



## История

# СОБИНБАНК

www.sobinbank.ru

### Клиент:

Собинбанк

### Задача:

- создать инновационный розничный банк, работающий в формате in-store;
- реализовать интегрированный комплекс удаленного обслуживания частных клиентов;
- обеспечить оперативное развертывание сети и возможность масштабирования.

### Реализация:

- создание системы банковского обслуживания, обеспечивающей клиентам возможность проведения широкого спектра операций без посещения банка;
- онлайн-интеграция с розничной банковской системой;
- развертывание полнофункционального интернет-банкинга;
- построение технологической платформы, которая позволит оперативно внедрять новые продукты банка.

### Результат:

- Всего за полтора года после запуска проекта Банк Финсервис достиг значительных результатов:
- количество in-store-офисов банка более 130;
  - более 150 многофункциональных круглосуточных cash-in банкоматов, которые позволяют клиентам банка Финсервис проводить расширенный набор операций;
  - объем эмиссии кобрендинговых карт достиг 400 тысяч карт.

## Процессинг для крупнейшего карточного кобренда страны

ОАО «Собинбанк» был основан в 1990 году как коммерческий банк, специализирующийся на обслуживании корпоративных клиентов. Планомерно наращивая масштабы бизнеса, развивая спектр банковских услуг и региональную сеть, на сегодняшний день Собинбанк состоялся как универсальный высокотехнологичный финансовый институт, входящий в TOP-50 крупнейших банков России, обслуживающий более 750 000 частных и 21 000 корпоративных клиентов.

В 2006 году начинается новый этап в развитии Собинбанка, связанный с созданием в партнерстве с крупнейшей сетью супермаркетов России «Седьмой континент» новой кредитной организации – банка Финсервис, ориентированного на предоставление розничных финансовых услуг.

### Лидерство в современных технологиях банковской инфраструктуры

К 15-летию Собинбанка розничное направление деятельности уже включало в себя линейку конкурентоспособных услуг и сервисов для частных лиц. Тем не менее, подходы руководства банка к дальнейшему развитию розницы не ограничивались традиционными экстенсивными методами. Поиск новых возможностей, подкрепленный современной технологической инфраструктурой банка и нетривиальным взглядом на бизнес, нашел воплощение в инновационных проектах финансового обслуживания.

Одним из таких проектов стал альянс Собинбанка с крупнейшей российской торговой сетью «Седьмой континент». Партнеры учредили банк Финсервис, который стал первой в России специализированной кредитной организацией, работающей в формате «In-store banking».

Концепция «In-store banking», получившая широкое распространение в развитых странах, подразумевает оказание розничных банковских услуг посетителям торговых точек. В выигрыше от такого сотрудничества оказываются и банк, и торговая компания, и потребитель, получающий базовые финансовые услуги в привычном близлежащем супермаркете. Платежной карте в этой модели отводится весьма важная роль – карта выступает не только как самостоятельный банковский продукт, но и как универсальный идентификатор клиента, который обеспечивает доступ ко всем его счетам и финансовым сервисам.

Реализация такой концепции требовала от процессинговой системы целого набора уникальных характеристик, которые бы обеспечили возможности гибкого управления дистанционными сервисами, поддержки множества каналов обслуживания, интеграции с другими информационными системами. Собинбанк, будучи одним из старейших партнеров Compass Plus (сотрудничество началось еще в 1999 году), уже обладал успешным опытом работы с решениями компании – и реализацию процессингового блока нового проекта также решено было воплотить с помощью программных продуктов TransWare.

### Достижения

Начав работу в мае 2006 года, за полтора года банк Финсервис добился впечатляющих результатов. Количество in-store офисов банка превысило 130, в круглосуточном режиме работают более 150 многофункциональных cash-in банкоматов, которые позволяют клиентам банка Финсервис проводить расширенный набор операций. Помимо традиционных выдачи наличных и получения информации по счету, держатель карты имеет возможность провести мгновенные платежи, внести деньги на счет – в том числе для погашения банковского кредита, открыть и пополнить

вклад, осуществить перевод денег на другую карту, зарегистрироваться в системе интернет-банкинга и многое другое. За 2007 год объем эмиссии кобрендинговых карт с сетью «Седьмой континент» достиг 400 тысяч карт, что позволило проекту банка Финсервис стать крупнейшим российским карточным кобрендом, опередив более чем в два раза ближайшего конкурента.

*«Составляющие успеха проекта – это и удобный банковский сервис, и возможность получения скидки в торговой сети, и оперативно развернутая сеть обслуживания, и правильная политика продвижения – делится опытом советник председателя правления банка Финсервис Георгий Шабад. – А решения компании Compass Plus позволили воплотить нам современные банковские продукты и подходы к обслуживанию клиентов, создать систему самообслуживания клиентов, столь необходимую для успеха банка, работающего в формате in-store».*

Ключевую роль в построении комплекса дистанционного банковского обслуживания сыграла разработанная компанией Compass Plus фронт-офисная система TranzWare Online. Помимо базовых функций авторизации и маршрутизации транзакций, TranzWare Online выступает в качестве универсального шлюза. С помощью специализированных интеграционных инструментов (таких, как протоколы онлайн-взаимодействия и API-интерфейсы) решение обеспечивает безболезненную интеграцию со сторонними информационными системами и поддержку любых каналов обслуживания.

Система интернет-банкинга FIN-online, предоставляющая клиентам банка Финсервис обширные информационные и платежные возможности, функционирует на базе программного продукта TranzWare eBank. Это решение от Compass Plus, воплощая в себе самые современные подходы к организации дистанционного банковского обслуживания, обеспечивает безопасный полнофункциональный сервис для частных клиентов банка.

## Новый взгляд на Internet Banking в России

*«Даже в Москве уровень проникновения интернет-банкинга составляет всего 5% от числа клиентов банков, хотя, например, в Эстонии на 1,4 миллиона жителей приходится 1,2 миллиона онлайн-новых счетов, – говорит руководитель проекта Георгий Шабад. – Мы намерены сделать FIN-online по-настоящему массовым сервисом и предъявляем высочайшие требования ко всем аспектам этого проекта. Пользователь интернет-банка должен получить не только максимальный охват банковских услуг, но и высокий уровень юзабилити, возможность интерактивного взаимодействия с банком, защищенность операций и многое другое. Мы рассчитываем продолжить сотрудничество с Compass Plus – наш опыт совместной работы показал, что компания способна воплощать бизнес-запросы банка в адекватные технологические решения».*

## 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 eBank

Модуль входит в состав TranzWare Online и обеспечивает безопасный полнофункциональный сервис банковского обслуживания через Интернет, предоставляющий внедряющим финансовым институтам массу преимуществ использования Интернета в качестве канала доступа к финансовым услугам.

### TranzWare Card Factory

Современное EMV-совместимое решение для эффективного управления процессом персонализации банковских карт любого типа, позволяющее эмитентам удовлетворить запросы любого рынка оперативно и экономически эффективно. Решение TranzWare Card Factory поддерживает персонализацию карт любых типов и полностью настраивается в соответствии с индивидуальными требованиями любого финансового института.

### TranzWare Card Management System

Продукт с высокими техническими характеристиками, обеспечивающий эффективное управление бэк-офисными операциями финансового института. Гибкость решения TranzWare CMS позволяет разрабатывать широкий спектр финансовых продуктов, тем самым 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.

## 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