

2015

**Faktura.ru**<sup>®</sup>

## DIGEST

- 1/ ОТКРОВЕННЫЙ  
РАЗГОВОР  
О ДБО
- 6/ НОВОЕ В ФАКТУРА.RU  
ДЛЯ ЧАСТНЫХ  
КЛИЕНТОВ
- 9/ НОВОЕ В ФАКТУРА.RU  
ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ  
КЛИЕНТОВ
- 11/ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ
- 16/ РЕЙТИНГИ
- 18/ МЕРОПРИЯТИЯ

## ЭКСПЕРТЫ ВЫПУСКА



Ярослав Медокс,  
CIO АО «Мираф-Банк»



Мадина Муканова,  
Директор Faktura.ru



Татьяна Горбунова,  
Начальник управления  
корпоративного бизнеса  
БАНКА «НЕЙВА»



Аркадий Затоловский,  
CIO Нордеа Банк



Всеволод Чернаков,  
Руководитель управления  
розничного бизнеса  
ИнтехБанка



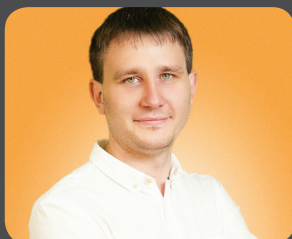
Алексей Волощенко,  
Заместитель Председателя  
Правления ООО  
«Банк БКФ»



Наталья Люстик,  
Руководитель группы  
ДБО ООО КБ «Кольцо Урала»



Ксения Сидорова,  
Заместитель директора  
по работе с партнерами  
Faktura.ru



Артём Мауров,  
Заместитель директора  
по работе с клиентами  
Faktura.ru



Ольга Снегирева,  
Заместитель директора  
департамента по продуктам  
электронной коммерции  
Нордеа Банка



Кирилл Сорокин,  
Начальник Управления  
комиссионных продуктов  
расчетно-кассового  
обслуживания банка  
«Кольцо Урала»



Кирилл Пивоваров,  
Региональный  
директор ГК ЦФТ

# ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР О ДБО

Интервью Мадины Мукановой для портала Rebanking.ru

ЕСЛИ У БАНКА ПЛАТФОРМА ДЛЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКИНГА УЖЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕЛА И НЕ СООТВЕТСТВУЕТ КЛИЕНТСКИМ ОЖИДАНИЯМ ПО ПОВОДУ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ, УДОБСТВА, ДИЗАЙНА, ТО НЕТ НИКАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ «ЗАГНАТЬ» В ТАКОЙ ОНЛАЙН-БАНКИНГ КЛИЕНТА.

## Тренд сокращения издержек. Уход в онлайн

*Какие тренды вы сегодня наблюдаете на рынке дистанционных финансовых сервисов?*

Самый главный тренд для развития ДБО это то, что для банков сегодня как никогда актуальна тема снижения издержек. Сложившаяся конъюнктура может дать хороший импульс к развитию альтернативных каналов обслуживания клиентов. В частности дистанционных, развитие которых происходило до недавнего времени органично. Теперь же мы ожидаем, что это случится в режиме резкого скачка. Более того, мы уже наблюдаем, как многие банки стараются перенаправить как можно большее количество клиентских операций в онлайн, где стоимость коммуникации приблизительно в 10 раз ниже. Это дает существенное сокращение издержек и дополнительные удобства клиентам.

*Я правильно понимаю, что совершенствование ДБО – это не столько развитие собственной или покупка новой платформы, сколько изменение бизнес-процессов банка ...*

Одно связано с другим. Если у банка платформа для дистанционного банкинга уже морально устарела и не соот-

ветствует клиентским ожиданиям по поводу функциональности, удобства, дизайна, то нет никакой возможности «загнать» в такой онлайн-банкинг клиента.

С другой стороны, многие думают, что Интернет-банк – это такая штука, которая сама по себе дает банку какое-то невероятное конкурентное преимущество. Что сам интернет-банк может быть уникальным предложением. Когда-то давно это правило работало, но нынешняя практика показывает, что это уже не так. Если банк установил новую систему ДБО, «начиненную» самыми модными фидами, ему все равно необходимо прилагать усилия, чтобы сделать этот канал коммуникации популярным, раскрывать его для клиентов, перенаправлять операции из фронта в онлайн, т.е. форматировать свои бизнес-процессы. Но любые модификации и трансформации бизнес-процессов будут бесплодными, если сама платформа «не тянет».

*На рынке бытует мнение, что при использовании сервиса на принципах аутсорсинга, у всех банков будет один и тот же интернет-банк? Как ваши существующие и потенциальные партнеры, смогут добиться уникальности продукта?*

Действительно, такой миф блуждает по рынку. Для наглядного объяснения, возьмем более простой и осязаемый

## ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР О ДБО

**МЫ ПРИХОДИМ В БАНКИ СО СВОЕЙ  
УНИКАЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗОЙ В ОБЛАСТИ ДБО,  
СО СВОИМ СЕРВИСОМ И ОЧЕНЬ КАЧЕСТВЕННЫМ,  
СУЩЕСТВЕННО НАПОЛНЕННЫМ ТЕМ САМЫМ  
БИЗНЕС-ФУНКЦИОНАЛОМ И ПОЛНОСТЬЮ  
ГОТОВЫМ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПРОДУКТОМ.**

продукт «Банковская карта». Физически это кусок пластика (который брендируется индивидуально под каждый банк), имеющий базовый функционал, приносящий банкам доход: снятие наличных в банкомате, оплата покупок в магазине или Интернете. Этот функционал у всех одинаковый. Все прочие надстройки, как то программы лояльности, кэшбэк, грейс период, процент на остаток, делают карту каждого банка отличной, от других, но это уже не базовый функционал, это продуктовые надстройки и маркетинг. Задача процессора карт – обеспечить безупречную работу базового функционала и предоставить возможность банку делать дополнительные продуктовые настройки быстро и безболезненно. Точно так же и с ДБО. Интернет-банк – это некая виртуальная сущность (которая при желании нашего партнера кастомизируется под его брендбук), наполненная базовым функционалом: оплата услуг, переводы на свои и чужие счета/карты, операции с валютой. Все остальное – это набор «фич», которыми банк с нашей помощью дополняет палитру сервисов, в соответствии со своей миссией розничных продаж, бизнес-приоритетами и составом продуктовой линейки. В итоге, для каждого банка получается свой уникальный Интернет-банк.

*Сегодня у всех банков уже есть решения по ДБО?  
С чем вы к ним приходите? В чем ваш message?*

Мы приходим в банки со своей уникальной экспертизой в области ДБО, со своим сервисом и очень качественным, существенно наполненным тем самым бизнес-функционалом и полностью готовым к использованию продуктом. Мы даем банку возможность по модульному принципу собрать продукт для любой категории его клиентов и упаковываем его в простую для восприятия пользователя оболочку. У нас был проект в банке, который запустился за три дня. Представляете, что спустя три дня бизнес банка уже получил продукт готовый к продаже?

Мы избавляем банк от не всегда оправданных расходов на

внедрение, содержание, поддержание и обновление этого продукта, формирование договоренностей и заключение договоров с различными вендорами (скажем, мы уже включаем в услугу все необходимые договоренности с операторами сотовой связи, с поставщиками коммунальных услуг, готовые технологии публикации мобильных приложений и т.д.). Когда мы приходим в банки, в которых стоит наша бэк-система, мы показываем, как это работает в связке с нашим ДБО. Это не та ситуация, когда ИТ или бизнес ходит отдельно, согласует техническое задание с вендором ДБО, потом идет к другому разработчику – банковской системы, согласовывает его еще там, потом контролирует каждый этап разработки с двух сторон, синхронизирует планы, бюджеты, сроки и т.д. Мы говорим иначе: «Скажите, что вы хотите с точки зрения бизнеса», дальше всю аналитику и разработку, работу с партнерами мы проводим самостоятельно, банк подключается только на приемо-сдаточных испытаниях. Сегодня наш главный message рынку таков: выбирая платформу Faktura.ru, банк может быть уверен, что получает полностью готовый к использованию и самый актуальный продукт, соответствующий основным потребительским предпочтениям, оснащенный самыми современными механизмами безопасности и учитывающий все требования российского законодательства. При этом мы учитываем не только массовые клиентские потребности, но и запросы искушенных потребителей интернет-сервиса. Пусть этим «продвинутым» функционалом будут пользоваться только 5-10% клиентов, но это наиболее активные клиенты. Они принесут банку дополнительные комиссионные доходы.

**МЫ УЧИТЫВАЕМ НЕ ТОЛЬКО МАССОВЫЕ  
КЛИЕНТСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ, НО И ЗАПРОСЫ  
ИСКУШЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСА.  
ПУСТЬ ЭТИМ «ПРОДВИНУТЫМ» ФУНКЦИОНАЛОМ  
БУДУТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО 5-10% КЛИЕНТОВ,  
НО ЭТО НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ.  
ОНИ ПРИНЕСУТ БАНКУ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ  
КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ.**

## ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР О ДБО

Г

КОГДА МЫ РАБОТАЕМ НАД РАЗВИТИЕМ СВОЕГО ПРОДУКТА, МЫ СРАВНИВАЕМ СЕБЯ НЕ С НАШИМИ НЕПОСРЕДСТВЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ КОНКУРЕНТАМИ, КОМПАНИЯМИ-ВЕНДОРАМИ, МЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТСЛЕЖИВАЕМ ИМЕННО АКТИВНОСТЬ БАНКОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ОНЛАЙН-ТЕХНОЛОГИИ.

### Продвинутый функционал: PFM, геолокация

*Какой новый функционал вы имеете в виду?*

Это, например, модные нынче сервисы анализа расходов (PFM), сервисы геолокации и многое другое...

В этом году мы планируем развивать функционал, связанный с анализом поведенческих характеристик клиентов. По нашему замыслу, система ДБО будет собирать информацию о клиентском поведении и передавать ее в аналитическую систему, которая выдаст клиенту таргетированное маркетинговое предложение. В данном контексте ДБО – это еще и канал, при помощи которого банк сможет красиво «упаковать» рекламные послания и направлять их точно по адресу в нужное время и в нужном месте.

*PFM уже есть в Faktura.ru?*

Да, мы запустили его в октябре прошлого года. Сейчас он «пилотируется» в нескольких банках. После мы будем готовы проводить целевые продвижения продуктов банков на базе анализа финансовых и поведенческих предпочтений клиента (например, карту с кэшбэком или с выгодными скидками по определенным операциям и т.д.) Мы убеждены, что синергия ДБО и PFM, позволит в будущем создавать новые полезные сервисы для пользователей и банков.

*Геолокация как-то связана с маркетингом? С бонусными программами?*

Пример: у банка есть партнеры – мерчанты, магазины, за покупки в которых он предлагает дополнительные скидки по карте. И здесь очень важны своевременные предложения клиенту. Не тогда, когда он сидит перед телевизором, а когда проходит мимо именно этого магазина.

Другой вариант – в анализе расходов (PFM) можно показать клиенту, что если немного поменять поведение и ходить не в ближайший магазин, а чуть-чуть дальше, он может сократить свои расходы на продукты питания или получить больше бонусов от банка.

*Вы наверняка регулярно исследуете банковский рынок? Насколько основная масса его участников готова к этому цифровому переходу? Насколько те системы, которые функционируют в банках сегодня, соответствуют ожиданиям клиентов?*

В большинстве своем соответствуют необходимому минимуму. Другое дело, что на рынке есть «модные решения». Сегодня многие банки в части ДБО говорят, что хотят быть похожими на «Альфа-Банк» или ТКС. Это хорошо, но что за желания придется платить... Исследования, разработка, тестирование, самые продвинутые специалисты – все это очень недешево. Для всех ли банков целесообразны подобные инвестиции? Важно определить, что в основе – желание самим создавать самый модный интернет-банк и быть тренд-сеттером в этом вопросе или же иметь у себя в линейке самый актуальный интернет-банк, не уступающий в функциональности и дизайну законодателям мод?

Что касается нас, то когда мы работаем над развитием своего продукта, мы сравниваем себя не с нашими непосредственными технологическими конкурентами, компаниями-вендорами, мы в первую очередь отслеживаем именно активность банков, ориентированных на онлайн-технологии. И наши решения в области ДБО в любых рейтингах конкурируют с решениями самых передовых банков, ориентированных на онлайн.

Г

**МЫ ПЛАНИРУЕМ РАЗВИВАТЬ ФУНКЦИОНАЛ, СВЯЗАННЫЙ С АНАЛИЗОМ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК КЛИЕНТОВ. ПО НАШЕМУ ЗАМЫСЛУ, СИСТЕМА ДБО БУДЕТ СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О КЛИЕНТСКОМ ПОВЕДЕНИИ И ВЫДАВАТЬ КЛИЕНТУ ТАРГЕТИРОВАННОЕ МАРКЕТИНГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.**

## ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР О ДБО

Мы активно развиваем исследовательское направление, где изучаются российские и зарубежные практики онлайн-банкинга, где анализируется поведение потребителей, их потребности, где специалисты работают над модернизацией интерфейса, над юзабилити, изучают самые новые идеи и рекомендуют их к внедрению.

Разница в том, что «Альфа-Банк» или любой другой банк вкладывает серьезные деньги в развитие только своего продукта, а мы инвестируем в развитие продукта, который может использовать любой российский банк, сообразно своему объему клиентской базы, стратегии развития цифрового взаимодействия с клиентами и т.д. Среди наших партнеров есть разные банки и их системы ДБО полностью соответствуют ожиданиям их целевой аудитории.

*Следует полагать, что требования, которые предъявляет пользователь к мелкому банку, они такие же, как к крупному?*

В части дистанционных каналов во многом ожидания клиентов примерно одинаковы.

## ДБО и платежи

*Сейчас актуальная тема – интеграция систем ДБО и систем приема платежей, например – платежей за ЖКУ, государственные услуги. У вас это есть?*

Да, действительно, вопрос расширения спектра возможных платежей через Интернет-банк, сегодня актуален, для многих участников рынка. Почему? В первую очередь это приносит все те же комиссионные доходы: заводя платежи в пользу сторонних организаций в свою инфраструктуру, банк получает комиссию за каждую операцию, которую совершил его пользователь. Каким способом реализован этот механизм (интеграция со сторонней системой приема платежей, прямая интеграция с поставщиками, развитие собственной базы поставщиков) – вопрос вторичный.

Благодаря сотрудничеству с Федеральной Системой «Город» пользователям Faktura.ru доступна оплата услуг 16-ти тысяч поставщиков из 83 регионов РФ. Кроме того, ФСГ в свою очередь интегрирована с такими такими агрегаторами платежей, как «Киберплат», «Рапида» и т.д. Это и без того

очень мощная база, но если у банка есть собственная база локальных поставщиков, наши технологии дают ему возможность подключить их к Системе «Город» напрямую.

Система «Город» – это один из тех проектов в области коммунальных платежей, который предоставляет такой сервис, как возможность просмотра текущей начисленной задолженности, в том числе и в режиме онлайн в федеральных масштабах. И в процессе работы над расширением функционала ДБО, мы думаем, как нам использовать это и другие подобные уникальные с технологической точки зрения преимущества всех наших партнеров. В данном случае, мы например, можем создать сервис уведомлений о каких-либо начислениях. И мы его уже создали. В начале года мы запустили сервис, который позволяет пользователям получать информацию о начисленных штрафах ГИБДД, задолженностях по налогам и сборам ФНС, а также взысканиях службы судебных приставов (ФССП) на телефон. А сейчас работаем над уведомлениями о коммунальной задолженности и автопополнением баланса мобильного телефона. Каждая возможность в отдельности не является уникальной безусловной «киллер-фичей», но в совокупности мы точно знаем, что эти кейсы уже проверены и точно будут востребованы определенной группой банковских клиентов. Кстати, если возвращаться к нашему «месседжу», то мы здесь прорабатываем опять же не только технологии, но и продвижение этих возможностей на клиентов банков. Отправляясь в банк, мы берем с собой готовый кейс не только в части технологий, но и в части привлечения клиентов, обеспечения более массового использования нашего продукта.

## NFC через НСЕ, мобильный банкинг

*Что еще интересного за последнее время появилось в Faktura.ru?*

В начале весны возможности мобильного приложения Faktura.ru были дополнены сервисом оплаты товаров и услуг при помощи мобильного телефона. Эта функция доступна для подключения пользователем в мобильном приложении. Внутри системы это реализовано через выпуск виртуальной карты, привязанной к NFC-модулю смартфона.

## ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР О ДБО

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ (ПЛАТЕЖНЫЕ КАБИНЕТЫ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ) КЛИЕНТОВ – ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАРТ «КУКУРУЗА» (ЕВРОСЕТЬ), «КАРТА БИЛАЙНА», КАРТ «КАРИ», КАРТ «ЛЕНЬ» (ИОН) и др. РЕАЛИЗОВАНО НА ПЛАТФОРМЕ FAKTURA.RU.

НЕСМОТРЯ НА ОБИЛИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, НАШ СЕРВИС ДОЛЖЕН БЫТЬ МАКСИМАЛЬНО УДОБЕН ДЛЯ РАБОТЫ НА ВСЕХ УСТРОЙСТВАХ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ ЭКРАН! ВПЛОТЬ ДО ТЕЛЕВИЗОРА С ДОСТУПОМ В ИНТЕРНЕТ.



Это одна из тех инновационных технологий, которую мы реализовали первыми в России.

*Насколько мне известно, в России подобный сервис запустила Евросеть, а затем и Билайн?*

Вы правы. В этих проектах сервис на основе НСЕ уже успешно тиражируется. Не все, наверное, в курсе, что дистанционное обслуживание (платежные кабинеты и мобильные приложения) клиентов – владельцев карт «Кукуруза» (Евросеть), «Карта Билайна», карт «КАРИ», карт «Лень» (ИОН) и др. реализовано на платформе Faktura.ru. А теперь этот удобный и современный сервис получают и клиенты наших банков-партнеров.

*Многие инновации из тех, что вы перечислили, тем или иным образом связаны с мобильными устройствами. Есть перспективы, что четкие границы между понятиями Интернет-банк и мобильный банк станут со временем более размытыми?*

Я убеждена, что эти границы в ближайшем будущем вообще исчезнут, по крайней мере, с точки зрения восприятия пользователя. Новая версия сервиса для частных пользователей, которая сейчас у нас в самой активной фазе разработки, сфокусирована на этом. Незаметно для нас и вокруг нас, подрастает новое поколение, которое живет в цифровом мире, думает иначе, по-другому «ставит пальцы».

С другой стороны, развивается сам цифровой мир, уже сейчас он перенасыщен предложением различного рода программ и приложений. От этого запросы пользователей как никогда высоки.

Поэтому главное, что следует развивать в интерфейсах сервисов Интернет-банков – это удобство и простоту использования нужных пользователю или банку функций. Несмотря на обилие возможностей, наш сервис должен быть максимально удобен для работы на всех устройствах, у которых есть экран! Вплоть до телевизора с доступом в Интернет. ■

# НОВОЕ В ФАКТУРА.RU ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

## Бесконтактные платежи телефоном по технологии HCE

Faktura.ru представила сервис бесконтактной оплаты услуг при помощи телефона по технологии HCE (Host Card Emulation). Технология HCE позволяет одним движением оплачивать товары и услуги быстро, просто и безопасно. Меняется сама сущность платежного инструмента. Теперь им становится самый популярный носимый гаджет – смартфон.

Технология HCE эмулирует виртуальную карту клиента в мобильном приложении клиента Faktura.ru. Теперь вся «платежная информация», которую прежде хранил микропроцессор пластиковой карты, находится в смартфоне. Это означает, что пользователям не нужно носить с собой банковскую карту. Весь платежный функционал содержится в мобильном устройстве.

Подключение услуги производится непосредственно из мобильного приложения клиента. В случае если телефон клиента обладает необходимыми техническими параметрами – OS Android 4,4+ и встроенный NFC-модуль, – мобильное приложение само предложит ему включить функцию бесконтактных платежей.

Процесс оплаты происходит путем поднесения смартфона к POS-терминалу, оснащенный бесконтактным ридером. Сервис работает в фоновом режиме, и для совершения оплаты не нужно открывать приложение, достаточно просто разблокировать телефон.

Для передачи данных в технологической связке HCE и NFC

применяется тот же стандарт шифрования, что и в большинстве современных POS-терминалов. Поэтому для применения технологии не требуется развертывания новой терминальной сети, а уровень безопасности подобных транзакций соответствует самым высоким мировым стандартам.

Сервис доступен банкам-партнерам Faktura.ru, эмитирующим виртуальные карты платежной системы VISA на процессинге ПЦ «КартСтандарт» и ведущим учет операций по картам в АБС «ЦФТ-Банк» или «ЦФТ-Ритейл банк (на базе Oracle)».

*«Безусловное удобство бесконтактных платежей с помощью смартфона является хорошим стимулом для пользователей переводить в безналичный формат быстрые платежи на небольшие суммы, например оплату парковки, проезда в общественном транспорте, расчет в ресторанах быстрого питания. На наш взгляд, очевидные преимущества новой технологии и активный интерес к ней со стороны всех участников платежного рынка позволяют рассматривать связку HCE – NFC как серьезный драйвер роста объемов розничных безналичных платежей»,* – прокомментировала запуск нового сервиса директор Faktura.ru Мадина Муканова.

Сервис уже используют:

 ИНВЕСТТОРГБАНК
  ПримСоцБанк  
 Билайн™ кукуруза™



## НОВОЕ В FAKTURA.RU ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

### Faktura.ru представила приложение для Apple Watch

Мобильное приложение Faktura.ru для iOS теперь поддерживает Apple Watch и позволяет клиентам получить информацию по всем картам, счетам, вкладам и кредитам, а также данные об операциях и информационные сообщения от банка.

Контролировать финансы с Apple Watch удобно как никогда. Вся информация находится под рукой и объединена в интуитивно-понятные блоки, логически взаимосвязанные между собой.

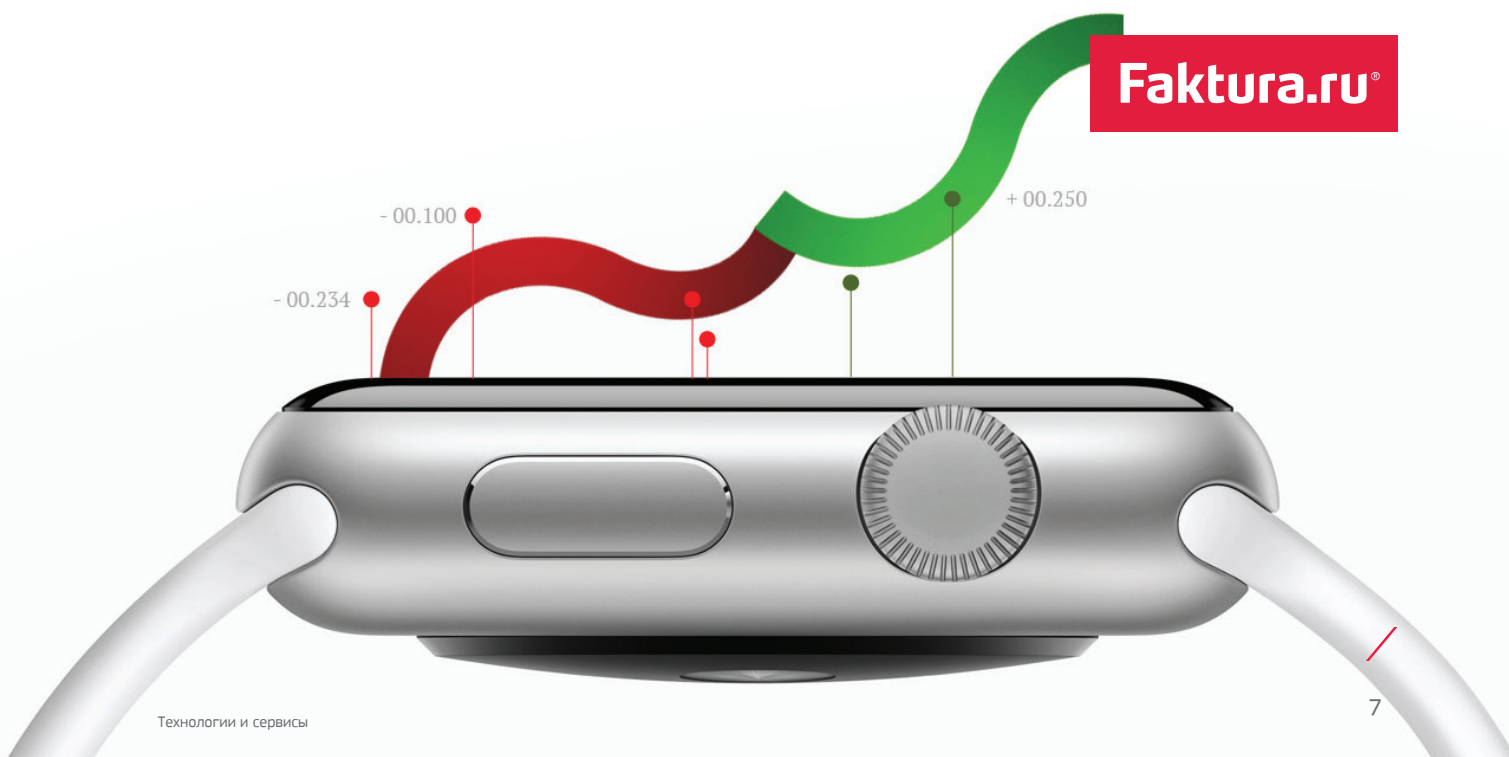
К примеру, в разделе «Карты» по каждой карте можно увидеть не только информацию о текущей сумме на карте, но также, если карта кредитная, дату окончания льготного периода, ближайший платеж, наличие или отсутствие задолженности. Эта и более детальная информация доступна также в разделе «Кредиты». При выборе карты отображается информация о счете, к которому она привязана, и если

карта связана с другой общим лимитом доступных средств, пользователь также увидит это в интерфейсе.

В разделе «Счета» можно увидеть сумму на счете, а также перейти к выписке по данному счету. В самом разделе «История операций» содержится список последних операций – расходов и поступлений – по всем продуктам клиента с указанием суммы статуса, cash back или бонуса, а также информация о получателе средств.

Помимо этого, даже работая в пассивном режиме, приложение позволяет банку эффективно передавать клиентам информационные сообщения различного характера через мобильное приложение. Также на устройстве клиентам доступны SMS и E-mail уведомления.

*«С поддержкой Apple Watch выражение “держать руку на пульсе” теперь является буквальным описанием мобильного функционала Faktura.ru. Вся информация о состоянии счетов, карт, вкладов и кредитов, а также история операций всегда рядом – на запястье владельца Apple Watch»,* – прокомментировала запуск сервиса директор Faktura.ru, Мадина Муканова.



## НОВОЕ В FAKTURA.RU ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

### Уведомления штрафам ГИБДД и налогов

Не секрет, что готовность прийти на помощь клиенту – лучший залог поддержания лояльности в любой сфере. Подтверждая это, сервисы ДБО постепенно выходят за рамки исключительно банковских операций и становятся верными помощниками, которые проявляют заботу и вовремя уведомляют клиента о необходимых платежах.

Возможность подписаться на уведомления о начислении новых штрафов ГИБДД и налогов – еще один шаг, реализованный Faktura.ru для повышения лояльности пользователей сервиса своим банкам.

После подключения услуги, при появлении новых задолженностей клиент будет получать информационные SMS. При следующем входе в Интернет-банк на главной странице такому клиенту будет отображаться информация о непоплаченных штрафах и налогах с предложением их оплатить. Подключить опцию и управлять настройками подписок клиент может в разделе «Оплата налогов и штрафов». Здесь же отображается информация о статусе обработки совершенных платежей.

### Анализ расходов

Интернет-банк для частных клиентов Faktura.ru предоставляет сервис для контроля, анализа и планирования расходов. Современные сервисно-ориентированные решения в сфере ДБО обязательно включают в себя элементы PFM (Personal Finance Management). Следуя популярным трендам и лучшим практикам на рынке ДБО, Faktura.ru представляет собственный взгляд на удобный сервис анализа персональных расходов.

С помощью сервиса «Мои расходы» клиент сможет увидеть

в Интернет-банке полную информацию обо всех тратах в разрезе категорий. Не важно, какой канал или инструмент использован при платеже: карта, счет, Интернет-банк, мобильное приложение, терминал или же поход в банк.

«Мои расходы» автоматически распределяют все расходы клиента по категориям, и пользователь Интернет-банка, может посмотреть отчет в виде наглядной диаграммы, которая отобразит объем трат по каждой категории, как в денежном выражении, так и в процентном соотношении от общей суммы расходов. К примеру, сколько средств ушло на транспорт, продукты, коммунальные платежи и так далее.

Помимо этого клиент может легко управлять категориями: изменить категорию у совершенного платежа или установить лимит расходов по каждой из категорий.

Дистанционное подтверждение операций VIP-клиентов Опыт обслуживания VIP-клиентов различных банков, накопленный Faktura.ru и банками-партнерами ДБО-провайдера показал, что данная категория клиентов редко самостоятельно использует каналы ДБО для управления своими финансами. VIP-клиенты предпочитают работу в формате доверительного управления через персональных менеджеров. Для оптимизации работы банка с такими клиентами Faktura.ru реализовала максимально интегрированный с «ЦФТ-Банк» сервис, позволяющий менеджерам быстро заводить в АБС все запросы клиентов, а клиентам оперативно подтверждать транзакции по телефону.

В рамках данного проекта в системе реализована возможность создания платежных документов по поручению клиента и их дистанционного подтверждения по телефону. Клиент дает поручение своему персональному менеджеру по телефону. Менеджер оформляет поручение в АБС «ЦФТ-Банк». Детали поручения отправляются клиенту посредством SMS-сообщений, содержащих код подтверждения. Клиент проверяет информацию и, если все верно, также по телефону подтверждает операцию. ■

# НОВОЕ В ФАКТУРА.RU ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

## Создание платежных поручений будущей датой

В Интернет-банке для корпоративных клиентов реализована возможность создания платежного поручения будущей датой. Несмотря на то что данный функционал появился совсем недавно, уже сейчас новая возможность крайне востребована среди пользователей сервиса.

Желаемое время исполнения документа (время московское) указывается в поле рядом с датой. По желанию банка возможно настроить один из двух вариантов дальнейшей работы с платежным поручением будущей датой. Документ может ожидать отправки в сервисе Faktura.ru. В таком случае он будет находиться в списке платежных документов в состоянии «Ожидание» до наступления указанной даты, а затем отправлен в АБС. Помимо этого возможность принимать документы с датой платежа будущего периода также реализована для АБС «ЦФТ-Банк». В рамках такого сценария, соответственно, платеж будет ожидать даты своего исполнения в АБС «ЦФТ-Банк».

*Доступно всем банкам-партнерам Faktura.ru*

## Отправка уведомления контрагенту

Современные темпы бизнеса ориентированы на моментальную коммуникацию и не должны тормозить из-за технических ограничений по скорости исполнения платежных поручений. Для смягчения этих объективных ограничений в сервисе реализована возможность отправки уведомления об исполнении платежа его получателю в режиме онлайн посредством SMS или e-mail.

Для использования данной возможности клиенту достаточно в момент создания платежного поручения заполнить поля с e-mail адресом получателя платежа и/или номером телефона получателя платежа. Банк может настроить индивидуальные шаблоны уведомлений. Способ уведомления контрагента выбирается плательщиком самостоятельно.

*Доступно всем банкам-партнерам Faktura.ru*

## Создание копии или ответного платежного поручения из выписки

Реализована возможность быстрого создания платежа посредством копии или формирования ответного документа из банковской выписки. Данный функционал – еще одна сервисная доработка, которую высоко оценили клиенты сервиса. Лучшим тому подтверждением является активное использование данной опции в работе с Интернет-банком.

Кнопка «Копия» на панели инструментов позволяет клиенту быстро сформировать шаблон по ранее проведенному платежу, в случае, если организация, в которой зарегистрирован пользователь Интернет-банка, является плательщиком по выбранному платежному поручению.

С помощью аналогичной кнопки «Ответ» пользователь может создать ответный платеж. Операция создания ответного платежного документа доступна, если организация, в которой зарегистрирован пользователь Интернет-банка, указана получателем в исходном платежном поручении.

*Доступно всем банкам-партнерам Faktura.ru*

## НОВОЕ В FAKTURA.RU ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

### **Интеграция с технологией доверенного отображения подписываемых данных от компании SafeTech**

Faktura.ru в сотрудничестве с компанией SafeTech расширяет линейку аппаратных средств для обеспечения информационной безопасности систем дистанционного банкинга. Решение от компании SafeTech позволяет дополнительно защитить денежные средства клиентов от удаленных атак на систему Интернет-банкинга. Уже сегодня банки-партнеры Faktura.ru могут предложить корпоративным клиентам средство визуального контроля подписываемых данных SafeTouch.

Технология, которая лежит в основе SafeTouch, позволяет отражать хакерские атаки, направленные на незаметную подмену платежных документов, либо на удаленный доступ к рабочей станции клиента. Перед подписанием платежной операции клиент банка может убедиться в подлинности исходного документа. Транзакция не будет подписана, пока клиент не проверит данные и не нажмет на кнопку подтверждения.

Наряду с обеспечением безопасности в ходе проекта особое внимание уделялось и эргономике системы. Она не требует специальных знаний в области информационных технологий или бухгалтерского учета, поэтому клиент банка может сразу, без предварительной подготовки, начать работать. Никаких дополнительных компонентов и драйверов устанавливать не придется.

*«Мы очень тщательно подходим к выбору технологических партнеров, в особенности когда это касается безопасности пользователей сервиса Faktura.ru. Продукт SafeTouch полностью оправдал наши ожидания в части уровня защиты данных, пользовательских качеств и уровня интеграции. Убеждена, что возможности SafeTouch в части визуализации подписываемых данных в доверенной среде позволят сделать работу в сервисе Faktura.ru еще более безопасной»,* – отметила директор Faktura.ru Мадина Муканова. ■



SAFETECH – КОМПАНИЯ-РАЗРАБОТЧИК ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЗАЩИТЫ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКИНГА И ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, А ТАКЖЕ ПОСТАВЩИК РЕШЕНИЙ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОГРАММНЫХ И АППАРАТНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.



# ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ


**МИРАФ**

## АО «Мираф-Банк» завершил внедрение комплекса ДБО-решений Faktura.ru для всех категорий клиентов

**Мираф-Банк совместно со специалистами ГК ЦФТ завершил проект по запуску в промышленную эксплуатацию сервиса дистанционного банковского обслуживания для частных клиентов.**

Глобальный проект по развертыванию в банке ДБО-комплекса стартовал в конце 2014 года, когда был внедрен сервис Интернет-банк Faktura.ru для юридических лиц. С вводом в промышленную эксплуатацию Интернет-банка для частных клиентов дистанционное обслуживание на платформе Faktura.ru стало доступно для всех категорий клиентов Мираф-Банка.

АО КБ «Мираф-Банк» – универсальное, динамично развивающееся кредитно-финансовое учреждение, работающее на российском рынке банковских услуг уже более 20 лет. Банк предлагает широкий комплекс услуг для частных лиц и бизнеса, занимая лидирующие позиции на финансовом рынке Омской области. По данным ЦБ РФ на 01.06.2015 г. Мираф-Банк занимает первое место среди кредитных организаций региона по объему кредитного портфеля и портфеля вкладов физических лиц.

В настоящее время банк располагает сетью из 12 офисов продаж в городах Омск, Тольятти, Москва, Санкт-Петербург, Самара, Кострома и планирует дальнейшее расширение региональной сети. В стратегических планах банка на ближайшие годы – повышение лояльности

действующих клиентов и привлечение новых целевых аудиторий. Достичь этих целей банк намерен за счет расширения продуктовой линейки для розничного и корпоративного сегмента, совершенствования бизнес-процессов, а также внедрения передовых ИТ-решений в партнерстве с ГК ЦФТ.

Сотрудничество между банком и ГК ЦФТ началось в сентябре 2013 года, когда менее чем за год был реализован проект по замене ранее установленной в банке АБС на информационный банковский комплекс ЦФТ-Банк (Платформа 1), а также обеспечению перевода карточного портфеля банка на мощности процессингового центра «КартСтандарт».

*«Запуск ДБО-сервисов является завершающим этапом строительства новой ИТ-инфраструктуры банка. Сегодня мы можем констатировать, что с окончанием процесса внедрения ДБО-комплекса для частных клиентов эта большая реконструкция ИТ-ландшафта Мираф-Банка завершена. На выходе, от одного вендора мы получили полный набор программных решений и сервисов, способных удовлетворить все потребности наших клиентов, что позволит нам как банку постоянно соответствовать трендам рынка и выпускать новые продукты и сервисы с минимальными издержками»,* – прокомментировал запуск проекта CIO АО Коммерческий банк «Мираф-Банк» Ярослав Медокс.

### Справка:

АО «Коммерческий банк «Мираф-Банк» (рег. № 2244) основан в 1993 году в Омске. По данным ЦБ РФ на 01.06.2015г. объем активов банка по РСБУ составляет 5,5 млрд руб., объем кредитного портфеля – 3,6 млрд руб., объем вкладов физических лиц – 3,0 млрд руб.

Куратор АО «Мираф-Банк»: Михайлов Владимир,  
V.Mikhaylov@ftc.ru, (383) 336-49-49 (доб. 5620)

## «Инвестторгбанк» запустил сервис push-уведомлений для частных клиентов – пользователей системы Интернет-банкинга ITBank на платформе Faktura.ru

Новый сервис push-уведомлений позволит клиентам «Инвестторгбанка» получать сообщения обо всех операциях по картам и счетам, а также разовые пароли для подтверждения платежей по наиболее безопасному и удобному каналу.

«Инвестторгбанк» стал первым партнером Faktura.ru, запустившим данный сервис в промышленную эксплуатацию в полном объеме. Проект выполнен в рамках Интернет-банкинга ITBank, построенного на платформе Faktura.ru. Проект состоял из двух этапов: на первом команда специалистов Faktura.ru реализовала возможность доставки клиентам банка разовых паролей для подтверждения транзакций через Интернет-банк, на втором – возможность отправки всех прочих уведомлений со стороны банка, ранее доставлявшихся посредством SMS-сообщений.

Услуга предоставляется клиентам бесплатно. Сообщения поступают в мобильное приложение, установленное на смартфоне пользователя, в виде информационных окон, всплывающих поверх запущенных программ. Немаловажно, что технология Push-notification позволяет отправлять сообщения на русском языке без ограничения по длине. Также присутствует возможность передачи медиаконтента и интерактивных сообщений.

*«Возможности технологии push позволяют использовать этот канал в будущем не только в качестве транспорта обязательной информации о финансовых транзакциях пользователя. С учетом темпов распространения смартфонов и развития сетей Wi-Fi и мобильного Интернета, push может претендовать на место основного канала маркетинговой коммуникации с клиентом, например, с целью развития технологии геофенсинга<sup>1</sup>», – считает директор Faktura.ru Мадина Муканова.*

Push-сообщения поддерживаются всеми мобильными платформами для смартфонов. В отличие от одноразовых паролей в виде SMS-сообщений, push-уведомления осуществляются привязку не к SIM-карте, а к конкретному мобильному устройству клиента. Кроме того, сами сообщения передаются в зашифрованном виде и хранятся в защищенной среде мобильного устройства. Также сервер push-уведомлений поддерживает SMS в качестве резервного канала в случае неудачной отправки push-уведомления.

*«При всех технологических преимуществах доставки коротких сообщений клиентам по каналу push, наше внимание, конечно, привлекла и экономическая составляющая этой технологии. Ее использование дает существенную экономию нам как банку, поскольку стоимость использования данного канала на порядки ниже альтернативных SMS. А любая экономия для банка – это возможность снижения стоимости услуг для клиента», – заявила куратор проекта со стороны банка Директор департамента оформления операций и платежных систем Наталия Косолапова. Напомним, что осенью 2014 года «Инвестторгбанк» завершил проекты по внедрению главных компонентов ИТ-ландшафта банка: это АБС «ЦФТ-Банк», процессинг «Карт-Стандарт» и система ДБО на платформе Faktura.ru для физических лиц. Внедренные решения закрыли все актуальные потребности банка, связанные с информационными технологиями, и в дальнейшем позволяют оперативно и профессионально реализовывать и внедрять самые современные и удобные клиентские сервисы.*

### Справка:

АКБ «Инвестторгбанк» (ПАО) основан в 1994 году и является одним из старейших частных банков в России. Сегодня это универсальный коммерческий банк, сеть которого насчитывает более 100 офисов по всей России, а количество клиентов превышает 200 000. «Инвестторгбанку» присвоен долгосрочный кредитный рейтинг «В» (агентство Standard&Poor's) и рейтинг «Национального рейтингового агентства» на уровне AA- (очень высокая кредитоспособность).

Куратор АКБ «Инвестторгбанк» (ПАО): Сидорова Ксения, (383) 336-49-49 (доб. 5142), k.sidorova@ftc.ru

<sup>1</sup> технология, которая позволяет привязывать push-уведомления к местонахождению клиента



## Нордеа Банк предложил частным клиентам онлайн-банкинг нового уровня

Faktura.ru и Нордеа Банк, входящий в ТОП-30 крупнейших банков России по объему активов, запустили в эксплуатацию обновленный сервис Nordea online. Новый дистанционный канал для обслуживания частных клиентов банка обладает расширенным функционалом, удобным интерфейсом и простой процедурой подключения.

В конце 2014 года руководством банка было принято решение о переводе дистанционных банковских сервисов на аутсорсинговые мощности ГК ЦФТ. Результатом проекта стал запуск в промышленную эксплуатацию системы Nordea online, реализованной на платформе Faktura.ru.

Новый сервис позволит клиентам банка в режиме онлайн получать информацию о состоянии своих счетов, актуальном платежном лимите карты, задолженностям по кредитам, осуществлять переводы в рублях и иностранной валюте: на свои счета и на счета других получателей – физических и юридических лиц, совершать безналичные конверсионные операции, осуществлять платежи в адрес более чем 3500 поставщиков услуг, а также работать с депозитными продуктами.

АО «Нордеа Банк» является частью банковской Группы Nordea – одной из крупнейших европейских банковских групп со штаб-квартирой в Стокгольме. По величине капитала Группа Nordea занимает 48 место среди крупнейших кредитных организаций мира и имеет максимально высокие на европейском рынке рейтинги надежности ведущих рейтинговых агентств Moody's, Standard & Poor's и Fitch. Группа Nordea представлена на 8 домашних рынках: Швеции, Финляндии, Норвегии, Дании, Эстонии, Латвии, Литвы, России. Nordea обслуживает 11 миллионов клиентов, в более чем 700 отделениях и филиалах.

Нордеа Банк работает в России с 1994 года и входит в число 30 крупнейших банков России по размеру активов и капитала. Банк имеет наивысший на российском рынке рейтинг международного рейтингового агентства Fitch Ratings и назван самым надежным банком России в рейтинге, составленном журналом Forbes. Среди клиентов банка – более 3 000 компаний и более 40 000 частных лиц.

Напомним, что партнерство ГК ЦФТ и крупнейшей скандинавской банковской группы началось в 2009 году, когда в банке на мощностях АБС ЦФТ-Банк были автоматизированы кредитные и депозитные операции, расчетно-кассовое обслуживание, внутрихозяйственные операции, а также бизнес-процессы, связанные с обязательной отчетностью ЦБ РФ и договорами страхования жизни и имущества. В настоящий момент партнеры активно работают над новым проектом, и в скором времени Нордеа Банк осуществит миграцию карточного портфеля на мощности ПЦ «КартСтандарт», также входящего в ГК ЦФТ.

*«Нашей главной задачей было предложить клиентам новый, еще более удобный, интуитивно понятный в использовании интернет-банк, чтобы у них всегда была возможность дистанционно управлять своими средствами. Внедрение новой системы дистанционного обслуживания позволит нашим клиентам перевести максимум своих финансовых операций в онлайн, что удобно и не требует посещения отделений банка»,* – комментирует Заместитель директора департамента по продуктам электронной коммерции Ольга Снегирева

«Проект по запуску в промышленную эксплуатацию сервиса Nordea online на базе технологии Faktura.ru потребовал от каждого члена проектной команды немало усилий. В течение нескольких месяцев мы с нашими партнерами кропотливо трудились и шлифовали каждую деталь новой системы. С момента запуска прошло не так много времени, но уже сейчас можно сказать, что данный подход был оправдан и подтверждает соответствие сервиса Faktura.ru высоким стандартам «Нордеа Банк» в обслуживании клиентов», – подытожила директор Faktura.ru Мадина Муканова.

### Справка:

Нордеа Банк работает в России с 1994 года и входит в число 30 крупнейших банков России по размеру активов и капитала. Банк имеет наивысший на российском рынке рейтинг международного рейтингового агентства Fitch Ratings и назван самым надежным банком России в Рейтинге, составленном журналом Forbes.

Куратор АО «Нордеа Банк»: Веселов Андрей,  
(383) 336-49-49 (доб. 5637), a.veselov@ftc.ru



## Банк «Кольцо Урала» выбрал решение Faktura.ru для корпоративных клиентов

Специалисты ГК ЦФТ осуществили запуск в промышленную эксплуатацию сервиса Интернет-банк для юридических лиц в ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА».

Кредитная организация работает на рынке 26 лет и является одним из первых коммерческих банков в России. Банк оказывает широкий спектр услуг для всех категорий клиентов: кредитование корпоративных клиентов и малого бизнеса, расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц, операции с ценными бумагами, зарплатные проекты, прием средств населения во вклады.

В настоящее время 95% долей уставного капитала банка принадлежат Медногорскому медно-серному комбинату, единственным владельцем которого в настоящее время является холдинг ОАО «УГМК».

Особо стоит отметить широту географии деятельности банка. Офисная сеть кредитной организации постоянно расширяется и на текущий момент включает в себя 76 отделений, расположенных на территории Свердловской, Челябинской, Курганской, Кемеровской, Кировской, Томской, Оренбургской, Тюменской областей, Красноярского края и Республики Башкортостан.

Банк «Кольцо Урала» входит в ТОП-150 российских кредитных организаций по размеру активов и уверенно держится в тройке лучших в Свердловской области по объему чистой прибыли, кредитного портфеля и вкладов физических лиц. В соответствии с принятой стратегией ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» развивает линейку кредитных и депозитных продуктов, проводит гибкую процентную политику, придерживается индивидуального подхода к клиентам и активно развивает дистанционное банковское обслуживание вместе со специалистами ГК ЦФТ.

Бизнес банка централизован на базе информационного банковского комплекса ЦФТ-Банк, а в рамках очередного этапа сотрудничества завершен запуск в промышленную эксплуатацию сервиса Интернет-банк Faktura.ru для корпоративных клиентов. Новое решение не только откроет

юридическим лицам богатый набор функций, но и порадует их приятным интерфейсом, высоким уровнем безопасности, а также возможностью работать в нем при помощи любого стационарного или мобильного устройства на любой платформе и в любом браузере.

*«Нам не понаслышке известно о качестве продуктов ГК ЦФТ, которыми мы с удовольствием пользуемся на протяжении 10 лет. В частности, в 2004 году мы внедрили интегрированную информационную платформу ЦФТ-банк, которая успешно справляется с задачей автоматизации всех направлений финансово-кредитной деятельности нашей организации. В этом году мы шагнули дальше и запустили высокотехнологичный сервис Интернет-банк Faktura.ru для юридических лиц, который, по нашему мнению, отвечает самым высоким требованиям и превосходит по целому ряду параметров аналогичные продукты на рынке ДБО», – прокомментировал проект начальник Управления комиссионных продуктов расчетно-кассового обслуживания банка «Кольцо Урала» Кирилл Сорокин.*

*«Обновленная версия Интернет-банка для корпоративных клиентов вышла сравнительно недавно, но спрос на нее со стороны игроков финансового рынка уже можно назвать высоким. Надеюсь, ИТ-решение для организации дистанционного банковского обслуживания войдет в число конкурентных преимуществ нашего партнера и позволит привлечь еще больше юридических лиц к сотрудничеству», – отметила директор Faktura.ru Мадина Муканова.*

### Справка:

ООО «КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 65 от 14.02.1991). Банк является участником системы обязательного страхования вкладов, членом Московской межбанковской валютной биржи, Российской Национальной ассоциации Членов СВИФТ, Ассоциации российских банков и Уральского банковского союза. По данным ЦБ РФ, по состоянию на 01.10.2014 г. величина нетто-активов составляет 36 млрд рублей, собственный капитал – 4 млрд руб., кредитный портфель – 24 млрд руб., вклады физических лиц – 18 млрд руб.

Куратор ООО «КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»: Богатырчук Дмитрий,  
(383) 336-49-49 (доб. 5151), d.bogatirchuk@ftc.ru





## «Корея Эксчендж Банк Рус» – новый партнер Faktura.ru

Корпоративным клиентам ООО «КОРЕА ЭКСЧЕНДЖ БАНК РУС» доступен новый сервис – Интернет-банк Faktura.ru.

Корея Эксчендж Банк основан в 1967 году и на текущий момент является пятым по размеру активов в Южной Корее. Кредитное учреждение оказывает услуги в сфере корпоративного обслуживания и управления крупным частным капиталом, а также обслуживает внешнеторговые операции республики. Банк имеет разветвленную сеть дочерних организаций и представительств в 19 странах мира.

В ближайшие годы кредитное учреждение намерено наращивать свое присутствие в различных точках планеты и ставит перед собой цель к 2025 году увеличить долю зарубежных доходов до 40% от общего объема доходов. Одним из перспективных рынков руководство банка считает Россию и в настоящий момент активно его осваивает. По мнению топ-менеджмента, главным ключом к успеху кредитного учреждения на нем станет не только расширение линейки банковских продуктов и качества оказываемых услуг, но и совершенствование технологической базы. Последнюю из задач ООО «КОРЕА ЭКСЧЕНДЖ БАНК РУС» доверило ГК ЦФТ.

Благодаря совместной работе в сентябре 2014 года специалисты Центра Финансовых Технологий завершили проект по централизации бизнеса банка на базе информационного банковского комплекса ЦФТ-Банк (Платформа 1), а в декабре в кратчайшие сроки осуществили запуск в промышленную эксплуатацию сервиса Интернет-банк Faktura.ru для корпоративных клиентов.

Новый ДБО-сервис уже успел стать приятным открытием для игроков российского финансового рынка и имеет ряд преимуществ по сравнению с аналогами. Помимо лаконич-

ного и интуитивного дизайна Интернет-банк Faktura.ru для юридических лиц обладает продуманным интерфейсом, а также встроенными инструментами для увеличения продаж. Отдельно стоит подчеркнуть, что новый сервис позволяет осуществлять необходимые операции в любом браузере и поддерживает популярные платформы.

*«С самого начала мы тщательно подошли к выбору партнера для технологического перевооружения нашей организации и выдвинули для вендоров довольно жесткие требования к качеству ИТ-продуктов, их цене и срокам внедрения. Продукты ГК ЦФТ оказались самыми оптимальными по каждому из перечисленных параметров и, уверен, как нельзя лучше укрепят наши позиции на рынке финансовых услуг в России»,* – подчеркнул Председатель Правления ООО «КОРЕА ЭКСЧЕНДЖ БАНК РУС» Хан Нам Чжу.

### Справка:

ООО «Корея Эксчендж Банк Рус» (ООО «КЭБ Банк Рус») зарегистрирован 06.06.2014 г. и является дочерней структурой ОАО «Корейский Валютный Банк» (Республика Корея).

КЕВ основан в 1967 г., одно из основных направлений его деятельности — обслуживание внешней торговли Южной Кореи. В 2005 г. банк заключил соглашение о сотрудничестве с российским банком ВТБ в области финансирования торговых операций, затем начал операции с российскими рублями, а в 2008 г. открыл в Москве представительство.

Принципы коммерческой деятельности банка базируются на привлечении корпоративной клиентуры с безупречной репутацией, которой предлагается широкий спектр банковских услуг и продуктов по конкурентоспособным тарифам, обеспечивающим банку прибыль.

Куратор ООО «Корея Эксчендж Банк Рус»: Богатырчук Дмитрий, (383) 336-49-49 (доб. 5151), d.bogatirchuk@ftc.ru

# РЕЙТИНГИ



## Faktura.ru упрочила позиции в топе систем Интернет-банкинга рейтинга РА «Эксперт»

Рейтинговое агентство «Эксперт» опубликовало исследование функциональности систем Интернет-банкинга для физических лиц по итогам 2014 года. В анкетировании приняли участие 75 российских банков, а также два разработчика систем ДБО. Faktura.ru за год поднялась на одну позицию в пятерке лидеров рейтинга, опередив системы ДБО таких крупных игроков финансового рынка, как Банк Русский Стандарт, Сбербанк России, Тинькофф Банк и других.

Конкуренция среди топовых систем Интернет-банкинга достигла своего пика. Разрыв в баллах между лидером рейтинга и системой, занимающей пятую строчку, за год сократился вдвое. На позицию внутри первой пятерки лидеров, по сути, влияло наличие или отсутствие лишь пары функций. В ситуации такой серьезной конкуренции платформе онлайн-банкинга Faktura.ru тем не менее удалось подняться на одну позицию, обогнав Банк Русский Стандарт и заняв четвертое место в итоговом рейтинге. При этом эксперты отдали Faktura.ru второе место по показателю внешнего платежного функционала и третье место по степени оснащенности Интернет-банка возможностями внутренних операций и сервисными функциями.

Помимо самого ДБО-провайдера, в рейтинге на самостоятельной основе приняли участие ряд банков-партнеров Faktura.ru. В совокупности свыше 20% участников исследования используют платформу Faktura.ru для предоставления сервисов Интернет-банкинга своим клиентам. Так, в исследовании приняли участие 10 банков, использующих стандартный интерфейс Faktura.ru. Их оценивали совместно с ДБО-провайдером. Отдельно от провайдера оценива-

лись банки, работающие на платформе Faktura.ru по модели White Label. Впервые приняв участие в исследовании, Интернет-банк «БИНБАНК-онлайн» сразу занял 12 место в рейтинге. Значительно упрочили позиции по сравнению с прошлым годом еще два партнера Faktura.ru: Первобанк поднялся на 6 позиций и занял 14 место, а Нордеа Банк, после перехода на Faktura.ru, поднялся за год сразу на 17 позиций и занял 34 место в рейтинге.

Эксперты констатируют, что Интернет-банкинг в России достиг своей зрелости. Топовые банки уже перевели в онлайн подавляющую долю своего функционала, клиенты начали активнее совершать по каналам ДБО крупные транзакции и проводить комплексные платежи. Количественная доля банковских платежей, совершаемых по каналам Интернет-банкинга, в 2014 году достигла 40%, показав прирост в 13% по сравнению с 2013 годом. Совокупный объем платежей физлиц, совершенных через Интернет-банк, составил 1,7 трлн рублей или 22% всех платежей (+7 п.п. по сравнению с данными 2013 года). При этом средний размер онлайн-платежа вырос на 28% по сравнению с 2013 годом, достигнув своего максимума в рассматриваемый период — 18,5 тыс. рублей. С 2011 года данный показатель увеличился почти вдвое, что говорит о росте числа крупных транзакций и возросшем доверии к системам Интернет-банкинга со стороны населения.

По прогнозам экспертов, рынок онлайн-банкинга продолжит свой рост и в 2015 году. Его драйверами станут сами банки, заинтересованные в наращивании активной клиентской базы. Из-за невысокого различия внутреннего функционала на данном этапе привлечению новых и удержанию уже действующих клиентов помогут с одной стороны гибкость ДБО-платформ, а с другой – объем сервисных возможностей и персональных предложений банков своим клиентам, доступных по каналам ДБО. В ближайшие несколько лет, прогнозируют эксперты, системы-лидеры бро-



сят силы на создание наиболее понятного и дружелюбного интерфейса для пользователей, развитие систем безопасности и облегчение использования систем ДБО.

*«За несколько месяцев, прошедших с момента анкетирования РА “Эксперт”, Faktura.ru уже запустила в эксплуатацию ряд интересных сервисных продуктов. Мы реализовали сервис бесконтактной оплаты товаров и услуг при помощи телефона (технология НСЕ). Мобильное приложение Faktura.ru также поддерживает работу с Apple Watch: передает информацию о балансе, позволяет просматривать выписки и получать различные уведомления от банка. Но самое значимое изменение в розничном Интернет-банке Faktura.ru произойдет в конце года. Сервис кардинально сменит дизайн, интерфейс станет более активным и контрастным, сохранив при этом ощущение легкости и утонченности. В решении будет реализовано “умное меню”, появится возможность создать профиль пользователя. Личный кабинет клиента станет по-настоящему персональным», – прокомментировала планы дальнейшего развития платформы директор Faktura.ru Магина Муканова.*

## **ДБО-сервисы Бинбанка на платформе Faktura.ru – в топе рейтинга банковских инноваций для розничных клиентов**

**Совместные проекты Бинбанка и ДБО-провайдера Faktura.ru заняли высокие позиции в рейтинге банковских инноваций на российском рынке, подготовленном исследовательскими компаниями GfK и MARCS.**

Исследователи выясняли у пользователей банковских услуг в городах России с населением от 100 тыс. чел., какие

из анонсированных крупными банками в первой половине 2015 года инноваций они считают для себя наиболее интересными.

Бинбанк был признан автором трех из топ-10 инноваций, направленных на повышение уровня сервиса банковских услуг для физических лиц. Два из трех проектов – смс-уведомления от банка о штрафах и налогах и возможность в мобильном приложении на карте посмотреть адреса ближайших офисов и банкоматов – реализованы Бинбанком в сотрудничестве с ДБО-провайдером Faktura.ru.

В целом большинство топовых позиций рейтинга инноваций также уже реализованы Faktura.ru и успешно эксплуатируются в банках-партнерах ДБО-провайдера. Помимо перечисленных, речь идет о таких сервисах, как оплата покупок телефоном на базе технологии НСЕ и полнофункциональные платежные мобильные приложения.

Отметим также, что данный рейтинг – не первое подтверждение успехов ДБО-сервисов Бинбанка, разработанных в партнерстве с Faktura.ru. Так в июне, мобильное приложение Бинбанка заняло 7-ю строчку первого юзабилити-рейтинга мобильных приложений для банков, проведенного наиболее авторитетной юзабилити-компанией России – USABILITYLAB. А в рейтинге функциональности систем Интернет-банкинга для физических лиц РА «Эксперт» Интернет-банк «Бинбанк-онлайн» занял 12 строчку, опередив более 60 участников.

*«Бинбанк делает большую ставку на развитие онлайн-сервисов. Банк постоянно следит за трендами рынка, отбирает решения, которые хотел бы видеть в своих онлайн-сервисах, а также с большим интересом относится ко всем новым решениям, которые предлагает Faktura.ru. Бинбанк – очень заинтересованный и проактивный партнер Faktura.ru, и нам очень приятно видеть очередное признание успешности наших совместных проектов», – прокомментировала итоги рейтинга директор Faktura.ru Магина Муканова. ■*

СОБЫТИЯ

# МЕРОПРИЯТИЯ ФАКТУРА.RU

## Весенний деловой сезон 2015



3-4 февраля  
2015 года

XV Международный  
Форум iFin-2015  
«Электронные  
финансовые услуги  
и технологии»

Москва

Faktura.ru представила новую версию Интернет-банка для корпоративных клиентов, систему информирования пользователей при помощи альтернативных каналов, а также сервисы анализа расходов и онлайн-покупки страховых продуктов в Интернет-банке для частных клиентов.

11 февраля  
Конференция  
«Мобильный банкинг  
как бизнес-модель»

Москва

25 февраля  
Форум  
FinNext-2015  
Москва

4 марта  
Конференция  
«Мобильные  
платежи»

Москва

3 февраля  
II Межбанковский  
турнир по кёрлингу  
Faktura.ru

Москва



## МЕРОПРИЯТИЯ FAKTURA.RU

23 апреля

Бизнес-семинар ГК ЦФТ  
«Инструменты повышения  
доходности банковского  
ритейла»

Москва



1 июля

Бизнес-завтрак ЦФТ:  
Точки роста банков.  
Антикризисная стратегия

Москва

Аркадий Затуловский, СIO Нордеа Банка, на примере проекта перехода банка на ДБО Faktura.ru рассказал о том, как иногда полезно менять старые представления: *«Гибкость платформы Faktura.ru позволила нам сделать продукт, точно соответствующий тем, требованиям, которые хотел видеть в новой системе ДБО бизнес банка. Была сделана английская версия системы, реализована возможность рассылок push-сообщений, информирование клиентов по кредитам и вкладам, уведомления сотрудника банка о поступлении отзыва документов и др. Мы получили более удобную и функциональную систему ДБО».*

Всеволод Чернаков, руководитель управления розничного бизнеса ИнтехБанка, рассказал о результатах использования системы ДБО на базе платформы Faktura.ru: *«После перехода на новую систему ДБО количество зарегистрированных пользователей системы увеличилось в девять раз. Количество ежемесячных операций в системе увеличилось на 85%. Кроме того, клиенты банка теперь пользуются Интернет-банком с дружелюбным интерфейсом и хорошей функциональностью, а также функциональным мобильным приложением».*

20 мая

VIII форум  
«КИБЕРБАНК  
2015»

Москва

4 июня

Бизнес-встреча  
**Faktura.ru:**  
Уроки гольфа

Екатеринбург



25 июня

VI Международный  
форум «Дистанционный  
банкинг 2015»

Москва

Faktura.ru представила возможности электронного документооборота и взаимодействия с ГИС ГМП в Интернет-банке для корпоративных клиентов

1-2 июня

6-ой Международный  
ПЛАС-Форум  
«Дистанционные сервисы,  
мобильные решения,  
карты и платежи»

Москва



21-24 мая

XII Банковский  
Саммит по инновациям  
и развитию

Сочи

Faktura.ru анонсировала новинки – готовящийся новый интерфейс Интернет-банка для физических лиц, а также приложение для Apple Watch.

21 апреля

V Международная  
конференция  
MobiFinance-2015

Москва

Faktura.ru представила бесконтактные платежи телефоном по технологии HCE



## Faktura.ru провела II Межбанковский турнир по кёрлингу

3 февраля Москва



**3 февраля на льду Московского кёрлинг-клуба в борьбе за комплекты медалей II Межбанковского турнира по кёрлингу состязались более 40 представителей финансовых организаций – партнеров Faktura.ru и ПЦ «КартСтандарт».**

Традиция проведения этого спортивного состязания среди представителей финансовой отрасли была положена в 2014-м году и получила массу положительных оценок и отзывов со стороны участников. II Межбанковский турнир по кёрлингу стал одним из наиболее ожидаемых событий февраля и собрал около 40 участников на площадке.

В борьбу за первенство 2015 года включились 8 команд. Игра проходила параллельно на четырех дорожках, на каждой из которых происходило очное противостояние двух команд. Победители и призеры турнира определялись по наибольшему количеству набранных очков.

В итоге победу в турнире одержала команда в составе представителей ОАО «ВТБ Лизинг» и ООО «Банк БКФ». Очное противостояние с командой АО «ОТП Банк» и «Инвестторгбанк» до самых последних минут проходило в упорной борьбе, и только под занавес матча игрокам команды победителей удалось поставить в дом два камня подряд, доведя счет до разгромного. Встреча закончилась со сче-

том 5:2, а автором победных камней, а заодно и лучшим бомбардиром турнира стал Заместитель Председателя Правления ООО «Банк БКФ» Алексей Волощенко: «Был рад попробовать свои силы в этой увлекательной игре и, конечно, очень доволен победой нашей команды. По ходу игры спортивный азарт и жажда первенства становились все сильнее, и к концу поединка мы, без преувеличения, сражались за победу. Хочу поблагодарить наших партнеров за организацию такого эмоционально насыщенного мероприятия».

Команду, занявшую второе место, представляли сотрудники ОАО «Бинбанк», КБ «Арсбанк» и КБ «Нацинвестпромбанк». «Серебро» команде принесли правильно выбранные тактические ходы и точные броски.

И, наконец, медали с бронзовым отливом достались сборной команде банка «Нордеа».

«В 2015 году мы решили вновь провести межбанковский турнир по кёрлингу и не прогадали. Особенно отраднo, что в этот раз он собрал еще больше участников на площадке. Убедена, что подобные мероприятия не только создают благоприятный эмоциональный фон, но и помогают укреплять партнерские взаимоотношения», – подвела итоги турнира директор Faktura.ru Мадина Муканова. ■









## **Faktura.ru провела Первый банковский бизнес-турнир по гольфу в Екатеринбурге**

**4 июня на площадке первого на Урале гольф-клуба Pine Creek Golf Resort прошла бизнес-встреча «Faktura.ru: Уроки гольфа». Гостями мероприятия стали представители банковского сообщества Свердловской области.**

В рамках деловой программы мероприятия участники обсудили актуальные для рынка дистанционного банкинга вопросы, узнали об эксклюзивных возможностях предлагаемых Faktura.ru всем категориям пользователей, изучили практический кейс по оптимизации процессов обслуживания корпоративных клиентов. Также на встрече был презентован новый продукт ГК ЦФТ: сервис «ЦФТ-Управление сетями самообслуживания».

В приветственной речи, открывающей деловую часть программы мероприятия, директор Faktura.ru Мадина Муканова подвела краткие итоги деятельности ДБО-провайдера за 2014 год и рассказала об эволюции предлагаемой партнером линейки продуктов.

Доклад заместителя директора по работе с партнерами Faktura.ru Ксении Сидоровой содержал рассказ об эксклюзивных возможностях дистанционного банкинга для частных клиентов, при помощи которых банки-партнеры Faktura.ru могут предоставить своим клиентам сервис, наполненный удобным и практичным функционалом. Среди них – автоматические уведомления о штрафах ГИБДД и прочих задолженностях, продажа страховых продуктов, сервис анализа расходов, мультимедийный сервис уведомлений, приложение для Apple Watch, бесконтактная оплата товаров и услуг при помощи телефона (технология NFC).

В следующем выступлении был рассмотрен практический кейс по оптимизации процессов обслуживания корпоративных клиентов банка «Кольцо Урала» за счет использования продуктов Faktura.ru. Заместитель директора по работе с клиентами Faktura.ru Артем Маюров и Начальник Управления комиссионных продуктов РКО КБ «Кольцо Урала» Кирилл Сорокин рассказали о предпосылках смены ДБО для корпоративных клиентов, причинах выбора Faktura.ru в качестве партнера, процессе внедрения сервиса и выгодах, которые приобрел банк в результате инсталляции новой системы.

Региональный директор ГК ЦФТ Кирилл Пивоваров рассказал о программном обеспечении, позволяющем увеличить доходность устройств самообслуживания, экономить на содержании и эксплуатации серверного оборудования, значительно сократить сроки внедрения новых услуг во всей сети банка за счет онлайн-управления и мониторинга операций в сети.

Деловую часть бизнес-встречи сменила спортивно-развлекательная. Участники примерили традиционные для игры в гольф рубашки-поло и бейсболки, и после непродолжительного мастер-класса от инструкторов-профессионалов клуба Pine Creek приняли участие в отработке ударов. Действие происходило параллельно на двух тренировочных полях: на первом участники отработывали удары на дальнее расстояние, а на втором – удары на точность. По итогам состязаний были определены победители в двух номинациях: «Самый дальний удар» и «Самый точный». Среди женщин самый дальний удар совершила Руководитель группы ДБО ООО КБ «Кольцо Урала» Наталья Люстик. После ее удара мяч пролетел 85 метров. Сильнейшим ударом среди мужчин отличился Артем Маюров, он послал снаряд на расстояние 105 метров.

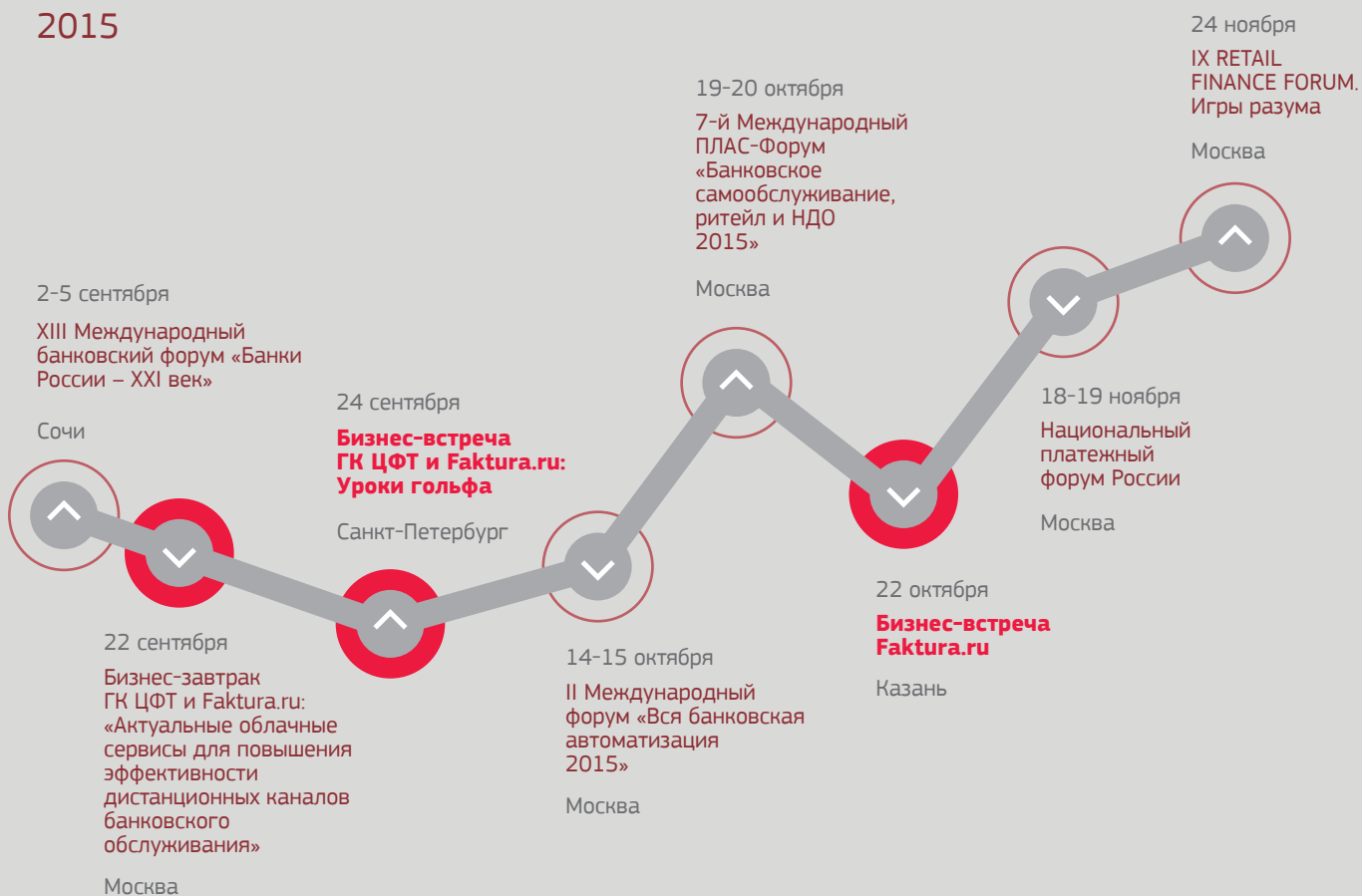
По правилам игры на точность, гольфистам необходимо было забить мяч в три лунки поочередно с расстояния примерно 20 метров. Победителем считался тот, кто затратит на это наименьшее количество ударов. В результате самой точной оказалась Начальник управления корпоративного бизнеса БАНКА «НЕЙВА» Татьяна Горбунова, она сумела поразить три лунки всего за 7 ударов.

«Практика совмещения деловых мероприятий со спортивными становится для нас доброй традицией. Два года подряд мы проводим межбанковский турнир по керлингу в Москве, имеющий большую популярность среди наших партнеров. В этом году, в сфере наших бизнес-интересов традиционно оказался Уральский регион, и когда мы узнали, что в Екатеринбурге есть профессиональное гольф-поле, выбор был очевиден. Убеждена, что подобные мероприятия не только приносят удовольствие и полезны для здоровья, но и помогают устанавливать, укреплять и расширять деловые связи. Надеюсь, наши гости остались довольны, и «Уроки гольфа» от Faktura.ru станут традиционными», – подвела итоги бизнес-встречи директор Faktura.ru Мадина Муканова. ■



# Календарь мероприятий осеннего делового сезона

2015



**Faktura.ru**<sup>®</sup>

До новых встреч!