeit mit dem Relationship Pricing-Modul erstellt. Wir haben außerdem eine Präsentation erstellt, in der alle Funktionen erklärt wurden, und einige Sitzungen durchgeführt, um einen reibungslosen Wissenstransfer zu gewährleisten.

Die Lösung wurde unter Einbeziehung von Experten aus anderen Banken eingehend getestet und erhielt von ihnen positives Feedback. Unser Kunde führt derzeit das Onboarding seiner Mitarbeiter über die Niederlassungen der Allianz Bank Bulgaria fort, und Infopulse unterstützt die Lösung weiterhin.

# Technologien\_



Oracle FLEXCUBE



PL/SQL



UIXML



JavaScript



EAR service



Database objects



Oracle BI



## Über Infopulse

Infopulse, das zum führenden nordischen Unternehmen für digitale Dienstleistungen Tietoevry gehört, bietet auf internationaler Ebene Dienstleistungen in den Bereichen kundenspezifische Softwareentwicklung, Software-Qualitätssicherung, intelligente Automatisierung, intelligente Einblicke und fortschrittliche Datenanalyse an. Unsere Dienstleistungen umfassen digitale Transformations- und Automatisierungslösungen zur Rationalisierung von Abläufen und zur Verbesserung des Kundenerlebnisses im Bank- und Finanzwesen, in der Fertigung, in der Telekommunikation und in anderen Branchen. Wir unterstützen Unternehmen dabei, mithilfe von Technologie operative Spitzenleistungen zu erreichen und helfen ihnen, ihr Wachstum voranzutreiben. Viele namhafte Unternehmen vertrauen auf Infopulse, darunter Allianz Bank, Credit Agricole, ING Bank, OTP Bank, Santander, BICS, Bosch, LMT, Microsoft, Metinvest, Offshore Norge, Delta Wilmar, OLX, SAP, UkrSibbank BNP Paribas Group, Vodafone, Zeppelin und andere.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte [www.infopulse.com/de](http://www.infopulse.com/de)

## Kontaktieren sie uns

**PL** +48 (606) 291-154

**DE** +49 (69) 505-060-4719

**US** +1 (888) 339-75-56

**UK** +44 (8455) 280-080

**UA** +38 (044) 585-25-00

**BG** +359 (876) 92-30-90

**BR** +55 (21) 99298-3389

 [info@infopulse.com](mailto:info@infopulse.com)

