

Банк и его окрестности: Как создать экосистему

Февраль, 2020

Олег Керного
Зам. генерального директора
Андрей Черношей
Руководитель блока разработки торговых систем

Банк это...

Готовая IT инфраструктура

Клиентская база

Банку уже видна и понятна финансовая составляющая бизнеса и жизни клиента

Хороший банк (даже и без цифровизации) – это тот, который помогает и защищает, становится на сторону клиента, осознает и нацелен на нужды и интересы клиента ...и это часто ценится гораздо выше процентных ставок

Банкинг. Что еще?

Чем банк вообще может привлечь клиента?

- Своими низкими кредитными и высокими депозитными ставками? **Но это путь в финансовую яму**
- Широтой возможных платежных **услуг**? **Но у Сбербанка всё равно шире...**
- Удобством своего мобильного приложения? **Но у кого-то всё равно окажется удобнее и новее**
- Своими уникальными банковскими продуктами? **Запутанные банковские продукты - не для массового покупателя**

А что еще важно и интересно бизнесу и человеку?

- А что вообще люди делают с деньгами? - Они что-то покупают и продают.
- Тогда и банки должны пойти именно туда, где покупают и продают? – Торговля! Товарно-денежные отношения!

Как работает торговля? – рассмотрим внимательно.

Кто продаёт?	<ul style="list-style-type: none">• Продают всякие мерчанты, крупные и мелкие. Нас сейчас больше интересуют мелкие продавцы и производители, поставщики товара или услуги• Не все они наши клиенты, и их надо учесть тоже – тогда и они придут к нам тоже• Некоторые из мелких бизнесов даже магазина своего не имеют – Им нужен или интернет магазин помочь открыть или сразу пригласить на мини-биржевую площадку со их товаром (типа как на e-Вau)• А можно и денег займы дать – под торговый оборот (об этом чуть позже)
Что они продают?	<ul style="list-style-type: none">• Они продают разные товары и услуги... И покупатели хотели бы больше знать об этих товарах... Может, стоит предложить поставщикам и мерчантам удобную среду описания товаров, выстроенную по лекалам нового поколения?
Кому они это продают?	<ul style="list-style-type: none">• Или другим мерчантам, или физическим лицам. И тем и другим нужна удобная среда обслуживания! И деньги тоже!• Кроме того клиенты любят скидки, а мы среди «своих» мерчантов могли бы построить программу кросс-лояльности
Как они это продают? Как выбирают, сравнивают товар, торгуются?	<ul style="list-style-type: none">• Покупатели выбирают и сравнивают, а могут поторгаться! И именно до тех мерчантов, которые реально торгуются с клиентом, банк обычно не дотягивается (слишком мелкие)• Но, может быть, им предложить такую среду заключения сделок, где можно торговаться? Типа аукционов, типа биржи?
А как они потом рассчитываются друг с другом?	<ul style="list-style-type: none">• Ясное дело, как рассчитываются – наличными и карточками (но наличные надо инкассировать, а по карточкам платить комиссии платежной системе, да ещё и страховой депозит там держать)• А нельзя ли как-нибудь попроще и дешевле? Можно! Если платежную систему мы перенесём внутрь банка!

Архитектура экосистемы, IT, которую можно предложить бизнесу и человеку



Здесь связаны воедино: все элементы и участники торгового процесса

И мелкие мерчанты:

- Мы им организовываем всю среду для торговли: помогаем открыть собственный интернет магазин, приглашаем на нашу мини-биржевую площадку со своим товаром
- Имея информацию об обороте их торговли (магазины ведь у нас), мы можем их также кредитовать,

И клиенты-покупатели

- Прежде всего мы привлекаем их к своему маркетплейсу скидками развернутой там программы кросс-лояльности
- А далее, накопив информацию об их потребительском поведении, предлагаем им кредитование

Выставленные на продажу товары тоже не обойдены вниманием

- Мы готовы предложить мерчантам удобную среду описания товаров, выстроенную по лекалам нового поколения
- Исходно эта среда существует в составе того конструктора, из которого мы строим интернет-магазин
- Но мы также легко можем перенести эту среду в офф-лайнный мир, снабдив каждый из товаров QR-кодом, по которому можно будет прямо в торговом зале как бы «нырнуть» в интернет магазин

Здесь же и торговая площадка, своего рода мини-биржа с конкурентными торгами

- Оптовики здесь могут продавать свой товар мелким лавочникам (не забывайте, что мобильная среда описания товара у нас под рукой)
- И даже частные лица тоже могут что-то выставлять здесь на продажу, включая какие-то ненужные вещи

И разумеется, здесь же у нас и высокопроизводительная многоканальная среда расчетов и клиринга

- Мы не ограничиваемся здесь карточками нашего банка – мы принимаем любые платежные средства
- Но главное, мы держим под контролем все расчеты, а также сопутствующие им комиссии и бонусы в рамках всей экосистемы

Чем взаимно привлечь друг к другу мелких торговцев и малоимущих покупателей

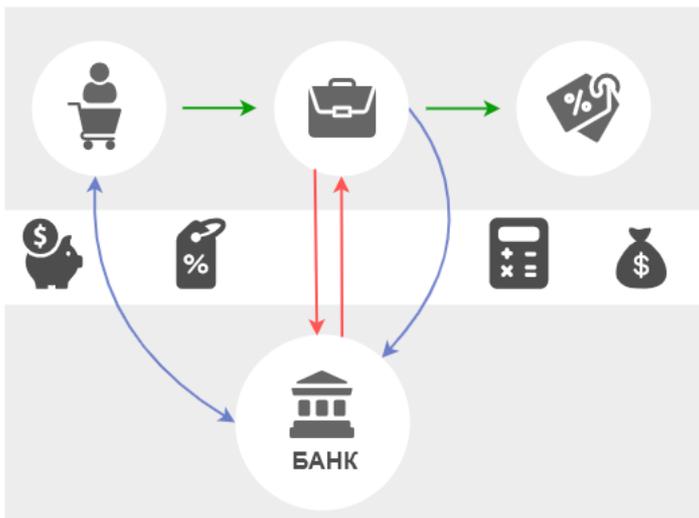
МЕЛКИХ ТОРГОВЦЕВ можно привлечь финансированием под торговый оборот или МСА:

- МСА или Merchant Cash Advance – это форма фондирования мелкого торгового бизнеса, предполагающая предоставление оборотных средств на условиях последующего раздела выручки (без фиксированного срока погашения – до момента возврата суммы = задолженность + маржа 20-25%)
- МСА предполагает ежедневные расчёты между кредитором и заёмщиками – по данным ежедневного реестра транзакций. Это значительная вычислительная нагрузка, но описываемая нами ниже инфраструктура мелких платежей легко может её выдержать.
- Уровень маржи, накладываемой на сумму задолженности может существенно варьироваться в зависимости от скорости оборота капитала
- Инструменты МСА исходно были изобретены в США, но уже начинают появляться и в других странах
- МСА **не является классическим кредитованием** и **эффективную ставку** процента исходно предсказать невозможно, однако фактически она оказывается **достаточно высокой**

ПОКУПАТЕЛЕЙ можно привлечь участием в программе кросс-лояльности:

- Суть программы кросс-лояльности заключается в том, что бонусы, накопленные вами у одного торговца, вы можете тратить у другого. При этом бонусы могут быть значительными – до 5% от суммы
- Ни одна даже торговая сеть сама по себе не запустит карт лояльности, бонусы по которым **списывались бы другим торговцем**. Но это может позволить себе банк-оператор МСА, разделив маржу с клиентом.

Все эти сложные схемы заработают только внутри сквозной единой системы



- Сначала банк-оператор фондирует торговца деньгами под оборот, возвращая долг на ежедневной основе
- А некоторую часть своей маржи перераспределяет для финансирования программ лояльности
- А далее и торговец и покупатель, привлечённые удобствами и условиями, приходят в этот банк и открывают там текущие расходные счета для легкой работы с QR-кодом, в том числе
- После открытия счетов это упрощает весь процесс и переводит его уже в фазу классического банкинга, проще для банка

Процессинг кросс-лояльности, как средство привлечения массового клиента



Предлагаемый процессинг лояльности: имеет весьма широкую палитру средств:

Внутрибанковские программы (бонусы и начисляются и списываются внутри банка)
Программы ритейлеров (бонусы с широким кругом механик начисляются и списываются в сетях ритейлеров)

Ко-брендинговые программы; Лотерейные программы (бонусы с перераспределением посредством лотерейного розыгрыша); «Игровые» программы (банк запитывает своими бонусами игровые «счета» клиентов)

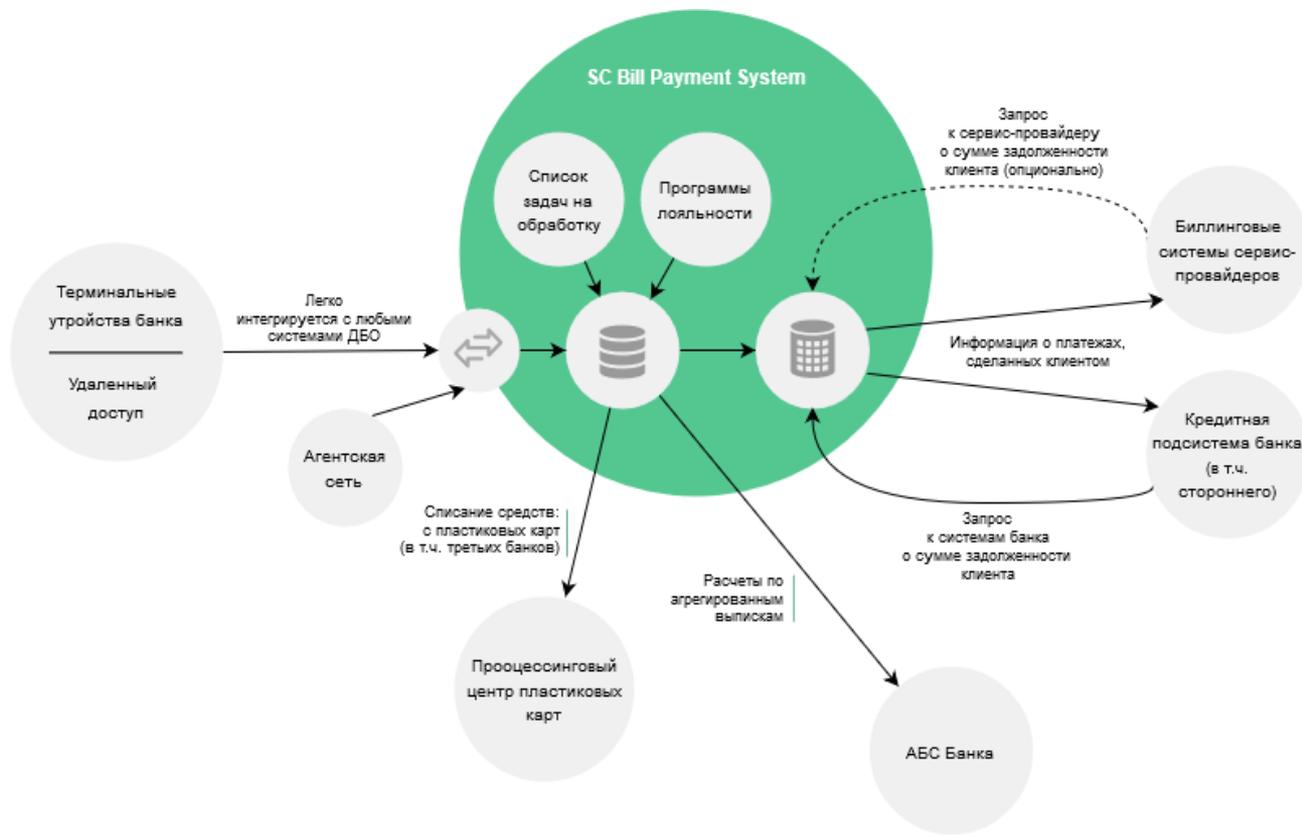
Кросс-программы для ритейлеров, связанных с банком (бонусы подпитываются банком и взаимно пересекаются между разными торговцами)

- Подобный проект компания сделан нами в торговом центре МЕГА в Алматы вместе с ДБ Сбербанком
- Любые транзакции ритейлера (в т.ч. наличные) могут фиксироваться на уровне интерфейса фискальной памяти
- В предлагаемой схеме бонусы кросс-лояльности будут подпитываться оператором МСА, а начисляться и списываться будут в торговых точках участников МСА
- При этом на первых этапах механика может быть предельно простой – просто 5% скидка на все покупки
- Исходно данная схема не предполагает наличия счетов в банке ни у клиента, ни у торговца



Ввиду обилия мелких (иногда копеечных) расчетов сама расчетно-платежно-клиринговая подсистема должна быть и сверхпроизводительной, и легко интегрируемой с любыми каналами оплаты

Для поддержки массовых платёжных операций мы имеем технологию SC Bill Payments System, которая в основе системы ЕРИП



Система ЕРИП (Единое Расчетно-Информационное Пространство) Республики Беларусь проверена практикой

ЕРИП – это автоматизированная информационная система, организованная Национальным Банком Беларуси для обработки всех массовых платежей в республике. В системе проводятся практически все массовые платежи населения. Разработчиком решения является компания СофтКлуб.



Публичный сектор			
Коммунальные платежи	Образование и развитие	Налоги и штрафы	Здравоохранение
Квартирная плата	ВУЗы, ССУЗы	Штрафы ГАИ	Больницы
Водоснабжение	Школы, Гимназии	Земельный налог	Поликлиники
Электроснабжение	Детские сады	Налог на недвижимость	Центры косметологии
Газоснабжение	Спортивные школы	Таможенные платежи	Центры социального обслуживания
Отопление	Школы искусств	Фонд социальной защиты населения	
Общезия	Музыкальные школы		
	Образовательные курсы		
	Автошколы		

Частный сектор			
Недвижимость	Бытовые и юридические услуги	Телекоммуникации	Билеты
Стоянки, гаражи, парковки	Автосервис	Мобильная связь	Театр, кино
Риэлтерские услуги	Домофонные системы и видеонаблюдение	Стационарная связь	Концерты
Приватизация	Туристические платежи	Интернет	Спортивные матчи
Строительство	Адвокаты	Телевидение	Железнодорожные билеты
			Авиабилеты



Оплата 70,000 услуг от 20,000 провайдеров обрабатывается в системе ЕРИП

Внутренние механизмы SC Bill Payment System

Эмуляция диалога при вводе платежа

Правила идентификации:

- Номер Договора

Правила отображения атрибутов платежа:

- Исходное показание (счетчик)
- Тариф
- Оплачиваемый период
- Другие необходимые параметры

Правила контроля ввода атрибутов платежа:

- Выбор Тарифа
- Конечное показание (счетчик)
- Объем потребления
- Сумма к оплате

ДБО банка

АБС банка

ПЦ банка

Взаимодействия с внешними системами



Расчеты (раз в день, раз в...)

Национальная расчетная система

Правила расчета суммы к оплате
Ограничения на сумму платежа

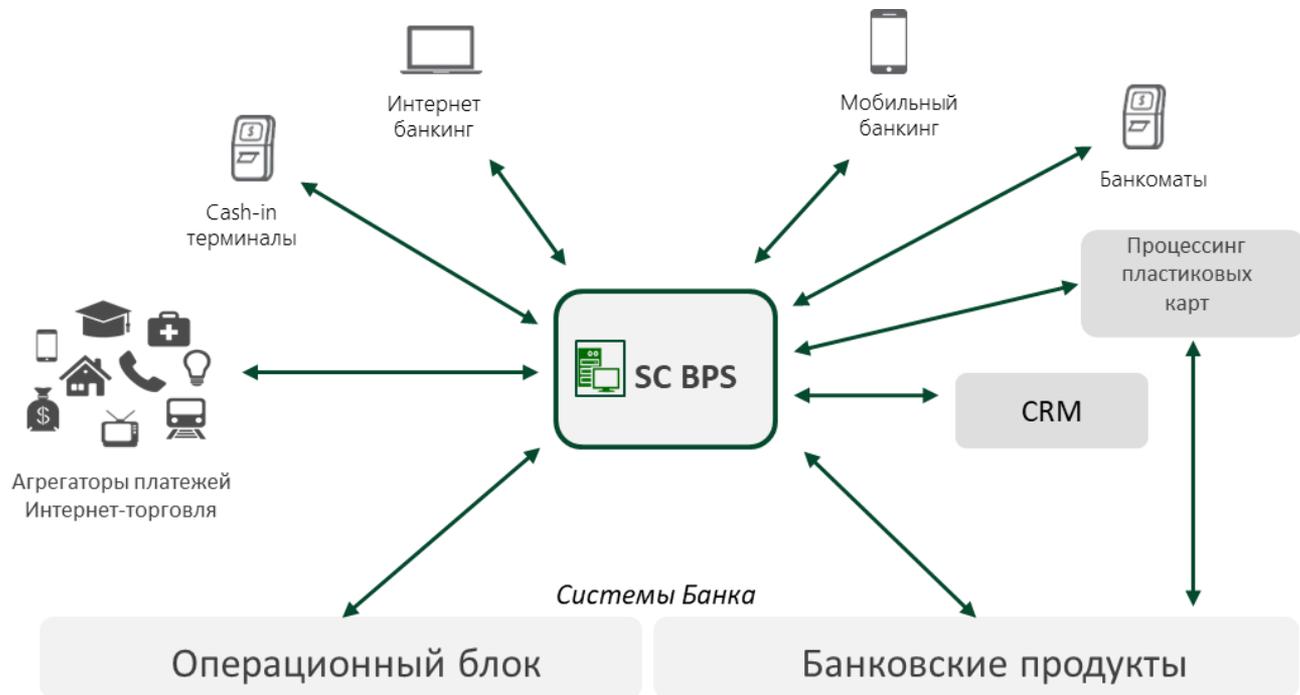
Правила расчета комиссий

Правила расчета штрафов за задержку оплаты

Правила расчета участия в программах лояльности

Правила формирования сводных платежных поручений

Интеграционные возможности SC Bill Payment System



Эту систему можно эффективно применять:

- И для обработки любых массовых платежей населения
- И для сбора погашений
- И для пополнения карт
- И для приема депозитов
- И для расчетов с мерчантами, агентами, партнерами и т.п.
- Причем этот функционал можно вывести на ЛЮБЫЕ каналы обслуживания – начиная с собственных кассовых мест банка, и кончая cash-in киосками и даже системами ДБО сторонних структур.

Мы интегрируемся и с любыми “Legacy” системами.

Пример быстрого «насыщения» ДБО всеми типами платежей при помощи BPS – “все и сразу”

Задача быстрой адаптации западного ДБО (исходно там были платежи типа SWIFT)



Удалось сразу воспроизвести все привычные типы платежей

Для таких задач, как обработка кредитной заявки, диалог по оплате коммунальных услуг, диалог по приему/отправке денежных переводов поддерживается процессно-ориентированный экранный диалог

XML-описания экранов передаются в подсистему ДБО и динамически эмулируются в ее экранных интерфейсах (а также в экранных интерфейсах всех остальных каналов)

BILL PAYMENT SYSTEM - ЕДИНСТВЕННЫЙ интерфейсный шлюз к любым провайдерам услуг и системам платежей

Провайдеры и
Агрегаторы
оплаты услуг

Агрегаторы по
странам СНГ

Агрегатор
денежных
переводов

Электронное
правительство

Сеть Cash-in
терминалов

Процессинго
вый центр

АБС банка

Розничная
подсистема
банка

CRM-
подсистема
банка

Провайдеры
услуг (по РФ)

Провайдеры
услуг
(по СНГ)

Системы
Денежных
Переводов

Территориал
ьные центры
Госуслуг

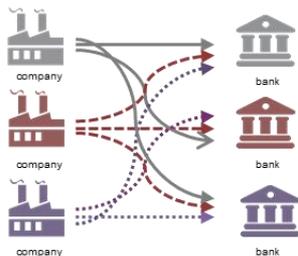


VISA

MasterCard

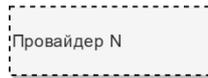
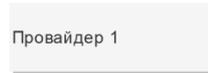
Интерфейсы с Государственной
Системой Идентификации, с
Процессинговыми Центрами
тоже реализуются здесь

Исходно данная система создавалась для обработки массовых платежей, но в данной экосистеме будет использоваться как шина, как технология, как “движок”



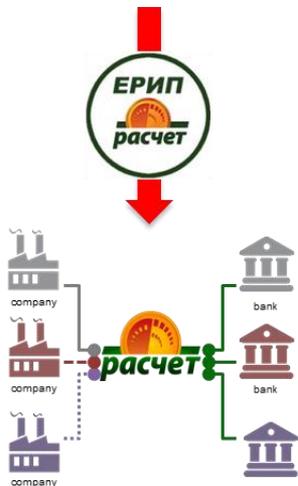
Исходно в рамках проекта ЕРИП Банк собирает с населения платежи в пользу провайдеров

- То есть, Банк как бы продает (уже оказанные или будущие услуги) и берет комиссию



Но эта схема может быть также вывернута наизнанку

- Мерчанты продают населению свои товары
- И перечисляют банку процент от выручки в счет погашения долга по МСА
- В целом мало что меняется и обрабатывать транзакции можно теми же средствами
- Распределение сумм (с учётом лояльности) может быть весьма сложным



А вот что собой представляет наша торговая площадка

Среда конкурентной торговли
(маркет + мини-биржа)



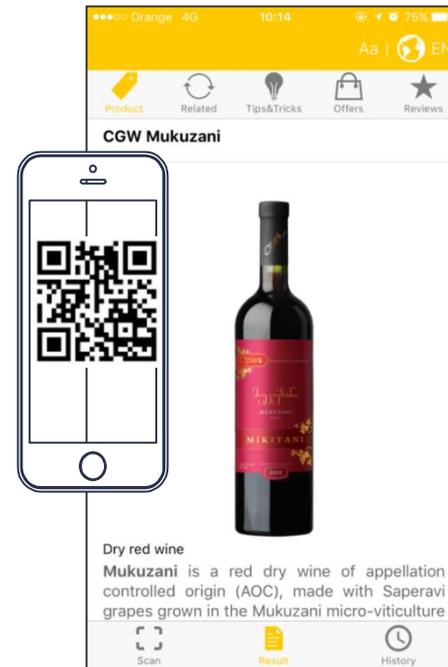
На самом деле это именно торговая площадка:

- SC Bidding MarketPlace разворачивается как среда для торгов банком-организатором, прежде всего, для своих клиентов
- Доступ предоставляется и сторонним участникам на коммерческой основе
- Все сложные взаимодействия и расчеты между всеми осуществляются через SC Bill Payment System (с комиссиями в пользу организатора, в том числе)

Что касается описания товаров, то здесь применяются QR-коды и другие средства перенос из офф-лайн мира в виртуальную среду



- По сути дела вы перемещаете покупателя-миллениала из обычного супермаркета в привычный ему мир сайтов, кликов, бонусов и соц.сетей
- При этом ему даже не приходится рыться во всем этом многообразии разноформатных данных – все, что может ему потребоваться в связи с данным товаром, собрано на единой информационной странице (как в Фейсбуке или на booking.com)



SC Bidding MarketPlace

Поддержка процесса подготовки продаж и продажи

- Наполнение маркетплейса
- Формирование категорий и предложений

Торги

- Все возможные режимы проведения торгов
- Аукционы, поддержка процедуры переговоров
- Закрытие сделок с формированием, при желании, обязывающих EDI-документов

Процессы закупки

- Запросы ценовых предложений
- Управление процедурой понижения цены предложения
- Специальный вид исполнения закупки - "Закупка из одного источника"
- (Всего 8 типов закупочных процедур!)

Процессы управления поставщиками

- Рейтинг
- Черные списки
- Отзывы
- Статистика обращений, заявлений и прочих взаимодействий
- Коммуникации.

SC Bidding MarketPlace.

Управление закупками и поставщиками.



Управление и трекинг закупок



История взаимоотношения с поставщиками



Автоматическая генерация отчетов и аналитики

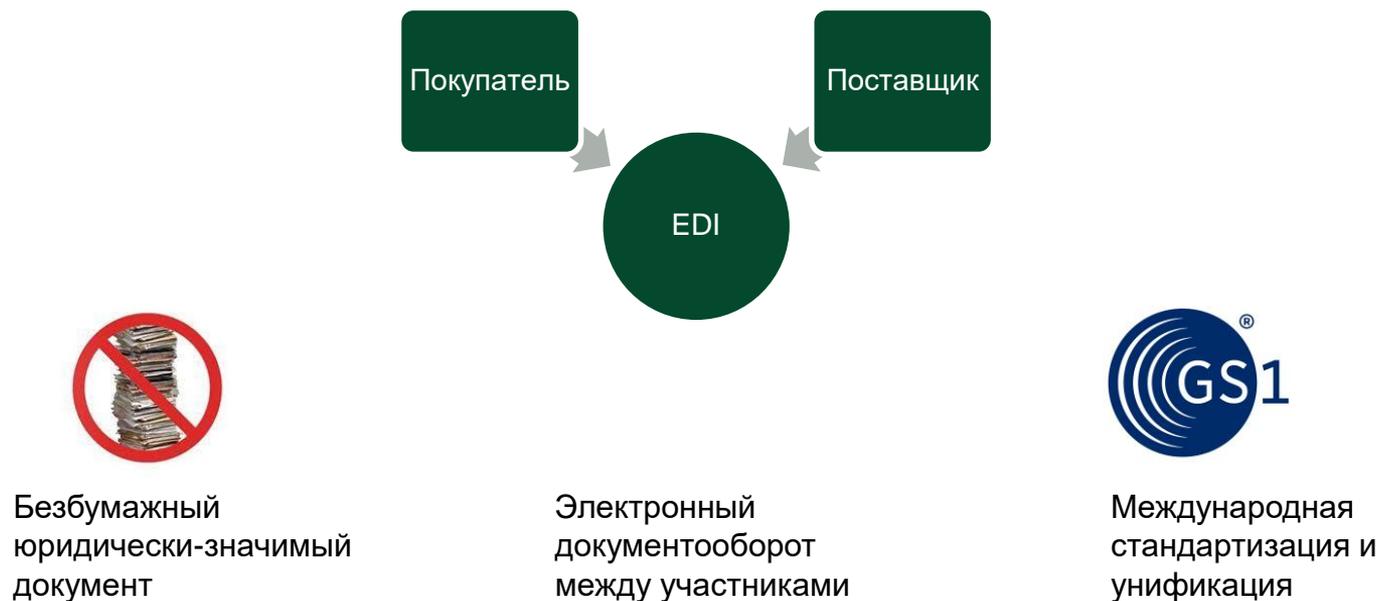


Согласование потребности в организации

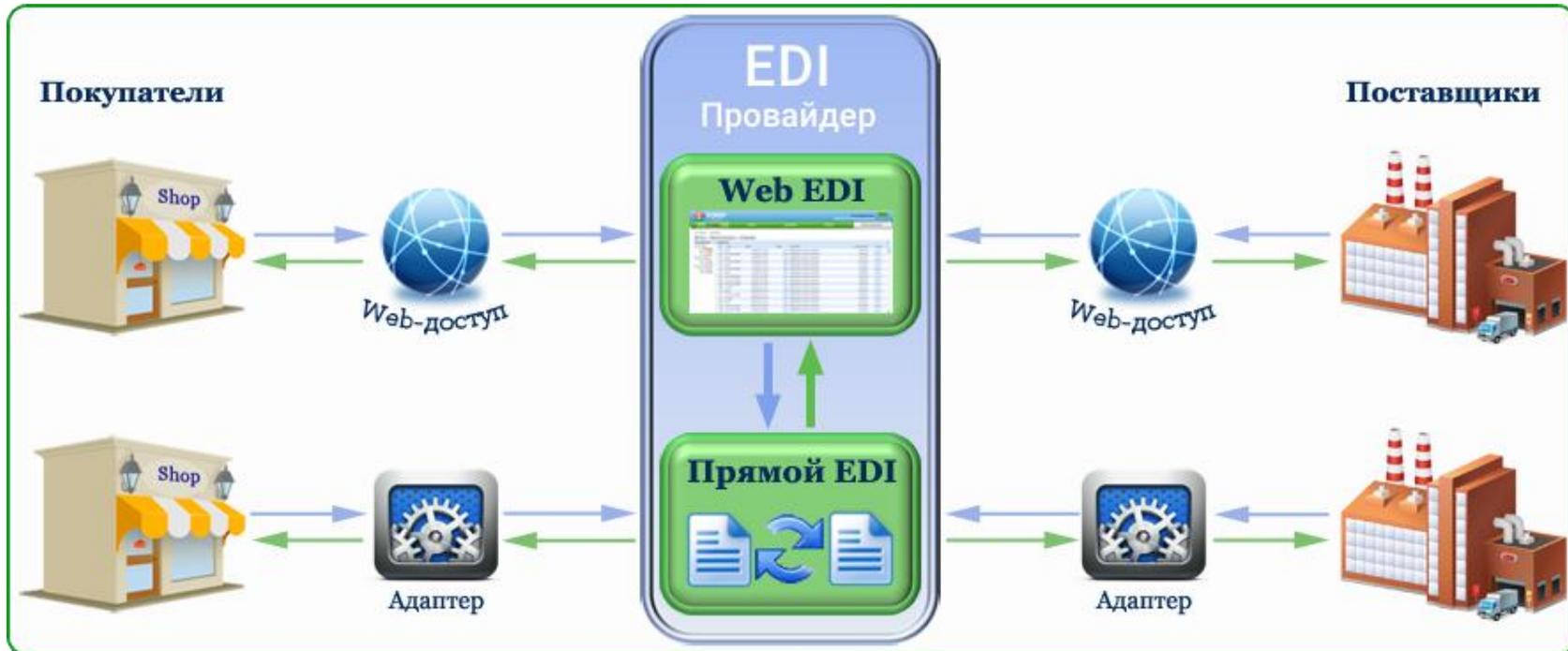


Автоматические уведомления участникам

SC EDI – среда, где юридически-значимый торговый документ (Electronic Document Interchange) оформляется автоматически и вступает в силу



Документооборот в электронной форме: для крупных бизнесов – через интеграцию с их ERP, для мелких – через Web



SC Crypto Wallet - Как это выглядит

9:41 | bank supernova | Мои продукты

Все | Карты | Кошельки | Кредиты

Общий баланс: **211 568.67 \$**
24 ч. 1349.45 \$ (+0.15%)

Карты

- VISA US Dollars: 1240,98 USD
- Для рублей: 120 848.34 RUR

Криптовалютные кошельки

- Bitcoin: 5.48777292 BTC
- Etherium: 101.24519243 BTC
- Ripple: 32 857.76510357 XRP

bank supernova | Найти... | Центр безопасности | Управление

Ваши криптовалюты

Общий баланс: **211 568.67 \$**
24 ч. 1349.45 \$ (+0.15%)

100%

- BTC: 25%
- ETH: 12%
- LTC: 5%
- PAX: 50%
- BTC: 4%
- XLS: 4%

Bitcoin: 5.48777292 BTC (курс: 73.78%)

Etherium: 101.24519243 ETH (курс: 32%)

Ripple: 32 857.76510357 XRP (курс: 50%)

Litecoin: 215,40648877 (курс: 73%)

Ваши транзакции

История получения и отправления криптовалют

Иконка	Тип	Криптовалюта	Количество	ID Отправителя	ID Транзакции	Дата и время
Bitcoin	Получено	Bitcoin	1.54637233	buew9f7w9we9f	kjebfj8sdayy27q83grqg	Сегодня, 09:34
Etherium	Отправлено	Etherium	39.46563723	jihui235jg5g35gj	aejheih3i212345ig1g9g	Сегодня, 11:55
Ripple	Получено	Ripple	57.87543556	2u3t4tuy5ug5g5	adsjfbw4jhhheadsv452dv	Вчера, 05:46
Litecoin	Отправлено	Litecoin	0.67545365	88yff8yfyff82vb	loa23s5s0sfxfllsaqmlajdsi	08.01.2020, 12:15

SoftClub

Спасибо за внимание!



У вас остались вопросы?

office@softclub.by
+375 17 279 33 00
softclub.com

Минск

o.kernogo@softclub.by
andrei.charnashei@softclub.by

Москва

gennady.zamanskiy@softclub.com
+7 903 130 78786