



ГРУППА КОМПАНИЙ

Технологическая платформа для банковских услуг будущего: эффективное использование внешних инноваций

Андрей Александрович,
Исполнительный директор
ПЦ Картстандарт

Краткая история финансовых инноваций

Первые монеты – 630 год до нашей эры



640-630 годы до нашей эры –
появление первых монет в Лидии

Монеты производились из
естественного сплава серебра и золота

Краткая история финансовых инноваций

Первые бумажные деньги – 821 год нашей эры

806-821 год нашей эры, Китай, –
нехватка меди для изготовления
монет заставляет начать выпуск
бумажных денег



Краткая история финансовых инноваций

Первый сохранившийся чек - 1659 год

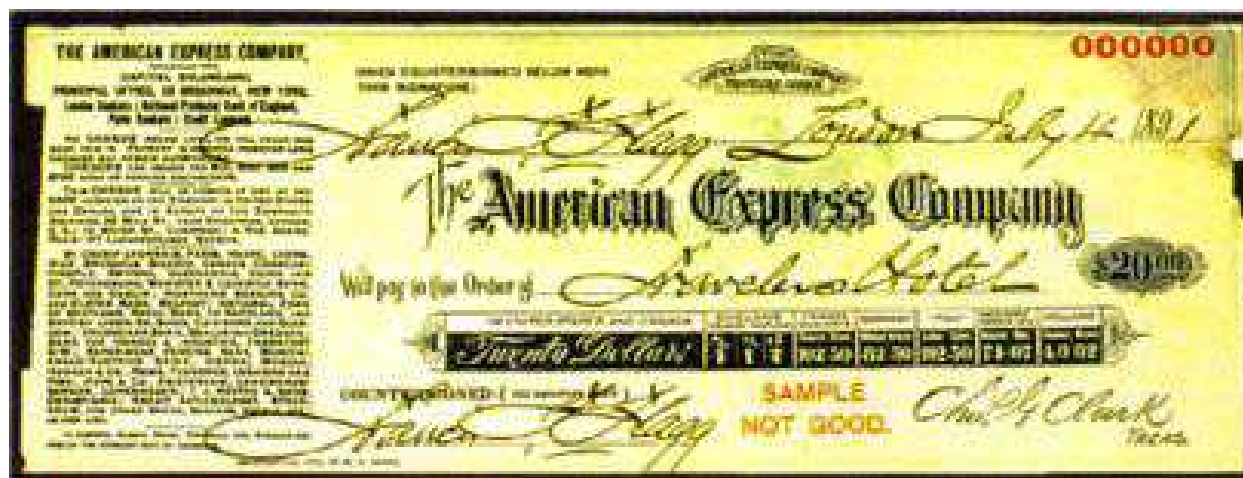
Представлял собой поручение
лондонским ювелирам Моррису и Клэйтону
уплатить м-ру Делбо &400

Краткая история финансовых инноваций

Дорожные чеки American Express - 1891 год

7 июля 1891 года AmEx, занимавшаяся доставкой, запатентовала дорожный чек

В первый год было продано всего 248 чеков



Краткая история финансовых инноваций

Прообраз банкомата – 1939 год

Лютер Джордж Симьян сконструировал аппарат под названием Bankograph, а First National Citi Bank (впоследствии Citibank) установил устройство



Здание «First National Citi Bank», 1930 год

Краткая история финансовых инноваций

Первая кредитная карта - 1946 год

Была внедрена под названием “Charge-It”
бруклинским банкиром Джоном Биггинсом



Краткая история финансовых инноваций

Появление карточной платежной системы – 1958г.

Bank of America запускает BankAmericard в Калифорнии с возможностью револьверного кредита

В 1976 году название BankAmericard меняется на Visa



VISA

Краткая история финансовых инноваций

Появление первого банкомата - 1967 год

27 июня 1967 года в Лондоне
состоялось торжественное открытие
Автоматической системы выдачи
денег De La Rue



Краткая история финансовых инноваций

Начало широкого распространения банкоматов - 1973 год

В США функционирует более **2000** устройств



Эффективность и скорость внедрения инноваций

Время, доступное для внедрения нового продукта или сервиса, стремительно сокращается



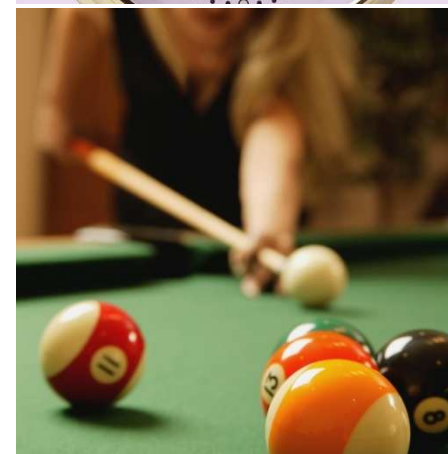
Расходы, связанные с внедрением новых продуктов, неуклонно растут

Эффективность и скорость внедрения инноваций

Этапы внедрения нового продукта или сервиса:

- Разработка или адаптация
- Технологическая проработка
- Тестирование
- Внедрение
- Пилотный проект
- Коммерческая эксплуатация

**Всегда ли результат оправдывает
затраты сил, средств и времени?**



Аутсорсинг, как альтернатива

Пример эффективного применения аутсорсинга:

Процессинговый центр

- Реализация базовых функций карточных продуктов
- Расширение функциональности – on demand
- Серьезный ПЦ всегда готов предоставить ВСЕ новые услуги, востребованные на рынке
- Внедрение уникальных продуктов и сервисов – менее затратно
- Продукты и сервисы предоставляются в комплексе

Пример эффективности аутсорсинга

2002 год Компания American Express прекратила заниматься процессингом своих карт и заключила договор на сумму около \$ 4 млрд. с IBM Global Services по обработке всех карточных транзакций. AmEx сконцентрировала усилия на разработке стратегии и развитии услуг. Передача технологического обслуживания в IBM позволила AmEx сэкономить сотни миллионов долларов.

2010 год: Deutsche Bank – передача на аутсорсинг GFT ИТ – инфраструктуры в Испании

2011 год: U.S. Bank передал процессинг карт компании TSYS

2012 год: Bank of America передает на аутсорсинг процессинг банковских карт

**ПЦ «КартСтандарт»:
розничный бизнес «под ключ»**



Online взаимодействие с АБС Банка

Технология Card and Account Management – Web Service ®

Оперативность доступа

- актуальный остаток по счету
- последние операции по карте

Прозрачное управление лимитами авторизации

- увеличение лимита (пополнение)
- уменьшение лимита (списание)

Блокировка / разблокирование карт

Изменение правил обслуживания карт

Перепривязка к карты к другому счету

Интерфейс для сотрудника Банка – АБС

*Полная
интеграция с АБС,
разработки ЦФТ*

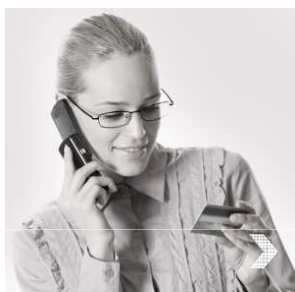
*Возможность
интеграции с АБС
любого вендора*

Уникальность сервисов

Установка PIN-кода по телефону



Клиент заключает договор в банке на выпуск карты. В договоре указывается мобильный номер телефона.



После получения карты клиент звонит на специальный номер.



Процессинг идентифицирует клиента по номеру телефона.



В автоматическом режиме генерируется и проговаривается PIN-код.

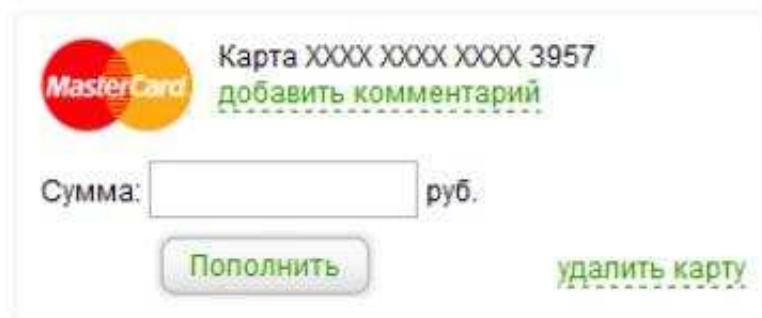
При массовой эмиссии значительно сокращает расходы на изготовление и логистику pin-конвертов.

Пополнение карты интернет-банке

- Происходит в режиме **онлайн**
- Используется механизм **MoneySend**
- Минимальные комиссии **Mastercard**

Пополнение карты «Кукуруза» [что это такое?](#)

В соответствии с [Договором о комплексном обслуживании клиента](#) пополнение карты возможно в пределах суммы 75 000 рублей в течение 30 календарных дней подряд.



Карта XXXX XXXX XXXX 3957
[добавить комментарий](#)

Сумма: руб.

[Пополнить](#) [удалить карту](#)

Аутсорсинг, как РАЗУМНАЯ альтернатива

Критерии выбора партнера

Надежность

Гибкость

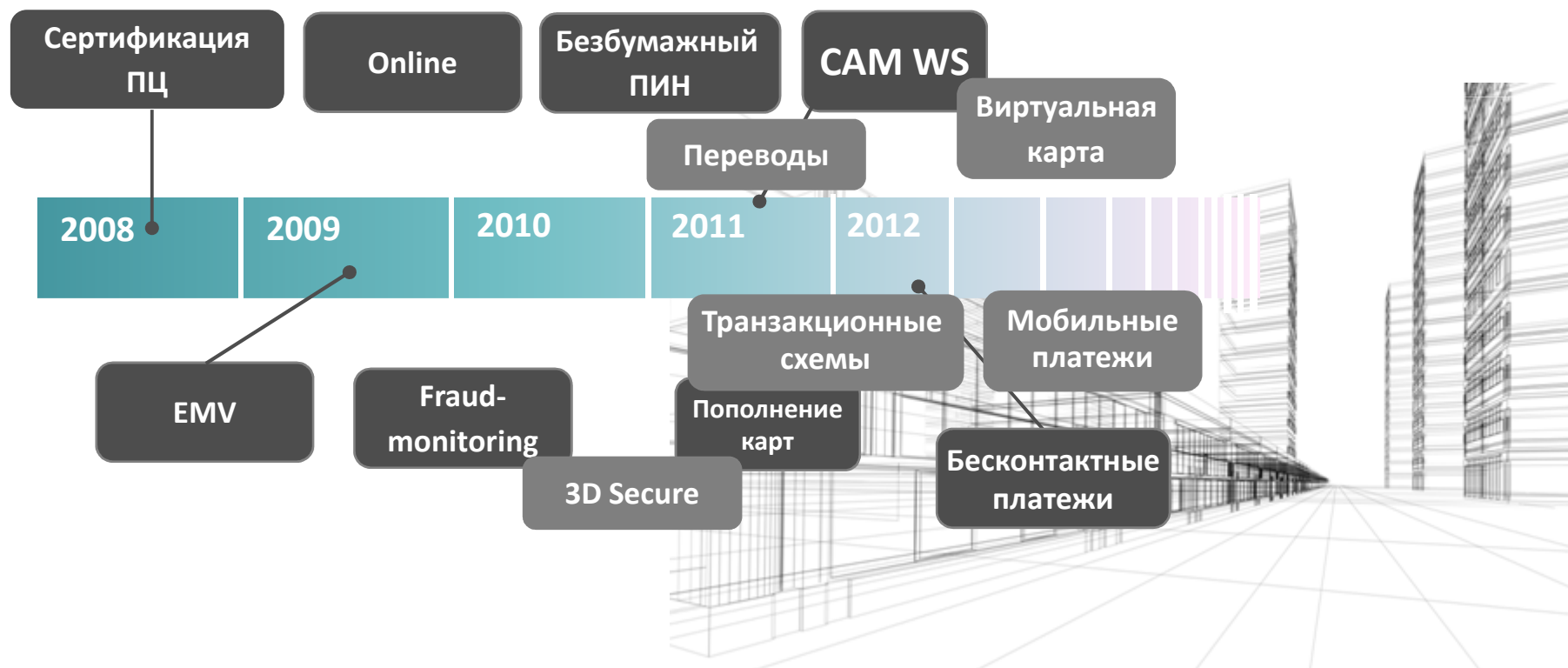
Технологичность

Современность

Комплексность

Эффективность и скорость внедрения инноваций

Время, доступное для внедрения нового продукта или сервиса, стремительно сокращается



Спасибо за внимание!



ЦФТ ЦЕНТР
ФИНАНСОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

ГРУППА КОМПАНИЙ

Андрей Александрович,

Процессинговый Центр Картстандарт

a.aleksandrovich@cft.ru

МОСКОВСКИЙ ОФИС: +7 (495) 626 55 87

СИБИРСКИЙ ОФИС: +7 (383) 336 49 49

УРАЛЬСКИЙ ОФИС: +7 (343) 376 39 23

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОФИС: +7 (812) 332 05 09

ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ОФИС: +7 (863) 269 50 13

АЗИАТСКИЙ ОФИС: +7 (701) 786 85 35

www.cft.ru