

HITACHI

Nowoczesny Bank Spółdzielczy 360°

Od gotówki do AI - zintegrowane technologie wspierające biznes, zgodność i bezpieczeństwo

Leszek Modzelewski

Dyrektor Pionu Projektów i Wdrożeń w Regionie CEE

Hitachi Europe Ltd.

Kontekst Rynkowy: Wyzwania bankowości spółdzielczej



Najwyższym priorytetem dla banku jest pozyskiwanie nowych klientów na ROR.

Kontekst Rynkowy: Wyzwania bankowości spółdzielczej



Cyfrowa dostępność i WCAG

Pakiet Omnibus

DORA i bezpieczeństwo ICT

REGULACJE

Wizja 360°: Płatności



BLIK Flagowa metoda płatności młodych

- 18-24LATA:
- **89%** TRX ONLINE
 - **75%** TOTAL TRX
 - WYNAJEM HULAJNÓG: **58%** SEGMENTU
 - SUBSKRYPCJE STREAMINGOWE: **59%** SEGMENTU

MIGRACJA
MILLENNIALSÓW
25-40LATZ BLIK NA
TRANSAKCJE
ZBLIŻENIOWE:
24% TRX

SEGMENT 35-54LAT: **9%**
UDZIAŁU BLIK W TRX



KARTY PŁATNICZE Bastion starszych pokoleń

MILLENNIALSI 25-40 LAT:
63% PŁATNOŚCI
STACJONARNYCH
28% POPRZEZ APLIKACJE
MOBILNE

POKOLENIE X (45-54LATA):
95,4% POSIADACZY KART, Z
DOMINACJĄ PŁATNOŚCI
ZBLIŻENIOWYCH (74%)

SENIORZY (65+):
TYLKO **21%** UŻYWA KART
W TRANSAKCJACH ONLINE,
PREFERUJĄC PŁATNOŚCI ZA
POBRANIEM



PORTFELE CYFROWE Generacyjna przepaść

POKOLENIE Z:
37% UDZIAŁ **APPLEPAY**
I GOOGLE PAY W TRX TOTAL

SEGMENT 55+:
4% UDZIAŁ W
TRANSAKCJACH

MILLENNIALSI 25-40 LAT:
PREFERENCJE HYBRYDOWE

- **42%** ŁĄCZY PORTFELE
CYFROWE
Z TRADYCYJNYMI
KARTAMI
- **58%** UŻYWA ICH GŁÓWNIEM
DO PŁATNOŚCI
MIĘDZYNARODOWYCH



TRX TRANSGRANICZNE Młodzieżowy fenomen

63% POLAKÓW W WIEKU 18-34
LATA DOKONUJE
REGULARNYCH ZAKUPÓW
W ZAGRANICZNYCH
E-SKLEPACH

- PAYPAL (44%)
- KRYPTOWALUTA (**18%**)
- PŁATNOŚCI SOCIAL MEDIA
(**12%**)

SEGMENT 55+: **6%**
Z DOMINACJĄ TRADYCYJNYCH
PRZELEWÓW BANKOWYCH
(**79%**)



GOTÓWKA Nadal istotna

47% TRANSAKCJI
POKOLENIA 55+

68% PERCEPCJA KONTROLI
NAD WYDATKAMI

53% OBAWA PRZED
WYKLUCZENIEM
TECHNOLOGICZNYM

89% PRYZYWYCZAJENIE

7% MŁODYCH UŻYWA
BANKNOTÓW

SZYBKI I SPRAWNY DOSTĘP DO GOTÓWKI POZOSTAJE NAJWYŻSZYM PRIORYTETEM DLA KLIENTÓW BANKU.

Wizja 360°: Płatności i finansowanie



Płatności

- Darmowe wypłaty i wpłaty
- Natychmiastowy dostęp do środków w OmniChannel
- Dostępność gotówki 24/7

Finansowanie

- Decyzja i środki w czasie jednej wizyty w oddziale
- Maksymalnie uproszczony proces hipoteczny
- Dostępność kredytu 24/7

Droga do sukcesu

Cyfryzacja obiegu dokumentów w systemie eArchive

- **Wpływ i rejestracja:** Dokument trafia do systemu HCMangement (np. przez e-Doręczenia lub skanowanie).
- **Procesowanie:** Dekretacja, akceptacja i nadanie metadanych w module HCMangement.
- **Archiwizacja i publikacja:** Przekazanie dokumentu do HCPortal w celu bezpiecznego udostępnienia do klientów.



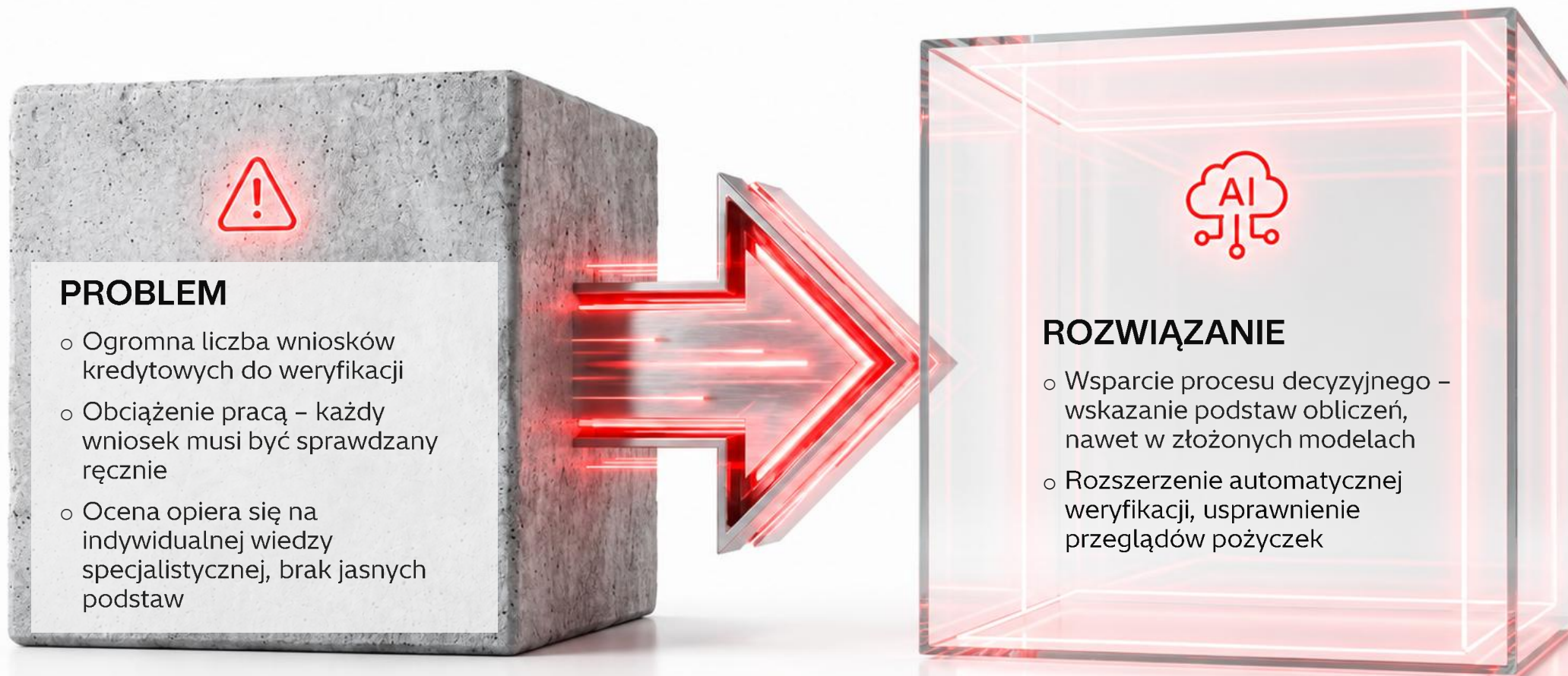
Jednolite rozwiązanie redukujące koszty operacyjne, gwarantujące niezaprzeczalność danych i eliminujące papierowy ślad węglowy.

Rozwój i innowacje (AI)

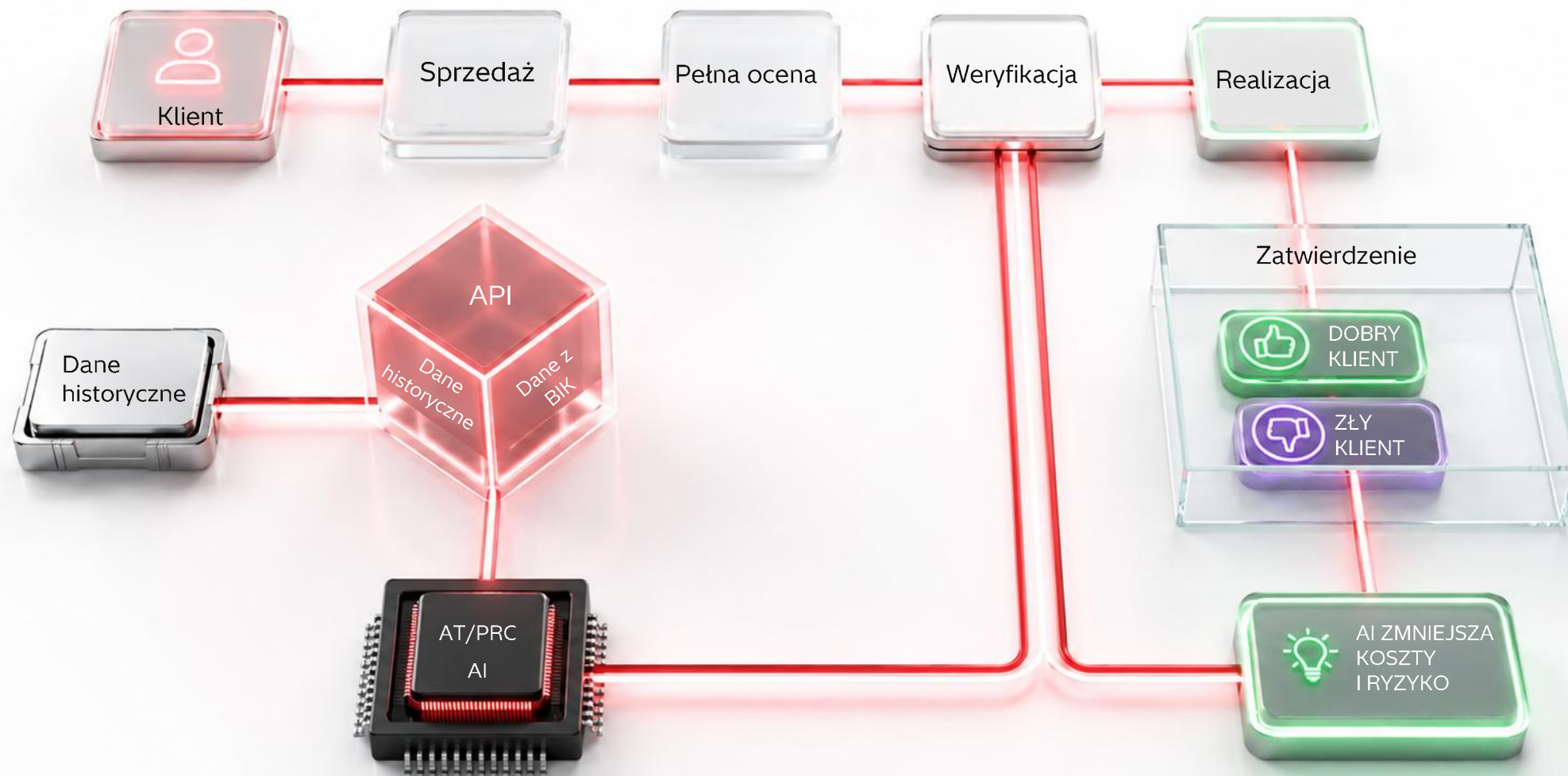
Wektor rozwoju: Sztuczna inteligencja jako nadrzędna warstwa analityczna



Zastosowanie AI w procesie kredytowym



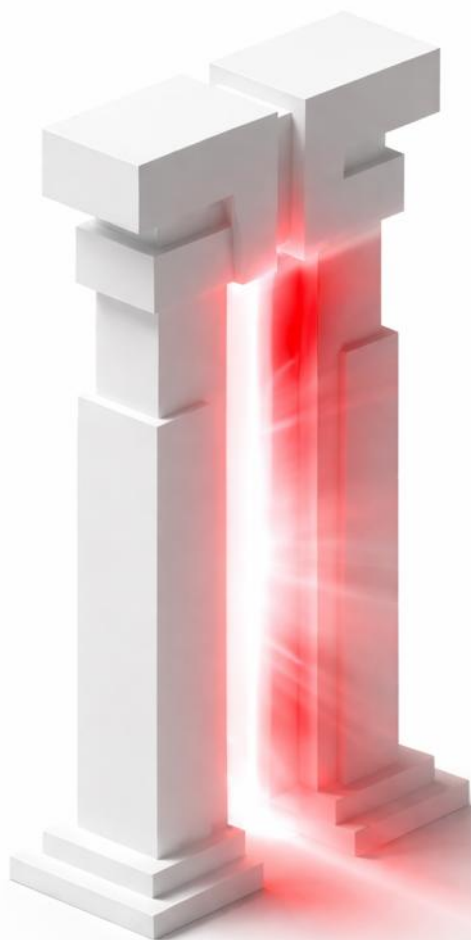
Proces oceny



Transformacja infrastruktury danych



Ocena i zapewnienie jakości danych



Inteligentny strażnik (AI-Driven):

Natychmiastowe wykrywanie i naprawa niespójności, zanim wpłyną na decyzje kadry zarządzającej.

Gotowość wdrożenia: Ponad 250 wbudowanych reguł kontroli bez potrzeby angażowania IT.

Fundament dla AI (AI-Ready): Czyste i ustrukturyzowane dane stanowiące wiarygodną bazę dla modeli sztucznej inteligencji.

85% redukcji pracy ręcznej nad weryfikacją poprawności baz.

Gotówka wciąż niezastąpiona

Wygodny dostęp do obsługi gotówki... ZAWSZE

- Prosty, wygodny i intuicyjny interfejs
- Legendarna japońska niezawodność
- Duża pojemność – 17 000 banknotów

Cyfrowe DNA

- Otwarte API w pełni zgodne obowiązującymi standardami
- Pełna gotowość na przyszłe płatności cyfrowe
- Modularne oprogramowanie
- Całkowita kontrola nad interfejsem, niezależnie od systemu operacyjnego
- Automatyzacja procesów sterowania



Tylko własna sieć ATM może być dla klienta darmowa

Podsumowanie

Cyfryzacja kanałów

Kompleksowa cyfryzacja procesów buduje wiarygodne repozytorium danych i pozwala lepiej rozumieć potrzeby klienta. Dzięki automatyzacji możliwe są szybkie decyzje kredytowe przy zachowaniu tego, co najważniejsze — dostępu do gotówki 24/7.

Podejście oparte jest na ko-kreacji z klientem, czyli realnej współpracy i wspólnym projektowaniu rozwiązań. Efekt to większa sprzedaż, lepsze doświadczenie klienta i niższe ryzyko operacyjne.

**Szybki kredyt
i zminimalizowane ryzyko**

Szeroki wachlarz danych

**Inteligentne poznanie
klienta**

Dziękujemy

Zapraszamy po więcej na nasze stoisko

Follow us

