





## BN Bank ASA valgte løsningsarkitektur fremfor egenutvikling

- Fremfor å fokusere på servere, software og arkitektur kom SAS Institute med gode løsninger. Vårt mål var å kjøpe 80 % ferdig og så legge våre forretningsnære tilpasninger på toppen, sier Olav Isak Sjøflot, Direktør Forretningsstøtte i BN Bank ASA.

### Situasjonen

Behov for nye verktøy for risikostyring- og beregning som følge av Basel II-regelverket.

Ønske om å bruke mulighetene som åpnet seg for redusert kapitalbinding og til å skape en inhouse Datavarehusløsning som banken ellers ikke ville kunnet regne hjem uten Basel II som "drahjelp".

### Løsningen

SAS® Risk Management for Banking styrker bankens analyse og rapporteringskapasitet, gir større innsikt i risikoprofilen i utlånsporteføljen og mer presis styringsmulighet.

Ferdig pakketert SAS®-løsning kombinert med bankens egen forretningslogikk gir en mer forretningsnær tilnærming, reduserer risikoen i leveranseprosjektet og gir bedre kostnads-kontroll og forutsigbarhet i forhold til investeringen.

### Resultatet

Bedre risikostyring innenfor kredittområdet.

Bedre oversikt over kundemassen.

Mulighet for å bedre kunne strømlinjeforme og strukturere kreditt, analyse og rapporteringsprosessene.

Fleksibel og brukervennlig analysehub som kan bygges videre på i andre sammenhenger.

- BN Bank ASA er på en måte to ulike bankvirksomheter som "henger sammen" i fundingen, forteller Direktør Forretningsstøtte i BN Bank ASA, Olav Isak Sjøflot.

Vår virksomhet innenfor bedriftsmarkedet er mer et kredittforetak enn en bank i tradisjonell forstand. Her er det spesialisert og høy kredittfaglig kompetanse innenfor et avgrenset segment med tett oppfølging av nøkkelpersoner hos store kunder og 1:1 kundedialog som gjelder.

På personmarkedssiden derimot, skal våre relativt få medarbeidere ha ansvaret for ca 55 000 privatkunder. Der er vi helt avhengige av automatiserte og gjennomprøvede prosesser med god systemstøtte for både kundebehandling/kredittbehandling, styring/rapportering og analyse.

Kravet til automatiserte prosesser gjaldt også når banken i 2003 skulle gå til innkjøp av en løsning for risikostyring. Det gamle kapitaldekningsregelverket var enklere i den forstand at det var faste regler for kapitalavsetninger i forbindelse med utlån. Lånte du ut en tusenlapp, måtte du sette av et fast beløp i egenkapital, en kostbar og bundet kapital for banken.

Det gamle kapitaldekningsregelverket slo uheldig ut for BN Bank ASA, fortsetter Sjøflot. - Med pant i næringseiendom og privatboliger i sentrale strøk er sikkerheten høy og tapssannsynligheten liten selv om kunden skulle gå i default.

På tross av dette måtte vi avsette like mye i egenkapital som andre institusjoner som lånte ut kapital til prosjekter med høyere risikoprofil og tapssannsynlighet.

For BN Bank ASA var det dermed viktig å kunne gjøre analyser på vår tapshistorikk, samt analysere og kodifisere (i SAS) våre kredittbeslutningsprosesser i form av scorekort og

- Her var det ingen "glatte konsulenter" som kom inn, skrudde sammen en løsning og dro tilbake til Oslo.

scoremodeller for å kunne forsvare en IRB (Internal Rate Based) tilnærming iht. Basel II for våre avsetninger av egenkapital.

### Flere konkurrenter om beinet

- I 2003 var det få ferdige risikoløsninger i det norske markedet, fortsetter Sjøflot. Basel II var på vei og det var mange som ville selge verktøykasser, rammeverk og konsulenttjenester.

SAS Institute valgte en annen tilnærming. Fremfor å fokusere på servere, software og arkitektur kom de med løsningsforslag. BN Bank ASA ville helst kjøpe en løsning - ikke byggeklosser. Vårt mål var å kunne kjøpe 80 % ferdig og så legge våre forretningsnære tilpasninger på toppen av dette.

Vi er uansett for små til å ta noen stor utviklingsrisiko. Rådgiverne fra SAS har vært med hele veien og vi har hatt en god personlig og faglig dialog. Her var det ingen "glatte konsulenter" som kom inn, skrudde sammen en løsning og dro tilbake til Oslo.

- I BN Bank ASA er vi bevisste i våre valg av IT-leverandører, understreker Sjøflot. Vi velger å ha systemer og løsninger inhouse bare i den grad disse oppleves å støtte forretningsstrategien og evner å gi oss en forretningsnær merverdi. Det er et verdivalg vi har gjort i banken.

Vi har etter hvert satset tungt på SAS Institute og tatt systemet i bruk som vårt datavarehus og vårt hovedverktøy innenfor rapportering og analyse, i tillegg til scoring og risk.

”Det er sjeldent at vi må gå til et annet verktøy enn SAS® for å få løst et problem.”

Informasjonsarkitekt Tormod Kojen,  
Direktør Forretningsstøtte Olav Isak Sjøflot  
og Analytiker Trude Singsaas  
BN Bank



Vi kommer nok til å fortsette denne trenden også fremover, og føler vi har god nytte av relasjonen med SAS Institute både kompetansemessig og teknologisk. Som en følge av riskprosjektet har vi for eksempel fått bedre kunnskap om kundeporteføljen vår, og vurderer også andre av SAS' finansfaglige bransjeløsninger.

### Best resultater med forretningskritisk IT

Den riskløsningen BN Bank ASA har var den første i sitt slag i Norge. Løsningen er todelt på kapitalbinding og porteføljevaltning. Prosjektet har vært gjennomført i flere mindre faser og med relativt korte milepæler.

Fordelen med en slik fremgangsmåte er at banken raskt fikk frem en leveranse, og at prosjektet hele tiden hadde god kostnadskontroll og forutsigbarhet i forhold til investeringen.

Sjøflot trekker frem verdien av å ha en leverandør med tette bånd til sine internasjonale fagmiljøer, her spesielt SAS' utviklingsavdeling i Cary.

- Vårt SAS-team har hele tiden samarbeidet tett med sine kolleger ved hovedkontoret i USA. Viljen til utvikling av nyttige løsninger har vært stor og blant annet ble verktøyet for Online Scoring forbedret og tilpasset konkrete behov i prosjektet hos oss.

Sjøflot får støtte av sine to kolleger, Trude Singsaas og Tormod Kojen, som begge er sentrale i utvikling og bruk av SAS® i banken.

- Det er sjeldent at vi må gå til et annet verktøy enn SAS® for å få løst et problem. Uavhengig av hvilket kunnskapsnivå du har som bruker, opplever vi stor fleksibilitet i forhold til alt fra brukergrensesnitt, presentasjonsverktøy og enkle webrapporter til utvikling av intrikate statistikk modeller.

Vår jobb er å bidra til at forretningsområdene i banken når sine mål. Vi gjør alt fra analyse av kundeporteføljer, tar ut grunnlag for utsendelse av kundemagasiner og diskuterer hvordan vi

kan gjøre bedre målgruppeutvalgelse med salgsledelsen. Aller helst jobber vi sammen med brukerne. Vi sitter ikke i et vakuum, og gjennom samarbeid lærer vi også av hverandre.

Vi har brukt SAS lenge og har etter hvert god oversikt, oppsummerer de to SAS-brukerne. Vi vet at det meste lar seg gjøre. Utfordringen er kanskje heller å formidle alle mulighetene til resten av kollegene våre i banken, samt å prioritere mellom de mange gode endringsforslagene og oppdragsønskene.

### Gode råd fra BN Bank ASA

BN Bank ASA har hatt sin riskløsning i drift fra 2004. Gode råd til andre som planlegger å investere i tilsvarende løsninger er:

#### 1. Ha et løsningsfokus og kjøp forretningsnært (80/20-regelen)

I BN Bank ASA forsøker vi så langt som mulig å kjøpe en 80% løsning vi kan tilpasse heller enn å kjøpe verktøy for å lage en skreddersydd løsning helt fra bunnen av. Når vi gjør dette er det for oss, som en mindre aktør, lettere å holde kontroll på kostnadene i prosjektene og holde forretningsfokus i prosjektarbeidet. Fokuser på sluttløsningen, ikke på teknikken.

#### 2. Søk etter Best Practice

I vår bransje er problemstillingene ofte globale og enhetlige på tvers av landegrensene og det ønsker vi å utnytte i valg av leverandør.

#### 3. Kjøp en Turn Key-løsning

Da er det leverandøren som er ansvarlig for oppdatering og videreutvikling av hoveddelen av løsningen, ikke din egen IT-avdeling.

#### 4. Legg vekt på læring og overlevering

Sørg for å ha tilstrekkelig kapasitet og riktig kompetanse i egne rekker før prosjektstart som kan matche leverandørens team. Det sikrer at kompetansen ikke forsvinner ut døra den dagen leverandøren er ferdig med prosjektleveransen.



### Om BN Bank ASA

- BN Bank ASA er eid av SpareBank 1-bankene, og tilbyr banktjenester til bedrifter og privatpersoner. Banken har hovedkontor i Trondheim og kontor i Oslo. De betjener kunder over hele landet via nettbank, telefon og noe reisevirksomhet innenfor Bedrifts-markedet.
- I privatmarkedet er BN Bank ASA kjent som en av Norges beste på innskuddsprodukter, og er blant de beste på betingelser for boliglån. I bedriftsmarkedet har banken spesialkompetanse innen næringsseiendom, og er en av landets ledende aktører innenfor dette segmentet. BN Bank ASA er medlem av Bankenes sikringsfond i Norge.

### For mer informasjon om løsningen:



Tore Moe  
Seniorrådgiver  
SAS Institute AS

Telefon: + 47 23 08 30 50  
E-post: info@nor.sas.com

Se også våre nettsider: [www.sas.com/norway](http://www.sas.com/norway)



THE  
POWER  
TO KNOW.

SAS INSTITUTE AS PB 2666 SOLLI, 0206 OSLO WWW.SAS.COM/NORWAY

TLF +47 23 08 30 50 FAX +47 23 08 30 49 info@nor.sas.com

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. © indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

[www.sas.com/norway](http://www.sas.com/norway)



THE  
POWER  
TO KNOW<sup>®</sup>

SAS INSTITUTE AS PB 2666 SOLLI, 0206 OSLO [WWW.SAS.COM/NORWAY](http://WWW.SAS.COM/NORWAY)

TLF +47 23 08 30 50 FAX +47 23 08 30 49 [info@nor.sas.com](mailto:info@nor.sas.com)

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. © indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.