



➤ **SmartVista**
Gestión de tarjetas



SmartVista Gestión de tarjetas



Administración de la relación completa con el cliente

Hoy en día los consumidores tienen más opciones que nunca para escoger y están comparando para elegir la tarjeta de pago que mejor se adapta a su estilo de vida. En este panorama competitivo, los emisores de tarjetas afrontan el reto de atraer y retener a los clientes y necesitan crear el producto más adecuado a un precio que el cliente esté dispuesto a pagar. Con los clientes esperando que su banco sea capaz de seguir el ritmo de las demandas en constante cambio, es más importante que nunca que las instituciones financieras sean capaces de responder y desplegar nuevos productos más rápido que los demás. Para afrontar este reto, los emisores

de tarjetas buscan soluciones automatizadas para un procesamiento eficiente de la aplicación y servicio al cliente mejorado.

SmartVista Card y Wallet Management

Como parte integral del sistema de pagos electrónicos de punta a punta de BPC, SmartVista Card Management ofrece una solución completa de administración de tarjetas, que hace que los emisores puedan diseñar rápida y fácilmente nuevos productos de tarjetas para atraer a nuevos tarjetahabientes, a la vez que animan a los clientes actuales a utilizar más sus tarjetas. Está diseñado para soportar cualquier tipo de tarjeta, incluidas las tarjetas de débito, crédito y de prepago, así como una gama de productos como préstamos personales y seguros. La solución hace que sea más rápido y fácil diseñar nuevos productos, procesar aplicaciones y tarjetas asignadas a servicios. Desde la configuración más rápida de nuevos productos hasta gestionar eficazmente todo el ciclo de vida del cliente, SmartVista ofrece a los emisores la herramienta correcta para ofrecer servicios a sus clientes.



Solución única que cubre la gama completa de tarjetas

Los productos de tarjeta comunes como las tarjetas de crédito, débito y de prepago, así como tecnologías que incluyen bandas magnéticas, EMV y sin contacto están soportadas por defecto. SmartVista ha sido diseñado para soportar la creación de productos y servicios en tiempo real, a menudo sin tener que volver a emitir la tarjeta física. Esto da a los emisores la flexibilidad para ofrecer una amplia gama de productos, incluidas las tarjetas corporativas, personales, de viaje o de regalo, de campus o asociaciones, al mismo tiempo que otorga a los usuarios cuentas sin tarjeta como tarjetas virtuales, monederos electrónicos, teléfonos móviles y códigos QR.

Rapidez para llegar al mercado: lanzamiento más rápido de nuevos productos

Al reconocer la necesidad de diseñar, desarrollar y lanzar nuevos productos de forma extremadamente rápida, SmartVista utiliza un diseño de productos basado en perfiles. Al incorporar atributos de productos como atributos de comisiones o de crédito, que son la base para crear un producto para usuarios finales, es posible lanzar un producto nuevo en días.

Un producto a la medida para cada tarjetahabiente

SmartVista ofrece herramientas flexibles de configuración para ayudar a los emisores a crear productos de tarjeta innovadores sobre la marcha. Al seleccionar de conjuntos predefinidos de características de tarjeta, los emisores pueden diseñar rápidamente productos de tarjetas segmentados que se ajusten exactamente a los requisitos del cliente. Desde límites de gasto y crédito hasta comisiones, todas las condiciones del acuerdo con el cliente pueden personalizarse para ajustarse a las necesidades de un cliente en particular o un segmento de clientes. Se soportan escenarios más complejos como, una misma tarjeta vinculada a muchas cuentas en distintas divisas, una cuenta vinculada a diferentes tarjetas o un titular de tarjeta con múltiples productos de tarjeta, gracias a las opciones sofisticadas de configuración.

Maximice sus ingresos - Motor de comisiones

El motor de comisiones flexible de SmartVista ayuda a los emisores a integrar y automatizar

sus estructuras de comisiones. Soporta una amplia gama de comisiones de transacciones y por eventos, incluidos umbrales fijos, porcentuales y temporales. Estas comisiones pueden utilizarse en prácticamente cualquier combinación para ayudar a las instituciones financieras a maximizar sus ingresos. Todas las comisiones pueden calcularse tanto en línea como fuera de línea, basadas en transacciones o por eventos, ciclos o límites y pueden aplicarse tarifas promocionales en el contexto de campañas de marketing.

Mejor servicio al cliente a través de una gama poderosa de herramientas

Los clientes quieren mantenerse al día respecto a sus finanzas. Por ello, SmartVista Card Management tiene integrada una variedad de notificaciones para diferentes transacciones y eventos que proporcionan información al cliente, referente a mensajes financieros y no financieros, como un cambio de PIN. Los emisores de tarjetas pueden aprovechar esta opción para mantener a sus clientes informados del resultado de sus transacciones o notificarles si se detecta un posible caso de fraude. El servicio de notificaciones permite a los emisores de tarjetas propagar anuncios de servicios como emisiones de tarjetas y activaciones de servicios, con lo que se mejora los niveles de servicio a sus clientes. Los extractos de tarjeta también pueden personalizarse para mejorar el servicio al cliente y SmartVista admite diferentes reglas de extractos con diversos ciclos de generación de extractos: semanales, mensuales o trimestrales en función de los requisitos financieros de los clientes. Estos extractos pueden enviarse automáticamente por correo, correo electrónico o fax y pueden configurarse diversos niveles de generación





Ventajas: ¿Por qué SmartVista?

Mayor velocidad de innovación

SmartVista ayuda a los emisores a diseñar fácilmente productos de tarjetas nuevos y características de programa que coincidan con nuevas iniciativas de marketing, lo que aumenta la rapidez de entrada al mercado, incluso en ambientes tradicionales.

Administración eficiente del programa de tarjetas

SmartVista acelera el procesamiento de aplicaciones con un componente de calificación que ayuda a pre-calificar a los solicitantes, recopilando datos de aplicaciones digitalmente o manualmente. La solución equipa al emisor de tarjetas con las herramientas correctas para gestionar eficazmente la relación con el cliente una vez que se ha emitido la tarjeta, con generación automática de extractos, cartas de invitación, comisiones en línea e informes. Los emisores de tarjetas pueden difundir cualquier evento relacionado con el uso del producto de tarjeta entre sus clientes a través del canal que mejor se ajusta al contexto de ese cliente, ya sea por correo ordinario, fax, correo electrónico o SMS.



Diseño flexible de productos

SmartVista s desde los tipos de productos más simples hasta los más complejos, incluidas las combinaciones de productos de tarjetas y productos de tarjetas con diversas cuentas como de ahorro, corriente, de depósito y otras. SmartVista puede soportar diferentes divisas y diversos productos de crédito como sobregiros, créditos y cuotas. Los servicios con valor añadido incluidas notificaciones, pagos stand-in y otros permiten a los emisores de tarjetas crear soluciones que se ajustan propósitos específicos para sus clientes.

Implementación rápida, retorno rápido

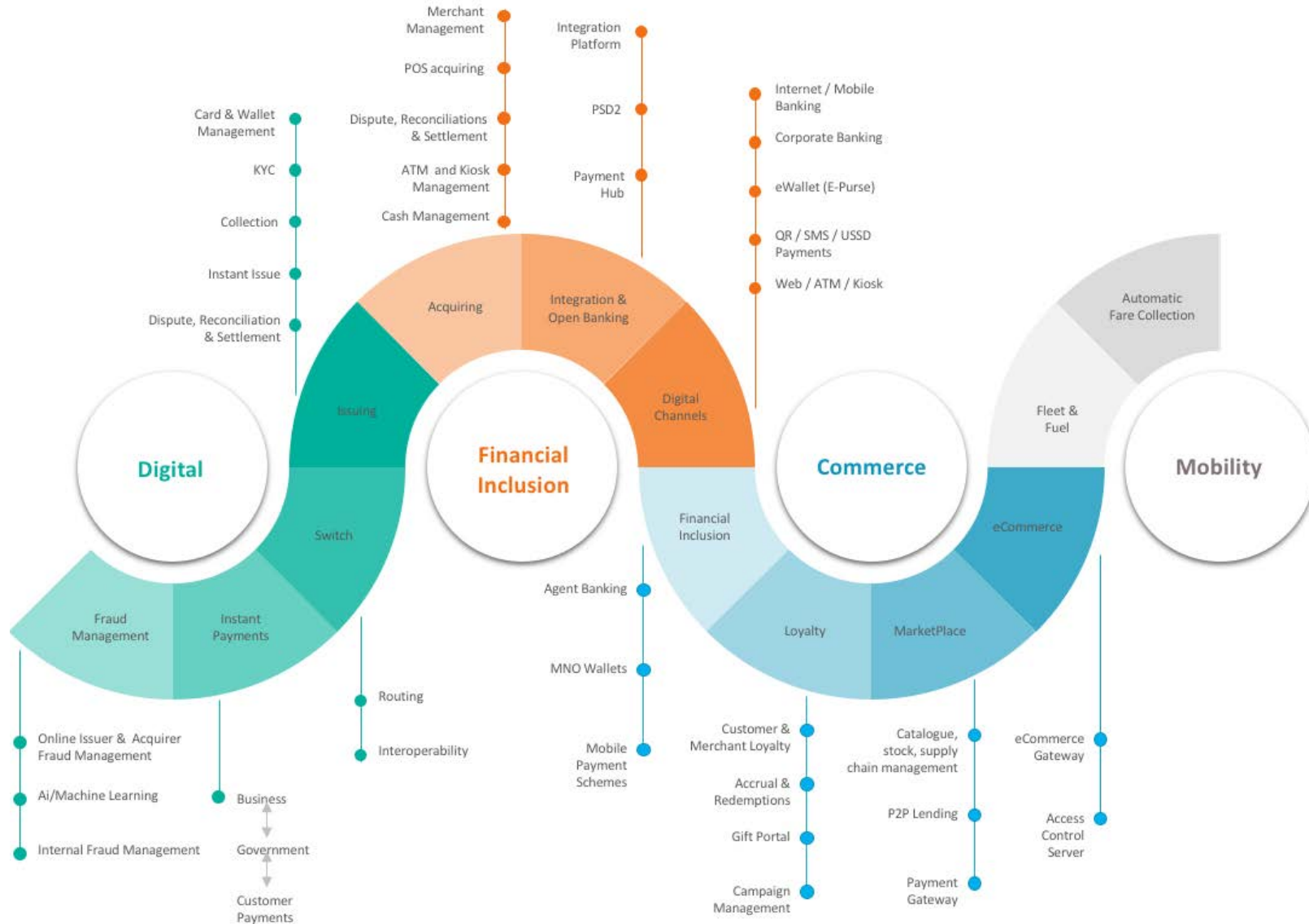
SmartVista ha sido diseñado para integrarse perfecta y rápidamente en prácticamente cualquier infraestructura. Tiene una gama de opciones pre-configuradas en línea, fuera de línea y casi en tiempo real para integrarse con sistemas bancarios centrales, sistemas de calificación de aplicaciones, switch de autorización, sistemas de call center, sistemas interactivos de voz (IVR), redes de pagos, sistemas de distribución de extractos y sistemas de almacenamiento de datos.

SMARTVISTA CARACTERÍSTICAS CLAVE

- Integración eficiente recopilando datos de sistemas bancarios centrales o sistemas de datos personales externos para eliminar la entrada manual y mejorar la precisión, así como reducir los costos operativos.
- Herramientas de desarrollo de productos potentes que ofrecen total flexibilidad y, al mismo tiempo, ofrecen plantillas de productos para simplificar la configuración y el mantenimiento de productos.
- Soporte para múltiples divisas, con reglas para definir fuentes de fondos, alojar diferentes opciones de cargos a cuentas y Conversión Dinámica de Moneda (DCC, Dynamic Currency Conversion) en todos los canales.
- Información completa del titular de la tarjeta para que los operadores puedan gestionar mejor la relación con el cliente, incluida una visión general de las tarjetas emitidas y cuentas vinculadas, historiales de transacciones de tarjetas y cuentas, aplicaciones de clientes, límites de cuentas el cliente y datos financieros.
- Soporta el ciclo completo de compensación y liquidación para todas las transacciones financieras autorizadas de acuerdo con las reglas preconfiguradas del emisor, incluidos el soporte de transacciones no financieras como consultas de saldos, solicitudes de extractos, activación de tarjetas, bloqueo de tarjetas, cambios de límites, cambios de PIN y mucho más.
- Herramienta de contabilidad sofisticada para gestionar la complejidad y sofisticación del negocio de pagos que ofrece una visión completa de los ingresos y gastos para supervisar mejor la rentabilidad del negocio.
- Conjunto completo de informes estándar, incluidos los informes requeridos por los reguladores locales o los sistemas de pagos, informes operativos e informes de gestión, así como dar a los emisores la opción de crear informes personalizados que se ajusten a necesidades específicas del negocio.
- Funcionalidad potente de integración con sistemas adyacentes.



SmartVista Solutions Portfolio





➤ SmartVista Gestión de tarjetas

➤ ¿Necesita más información?

Solicite un taller gratuito de descubrimiento a BPC Banking Technologies y uno de nuestros expertos se pondrá en contacto para reservar su taller 1-2-1.

bpcbt.com | info@bpcbt.com



SMARTVISTA®



Bancario



Pagos



eCommerce