

www.pwc.cl

*Construyendo
relaciones,
creando valor*

pwc

Nuestra promesa de marca:

Construir relaciones que
ayuden a nuestros clientes a
crear el valor que buscan



Nuestra visión:

Ser la red de servicios
profesionales más
grande del mundo

Red Global PwC

161,718

Colaboradores PwC

37,643

Personas en Norte América y el Caribe

57,702

Personas en Europa Occidental

6,837

Personas en Europa Oriental

10,033

Personas Africa y Medio Oriente

32,225

Personas en Asia

10,428

Personas en América Central y del Sur

6,850

Personas en Australia y las Islas del Pacífico

154

Países

766

Oficinas

Nuestra gente

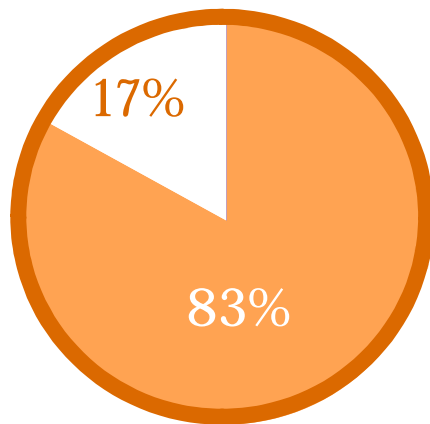
161,718

	2010
Socios	8,625
Staff Servicio al Cliente	122,967
Staff de Soporte	30,126
Total	161,718

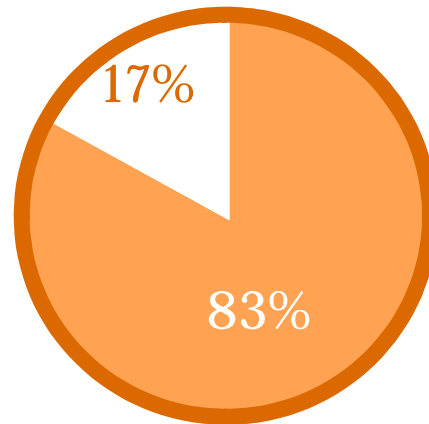
Nuestros clientes

El rango de nuestros clientes va desde las más grandes y complejas organizaciones a los más innovadores emprendedores

***FT
Global 500***



***Fortune
Global 500***



* FT Global 500: (Financial Times Global 500) Ranking de las 500 compañías más grandes del mundo.

* Fortune Global 500: Ranking de las 500 compañías más grandes del mundo medidas por revenue, organizado por la revista Fortune.

Liderazgo responsable

*Estamos
comprometidos
con tomar un rol
activo en ayudar
a construir un
mundo más
sustentable*

310,173:

Horas de disponibilidad para
servicios profesionales

213,145:

Horas de Voluntariado

PwC Chile: Nuestra Historia



PwC

Price Waterhouse se establece en 1914 en el puerto de Valparaíso.

Ha participado en los hitos más significativos de la historia de los negocios en Chile:

Auditoría de cuentas del Gobierno en los años 20, apoyo en la creación de servicios públicos en los 40 y la expansión global de compañías chilenas en los 90.

Desde 1998 hasta 2010 fuimos PricewaterhouseCoopers, que surgió a partir de la fusión entre Price Waterhouse y Coopers & Lybrand.

A fines de 2010 cambiamos a PwC, como una manera de externalizar nuestro compromiso con la creación de valor y la entrega de servicios profesionales de primer nivel, especialmente desarrollados pensando en las necesidades de nuestros clientes.

PwC Chile:

Nuestra Gente por oficina y Línea de Servicio



Oficina	N° de Personas
Antofagasta	6
Viña del Mar	21
Santiago	1.167
Concepción	57
Puerto Montt	21

LoS	N° de Personas
Assurance	660
Advisory	311
TLS	209
Soporte	81

Nuestros Servicios

La trayectoria de más de 95 años en Chile avala a PwC como una firma reconocida por su calidad en la entrega de soluciones integrales para apoyar el negocio de cada organización.

Consultoría y Asesoría Empresarial

- Adquisiciones, Reestructuraciones y Valorización de Empresas y Activos
- Aseguramiento de Procesos y Sistemas
- Auditoría Interna
- Eficiencia Financiera
- Eficiencia Operacional
- Gestión Corporativa de Riesgo
- Gestión de Personas
- Implantación de Sistemas
- Outsourcing
- Prevención y Detección de Fraudes
- Programas de Capacitación y Desarrollo
- Sustentabilidad en los Negocios
- Tecnologías de Información

Asesoría Legal y Tributaria

- Asesoría a Personas Naturales
- Asesoría Laboral
- Asesoría Legal Corporativa
- Asesoría Legal y Tributaria
- Cumplimiento Tributario
- Defensa y Litigios

Auditoría

- Auditoría
- Mercado de Capitales
- Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)
- Servicios Actuariales

Partnership con SAP

PwC es partner global de SAP lo cual se traduce en un beneficio directo para nuestros clientes, ya que el relacionamiento con la casa de software no es sólo a nivel local, sino también en forma global, con relación directa hacia su casa matriz, lo que hace que la escalabilidad de requerimientos hacia SAP durante el proyecto sea más fluida y ante eventuales problemas con la casa de software, la solución de éstos, no se traduzca en riesgos innecesarios.



Evento AFP's

Carlos Hernández/Industry Principal Servicios Financieros SSSA
Junio 15, 2011



SAP – CONSTRUYENDO SOBRE UNA BASE SOLIDA

+100,000 clientes

**Presencia en 25
industrias y todos los
segmentos de mercado**

**Transformó la industria de
IT dos veces**

48,000 empleados

**Historia de innovación y
entrega de software
estándar**

**#1 aplicaciones de
negocio**

**#1 inteligencia de
negocios**



38 AÑOS DE EXPERIENCIA EN INDUSTRIAS



RESULTADOS GLOBALES DE SAP FY10



- FY10 Ingresos totales: **€12.5 mil millones** (incremento de 17%)
- FY10 Ingresos por Software y Servicios (SSRS): **€9.9 mil millones** (incremento del 20%)
- FY10 Ingresos por Software: **€3.3 mil millones** (incremento del 25%)
- Margen operativo: 31.5%
- **Q4: el trimestre mas fuerte de SAP**
- **PERSPECTIVAS 2011**
- SAP espera un crecimiento del 10 al 14% en SSRS
- Margen operativo: 31.9%

Vistazo a SAP Latinoamérica y el Caribe (LAC)

Nuestra situación actual



SAP LAC

- En 2011 celebramos el 17° aniversario en la región.
- Operaciones en 12 países.
- Aproximadamente 2.200 empleados SAP.

Alrededor de 10.900 compañías nos eligieron para...

- Integrar sus procesos de negocios.
- Extender sus capacidades competitivas.
- Obtener un mejor rendimiento sobre su inversión, a costos totales de propiedad más bajos.

Singular ecosistema centrado en el cliente

- Más de 450 canales y socios de servicio.
- Más de 22.000 consultores SAP (certificados y no certificados).

El mundo está cambiando



- Nuevos requerimientos regulatorios

- Basel III

- Patrimonio es cada vez más bajo

- Rentabilidad decreciente

- IFRS 9 reemplaza IAS39

- Volumen de datos se duplica cada 18 meses

- Al mismo tiempo hay demanda por análisis en tiempo real para riesgos/rentabilidad

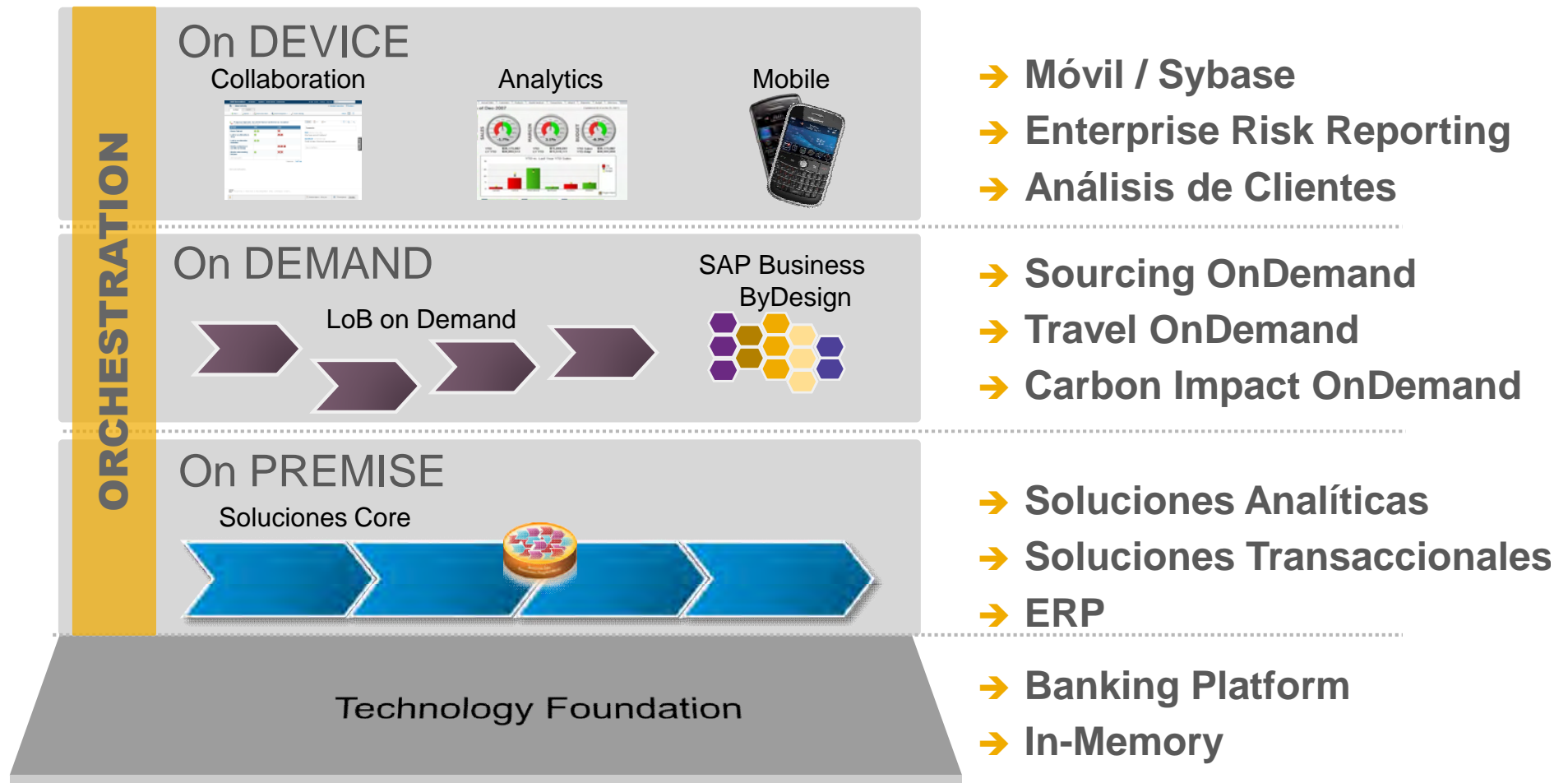
- En 2014 cerca de 4 billones de personas usarán banca móvil

- 3 billones de apps se bajaron de i-tunes. (Enero 2010)²

1 – Gartner

2 – Apple Press Info

SAP Financial – Estrategia de Producto



Retos en la Industria que determinan las prioridades de un banco

Modelo de costos no sostenible



Poca Flexibilidad al Cambio



No se mira al interior del Negocio



- Necesidad de encontrar maneras para disminuir costos de IT y de desarrollos
- Necesidad de reducir la complejidad que genera altos costos y baja calidad

- Necesidad de acelerar el time to market para nuevos productos y servicios
- Permitir rápida respuesta a nuevas ventas y oportunidades de servicios

- Necesidad de entregar información completa para permitir la “vista 360 del cliente”
- Se requiere mejor capacidad para manejar la rentabilidad y el riesgo
- Cumplir con regulaciones

Qué pueden hacer los Bancos para responder a estos Retos

**Estandarizar
los procesos
para reducir
costos**

**Entregar
productos y
servicios
diferenciados
a los clientes**

**Proveer
información
integrada para
ayudar a
soportar y
controlar el
negocio**

Soluciones SAP para AFP

SAP - Chile
Junio 2011



Confidential

Agenda

- Introducción
- Soluciones SAP
- Presentación de Soluciones
- Preguntas
- Conclusiones



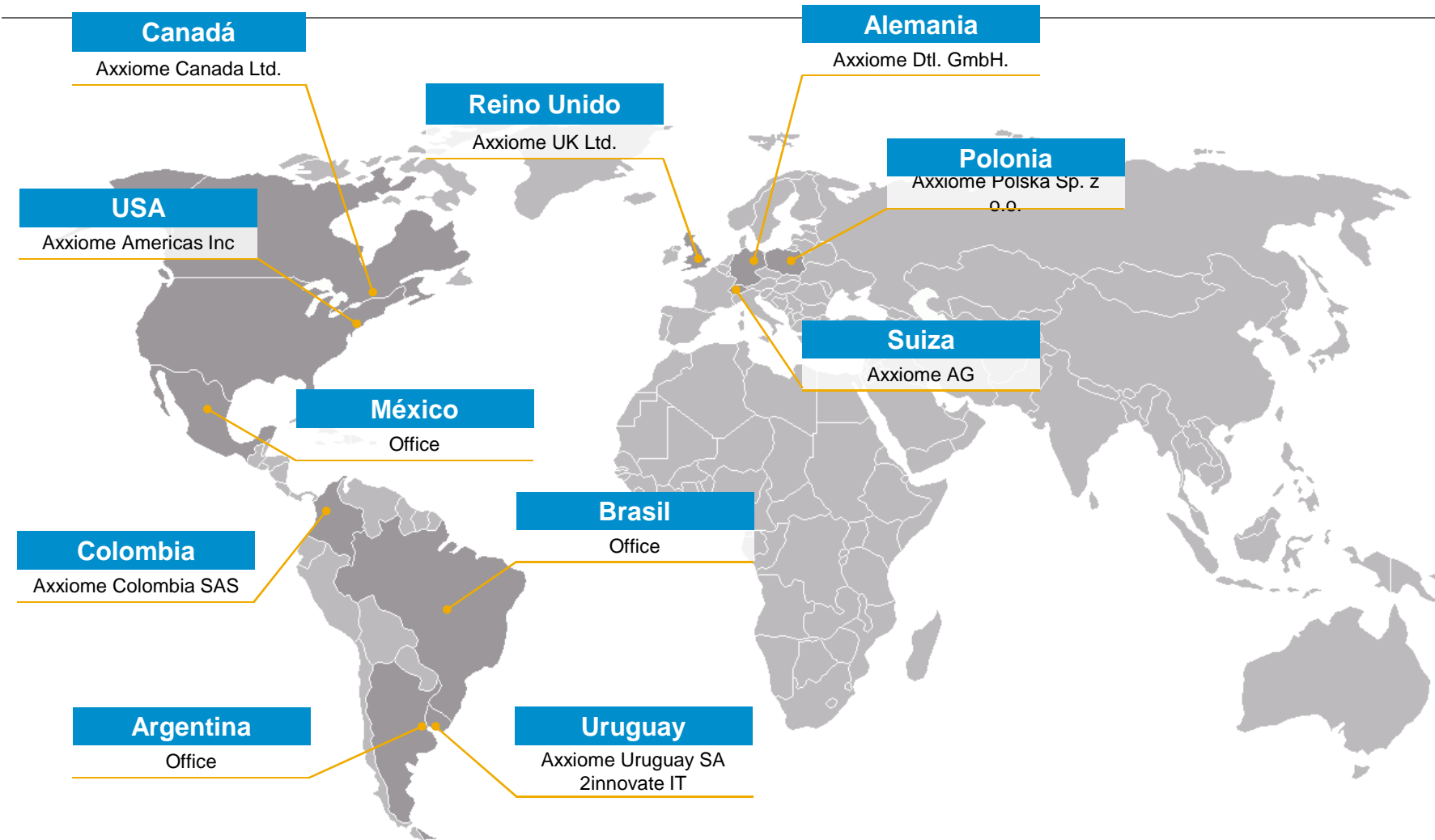
A photograph of three business professionals in a modern office setting. Two men in suits are standing and talking in the center, while a woman in a business suit walks past them on the left, carrying a briefcase. The background is a wall of large, light-colored stone tiles.

Introducción Axxiome Group



Confidential

Entidades legales y oficinas

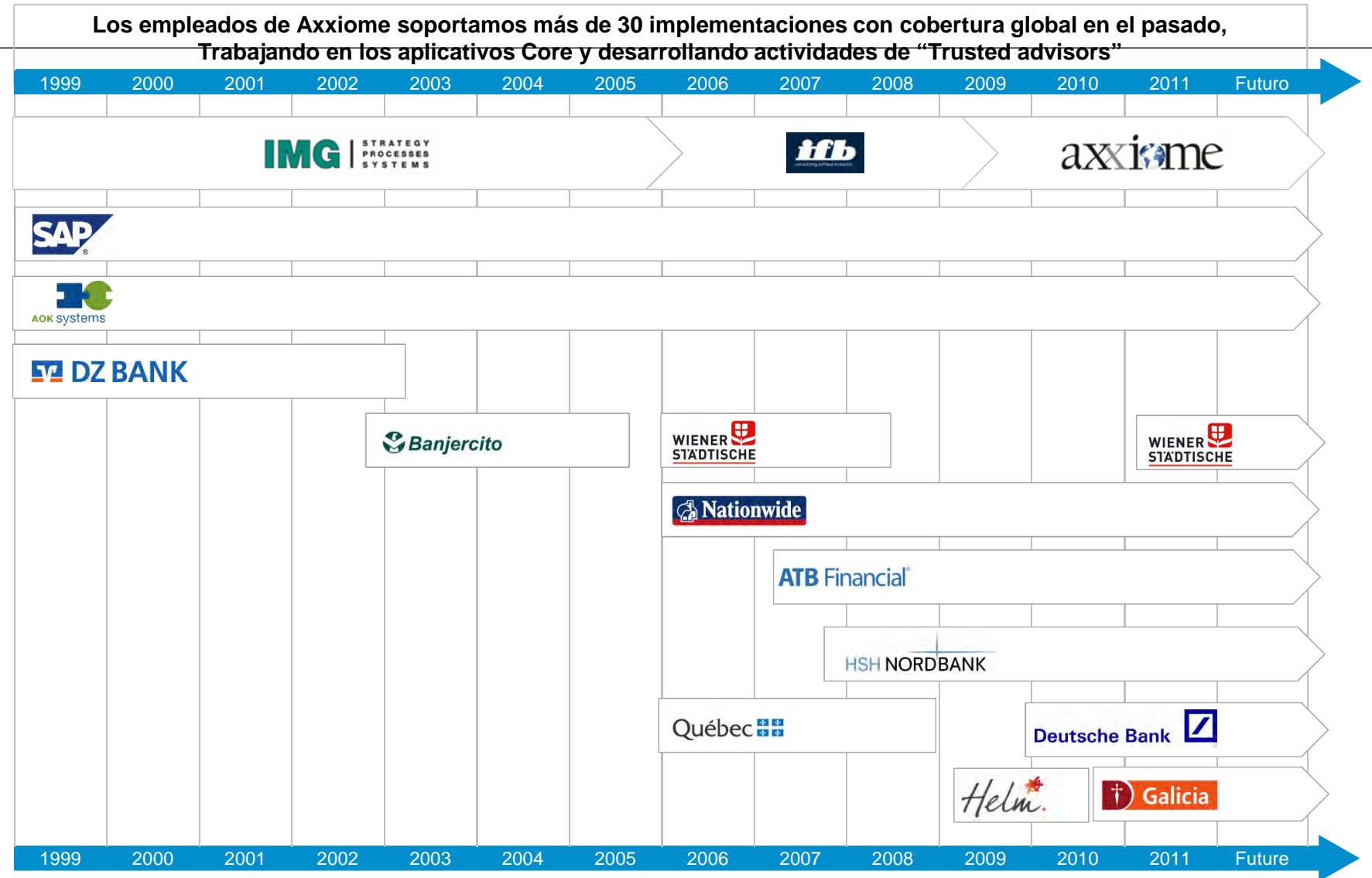


Modelo de Negocio

	Banca	Seguros	Corporativos
SAP Consulting (Services)	•	•	•
SAP Technology (Services)	•	•	•
Productos de Software	•		•
Soporte a Aplicativos	•	•	

- Axxiome ofrece servicios de consultoría y soporte post-implementación para servicios Financieros: **Banca, Seguros y Corporativos**
- Nos concentramos en productos y tecnología **SAP**, pero también representamos productos propios y complementarios a la suite de SAP
- Tenemos relaciones cercanas de desarrollo de industria y productos con nuestros partners

Axxiome Hitos e Historia



Servicios SAP: principales clientes Core Banking

Deutsche Bank



Lighthouse Project Alemania

- Revisión de factibilidad por SAP
- Blueprint,
- Realización de SAP Banking
- Integración SOA, desarrollo de Servicios, Desarrollo de aplicaciones

HSH NORDBANK

Cliente Referencia Alemania

- Blueprint
- Realización de SAP Banking
- Integración y desarrollo



Lighthouse Project Reino Unido

- SAP Banking Build
- Prueba de Concepto
- Realización SAP
- Migración
- Desarrollo de servicios y aplicaciones

ATB Financial

Lighthouse Project Canada y Norte América

- Diseño y puesta en productivo completo de SAP DM
- Integración a canales de pago
- Arquitectura de solución
- Soporte post-productivo y mejoras

 **BELARUSBANK**
JOINT STOCK SAVINGS BANK

1a implementación Europa del este

- Diseño general de arquitectura
- Aseguramiento de calidad y de estándares de programación



Lighthouse Project Argentina

- Banco Galicia desarrollo de productos claves en CDT, CDAT y cuentas de ahorro
- Desarrollo de préstamos

Servicios SAP: proyectos actuales en Seguros



Consultoría SAP Fi/Co

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente
- Pruebas



Cliente referencia SAP Insurance Alemania Lighthouse . Proyecto para Pólizas y Siniestros.

- Arquitectura, Diseño y desarrollo del proyecto SAP Insurance „oscare“
- SAP BP, SAP Claims, Policy Management, SAP FSCD, SAP CRM
- SAP Netweaver, Technology, Webdynpro



Consultoría e Implementación de SAP Real Estate

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente
- Pruebas



Consultoría y desarrollo SAP Fi/Co

- Requerimientos, análisis diseño y especificación de desarrollos a la medida
- Desarrollo a la medida y entrega al cliente



Desarrollo de Core Insurance Lighthouse Project SAP Pólizas y Siniestros

- Axxiome entrega consultores para implementación y desarrollo de los aplicativos SAP Insurance



Cobranzas y Financiamiento

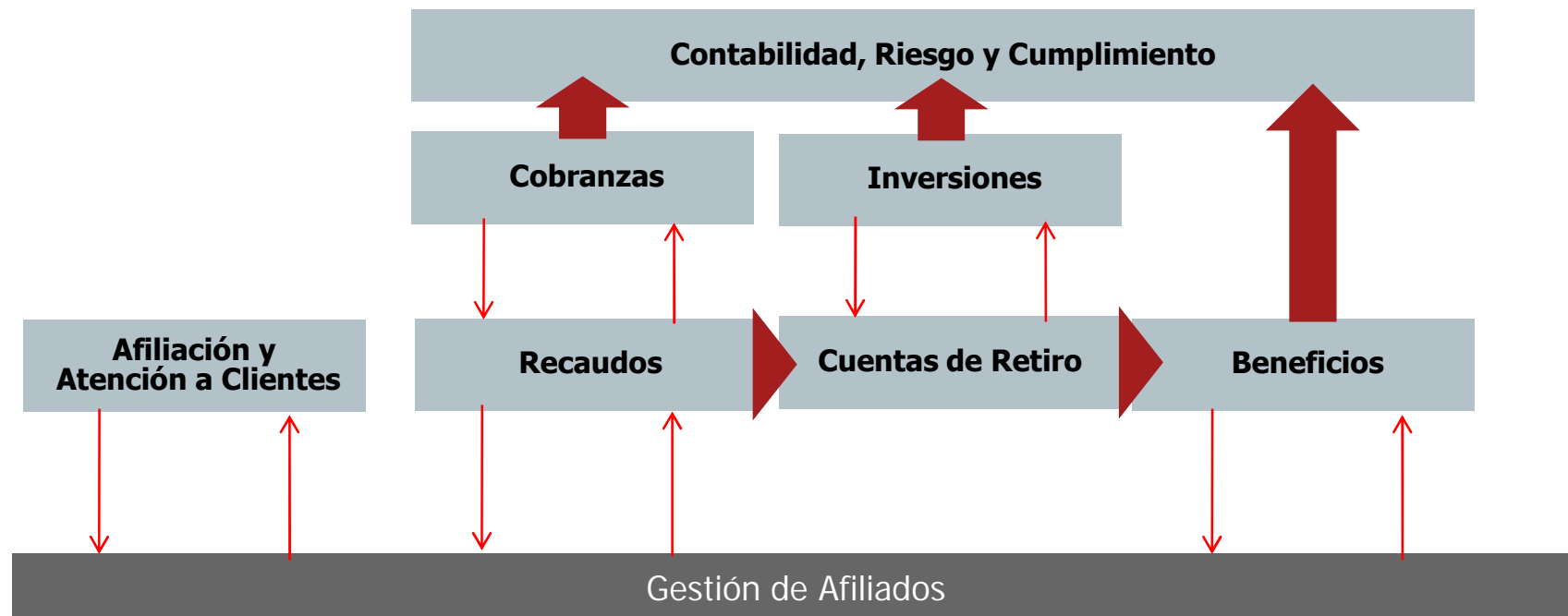
- Requerimientos, análisis diseño y especificación de Cobranzas y financiamiento de pólizas
- Pruebas

Agenda

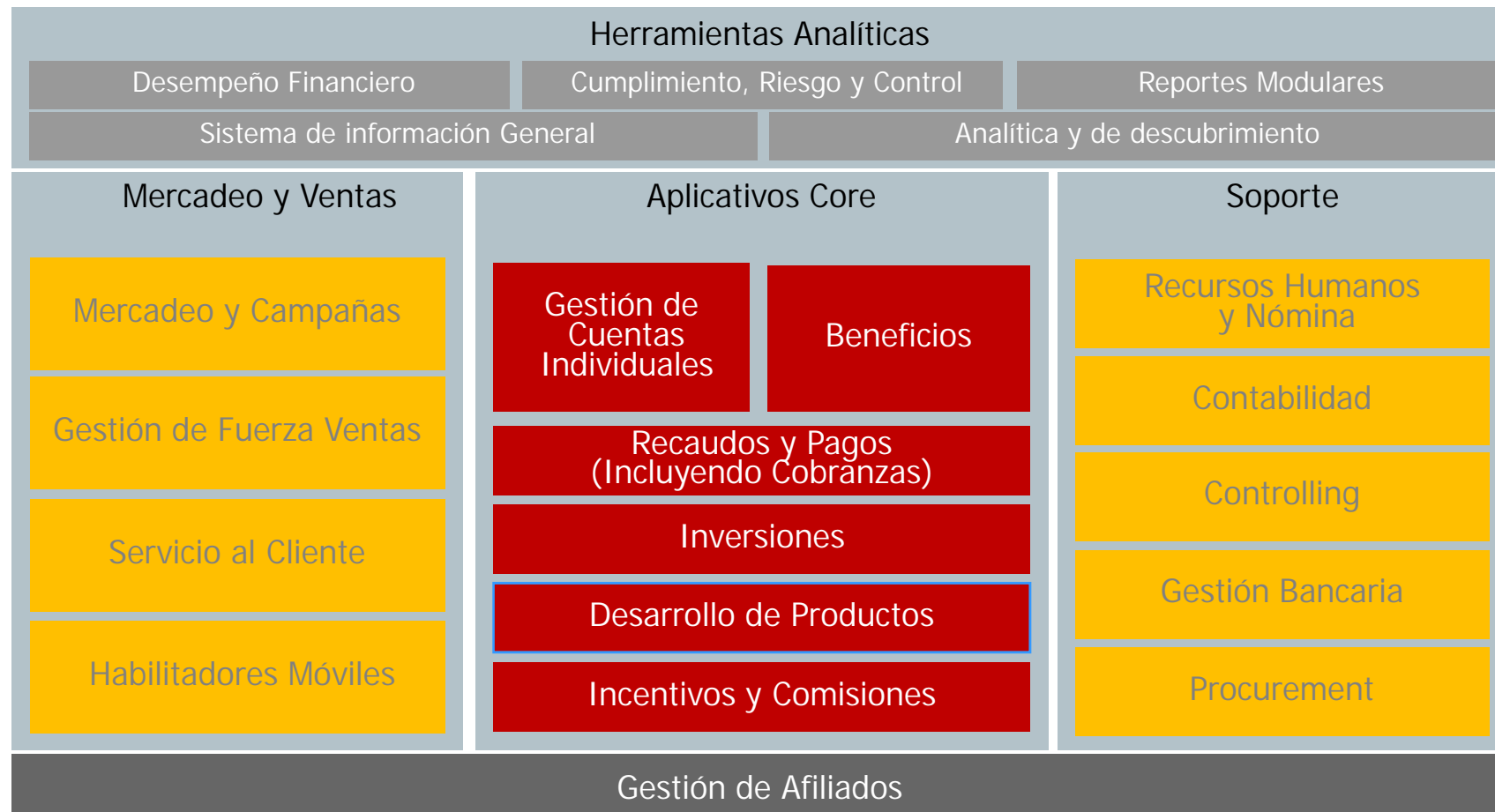
- Introducción
- Soluciones SAP
- Presentación de Soluciones
- Preguntas
- Conclusiones



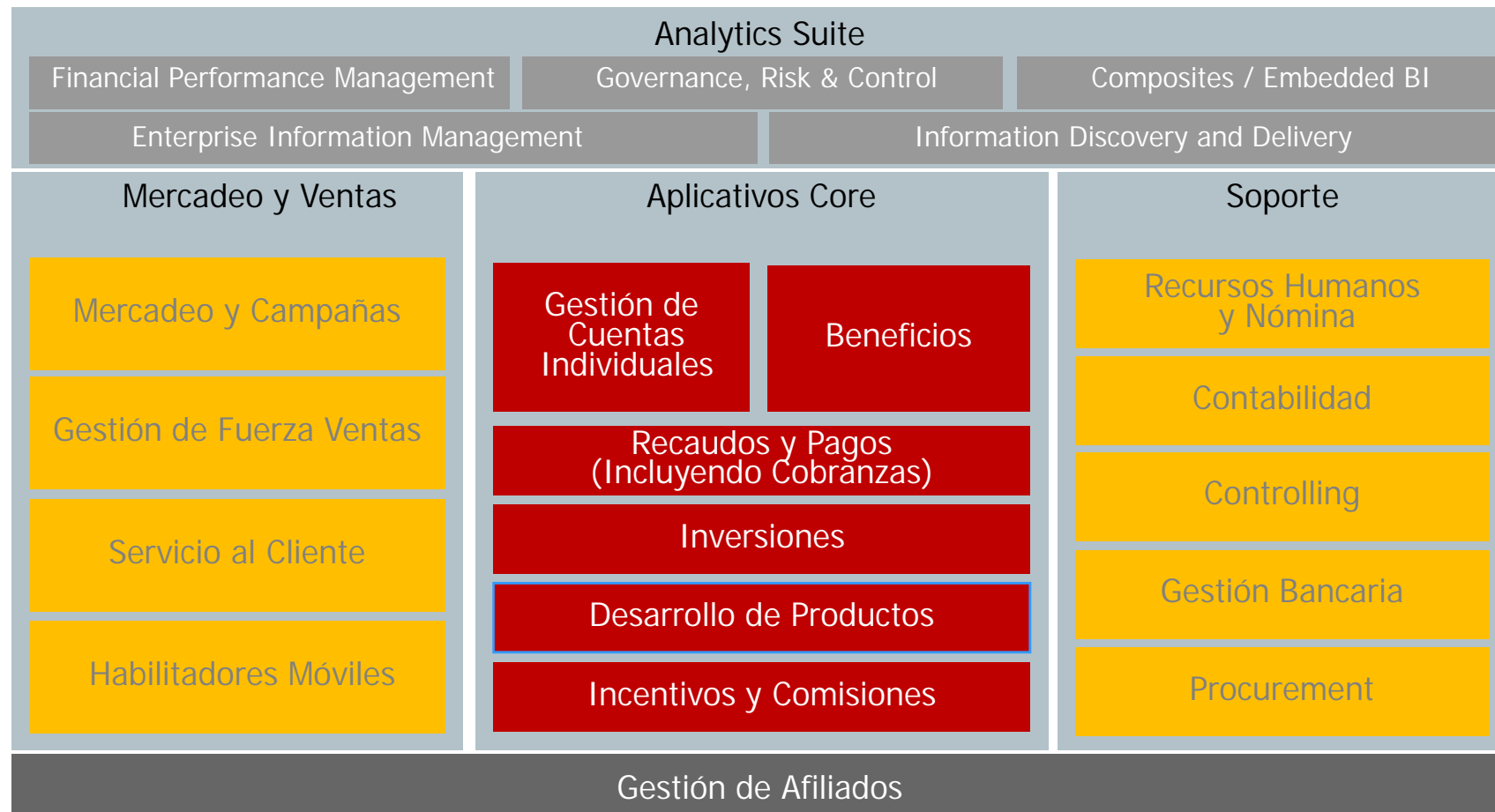
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



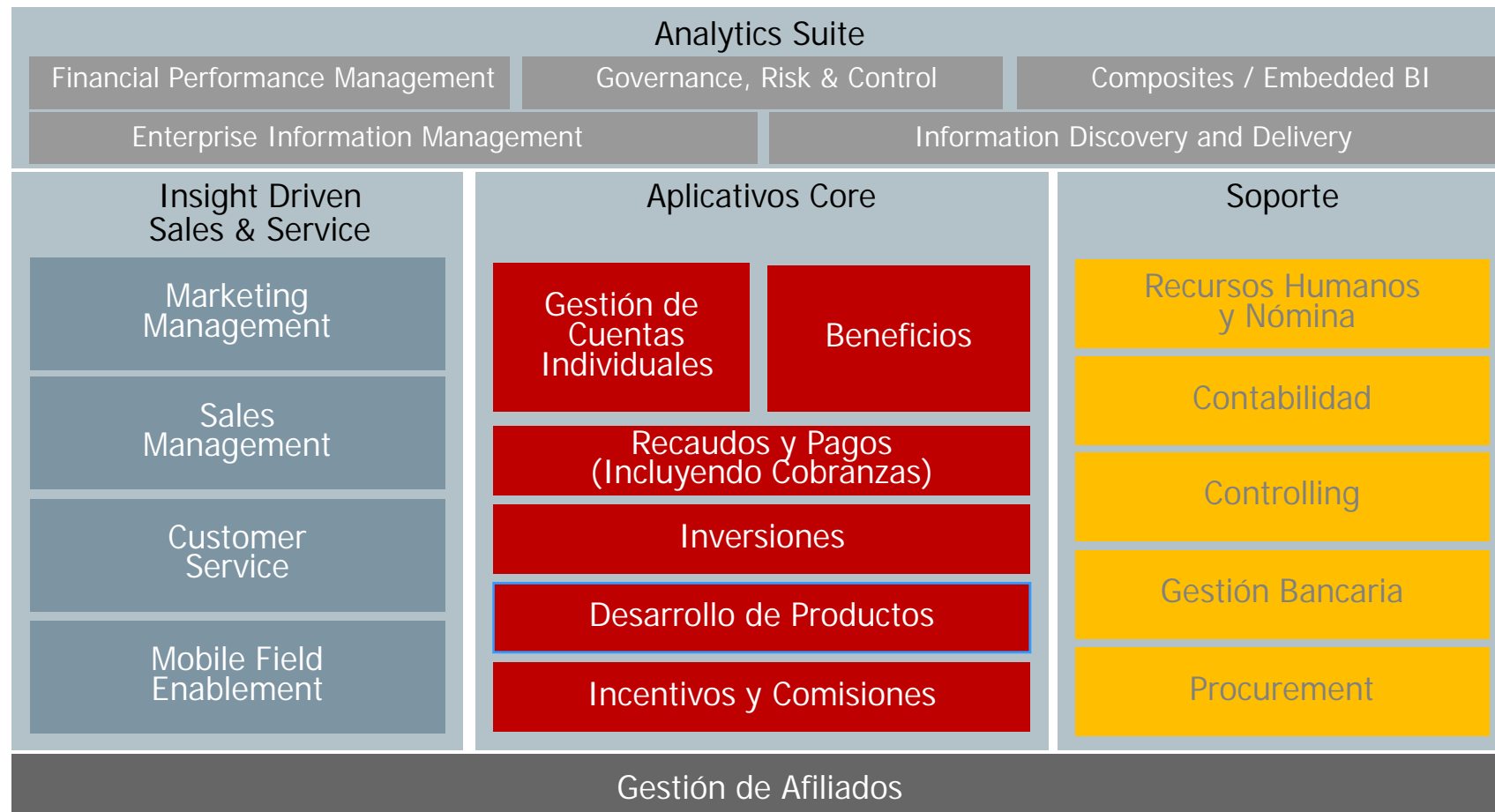
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



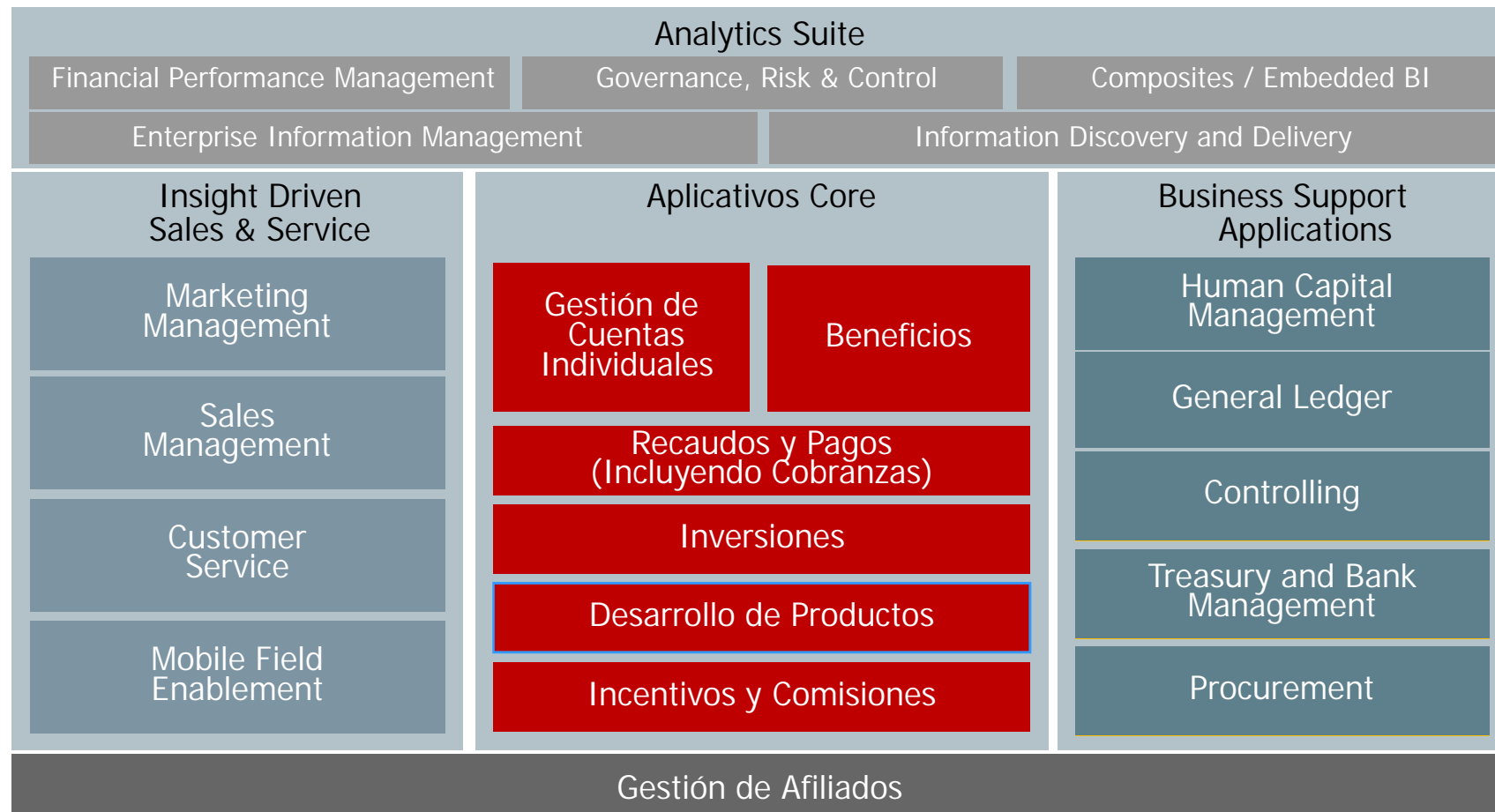
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



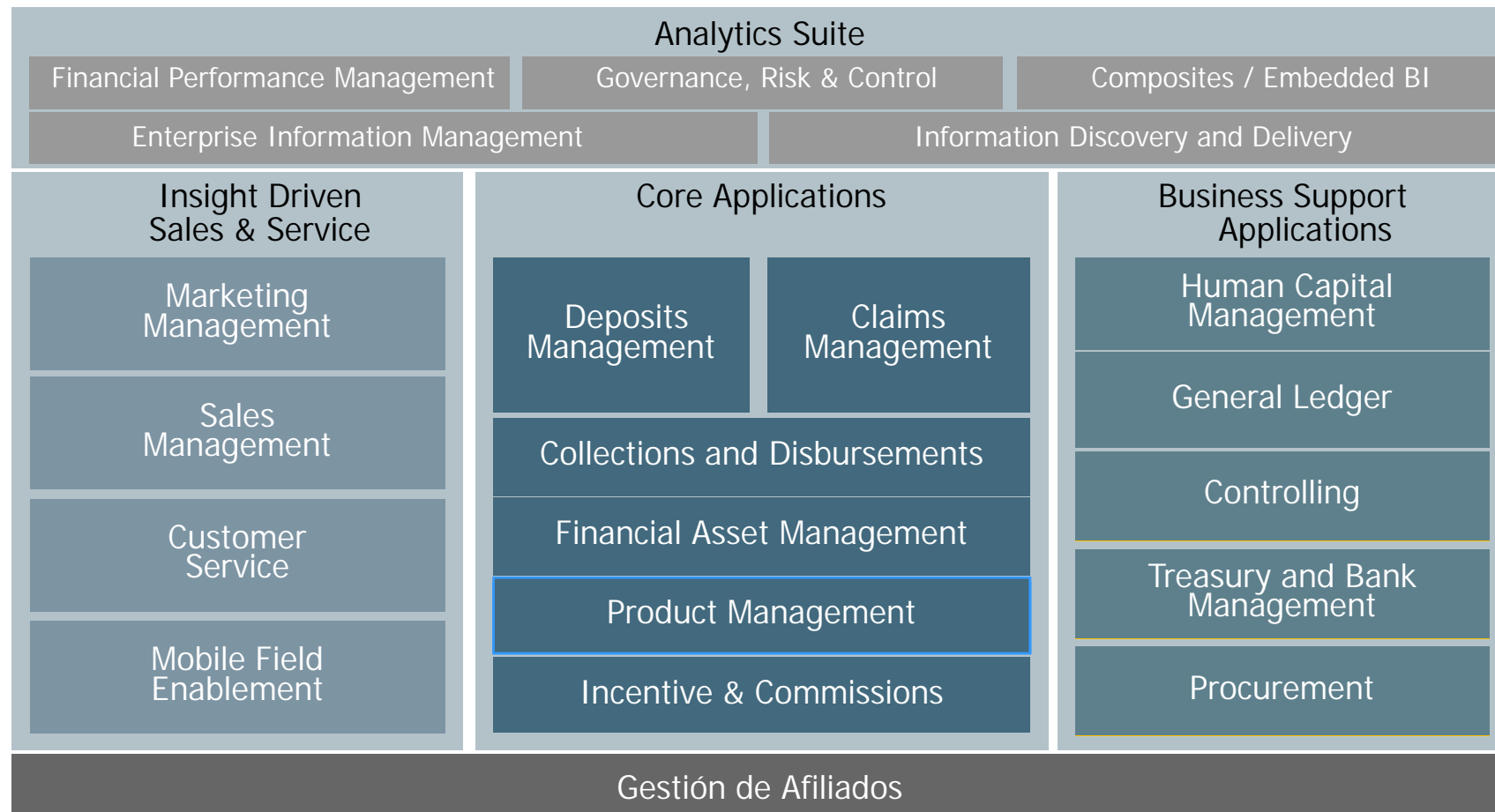
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



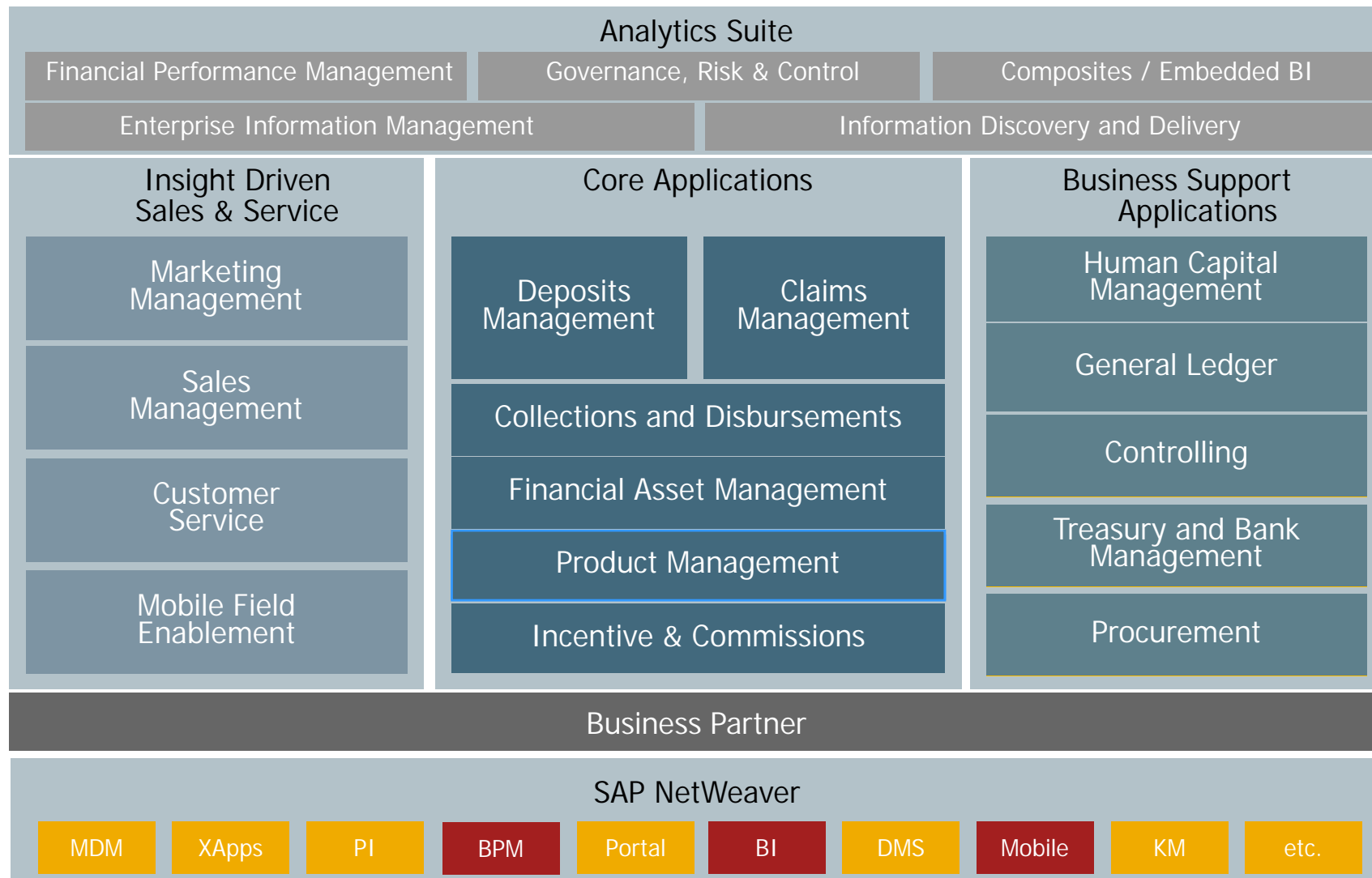
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



Agenda

- Introducción
- Soluciones SAP
- **Presentación de Soluciones**
- Preguntas
- Conclusiones



Objetivos Corporativos



**Garantizar la
calidad y servicio
de la operación**

**Crecimiento
Sostenible**

- Incrementar su participación de mercado, a través de la innovación de productos, calidad y servicio al cliente
- Mejorar la competitividad de sus productos complementarios siguiendo la normatividad cambiante
- Contar con una oferta de productos oportuna, acorde a las necesidades del mercado, creando una diferenciación

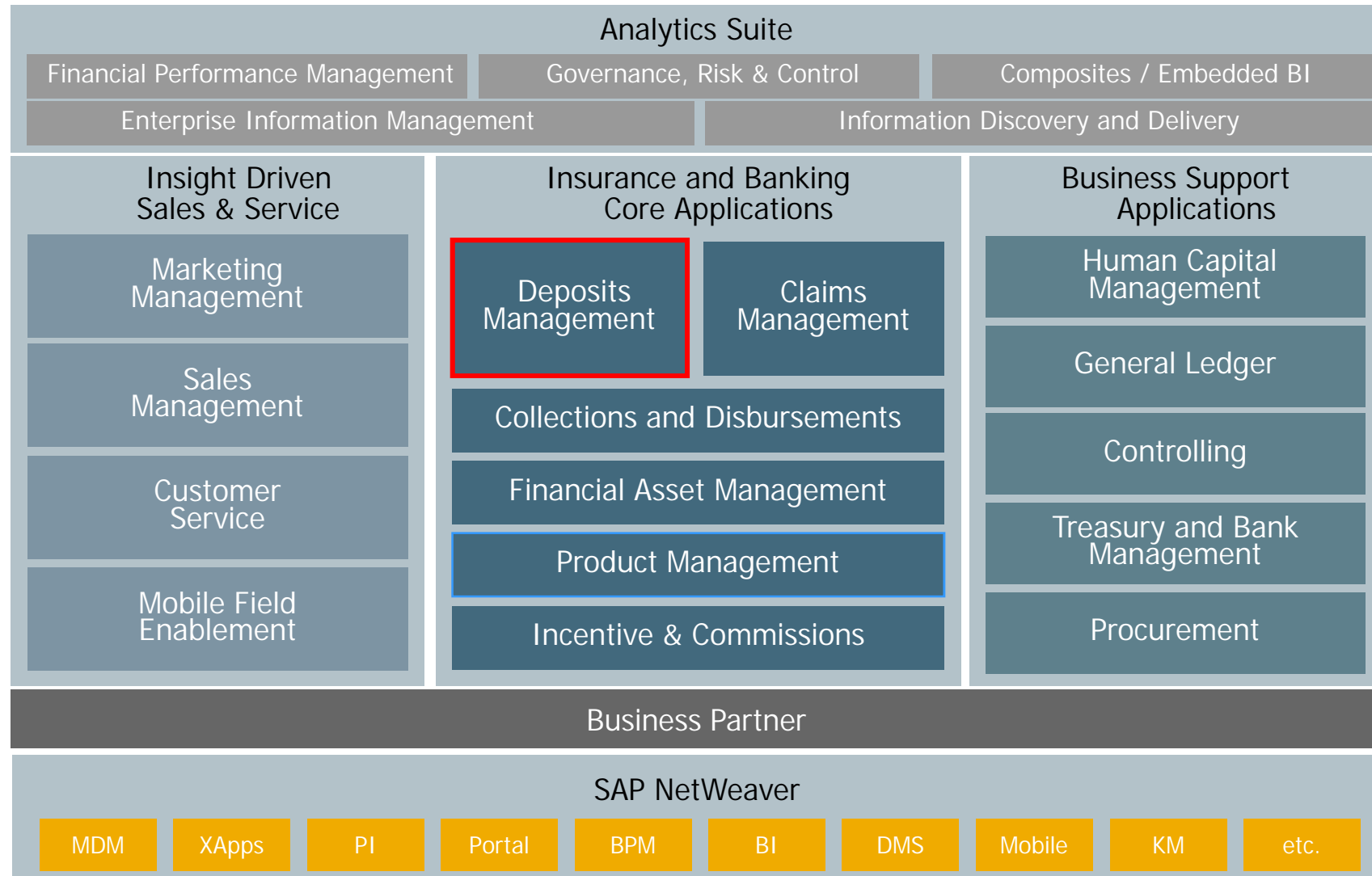
**Transformación
tecnológica y
operativa**

- Apalancar el crecimiento con una plataforma integral, escalable que agilice la toma de decisiones
- Mayor control, visibilidad e integración de las operaciones, con el fin de reducir costos operativos
- Optimizar el desarrollo de productos, niveles de servicio y canales de entrega

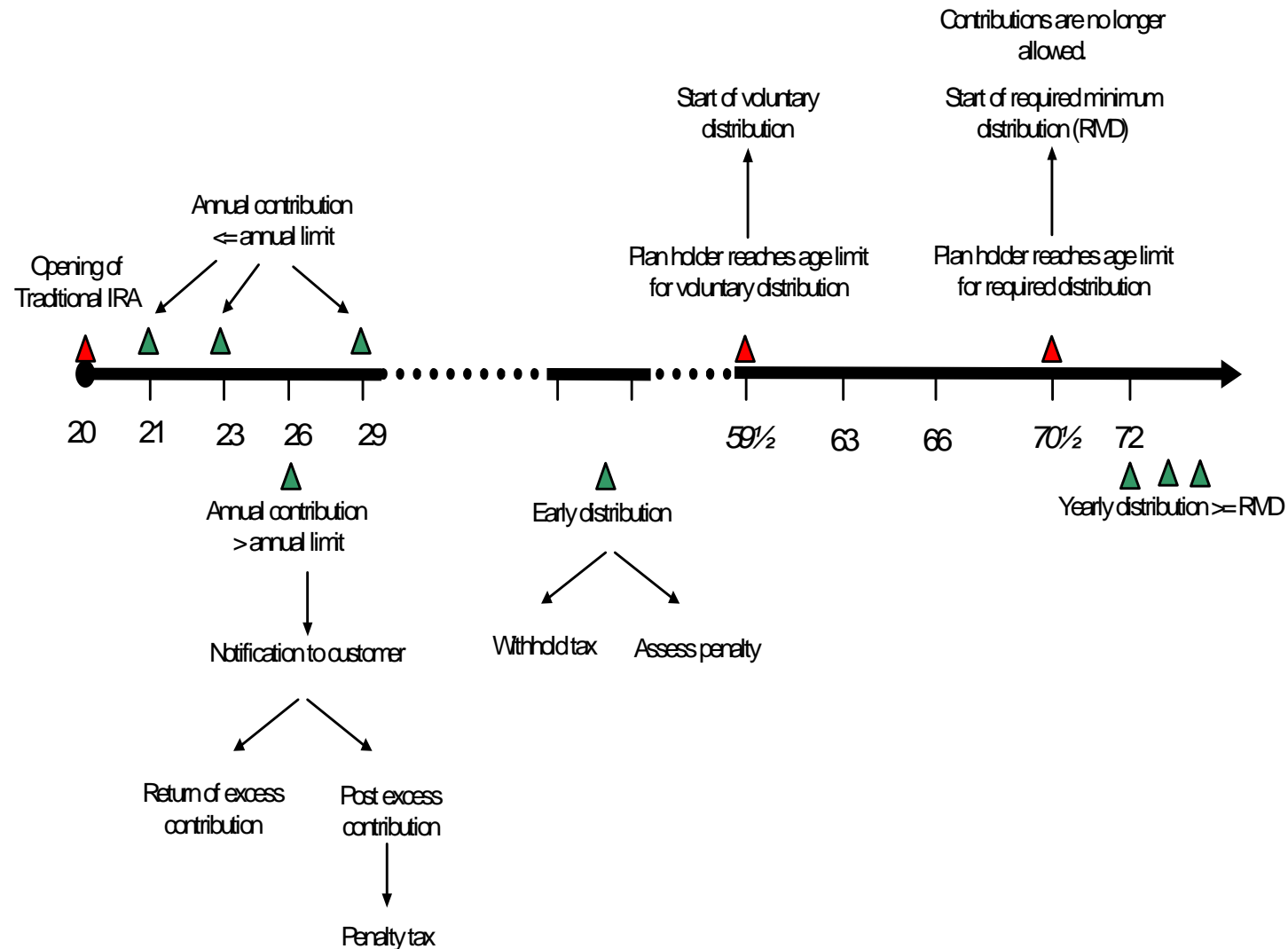
**Niveles de
Servicio**

- Buscar una relación de largo plazo, mediante la retención acorde al ciclo de vida del cliente
- Maximizar la lealtad del cliente e intermediarios, mediante la efectividad y el servicio en la operación
- Tener una visión del cliente de 360° que apoye a una oferta integral, asegurando la rentabilidad por cada fondo

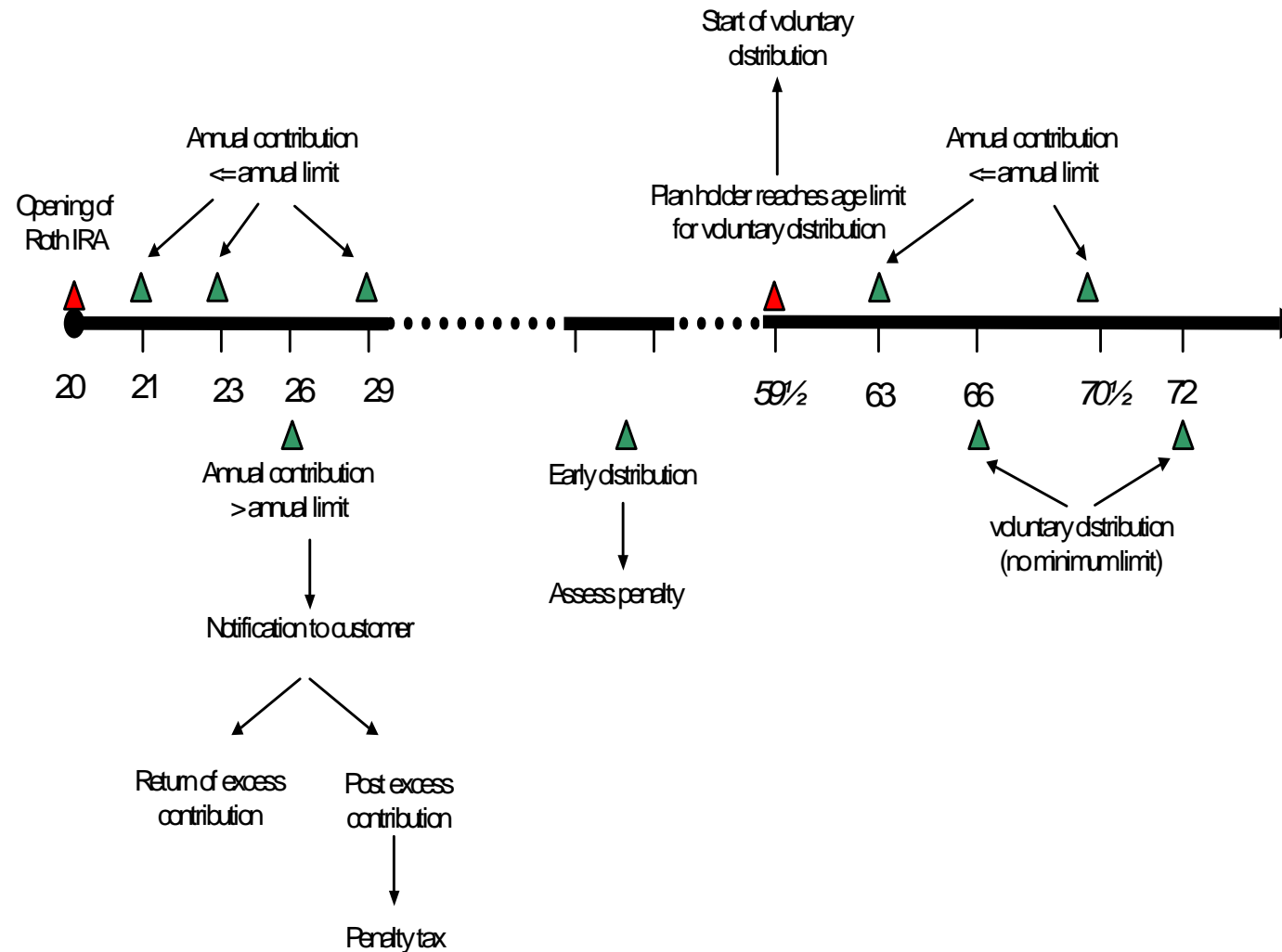
Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



Ejemplo: Ciclo de vida IRA Tradicional

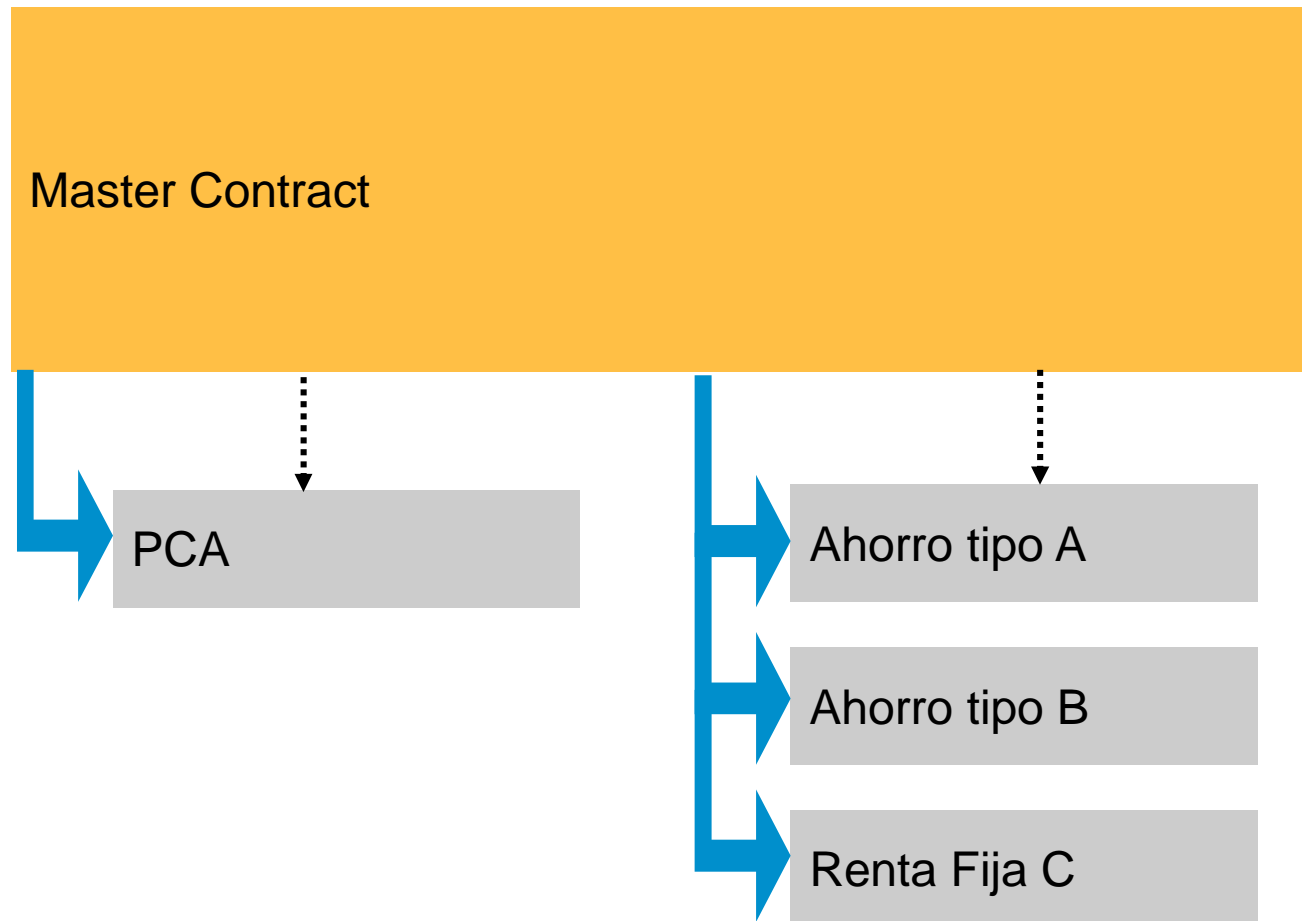


Ejemplo: Ciclo de vida ROTH IRA

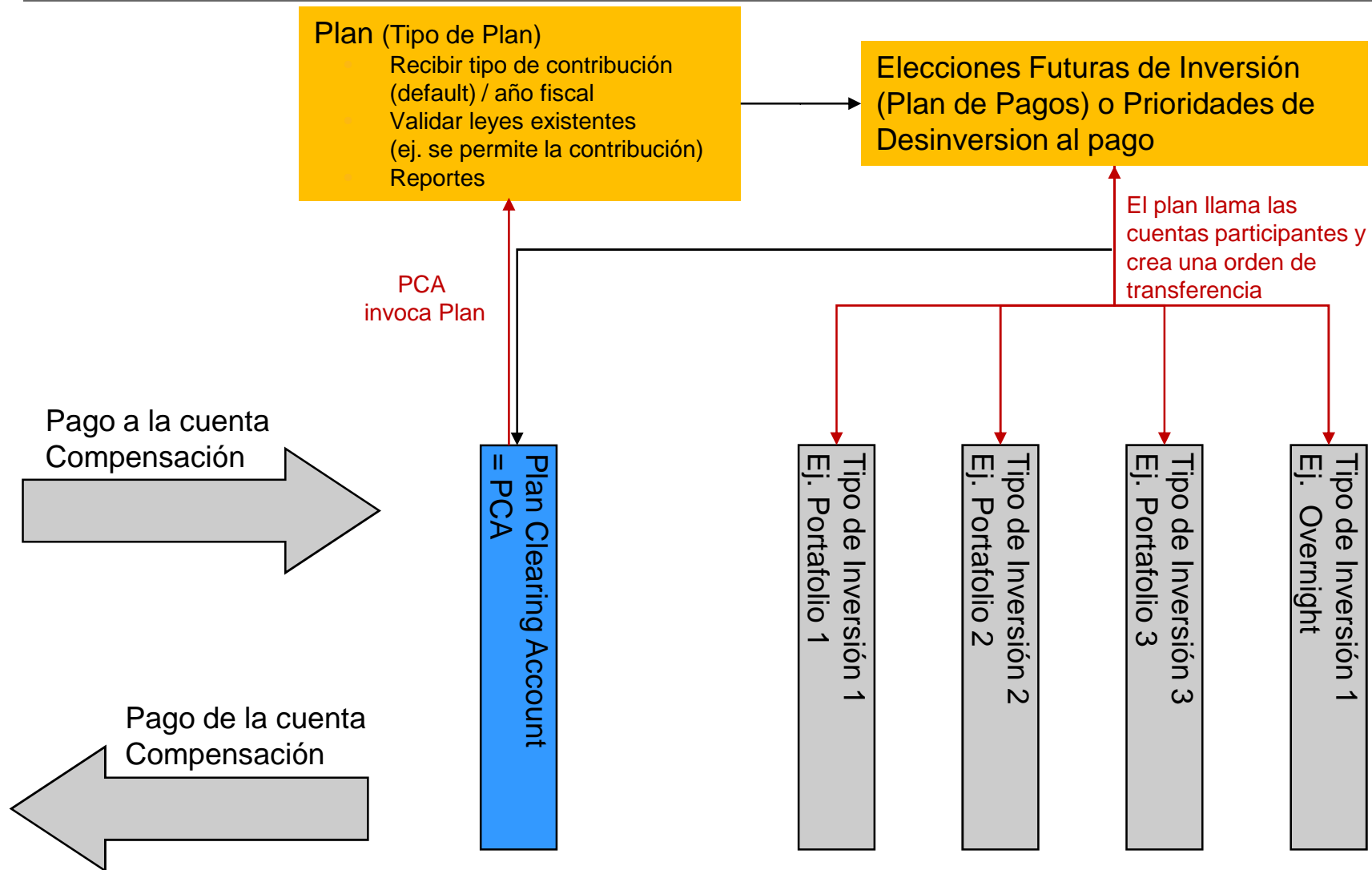


Payment Distribution and Monitoring

Master Contract y las cuentas de inversión



Plan Clearing Account (PCA) : Gestión Individual de Contribuciones



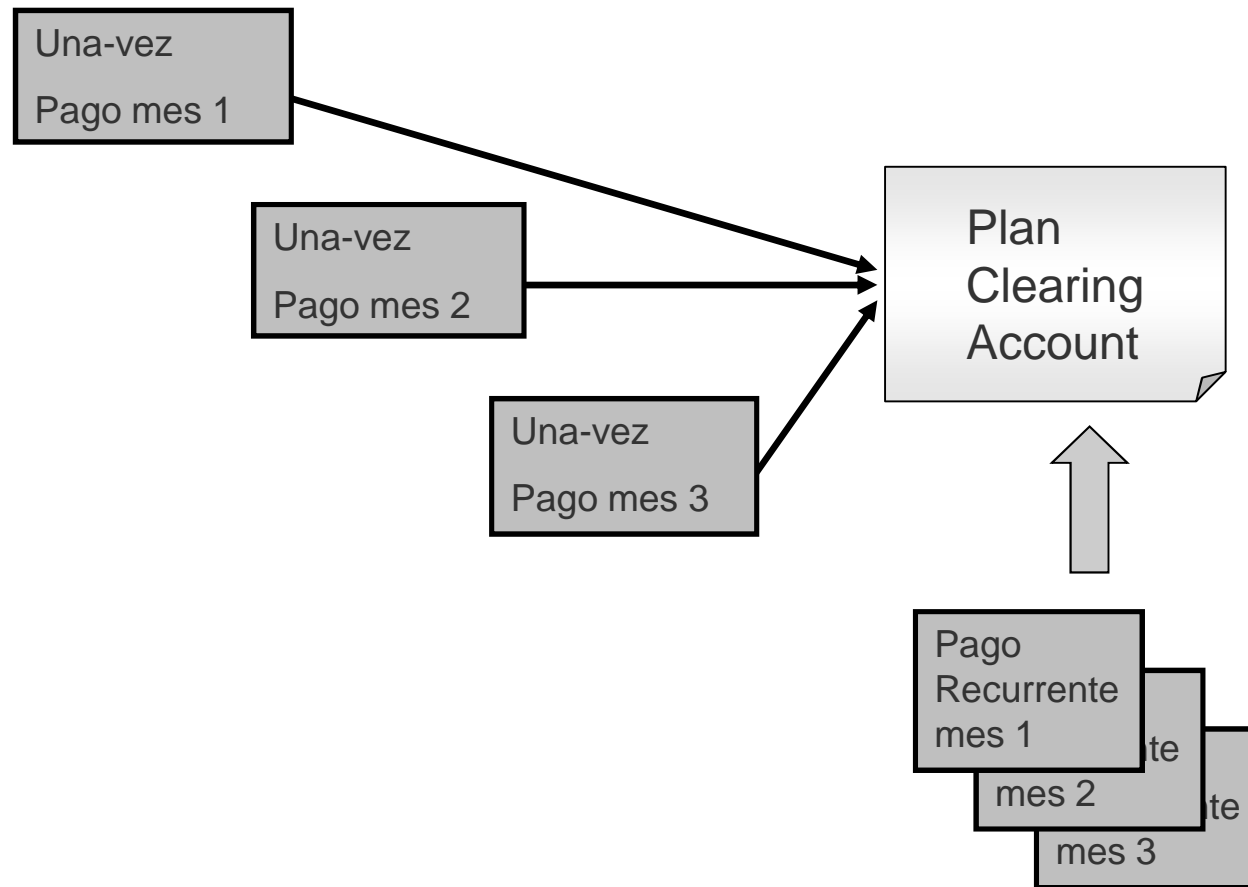
Controles de Monitoreo de Pagos

Se pueden controlar partidas para el registro de transacciones, que son controladas por reglas de monitoreo.

Algunas de las reglas estándar para:

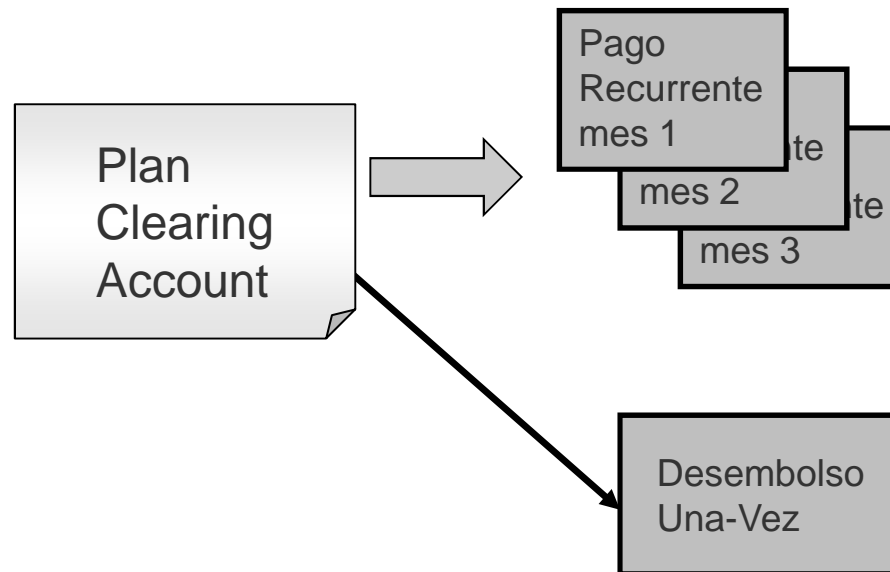
- **Límite anual de depósitos (aportes)**
- **Edad límite para aportes voluntarios (y retiros)**
- **Tipos de contribución posibles por plan**
- **Validación de año de contribución (gestión de certificados)**
- **Tipos de desembolsos habilitados por plan**
- **Número de años posteriores a la primera contribución antes del primer desembolso**
- **Depósitos de empleados únicamente**
- **Edad máxima para depósitos en cuenta**
- **Reglas propias del negocio**

Pagos: Contribuciones



Soporta contribuciones individuales o recurrentes.

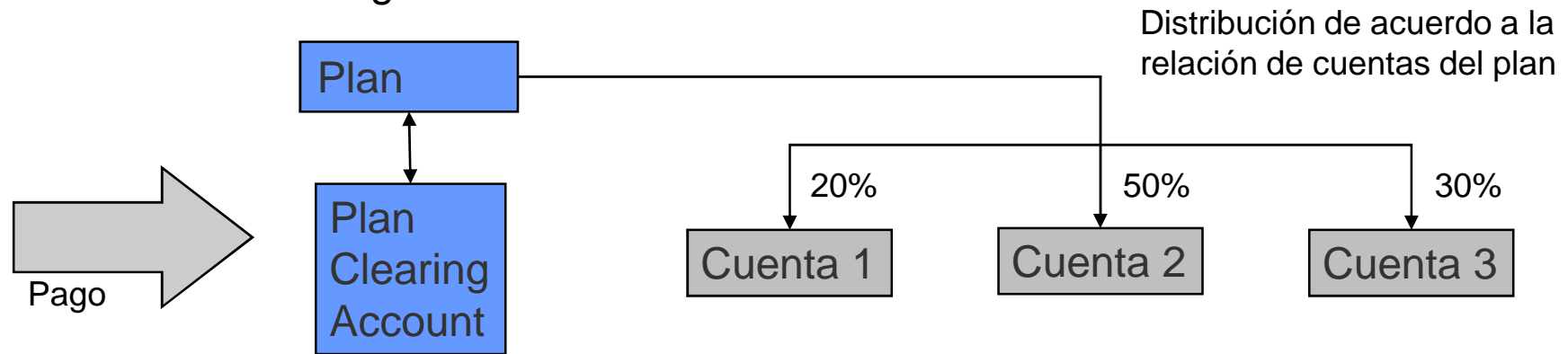
Pagos: Distribuciones



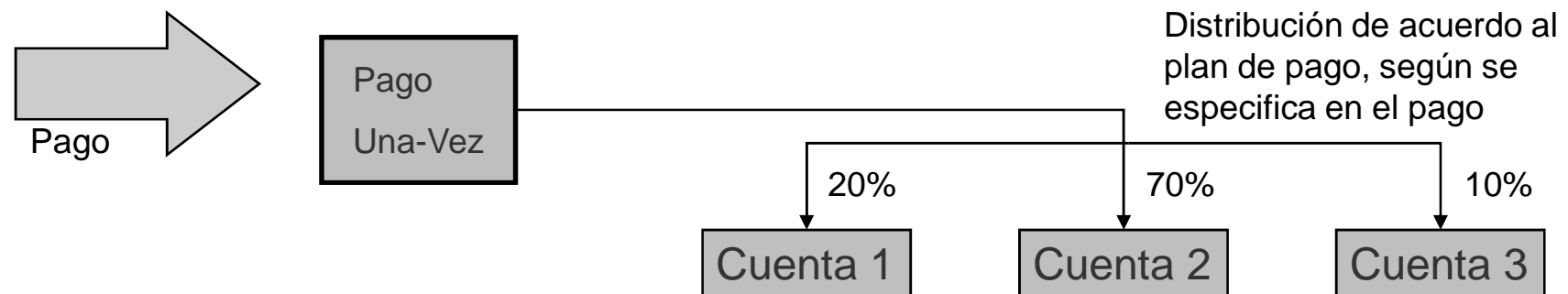
Soporta pagos individuales o recurrentes.

Contribuciones con y sin Acuerdo de Pagos

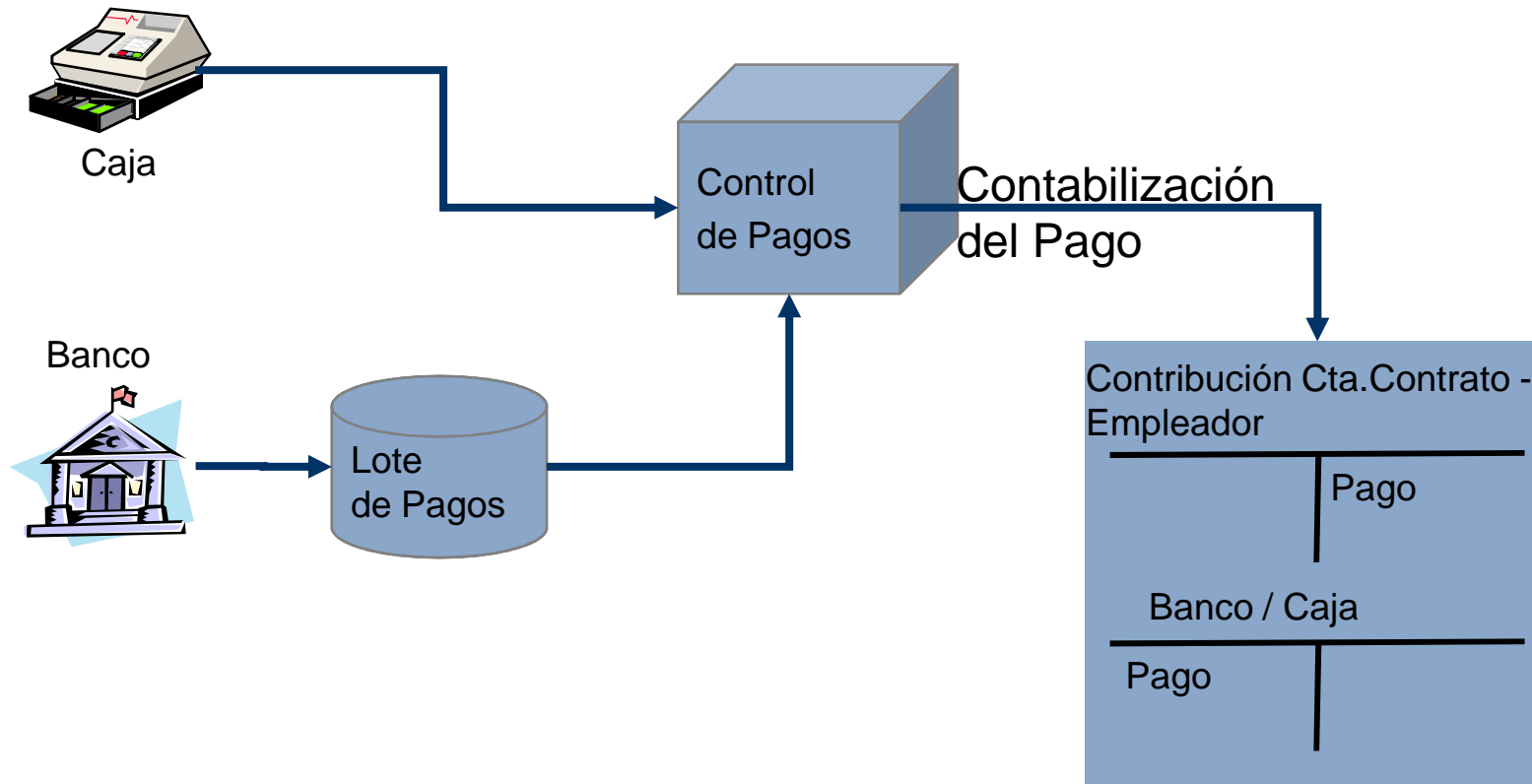
Sin Acuerdo de Pagos



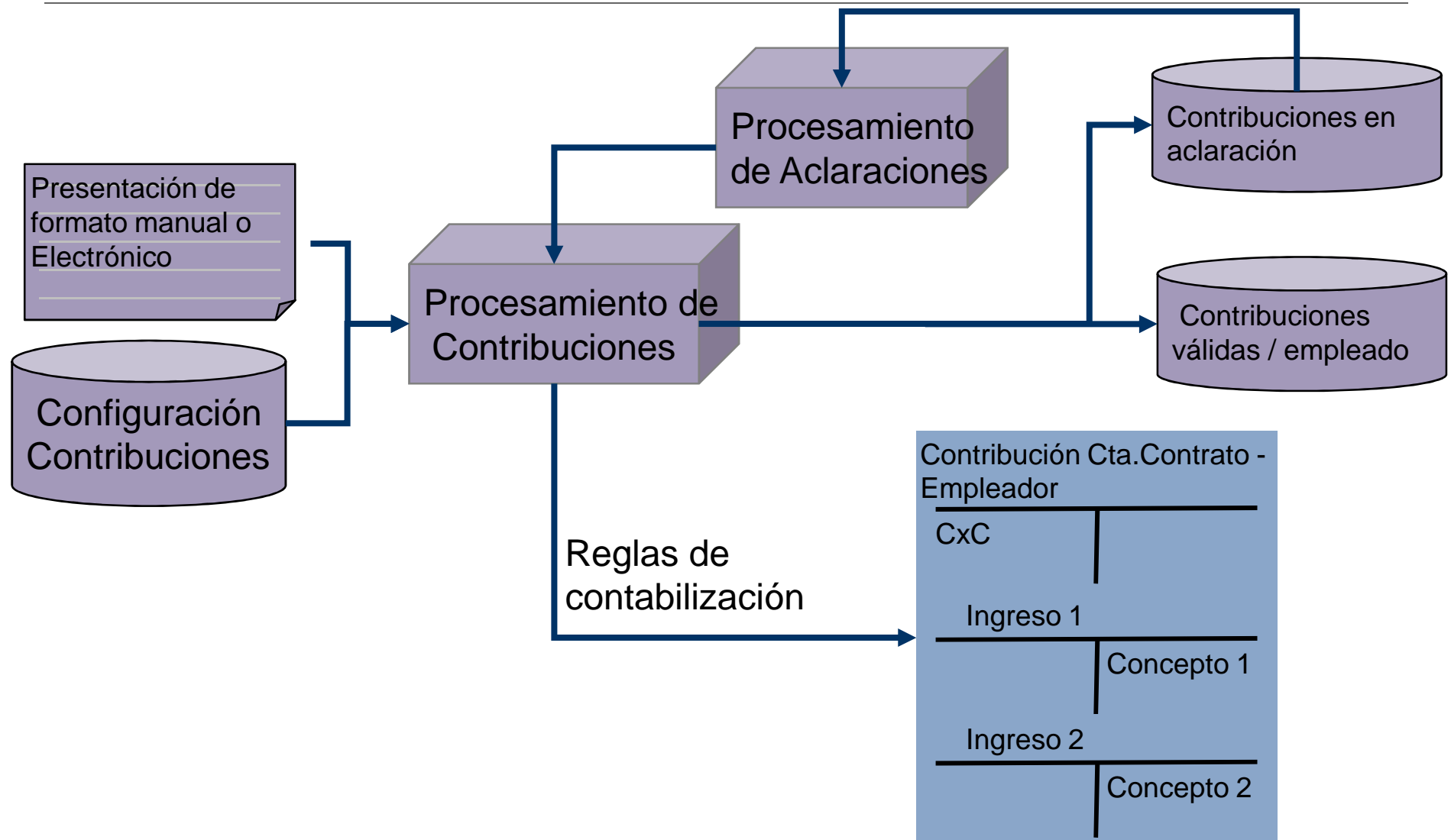
Con Acuerdo de Pagos



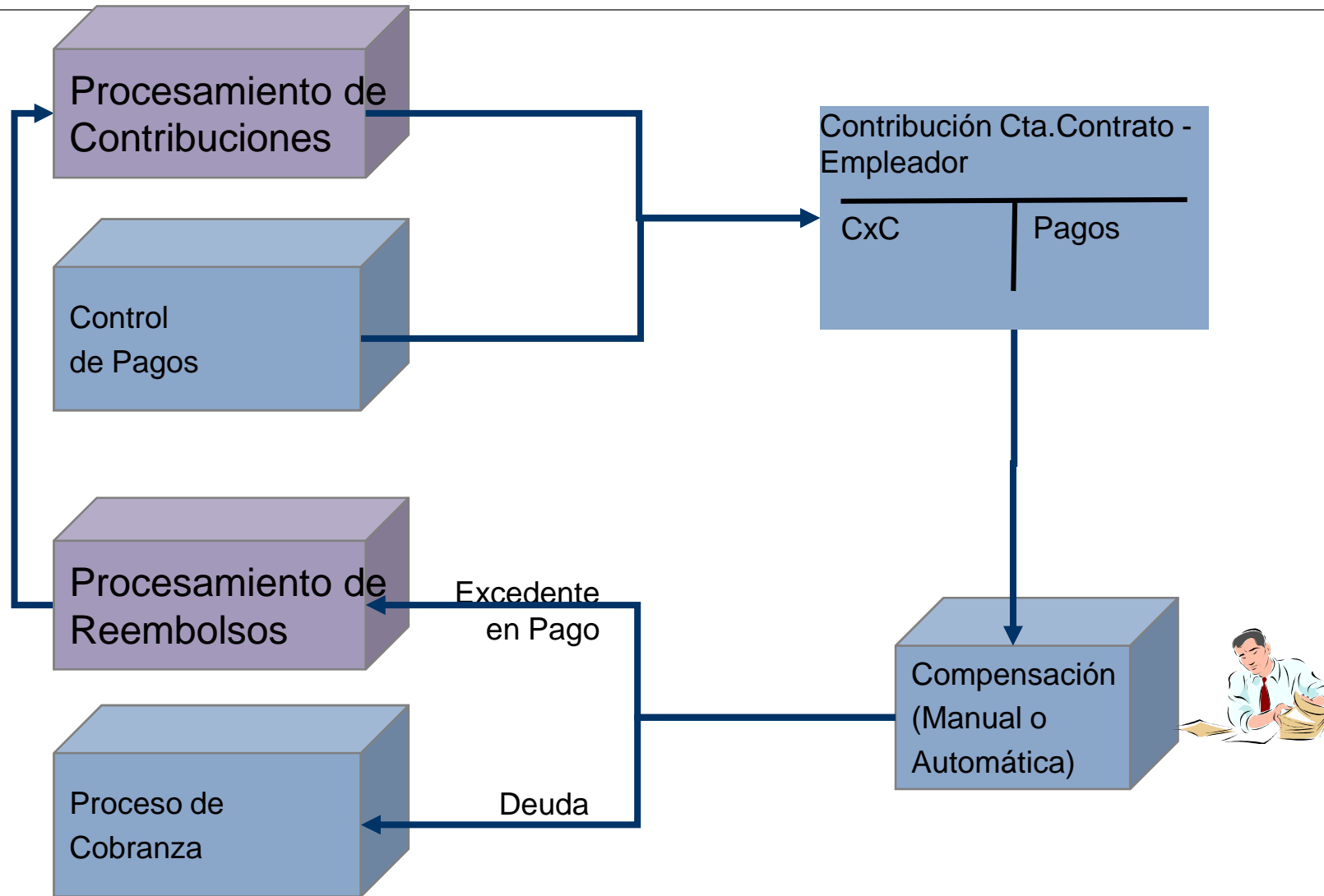
Contribuciones – Incoming Payments



Contribuciones



Contribuciones – Compensación



Postings: Separación de Data para Plan de Inversión

Info 1: Efectivo 1000 para una IRA

Info 2: 1000 para el plan No: 123 Routing No XYZ

Info 3: El valor de 1000 Plan No 123

hace la compra en el fondo según la distribución proporcional:

4711: 200

4712: 300

4713: 500

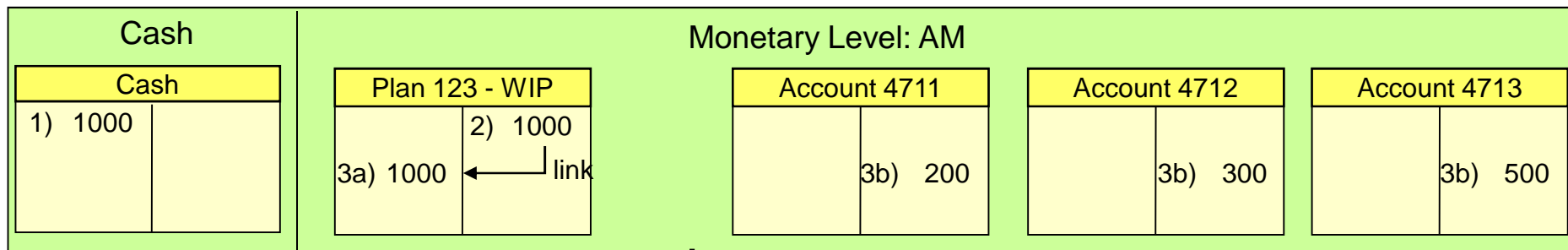
Plan Level: Plan Information File

Plan 123 Contribución 1000 Año Impositivo 2011

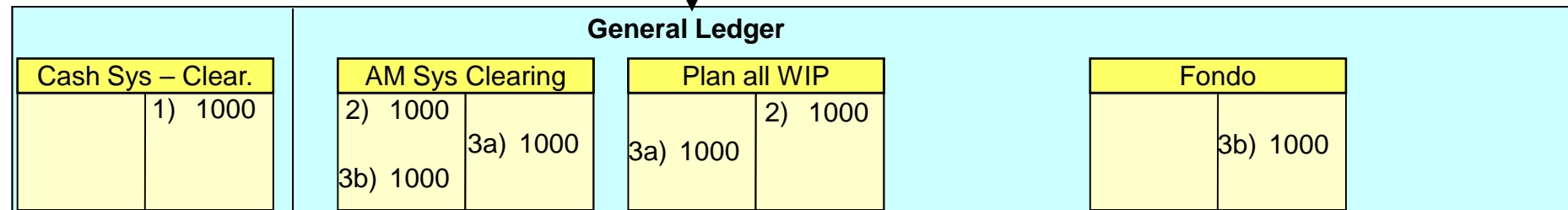
(Pos 1: 200 cuenta 4711)

(Pos 2: 300 cuenta 4712)

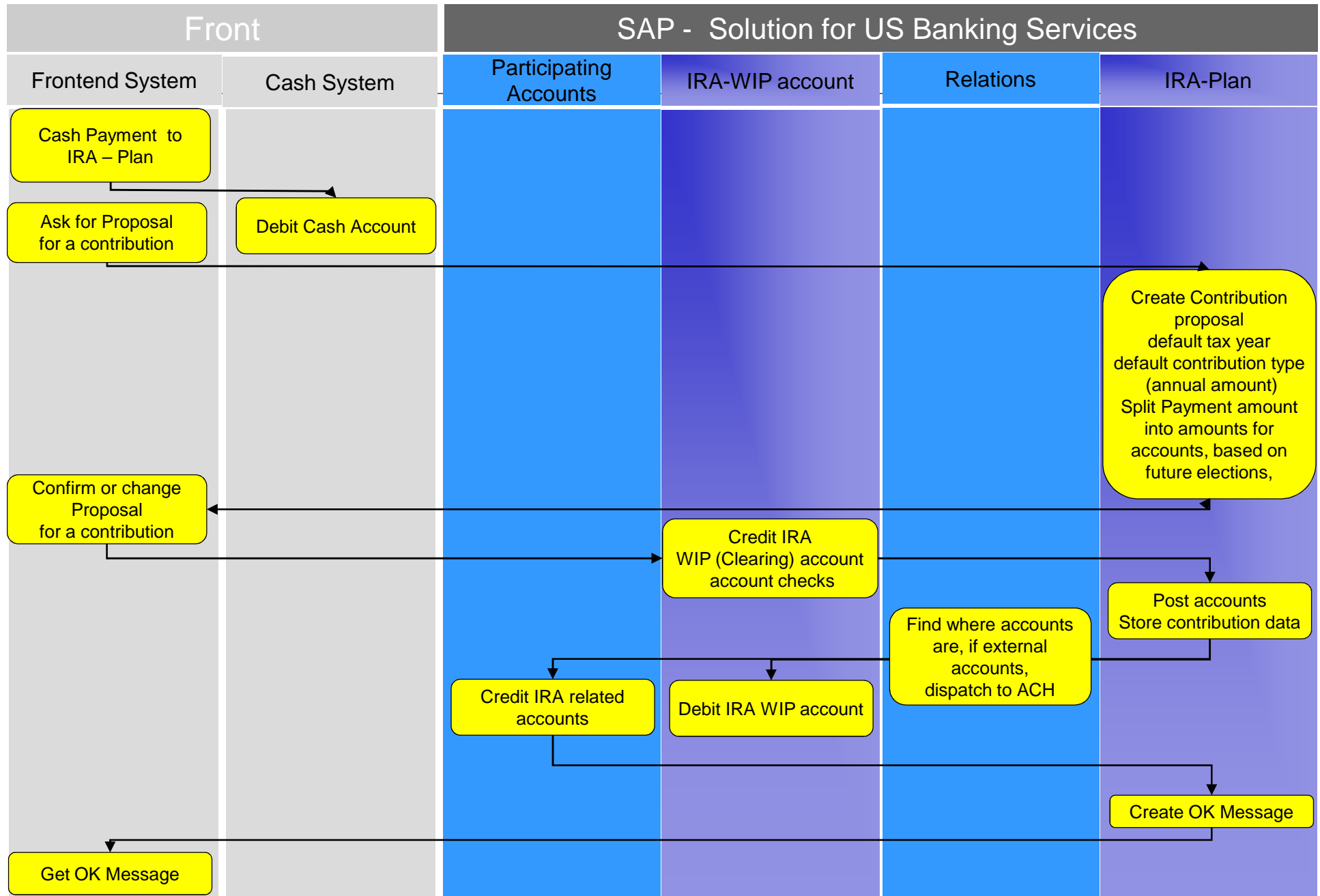
(Pos 3: 500 cuenta 4713)



↓ GL - Transfer



Posteos: Flujo de datos IRA



Postings: Distributions with 10% tax

Info 1: Efectivo 900 (Valor Neto) de la IRA

Info 2: Se solicitan 1000 del Plan No: 123 Routing No XYZ

Info 3: El valor Bruto del Plan No 123 debe ser retirado de tres fondos diferentes:

4711: 200

4712: 300

4713: 500

Plan Level: Plan Information File

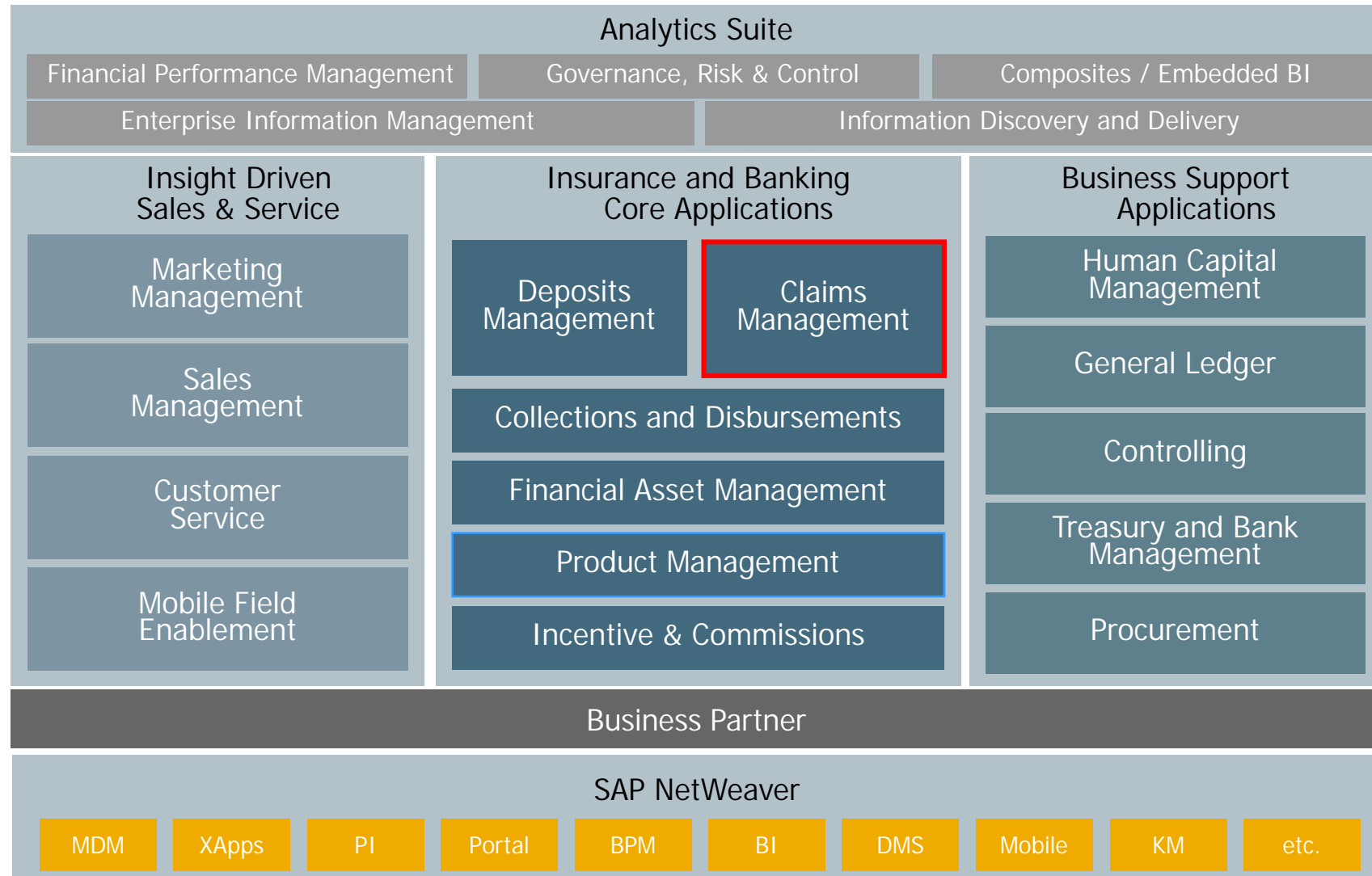
Plan 123 Distribution 1000 Regular tax year 2004
(Pos 1: 200 account 4711)
(Pos 2: 300 account 4712)
(Pos 3: 500 account 4713)

Cash		Monetary Level: AM											
Cash		Plan 123 - WIP				Account 4711		Account 4712		Account 4713			
	1) 900	2) 900	link										
		2a) 100		3a) 1000		3b) 200		3b) 300		3b) 500			

↓ GL - Transfer

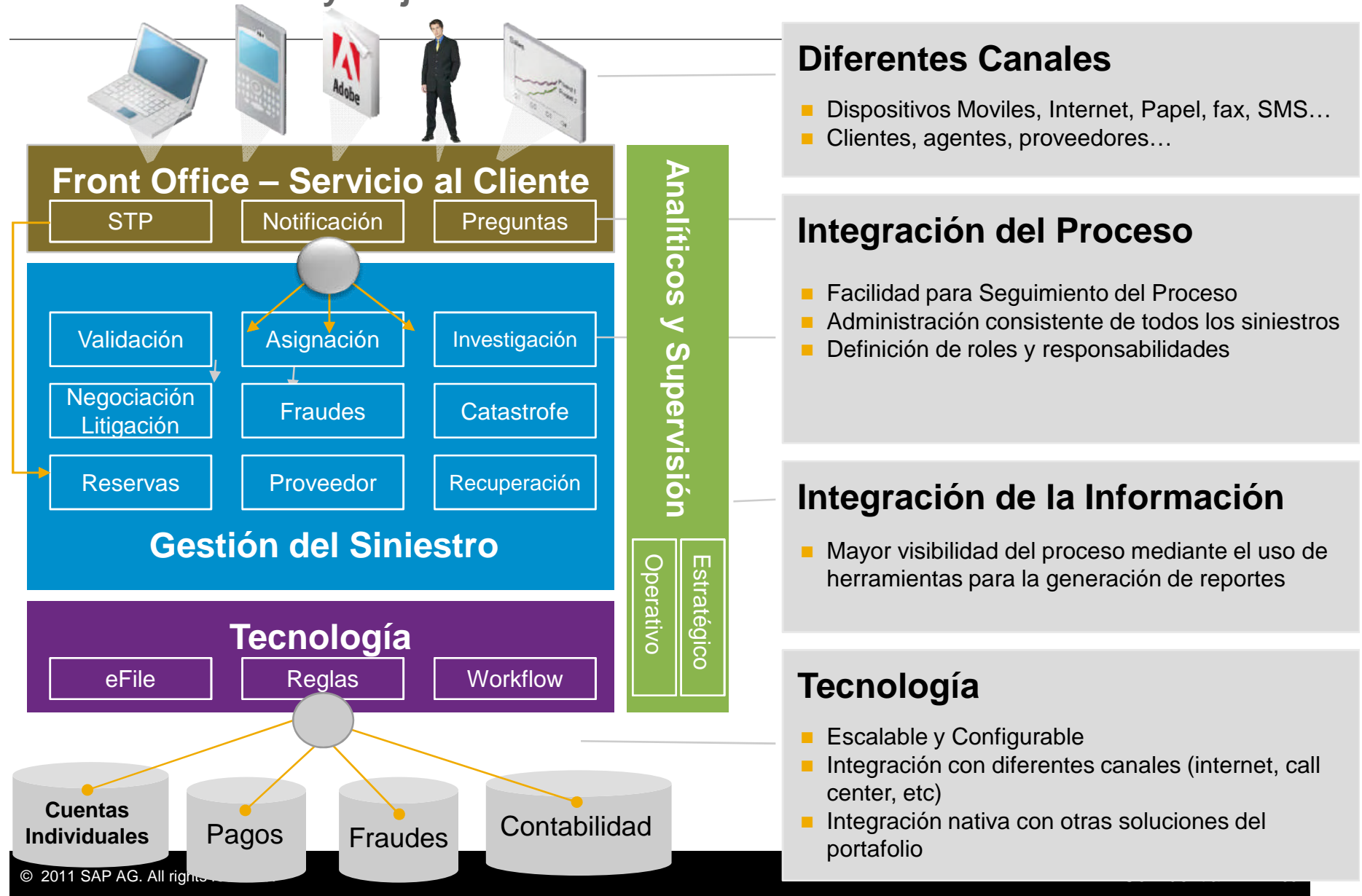
General Ledger											
CashSys – Clear.		AMSys Clearing				Plan all WIP		Payables		Payables TAX	
1) 900			2) 900			2) 900					
		3a) 1000				2a) 100	3a) 1000				2a) 100
			3b) 1000					3b) 1000			

Portafolio SAP para Administradoras de Fondos

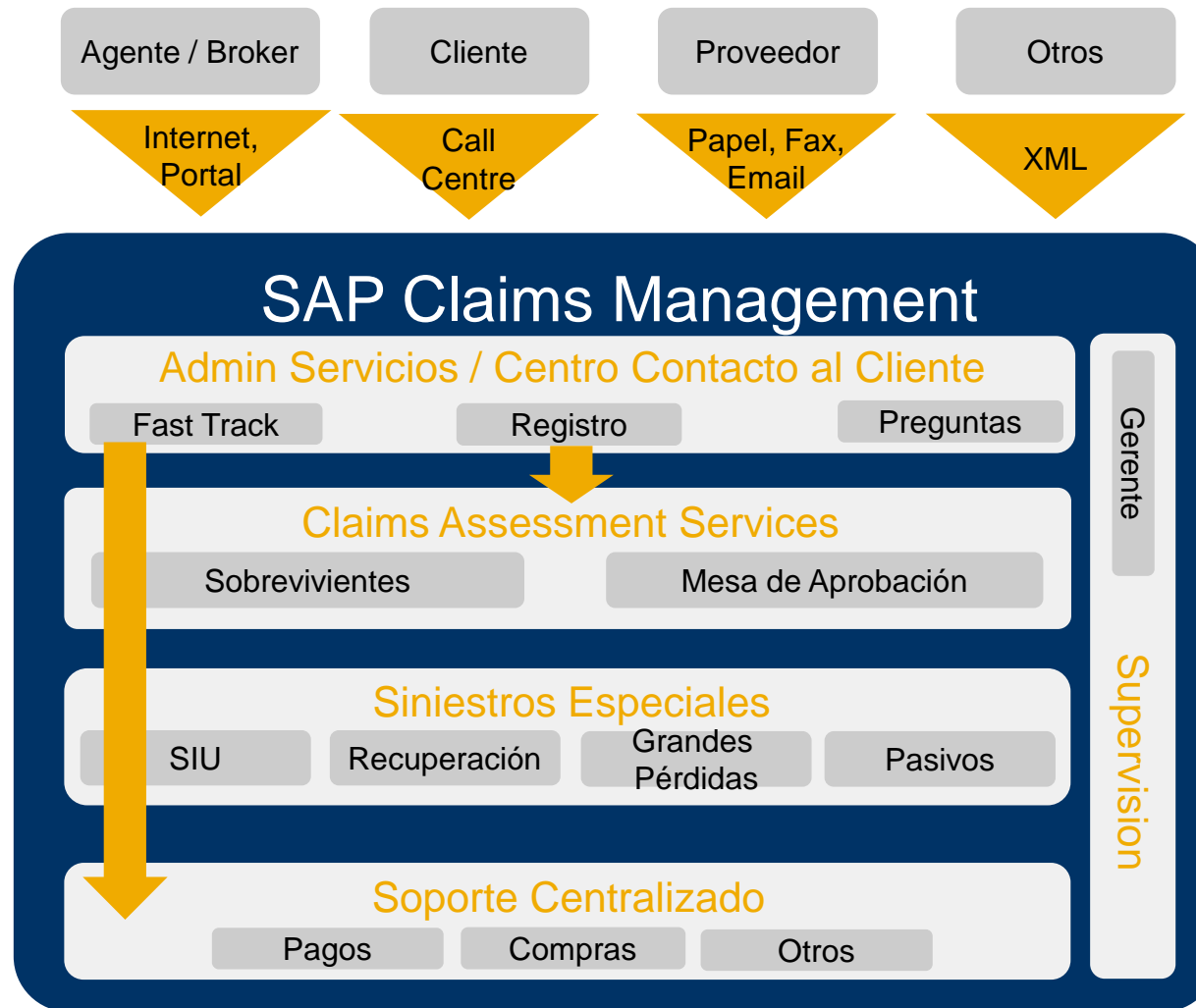


SAP Claims Management

Control de Costos y Mejora del Servicio al Cliente

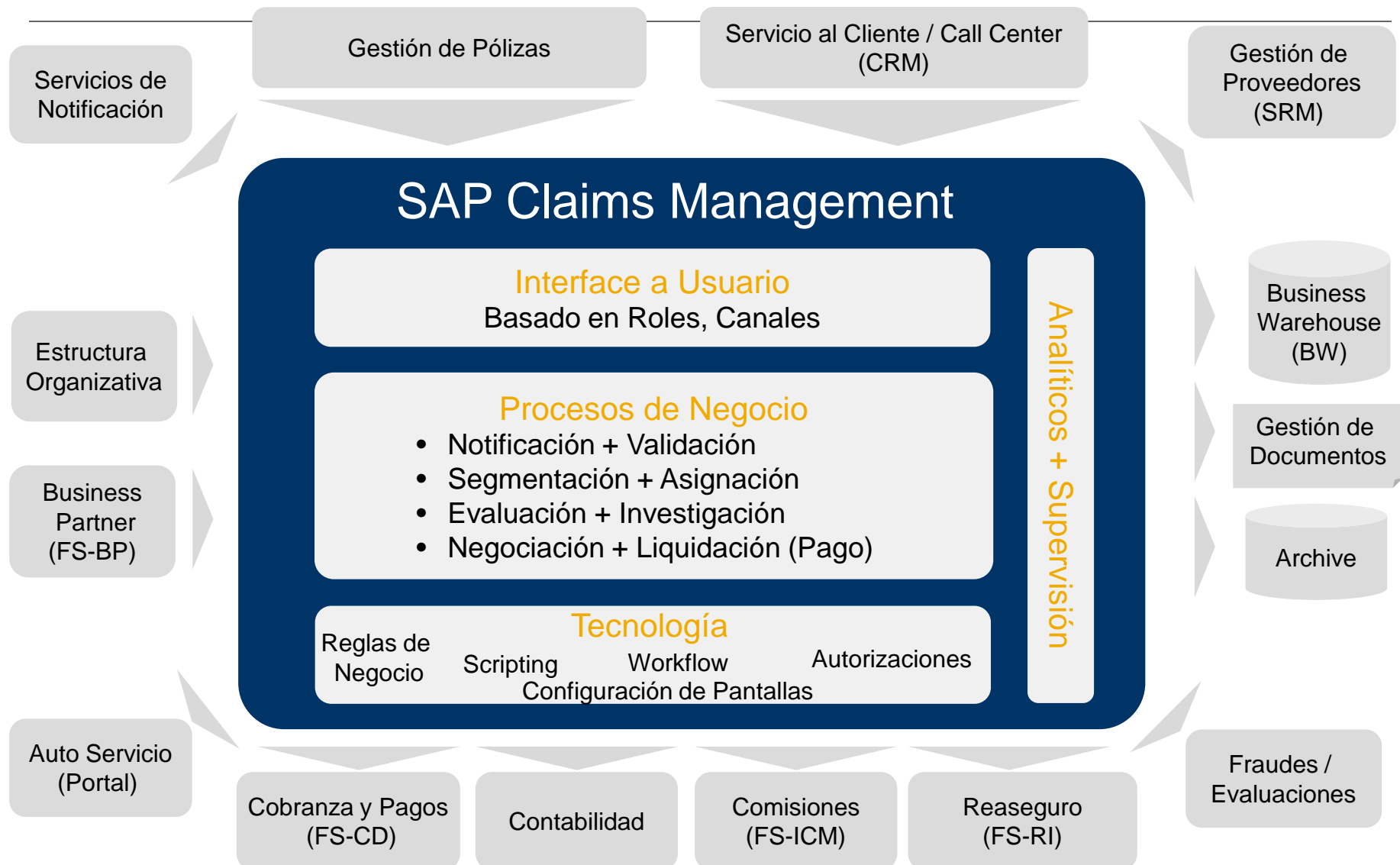


SAP Claims Management

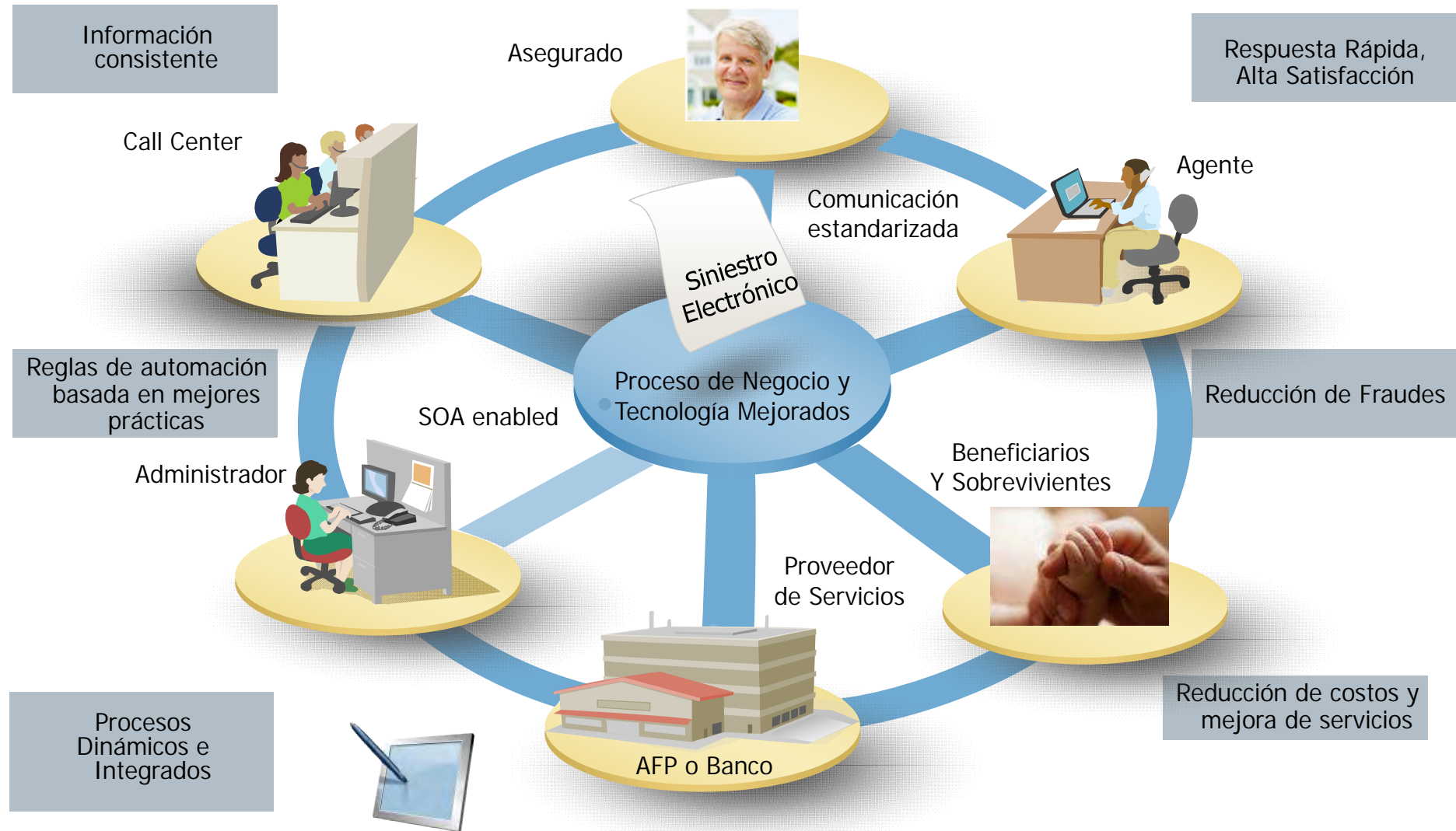


SAP Claims Management

Arquitectura de SAP Claims Management



SAP para Administradores de Fondos



Registro y administración de Siniestros

Rol: Gestor de Siniestros

Se registra el Beneficio y se controlan los eventos por rol


Se visualiza estatus:

- Actores
- Objetos
- Validaciones (reglas)
- Póliza
- Incidente(s)
- Sub-siniestros
- Pagos
- Cálculo de Reservas

Se visualiza estatus:

- Actores
- Objetos
- Validaciones (reglas)
- Póliza
- Incidente(s)
- Sub-siniestros
- Pagos
- Cálculo de Reservas

Claims – Centro de Interacción Web



Interaction Center SAP

Peter Miller

Accept Reject Hold Retrieve Hang Up Transfer Warm Transfer Consult Conference Toggle End Dial Pad

Claim Notification Back

Back Cancel Next

1 Start 2 Data capture 3 Participants 4 Payment 5 Confirmation

Contract data

Contract no.: MOTOR_01 ☐ Auto private

Policy holder: Peter Miller / London

Begin: 01.01.2007 End: 31.12.2010

Exhibit: 01.01.2007 Last Changed: 01.01.2008

Change type:

ClaimFree Disc.: ClaimFree Disc.: 000

Insured Objects

Insured Car: HD MM 2041 //

Claim data

Owner:

Reported by:

Details about origin of loss

Questions for Origin of Loss

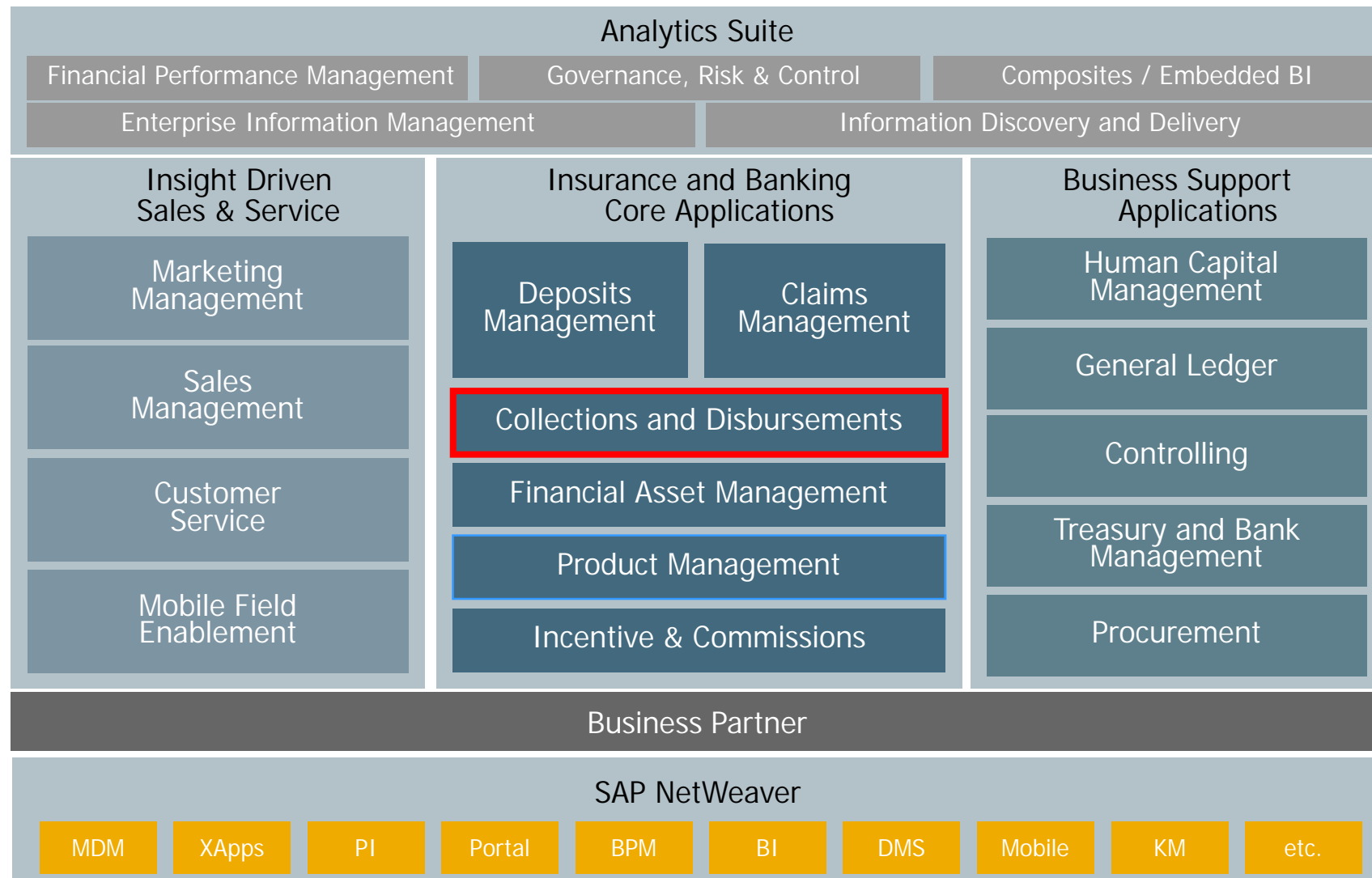
Are or were the police present

Selection *	Answer
<input type="checkbox"/>	Yes, police report was created.
<input checked="" type="checkbox"/>	No, police report was not created.

Back Next

Back Cancel Next

Portafolio SAP para Administradoras de Fondos

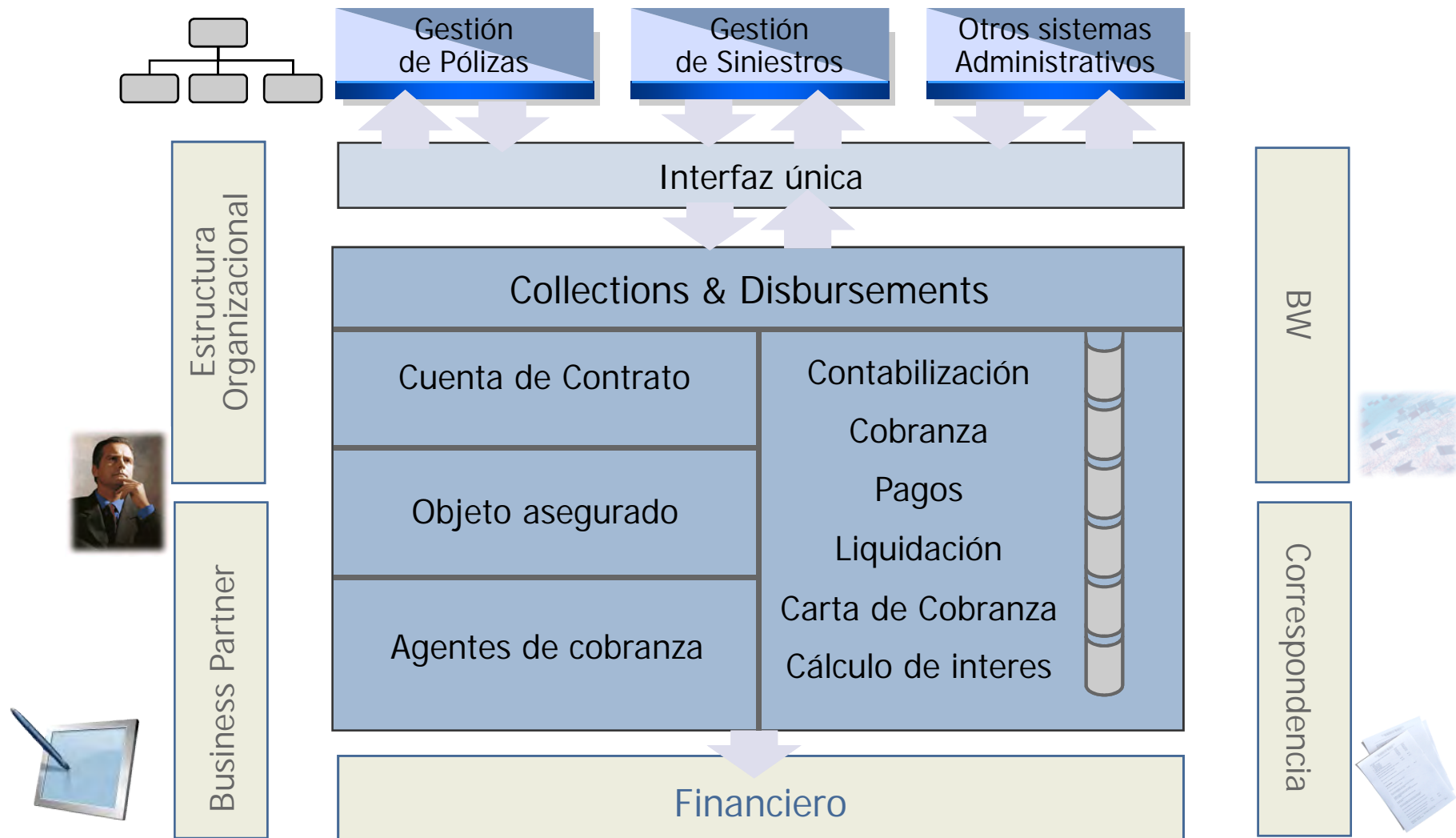


SAP para Fondos de Pensiones

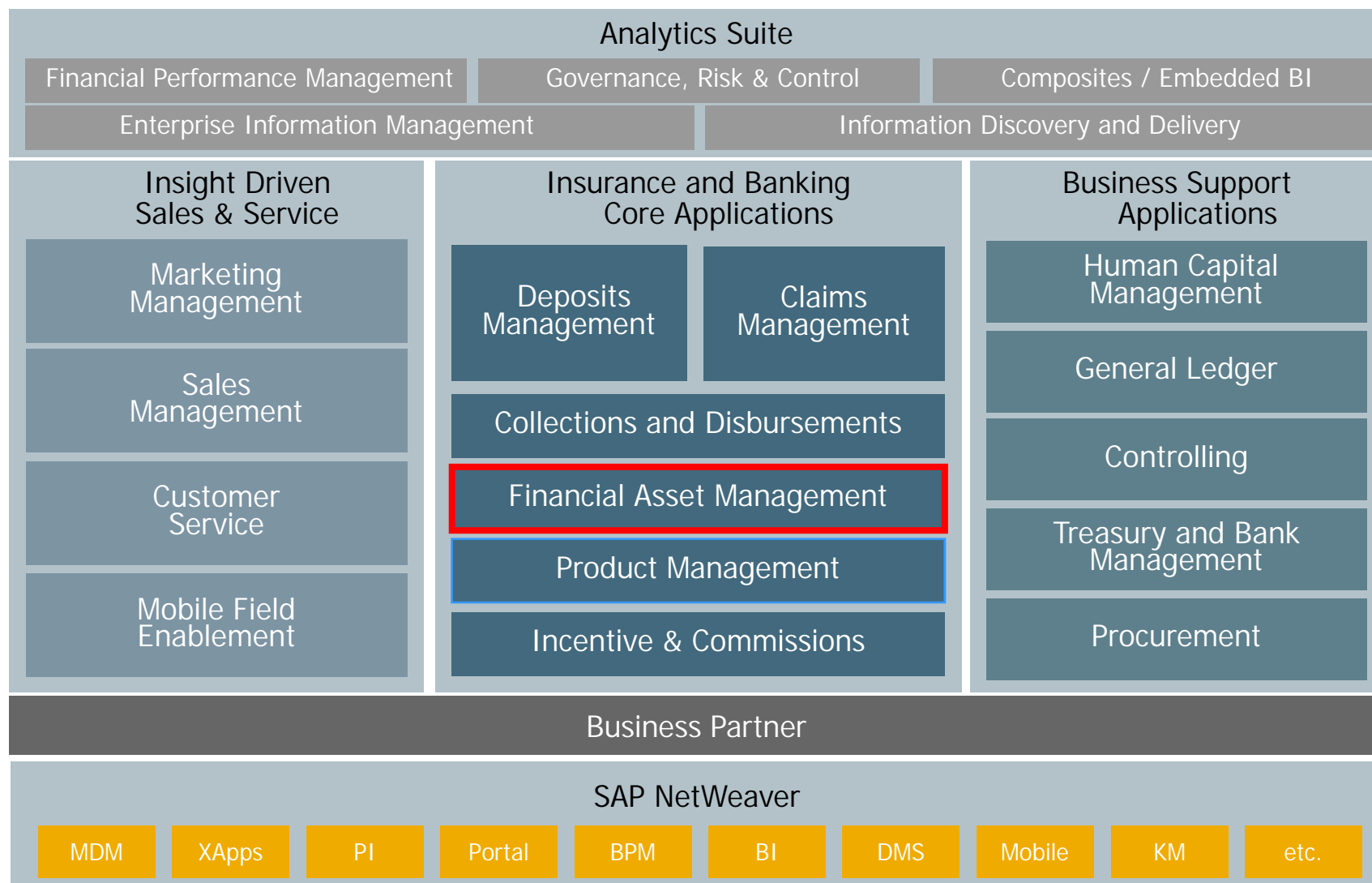
Collections & Disbursements – Proceso



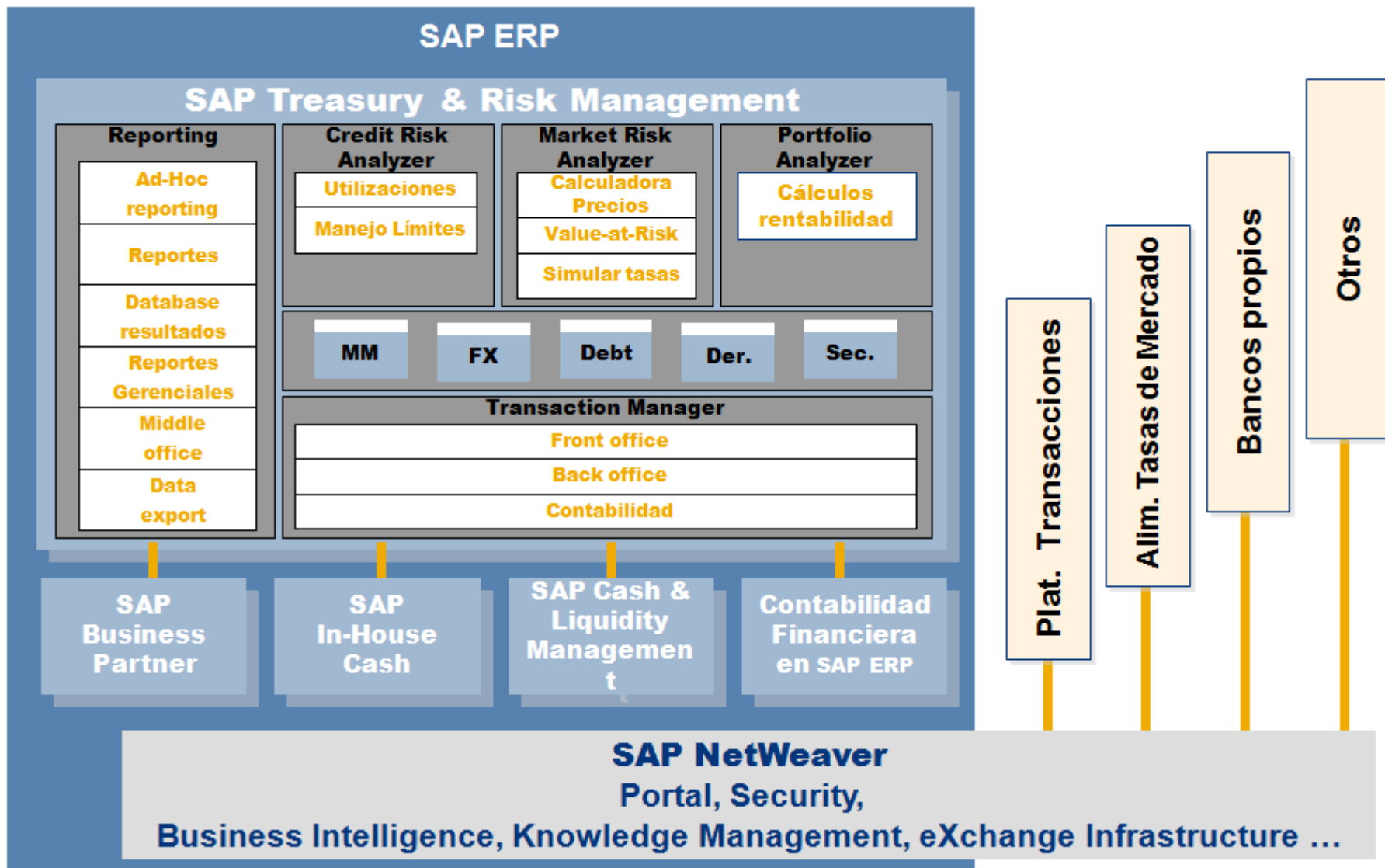
SAP Collections & Disbursements – Generalidades



Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



SAP TRM - Arquitectura



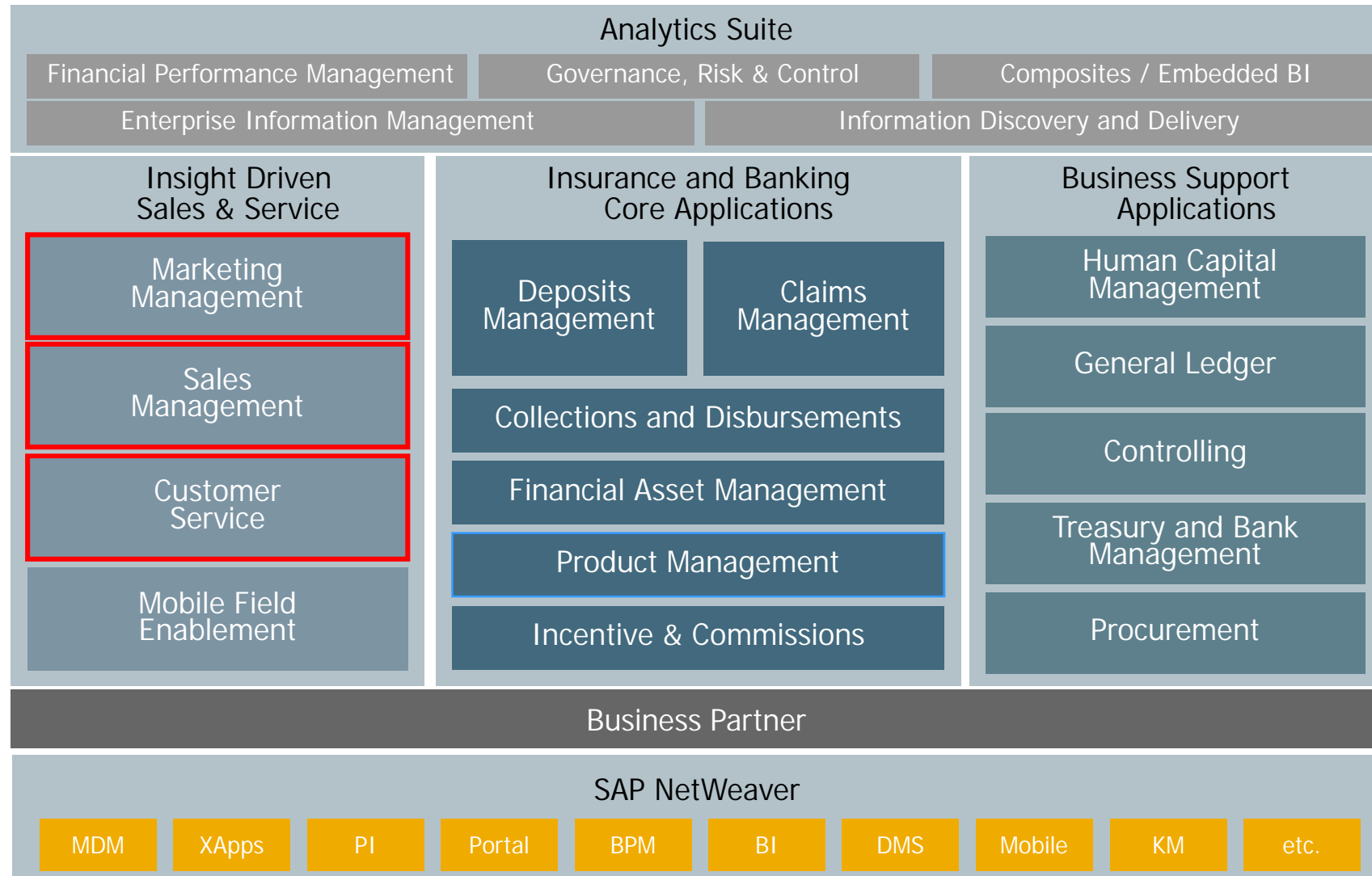
SAP TRM – Procesos de Negocio



SAP TRM – Instrumentos Soportados (Activos y Pasivos)

Money Market	Foreign Exchange	Debt Management	Interest & Equity Derivatives	Securities (Investments)	Commodities
Fixed-term deposits (e.g., overnight deposits at notice) Commercial paper Repo Floating rate Any cash flows	Spot Forward Swap Vanilla options Barrier options (single and double) Compound options Average rate options Basked options Futures Exchange-traded options	Issued bonds* Fixed/floating/zero interest Bullet repayment/ with repayment/ ABS structures Fixed rate loans Floating rate loans Annuity loans Commercial Paper Facilities Bilateral Syndicated*	Cap Floor FRA Swaps Payer/Receiver Fixed/Basis Exotics (e.g., roller coaster) OTC options Security Swaption IRG Futures Exchange traded options	Bonds ABS /MBS / CMO* Index-linked bonds Dual currency bonds Drawable bonds Warrant Bonds Stocks Shareholdings Subscription rights Investment certificates Repo/reverse Repo Security lending*	Futures Forwards Traded Options
Transaction Manager					
Market Risk Analyzer					
Credit Risk Analyzer					
Portfolio Analyzer					
Reporting					

Portafolio SAP para Administradoras de Fondos



Funcionalidad de Marketing en SAP CRM



Cliente

Correo
directo

Interaction
Center

Internet / e-
mail

Ventas
directas

Socios de
Negocio

Agentes
Externos

Sucursales

Wireless

Funcionalidad de Marketing en SAP CRM

Mkt. Administración
de recursos

Planeación
Estratégica

Costos y
Presupuestos

Administración de
Marca

Segmentación /
Administración de
Listados

Importación de
Listas Externas

Segmentos y
Administración de
Listas

Atributos de
Marketing

Administración de
Campañas

Ejecución en
Multicanal

E-marketing

Marketing de
Relacionamiento

Administración de
Oportunidades

Generación de
Oportunidades

Calificación de
Oportunidades

Distribución de
Oportunidades

Administración de la
Lealtad

Administración de
Programas

Manejo de reglas de
Recompensas

Manejo de
Membresías

Analíticos de Marketing

Análisis
Predictivo

Medidas y
Reportes

Análisis de
Clientes

Pronóstico y
Planeación

Optimización y
Refinamiento

Análisis de
Producto

Funcionalidad de Ventas en SAP CRM



Cliente

Correo
Directo

Call
center

Página en
Internet

Ventas en
Campo

Agentes
Externos

Sucursales

Puntos de
Venta

Dispositi-
vos Móviles

Funcionalidad de Ventas de SAP CRM

Plan

Planeación de
Ventas

Planeación de
Incentivos

Pronósticos de
Venta

Alineación de
Cuotas

Análisis Avanzado

Metas

Generación de
Prospectos

Administración de
Territorio

Segmentación

Modelos de
Relacionamiento

Administración de
Actividades

Calificación

Oportunidades

Procesos de Venta

Metodologías

Propuestas

Modelaje de
Influenciadores

Cierre

Cotizaciones

Precios

Contratos

Configuración

Captura de
Órdenes

Medición

Reporteo
Operacional

Análisis y
Simulación

Compensaciones

Desempeño de
Pipeline

Alcances de Cuota

Multiple Opciones de Uso Estratégico

Portales de Venta

Ventas Móviles

Televentas

E-selling

Ventas Soluciones
bajo Demanda

Funcionalidad de Servicio en SAP CRM



Cliente

Correo
Directo

Interaction
center

Web y
e-mail

Servicio en
Campo

Socios de
Servicio

Sucursales

SAP CRM: Funcionalidad de Servicio

Manejo de Contratos de Servicio

Acuerdos de nivel de Servicio

Validación de Contratos

Contratos basados en Uso

Quejas y Devoluciones

Administración de la base de Conocimiento

Proceso de Quejas y Devoluciones

Integración con Manejo Almacenes

Manejo de Casos

Manejo de Canales

Proceso de Casos

Proceso de Actividades

Manejo de Cuentas y Productos

Cuentas

Proceso de Base Instalada

Integración con Back End

Manejo de Reclamos

Registro de Productos y Garantías

Proceso de Reclamos

Chequeo de Reclamos

Planeación de Recursos

Agendamiento de Citas

Asistencia y Disponibilidad

Integración con Terceros

Analíticos de Servicio

Analíticos de Contratos de Servicio

Analíticos de Quejas y Devoluciones

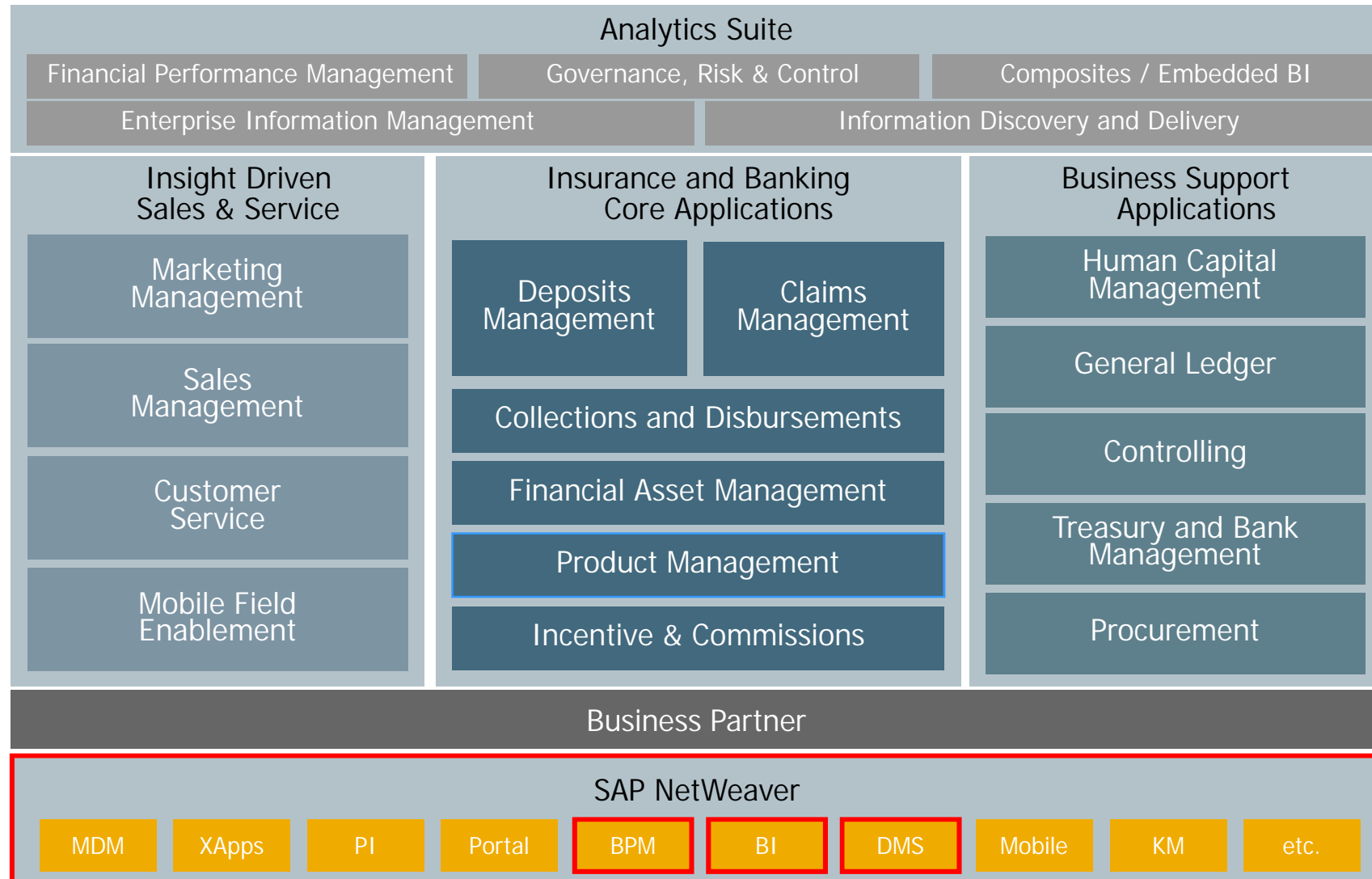
Analíticos de Manejo de Casos

Analíticos de Base de Clientes y Productos

Analíticos de Reclamos

Analíticos de Planeación de Recursos

Portafolio SAP para Administradoras de Fondos

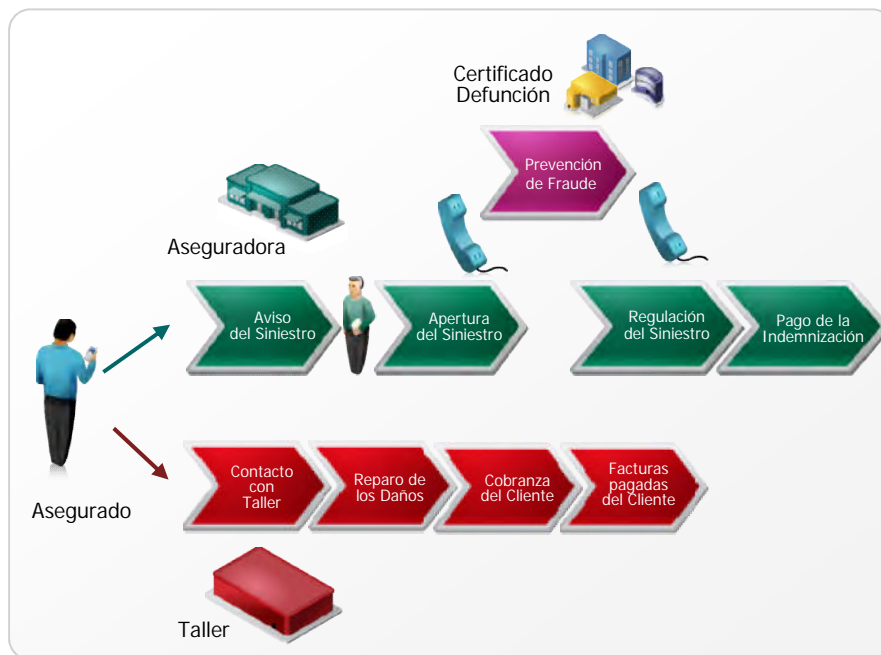


Business Process Platform

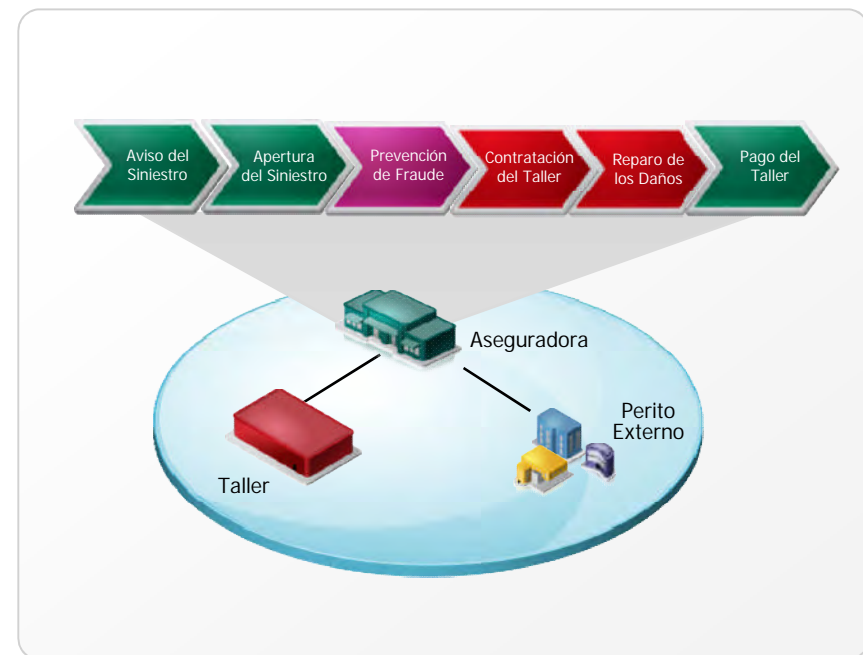
Agilidad para transformar sus redes de negocio

- Aumento de la oferta de servicios para clientes e socios de negocio;
- Mejora del nivel de satisfacción de clientes e socios de negocio y reducción de tareas manuales;
- Conexión ágil e simples con proveedores de servicios e mejora de sus procesos e modelos de negocio.

Antes

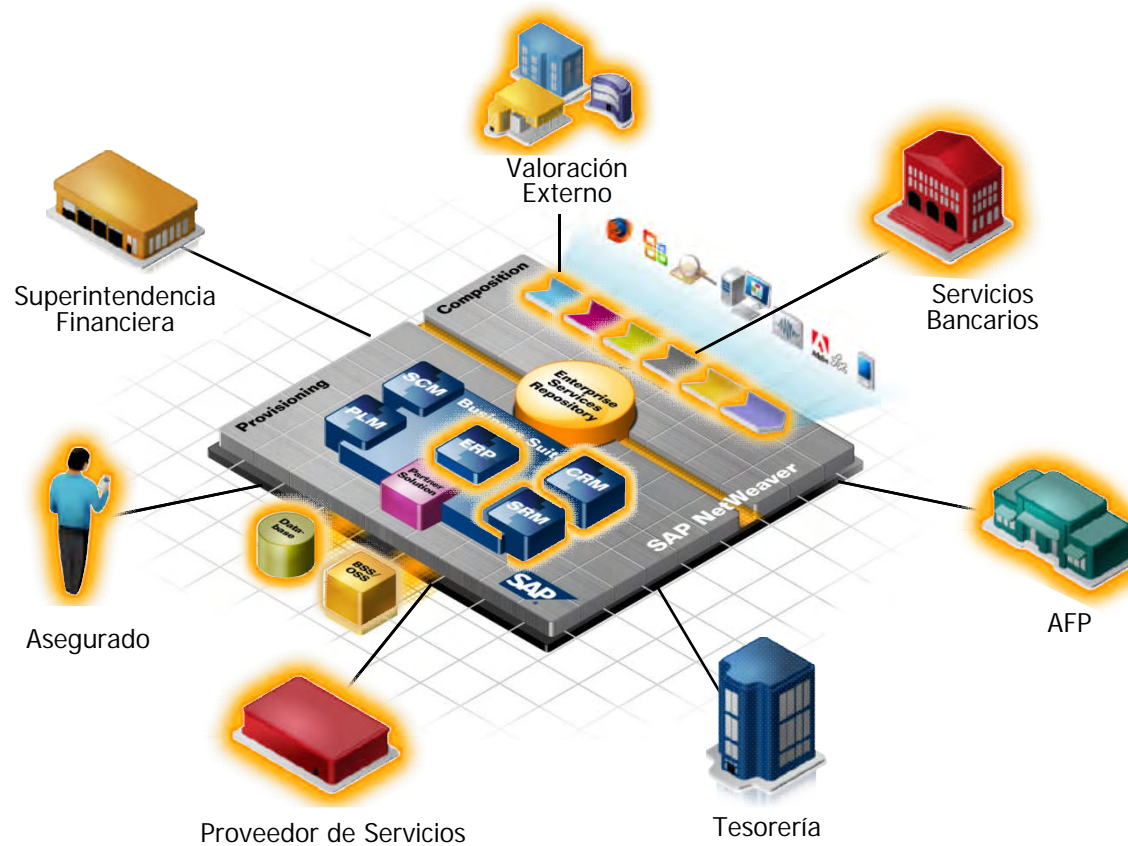


Después



Business Process Platform

Procesos innovadores integrando socios de negocio



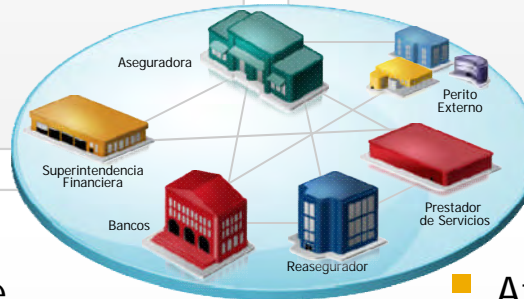
Business Process Platform

Agilidad y excelencia operacional para su negocio

Utilizando SAP Business Process Platform usted puede...

- **Flexibilizar la integración** con clientes y socios de negocio y contestar con agilidad a los cambios de las reglas de negocio

- **Componer y Orquestar** nuevos procesos de negocio utilizando a plataforma de tecnología de SAP y mejores prácticas de la industria



- **Integrar** etapas de procesos de negocios de sus sistemas legados y garantizar la gobernabilidad

- Atender con rapidez y costo reducido a los **cambios de reglas de negocio**, integrando procesos de principio a fin, mejorando el soporte al usuario final

... y agregar mas **valor al negocio** con mayor rapidez!

Diferenciadores SAP

Los componentes considerados dentro de la arquitectura permiten:

- ❑ Dar cumplimiento a los requerimientos técnicos y funcionales planteados**
- ❑ Tener una base analítica integral que permite satisfacer las necesidades futuras de información que soporten la toma de decisiones en cualquiera de los niveles organizacionales**
- ❑ SAP soporta de manera estándar los procesos operativos y backoffice end-to-end.**
- ❑ La solución de CRM puede ser utilizado por otras líneas de negocio tales como marketing para realizar campañas multicanal con los clientes y prospectos**
- ❑ SAP considera desde ahora otras demandas futuras como nuevos canales, como es el caso de las redes sociales (i.e. Facebook, Twitter) y móvil (Sybase)**
- ❑ Se puede generar también cross-selling y up-selling a través de las interacciones con los clientes**

Valor de la Alianza Axxiome – PwC – SAP



**Liderazgo en la
implementación de
soluciones SAP para la
Industria Financiera**

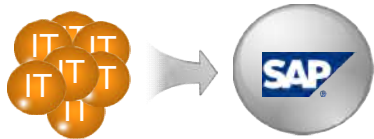


**Liderazgo en la
Industria y presencia
en Chile**



**Valor de la Solución e
inversión permanente
en soluciones Best-of-
Breed**

Propuesta de Valor SAP para AFP



Implantando procesos de negocio end-to-end, independientemente de las aplicaciones que los soportan



Potenciando la toma de decisiones a través de una plataforma analítica integral



Incluyendo un modelo de largo plazo y acompañamiento para asegurar el éxito y el mayor retorno sobre la inversión



Arquitectura Abierta, Escalable, Robusta, y con el Soporte que requiere su negocio



Gracias !



Raul Sotelo

Gerente PwC

raul.sotelo@cl.pwc.com

☎ +56 (2) 940-0429/0193

📠 +56 (9) 6589-6551