



ARTIFICIAL INTELLIGENCE FOR BUSINESS

ART-BANK ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА БАНКА

Гибкость и интеграция

Выгодное быстрое действие

Модульное внедрение

Индивидуальная поддержка

О КОМПАНИИ

Компания АРТ-БАНК является разработчиком инновационной розничной банковской системы АРТ-БАНК и широко известна в странах СНГ, Средней Азии и Восточной Европы с 2000 года.

Коммерческие представительства компании находятся в Москве, Киеве и Алматы, а лучшие команды разработчиков и бизнес-аналитиков работают в Центрах Компетенции компании в Санкт-Петербурге, Воронеже и Львове.

За время работы компания успешно реализовала более 100 интеграционных проектов по внедрению комплексных банковских систем, фронт- и бэк-офисных систем, систем автоматизации и поддержки ключевых бизнесов банка.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

БАНКОВСКИЕ КАРТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

- Самые современные карточные продукты любых платежных систем.
- Револьверные кредиты, грейс-периоды, комбинированные продукты.
- Быстрое конфигурирование новых продуктов.
- Экономия на персонале за счет высочайшей степени автоматизации.
- Экономия на оборудовании за счет лучшего на рынке быстродействия.
- Экономия на ИТ-персонале за счет отличного сопровождения.

КАССОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

- «Единое окно» (рабочее место кассира).
- Операции со счетами частных и юридических лиц.
- Операции без открытия счетов, переводы и платежи.
- Валютообменные операции, поддержка операций с сейфовыми ячейками.

ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ И ОРГАНИЗАЦИЙ

- Самые привлекательные для клиента депозитные продукты.
- Неограниченные возможности конфигурирования сложных продуктов.
- Депозиты на индивидуальных условиях (VIP, организации).
- Мощная система ограничений по видам операций (доп. взносы, частичные снятия).
- Плавающие ставки, мультивалютные депозиты и прочее.

КРЕДИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ И ОРГАНИЗАЦИЙ

- Потребительские кредиты – продажи, скоринг, андеррайтинг, учет, аналитика.
- Автокредиты, ипотека, прочие специализированные кредиты.
- Кредиты на индивидуальных условиях (VIP-кредиты, кредиты организациям).
- Факторинг, работа с портфелями, продажа и обратный выкуп кредитов.

Централизованная высокотехнологичная система АРТ-БАНК представляет собой гибкий инструмент управления всеми процессами банковского ритейла, быстрого создания и выведения на рынок новых банковских продуктов и повышения эффективности и конкурентоспособности любой финансовой организации.

АРТ-БАНК – модульная система, в основе которой лежат технологии искусственного интеллекта, которая способна коренным образом изменить взаимодействие банков со своими потребителями, в кратчайшие сроки предлагая им новые продукты и услуги, разработанные с учетом индивидуальных потребительских характеристик.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА

- глубокая кастомизация без программирования (настройки системы в терминах бизнес-области).
- высочайшая скорость обработки информации (по показателю быстродействия система опережает аналоги в 5-10 раз).
- создание преднастроенной бизнес-логики для автоматической продажи банковских услуг (анализ клиентских характеристик и признаков, сегментирование базы, настройка системы согласно новому маркетинговому продукту банка и дальнейшая автоматическая его продажа «по требованию»).

РЕШЕНИЕ АРТ-БАНК ПОЗВОЛЯЕТ

- вести все продукты розничного бизнеса в одной продуктовой системе. Например, вести залоговые договоры, кредитные договоры, депозитные договоры.
- совершать все операции по договорам из «единого окна» (открытие/закрытие/изменение/перевод средств).
- делать единые условия для различных продуктов.
- проводить скоринг с возможностью настройки параметров, подключать внешний скоринг.
- самостоятельно настраивать бухгалтерские модели под заказчика и разные модели под разные продукты/филиалы.
- вести продуктовую линейку по всем продуктам, делать кросс-продукты.
- вести список торговых организаций, отделений банка, зарплатных проектов организаций, привязывать к ним тарифные планы, продукты и прочее.
- вести огромный список тарифицируемых операций с возможностью изменения и дополнения прямо в справочнике.
- вести различные курсы валют для различных торговых точек, для разных продуктов.
- одновременно работать с несколькими процессингами.
- создавать новые отчеты или использовать множество готовых отчетов.
- использовать различные схемы расчета процентов. Система обладает хорошим набором существующих схем, возможностью создания новых схем в специальных конструкторах.
- использовать богатые функции как файлового, так и онлайн обмена с различными системами.
- вести справочник террористов и подозрительных лиц, проверять недобросовестных налогоплательщиков.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ART-MARKETING

Система маркетинговых коммуникаций ART-MARKETING состоит из следующих частей:

- Анализ и сегментирование клиентской базы.
- Формирование маркетинговых кампаний.
- Формирование клиентских предложений.
- Доставка клиентских предложений (режим пассивной демонстрации).
- Доставка клиентских предложений (контекстно-событийный режим).

АНАЛИЗ И СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

На первом этапе создаются группы клиентов (в любом количестве, по любым алгоритмам). Например, могут существовать как простейшие группы «Клиенты от 18 до 30 лет», так и сложные «Мужчины до 35 лет с высшим образованием, пользующиеся кредитной картой». Все клиенты, попадающие в базу Банка, автоматически разносятся по любому количеству групп. В дальнейшем, по мере развития отношений с Банком, клиенты постоянно разносятся по новым группам, как вручную, так и на основании анализа их транзакционной активности.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КАМПАНИЙ

Маркетолог Банка может создавать любое количество маркетинговых кампаний. Например, «Продвижение вклада Пенсионный», «Продвижение зарплатных проектов среди частных клиентов» и т.п.

Маркетолог выбирает клиентские группы, участвующие в данной маркетинговой кампании, и для каждой группы задает вероятность отклика. Например, для вклада «Пенсионный» вероятность отклика группы «Клиенты от 60 лет» - 10, группы «Клиенты от 55 до 60 лет» - 5. Другие группы клиентов к кампании вообще не подключаются.



ФОРМИРОВАНИЕ КЛИЕНТСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

В рамках маркетинговых кампаний маркетолог составляет маркетинговые сообщения (по различным шаблонам, в зависимости от способа рассылки). Например, шаблон сообщения через SMS отличается от шаблона сообщения через интернет-банк.

ДОСТАВКА КЛИЕНТСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПАССИВНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ

Доставка клиентских предложений в пассивном режиме осуществляется через следующие каналы:

- SMS или e-mail;
- сообщение в интернет-банке;
- сообщение в инфокиоске/банкомате;
- сообщение оператору фронт-офиса/коллцентра для зачитывания клиенту.

В отличие от следующего пункта, пассивный режим доставки не предполагает анализ активности клиента, его местонахождения и прочего контекста.

ДОСТАВКА КЛИЕНТСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ КОНТЕКСТНО-СОБЫТИЙНЫЙ РЕЖИМ

Доставка клиентских предложений в контекстно-событийном режиме – это высший пилотаж маркетинговых коммуникаций! Приведем несколько примеров:

1. Клиент пытается снять 1000 рублей в банкомате, а у него на счете только 800. В течение 10 секунд клиенту приходит SMS: «Вам не хватает 200 рублей? Отправьте SMS с цифрой 1 в ответ на это сообщение, и мы предоставим Вам их в кредит!».
2. Клиент приходит в отделение Банка снимать деньги (предварительно отслежено, что клиент часто ходит в рестораны, а также учитывается, что в данный момент обеденное время). Ему приходит SMS: «Ресторан Люкс приглашает Вас отведать наш ланч!
Адрес – ул. Воздвиженская, д. 5 (выйдя из Банка, поверните направо и пройдите 200 метров)»

АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ АРТ-БАНК

ЭФФЕКТИВНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Компания АРТ-БАНК разработала гибкую систему для автоматизации банковского бизнеса, включающую в себя комплекс фронт- и бэк-офисных решений по организации процессов комплексной продажи банковских продуктов, розничного кредитования и комплексного операционного обслуживания клиентов по принципу «единого окна».

«Единое окно» – современный и эффективный способ обслуживания клиентов банка, который позволяет операционисту получать консолидированный доступ ко всей информации о данных клиента, истории взаимоотношений, его

финансовой активности, набору используемых банковских продуктов и новых продуктов, которые могут заинтересовать клиента.

Решение АРТ-БАНК позволяет:

- повысить скорость и качество обслуживания клиентов;
- оперативно предлагать клиенту новые банковские продукты и услуги;
- организовать автоматическую продажу финансовых продуктов банка;
- снизить риск от возможных ошибок или недостаточной компетенции операциониста;
- поддерживать на должном уровне быстроедействие всей системы банковского ритейла даже при большом росте клиентской базы при минимальных затратах на ИТ.

В АРТ-БАНК ЗАЛОЖЕНА НАИЛУЧШАЯ СПОСОБНОСТЬ КАСТОМИЗАЦИИ: КОНФИГУРИРОВАТЬ И ВЫПУСКАТЬ НА РЫНОК НОВЕЙШИЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ МОЖНО В ТЕЧЕНИИ НЕДЕЛИ И ДАЖЕ ДНЕЙ.

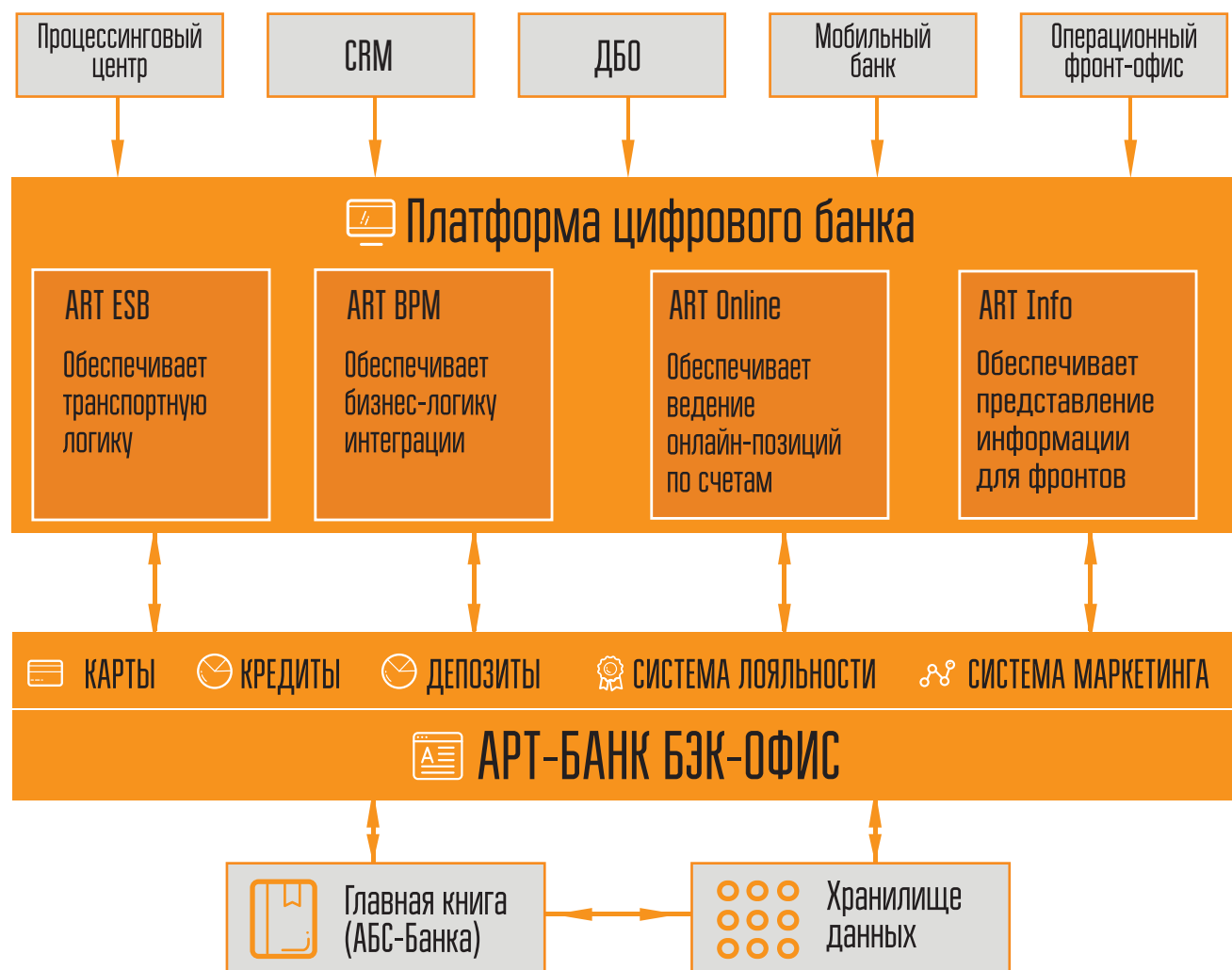
Система АРТ-БАНК является эффективным звеном управления банковскими продуктами. Фронт-офисная часть системы обеспечивает работу отделений банка и точек продаж и может интегрироваться с информационными банковскими системами других поставщиков, со всеми процессинговыми системами для обеспечения управления средствами через платежные системы, а также может интегрироваться с системами дистанционного банковского обслуживания для управления средствами через интернет-банкинг и мобильные приложения.

Фронт-офис обращается к розничной продуктовой системе за всеми бизнес-сервисами: кредиты, депозиты, карты, кассовое обслуживание. Розничный бэк-офис обеспечивает стабильные и быстрые вычисления по всем розничным продуктам. А гибко настраиваемая логика обеспечивает быстрый вывод на рынок новых продуктов.

В систему заложены гибкие возможности кастомизации на уровне настройки всех модулей системы и банковских продуктов, условий обслуживания, пользовательских интерфейсов и пр.

Система поддерживает работу на любых серверных платформах, обеспечивая повышенное быстродействие, полностью обеспечивает необходимый уровень сервисов и взаимодействия приложений, и способна стать мощным инструментом продаж и развития бизнеса банка в условиях высокой конкуренции.

Понимая специфику работы крупнейших кредитных организаций, компания АРТ-БАНК разработала свой продукт с учетом возможности проведения аттестации установленного в банке решения в соответствии с международными стандартами качества и информационной безопасности.



ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ



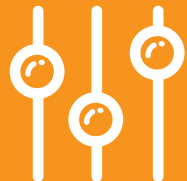
Система предоставляет единое, высокотехнологичное централизованное решение для обслуживания клиентов банка, поддерживающее работу на любых серверных платформах в режиме 24x7.

ВНЕДРЕНИЕ



Внедрение типовых проектов начинается через 1-2 недели, более сложных – через 2-4 недели. После внедрения клиенту предоставляется гарантийный период, во время которого банк обслуживают специалисты как службы внедрения, так и службы сопровождения.

ГИБКОСТЬ И ИНТЕГРАЦИЯ



Логика сложных банковских продуктов и бухучета настраивается при помощи специализированных конструкторов, не требующих участия программистов.

Конструкторы почти не имеют ограничений – с их помощью создаются до 90% всех, даже самых сложных, продуктов. Работу в конструкторах ведет специалист по внедрению или сопровождению, он работает в терминах предметной области и не пишет программный код. Система поддерживает широкие возможности быстрой интеграции с различными АБС, платежными системами, системами переводов, хранилищами данных.

БЫСТРОДЕЙСТВИЕ



Система разработана как решение для бизнеса банка, она свободна от груза технологических проблем, которые свойственны «учетным» банковским системам (АБС). Скорость обработки банковских операций – 700-1000 в секунду (соответствует 1750-2500 бухгалтерским проводкам) на серверах нижнего уровня. При использовании серверов среднего уровня она достигает 1300-1700 в секунду (3250-4250 бухгалтерских проводок). Неизменная скорость работы доступна в любой инсталляции и гарантируется ядром системы, которое работает согласно заданным в конструкторах предварительно оптимизированным алгоритмам.

ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СИСТЕМОЙ

ТЕХНОЛОГИЯ ИЗ ОБЛАСТИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДИКАТАХ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

Данная технология позволяет описывать процедуры обработки банковских транзакций в формате «Условие – Действие». В зависимости от того, каким Условиям соответствует данная транзакция, по ним могут быть совершены те или иные Действия. В качестве Условия может выступать любая совокупность параметров из контекста транзакции (любые признаки самой Транзакции, Договора, Клиента), при этом крайне важно, что этот набор признаков легко расширяем и ничем не ограничен.

В качестве Действия может производиться некоторый набор производных операций – например, формирование Проводок по транзакции, генерация дочерней транзакции, генерация нового Договора, генерация Сообщения и так далее. Важно, что при этом отсутствуют ограничения в наборе параметров таких операций.

ТЕХНОЛОГИЯ ИЗ ОБЛАСТИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: СИНТЕЗ АЛГОРИТМОВ

Гибкость технологий предоставляет потрясающую свободу и легкость настройки и обеспечивает высокую скорость работы благодаря технологии синтеза алгоритмов, применяемой в системе. Все содержимое настроек конструкторов, заложенных в систему, преобразуется в хранимые процедуры на Oracle PL/SQL. Это позволяет надежно и быстро обрабатывать транзакции.

ТЕХНОЛОГИЯ ИЗ ОБЛАСТИ ВЕКТОРНОЙ АЛГЕБРЫ: ОБРАБОТКА МАССИВАМИ

Бэк-офисная обработка для больших проектов подразумевает работу с миллионами транзакций в день. Система АРТ-БАНК использует обработку транзакций не по принципу «одну-за-одной», а пакетную обработку, построенную на векторном принципе – за один цикл обрабатывается не одна, а сто (триста, пятьсот, тысяча – в зависимости от настроек) транзакций.

Только за счет этого принципа обработки АРТ-БАНК в несколько раз быстрее, чем остальные системы.

ТЕХНОЛОГИЯ ПАРАЛЛЕЛИЗАЦИИ: СКОЛЬКО ПОТОКОВ, СТОЛЬКО И ОБРАБОТОК

Любой процесс пакетной обработки может быть запущен на любом количестве процессорных потоков – система может распараллеливать обработки сама, также системе можно указать, сколько конкретно потоков необходимо занимать данным процессом.

КОНФИГУРИРОВАНИЕ

– функции администрирования клиентской базы (заведение клиентов, отнесение клиентов к группам, возможность добавления любых полей и признаков для клиентов).

– функции конфигурирования (возможность самостоятельно создавать и менять логику бизнес процессов, экранные формы и отчеты).

– функции поиска клиентов и договоров, развитая система фильтрации.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

– непревзойденная производительность в режиме 24x7 для самых масштабных проектов

– по скорости работы система опережает конкурентов и не требует изменений аппаратной инфраструктуры.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОСТЬ

– эргономичность и интеллектуальность интерфейсов, позволяющие обслужить клиента быстро и без ошибок! Все интерфейсы системы могут быть кастомизированы под каждую категорию пользователей.

СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ И СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Стоимость внедрения системы АРТ-БАНК зависит от ряда факторов:

- бизнес-задач банка, подлежащих автоматизации;
- объема предварительных работ по диагностике или аудиту бизнес-процессов;
- количества внедряемых модулей и их функционала (от 15,000 евро за базовый функционал в каждом модуле);
- количества предполагаемых договоров в системе (от 0,3 до 1 евро за 1 договор с клиентом);
- глубины настроек внедренных модулей и объема работ по их настройке (от 15,000 евро за типовую конфигурацию);
- выбранного уровня сопровождения.

БИЗНЕС-УРОВЕНЬ СОПРОВОЖДЕНИЯ

Пакет услуг для Бизнес-уровня сопровождения включает в себя пакет услуги Базового уровня сопровождения и дополнительные сервисы, которые позволяют поддерживать и ядро, и бизнес-надстройки. Этот пакет используется большинством клиентов компании, он позволяет Банку не иметь в штате разработчиков АРТ-БАНК.

VIP-УРОВЕНЬ СОПРОВОЖДЕНИЯ

Пакет услуг для VIP-уровня сопровождения включает в себя пакет услуги Бизнес-уровня сопровождения и возможность быстрого специализированного обслуживания по всему спектру вопросов. Этот пакет подходит для банков, чей бизнес развивается быстро, но которые при этом не планируют расширять штат ИТ.

АУТСОРСИНГ И АУТСТАФФИНГ

Пакет услуг по поддержке системы на условиях аутсорсинга или аутстаффинга, при котором сотрудники банка не задействованы в сопровождении.

ОСОБЕННОСТИ СЕРВИСНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ

- За каждым банком закреплено два куратора в службе сопровождения и один – в службе внедрения, знающих специфику бизнеса банка.
- Средний срок реагирования на задачу – 7 минут, средний срок выдачи решения проблемы – 1,5 часа.
- Небольшие заказные работы согласуются и выполняются, в среднем, в течение 1-2 недель, срочные работы – в течение 1-2 дней.
- Более 70% клиентов компании не имеют в своем штате выделенных сотрудников ИТ, занимающихся доработкой АРТ- БАНК.

ОЖИДАНИЯ БАНКА ОТ ЗАПУСКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ АРТ-БАНК

- Увеличение дохода.
- Увеличение клиентской базы.
- Увеличение объема продаж своих продуктов клиентам.
- Сокращение сроков вывода на рынок новых продуктов и сервисов.
- Увеличение экономической эффективности банка путем уменьшения стоимости обслуживания клиентов и снижения совокупной стоимости владения системой.

ДЛЯ БОЛЕЕ ТОЧНОГО РАСЧЕТА СТОИМОСТИ СИСТЕМЫ, ВНЕДРЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТЫ КОМПАНИИ ПРОВЕДУТ ЭКСПРЕСС-ОБСЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕСА БАНКА И СОСТАВЯТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.

ТЕСТИРОВАНИЕ В ПРОДУКТИВНОЙ СРЕДЕ

БЕСПЛАТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДО ВНЕДРЕНИЯ

С целью наилучшего знакомства с системой и оценкой ее производительности, компания АРТ-БАНК предлагает банкам проведение бесплатного тестирования рабочей версии системы в продуктивной среде до непосредственного внедрения. В рамках тестирования может быть использована система с необходимым предлагаемым количеством договоров (от 3 до 20 миллионов и более), отработаны основные бизнес-процессы банковского дня и/или месяца, оценена аппаратная нагрузка и быстродействие обработки транзакций.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ОБЫЧНОГО ДНЯ

- Нагрузка на базу в виде имитации активности пользователей.
- Заведение внешних операций.
- Обработка загруженных из файла операций.
- Обработка поступивших из очереди операций.
- Формирование урегулирующих операций с доначислением процентов по ссуде/просрочке.
- Урегулирование ссуд и ТО.
- Формирование операций фиксации задолженности к погашению.
- Проверка условий льготного кредитования.
- Отнесение обязательств к просроченным.
- Формирование регулярных погашений.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОНЦА МЕСЯЦА

- Начисление процентов по основной и просроченной задолженностям по всем договорам.
- Формирование резервов в конце месяца.