

# Case Study



## Запси́бкомба́нк

[www.zapsibkombank.ru](http://www.zapsibkombank.ru)

### Клиент:

«Запси́бкомба́нк» ОАО

### Задача:

- создание ИТ-инфраструктуры для реализации конкурентоспособных спонсорских программ в международных платежных системах.

### Реализация:

- в существующую инфраструктуру процессингового центра Банка были интегрированы программные продукты TranzWare: клиринговая система TranzWare Interchange, карточный бэк-офис TranzWare CMS, фронтальная система TranzWare Online.

### Результат:

- банк получил инструментарий для гибкого взимания комиссий с агентов и получения достоверной отчетности в различных разрезах обо всех произведенных взаиморасчетах;
- появилась возможность оперативно подключать спонсируемые банки по различным схемам, от полного аутсорсинга до межхостового взаимодействия с процессинговыми центрами различных поставщиков;
- успешный опыт помог принять решение о полной миграции Банка на новую процессинговую платформу.



Обогащающая Традиции Новыми Технологиями

## Запси́бкомба́нк развивает спонсорские программы для банков с помощью технологий Compass Plus

«Запси́бкомба́нк» ОАО работает на рынке банковских услуг с 1990 года. С самого начала банк позиционирует себя в качестве лидера в регионе, активно развивая свою филиальную сеть и наращивая финансовые активы. Основные задачи, которые ставил и ставит перед собой банк – постоянное совершенствование спектра предоставляемых клиентам услуг, оказываемого им сервиса, а также нахождение новых перспективных направлений развития своего бизнеса. Благодаря уверенному управлению и взвешенности всех принимаемых решений, на 01.01.2009 банк вошел в TOP-30 самых прибыльных банков России и в TOP-100 крупнейших банков России.

В 2006 году банк, являясь принципиальным членом платежных систем Visa International и MasterCard WorldWide и имея полный набор лицензий, включая торговый эквайринг, принял решение о развитии спонсорских программ для банков, желающих вступить в международные платежные системы. Этот проект выдвинул дополнительные требования к процессинговой системе Запси́бкомба́нка:

- гибкая настройка комиссий и схем взаиморасчетов со спонсируемыми банками, которые бы позволили не только создать внутри сети Запси́бкомба́нка полноценную локальную платежную систему, но и обеспечить гибкий подход и возможность индивидуально определять правила коммисионирования и взаиморасчетов с каждым спонсируемым банком;
- обеспечение различных схем технологического взаимодействия со спонсируемыми банками от межхостового взаимодействия до полного аутсорсинга на платформе Запси́бкомба́нка с выгрузкой в банковскую систему спонсируемого банка готовых проводок по счетам клиентов.

Действующая на тот момент времени процессинговая система Банка не удовлетворяла таким требованиям и, проведя тщательный анализ возможных вариантов технологической реализации проекта и поставщиков карточных систем, Запси́бкомба́нк пришел к необходимости создания отдельной процессинговой системы на базе решений компании Compass Plus для обслуживания спонсорских программ. Для реализации проекта в существующую инфраструктуру процессингового центра Банка были интегрированы программные продукты TranzWare:

- клиринговая система TranzWare Interchange, обеспечивающая клиринг и сэттлмент с платежными системами и спонсируемыми банками;
- карточный бэк-офис TranzWare CMS, который обеспечивает как управление эмиссией и эквайрингом для спонсируемых банков и может работать в мультибанковском режиме, обеспечивая полный аутсорсинг карточного бизнеса спонсируемых банков, так и обмен данными со сторонними бэк-офисами, установленными в спонсируемых банках;
- фронтальная система TranzWare Online, которая обеспечила авторизацию и управление устройствами спонсируемых банков, а также маршрутизацию транзакций по межхостовым соединениям за счет большого количества готовых интерфейсов к различным процессинговым системам других производителей.

# ИСТОРИЯ

В результате реализации этого проекта Запсибкомбанк получил инструментарий для гибкого взимания комиссий с агентов и получения достоверной отчетности в различных разрезах обо всех произведенных взаиморасчетах, применения большого числа комиссий (в данный момент их используется более 100), а также возможность быстро подключать банки, имеющие собственные процессинговые центры от разных поставщиков, но нуждающиеся в спонсорских услугах или торговом эквайринге. Ключевым звеном инфраструктуры стала клиринговая система TranzWare Interchange, которая способна конвертировать клиринговые форматы и предоставлять спонсируемому банку отчеты, в том числе в форматах самих платежных систем (CTF VISA или IPM MasterCard).

В ходе реализации проекта, «Запсибкомбанк» ОАО оценил возможности программных продуктов Compass Plus и принял решение о переводе своей процессинговой платформы на программное решение Compass Plus в целях дальнейшего развития розничного бизнеса Банка с использованием каналов дистанционного банковского обслуживания, поддерживаемых процессинговой системой (Internet-банк, мобильный банк, сеть банкоматов и cash-in устройств, информационно-платежных терминалов), а также о ее возможной оп-line интеграции с основной банковской системой «Форпост», в которой осуществляется сопровождение всех банковских продуктов физических лиц.

Говорит Начальник Кардцентра «Запсибкомбанк» ОАО Сергей Егоров: *«Начиная проект, мы не были до конца уверены в возможности реализации всех наших замыслов. И неудивительно – задачи мы ставим неординарные, подчас требующие фундаментальных изменений продуктов компании. Трудности были, не скрою, но, благодаря слаженным действиям, проект был запущен. Сейчас на платформе TranzWare мы осуществляем обслуживание 5 банков, еще несколько находятся в стадии запуска. Функционал программных продуктов компании Compass Plus позволяет нам успешно внедрять различные схемы взаимодействия со сторонними банками в рамках агентских и спонсорских программ».*

Вице-президент «Запсибкомбанк» ОАО Андрей Шевелев: *«Решения, предлагаемые компанией Compass Plus, – это те технологии, которые нам нужны. Технологии компании Compass Plus отвечают требованиям современного рынка банковских продуктов и позволяют решать задачи расширения линейки услуг, предоставляемых клиентам «Запсибкомбанк» ОАО».*

#### TranzWare Interchange

Гибко настраиваемые регламентные механизмы взаиморасчетов между участниками платежной системы любой сложности и конфигурации. Решение обеспечивает автоматизацию сбора, обработки, консолидации, хранения, маршрутизации, форматирования и распределения клиринговой (Clearing) и расчетной (Settlement) информации.

#### TranzWare Card Management System

Продукт с высокими техническими характеристиками, обеспечивающий эффективное управление бэк-офисными операциями финансового института. Гибкость решения TranzWare CMS позволяет разрабатывать широкий спектр финансовых продуктов, тем самым обеспечивая финансовому институту преимущество перед конкурентами и соответствие требованиям клиентов.

#### TranzWare Online

Уникальное по набору функциональных возможностей решение, обеспечивающее эффективное процессинговое обслуживание систем электронных платежей, межсетевой свитчинг и поддержку неограниченного количества устройств и каналов доставки. В дополнение к стандартным функциям решение TranzWare Online оснащено такими новыми возможностями, как разработка прикладных алгоритмов (TranzWare Online Algorithmix) и удаленный доступ к процессинговому центру через web-интерфейс (TranzWare Online FIMI).

ПРОДУКТЫ

#### О компании Compass Plus

Compass Plus представляет семейство современных программных продуктов и гибких бизнес-решений для построения EFT-систем любого масштаба и конфигурации для автоматизации в сферах финансов и розничного банковского обслуживания, мобильной и электронной коммерции, интерактивного самообслуживания и других областях, связанных с электронными платежами. Разработанное компанией решение TranzWare™ – это широкий диапазон интегрированных настраиваемых продуктов, покрывающих полный спектр потребностей клиентов. Решения TranzWare™ предоставляют механизмы для высокой степени адаптивности финансового института в условиях меняющихся требований рынка, обеспечивают индивидуальный подход при решении текущих задач в процессе реальной эксплуатации, позволяют поднять обслуживание клиентов на качественно новый уровень.

#### Магнитогорск (Россия)

+7 (3519) 26-00-00  
enquiries@compassplus.ru  
**Ханой (Вьетнам)**  
+84 (4) 240-19-70  
vn@compassplus.com

#### Москва (Россия)

+7 (495) 229-54-99  
enquiries@compassplus.ru  
**Сингапур**  
+65 6232-2920  
sales.ap@compassplus.com  
**Сент-Луис (США)**  
+1 314-770-9292  
sales.na@compassplus.com

#### Ноттингем (Великобритания)

+44 (115) 988-60-47  
gb@compassplus.com  
**Рио-де-Жанейро (Бразилия)**  
+55 (11) 3127-1778  
sales.lac@compassplus.com