**Capgemini presskontakt: Skandiabanken presskontakt:**

*Gunilla Resare Carl Lundborg*

*Tel.: +47 450 02 542 Tel.: +46 (08) 787 10 14*

*E-mail:* *gunilla.resare@capgemini.com* *E-mail:* *press@skandia.se*

**Capgemini möjliggör ny automatiserad lösning för hypotekslån för Skandiabanken**

**Stockholm, 21 maj, 2019 -** [**Capgemini**](http://www.capgemini.com) **offentliggör i dag sitt framgångsrika samarbete med Skandiabanken, och lanseringen av LUX (Lending User Experience), bankens nya lösning för digitala hypotekslån. Onlinebankens nya hypotektslån LUX kortar ned den tid det tar att få beviljat lån, samtidigt som den ökar kundernas insyn.**

LUX, ett nytt automatiserat system för lånehantering, designades och implementerades av Capgemini på mindre än 12 månader. Den nya lösningen gör det möjligt för Skandiabanken att fortsätta erbjuda attraktiva bolån på den svenska marknaden.

Den nya tjänsten innebär:

• Förbättrad kundupplevelse

• Minskade operativa risker

• Sänkta kostnader tack vare färre manuella steg

• Smidig och flexibel uppstartsprocess

-*Vår nya digitala lösning LUX gör att våra kunder får bättre insyn och snabbare beslut angående sina lån, till konkurrenskraftiga priser. Med LUX kan kunderna få besked om sina lån och lånevillkor inom några dagar, ibland inom bara några minuter. Vårt samarbete med Capgemini har resulterat i en förenklad och automatiserad låneprocess som kommer att förbättra kundupplevelsen och öka kundnöjdheten*, säger Kristina Tånneryd, produktchef, Skandiabanken.

Capgemini designade och utformade LUXmed hjälp av Pega Platform ™, en digital processautomatisering (DPA) och plattform från Pegasystems. LUX utveklades av Capgemini för att optimera affärsverksamheten och kundupplevelsen av lån. Implementeringen innefattar hela bankens verksamhet för utlån, och inkluderar alla egendomstyper för befintliga och nya kunder.

-*Capgeminis projekt med Skandiabanken genomfördes på mindre än 12 månader, vilket är snabbare än genomsnittet för den här typen av digital implementering. Det har varit en spännande resa tillsammans med Skandiabanken, och vi är väldigt nöjda över slutresultatet,* säger Kiran Shah, Head of Finacial Services, Capgemini i Sverige.

-*Pegas uppdrag är att lösa komplexa affärsfrågor som de Skandiabanken stod inför. Capgemini och Skandiabankens användning av Pega-plattformen är ett bra exempel på hur vi kan hjälpa finansiella tjänsteföretag att utveckla sina erbjudanden*, säger Magnus Lagerqvist, nordisk försäljningschef, Pegasystems. *-Vi blev imponerade av Capgemini och Skandiabankens innovativa tillvägagångssätt att anpassa plattformen för att leverera en skräddarsydd lösning på rekordtid.*

**Om Capgemini**

Som en global ledare inom konsult- och tekniktjänster samt digital transformation ligger Capgemini i innovationens framkant. Vi möter därmed våra kunders behov inom molntjänster, digitalisering och plattformar. Med 50 års erfarenhet och en gedigen branschspecifik kompetens gör vi det möjligt för organisationer att förverkliga sina affärsmål genom ett brett spann av tjänster, från strategiarbete till drift- och förvaltningsuppdrag. Vi sätter människorna i fokus och drivs framåt av övertygelsen att med teknik realiserad affärsnytta åstadkoms av människor. Capgemini är multikulturellt med över 200 000 anställda i mer än 40 länder. 2018 omsatte Capgemini 13,2 miljarder euro.

Besök oss på [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com). *People matter, results count.*

**Om Skandia**

Skandia är ett pensionsbolag som erbjuder tjänstepension med förebyggande hälsoförsäkring för att du ska kunna bygga grunden till en trygg pension och vara frisk på vägen dit. Vi förvaltar 650 miljarder åt våra närmare 2 miljoner kunder och låter pengarna jobba på ett sätt som ger bra avkastning och samtidigt bygger ett bättre samhälle. Hos oss finns också en bank för bolån och sparande som möjliggör att hantera hela din ekonomi från pension till räkningar.

Läs mer på [www.skandia.se](http://www.skandia.se/)