



Shawbrook

Experian's Aperture Data Studio aiuta Shawbrook a creare una visione unica dei propri clienti per generare un profilo cliente per la segnalazione dei criminali finanziari.

Contesto

Shawbrook è una banca specializzata in risparmio e credito, che offre prestiti personali, mutui residenziali e commerciali, finanziamenti aziendali e prodotti di risparmio. Con oltre 425.000 clienti attivi, Shawbrook fornisce prodotti di credito e risparmio altamente personalizzati e pratici a privati, aziende e investitori immobiliari.

Sfida

In quanto banca, Shawbrook deve conformarsi alle normative sui criminali finanziari ed eseguire la Customer Due Diligence sui propri clienti, con l'obiettivo di valutare i potenziali rischi che essi rappresentano per l'azienda. Come parte di questo processo, è importante che i dati siano disponibili in una struttura standard per consentire una reportistica coerente.

La sfida risiede nella raccolta dei dati per la reportistica, a causa dei modi complessi e diversificati di acquisizione dei clienti. Sebbene l'obiettivo di Shawbrook sia identificare un cliente in tutta la banca tramite un identificativo unico, i diversi flussi di lavoro, le fonti dati e i processi rendono difficile creare una visione unica del cliente.

Riconoscendo questa sfida e comprendendo che potrebbe limitare la loro capacità di effettuare una reportistica efficace sulla Customer Due Diligence, Shawbrook ha deciso di cercare una soluzione con un motore di matching, poiché l'individuazione dei duplicati nei dati era fondamentale per il successo.

“The consequence of having a tool like Aperture means that we've got the efficiency to understand the customers across all of the franchises that exist within Shawbrook in a single identifier

Bizzy Saunders, Head of Data Governance at Shawbrook

Soluzione

Shawbrook ha esplorato il mercato alla ricerca di soluzioni, confrontando funzionalità come la deduplicazione e il matching, arrivando infine a scegliere Experian. Aperture Data Studio di Experian, una piattaforma intelligente per la qualità dei dati, ha consentito alla banca di semplificare la raccolta e le operazioni sui dati, identificare le differenze nella qualità dei dati e associare un identificativo univoco a ciascun cliente.

Consolidando i dati dei clienti in Aperture Data Studio, Shawbrook è stata in grado di standardizzare, deduplicare, formattare e arricchire i propri dati in un unico strumento, creando efficienze nella reportistica e fornendo una migliore comprensione dei propri clienti.

Questa visione consolidata di ciascun cliente ha inoltre permesso a Shawbrook di effettuare una reportistica efficace sulla Customer Due Diligence. Identificando ogni cliente in tutta la banca tramite un identificativo univoco e acquisendo dati chiave da più fonti, la banca è stata in grado di creare profili cliente e affrontare la reportistica della Customer Due Diligence in modo più efficiente attraverso un unico identificativo.

“Aperture Data Studio is bringing more value than we expected to answer the business case.”

Bizzy Saunders, Head of Data Governance at Shawbrook

Risultati

Shawbrook ha implementato Aperture Data Studio per creare un unico record cliente coerente per tutti i sistemi sorgente, collegati tramite un identificativo univoco, ma i benefici ottenuti vanno ben oltre.

- **Visione unica del cliente:** la banca dispone ora di una chiara visione di chi sono i propri clienti, con visibilità trasversale alle diverse linee di business e una maggiore comprensione dei rischi, come le frodi, che potrebbero portare a non conformità e altro ancora.

- **Conformità normativa:** Experian ha supportato Shawbrook nella creazione di un profilo dei clienti a livello di tutta la banca, migliorando l'approccio alle decisioni aziendali e alla reportistica normativa sui crimini finanziari.

- **Time to value:** Aperture Data Studio è stato facile da integrare nell'infrastruttura esistente.

- **Efficienza operativa:** l'introduzione di questo strumento ha reso più fluido un processo che in precedenza era frammentato e isolato.

- **Migliore conoscenza del cliente:** lo strumento offre ulteriori opportunità di arricchire i dati dei clienti, migliorando la visibilità sui percorsi digitali, la crescita del portafoglio prodotti e le opportunità di incremento dei ricavi.

Prospettive future

Oggi Shawbrook è in grado di effettuare con sicurezza la reportistica sulla Customer Due Diligence grazie a una visione completa e unificata dei propri clienti. In futuro, l'azienda prevede di sfruttare le funzionalità di Experian Aperture Data Studio per il lavoro sugli elementi critici dei dati e nuove funzionalità come la gestione delle problematiche, al fine di supportare i responsabili della qualità dei dati.

Inoltre, dopo aver collaborato con Experian, il team di Shawbrook ritiene di non aver ancora sfruttato appieno il potenziale dei propri dati. Man mano che utilizzano Aperture Data Studio, continuano a individuare nuove opportunità in cui investire nei dati per potenziare il business e offrire maggior valore ai clienti.