

Nuevas tecnologías en Banca (III)

El 15 de octubre, tuvo lugar en Madrid la tercera edición del seminario "Nuevas tecnologías en banca", organizado por "Sociedad de la Información" con el patrocinio de EMC, Unitronics y Vignette. Colaboraron como ponentes

El primero en hablar fue Francisco González Galán, Director de Arquitectura, Gerencia de Sistemas U.O.S. de Cajamadrid, sobre "Innovación en banca". Dijo que la innovación se genera necesariamente al satisfacer los requerimientos de los clientes como: Menores tiempos de lanzamientos de productos, productos más complejos o multiproductos, facilidad para implantar los sistemas en nuevas entidades, o flexibilidad para adaptarse a nuevas condiciones de negocio. Eso implica una visión externa centrada en el cliente, segura, multicanal y dirigida a la gestión, al tiempo de una visión interna orientada a procesos, modular, interoperable y estándar. El proyecto Itecban de Cajamadrid consiste en construir un core bancario con los conceptos de la nueva arquitectura: vista de negocio, procesos de negocio, registro y reposi-

torio de servicios, componentes de servicio, servicios, e infraestructura.

A continuación, intervino Javier Zubieta, Business Manager de Unitronics, sobre "Aproximaciones a la gestión de vulnerabilidades", entendiendo por ellas "una debilidad conocida en un componente de TI cuyo aprovechamiento de manera intencionada puede reportar beneficios económicos a un atacante o pérdidas económicas a la organización que lo sufre". Las opciones para abordarlo consisten en la consultoría de hacking ético (análisis exhaustivo basado en el conocimiento del consultor, se planifica, y sus resultados constituyen un plan de acción de mejora global), y ser-

los representantes de Cajamadrid, Caixa Galicia, Bankinter y BBVA. El evento contó con 70 personas inscritas y 50 asistentes, dentro de un ambiente muy participativo tanto en preguntas como ejemplos prácticos. Por J. Heredia.

vicio gestionado (análisis rápidos y dirigidos basados en servicio, se puede disparar en cualquier momento, y sus resultados pueden alimentar un servicio de gestión operativa). "En general, son dos aproximaciones muy diferentes y se recomienda inicialmente hacer una consultoría y darle continuidad con el servicio gestionado", dijo Zubieta.

Jerónimo Pérez, Jefe de Servicios Web de Caixa Galicia, habló sobre "Evolución de Caixa Galicia en Internet", desde la situación de partida, las fases de unificación de criterios, soluciones compartidas e innovación web 2.0, a ejemplos de implantación y conclusiones. Sobre estas últimas, dijo que es precisa

"una unidad coordinadora web, una guía de estilo web, y una plataforma de contenidos y portales web".

Alfonso García Martínez, Vicepresidente Regional Sur EMEA de Vignette, habló sobre "Banca 2.0. Tendencias y soluciones 2.0". Primero se planteó una definición de internet 2.0. Social: se basa en contenido generado por el usuario (wikis, blogs, video blogs, valoraciones, etc.); Personal: mis búsquedas, mis páginas personales, recomendaciones, etc.; Multicanal: se interactúa por múltiples canales como RSS, e-mail, múltiples dispositivos. Después pasó a considerar su impacto sobre la banca española y la necesidad de una plataforma unificada con gestión persuasiva de contenidos, gestión de contenidos de negocio, y gestión transaccional.

Tras el café descanso, intervino David Villaseca, Gerente de Tecnología de Bankinter, sobre "Tecnolo-

Las presentaciones utilizadas por los ponentes están disponibles gratis en www.socinfo.info/seminarios/banca3.htm.



Vista general de la primera mesa de ponentes y aspecto parcial del público asistente.



De izda a dcha, Pascual de Juan, Francisco González, David Villaseca y Jerónimo Pérez.

gía bancaria en el contexto actual", con los posibles escenarios de negocio, tecnología en contexto, líneas de acción (CRM, gestión exquisita del riesgo y multicanalidad cruzada), y claves a corto y medio plazo (agilidad, proactividad, realismo, utilidad, enfoque, contención de costes, y multicanalidad". "En el presente, en banca, dijo, la tecnología debe ajustarse a necesidades reales y no a promesas más o menos fundadas".

Jesús González, Systems Engineer de EMC, habló sobre "Optimizar la eficiencia de los nuevos canales de la banca". Tras repasar los procesos transaccionales, las soluciones para la entrega de la información, y las dificultades en la generación de documentos, dijo que "el desafío de la confidencialidad de la información exige un cambio de aproximación consistente en pasar de una seguridad basada en el perímetro a la seguridad basada en la informa-

ción, y de la protección del acceso a la información, a la protección de la información en sí". La solución de gestión de derechos de la información o IRM "es equivalente a tener un mando a distancia para controlar la información: Se crea el contenido, el usuario o el sistema selecciona y aplica la política de protección adecuada; la política y la clave de encriptación son almacenadas en el servidor; el contenido protegido es distribuido via workflows, email, CDs, directorios compartidos, etc.; el usuario es autenticado, se comprueban las políticas de autorización y el contenido es abierto con dichas políticas de seguridad aplicadas; y la auditoría y la política de seguridad se controlan de forma dinámica".

sobre "La experiencia BBVA", desde el compromiso con el negocio con el plan de transformación e innovación 2007-2010); a los cuatro pilares de tecnología y explotación (modelo consolidado en dos hubs regionales, combinación de maniframe/distribuidos...), diseño y desarrollo, operaciones y producción, y estrategia e innovación; para terminar con las conclusiones. Explicó que el departamento en que se encuadra es un "aliado estratégico de las unidades de negocio que, como auténticos socios de negocio, ha pasado de ser un proveedor de soluciones a ser un proveedor de ideas y nuevos modelos que permiten aportar nuevas fuentes de ingresos". Dijo que "las tecnologías facilitadoras son una clave del éxito del Grupo: Sistemas eficientes y competitivos sin restringir la demanda de negocio; plataforma de futuro estructurada y modular basada en el *state of the art*; operaciones eficientes en un nuevo modelo de manufactura global; y un modelo de innovación disruptiva satisfaciendo las nuevas necesidades de los clientes". ☒



De izda a dcha, Javier Zubieta, Alfonso García y Jesús González.

Finalmente, intervino Pascual de Juan Núñez, del Gabinete de Tecnología y Operaciones de BBVA,

Fé de erratas

Sobre el resumen del seminario "Contratación Pública electrónica", publicado en el número de noviembre pasado, María Ángeles González Rufo, Subdirectora General de Coordinación de la Contratación Electrónica, D.G. del Patrimonio del Estado, del Ministerio de Economía y Hacienda, hace la siguiente puntualización:

"- No sé qué quieren decir cuando se dice que en mi repaso por los aspectos básicos de la Ley de contratos del sector público, comenté "aspectos dudosos del futuro reglamento", por lo que ruego al Sr. Heredia tenga la amabilidad de indicarme a qué aspectos dudosos me referí.

- Por otra parte, se habla del acceso a la plataforma y se entrecorilla "ya han pedido siete órganos de contratación y la semana que viene recibirán la posibilidad de hacerlo para pruebas". Independientemente de la falta de sentido de la frase, en mi intervención indiqué (como pueden ver en las 47 diapositivas que existen) dos formas de acceder a la Plataforma de Contratación del Estado: a través del Portal

(<http://contrataciondelestado.es>) o bien de manera Sistemática (B2B) para aquellos Órganos de Contratación que tienen sus propios sistemas donde publican sus licitaciones y quieren comunicarlos a la Plataforma (ya que la Ley así lo exige) sin necesidad de introducir los datos dos veces, en sus propios sistemas y en la Plataforma. A estos siete órganos, que estaban diseñando sus sistemas para poder efectuar esa comunicación sistema a sistema, es a los que se hacía mención, ya que en el momento de mi participación en el seminario (2 de julio), la Plataforma estaba totalmente operativa, incluso alguno de los presentes en el seminario indicaron que la utilizaban ya para hacer sus publicaciones. De igual modo, se explicó que se había priorizado el acceso a través de Portal (frente al B2B), ya que los usuarios del mismo eran más numerosos. Los datos reales a la fecha mencionada eran: Órganos de Contratación dados de alta en la Plataforma: 447 (Perfiles del Contratante); Usuarios en la Plataforma con capacidad de publicar sus Licitaciones: 1.229; Empresas dadas de alta: 526". ☒