

BSS

for Everyone.

НА ПОРОГЕ ЭВОЛЮЦИОННОГО СКАЧКА

**КАК НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПОВЛИЯЕТ НА
ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ**

Цифровые каналы – начало

1

Решения цифровых каналов (сперва банк-клиент, потом интернет-банк и мобильный банк) реализуются вендорами

2

Банки выступают потребителями решений и инициаторами их развития и кастомизации

3

Направление развития решений определяется во многом видением вендоров



Вендорская модель цифровых каналов – почему это работало



1

Финансовая модель имела потенциал роста вверх (число внедрений) и вглубь (проникновение в базу клиентов банков)

2

Низкая индивидуальность цифровизируемых сервисов (в основном, транзакционных) облегчала их тиражирование

3

Цифровые сервисы не выступали значимым фактором конкуренции между банками

От вендорской модели к inhouse

1

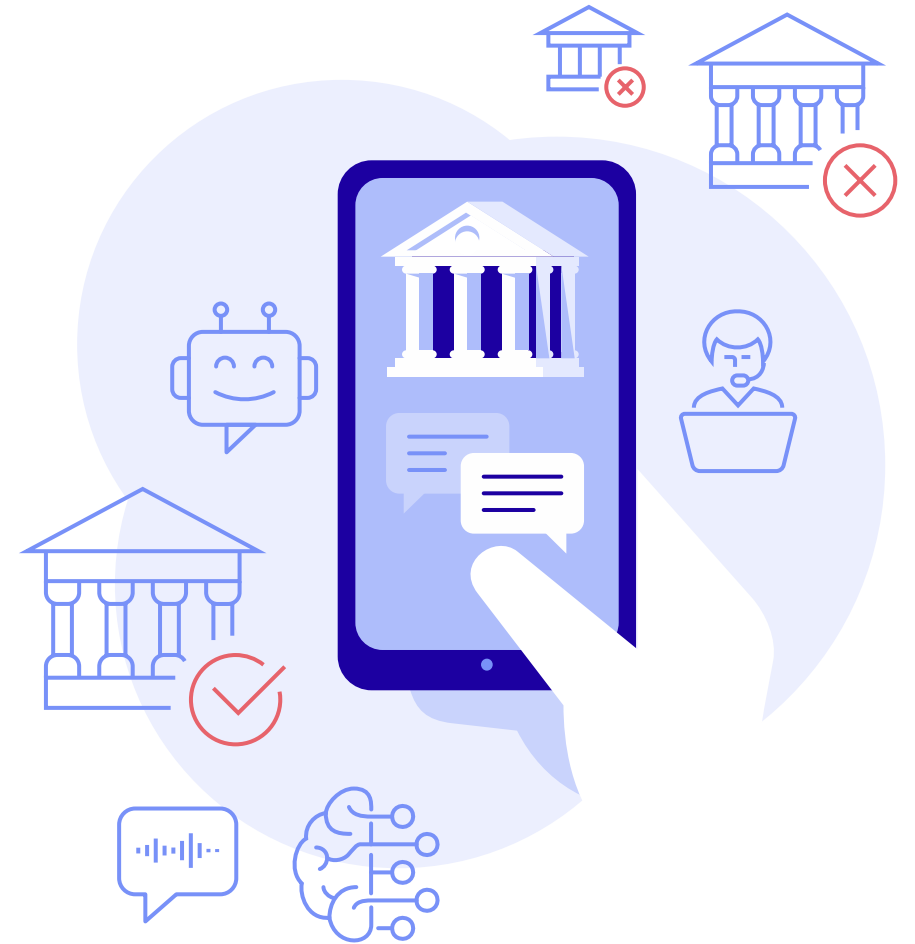
Развитие в банках собственных компетенций
(от продуктовых до технологических)

2

Индивидуальность цифровых сервисов стала важным
фактором позиционирования и конкуренции

3

Сужение рынка для вендоров (сокращение числа
банков, достижение предела проникновения
сервисов в клиентскую базу)



Ложки дегтя inhouse модели



1

Необходимость реализовывать задачи, не дающие бизнес-выгод (от технологических работ до регуляторных требований и типовых сервисов)

2

Цена ошибок на долгосрочной перспективе (выбор технологий, планирование архитектуры)

3

Постоянные издержки и невозможность сжатия расходов при изменении внешних условий бизнеса

Новые вызовы

1

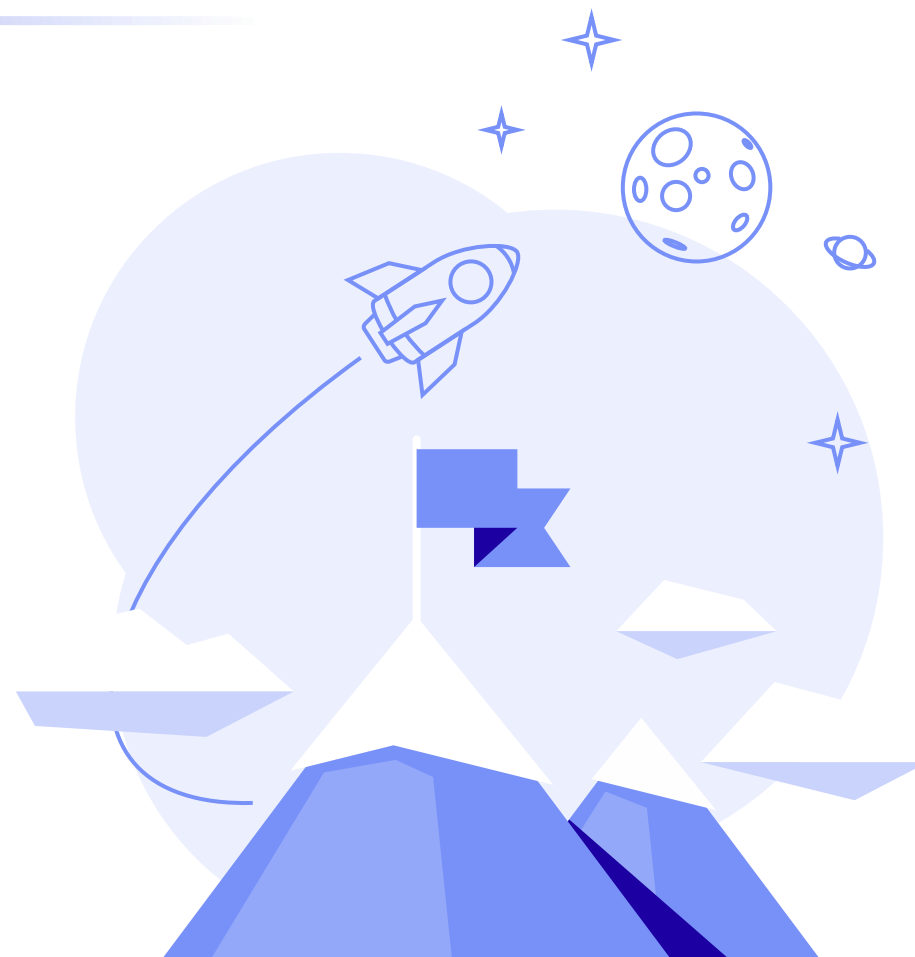
Растущий цифровой разрыв между лидерами рынка и остальными игроками

2

Влияние внешних факторов (экономическая ситуация, доступность ресурсов)

3

Задачи с высоким приоритетом (регуляторная цифровизация, импортозамещение)



Ответ на новые вызовы – партнерская модель взаимодействия



1

Банк реализует цифровые сервисы, требующие индивидуальности и дающие бизнес-выгоды

2

Вендор решает остальные задачи:

- Предоставляет банку платформу
- Дает банку готовые сервисы там, где они решают задачи бизнеса
- Обеспечивает регуляторные требования
- Обеспечивает безопасность, технологическое развитие, доступность

Кейс: интеграция с Транзит 2.0

«ТРАНЗИТ 2.0» — это мультибанковская транзакционная платформа от Национального Расчётного Депозитария (НРД), используемая корпорациями для Host2Host взаимодействия с банками

Ключевые особенности:

- Функциональность ограничена и определена возможностями платформы НРД (нет эксклюзивности)
- Реализация требует специфичных компетенций по СКЗИ

Результат – коробочное решение реализовано BSS и успешно внедрено в 5 банках



Digital2Go



Кейс: поддержка Цифрового рубля в ДБО BSS

В ноябре 2022 г. 3 банка, участвующие в пилоте Банка России по Цифровому рублю, обратились к BSS за решением по поддержке ЦР в ДБО ЮЛ

- Проект по поддержке ЦР в ДБО CORREQTS Corporate был реализован в кратчайшие сроки (2,5 месяца), с его помощью банки успешно прошли ТИВ
- В сентябре 2023 г. модуль поддержки ЦР выпущен в стандартной версии ДБО ЮЛ BSS и стал доступен всем банкам-партнёрам BSS



Digital2Go



Кейс: поддержка Цифрового рубля в ДБО BSS

Особенности пилота по Цифровому рублю:

- Внешний источник детализированных требований (документы Банка России)
- Ограниченный клиентский путь (сценарии работы с ЦР)
- Отсутствие гипотез о бизнес-ценности функциональности, реализуемой в рамках пилота
- Сжатые сроки
- Жёсткие требования по ИБ (работа с СКЗИ, ОУД4)

Результат – BSS реализовало решение в объёме, достаточном для прохождения ТИВ и пилота с Банком России. За счёт единых требований и участия нескольких банков удалось кратно снизить издержки каждого на пилот и обеспечить выполнение сроков Банка России



BSS

for Everyone.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

WWW.BSSYS.COM