

Zavést biometrické podepisování se vyplatí

Sign+ jako služba se po čtyřech letech od svého vzniku vyvinul do podoby, která umožní ještě snazší integraci dynamického biometrického podpisu do business procesů zákazníků.

Když jsme v roce 2014 na trh přicházeli s řešením pro správu elektronických dokumentů s možností připojení dynamického biometrického podpisu (DBP), nazvaného Sign+, byla již problematika biometrických podpisů hojně diskutována a implementována do procesu mnoha nejen finančních organizací. V čem se novinka lišila, byla její uplatnitelnost v podobě „Software as a Service“ (SaaS). V té době o této variantě řada potenciálních uživatelů ještě příliš neuvažovala. Dnes již je zřejmé, že vnímání této podoby služby jako alternativy k implementačním projektům dává smysl a řadě organizací přináší užitek.

Zásadní zlom a zjednodušení přineslo rozšíření Sign+ v podobě varianty Lite, spočívající ve snadné a rychlé integraci DBP pomocí volání jednoduchých definovaných webových služeb.

Vlastnosti a rozvoj Sign+

Produkt byl původně zamýšlen k propojení více organizací produkujících dokumenty a distribučních sítí zprostředkovávajících následně jejich oběh a podpisy koncovými klienty. Finančním organizacím a obchodním sítím přinášel zefektivnění komunikace a toku dokumentů. Zřetelně byly vnímány výhody takového propojení, rychlost oběhu dokumentů a také nízké pořizovací náklady. Nemluvě o úspoře dalších nákladů spojených s tunami papírů a jejich distribucí ve fyzické podobě. K celému řešení byla týmem společnosti TurboConsult vyvinuta webová aplikace.



Citelný přínos z pohledu nákladů pro zavedení DBP do procesů pak zákazník získal v momentu, kdy se o celé řešení nemusel starat, neboť veškeré technické a znalostní překážky mohl přenechat dodavateli – ať již správu a uložení licencí, šifrovacích a podepisovacích klíčů, jejich pravidelnou obnovu apod. Nejen proto získala hned první verze služby Sign+ ocenění Computerworld IT produkt roku 2015.

Sign+ se ovšem s časem rychle vyvíjel a velmi pružně reagoval na podněty z trhu. Hned na počátku byly zřejmé směry vývoje. Primárně šlo o zapojení vhodné podepisovací technologie jako komponenty služby. Technologii SignDoc (dříve SoftPro, nyní Kofax) záhy doplnila druhá z rozšířených technologií – Signotec. Byly přidány i varianty služby, spočívající v možnosti využití vlastních licencí a podepisovacích i šifrovacích klíčů.

Zásadní zlom a zjednodušení však přineslo rozšíření Sign+ v podobě varianty Lite, spočívající ve snadné a rychlé integraci DBP pomocí volání jednoduchých definovaných webových služeb (WS). Dochází tak k přímému propojení služby Sign+ a provozního systému zákazníka, bez nutnosti využití webové aplikace Sign+. Stručně řečeno, v provozním systému zákazníka vznikne dokument, uživatel stiskne integrované tlačítko „Podepsat“, pomocí WS dojde k provolání PDF dokumentu k podpisu zvolenou podepisovací technologií a po uložení podpisů k uložení dokumentu zpět až do provozního systému zákazníka. K vlastnímu podpisu pak je možné využít jak HW řešení pomocí PC + signpadu (vhodné zejména pro pobočkovou síť), tak tablety s OS Android/iOS (ideálně pro uživatele pracující s koncovým klientem v terénu).

Dnes se tak pomocí služby Sign+ v preferované variantě integrace pomocí WS realizují řádově tisíce podpisů týdně, na různých typech dokumentů organizací, působících převážně ve finančních a obchodních službách.

Nástrahy integrace vždy společně překonány

Pokud na straně zákazníka není poptávka po úpravě vlastních procesů s významnými dopady do IT, je tak samotná integrace služby Sign+ přes WS lehce zvládnutelná v řádu dnů. Dopady a menší překážky se však objeví vždy – ať již v podobě úpravy textu dokumentů, nebo pořízení dodatečného HW vyhovující zvolené technologii pro DBP. To vše je společně možné vyřešit v relativně krátkém čase. S každým novým zákazníkem komunikujeme často i řadu specifických otázek – zde například ne/vyhovující fonty použité v PDF dokumentech nebo vhodný výběr kompatibilního HW pro DBP. Řešíme i podněty na rozvoj služby, samozřejmě je spolupráce v integračních testech a konzultace k business procesům, jejichž doplnění o využití DBP přináší vysokou přidanou hodnotu.

Klienti PROFI CREDITu mají díky biometrickému podpisu peníze na účtu rychleji

Bezpečnost, zrychlení procesu vyřízení půjčky, snížení tiskových nákladů – to vše jsou nesporné výhody biometrického podepisování smluvní dokumentace také u společnosti PROFI CREDIT. V současné době vlastní výše zmíněný nebankovní zprostředkovatel osobních úvěrů i podnikatelských půjček 145 zařízení pro biometrické podepisování a díky velké spokojenosti bude nákup dalších dále pokračovat.

Prvně se s myšlenkou zavedení signpadů, zařízení umožňujících biometrické podepisování, na pobočky společnosti začalo koketovat již v roce 2017, poté následoval dvouměsíční pilot, který jasně ukázal, že signpady budou mít nadále v procesu sepsání a vyplacení půjčky své pevné místo. „Pokusnými králíky“ se v testovacím období stali úvěroví poradci z Prahy. Nejen díky jejich kladným ohlasům, ale i ohlasům zaměstnanců centrály pracujícím na analýze smluv bylo rozhodnuto, že v nákupu zařízení se bude dále pokračovat.

Díky biometrickému podepisování se zrychlil, zjednodušil a zefektivnil celý postup vyřízení půjčky, který nyní běží hlavně na elektronické bázi. To v praxi znamená, že po kontrole smluvní dokumentace, jež klientovi nejdříve přijde na jeho e-mail, probíhá již za účasti úvěrového poradce kontrola a následný podpis pomocí signpadu (denně je v PROFI CREDITu takto podepsáno již 60 % žádostí o úvěr). Jakmile je smlouva podepsána, okamžitě se elektronicky odesílá na oddělení analýzy, kde je neprodleně analyzována a vyhodnocena. Klient tak může mít peníze na účtu již do druhého dne.

Kromě rychlosti je neméně důležitou výhodou biometrického podepisování i snížení nákladů za tisk. V tištěné podobě nyní klienti dostávají pouze finální smlouvu, oznámení o schválení úvěru a splátkový kalendář. To vše jim je samozřejmě posíláno i na jejich e-mailovou adresu.

Společnost PROFI CREDIT nakoupila od března roku 2018 již 145 zařízení pro biometrické podepisování. Ačkoliv je k nákupu signpadů potřeba ještě přičíst náklady na poskytnutí služby Sign+, stále se to PROFI CREDITu vyplatí. Důležitým faktem pro nákup dalších zařízení je totiž hlavně potřeba neustále vylepšovat svoje služby, které slibují klientovi bezpečnost, maximální diskrétnost a rychlost vyplacení peněz.

Nada Hloušová,
PROFI CREDIT



Jan Mařata

Vystudoval obor Finanční podnikání se specializací Bankovníctví na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity v Brně. Po 7 letech praxe v bankovním prostředí vstoupil do světa IT a od roku 2014 se ve společnosti TurboConsult věnuje resource managementu a projektovému řízení, kterému by se rád více věnoval i v budoucnu. Díky své prozákaznické orientaci se aktivně podílí i na komunikaci se zákazníky a obchodními partnery a rád vyhledává nové obchodní příležitosti.

”

Díky biometrickému podepisování se zrychlil, zjednodušil a zefektivnil celý postup vyřízení půjčky.

B Text Jan Mařata, TurboConsult s.r.o.
www.bankovnictvionline.cz