

Цифровой профиль клиента и удаленная идентификация. Новые цифровые помощники ваших сотрудников

Евгений Захуцкий,
коммерческий директор
дирекции «Цифровой офис» ГК ЦФТ



Новый тандем

Удаленная идентификация

Механизм, позволяющий физическим лицам получать финансовые услуги дистанционно в разных банках, подтвердив свою личность с помощью биометрических персональных данных (изображение лица и голос).

Цифровой профиль

Совокупность сведений о гражданах и юрлицах, содержащихся в информационных системах государственных органов.

Что мешает?

- Недостаточно биометрических образцов в базе
- Мало предлагают удаленные услуги
- Цифровой профиль пока на стадии пилота
- Население плохо оповещено



Сегодняшние задачи

- Доступ к услугам банка 24/7
- Снижение себестоимости предоставления услуг
- Более быстрое обслуживание
- Снижение фактора человеческой ошибки
- Меньше шагов до заключения сделки
- Упрощение процесса получения услуг

Как можно использовать УИ для существующих клиентов

- Обслуживание зарплатных проектов
- Для подтверждения операций, как второй фактор
- Обновление персональных данных
- Прием в отделениях без паспорта
- Работа с созаемщиками
- Прочие кейсы

Взаимодействие с госорганами

- Проверка действительности паспортов по базе ГУ МВД
- Получение сведений о состоянии лицевого счета в ПФР
- Проверка физического лица на наличие банкротства в ЕФРСБ
- Получение сведений о приостановленных счетах
- Проверка действительности СНИЛС
- Установление ИНН на основании ФИО и паспортных данных
- Проверка физического лица по спискам ПДЛ
- Проверка физического лица на наличие записи в ЕГРИП

Вариативность поставки

- On-premise и облачный вариант
- Реализованная интеграция с другими сервисами ЦФТ
- Stand alone решение
- Rest API для интеграции с АБС, ДБО, CRM, скоринговыми системами и другими ИС

Новый доступ к потенциальным клиентам

Пользователи интернета старше 18 лет



Пользуются интернетом ежедневно



Пользуются интернет-магазинами



В числе
пользователей

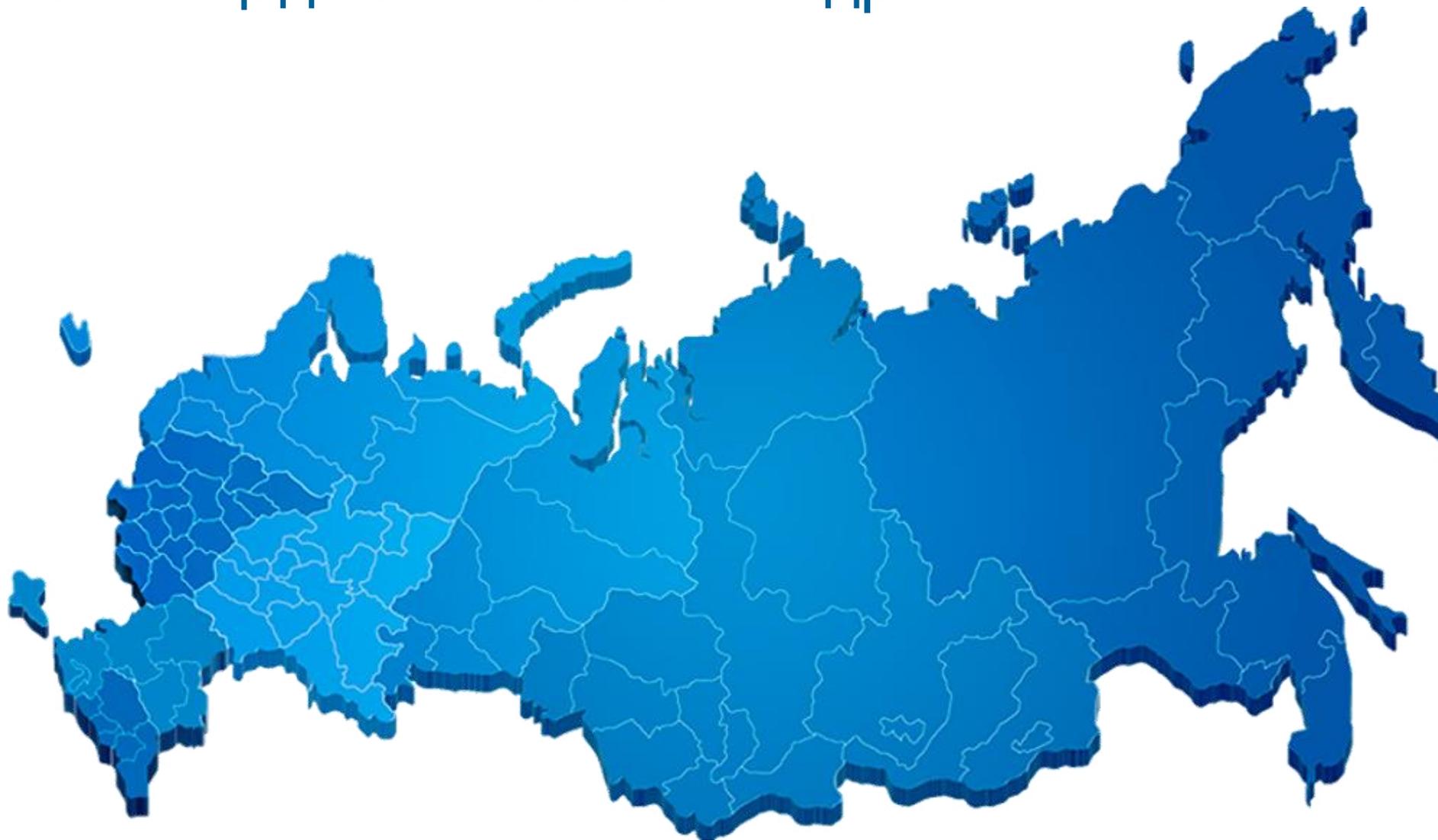
Высокообразованные

78%

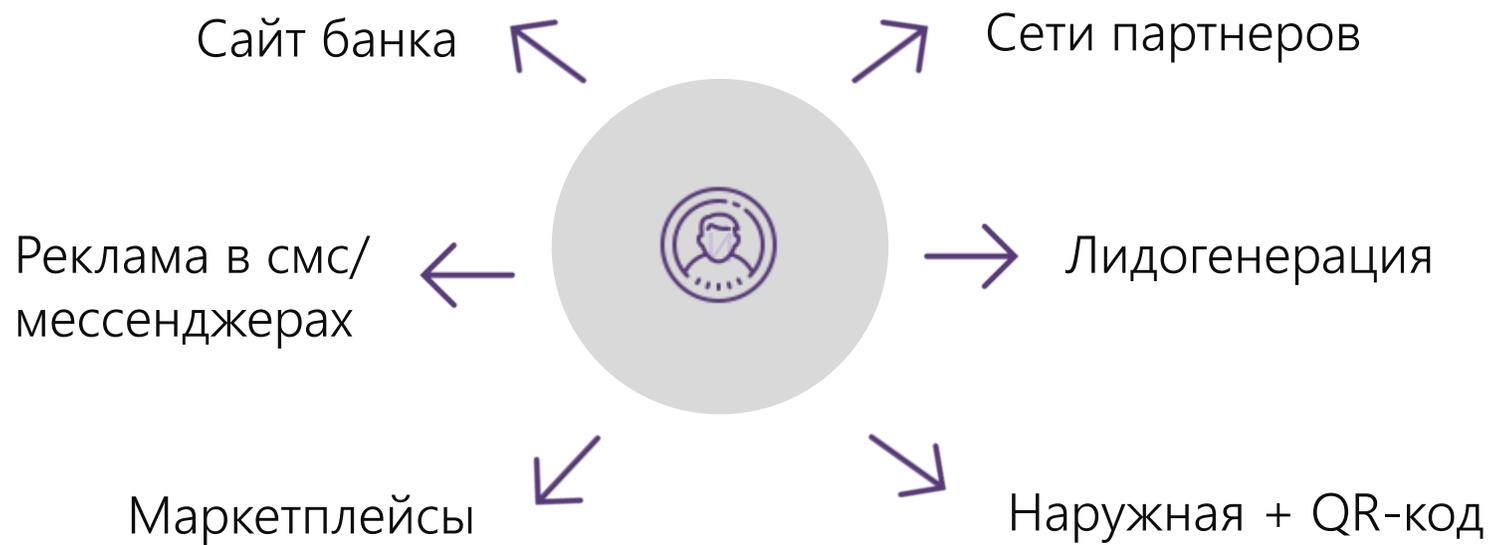
Материально
обеспеченные

72%

Офис площадью 17 000 000 квадратных км



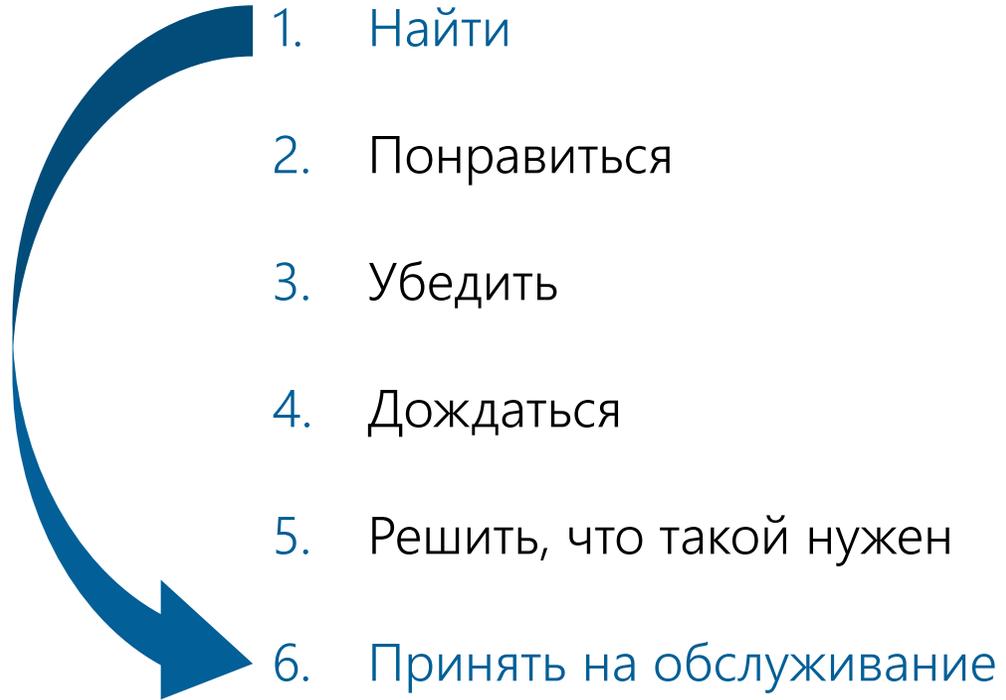
Точки притяжения = точки продаж



Путь банка к клиенту

1. Найти
2. Понравиться
3. Убедить
4. Дождаться
5. Решить, что такой нужен
6. Принять на обслуживание

Новый путь банка к клиенту





Все продукты ЦФТ
на сайте www.cft.ru

ВАШИ ВОПРОСЫ?

Евгений Захуцкий,
коммерческий директор
дирекции «Цифровой офис» ГК ЦФТ
E-mail: e.zakhutskij@cft.ru
Тел: +7 916 700 15 75