



История



www.homecredit.ru

Клиент:

Хоум Кредит энд Финанс Банк

Задача:

- перейти от монолайнера к универсальному розничному банку;
- расширить линейку предоставляемых продуктов и услуг на основе современных банковских технологий;
- самостоятельно создавать и изменять бизнес-процессы системы;
- внедрить новую систему в существующую инфраструктуру в короткие сроки.

Реализация:

- интеграция TranzWare в имеющуюся инфраструктуру банка и запуск ее в эксплуатацию был реализован в короткие сроки — первая карта выпущена всего через пять месяцев после подписания договоров;
- адаптация технологии работы по проектам под требования банка; построение фактически индивидуального производственного цикла;
- в течение полутора лет были реализованы многие масштабные проекты, отвечающие специфическим требованиям банка.

Результат:

- предоставление широкого спектра банковских продуктов, простых и быстрых финансовых решений на выгодных условиях;
- существенное сокращение времени вывода на рынок новых продуктов и услуг;
- обеспечение высокоэффективного функционирования системы благодаря инструментарию WorkFlow TranzWare CMS.

Хоум Кредит энд Финанс Банк: универсальность, гибкость, эффективность для современного розничного банка

Банк Хоум Кредит (ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк») является членом группы Home Credit Group, успешно действующей на восточно-европейском рынке потребительского кредитования с 1997 года. Home Credit Group является одним из лидеров рынка потребительского кредитования в Центральной и Восточной Европе, а также в странах Азии. В настоящее время финансовые услуги под брендом «Home Credit» предоставляются клиентам в 8 странах мира.

Банк Хоум Кредит вышел на российский рынок в 2002 году и достаточно быстро сумел завоевать значительную долю в сегменте потребительского кредитования. Приоритетным направлением деятельности для банка стало экспресс-кредитование в сотрудничестве с торговыми сетями. В сегменте кредитных карт банку также удалось занять довольно прочные позиции.

В 2007 году банк принял решение о переходе от монолайнера к универсальному розничному банку. Начало работы с платежной системой Visa стало очередным шагом в развитии линейки предоставляемых продуктов и услуг на основе современных банковских технологий. С растущими задачами в секторе розницы перед банком встал вопрос выбора розничной банковской системы, и выбор был сделан в пользу системы TranzWare компании «Compass Plus». Ключевую роль в выборе данного решения сыграли следующие факторы:

- возможность самостоятельно создавать и изменять бизнес-процессы системы;
- широкие возможности, которые предлагает базовый набор функций TranzWare;
- скорость интеграции TranzWare в инфраструктуру банка;
- положительные рекомендации от банков и процессинговых центров, использующих систему TranzWare в своей работе.

Проект интеграции TranzWare в имеющуюся инфраструктуру банка и запуск ее в промышленную эксплуатацию был реализован в короткие сроки — первая карта была выпущена всего через пять месяцев после подписания договоров с компанией «Compass Plus». Наряду с данным проектом работа по развитию функционала системы под банковские требования активно продолжалась. В течение полутора лет были реализованы многие масштабные проекты, отвечающие специфическим требованиям, выдвинутым Банком Хоум Кредит:

- интеграция с внешней системой интернет-банка;
- депозиты (включая возможность учета участия агента в привлечении клиента, для дальнейшего расчета вознаграждения агента);
- зарплатный проект;
- пакеты услуг — набор продуктов, в основе которых находится дебетовая карта. Специфика услуги состоит в комплексном подходе к обслуживанию повседневных потребностей клиента. Клиент банка, в зависимости от своих предпочтений может в любой момент перейти с одного тарифного плана на другой — эту возможность обеспечивает гибкая технология работы системы TranzWare;
- логика регулярных перечислений. Функционал обеспечивает возможность ведения регулярных платежей и гибкую логику их работы: возможность формирования платежа в зависимости от его размера с ограничением по минимуму и по максимуму, возможность расчета платежа как доли от базовой суммы, возможность учета комиссии за перечисление при расчете суммы платежа, возможность использования овердрафта для выполнения платежа и многие другие функции.

Продукты

TranzWare Online

Уникальное по набору функциональных возможностей решение, обеспечивающее эффективное процессинговое обслуживание систем электронных платежей, межсетевой свитчинг и поддержку неограниченного количества устройств и каналов доставки. В дополнение к стандартным функциям решение TranzWare Online оснащено такими новыми возможностями, как разработка прикладных алгоритмов (TranzWare Online Algorithmix) и удаленный доступ к процессинговому центру через web-интерфейс (TranzWare Online FIMI).

TranzWare Card Management System

Продукт с высокими техническими характеристиками, обеспечивающий эффективное управление бэк-офисными операциями. Гибкость решения TranzWare CMS позволяет разработать широкий спектр финансовых продуктов, обеспечивая финансовому институту преимущество перед конкурентами и соответствие требованиям клиентов.

TranzWare Interchange

Гибко настраиваемые регламентные механизмы взаиморасчетов между участниками платежной системы любой сложности и конфигурации. Решение обеспечивает автоматизацию сбора, обработки, консолидации, хранения, маршрутизации, форматирования и распределения клиринговой (Clearing) и расчетной (Settlement) информации.

Практически весь пользовательский интерфейс построен на базе инструментария WorkFlow TranzWare CMS. Использование WorkFlow позволяет банку получить именно ту логику работы системы, которая необходима, а операторам – избегать возможности даже малейшей ошибки, позволяя тем самым минимизировать процесс обучения операторов и обеспечивая высокоэффективное функционирование системы. На текущий момент в Банке Хоум Кредит работает множество бизнес-процессов, таких как:

- создание/модификация клиента;
- открытие карты с поиском/созданием клиента;
- открытие дополнительной карты;
- открытие виртуальной карты;
- изменение данных клиента;
- открытие депозита;
- осуществление платежей.

Часть бизнес-процессов имеют интерфейсы с другими информационными системами Банка Хоум Кредит (АБС, система скоринга и прочие).

Такая активная работа потребовала мобилизацию ресурсов с обеих сторон. Утвержденный в банке производственный процесс предполагает реализацию интеграционных проектов «от идеи до внедрения» в течение 9 календарных месяцев, 3 месяца из которых отводится поставщику программного обеспечения на проведение работ по аналитике, разработке и тестированию. Чтобы подстроиться под производственный процесс Банка Хоум Кредит компании «Compass Plus» пришлось адаптировать свою технологию работы по проектам под требования банка, фактически выстроив индивидуальный производственный цикл.

Совместно с командой банка был разработан новый подход к обеспечению качества разработок «Compass Plus», внедрение которого позволило снизить количество инцидентов в продуктивной среде, а также существенно сократить время выхода на рынок новых продуктов и услуг. Качество программных продуктов, поставляемых компанией «Compass Plus» на текущий момент выше, чем у остальных поставщиков программных продуктов (согласно методике, принятой в Банке Хоум Кредит). Положительный опыт успешного сотрудничества в части обеспечения качества Банк Хоум Кредит планирует внедрить и в отношении с другими разработчиками программного обеспечения.

Имея широкую географию, от Калининграда до Дальнего Востока, банк предъявляет жесткие требования в части скорости выполнения регламентных работ. Так, например, время выполнения процедуры закрытия дней и расчетных периодов составляет всего 4 часа. Сотрудники компании «Compass Plus» совместно с командой банка провели ревизию текущего архитектурного решения TranzWare CMS и его окружения, был оптимизирован ряд процессов и сформулированы рекомендации для банка в части возможности обработки 1.7 миллиона активных карт.

Банк Хоум Кредит продолжает развивать функциональные возможности системы TranzWare, на ближайшее будущее запланировав реализацию таких задач, как бенефиты по комиссиям (механизм настройки льготных тарифов по различным типам комиссий, наступающих при определенных условиях), карты для компаний (корпоративные карты), учет разного рода страхования клиентов.

Сегодня банк предлагает клиентам широкий спектр банковских продуктов, простые и быстрые финансовые решения, выгодные условия и долгосрочное партнерство. Продукты Банка Хоум Кредит представлены в более чем 33 тыс. магазинах-партнерах в 1200 городах. Согласно МСФО по состоянию на 31 марта 2010 года доля Банка Хоум Кредит на рынке кредитования в точках продаж составила 28%, доля на рынке кредитных карт – 7,2%. Региональная сеть банка включает 82 представительства, 175 офисов, 7 филиалов и 250 банкоматов на территории России. На 1 июля 2010 г. Банк Хоум Кредит занимает 36-е место среди российских банков по объемам чистых активов, составивших 106,5 млрд. руб. Банк Хоум Кредит обладает статусом принципиального члена в платежных системах Visa и MasterCard, предоставляя своим клиентам возможность выбора платежных карт в соответствии с их растущими потребностями в сфере банковских услуг.

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