

Administración integral de carteras de Leasing

Sislea®, a través de los años, ha alcanzado una posición de absoluta primacía en el mercado de soluciones informáticas orientadas al negocio, y ha sido escogida por la gran mayoría de las compañías de leasing y entidades financieras de Argentina.

Cuenta con dos versiones principales:

- Sislea® Empresas, para cubrir las necesidades de una compañía financiera autónoma.
- Sislea® Bancos, para cubrir la operatoria del área de leasing de las entidades financieras en la órbita de bancos.

El sistema administra la gestión de todo el ciclo de vida del leasing, desde la fase de marketing y originación hasta la finalización del contrato y destinación final de los bienes.

Está desarrollado utilizando herramientas informáticas de última generación, facilitando la implementación y mantenimiento del producto en diversas plataformas y arquitecturas tecnológicas y simplificando la conectividad con los distintos cores bancarios.

Utiliza indistintamente las principales bases de datos del mercado (SQL, ORACLE, DB2), lenguajes de programación (Java, .Net) y ambientes de ejecución (Windows, Web).

Sislea® basa su filosofía de trabajo en un diseño abierto, permitiendo una fácil adaptación a las necesidades y requerimientos particulares de cada cliente.

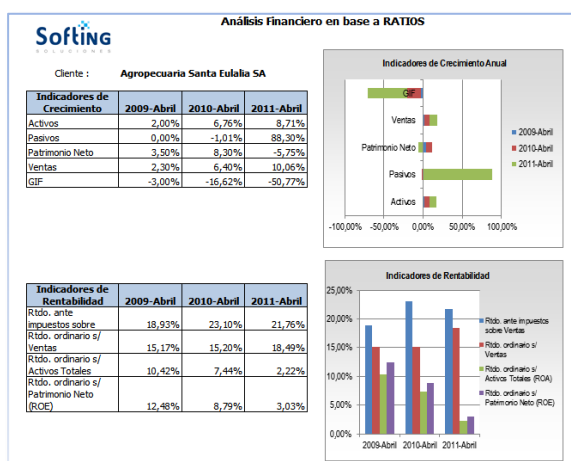
Cuenta con diversos mecanismos de seguridad de acceso, supervisión y auditoría de transacciones y distintas herramientas administrativas de uso general.



La solidez y flexibilidad de Sislea® brindan a nuestros clientes una operación dinámica y confiable, incrementando la productividad, mejorando el control y aportando una visión corporativa a la gestión.

Casos de éxito

- Nación Leasing S.A., desde enero de 2005 administrando más de 1500 contratos.
- Banco Supervielle, desde octubre de 2005 administrando más de 2400 contratos.
- Banco Santander Río, desde diciembre de 2006 con más de 2500 contratos.
- CGM Leasing, desde julio de 2007 administrando más de 1200 contratos.
- Banco Macro, desde febrero de 2007 administrando más de 4000 contratos.
- Nuevo Banco de Santa Fe, desde mayo de 2007 con más de 450 contratos.
- Banco Municipal de Rosario, desde octubre de 2009, administrando más de 110 contratos.
- Banco Hipotecario, desde junio de 2012.
- Provincia Leasing, desde marzo de 2013 deberá administrar más de 8000 contratos.



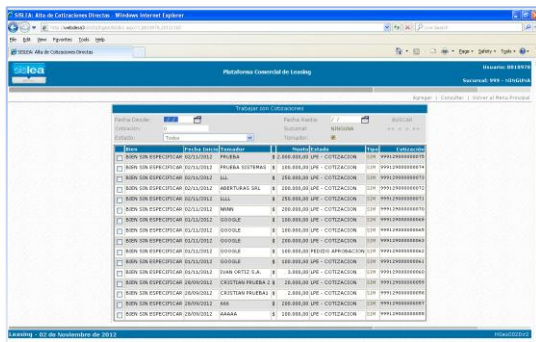
En sus distintas versiones y variantes, soporta las distintas modalidades de gestión y políticas comerciales, desde las operatorias sencillas y ágiles a las más sofisticadas y demandantes.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

- Portal de Atención al Cliente
- Portal de Comercialización
- Scoring y Gestión de Riesgos
- Administración de Clientes
- Administración de Contratos
- Gestión de Compras
- Administración de Bienes
- Administración de Cuentas Operativas
- Módulo de Información Estadística
- Módulo de Información a BCRA
- Administración de Cartera Fideicomitida
- Contabilidad integrada
- Seguridad y auditoría

Portal de Atención al cliente

- Módulo Web orientado a registrar comunicaciones entrantes con cualquier persona.
- Organiza dinámicamente la derivación de las consultas a los distintos oficiales de negocio.
- Permite realizar cotizaciones sencillas que luego pueden ser enviadas al cliente vía e-mail.
- Cuenta con diversos reportes y estadísticas sobre consultas históricas



Portal de Comercialización

- Módulo Web orientado a distribuir en sucursales la fase inicial de tramitación del contrato
- Permite cotizaciones al más alto nivel de detalle
- Permite el control de tareas a través de check lists configurables
- Prepara la información para derivar a las siguientes fases del contrato

Scoring y Gestión de riesgos

- El scoring brinda una serie de ratios de la empresa solicitante, de acuerdo con su información económica y financiera. Se utiliza para toma de decisiones tempranas dentro de la fase comercial
- La gestión de riesgos se basa en la información provista por el cliente (balances, proyección de ventas, deudas, etc.) para la realización de distintos informes

Análisis financiero en base a RATIOS				
	Jun05	Jun05	ene06	Parámetro Indicadores RL
	12m	12m	7m	(*)
Indicadores de crecimiento (anualizados)				
Crecimiento de Activos	..	8371%	5%	Positivo
Crecimiento de Pasivos	46%	Negativo
Crecimiento de Patrimonio Neto	..	7046%	3%	Positivo
Crecimiento de Ventas	1753%	Positivo
Crecimiento de O&F	2307%	Positivo
Indicadores de rentabilidad (anualizados)				
Resultado antes de impuestos sobre ventas	#(D/M/O)	8,7%	14,7%	Positivo
Resultado ordinario sobre Ventas	#(D/M/O)	3,0%	9,6%	Positivo
Resultado ordinario sobre Activos Totales (ROA)	0,0%	0,2%	4,0%	Positivo
Resultado ordinario sobre Patrimonio Neto (ROE)	0,0%	0,2%	5,0%	Positivo
Dividendos/Resultado Final	#(D/M/O)	0,0%	0,0%	
Indicadores operativos y de liquidez				
Líquidos	..	141	310	0-1; 1: no satis; 1-1: 1-5: Satis; +1:5: Muy sat
Capital de Trabajo (ce\$)	..	17	129	Positivo
Ciclo Operativo (Días)	#(D/M/O)	244	241	Tiende a 0
Rotación Creditos por Ventas (Días)	#(D/M/O)	13	13	
Rotación Bienes de Cambio (Días)	#(D/M/O)	231	228	
Rotación Proveedores (Días)	#(D/M/O)	0	0	
Indicadores de endeudamiento				
Efideusamiento corriente	..	0,05	0,07	0:0,5: Muy sat; 0,5-1: Satis; +1 No Satis
Endeudamiento Global	..	0,05	0,07	0:0,5: Muy sat; 0,5-1: Satis; +1 No Satis
Solvencia Patrimonial	1,00	0,98	0,93	<0,5: No sat; 0,5-0,8: Satis; +0,8: Muy sat

- Cuadro de Situación Patrimonial
- Cuadro de Deuda Bancaria
- Cuadro de Análisis Financiero
- Cuadro de Estado de Resultados
- Cuadro de Operaciones
- Cuadro de Proyecciones

Administración de clientes

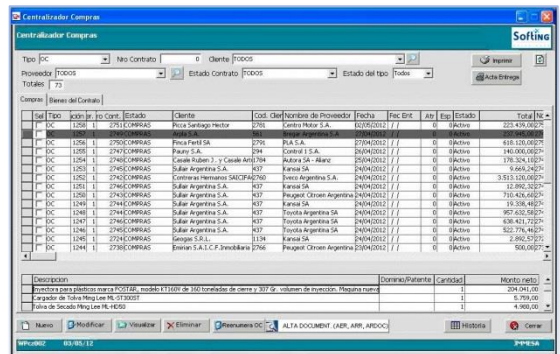
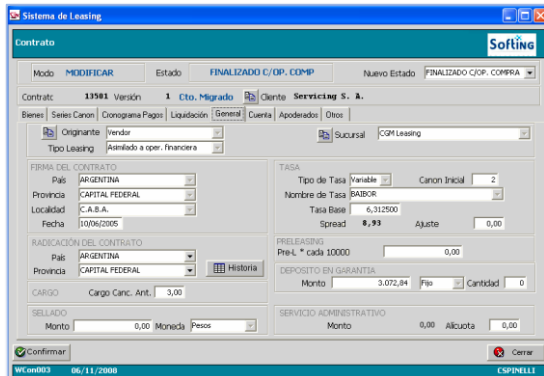
- Permite la definición completa de datos comerciales, impositivos y domicilios del cliente o bien la importación de los datos desde cores bancarios
- Vincula cada cliente a los oficiales de negocios

Administración de Contratos

- Gestión de ciclo de vida en base a diferentes estados de transición, desde la carga inicial, pasando por fases de firmado, activado, suspendido, cancelado anticipadamente y finalizado.
- Cuenta con un potente generador de cronogramas a partir de tasas de interés objetivo
- Gestiona la redacción e impresión del contrato físico
- Permite periodicidades irregulares, sistemas de amortización francés y alemán, tasas fijas o variables y lease back.
- Admite múltiples bienes por contrato

- Vincula múltiples documentos digitales por cada contrato
- Administra todos los gastos relacionados
- Calcula intereses de pre-leasing en base a fechas de compra de bienes
- Permite diferir el ejercicio de opción de compra

- Opcionalmente integra el proceso de compras en el ciclo de vida del contrato a través de estados especiales vinculados a la compra

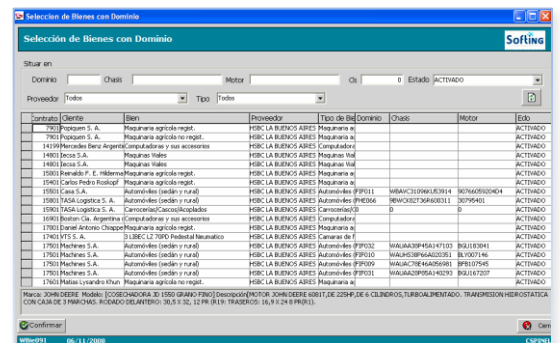
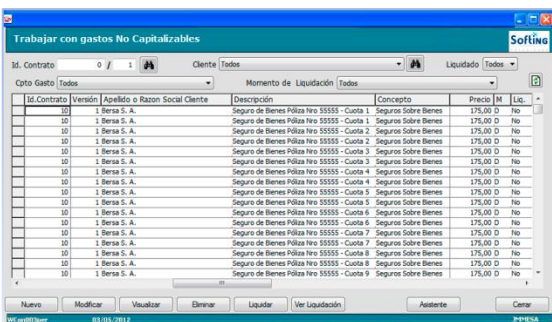


- Calcula automáticamente comisiones de estructuración y sellados
- Admite cánones proporcionales al inicio del contrato
- Soporta anticipos de capital y pagos extraordinarios
- Devenga capital e intereses
- Calcula intereses compensatorios y punitivos
- Gestiona la cancelación anticipada total o parcial del contrato con descuento y recargo de intereses
- Permite refinanciar el contrato por desplazamiento de cronograma, cambio de plazos o quita de capital.

- Imprime órdenes de compra
- Reporte de bienes cotizados
- Reporte de bienes por fecha de entrega

Administración de bienes

- Administra cantidad ilimitada de bienes por contrato
- De acuerdo con el tipo de bien, define condiciones impositivas
- Vincula documentos digitales relacionados a cada bien



- Administra los cargos por registración, multas, patentes, inspecciones, transferencias, etc.
- Cuenta con un buscador de contratos por propiedades de bien

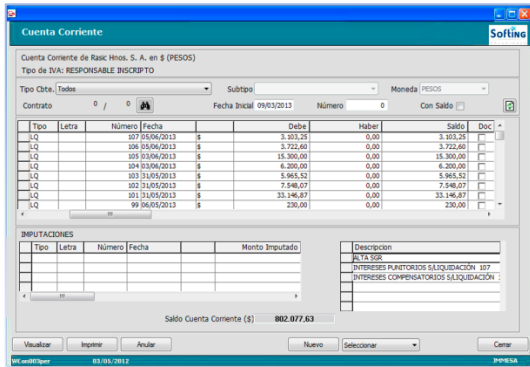
Gestión de compras

- Administra pedidos de cotización, órdenes de compra, avisos de recepción por cada bien
- Controla le entrega de los bienes

Administración de Cuentas Operativas

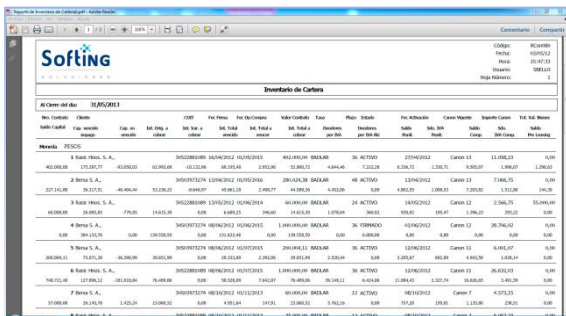
- Administra una cuenta por cada cliente
- Gestiona Facturas, Recibos, Retiro, Notas de crédito o débito, etc.
- Panel centralizado de Gastos a pagar permitiendo facturar en lote

- Registro de medios de cobro (Cheques, Depósitos, etc.)
- Generación automática de transferencias a cuentas bancarias
- Extracto de cuenta por cliente



Módulo de información estadística

- Permite informes clasificados por provincias, cliente, tipo de bien y muchos otros conceptos
- Permite restringir el universo de contratos a analizar
- Reporte de nueva producción por período
- Reportes de rentabilidad, de activos y pasivos, de mora



Módulo de información a BCRA

- Genera distintas interfaces de acuerdo con el tipo de informe y el core bancario destino
- Informe de posición de cliente
- Maestro de operaciones
- Lavado de dinero
- Informe de impuestos
- Informe de provisiones

Administración de Cartera Fideicomitada

- Alta de fideicomiso seleccionando los contratos cedidos
- Permite llevar control de cada fideicomiso separadamente
- Produce informes de devengamiento y cobranzas para la fiduciaria
- Asientos contables customizados

Contabilidad Integrada

- Contabilización automática de todos los eventos contables
- Parametrización de tipos de asientos
- Administra múltiples ejercicios y planes de cuentas
- Permite asientos manuales a través de plantillas
- Reporte de asientos des-balanceados
- Libros Mayor y Diario
- Saldos de Cuentas Imputables
- Reporte de plan de cuentas
- Balance
- IVA Ventas
- Anexos del balance
- Cierre de resultados y patrimonial
- Apertura de cuentas
- Renumeración de asientos por fecha
- Reavalúo por diferencia de cotización
- Genera Interfaz de asientos para core bancario o sistema externo

Seguridad y Auditoría

- Administración de Perfiles de usuarios
- Gestión de permisos por perfil, programa y evento de programa (Alta, Eliminación, Consulta, etc.)
- Usuarios autorizantes y supervisores
- Conectividad con LDAP
- Cumple con normativas de seguridad de BCRA
- Auditoría de cambios de las principales transacciones a nivel de dato, registrando usuario y momento de cambio.