

# טלדור מציגה - ארכיטקטורה פורצת דרך במגזר הבנקאות הקמעונאי

הטמעתו בחלקים, וכך להקטין את סיכויי הפרייקט. שכבת האינטגרציה החדשנית שלו, מאפשרת שילוב מיטבי במערכות האחרות בבנק. גם פה, אנחנו משתדלים להמציא כמה שפחות, ולנצל את ניסיונם של מובילי השוק העולמי בתחום, כמה שיותר.



נתן פרידליח, מנהל עסקים ראשי, טלדור

מימוש פרויקט בגישת Out-of-the-box, כלומר מאמץ משותף של חברת המוצר, האינטגרטור, וכן גם הלקוח, להיצמד עד כמה שניתן ליכולות המוצר, מתחיל לקרום עור וגידים. מרבית הדרישות היום בעולם

ה-IT בתחום הבנקאות הינן למוצרי מדף. הלקוחות לומדים להעריך ניסיון נצבר מלקוחות אחרים (Best practice). טלדור הינה מובילת שוק בתחום של מימוש פרויקטים מבוססי מוצר. מאות עובדים בחברה כבר הוכשרו במתודולוגיות המתאימות, עשרות מנתחי מערכות יודעים את השיטה המנצחת, אפיון מאפס - Out, ניתוח פערים מול מוצר מוביל - In.

גם בתחום מערכות ה-CRM בצענו קפיצת מדרגה בעולם הבנקאי, תוך כדי שימוש באותו מתכון מנצח: ייצוג המוצר המוביל בשוק (Oracle Siebel) תוך שימוש בתפיסות מימוש מתקדמות מבוססות הוורטיקל הבנקאי של המוצר, וניסיון להיצמד ככל שניתן ליכולות המוצר הבסיסיות.

ארסנל המוצרים המרשים בו אנחנו משתמשים, לרבות שימוש במוצרי התקשורת ואבטחת המידע המובילים בשוק, ותפיסת מימוש הפרוייקטים "מבוססת מוצר", שאנחנו מיישמים, מאפשרים לנו לתת פתרון "מקצה לקצה" עבור הבנקאות הקמעונאית, ולהוביל את התפיסות החדשניות ביותר בתחום, תוך שימוש ביכולות קיימות ובניסיון עשיר מהעולם.

בפרוייקט שדרוג תשתיות ה-IT של אחד הבנקים המבוצע בימים אלה ע"י טלדור, משתלבת הגישה זו באופן מלא עם הראייה האסטרטגית של הבנק. הפרוייקט מאתגר את הבנק להישאר רזה ויצירתי, לצמצם למינימום את הפיתוח העצמי (שמבוצע בעיקר עבור נושאי רגולציה מקומית שאינם נתמכים ע"י המוצרים מחו"ל), ולהיצמד ככל שניתן ליכולות המוצרים המרכיבים את הפתרון הכולל. גם מערכת ה-CRM, גם פרויקט האינטרנט, מוצר ה-ESB, מוצרי התשתיות, התקשורת ואבטחת המידע, פתרונות הדיוור וההפצה - כולם מבוססי מוצרים מתקדמים. ל"זו הפרוייקט הינו מהיר יחסית לפרוייקטים בבנקאות, וגם ה-TTM (Time to market) להכנסת מוצרים ותהליכים מתקדמים הינו מהיר שכן הוא מבוסס קודם כל על הידע הקיים במוצרי המדף. לסיכום: הבנקאות בארץ עברה קפיצת מדרגה, משיטות פיתוח מיושנות, לשימוש במוצרים. טלדור זיהתה בזמן את הצורך והמגמה, הביאה את המוצרים המתאימים ורכשה את הידע הנדרש להטמעות מוצלחות של פרויקטים מסוג זה בהווה ובעתיד, ולהמשיך להוביל את פתרונות המחשוב לבנקאות בארץ.

לאחרונה זכתה טלדור באות המצוינות המיוחד בטקס ה-IT Awards 2011 בגין ארכיטקטורה פורצת דרך במגזר הבנקאות הקמעונאי. בבסיס הזכייה עמדו מספר פרויקטים ומהלכים המשקפים את משנתה של טלדור, מקצתם יובאו במאמר זה. הפרס הוענק לגב' ג'יג'י אשכנזי, סמנכ"ל מגזר פיננסי בטלדור, על פעילותה הענפה והראויה לשבח בתחום.

האם אנחנו זוכרים את הפתרונות שנתנו חברות המחשוב לבנקים, רק לפני 10 שנים?

פרוייקטי פיתוח גדולים היו נחלת כל הבנקים. הספק (פנימי או חיצוני) היה יושב מול הלקוח העסקי, מנסה להבין את הדרישות העסקיות שלו, מוציא מסמך אפיון ומפתח. תוך כדי התקדמות הפרוייקט, היה משתנה האפיון, מסיבות שונות ומגוונות: הלקוח התחלף, הבנת הדרישות לקחה בחסר, שינויים בסביבה העסקית הובילו לשינוי בדרישות ועוד. ברוב המקרים כל הסיבות לעיל, היו חוברת להן יחד כדי להאריך את זמן הפרוייקט, ולהפוך אותו מורכב יותר. כך בהדרגה הלקוח איבד אמון בתהליך, בתוצאה, וגם לעיתים, בצוות המבצע.

שימוש במוצרי מדף היה באותה תקופה בתהליך בחינה ראשונית, ולא מוצלח במיוחד. ניסיון לעמת בין מוצרים מוכנים, בד"כ מחו"ל, מול היצירתיות הישראלית של הלקוחות בבנקים הייתה גורמת במרבית המקרים לדרישה מצד הלקוחות לשינוי מוצר המדף. הסברים מנומסים כגון: "אבל ככה עובדים בבנק כזה או אחר" - היו זוכים בתשובה השגרתית "אבל אנחנו רוצים ככה!".

לא ניתן היה להאשים את הלקוחות באותה תקופה, שכן לפני 10 שנים מרבית מוצרי המדף לא היו בשלים דיים, והבנקאות בישראל לא הייתה עדיין על הרדאר של חברות המוצר המובילות, כך שגם היצע הפתרונות היה רחוק מלהרשים.

תהליך ה-Productization (מעבר לתפיסת מימוש מבוססת מוצרים), תפס תאוצה בעולם ובארץ בשנים האחרונות, ושטף אחריו את כל עולם המחשוב, וכן, גם את הבנקים.

טלדור זיהתה את המגמה לפני מספר שנים ובנתה בהדרגה היצע מוצרים מרשים, שנותן מענה לצרכי הבנקאות הקמעונאית המודרנית.

הבשורה הראשונה של טלדור לעולם הבנקאות הקמעונאית, הייתה עמדות שירות עצמי וכספומטים של החברה המובילה בתחום מבחינת חדשנות, חברת Wincor Nixdorf. טלדור שולטת היום במרבית עמדות השירות העצמי בבנקאות בישראל. הפריצה של טלדור לעולם הכספומטים, ומתן פתרונות חדשניים, כגון פתרון להפקדת מעות, ויצירת מובילות שוק בתפיסות חדשות לניהול מזומנים, מובילה ביחד עם הבנקים את המגמה למעבר לשיטת CFE (Cash Free Environment). כל הפתרונות מבוססים מוצרי מדף, גם בחומרה וגם בתוכנה. אנחנו לא "ממציאים" תפיסות חדשות, אנחנו מאמצים את התפיסות המתקדמות ביותר בבנקאות העולמית ומציעים אותם לבנקאות בישראל.

בתחום מערכות ליבה ומערכות אינטרנט אימצנו תפיסה זהה: אנחנו מייצגים את המוצר Finacle של חברת אינפוסיס, שנחשב (על פי מחקר גרטנר האחרון) שיצא לפני כחודשיים) המוצר המוביל בעולם לבנקאות הקמעונאית גם בהיבט של חדשנות וגם בהיבט של מצוינות ב-Delivery. מעבר להיותו מוצר מוביל, מביאה טלדור ביחד עם מומחי אינפוסיס תפיסות חדשות בבנקאות הקמעונאית בכלל, ובבנקאות הרב ערוצית בפרט. ארכיטקטורת הפתרון המתקדמת של המוצר, מאפשרת

