

iKnab

**дистанционный банковский продукт
для крупных и средних клиентов**

**Реинкарнация
«старого доброго» Банк-Клиента
на принципиально новых технологиях**

Дистанционный банкинг для организаций

Стандарт де-факто для современного российского банка

ДБО российских банков не хуже зарубежных лидеров

ДБО – поле для конкуренции между банками

- 95% из TOP100 предоставляют услугу ДБО
- ~30% из TOP100 имеют сервис cash management/казначейство/бюджетирование
- 1С DirectBank используют 30+ банков
- Серьезное внимание к юзабилити
- Существенная конкуренция
- Нет «лапши» унаследованных решений
- Расширение понятия «стандартный ДБО»
- «Портирование» услуг для крупнейших клиентов в сегмент среднего бизнеса
- ДБО+консьерж-сервис: «кровавая» битва за голубой океан «малого бизнеса»

Стратегии российских банков в области ДБО

Стратегия 1:

Дешевые
стандартные решения

- Стандартные платформы Интернет-банка (Бифит, BSS, iSimple)
- Минимальный функционал моб. банка
- Шлюз для интеграции с 1С DirectBank

Стратегия 2:

ДБО как важное
конкурентное
преимущество Банка

- Инвестиции в UI и UX – «самый удобный банк» (Альфа-Банк)
- Интеграция небанковских сервисов: консьерж-сервис для организаций (Точка)
- Продвинутые финансовые сервис (Cash Management – Открытие, Газпромбанк)
- Доступ к сервисам для ERP-систем host2host

Технологические альтернативы и их слабые места

Интернет-банк и Мобильные Приложения

- + Удобен для сегмента МБ
- + Позволяет подчеркнуть индивидуальность банка
- Не удобен для крупных и крупнейших клиентов
- Конкуренты быстро копируют функции и юзабилити

Host-2-host

- + Удобен для крупного и среднего бизнеса
- Пока позволяет оказывать только базовые услуги
- Нет «готовых» платформ для автоматизации услуг Cash Management
- Создание уникального host-2-host шлюза дорого для банка и затратно для клиентов

Новая арена для борьбы за клиента: средний бизнес

Похож на малый бизнес

- Нет возможности инвестировать в дорогую ERP-систему
- Предпочтение дешевым стандартным ИТ-решениям
- Не умеет использовать сложные банковские продукты и сервисы
- Недостаточная финансовая культура/грамотность

Похож на крупный бизнес

- Разнообразие операций и бизнес-лайнов
- Собственный ИТ-ландшафт
- Иерархическая структура управления
- Необходимость фин. Планирования и управленческого учета
- Несколько юрлиц / филиалов

Своевременный ответ банка на ситуацию:
доступный «продвинутый» финансовый сервис
для среднего бизнеса на стандартной платформе

Что мы предлагаем: iKnaB

банк-клиент и фин. управление на платформе 1С

- Использование существующей технологии 1С DirectBank и ее развитие (“DirectBank+”)
- Новый компонент: новая конфигурация банковского клиента 1С iKnaB
 - дополнительные функции фин. управления для клиентов
 - канал продаж для банка: расширяемый механизм заявок и сервисов по новым продуктам
 - удобна для брендирования банком
 - на стороне клиента «встраивается» в 1С решение и взаимодействует с существующим ландшафтом
- Новый компонент: шлюз на стороне банка
 - поддержка DirectBank+
 - инструменты управления клиентскими продуктами и биллинга
 - удобный для администрирования и интеграции в банковский ландшафт
- Конфигурация 1С iKnaB и дополнительные сервисы может предоставляться банком клиентам бесплатно или за деньги

iKnaB: обзор функций



1. Казначейство и бюджетирование

Планирование и контроль лимитов, календарь и прогноз платежей, быстрое пополнение оборотных средств за счет услуг банка



2. Cash management

Виртуальный и материальный пулинг, автоматическое формирование документов для управления потоками группы компаний



3. Расширяемый набор банковских сервисов

Заявки на новые продукты, услуги в рамках продуктов, выписки/отчеты по продуктам. Кредиты, зарплатные проекты



4. Коммуникация с банком

Встроенный чат и видеочат, единое пространство документов для подготовки/согласования с банком

К вопросу про деньги...

операционный доход

- Стандартный продукт («коробка») для Банков TOP-100
- Заказные решения и интеграционные проекты для Банков TOP-30
- Заказные решения и интеграционные проекты для ключевых клиентов Банков TOP-50

продажа стратегу

- 1С
- Вендоры АБС, в т.ч. зарубежные
- Вендоры ДБО, в т.ч. зарубежные
- Банк TOP-10

Спасибо за внимание!



Борис Шлаин bsh@shlainconsulting.com +7 903 6623605

к.т.н., банковский технолог с 18-летним стажем.

Автор статей по банковским технологиям и CRM, соавтор пособия "Кредитный конвейер".

Проекты: клиент-банк (Corvus), Телебанк (ГУТА-банк, 1999), А-3, автоматизация контакт-центров, концепция автоматизации АХД банка на платформе 1С

Специализация: ИТ-стратегия и выбор решений, управление требованиями, инжиниринг бизнес-процессов, CRM и фронт-офисные решения для финансового сектора, дистанционное банковское обслуживание