



➤ **Решение SmartVista  
“Cash management”**

## Управление всем комплексом отношений с клиентами



### Управление всем комплексом отношений с клиентами

Ассортимент карточных продуктов, предлагаемый потребителю сегодня намного шире, чем когда-либо, поэтому потребитель подходит к выбору платежной карты весьма придирчиво, стремясь найти ту, которая будет в максимальной степени соответствовать его образу жизни. В условиях нарастающей конкуренции эмитентам карт становится все труднее привлекать и удерживать клиентов, поэтому им так важно предлагать клиентам интересные их продукты по цене, которую они готовы заплатить. К тому же клиенты постоянно демонстрируют новые потребности и хотят, чтобы банки успевали на это реагировать. Это означает, что способность финансового учреждения оперативно реагировать на изменения в запросах клиентов, предлагая им новые продукты быстрее, чем это сделает кто-то другой, важна сегодня, как никогда. Поэтому эмитенты стремятся внедрять технологии, помогающие эффективно обрабатывать поступающие от клиентов заявки и выводить качество обслуживания на новый уровень.

### Решение SmartVista “Card and Wallet Management”

“Card Management” как неотъемлемая часть платформы SmartVista, представляет собой полнофункциональное решение, позволяющее эмитенту быстро и легко создавать инновационные карточные продукты, способные привлекать новых потребителей и стимулировать более активное использование карт действующими клиентами. Данное решение рассчитано на поддержку карт любого типа, включая дебетовые, кредитные и предоплаченные карты, а также ряда дополнительных продуктов, таких как кредиты для физических лиц и услуги страхования. С его помощью можно эффективно разрабатывать и оперативно внедрять новые продукты, обрабатывать заявки и обслуживать выданные карты. Воспользовавшись решениями семейства SmartVista, эмитент получает в свое распоряжение инструментарий, охватывающий все аспекты обслуживания, от ускоренного внедрения новых карточных продуктов до эффективного управления всем комплексом отношений с клиентами.

### Единое решение для всего спектра карт

Все распространенные карточные продукты (кредитные, дебетовые и предоплаченные карты) и все карточные технологии (карты с магнитной полосой, карты EMV и бесконтактные карты) поддерживаются



	8oz	12oz
FLAT WHITE	4	5
CAPPUCCINO	4	5
LATTE	4	5
CHAI LATTE	4	5
HOT CHOCOLATE	4	5
MOCHA	4	5
SHORT BLACK	3	
LONG BLACK	3.5	4
DOPPIO	3.5	
PICCOLO	3.5	
ALMOND MLK	1	
SOY MILK	50¢	
SHOT	50¢	
WATER	3	

решением по умолчанию. Наше решение позволяет внедрять новые карточные продукты и сервисы в реальном времени и во многих случаях без перевыпуска физической карты. Благодаря такой гибкости, эмитенты могут предлагать своим клиентам широкий ассортимент продуктов, таких как корпоративные, личные, дорожные и подарочные карты, любые другие типы карт. Помимо этого, они могут обслуживать клиентов, не имеющих карточных счетов и использующих виртуальные карты, электронные кошельки, мобильные телефоны или QR-коды.

#### **Создавайте новые продукты быстрее и выходите с ними на рынок раньше других**

Понимая всю важность скорости при создании и внедрении новых продуктов, в решении предусмотрена возможность осуществлять их разработку на основе профилей. Закладывая определенные признаки продуктов, такие как комиссия или кредит, в сервисы, составляющие основу ориентированного на конечного пользователя предложения, можно выходить с этими продуктами на рынок в считанные дни.

#### **Индивидуальный продукт для**

#### **каждого держателя карты**

В состав решения входит инструментарий для быстрого создания инновационных карточных продуктов и гибкой настройки параметров. Так можно формировать предложения, все условия которых (от лимитов до комиссий), отвечают требованиям конкретного клиента или потребительского сегмента. И даже сложные сценарии, такие как одна карта, привязанная к нескольким счетам в разных валютах, или один счет, к которому привязано несколько разных карт, или один клиент, использующий несколько карт, могут быть реализованы, благодаря поддержке нашего решения.

#### **Максимум доходов, благодаря модулю расчета комиссии**

Входящий в состав решения модуль “Fee Engine” помогает эмитентам автоматизировать процессы, связанные с начислением и взиманием комиссии. Он поддерживает самые разные виды комиссии, применяемой к транзакциям и событиям, включая фиксированную или процентную ставку или с применением временных фильтров. Все поддерживаемые

виды комиссии применяются в любых сочетаниях, помогая максимизировать доходы. Комиссия может рассчитываться в онлайн и в офлайн режимах, применительно к конкретным транзакциям или событиям, с учетом циклов или лимитов. Кроме того, в рамках рекламных кампаний может применяться специальная льготная комиссия.

#### **Эффективный инструментарий для повышения качества обслуживания клиентов**

Клиенты банков охотнее сохранят контроль над своими финансами. Понимая это, мы предусмотрели возможность уведомлять клиентов о различных транзакциях и событиях, не только финансовых, но и нефинансовых, таких как изменение PIN-кода. Так эмитенты карт могут информировать клиентов о результатах осуществляемых транзакций, подозрительных событиях с признаками мошенничества и т.д. Эмитенты могут посылать клиентам уведомления о том, что заказанная карта выпущена или что запрошенная услуга активирована, повышая качество обслуживания.



Решение SmartVista поддерживает различные правила и периодичность формирования выписок – еженедельно, ежемесячно или ежеквартально, а рассылка может осуществляться автоматически по почте, электронной почте и т.д. Параметры выписок можно определять с учетом особенностей конкретных клиентов, счетов или карт. Эмитентам предоставляется возможность создавать собственные макеты выписок, включая кобрендинговые выписки, предназначенные для рекламного продвижения определенных финансовых продуктов и услуг.



# Преимущества – почему SmartVista?

## Ускорение инновационного процесса

Решения семейства SmartVista помогают эмитентам, даже тем из них, кто продолжает использовать инфраструктуру предыдущих поколений, подкреплять свои маркетинговые инициативы инновационными карточными продуктами и программными функциями, и ускоренными темпами доводить их до потребителя.

### Эффективное управление программами выпуска и обслуживания карт

SmartVista имеет в своем составе скоринговый компонент, который ускоряет обработку заявок, помогая проводить предварительную оценку заявителей и вносить их данные в систему автоматически и вручную. Данное решение дает эмитенту полный набор инструментов, чтобы эффективно управлять отношениями с их держателями, предлагая им такие услуги, как автоматическое формирование выписок, рассылка писем-приглашений, взимание комиссии в онлайн режиме и генерирование отчетов. Эмитент может информировать своих клиентов о любых действиях, связанных с использованием карточных продуктов, по любым удобным для них каналам.

### Гибкая разработка карточных продуктов

Решения семейства SmartVista поддерживают все типы продуктов, от самых простых до самых сложных, включая комбинации из

нескольких карт и карты с привязкой к нескольким счетам, например, сберегательному, текущему, депозитному и т.д. Кроме того, платформа SmartVista позволяет работать с разными валютами и разными кредитными продуктами, включая овердрафты, кредиты и платежи в рассрочку. С ее помощью эмитенты могут предлагать своим клиентам и дополнительные виды обслуживания, такие как уведомления, постоянные платежные поручения и другие.

### Быстрое внедрение, быстрая отдача

Продукты семейства SmartVista разрабатываются в расчете на беспрепятственную и быструю интеграцию практически с любой инфраструктурой. Для них предусмотрен широкий набор заранее настроенных опций, работающих в онлайн и офлайн режимах, а в реальном времени, обеспечивая возможность их интеграции с АБС, системами скоринговой оценки заявок, авторизационными свичами, центрами обработки вызовов, системами IVR, сетями платежных систем, системами формирования и рассылки выписок и хранилищами данных.

## ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Эффективный процесс привлечения новых клиентов с возможностью получения их личных данных от АБС и других систем (в том числе внешних) без необходимости вводить данные вручную.
- Современные средства разработки, обеспечивающие полную гибкость при создании новых продуктов; шаблоны, которые значительно упрощают настройку и обслуживание внедряемых продуктов.
- Поддержка нескольких валют с возможностью выбора источника средств на основе установленных правил; поддержка разных схем дебетования счетов и динамической конвертации валюты (DCC) во всех каналах обслуживания.
- Полная информация о держателях карт, позволяющих операторам эффективнее работать с клиентами; об эмитированных картах и счетах, к которым они привязаны; история транзакций по картам

и счетам; заявки, поданные клиентами; лимиты, установленные для счетов клиентов; финансовые данные.

- Полный цикл клиринга и взаиморасчетов на основе установленных эмитентом правил для всех авторизованных финансовых транзакций; поддержка нефинансовых транзакций (проверка остатков на счетах, запрос выписок, активация карт, блокировка карт, изменение лимитов, изменение PIN-кодов и т.д.).
- Эффективные средства учета, позволяющие лучше контролировать параметры рентабельности, благодаря наличию полной информации о доходах и расходах.
- Полный набор стандартных отчетов, включая предусмотренные местным законодательством или правилами платежных систем, операционные отчеты и отчеты руководства; возможность генерировать нестандартные отчеты с учетом нужд конкретных эмитентов.
- Широкие возможности интеграции со смежными системами.



# ➤ SmartVista Card Management



## Хотите узнать больше?

Если Вы хотите узнать подробнее о нашем решении -  
наши эксперты готовы помочь:  
[bpcbt.com/ru](http://bpcbt.com/ru) | [info@bpcbt.com](mailto:info@bpcbt.com)



SMARTVISTA®



Banking



Payments



eCommerce