

Case Study



Обогащая Традиции Новыми Технологиейми



История



www.tcb.ru

Клиент:

ЗАО «ТрансКредитКарт»

Задача:

- обеспечить продажу билетов ОАО «РЖД» через Интернет;
- создать исключительно надежный и производительный платежный шлюз, соответствующий стандартам МПС (3D Secure: Verified by Visa & MasterCard Secure Code; PCI DSS, PA DSS);
- поддержать ряд специфических требований со стороны ОАО «РЖД».

Реализация:

- использование встроенных функций продукта TranzWare e-Commerce, а также его доработка с целью решения поставленных ОАО «РЖД» задач;
- добавление функции Электронной Цифровой Подписи для всех заказов, передаваемых из Интернет-магазинов;
- разработка интерфейса для взаимодействия с корпоративным порталом ОАО «РЖД»;
- сертификация программно-аппаратного комплекса по программам Verified by Visa и MasterCard Secure Code.

Результат:

- сотни тысяч человек по всей России смогли воспользоваться высокотехнологичным и безопасным сервисом практически сразу после запуска для приобретения железнодорожных билетов через Интернет;
- ТКК и ТрансКредитБанк активно развивают Интернет-эквайринг и работают над привлечением других партнеров ТрансКредитБанка к участию в этом направлении бизнеса.

Клиент

ЗАО «ТрансКредитКарт» оказывает участникам группы «ТрансКредитБанк» и банкам-партнерам процессинговые услуги, услуги по эмиссии и обслуживанию банковских карт международных платежных систем, управляет сетью банкоматов и POS-терминалов. Система расчетов действует по всей территории Российской Федерации в круглосуточном режиме.

ОАО «ТрансКредитБанк», основанное в 1992 году, по объемам основных финансовых показателей стабильно входит в число двадцати крупнейших российских кредитных организаций. В настоящее время ТрансКредитБанк - стратегический партнер ОАО «Российские железные дороги». Клиентами банка являются 17 железных дорог России и большая часть отечественных предприятий и организаций железнодорожного транспорта. ТрансКредитБанк имеет разветвленную региональную сеть, включающую 39 филиалов, и является ядром банковской Группы, в состав которой входят пять дочерних банков. Основные и дополнительные офисы Группы действуют в 179 городах и населенных пунктах России. ТрансКредитБанк активно развивает корпоративный и розничный бизнес, уделяя первоочередное внимание расширению спектра продуктов и услуг, внедрению современных банковских технологий и повышению качества обслуживания клиентов.

Задача

В 2007 году стратегический партнер ТрансКредитБанка и ТрансКредитКарт (далее ТКК) – ОАО «Российские железные дороги», принял решение о продаже железнодорожных билетов через сеть Интернет. Главным требованием к технологической платформе для проекта такого плана являлось не только обеспечение исключительной надежности, производительности и полного соответствия стандартам международных платежных систем (3D Secure: Verified by Visa & MasterCard Secure Code; PA DSS, PCI DSS), но и поддержка определенного ряда требований со стороны ОАО «РЖД».

Реализация

К моменту начала проекта, ТКК успешно сотрудничал с компанией «Compass Plus» на протяжении нескольких лет в области автоматизации своего процессингового бизнеса. Благодаря такому положительному опыту сотрудничества, а также наличию сертифицированных решений в области Интернет-эквайринга и опыту реализации проектов в области e-commerce, Compass Plus и получил заказ от ТКК на выполнение данного проекта.

Для реализации проекта компания «Compass Plus» использовала свою испытанную платформу Интернет-коммерции: TranzWare e-Commerce. Этот набор приложений с модульной архитектурой построен на базе технологии J2EE, полностью интегрирован с другими продуктами семейства TranzWare и сертифицирован по программам Verified by Visa & MasterCard Secure Code, а также соответствует требованиям PA DSS и PCI DSS.

В рамках проекта Compass Plus существенно расширил функционал своего Интернет-эквайрингового продукта – TranzWare e-Commerce Payment Gateway. В частности, была добавлена поддержка Электронной Цифровой Подписи (ЭЦП) для каждого заказа, передаваемого из Интернет-магазинов для обеспечения гарантированной целостности и приемлемости заказов. Помимо поддержки ЭЦП, Compass Plus разработал интерфейс для взаимодействия с корпоративным порталом ОАО «РЖД», с учетом всех требований от ОАО «РЖД» и ТКК, включая систему управления заказами, благодаря которой портал ОАО «РЖД» может на программном уровне не только создавать заказы на оплату, но и полностью управлять их жизненным циклом.

Инженеры Compass Plus, совместно с сотрудниками ТКК, в кратчайшие сроки провели работы по развертыванию программно-аппаратного комплекса и его сертификации по программам Verified by Visa и MasterCard Secure Code. В завершении внедрения проектная команда успешно провела приемочные испытания с корпоративным порталом ОАО «РЖД», после чего платежный шлюз был сдан в промышленную эксплуатацию.

Результат

Результатом совместной работы ТКК и Compass Plus стала промышленная технологическая платформа для Интернет-эквайринга, которой практически сразу после запуска смогли воспользоваться жители всей России для приобретения железнодорожных билетов через Интернет. Клиенты ОАО «РЖД» теперь имеют возможность выбрать на сайте необходимый маршрут, места в поездах и приобрести, используя свою платежную карту, электронный билет. Кроме удобства, с использованием технологии 3D Secure существенно уменьшается возможность мошенничества и теперь, при покупке билетов через Интернет, клиент может быть уверен в безопасности совершаемой транзакции.

На сегодняшний день сотни тысяч человек по всей России воспользовались данной услугой. По данным ТКК на сайте ОАО «РЖД» до 700 человек заказывают билеты одновременно, а количество ежедневно продаваемых билетов доходит до 10,000.

Кирилл Свириденко, Генеральный директор ТрансКредитКарт, так оценил платформу, предоставленную Compass Plus: «Мы считаем, что для успешного развития такого высоко-технологичного бизнеса необходима адекватная техническая платформа, именно поэтому мы и решили сотрудничать с Compass Plus в данном проекте. Их продукты не только соответствуют всем требованиям Международных Платежных Систем в области Интернет-эквайринга, но и достаточно гибки для удовлетворения специфичных требований, выдвигаемых нашими партнерами».

В 2008 году ТКК, ТрансКредитБанк и ОАО «РЖД» одними из первых в России поддержали технологию 3D Secure. В настоящее время, ТКК и ТрансКредитБанк активно развивают Интернет-эквайринг и работают над привлечением других партнеров ТрансКредитБанка к участию в этом направлении бизнеса.

Продукты

TranzWare e-Commerce

3-D Secure совместимое решение по безопасному обслуживанию электронных продаж в сети Интернет как со стороны издателя, так и эквайера. Решение многократно успешно сертифицировано по программам Verified by Visa и MasterCard SecureCode, а также сертифицировано PCI SSC на предмет соответствия PA DSS.

О компании Compass Plus

Compass Plus предлагает комплексные интегрированные и гибкие программные продукты и услуги в сфере электронных платежей, помогающие финансовым институтам оперативно реагировать на стремительно меняющиеся требования рынка. Клиентская база компании включает в себя розничные банки, процессинговые центры, а также национальные свитчинговые и персонализационные центры в странах Европы, Азии, Африки, Среднего и Ближнего Востока, Северной и Южной Америки. Имея более чем 25-летний опыт в области разработки приложений розничных банковских систем, Compass Plus помогает своим клиентам строить эффективные и надежные системы различного типа и масштаба, которые способствуют открытию новых источников дохода и увеличению прибыли.

Головной офис
+7 (3519) 260 000, 260 444
Enquiries.All@compassplus.com

Региональное представительство по продажам
и маркетингу в странах России и СНГ
+7 (495) 229 5499
DOM.Sales@compassplus.com

Regional Headquarters, Europe and Global Marketing
+44 (115) 753 0120
Enquiries.UK@compassplus.com

Regional Headquarters, Asia Pacific
+60 3 2178 6400
AP.Sales@compassplus.com

Regional Sales and Project Management, MEA
+962 6 563 54 60
MEA.Sales@compassplus.com

Regional Sales and Customer Support, Brazil
+55 (21) 2611 7820
LAC.Sales@compassplus.com

Regional Headquarters, US & Canada
+1 954 857 2777
NA.Sales@compassplus.com

Regional Headquarters, LATAM
+1 954 857 2777
LAC.Sales@compassplus.com

Follow us on  @Compass_Plus
 /CompassPlus
 /company/compass-plus