



➤ **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



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 | info@bpcbt.com



SMARTVISTA®



Banking



Payments



eCommerce