

# Faktura.ru<sup>®</sup>

DIGEST

Второе полугодие  
2015 г

## / ЭКСПЕРТЫ ВЫПУСКА



○ **АЛЕКСЕЙ КАЗАКОВ**

БАНК «ВОСТОЧНЫЙ  
ЭКСПРЕСС БАНК»

Директор по электронному  
бизнесу



○ **АРКАДИЙ  
ЗАТУЛОВСКИЙ**

НОРДЕА БАНК  
ИТ-директор (CIO)



○ **СЕРГЕЙ СОЛОВЬЕВ**

ЗАО «ВЛАДБИЗНЕСБАНК»  
Председатель Правления



○ **НИЯЗ ТЕРКУЛОВ**

ПАО «ИНТЕХБАНК»

Заместитель председателя  
правления



○ **МАРИНА НОВОСЕЛОВА**

АО КБ «РОСИНТЕРБАНК»  
Начальник департамента  
автоматизации банковской  
деятельности



○ **ИГОРЬ ТРАВИЧЕВ**

ЗАО «ВЛАДПРОМБАНК»  
Председатель Правления

— Статистика 2015г. —

+11%

↗ Прирост корпоративных клиентов

+23 банка

↗ Новых партнеров сервиса



# Faktura

↗ Количество платежей через мобильное приложение увеличилось

в **2,5** раза

+53%

↗ Прирост розничных клиентов

↗ Количество платежей через интернет-банк увеличилось

в **1,4** раза



# ФАКТУРА.RU: ИТОГИ 2015 ГОДА

Провайдер сервисов дистанционного банковского обслуживания Faktura.ru в 2015 г. подключил к сервису 23 новых банка и в целом продемонстрировал положительную динамику развития по всем ключевым показателям деятельности.

В течение 2015 года новыми партнерами Faktura.ru стали 23 банка, в том числе Абсолют Банк, Чайнасельхозбанк, Чайна Констракшн Банк, КЭБ БАНК РУС, Яринтербанк, банк «Приобье», Владпромбанк, банк «Кольцо Урала», Владбизнесбанк и другие.

Значительно расширились форматы сотрудничества и с рядом уже действующих банков-партнеров. В частности, в Росинтербанке к действующему сервису для частных клиентов добавилась система интернет-банкинга для корпоративных клиентов. В Лайтбанке был внедрен первый в России сервис по переводам на карты UnionPay с использованием системы ДБО, а в интернет-банке БИНБАНКа пользователям стали доступны денежные переводы «Золотая Корона». В тесном партнерстве с банком «Восточный» была реализована и внедрена новая версия интернет-банка для физических лиц.

Ключевым событием 2015 года стал выпуск новой версии интернет-банка Faktura.ru для частных пользователей. При его создании были применены самые актуальные подходы к созданию интерфейса, адаптивный дизайн, новые технологии и алгоритмы, призванные максимально упростить работу пользователя. Отличаясь повышенным уровнем usability, сервис

ориентирован на увеличение пользовательской активности – благодаря контекстным персональным предложениям, опции поведенческой отчетности, PFM и другим функциям.

По сравнению с 2014-м годом количество корпоративных клиентов банков-партнеров Faktura.ru, использующих интернет-банк, увеличилось на 11 %, прирост частных пользователей составил 53 %. На 140 % возросло и количество платежей через сервис, а в мобильном приложении этот показатель увеличился в 2,5 раза.

Сервисы Faktura.ru в 2015-м году укрепили позиции в ежегодном исследовании функциональности систем интернет-банкинга для физических лиц Рейтингового агентства «Эксперт». Faktura.ru за год поднялась на одну позицию в пятерке лидеров рейтинга, при этом заняв второе место по показателю внешнего платежного функционала и третье место по степени оснащенности интернет-банка возможностями внутренних операций и сервисными функциями.

Кроме того, совместные проекты Бинбанка и ДБО-провайдера Faktura.ru заняли высокие позиции в рейтинге банковских инноваций на российском рынке, подготовленном исследовательскими компаниями GfK и MARCS. Бинбанк был признан автором трех из топ-10 инноваций, направленных на повышение уровня сервиса банковских услуг для физических лиц.

В течение 2015 года команда Faktura.ru традиционно уделяла большое внимание технологическому развитию продуктов.

## / ФАКТУРА.RU: ИТОГИ 2015 ГОДА

### ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Банки-партнеры Faktura.ru первыми на российском рынке предложили своим клиентам сервис бесконтактной оплаты услуг при помощи телефона по технологии HCE (Host Card Emulation). В промышленную эксплуатацию был запущен сервис push-уведомлений для частных клиентов. Он позволил клиентам банков получать уведомления о всех операциях по картам и счетам, а также разовые пароли для подтверждения операций наиболее безопасным и удобным способом, а банкам – существенно экономить на доставке пользователям подобного рода сообщений.

Еще до официального старта продаж Apple Watch в России Faktura.ru представила рынку мобильное приложение для этого инновационного устройства, которое позволило получать клиентам банков-партнеров информацию по всем картам, счетам, вкладам и кредитам, а также данные об операциях и информационные сообщения от банка при помощи носимого гаджета.

Продолжает укрепляться информационная безопасность пользователей Faktura.ru. В прошедшем году была завершена интеграция, позволившая поддерживать устройства для визуального контроля подписываемых данных SafeTouch и обеспечить надежную защиту от компьютерного мошенничества в системах для корпоративных клиентов. Технология, которая лежит в основе SafeTouch, позволяет отражать хакерские атаки, направленные на незаметную подмену платежных документов, либо на удаленный доступ к рабочей станции клиента.

*Faktura.ru входит в группу инновационных компаний Центр Финансовых Технологий (ГК ЦФТ), работающих в сегменте информационных технологий для финансового сектора с 1991 года. Faktura.ru – это полнофункциональная технологическая платформа, предназначенная для решения стратегических задач банка по созданию единой системы дистанционного обслуживания юридических и физических лиц по каналам Интернет- и мобильной связи. Ежедневно в процессинговом центре обрабатывается более миллиона финансовых транзакций по счетам 10 миллионов клиентов более 300 банков и их филиалов из 135 городов России.*

Подробнее на [www.faktura.ru](http://www.faktura.ru)

# “ БАНК ЗАКРЫЛ 30% ОТДЕЛЕНИЙ И УСИЛИЛ ЭЛЕКТРОННЫЕ КАНАЛЫ



## / АЛЕКСЕЙ КАЗАКОВ, БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕСА БАНК «ВОСТОЧНЫЙ» ЗАКРЫЛ ТРЕТЬ ОТДЕЛЕНИЙ И ПЕРЕОСМЫСЛИЛ ВСЕ КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ. КАК ПРОВОДИЛАСЬ ЭТА РАБОТА, FUTUREBANKING РАССКАЗАЛ АЛЕКСЕЙ КАЗАКОВ, ДИРЕКТОР ПО ЭЛЕКТРОННОМУ БИЗНЕСУ БАНКА.

## / ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ КАЗАКОВЫМ

### БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

— Вы пришли в «Восточный» из ОТП, то есть перешли из дочки восточно-европейского банка в полностью российский банк с дальневосточными корнями. В чем вы увидели отличие с точки зрения удаленных каналов?

— Как у всех розничных банков, в обеих организациях много похожего, но есть и существенные отличия. Клиенты, на первый взгляд, одни и те же, но модель дистрибуции продуктов разная. ОТП — это, по большей части, продуктовый монолайнер, который занимается продажами POS-кредитов через обширную сеть партнерских точек. Технологии ДБО, которые там внедрялись, служили скорее для сервиса, а не для продаж продуктов. В «Восточном» банке ДБО развивалось более сбалансированно. Да, и тут сеть долгое время играла роль основного драйвера, но, когда она начала сокращаться, акцент сместился и на дистанционные каналы. Кстати, в «Восточном» и раньше понимали, что через дистанционные каналы можно не только удобно обслуживать, но и эффективно продавать, именно поэтому в нем уникально развита технология продаж через контакт-центр, вплоть до закрытия сделки в этом канале — одобренные банком кредитные средства моментально зачисляются на карту. Дело в том, что карта у клиента, как правило, уже есть — с основными кредитными продуктами она выдавалась незамедлительно и бесплатно. То есть мы сразу думали о том, как сделать обслуживание текущих кредитов более удобным, а получение новых — легким. И когда мы начали развивать электронные каналы, задача была аналогичной: обеспечить эффективные продажи продуктов.

Второе отличие — это технологии. В ОТП многие технологии приходили в российскую дочку по схеме импорта. Они успешно работали на Западе, их привозили сюда и начинали адаптировать. Это порождало большое количество нюансов, ведь в группе ОТП много банков со своей спецификой операционных процессов и продуктовых предложений, и удачные решения в одной из стран далеко не всегда успешно прое-

цируются на остальные. В итоге, цикл разработки был очень долгий, идеи устаревали, сроки вывода продуктов или опций на рынок были растянуты, и все это было особенно болезненно для требующих быстрого развития электронных каналов. В «Восточном», в этом смысле все гораздо проще. Да, команда разработки находится в Хабаровске, но многое можно сделать довольно быстро и не менее профессионально. И еще мы свободны в выборе решений. Во-первых, банк уже приобрел ряд хороших решений, и надо было просто правильно их применить. А во-вторых, мы знали, какие технологии или ценностные инновации нужны клиентам и искали эффективный способ их внедрения.

— Стояла ли перед вами задача сокращения сети физического присутствия за счет электронных каналов?

— Как раз новая стратегия, которую банк начал реализовывать с начала года, была на этом основана. И это касалось не только интернет-банка и контакт-центра. Банк закрыл более чем 30% отделений. Пришлось переосмыслить все каналы взаимодействия с клиентами. Например, погашение кредитов традиционно производилось через собственную сеть. Кроме того, стоял вопрос, как работать с вкладчиками, которые ранее обслуживались на теперь уже закрытых территориях. Поэтому мы начали очень быстро развивать партнерскую сеть для погашения кредитов и пополнения счетов. Всего за 4 месяца мы подключили 5 федеральных партнеров и перевели к ним большое количество платежей. Таким образом, за полгода оборот через партнерские сети вырос в 6 раз, и это положительно повлияло на платежную дисциплину. Это помогло банку в целом и дало возможность дальнейшей экспансии даже без отделений, то есть дистанционной экспансии.

— Кстати, а что происходит с ОРС? Вы с ней сотрудничаете?

## / ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ КАЗАКОВЫМ

БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

— Мы в ОПС с 2010 года, и все эти годы сотрудничество было очень успешным, но в скором времени ОПС приостановит свою деятельность, поэтому мы будем из нее выходить. Знаем, что недавно вышли ОТП, ВТБ24, Авангард и другие банки — теперь это уже эффект домино. Потому что если клиент привык снимать деньги с нашей карты без комиссии в одном банке (члене ОПС), а теперь вдруг не может, то негатив получаем мы как эмитенты.

— Будете реализовывать связь с другими банками через НСПК? И какие при этом будут тарифы?

— Да, тарифы НСПК абсолютно конкурентны. А ОПС, к сожалению, не стала принципиально менять тарифную политику и не предложила нам сервисы, востребованные бизнесом. Да и Visa с MasterCard снизили тарифы на внутрироссийские операции. В итоге мы сейчас, без существенного роста затрат, можем предложить клиентам льготное снятие наличных вообще в любом банкомате России, получив, таким образом, дополнительное маркетинговое преимущество.

— А вашим партнерам, через которых клиент погашает кредиты, вы платите комиссию?

— Не всегда, скорее наоборот: мы получаем определенное вознаграждение, а не партнеры. Однако в наших собственных отделениях при погашении мы также ранее брали с клиента плату по тарифу. При этом у некоторых партнеров комиссия даже ниже. Кроме того, для клиента улучшился сервис: не надо далеко ходить, вписываться в рабочий

график, запоминать реквизиты. И зачисления стали происходить быстрее. В итоге наши клиенты даже во многом выиграли, а мы научились работать дистанционно.

— А что вы делали с теми отделениями, которые остались?

— Во-первых, понимая, что отделений стало меньше, мы реализовали амбициозный проект по быстрому увеличению их эффективности, например, буквально в течение 2 месяцев нам пришлось быстро увеличить количество устройств самообслуживания в них. Даже с точки зрения логистики это было сложно: надо было придумать, как через всю страну доставить терминалы.

— Как вы определяли количество устройств, необходимых на одно отделение?

— По нашим отчетам, максимум операций погашения на одно устройство в месяц не должно быть более 1500. Но обычно мы стараемся расширить емкость уже при 1000-1200, это позволяет нам сгладить пики. Главное, чтоб планировка и площадь отделения позволила это сделать.

— Почувствовали ли вы рост негативного отношения клиентов в результате сокращения отделений? Какие меры предпринимали для разрешения этой ситуации?

— Да, иногда так случалось, что отделения оказывались переполнены. В качестве одной из мер по преодолению сложившейся ситуации банк увеличил время работы офисов. Например, некоторые отделения закрывались в субботу, а сейчас работают. Появились администраторы зала. Кроме того, мы решили пилотировать электронную очередь, которой ранее в банке не было. Пока это пилот в одном отделении, но нам важно понять, как это реально влияет на работу с клиентами, эффективность обслуживания



## / ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ КАЗАКОВЫМ

### БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

и продаж. Получив данные, проведем анализ и, если мы получим положительные результаты, будем масштабировать. То есть кризис послужил мотивом для существенной оптимизации, повышения эффективности и, в том числе, для инновационных решений.

#### — Одним из таких решений стала замена интернет-банка?

— Да, мы понимали, что надо развивать комиссионный доход, обеспечивать повторные продажи существующим клиентам, и при этом стараться закрывать их полностью онлайн, то есть без необходимости визита в отделение. В конце концов, надо обслуживать вкладчиков, оставшихся на тех территориях, из которых банк ушел. И им нужно было дать сервис, которому можно доверять, что помогло бы создать дополнительную ценность для пользователей основных банковских продуктов — карт, кредитов и пр. Это позволит банку сохранить клиентскую базу, повысить лояльность клиентов и, в итоге, активность использования банковских продуктов. Старый интернет-банк был неплохо развит функционально, но был ряд сложностей.

Во-первых, он не отличался надежностью и наглядностью представления информации, и поэтому доверие со стороны клиентов к нему было низким.

Во-вторых, для его подключения или восстановления доступа зачастую надо было идти в отделение. Это не работало, проникновение было низким. То есть нужно было менять процессы.

В-третьих, нам нужно было развивать платежную функциональность. Мы понимали, что доля комиссионных доходов растет, и нам нужно с этого получать больше. При этом технологические ограничения прошлого интернет-банка были такими, что мы не могли рассчитывать на существенное

улучшение пользовательского опыта. Например, искать нужного поставщика услуг клиентам было неудобно, подключение таких востребованных сервисов как P2P переводов по номеру карты было затруднено и т.д. Мы понимали, что нам нужно было прийти к инвойсингу, к госплатежам с запросом начислений, к обширному списку региональных ЖКХ-поставщиков, то есть дать клиенту сервисы, которые требуют от него меньше действий, но дают услуги с большим чеком и высокой частотой оплаты.

Четвертое — это персональные предложения через интернет-банк. Если банк решит дать клиенту новый кредит или предложить реструктуризацию существующего займа, клиент должен иметь возможность онлайн принять это предложение и получить деньги на счет, при этом подтвердить свое согласие с новыми условиями, даже находясь вне зоны обслуживания банковских отделений.

И пятое — нам нужны были хорошие новости, быстрые победы. Нам нужно было показать, что в эти непростые для банковского рынка в целом месяцы у нас что-то меняется к лучшему. Поэтому некоторые функции, такие как PFM, например, хотя и не имеют пока четкой бизнес-выгоды, но были нужны нам в новом интернет-банке, чтобы и клиенты и сотрудники видели прогресс, чувствовали соответствие банка современным требованиям и тенденциям.

#### — Исходя из этих мотивов вы и выбрали сервис Faktura.ru?

— Да, нам нужно было найти быстрое, но достаточно современное решение ДБО. Однако, мы понимали, что не хотим получить сервис «как есть у других». У нас было понимание профиля наших клиентов, их интересов и требований. Таким образом, нам пришлось вложить в это SaaS-решение свое видение того, как цифровые услуги должны препод-

## / ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ КАЗАКОВЫМ

### БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

носиться массовым розничным клиентам. Замечательно, что представители Faktura.ru на это согласились, думаю, им также хотелось сделать не просто технологичный, но и практичный продукт. Так что решение, которое есть у нас сейчас, во многом переработано относительно базовой версии. Например, если кредитная карта ранее была представлена двумя отдельными записями (сама карта и ее счет), то теперь это единый продукт. Сильно изменились «Выписка» и «История операций». Думаю, это решение покажет свою эффективность и в будущем станет стандартом для других банков, которые выберут ДБО для физических лиц от группы компаний ЦФТ. А вот платежную функциональность мы почти не дорабатывали: коллеги из Faktura.ru достаточно органично интегрировали его с Федеральной системой «Город» и разработали интеллектуальный поиск для быстрого выбора требуемого поставщика.

— **А почему вы не стали дорабатывать старое решение от BSS?**

— Наверное, это вопрос к самой BSS, почему они не захотели бороться за клиента.

— **Сколько времени ушло на проект?**

— Наши требования были сформулированы к 1 апреля, и к маю мы их совместно доработали. Для сотрудников решение было запущено в начале сентября, а для клиентов — в начале октября. То есть приблизительно за полгода мы получили решение, доработанное под требования банка, с переносом большей части функциональности из старой версии.

— **То есть все-таки еще не все функции перенесли?**

— Да, надо сказать, что и наше старое решение было достаточно функциональным. Но здесь мы одновременно

с переносом улучшаем и процессы, чтобы клиенту не нужно было оплачивать услуги в 2 шага, заполнять множество полей при переводе другим клиентам, чтобы автоматизировать продажи и персональные предложения т.д. Много времени уходит на тестирование, но релизная политика Faktura.ru достаточно гибкая, и почти каждую неделю-две мы запускаем «в бой» что-то новое.

— **А как вы развиваете мобильное приложение?**

— Тут мы также хотели получить доработанное под наши требования решение. Например, мы хотим запустить его в концепции Mobile First, потому что если клиенту до начала пользования приложением надо зайти в интернет-банк для «регистрации» — это далеко не лучший пользовательский опыт. Во-вторых, мы заново проектируем клиентские сценарии и экраны вместе с дизайнерами и разработчиками Faktura.ru, чтобы действительно сделать из него полноценный мобильный банк для наших клиентов. В том числе чтобы его можно было оперативно обновлять и исправлять ошибки, анализировать поведение пользователей, строить бизнес-аналитику, проводить A/B тесты.

— **Какова динамика роста числа пользователей в онлайн-каналах?**

— Мы совсем недавно запустили новое решение, но, могу сказать, что около 6000 клиентов ежедневно заходят в наш новый интернет-банк, и это уже превышает аналогичный показатель старого web-решения. Более того, теперь с помощью Google Analytics мы можем анализировать, как клиент переходит по страницам, что ему мешает завершить операцию, где возникают ошибки и поэтому оперативно вносим изменения в UI.

Мы планируем что к концу следующего года количество активных пользователей должно быть как минимум вдвое

## / ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСЕЕМ КАЗАКОВЫМ

### БАНК «ВОСТОЧНЫЙ»

выше. Сейчас у нас около 40 000 уникальных пользователей интернет-банка в месяц при активной клиентской базе банка около 850 тыс. клиентов. В мобильном банке пользователей пока совсем немного, но я рассчитываю, что после запуска новой версии приложения рост использования будет даже выше чем в web-версии, и, таким образом, к концу года число мобильных клиентов составит не менее 25% от числа пользователей интернет-банка.

*Вообще я считаю, что интернет-банк будет использоваться все меньше, а мобильный телефон станет единым окном ко всему. Следующий шаг развития — мобильные платежи (в том числе через технологию NFC) и даже полноценный «интернет вещей». Например, уже сейчас для этого можно задействовать технологию биконов (радио-маяков).*

Например, уже сейчас для этого можно задействовать технологию биконов (радио-маяков). Если в банковское приложение интегрировать функцию взаимодействия с ним, то, в зависимости от профиля клиента, внешних факторов и сценария поведения клиента, около или внутри отделения, можно выстраивать с ним контекстное взаимодействие. Например, выдавать клиенту информацию, которая может его заинтересовать (сообщить, что отделение скоро закроется и подсказать ближайший доступный пункт погашения кредита) или стимулировать к определенным действиям (если клиент допустил просрочку по кредиту, просить его погасить ее через терминал до обращения к сотруднику). Можно сделать эти функции и еще более точечными, поскольку реакцию на «маячок» можно настроить на расстоянии до 20 см. К примеру, клиент подносит смартфон к терминалу, и видит на экране свои реквизиты для платежа и точную сумму задолженности по кредиту. Это очень удобно, экономит время клиента. В общем, мобильность дает клиенту постоянное нахождение в контексте, а банку — данные о нем.

/ ПАРТНЕРСТВО 

# НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО



## 1. ВЛАДБИЗНЕСБАНК ЗАВЕРШИЛ ВНЕДРЕНИЕ FAKTURA.RU ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

ЗАО «Владбизнесбанк» работает на финансовом рынке Владимирской области более 24 лет, предлагая своим клиентам весь комплекс банковских услуг. Для физических лиц в ЗАО «Владбизнесбанк» доступны расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, вклады, конверсионные операции, денежные переводы, прием платежей, индивидуальные банковские сейфы, выпуск и обслуживание банковских карт. Теперь линейку розничных продуктов банка дополнил полнофункциональный сервис дистанционного банковского обслуживания Faktura.ru.

*«В центре нашего внимания – качество оказываемых услуг, анализ потребностей клиентов и соответствующая адаптация продуктовой линейки. Сервис Faktura.ru позволит нам стать еще ближе к клиентам благодаря удовлетворению их растущих потребностей в мультисервисном онлайн-банкинге. Кроме того, наш банк успешно работает на мощностях ПЦ «КартСтандарт», поэтому выбор поставщика услуг системы ДБО был также сделан в пользу ЦФТ, зарекомендовавшего себя не только как поставщик комплексных современных решений для финансового рынка, но и как надежного и ответственного партнера», – комментирует Сергей Соловьев, Председатель Правления ЗАО «Владбизнесбанк».*

*«ЗАО «Владбизнесбанк» является кредитным учреждением с большой историей и безупречной репутацией и*

*входит в число самых надежных кредитных учреждений Владимирской области. Надеюсь, современный сервис ДБО на платформе Faktura.ru станет еще одним конкурентным преимуществом нашего нового партнера, расширит возможности розничного направления бизнеса банка и позволит сделать жизнь его клиентов еще комфортнее», – отмечает директор Faktura.ru Мадина Муканова.*

#### Справка:

ЗАО «Владбизнесбанк» — региональный банк (г. Владимир), ориентированный на обслуживание и кредитование физических и юридических лиц, в том числе кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, привлечение средств граждан во вклады. Величина нетто-активов составляет 2,4 млрд. рублей, кредитный портфель – 1,6 млрд рублей, вклады физических лиц – 1,2 млрд. рублей.

Куратор ЗАО «Владбизнесбанк»:  
Богатырчук Дмитрий  
(383) 336-49-49 (доб. 5151)  
[d.bogatirchuk@ftc.ru](mailto:d.bogatirchuk@ftc.ru)



## 2. ВЛАДПРОМБАНК ПРЕДЛОЖИЛ СВОИМ ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ НОВЫЙ СЕРВИС – ИНТЕРНЕТ-БАНК НА ПЛАТФОРМЕ FAKTURA.RU

Специалисты ГК ЦФТ завершили проект по переводу сервиса интернет-банк для частных клиентов ООО «Владимир-

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО

ский промышленный банк» на аутсорсинговые мощности ДБО-провайдера Faktura.ru.

Владпромбанк, основанный в ноябре 1990 года под названием «Сунгирь», за годы работы глубоко интегрирован в экономику Владимирской области. По данным ЦБ РФ на 01.06.2015 г. банк входит в ТОП-250 финансовых организаций РФ по объему депозитов физических лиц, а также является лидером по всем ключевым показателям деятельности во Владимирской области.

За период с 01.06.2014 по 01.06.2015 совокупный кредитный портфель банка увеличился на 42,5%, объем активов – на 42,3%, объем вкладов физических лиц на 65,4%. Такая динамика балансовых показателей позволила банку подняться за год на 75 позиций вверх в рейтинге кредитных организаций РФ по объему активов. На сегодняшний день структура банка включает сеть офисов во Владимирской, Ярославской, Воронежской, Липецкой и Белгородской областях, а также в городе Москва.

Ретроспектива активного сотрудничества Владимирского промышленного банка и Группы Компаний Центр Финансовых Технологий наглядно иллюстрирует стремление банка к активному развитию бизнеса за счет использования самых современных технологических сервисов. Так, в апреле 2013 года клиентам банка стала доступна отправка и получение мгновенных денежных переводов по системе «Золотая Корона» во всей филиальной сети. Затем, в октябре 2014 года, банк приступил к эмиссии карт международной платежной системы MasterCard на мощностях ПЦ «Карт-Стандарт» под спонсорством РНКО «Платежный Центр». В июне 2015 года Владпромбанк присоединился к централизованной системе автоматизированного начисления, сбора и обработки платежей от населения – Федеральной Системе «Город». Сегодня набор сервисов, предоставляемых ГК

ЦФТ, пополнился системой интернет-банкинга Faktura.ru.

Теперь клиентам Владпромбанка помимо полного комплекса базовых возможностей сервиса стали доступны такие возможности, как анализ расходов, мгновенные денежные переводы, регулярные платежи, автоматические уведомления о налогах и штрафах ГИБДД, мобильные приложения для устройств на базе Android и iOS, а также приложение для Apple Watch.

*«Сотрудничая с ГК ЦФТ с 2013 года, мы следили за тем, как динамично развиваются продукты Faktura.ru, вбирая в себя самые лучшие и проверенные рынком технологии и сервисы. Такая модель развития идеологически близка нашему банку, поэтому, когда встал вопрос о замене системы ДБО для частных клиентов, выбор пал на решение ГК ЦФТ», – отметил Заместитель Председателя правления ООО «Владимирский промышленный банк» Игорь Травичев.*

#### Справка:

ООО «Владимирский промышленный банк» (Лицензия № 870 от 29.02.2012 г.) – региональное универсальное финансово-кредитное учреждение, предоставляющее весь набор банковских услуг. Основан 21.11.1990 г. – старейший региональный банк Владимирской области. С 2005 года является участником системы страхования вкладов; членом «Ассоциации Российских Банков» и «Ассоциации региональных Банков России». По данным ЦБ РФ, по состоянию на 01.06.2015 г. объем активов составляет 4,8 млрд рублей, совокупный кредитный портфель 2,9 млрд руб., вклады физических лиц – 3,5 млрд руб.

Куратор ООО «Владимирский промышленный банк»:  
Богатырчук Дмитрий,  
(383) 336-49-49 (доб. 5151),  
[d.bogatirchuk@ftc.ru](mailto:d.bogatirchuk@ftc.ru)

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО



### 3. ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ АО КБ «ПРИОБЬЕ» СТАЛ ДОСТУПЕН ИНТЕРНЕТ-БАНК FAKTURA.RU

Банк «Приобье», один из старейших финансовых институтов Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, предлагает частным клиентам новый уровень интернет-банкинга на платформе Faktura.ru.

Сеть оперкасс и банкоматов банка «Приобье» функционирует в пределах Нижневартовска. Основные направления деятельности финучреждения — кредитование и обслуживание счетов коммерческих организаций, привлечение средств граждан во вклады. Частным лицам банк предлагает потребительские кредиты, автокредиты и ипотеку, вклады в рублях и иностранной валюте, банковские карты, денежные переводы по системе «Золотая Корона» и аренду сейфовых ячеек. Спектр услуг для корпоративных клиентов представлен преимущественно расчетно-кассовым обслуживанием, кредитованием и услугами службы инкассации.

Запуск в промышленную эксплуатацию интернет-банкинга Faktura.ru для частных клиентов является логичным продолжением сотрудничества банка «Приобье» с ГК ЦФТ. Ранее банк перевел обслуживание своих карт на мощности ПЦ «КартСтандарт», а также подключен к сервису «Золотая Корона – Денежные переводы».

Подключение к Faktura.ru комментирует начальник отдела пластиковых карт банка «Приобье» **Ольга Починок**: *«Мы продолжаем активное взаимодействие с ГК ЦФТ, чьи*

*сервисы отличаются высокими стандартами качества. Мы стремимся на деле реализовать индивидуальный подход к каждому клиенту, и современный высокотехнологичный интернет-банк, несомненно, будет востребован».*

*«Я думаю, что комплексный подход к выбору поставщика ИТ-решений – самый верный путь к совершенствованию бизнес-процессов. Уверена, наше партнерство с банком «Приобье» и дальше будет взаимовыгодным», – резюмировала **Мадина Муканова**, директор Faktura.ru.*

#### Справка:

АО «Коммерческий Банк «Приобье» (лицензия ЦБ РФ рег. №537 от 26.03.2015) — региональный финансовый институт, зарегистрированный в Нижневартовске. Активы нетто 1,5 млрд.руб., вклады физических лиц – 718 млн. руб. Подробнее: [www.priobye.ru](http://www.priobye.ru)

Куратор АО «Коммерческий Банк «Приобье»:  
Богатырчук Дмитрий,  
(383) 336-49-49 (доб. 5151),  
[d.bogatirchuk@ftc.ru](mailto:d.bogatirchuk@ftc.ru)



### 4. ЯРИНТЕРБАНК ЗАПУСТИЛ СЕРВИС ИНТЕРНЕТ-БАНК FAKTURA.RU ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ООО ИКБР «Яринтербанк» предложил своим частным клиентам дистанционный банковский сервис интернет-банк на платформе Faktura.ru.

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО

Яринтербанк учрежден в 1993 году и занимает устойчивые позиции на рынке финансовых услуг Ярославской области. Банк предоставляет полный спектр продуктов корпоративным клиентам и уделяет особое внимание развитию розничного направления бизнеса. Руководство банка ставит во главу угла интересы клиентов, стремится минимизировать их риски при совершении различных финансовых операций, а также совершенствует программу обслуживания, внедряя передовые технологии совместно с ГК ЦФТ.

Благодаря тесным партнерским отношениям, у розничных клиентов банка появилась возможность оплаты коммунальных, образовательных, страховых услуг, пополнения электронных кошельков, мобильных телефонов, оплаты налогов, штрафов, сборов, государственных служб по системе «Город». Летом 2014 года Специалисты ГК ЦФТ завершили проект по подключению ИКБР «Яринтербанк» к процессинговому центру «КартСтандарт», в результате чего под спонсорством РНКО «Платежный Центр» банк приступил к массовой эмиссии карт международной платежной системы MasterCard.

Система дистанционного банковского обслуживания Faktura.ru позволит частным клиентам банка осуществлять переводы между своими счетами и на счета сторонних кредитных организаций, оплачивать мобильную связь и интернет, жилищно-коммунальные, образовательные, страховые и иные услуги, совершать мгновенные безадресные денежные переводы родным и близким по системе «Золотая Корона», а также уплачивать налоги и штрафы ГИБДД. Кроме того клиентам банка будет доступно мобильное приложение для смартфонов на базе ОС Android и iOS.

*«Запуск Faktura.ru не только позволит обеспечить наших клиентов высокотехнологичным и удобным в управлении сервисом, но и минимизирует их риски при*

*совершении различных банковских операций через интернет-банк», – уверена Председатель Правления ООО ИКБР «Яринтербанк» Лидия Булыгина.*

#### Справка:

ООО ИКБР «Яринтербанк» (г. Ярославль) (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2564 от 01.11.1993 года). Банк является участником системы обязательного страхования вкладов. По данным ЦБ РФ РА «Эксперт», на 01.07.2015 г. года активы банка составляют 2,2 млрд рублей, кредитный портфель — 1,5 млрд рублей, Вклады физических лиц – 633,6 млн рублей. [www.yarinterbank.ru](http://www.yarinterbank.ru)

Куратор ООО ИКБР «Яринтербанк»:  
Богатырчук Дмитрий,  
(383) 336-49-49 (доб. 5151),  
[d.bogatirchuk@ftc.ru](mailto:d.bogatirchuk@ftc.ru)



## 5. В ИНТЕРНЕТ-БАНКЕ БИНБАНКА ДОСТУПНЫ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ «ЗОЛОТАЯ КОРОНА»

Пользователи системы интернет-банкинга «БИНБАНК-онлайн» (работает на платформе Faktura.ru) получили возможность совершать мгновенные денежные переводы «Золотая Корона», используя этот дистанционный канал.

Процедура отправки перевода проста и удобна, достаточно выполнить 3 шага:

1. Войти в интернет-банк «БИНБАНК-онлайн».



## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО

2. Заполнить форму в разделе «Переводы – Золотая корона», указав адрес, ФИО и телефон получателя.
3. Подтвердить перевод разовым паролем.

Отправитель имеет возможность указать удобную для получателя валюту выдачи перевода – рубли, доллары или евро. Доступные направления переводов: Россия, страны СНГ, Вьетнам, Великобритания, Греция, Грузия, Израиль, Латвия, Монголия, Непал, Турция и Чехия. Получить перевод можно через несколько секунд после отправки, получатель будет проинформирован SMS-сообщением о поступлении средств. Комиссия за переводы взимается согласно стандартным тарифам системы «Золотая Корона». Для переводов по России комиссия составляет 1% от суммы, (не более 1 тыс. рублей).

Напомним, что сотрудничество Faktura.ru с Бинбанком началось в 2013 году, и его эффективность неоднократно подтверждалась и клиентами банка, и экспертами рынка. Так, в июне 2015 года мобильное приложение Бинбанка заняло 7-ю строчку первоюзабилити-рейтинга мобильных приложений для банков, проведенного 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.

Также исследовательскими компаниями GfK и MARCS Бинбанк был признан автором трех из топ-10 инноваций, направленных на повышение уровня сервиса банковских услуг для физических лиц. Два из этих трех проектов реализованы Бинбанком в сотрудничестве с ДБО-провайдером Faktura.ru. Бинбанк делает большую ставку на развитие онлайн-сервисов, постоянно следит за трендами рынка и с интересом относится ко всем новым решениям, которые предлагает Faktura.ru.

#### Справка:

ПАО «БИНБАНК» – крупный федеральный банк, который более 20 лет демонстрирует устойчивую динамику развития бизнеса. Основан 1 ноября 1993 года, генеральная лицензия № 2562. Банк обслуживает частных лиц, малый и средний бизнес, крупных корпоративных клиентов. Банк реализует долгосрочную стратегию развития, в рамках которой расширяет и модернизирует предложения для клиентов, наращивает долгосрочное фондирование, увеличивает плотность сети подразделений, диверсифицирует структуру кредитного портфеля по отраслям и клиентам. Подробнее [www.binbank.ru](http://www.binbank.ru)

Куратор ПАО «БИНБАНК»:  
Смольская Мария,  
(383) 336-49-49 (доб. 5618),  
[m.smolskaya@ftc.ru](mailto:m.smolskaya@ftc.ru)

#### ЛайтБанк

## 6. ФАКТУРА.RU И «ЛАЙТБАНК» ВНЕДРИЛИ ПЕРВЫЙ В РОССИИ СЕРВИС ПО ПЕРЕВОДАМ НА КАРТЫ UNIONPAY С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ ДБО

Провайдер сервисов онлайн-банкинга Faktura.ru завершил в «ЛайтБанке» проект внедрения переводов на карты UnionPay через систему ДБО. Этот первый в России проект по переводам на карты UnionPay с использованием системы интернет-банкинга был реализован в московском «Лайтбанке», на базе процессингового центра «Золотая Корона», который предоставляет банкам услуги по эмиссии и эквайрингу карт UnionPay, поддерживая практически все продукты платежной системы.

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО

В линейке ко-бейджинговых карт «UnionPay – Золотая Корона» «ЛайтБанка», эмиссию которых банк начал в августе 2014 года, четыре продукта: Classic, Platinum, Diamond, Prepaid, разработанных под разные задачи и целевые аудитории. Данные карты обслуживаются в российской инфраструктуре банков-участников сервиса «Золотая Корона – Банковская карта» и в инфраструктуре UnionPay в России и за рубежом. Держатели ко-бейджинговых карт имеют возможность осуществлять покупки на всех Интернет-ресурсах, принимающих оплату по картам UnionPay. Для реализации Интернет-расчетов по ко-бейджинговым картам процессинговым центром «Золотой Короны» была поддержана возможность электронной коммерции.

Развивая сотрудничество по данному проекту, специалисты ГК ЦФТ и «ЛайтБанка» реализовали возможность дистанционного сервиса для держателей карт. Теперь в интернет-банке на платформе Faktura.ru клиентам кредитной организации доступен следующий функционал: просмотр остатков по картсчету, получение мини-выписки, управление статусом карты (блокировка/разблокировка), переводы с карт «UnionPay – Золотая Корона» на карты UnionPay, выпущенные эмитентами КНР. Это впервые реализованный в России проект онлайн-банкинга для карт китайской платежной системы, ранее дистанционный банкинг для карт UnionPay ограничивался форматом cash2card.

На сегодняшний день ПЦ «Золотая Корона» поддерживает интеграционное взаимодействие с самыми распространенными решениями на рынке АБС, что делает круг потенциальных клиентов процессингового центра максимально широким. Облачные решения «Золотой Короны» и Faktura.ru позволяют банкам-партнерам без существенных затрат внедрять новые и уникальные для российского рынка продукты, одним из наиболее перспективных из которых является выпуск и обслуживание карт платежной системы UnionPay.

#### Справка:

ООО КБ «ЛайтБанк» (Лицензия ЦБ РФ №3177 от 18.09.2012) зарегистрировано в Центральном банке России в декабре 1994 года. Сегодня «ЛайтБанк» – это универсальный динамично развивающийся банк с полным перечнем услуг, предоставляемых как корпоративным клиентам, так и частным лицам. В банке созданы универсальные программы обслуживания, практикуется разработка специальных продуктов, направленных на удовлетворение индивидуальных особенностей деятельности обслуживаемых клиентов. По состоянию на 01.06.2014 г. совокупный объем активов банка составил 2817,2 млн руб. Подробнее: [www.lightbank.ru](http://www.lightbank.ru)

Куратор ООО КБ «ЛайтБанк»:  
Богатырчук Дмитрий,  
(383) 336-49-49 (доб. 5151),  
[d.bogatirchuk@ftc.ru](mailto:d.bogatirchuk@ftc.ru)

### ВОСТОЧНЫЙ БАНК

## 7. БАНК «ВОСТОЧНЫЙ» ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПЛАТФОРМЕ FAKTURA.RU

ДБО-провайдер Faktura.ru и банк «Восточный» продолжают сотрудничество в области предоставления клиентам банка самых современных финансовых услуг.

«Восточный экспресс банк» (ПАО КБ «Восточный») входит в ТОП-50 российских банков, лидирует на рынке финансовых услуг Сибири и Дальнего Востока. Теперь частным клиентам банка стал доступен обновленный интернет-банк. Процесс подключения сервиса стал автоматическим, интерфейс – на порядок более современным и интуитивно понятным.

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО

Запуск проекта был проведен в рекордно короткие сроки – от момента постановки задачи до запуска итоговой версии прошло чуть более 6 месяцев. Партнеры имеют за плечами богатый опыт сотрудничества – сервис интернет-банк для корпоративных клиентов был запущен в банке в 2006 году.

С помощью нового интернет-банка на платформе Faktura.ru частные клиенты «Восточного» могут оплачивать большое количество услуг, в том числе услуги ЖКХ, обязательные государственные платежи, платежи за онлайн-услуги в пользу более 2000 поставщиков по всей России. Должен заинтересовать клиентов и новый полезный сервис «Анализ расходов», который поможет систематизировать и контролировать затраты.

Сотрудники Faktura.ru разработали нововведения на основе глубокого изучения пользовательского поведения клиентов банка.

*«Помимо того, что новый интернет-банк «Восточного» соответствует лучшим практикам рынка по функциональности и «пользовательскому опыту», с запуском новой технологической платформы ДБО мы получили возможность более активно вовлекать клиентов во взаимодействие с банком через онлайн-канал. Гибкость и масштабируемость нашего интернет-банка позволит нам своевременно предлагать клиентам новые пользовательские сервисы, реализовывать новые бизнес-инициативы.»*

*Данная версия станет эффективным каналом продаж клиентам продуктов банка, а также дополнительных опций к ним. Немаловажно, что обновленный сервис даст клиентам возможность повысить свою финансовую грамотность и взглянуть на наш банк как на финансовое помощника, а не просто как на кредитное учреждение. Это позволит повысить лояльность кли-*

*ентов, стимулировать повторные продажи и, в стратегической перспективе, усилит позиции «Восточного» на рынке», – подчеркнул **Алексей Казаков**, директор по электронному бизнесу.*

*«Мы рады расширению сотрудничества с банком «Восточный» – теперь современный и удобный сервис ДБО доступен не только корпоративным, но и частным клиентам банка. Специалисты Faktura.ru провели большую работу, чтобы сделать новый интернет-банк для физических лиц максимально полезным в повседневной жизни пользователей. Уверена, что клиенты по достоинству оценят новые высокотехнологичные сервисы», – говорит **Мадина Муканова**, директор Faktura.ru.*

#### Справка:

Публичное акционерное общество «Восточный экспресс банк» (ПАО КБ «Восточный») (лицензия ЦБ РФ № 1460 от 24.10.2014 года) – один из крупнейших российских банков, лидирует на рынке финансовых услуг Сибири и Дальнего Востока. Основан в 1991 году в Амурской области. Является кредитной организацией федерального уровня. На 01.07.2015 г. размер кредитного портфеля – более 138 млрд рублей, активы нетто – 227 млрд рублей, объем депозитного портфеля – более 130 млрд рублей, число активных клиентов – 1,5 млн человек.

Высокий уровень надежности банка подтвержден кредитными рейтингами FitchRatings (BBB (rus), «Эксперт РА» (А)). Банк является участником Системы страхования вкладов (ССВ). Более 85% акций КБ «Восточный» принадлежит крупным институциональным инвесторам. В их числе фонды прямых инвестиций BaringVostok (74,4%) и RussiaPartners (15,3%).

Куратор ПАО «Восточный экспресс банк»:  
Коселева Ксения,  
(383) 336-49-49 (вн.тел.5203),  
[k.kosheleva@ftc.ru](mailto:k.kosheleva@ftc.ru)

## / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ С БАНКАМИ

### ПАРТНЕРСТВО



## 8. КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ РОСИНТЕРБАНКА ДОСТУПЕН НОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК НА ПЛАТФОРМЕ FAKTURA.RU

ДБО-провайдер Faktura.ru и РосинтерБанк расширяют границы сотрудничества: в промышленную эксплуатацию запущена система интернет-банкинга для корпоративных клиентов банка.

Интернет-банк для корпоративных клиентов предоставляет услуги дистанционного банковского обслуживания организациям и индивидуальным предпринимателям. С новой версией «РосинтернетБанк v2.0» управление корпоративным банковским счетом становится быстрым, простым и надежным. Дизайн интернет-банка разработан в соответствии с фирменным стилем банка.

Аудитория нового интернет-банка на платформе Faktura.ru составит более 2 тысяч клиентов. Ранее банк и ГК ЦФТ уже запустили совместный проект – сервис интернет-банк Faktura.ru для физических лиц.

Основные направления деятельности РосинтерБанка – кредитование и обслуживание корпоративных клиентов, а также активное развитие розничного направления. Сеть офисов включает 42 отделения в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Тюмени, Ярославле, Краснодаре, Волгограде, Казани, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге.

В 2015 году банку удалось существенно увеличить масштабы бизнеса. На сегодняшний день он входит в ТОП-30 российских банков по чистой прибыли, занимает 44 место по объему вкладов физических лиц, 74-е по объему кредитного портфеля и 77-е по объему нетто активов.

*«Расширение сотрудничества с ГК ЦФТ – важный шаг РосинтерБанка на пути к предоставлению клиентам самых востребованных и современных финансовых услуг. С запуском интернет-банкинга на платформе Faktura.ru мы можем предложить корпоративным клиентам новое качество дистанционного обслуживания, делая их повседневную жизнь комфортнее и привлекая новых пользователей»,* – отмечает **Марина Новоселова**, начальник департамента автоматизации банковской деятельности.

#### Справка:

АО КБ «РосинтерБанк» создан в 1990 году при участии Министерства сельского хозяйства РСФСР. Оказывает содействие в развитии корпоративного бизнеса, частного предпринимательства и предлагает свои услуги физическим лицам. Сеть офисов включает 42 отделения в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Тюмени, Ярославле, Краснодаре, Волгограде, Казани, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. На сегодняшний день в Банке обслуживается более 150 тыс. клиентов.

На 01.08.2015г. входит в ТОП-100 российских банков по чистым активам, занимая 75 место в рейтинге («КУАП.ру»), 93 по капиталу, 45 по вкладам физических лиц, 54 место по кредитам организациям, 74 место по совокупному кредитному портфелю (Банки.ру). Входит в ТОП-10 лучших банков по уровню клиентского обслуживания в 2014 году по результатам «Народного рейтинга» портала «Банки.ру».

Награды: победитель в номинации «За эффективный финансовый проект в сфере образования» Национальной программы «Лучшие социальные проекты России-2014», личная награда Председателя Правления «За инновационные достижения в бизнесе» премии «Деловая женщина – 2014», победитель в номинации «Инновационный проект года» в категории «финансовый сектор» премии «Время инноваций – 2013», обладатель звания «Привлекательный работодатель-2013», дважды лауреат Премии «Банковское дело», лауреат Премии в области поддержки малого и среднего бизнеса «Основа роста – 2012».

Куратор АО КБ «РосинтерБанк»:  
Владимир Михайлов,  
+7 (383) 336-49-49 (вн. 5620),  
V.Mikhaylov@ftc.ru

# МЕРОПРИЯТИЯ



Осенний деловой сезон 2015 г.

## / МЕРОПРИЯТИЯ

📍 в Москве (ЦВК «Экспоцентр»)

### ФАКТУРА.RU – УЧАСТНИК ФОРУМА «ВСЯ БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ 2015»

📅 14-15 октября

*прошел II Международный форум «Вся банковская автоматизация 2015», организованный Ассоциацией российских банков и компанией «АйФин Медиа». Группа Компаний ЦФТ выступила в качестве главного спонсора мероприятия, а специалисты ДБО-провайдера Faktura.ru приняли активное участие в работе Форума.*

В ходе Форума были освещены основные проблемы и задачи, стоящие перед российским банковским бизнесом, а также продемонстрированы самые современные продукты, решения и услуги в области банковской автоматизации.

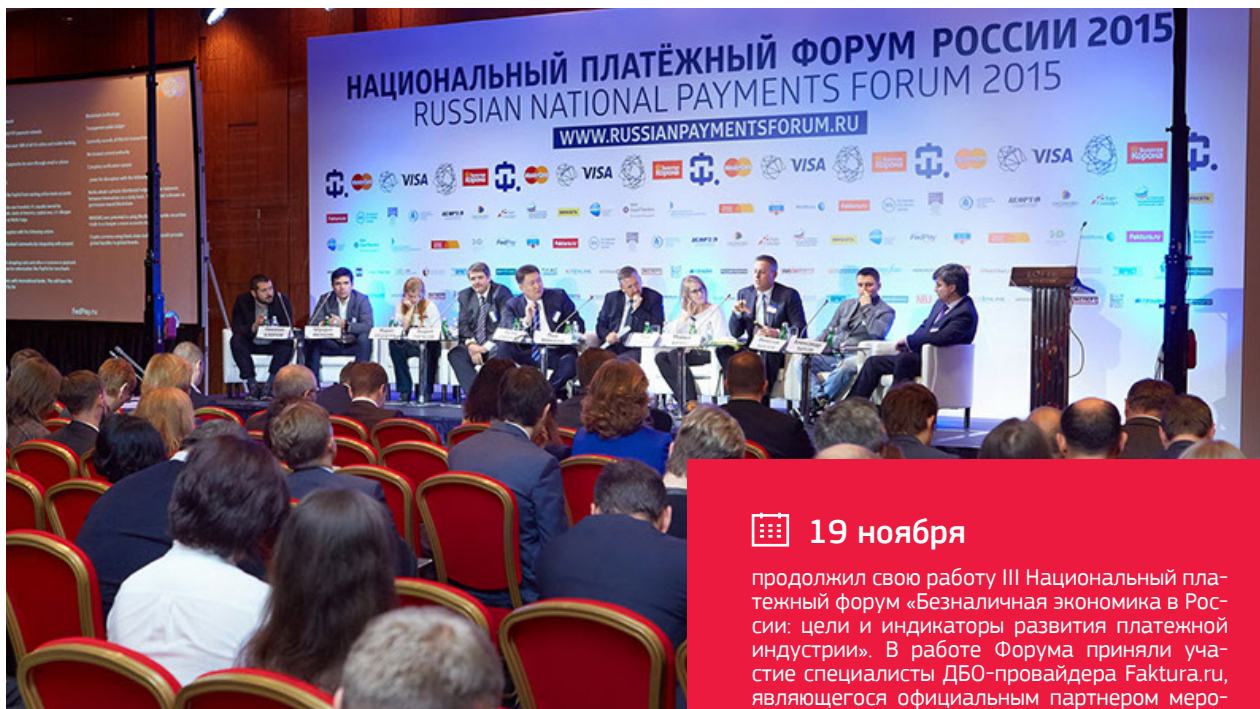
В рамках практической конференции слушатели ознакомились с презентациями ведущих экспертов в области информационных технологий и представителей банков. Также на мероприятии была организована выставка, где участникам Форума были представлены многочисленные продукты, предназначенные для автоматизации и оптимизации широкого спектра банковских бизнес-процессов.

На стенде ЦФТ были представлены как собственные продукты, так и совместные решения, разработанные вместе с партнерами компании. В работе Форума приняла участие делегация ГК ЦФТ, в состав которой вошли эксперты программного направления бизнеса, процессингового центра «КартСтандарт», платежной системы «Золотая Корона», ДБО-провайдера Faktura.ru.

В первый день Форума директор Faktura.ru **Мадина Муканова** представила доклад «Ваш новый интернет-банк для частных клиентов: наслаждайся бизнесом с Faktura.ru», в котором рассказала о преимуществах использования мультифункционального банковского продукта. Выступление состоялось в рамках секции «Банки в борьбе за клиента. Часть 1. Современные клиентские сервисы и банковские продукты, каналы обслуживания, маркетинг, лояльность».

## / МЕРОПРИЯТИЯ

📍 Москва

**ФАКТУРА.RU НА III НАЦИОНАЛЬНОМ  
ПЛАТЕЖНОМ ФОРУМЕ****📅 19 ноября**

продолжил свою работу III Национальный платёжный форум «Безналичная экономика в России: цели и индикаторы развития платёжной индустрии». В работе Форума приняли участие специалисты ДБО-провайдера Faktura.ru, являющегося официальным партнером мероприятия.

## / МЕРОПРИЯТИЯ



Новые технологии формируют новую экономическую реальность с новыми взаимоотношениями между субъектами, новым потребительским поведением, новым отношением к деньгам и платежным услугам. Для того чтобы диджитализация финансовой сферы стала органичным и управляемым процессом, необходимо формировать и поддерживать единое информационное поле в области государственных стратегий и программ участников рынка в области финансовой культуры. Об этом шла речь в открытой дискуссии «Финансовая грамотность. Финансовая вовлеченность. Финансовая доступность», в работе которой приняла участие Ксения Сидорова, заместитель директора по работе с партнерами Faktura.ru.

«Мы являемся свидетелями трансформации восприятия финансовых институтов розничными клиентами. В представлении современного потребителя финансовых сервисов банк – это совокупность разных каналов, по которым клиент получает доступ к банковским продуктам и к информации об этих продуктах. Поэтому банк сегодня – это и

«физическая» инфраструктура, включающая офисы и банкоматы, и электронная составляющая – сайт, информационные системы ДБО, и даже реклама в поисковиках и на популярных порталах. Без цифровой ипостаси банк сегодня существовать не может. При этом розничные клиенты в электронных каналах в основной своей массе ценят не столько тарифы, сколько субъективные ощущения от взаимодействия с банком. Здесь приобретают дополнительную ценность и богатый функционал банковских систем самообслуживания, и эргономика, и дизайн», – отметила в своем выступлении **Ксения Сидорова**.

Именно качество электронных финансовых сервисов, удобство, безопасность и широта функционала, включая элементы бюджетного планирования и геймификации, повышают степень вовлеченности клиента в цифровую коммуникацию с поставщиком финансовых услуг и являются тем ключевым фактором, который позволяет формировать устойчивый спрос на услуги онлайн-банкинга.





## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

📍 В Москве и Санкт-Петербурге

### СПЕЦИАЛИСТЫ ЦФТ ПРЕДСТАВИЛИ БАНКИРАМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДБО

📅 22 и 24 сентября

*состоялись бизнес-семинары ЦФТ «Актуальные облачные сервисы для повышения эффективности дистанционных каналов банковского обслуживания», в ходе которых руководители ИТ-департаментов, розничного и карточного бизнеса банков могли детально узнать о решениях, призванных увеличить эффективность дистанционных каналов банковского обслуживания, а также обсудить новейшие тенденции на рынке ДБО.*

Московское мероприятие ЦФТ собрало свыше 50 представителей банковской сферы, в числе которых топ-менеджеры и руководители департаментов Россельхозбанка, Совкомбанка, Промсвязьбанка, ОТП Банка, Нордеа Банка, СДМ-Банк и других кредитных организаций и торговых сетей. Участниками бизнес-семинара в Петербурге стали топ-менеджеры, руководители розничного бизнеса и департаментов информационных технологий Балтинвестбанка, банка «Советский», Выборг-банка, Санкт-Петербургского филиала Примсоцбанка, Рускобанка и других финансовых институтов.

Для банков в последнее время достаточно остро актуализировались вопросы экономии ресурсов, оптимизации бизнес-процессов, поиска новых драйверов роста. В непростой ситуации, в которой находится банковский сектор, может помочь ставка на развитие дистанционных каналов, а об-

лачный формат предоставления вендором комплекса услуг для ДБО (SaaS) делает эту связку чрезвычайно эффективной. В этом наглядно могли убедиться участники бизнес-семинаров – специалисты ГК ЦФТ подготовили серию практически ориентированных презентаций, посвященных актуальным решениям в сфере дистанционного банкинга.

Заместитель директора по развитию Faktura.ru **Владимир Михайлов** презентовал новый интернет-банк для корпоративных клиентов, созданным по формуле «революции через эволюцию»: с сохранением структуры интерфейса, поэтапным подключением банков-партнеров, плавной миграцией клиентов. При этом новые возможности Faktura.ru для корпоративных клиентов включают в себя более простой и продуманный интерфейс, оптимизацию под все современные браузеры, сервис уведомлений контрагентов, усовершенствованный поиск и многие другие полезные функции. Также Владимир Михайлов рассказал об уникальной технологии организации межбанковских расчетов, предлагаемых банкам-партнерам ГК ЦФТ и Faktura.ru. Сервис «Быстрые расчеты» позволяет осуществлять межбанковский перевод всего за несколько минут, а его стоимость в несколько раз ниже, чем перевод по существующим стандартным технологиям.

Заместитель директора по работе с партнерами Faktura.

## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

ги **Ксения Сидорова** представила участникам семинара презентацию о новом решении Faktura.ru для розничных клиентов. Новый подход к созданию интерфейса, адаптивный дизайн, новые технологии и алгоритмы, призванные максимально упростить работу пользователя, – эти качественные изменения легли в основу обновленного банкинга Faktura.ru. Одновременно с повышением usability сервис ориентирован на повышение пользовательской активности – благодаря контекстным персональным предложениям, опции поведенческой отчетности, PFM и другим функциям. Кроме того, **Ксения Сидорова** рассказала о дополнительных возможностях для банков по привлечению депозитов с использованием Faktura.ru и партнерской федеральной ритейловой сети.

Product-manager ПЦ «КартСтандарт» **Кирилл Граховский** на мероприятии в Москве и исполнительный директор ПЦ «КартСтандарт» **Майя Глотова** на семинаре в Санкт-Петербурге рассказали о преимуществах HCE (Host Card Emulation) – технологии, которая позволяет эмулировать виртуальную карту на хост-системе в облаке и передавать платежные данные клиента в его смартфон. Клиенту банка достаточно просто установить на смартфон платежное приложение на платформе Faktura.ru, и можно использовать гаджет для оплаты. Использование инновационного сервиса позволит банкам существенно нарастить объем безналичных платежей: технология дает возможность владельцам карт оплачивать товары и услуги быстро, просто и безопасно одним движением.

Целый пул актуальных для банков вопросов, связанных с сетями устройств самообслуживания, затронул в своем московском выступлении региональный директор ГК ЦФТ **Кирилл Пивоваров**. Основной проблемой, с которой сегодня сталкиваются банки при организации собственных сетей устройств самообслуживания, является, прежде всего,

отсутствие централизованного управления настройками и мониторинга состояния инфраструктуры. Предлагаемое ГК ЦФТ решение «Управление сетями самообслуживания» обеспечивает банкам оперативный контроль работоспособности устройств и состояния наличности, безопасность работы с сетью и сокращение издержек, минимизацию рисков и претензионной работы. Это актуальное комплексное решение петербургским банкирам представил региональный директор ГК ЦФТ **Виктор Ходырев**.

Также в рамках бизнес-семинара в Москве ИТ-директор (CIO) Нордеа Банка **Аркадий Затуловский**, поделился успешным опытом реализации проектов по внедрению Faktura.ru и переходе карточного портфеля банка на процессинг «КартСтандарт». По словам Аркадия Затуловского, в результате реализации проектов с ГК ЦФТ Нордеа Банк получил ряд практических результатов: более удобную и функциональную систему онлайн-банкинга, интегрированную с процессинговым центром, упрощение ИТ-сопровождения, положительный feedback от клиентов, возможность удаленного управления устройствами банка. Сегодня затраты банка на поддержку дистанционных каналов пропорциональны количеству активных клиентов при общем снижении расходов банка.

Бизнес-семинары ГК ЦФТ уже стали традиционным и востребованным форматом профессионального общения представителей компании с банковским сообществом. Они служат эффективной площадкой как для обсуждения актуальной ситуации и насущных проблем российского финансового рынка, так и для стратегического планирования и разработки совместных перспективных проектов ЦФТ и кредитных организаций. Бизнес-семинары в Москве и Санкт-Петербурге еще раз подтвердили необходимость такого диалога.

## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

📍 Санкт-Петербург

### СЕРИЯ БАНКОВСКИХ БИЗНЕС-ТУРНИРОВ ПО ГОЛЬФУ ФАКТУРА.RU



📅 24 сентября

на площадке гольф-клуба GORKI состоялся бизнес-турнир «Faktura.ru: Уроки гольфа». Гости мероприятия стали представители банковского сообщества Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



Участники турнира под руководством инструкторов клуба отработывали технику ударов на дальние расстояния. Некоторым из гостей удалось отправить снаряд на отметку в 150 метров.

Само же спортивное состязание на этот раз было менее традиционным, но от того еще более увлекательным. Банкиры померялись силами в игре в футгольф – молодой вид спорта, являющийся производным от гольфа и футбола. Правила игры в основном соответствуют правилам игры в классический гольф: игрок должен пройти поле с 9 или 18 лунками, стараясь загнать мяч в каждую из них за наименьшее число ударов. Однако удары наносятся не клюшкой, а ногами, а в качестве снаряда выступает мяч для игры в большой футбол.



## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

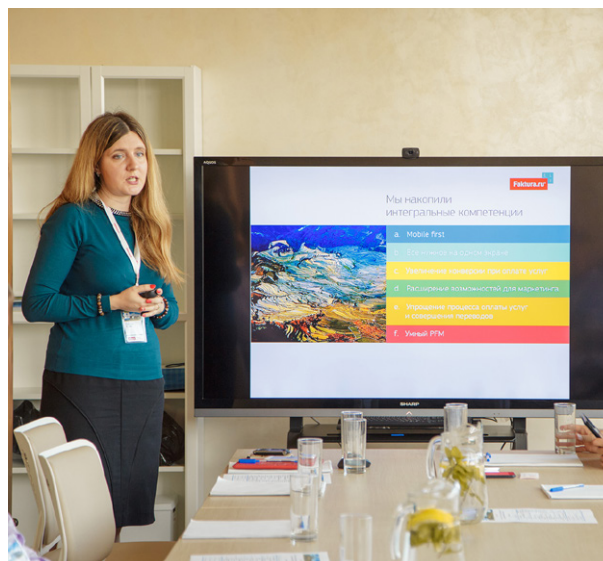
Зародившийся в 2009 году в Нидерландах вид спорта стремительно набирает популярность во всем мире. На сегодняшний день в Международную федерацию футгольфа входит 25 стран, включая Россию. Символично, что один из первых официальных турниров в нашей стране прошел именно на площадке клуба Gorki в мае этого года.

Участники турнира были поделены на четыре команды и выполняли удары поочередно. С наилучшим результатом преодолела дистанцию команда в составе представителей банка «Советский». Для того чтобы поразить все 18 лунок, победителям потребовалось совершить всего 92 удара. Чемпионы получили памятные призы в виде сертификатов на индивидуальные тренировки в гольф-клубе GORKI.

Спортивной части мероприятия предшествовала деловая программа, в рамках которой эксперты Faktura.ru презентовали гостям новый интернет-банк для корпоративных клиентов, сервис «Быстрые расчеты», а также новое решение Faktura.ru для розничных клиентов. Дополнили программу выступления представителей ПЦ «КартСтандарт» и ГК ЦФТ, которые рассказали о преимуществах технологии НСЕ и облачном сервисе для управления банковскими сетями самообслуживания.

*«Город Санкт-Петербург и Ленинградская область – второй по масштабам банковского рынка регион России. Разумеется, здесь присутствует много уже существующих банков-партнеров ГК ЦФТ, а также финансовые организации, для которых продукты нашей компании могут принести пользу в будущем. Мы ценим формат непринужденного живого диалога с партнерами и считаем, что подобного рода коммуникация позволяет максимально эффективно получать обратную связь, чтобы корректировать парадигму развития и совершенствовать наши продукты. Кроме того, такой вид*

*общения позволяет расширять и укреплять границы сотрудничества, при этом получая удовольствие и живые эмоции от занятий спортом. Питер порадовал нас отличной погодой и как всегда теплым приемом. Надеемся, что и наши гости остались довольны предложенным форматом и содержанием нашей встречи», – подвела итоги бизнес-встречи заместитель директора по работе с партнерами Faktura.ru Ксения Сидорова.*



### Ксения Сидорова

Заместитель директора по работе с партнерами Faktura.ru

## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

📍 Казань

## ФАКТУРА.RU ПРОВЕЛА МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ БАНКОВ



📅 12 ноября

сотрудники сервиса Faktura.ru организовали для представителей банков-партнеров в Казани бизнес-мероприятие «Актуальные облачные сервисы для повышения эффективности дистанционных каналов банковского обслуживания».

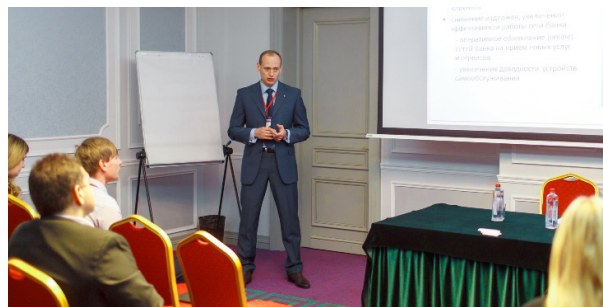
## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

В первой части мероприятия заместитель директора по развитию Faktura.ru **Владимир Михайлов** презентовал новый интернет-банк для корпоративных клиентов, разработанный по принципу «революция через эволюцию»: с сохранением структуры интерфейса, поэтапным подключением банков-партнеров, плавной миграцией клиентов. Новые возможности Faktura.ru для корпоративных клиентов включают в себя более простой и продуманный интерфейс, совместимость со всеми современными браузерами, сервис уведомлений контрагентов, усовершенствованный поиск и многие другие полезные функции.

Заместитель директора по работе с партнерами Faktura.ru **Ксения Сидорова** представила презентацию о новом решении Faktura.ru для частных клиентов. Одновременно с повышением usability сервис ориентирован на повышение пользовательской активности – благодаря контекстным персональным предложениям, опции поведенческой отчетности, PFM и другим функциям.

Владимир Михайлов рассказал об уникальной технологии организации межбанковских расчетов, предлагаемых банкам-партнерам ГК ЦФТ и Faktura.ru. Сервис «Быстрые расчеты» позволяет осуществлять межбанковский перевод всего за несколько минут, а его стоимость в несколько раз ниже, чем перевод по существующим стандартным технологиям.

С докладом «Best practice: оптимизация процессов дистанционного обслуживания клиентов» выступил **Нияз Теркулов**, заместитель председателя правления ПАО «Интех-Банк». Спикер рассказал, по каким критериям был выбран партнер по внедрению онлайн-банкинга, и как проходил процесс интеграции. Нияз Теркулов акцентировал внимание слушателей на том, что Faktura.ru отвечает требованиям банка благодаря легкости интеграции системы в



действующее ПО, удобному мобильному приложению, интуитивно понятному интерфейсу, наличию в системе всех необходимых функций. В результате внедрения количество зарегистрированных в системе ДБО клиентов выросло в 9 раз, а количество операций – в два раза.

Региональный директор ГК ЦФТ **Максим Мадиссон** провел презентацию «Центр управления платежами (ЦУП)». Приложение представляет собой систему управления параметрами совершения платежей в устройствах самообслуживания, позволяет централизованно управлять услугами доступными для оплаты в устройствах. Используя Приложение, банк расширит перечень поставщиков услуг, в пользу которых возможно совершение платежей и предложит клиентам возможность оплаты счетов без необходимости посещения офиса банка в режиме работы устройств самообслуживания.

Основной проблемой, с которой сегодня сталкиваются банки при организации собственных сетей устройств самообслуживания, является, прежде всего, отсутствие централизованного управления настройками и мониторинга состояния инфраструктуры. Предлагаемый ГК ЦФТ сервис «Управление сетями самообслуживания» обеспе-

## / СОБСТВЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



чивает банкам оперативный контроль работоспособности устройств и состояния наличности, безопасность работы с сетью и сокращение издержек, минимизацию рисков и претензионной работы. О преимуществах решения участникам мероприятия также рассказал Максим Мадиссон.

По окончании деловой части программы гости могли продолжить общение со специалистами ГК ЦФТ в неформальной обстановке – для этого участники встречи отправились в панорамный ресторан Extra Lounge, расположенный на 25-м этаже отеля Korston Hotel Kazan, где был организован ужин и кулинарный мастер-класс от шеф-повара.

Вооружившись фартуками с логотипом Faktura.ru, которые остались на память о вечере, гости принялись за приготовление изысканных блюд. Мастер-класс проходил в дружеской атмосфере, гости общались и делились эмоциями о полученных кулинарных навыках. А возможность отведать собственноручно приготовленные блюда, наслаждаясь вечерними видами на историческую часть Казани, стала отличным завершением насыщенного делового дня.





 **9-10**  
**ФЕВРАЛЯ**

ФОРУМ IFIN-2016

 **9**

**ФЕВРАЛЯ**

III МЕЖБАНКОВСКИЙ  
ТУРНИР ПО КЕРЛИНГУ

 **10-11**  
**ФЕВРАЛЯ**

ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА  
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ  
ЦБ С БАНКАМИ  
"РЕГУЛИРОВАНИЕ  
ЦБ РФ."

18-19

ФЕВРАЛЯ

FINNEXT

4-5

АПРЕЛЯ

3-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ПЛАС-ФОРУМ  
"ONLINE & OFFLINE RETAIL"

3

МАРТА

КОНФЕРЕНЦИЯ WWC  
«МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ»

12-15

МАЯ

XIII БАНКОВСКИЙ  
САММИТ ПО ИННОВАЦИЯМ  
И РАЗВИТИЮ В СОЧИ