

markswebb

Демонстрация

**ПОЛНЫЙ ОТЧЕТ  
ПО ИССЛЕДОВАНИЮ  
BUSINESS INTERNET  
BANKING RANK**

+7 (495) 109-35-05

hello@markswebb.ru

markswebb.ru | ↗ @markswebb



# ОБ ОТЧЕТЕ

Business Internet Banking Rank – волновое исследование интернет-банков для малого бизнеса. Исследование полезно всем финансовым компаниям, развивающим интернет-сервисы для малого бизнеса.

Тематически отчет разделен на обзоры рынка:

- с точки зрения разных моделей ведения бизнеса – ИП без сотрудников и компания МСБ (с директором и бухгалтером);
- в разрезе 10 продуктовых блоков: интернет-банк как платформа, расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, кредиты, эквайринг, зарплатный проект, корпоративные карты, ВЭД и Валютный контроль, бухгалтерия, документооборот.

Вы изучаете демоверсию отчета по исследованию: здесь закрыта часть контента, но полностью сохранена его структура.

[Заказать отчет 2024 года →](#)

## Ключевые вопросы, на которые ответит отчет:

Какие интернет-банки дают лучший клиентский опыт в 2023 году и за счет чего?

Что отличает лидеров рынка от основной массы интернет-банков?

Как меняется понятие интернет-банка? Где его границы?

Какие задачи сейчас не решаются в интернет-банке или решаются системно плохо?

Как интернет-банки продают продукты в авторизованной зоне? Какие существуют механики цифровых продаж?

На каком уровне развития находится клиентская поддержка в цифровой среде?

Могут ли интернет-банки сегодня закрывать все клиентские задачи полностью онлайн?

# СОДЕРЖАНИЕ

|  |     |                     |            |
|--|-----|---------------------|------------|
| Методика исследования                                    | 4   | ▶ Кредиты           | 267        |
| ▼ Ключевые выводы и характеристика рынка                 | 9   | ▶ Документооборот   | 287        |
| Уровень развития интернет-банков                         | 11  | ▶ Бухгалтерия       | 310        |
| Ключевые выводы  | 20  | <b>Об агентстве</b> | <b>336</b> |
| ▼ Взгляд на рынок через управление отдельными продуктами | 45  |                     |            |
| ▼ Интернет-банк как платформа                            | 47  |                     |            |
| Ключевые выводы  |     |                     |            |
| Карта реализаций   |     |                     |            |
| Лучшие практики  |     |                     |            |
| ▶ Расчетно-кассовое обслуживание                         | 98  |                     |            |
| ▶ Корпоративные карты                                    | 141 |                     |            |
| ▶ ВЭД и валютный контроль                                | 164 |                     |            |
| ▶ Прием платежей   | 193 |                     |            |
| ▶ Депозиты и НСО   | 221 |                     |            |
| ▶ Зарплатный проект                                      | 246 |                     |            |



# МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ



# ВЫБОР УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

При формировании базового списка участников исследования использовались два критерия: лидерство по уровню эффективности в 2021 году и популярность у целевой аудитории. На основании этих критериев был сформирован базовый список из 14 участников.

Кроме того, традиционно, можно было принять участие в исследовании по собственной инициативе. Такое участие не дает никаких преимуществ перед базовым списком, кроме возможности отказаться от публикации в итоговых рейтингах. В этом году 1 банк участвовали инициативно, но отказался от публикации результатов.

Итоговый список участников представлен справа. Он состоит из 14 интернет-банков.

1. Ак Барс Банк
2. Альфа-Банк
3. ВТБ
4. Делобанк
5. Модульбанк
6. МТС банк
7. ПСБ
8. Райффайзен Банк
9. Росбанк
10. СберБанк
11. Совкомбанк
12. Тинькофф Банк
13. Точка
14. Уралсиб

## Лучшие интернет-банки

Интернет-банки, попавшие в ТОП-10 рейтингов Business Internet Banking Rank 2021 для двух моделей бизнеса

## Популярные интернет-банки

Лидеры по количеству тематических запросов в поисковой системе Яндекс

за месяц до старта исследования;  
не считая банки из ТОП-10 прошлого исследования

## По собственной инициативе

1 банка приняли участие по собственной инициативе

1 отказался от публикации в итоговых рейтингах

## ← ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Подготовительный этап

Для получения доступа к интернет-банкам для бизнеса были открыты расчетные счета во всех исследуемых банках.

На каждый счет были зачислены средства и проведены платежные операции разного типа.

Тем самым была сформирована среда, приближенная к реальной: входящие и исходящие платежи контрагентам, переводы себе в другой банк, остатки на счетах.

### Кабинетное обследование

В рамках кабинетного обследования было смоделировано более 142 различных пользовательских сценариев, которые были пройдены аналитиками Marksw Webb во всех интернет-банках, участвующих в исследовании.

Результатом обследования являются зафиксированные лучшие практики, точки роста, особенности и преимущества реализаций, а также заполненный чек-лист по каждому интернет-банку. Данный чек-лист содержит в себе более 785 критериев, отражающих полноту функциональных возможностей и уровень удобства сервисов.

### Интервью с экспертами

Параллельно проводились интервью с экспертами банков-участников.

Данные интервью позволили узнать, как банки реализуют управление продуктами в цифровых каналах, как развивают свои сервисы, как приоритизируют свою работу и какие видят планы дальнейшего развития.

## ← ЭТАПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Глубинные интервью с предпринимателями

Чтобы лучше понять особенности работы с теми или иными банковскими продуктами (услугами), была проведена серия тематических интервью с реальными пользователями этих продуктов.

В беседах были детально изучены пользовательские сценарии подключения и использования эквайринга, депозитов, кредитов, а также подготовки отчетности, первичной документации, особенности ведения внешнеэкономической деятельности и прохождения валютного контроля.

# ← МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И РАСЧЕТА РЕЙТИНГА

Финальным шагом исследования является расчет оценки эффективности интернет-банков для бизнеса. Этот этап позволяет ответить на вопрос, сервис какого банка решает задачи пользователей наиболее полно и удобно.

Для расчета оценки эффективности интерфейсов каждому из критериев чек-листа был назначен вес для каждой модели бизнеса: ИП без сотрудников и компания МСБ.

Веса назначались исходя из степени важности пользовательской задачи, решаемой в интернет-банке, частоты ее возникновения, а также уровня критичности для пользователя в случае отсутствия у сервиса того или иного качества.

В процессе проведения кабинетного обследования используются два типа критериев эффективности:

- наличие функциональной возможности (фактического наличия сервиса) для решения пользовательской задачи. Например, есть возможность изменить номер телефона для SMS-уведомлений о движениях по счету;
- наличие свойств удобства, позволяющих решать пользовательские задачи быстрее и проще. Например, интернет-банк работает на Windows и MacOS последней версии.

Большинство критериев имеет значения:

- «Да» – элемент / черта интерфейса присутствует, реализована в полном объеме;
- «Нет» – элемент / черта интерфейса отсутствует либо не работает;
- «Частично» – элемент / черта интерфейса реализована не в полном объеме.

Отдельные критерии имеют балльную шкалу оценки (от 0 до 4 баллов) для более детального анализа удобства работы с определенным элементом интерфейса. Например, оценка за удобство подтверждения платежа по умолчанию.

Итоговые оценки сервисов рассчитывались как сумма выполненных критериев, умноженных на их веса.

# КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА

# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА

Уровень развития рынка интернет-банков →

11

Ключевые выводы →

20





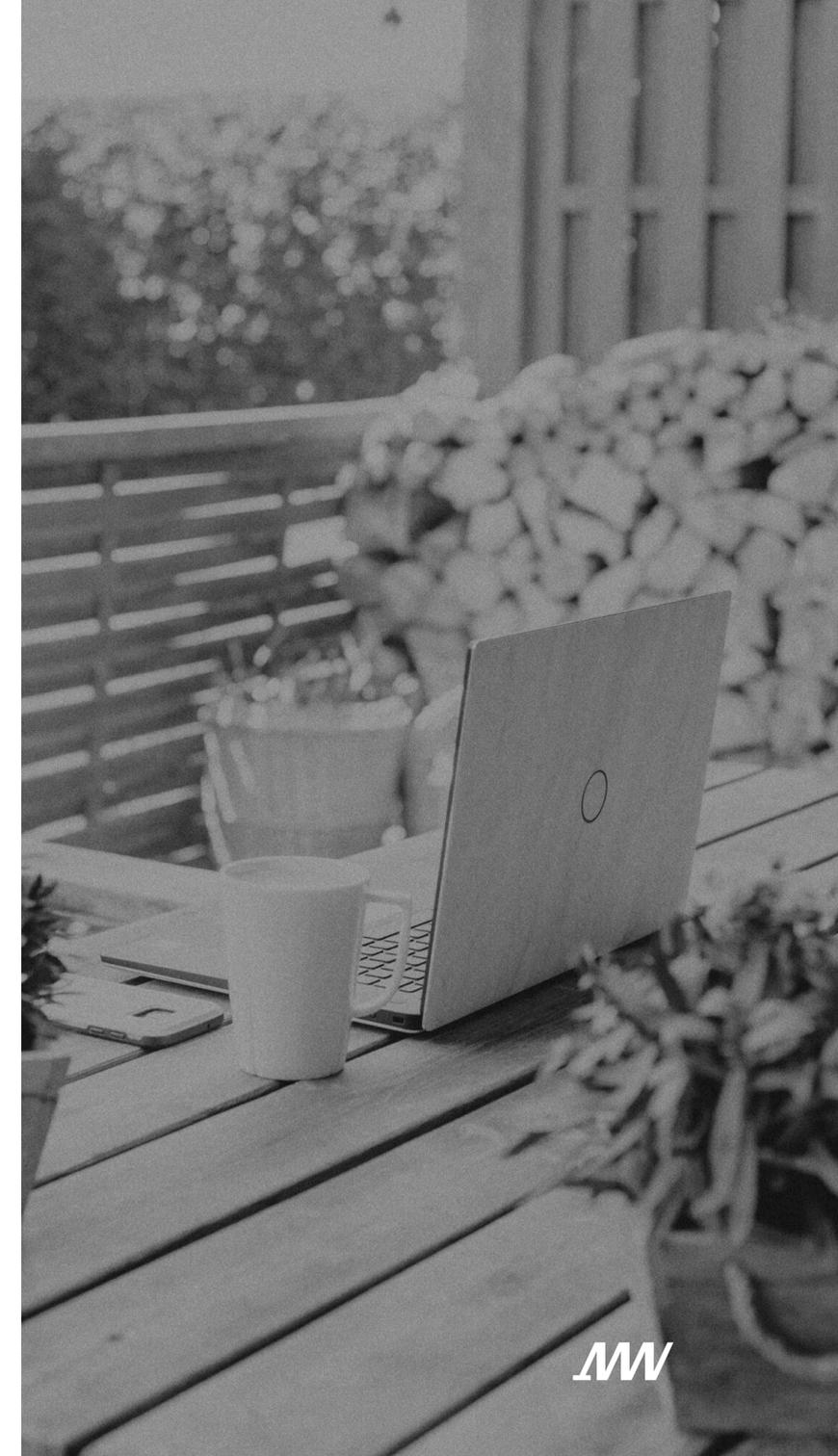
## УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-БАНКОВ

При оценке развития рынка интернет-банков мы разделили систему оценки на 10 продуктовых блоков:

- Интернет-банк как платформа
- Расчетно-кассовое обслуживание
- ВЭД
- Прием платежей
- Документооборот
- Бухгалтерия
- Кредиты
- Депозиты
- Корпоративные карты
- Зарплатный проект

Помимо этого наша методика оценивает реализации для двух сегментов бизнеса: индивидуальных предпринимателей, у которых нет наемных рабочих и они работают самостоятельно и представителей малого и среднего бизнеса, у которых в штате есть сотрудники.

Далее мы расскажем подробнее про наши модели оценки, продемонстрируем распределение реализаций на рынке, а также подсветим действующие кластеры на рынке, их общие черты и различия.



# ← РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-БАНКОВ ИП БЕЗ СОТРУДНИКОВ

## Деятельность.

Индивидуальный предприниматель, который работает по упрощенной системе налогообложения, 6%. Наемных сотрудников нет, но могут быть временные работники.

## Использование банковских сервисов.

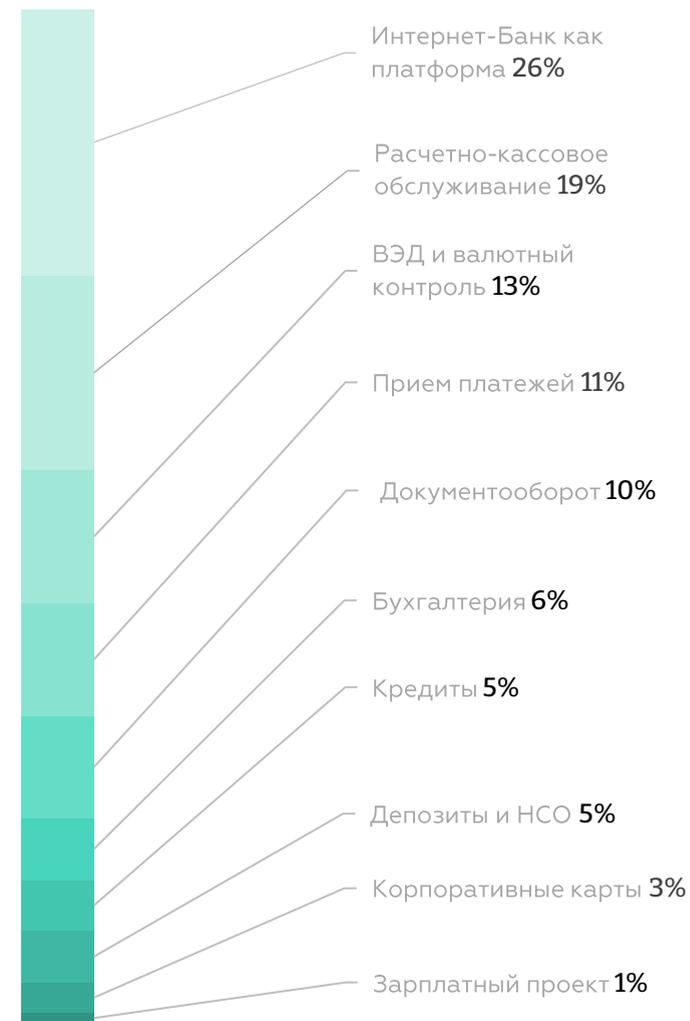
Активно использует систему расчета налогов и взносов, подготовки отчетности и документов. Проходит валютный контроль, чтобы получить деньги от зарубежных партнеров. Исходящие платежи в валюте совершает редко. Использует эквайринг, редко кредиты и депозиты. Корп. карту выпускает себе.

Оценка в рейтинге показывает насколько полно и удобно ИП может решить все задачи по управлению финансами компании в интернет-банке для бизнеса.

Самые весомые блоки оценки – «Расчетно-кассовое обслуживание» и «Интернет-Банк как платформа». Здесь проверяется эффективность наиболее частотных задач, связанных с управлением расчетным счетом и непосредственно удобство использования интернет-сервиса.

Кроме того, отметим важность блоков «ВЭД и валютный контроль» и «Документооборот», так как ИП без сотрудников решает подобные задачи самостоятельно, без помощи бухгалтера.

Блок «Зарплатный проект» и «Корпоративные карты» получил небольшой вес, поскольку не является обязательным инструментом для ИП вследствие отсутствия сотрудников.



# ← РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-БАНКОВ

## КОМПАНИЯ МСБ

### Деятельность.

ИП/ ООО на УСН или ОСНО. В штате 15-100 человек, есть бухгалтер.

### Использование банковских сервисов.

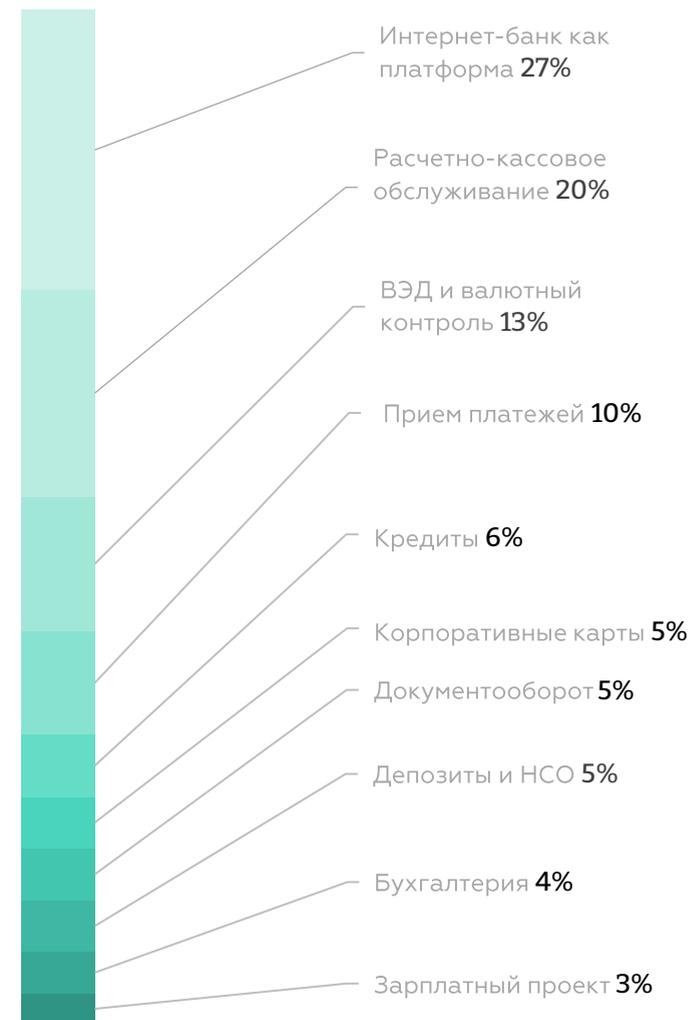
Активно использует корп. карты и зарплатный проект. Проходит валютный контроль, совершает платежи в валюте. Использует эквайринг. Активно пользуется депозитами и кредитными продуктами. Для налогов и отчетности использует в основном сторонние небанковские сервисы.

Оценка в рейтинге показывает, насколько полно и удобно руководитель или бухгалтер может решить все задачи по управлению финансами компании в интернет-банке.

Большинство блоков не претерпело значительных изменений в весах по сравнению с ИП без сотрудников.

Стоит отметить, что благодаря привлечению бухгалтеров к работе в малом бизнесе, вес блока «Бухгалтерия» и «Документооборот» значительно ниже, чем для ИП без сотрудников. Это обосновано тем, что в компании МСБ преимущественно используются бухгалтерские сервисы, типа 1С или Контур, из-за чего факт наличия этих блоков не настолько востребован, как в категории ИП без сотрудников.

Также чуть больший вес получил блок «Зарплатный проект», поскольку у компании МСБ в штате находятся сотрудники, которым необходимо выплачивать зарплату.



## ← ОТСТАЮЩИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИ

Последнее место рейтинга занимает МТС Банк. По сравнению с прошлым годом, банк значительно развил такие блоки Корпоративные карты (на 17 баллов) ВЭД и валютный контроль (на 15 баллов) и Кредиты (на 7 баллов).

Цифровая среда МТС Банка уверенно наполняется возможностями, которые присущи банкам топ-10:

- Появилась возможность открыть валютный счет онлайн;
- Ордерная сделка может быть бессрочной;
- Можно проследить траекторию платежа по банкам-корреспондентам;
- В личном кабинете можно контролировать статус готовности пластиковой карты;
- Основные реквизиты карты отображены в личном кабинете;
- Данные об организации и заемщике-клиенте банка подтягиваются автоматически;
- Условия по предодобренным овердрафтам можно изменять (в меньшую сторону).

### ИП без сотрудников

| Место | Название банка | Оценка |
|-------|----------------|--------|
| 1     |                |        |
| 2     |                |        |
| 3     |                |        |
| 4     |                |        |
| 5     |                |        |
| 6     |                |        |
| 7     |                |        |
| 8     |                |        |
| 9     |                |        |
| 10    |                |        |
| 11    |                |        |
| 12    |                |        |
| 13    |                |        |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк   | 49,6   |

### Компания МСБ

| Место | Название банка | Оценка |
|-------|----------------|--------|
| 1     |                |        |
| 2     |                |        |
| 3     |                |        |
| 4     |                |        |
| 5     |                |        |
| 6     |                |        |
| 7     |                |        |
| 8     |                |        |
| 9     |                |        |
| 10    |                |        |
| 11    |                |        |
| 12    |                |        |
| 13    |                |        |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк   | 48,3   |

# ← БАНКИ С ФОКУСОМ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТОВЫЕ БЛОКИ

С 13 по 11 место расположились банки, которые сфокусировались на конкретных продуктовых блоках, в то время как другие продукты - ощутимо отстают или вовсе не реализованы:

В Уралсибе сильной стороной является работа с Бухгалтерией, Отправкой валюты и валютного контроля и Депозитов, при этом ощутимо отстают Корпоративные карты, Документооборот и Прием платежей.

В Райффайзен банке основной фокус сделан на Зарплатный проект и Прием платежей, в то время как Депозиты в настоящий момент не представлены в банке. Также Райффайзен банк предоставляет клиенту предодобренные предложения, но если предложений нет, то клиент не может инициировать процесс получения кредита.

Росбанку немного не хватило для попадания в топ 5 в блоках Корпоративные карты и Документооборот, и находится в топ 10 в Кредитах. Слабой зоной банка являются Зарплатный проект, Отправка валюты и валютный контроль и ИБ как платформа.

## ИП без сотрудников

| Место | Название банка      | Оценка |
|-------|---------------------|--------|
| 1     |                     |        |
| 2     |                     |        |
| 3     |                     |        |
| 4     |                     |        |
| 5     |                     |        |
| 6     |                     |        |
| 7     |                     |        |
| 8     |                     |        |
| 9     |                     |        |
| 10    |                     |        |
| 11    | ▼ 1 Банк Уралсиб    | 60,7   |
| 12    | ▲ 2 Райффайзен Банк | 58,8   |
| 13    | new Росбанк         | 57,5   |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк        | 49,6   |

## Компания МСБ

| Место | Название банка      | Оценка |
|-------|---------------------|--------|
| 1     |                     |        |
| 2     |                     |        |
| 3     |                     |        |
| 4     |                     |        |
| 5     |                     |        |
| 6     |                     |        |
| 7     |                     |        |
| 8     |                     |        |
| 9     |                     |        |
| 10    |                     |        |
| 11    | ▼ 1 Банк Уралсиб    | 60     |
| 12    | ▲ 2 Райффайзен Банк | 57,2   |
| 13    | new Росбанк         | 54,1   |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк        | 48,3   |

## ← БАНКИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ МЕДИАНУ РЫНКА

Следующий кластер - банки, занимающие уверенные топ 10 и представляющие собой медиану рынка.

Модульбанк предоставляет хороший клиентский опыт при работе с Документооборотом, находясь на уровне топ-5. Также сильной стороной банка являются Приемы платежей, где банк незначительно отстает от топ-5.

Ак Барс достиг уровня медианы в блоках Документооборот, ВЭД и Депозиты, но сильно отстает от других участников в блоках Зарплатный проект и Корпоративные карты.

Совкомбанк смог значительно подняться в рейтинге по сравнению с прошлой волной исследования за счет улучшения клиентского опыта в блоке Кредиты и РКО.

Аналогичный рост встречается у ВТБ в блоках Депозиты и Кредиты. Рост у ВТБ обусловлен улучшениями при работе пользователя с платформой. При этом Документооборот по сравнению с другими участниками рейтинга - заметно отстает.

### ИП без сотрудников

| Место |     | Название банка      | Оценка      |
|-------|-----|---------------------|-------------|
| 1     |     |                     |             |
| 2     |     |                     |             |
| 3     |     |                     |             |
| 4     |     |                     |             |
| 5     |     |                     |             |
| 6     |     |                     |             |
| 7     | ▲ 2 | <b>Модульбанк</b>   | <b>69,3</b> |
| 8     | ▲ 3 | <b>Совкомбанк</b>   | <b>68,7</b> |
| 9     | ▼ 1 | <b>Ак Барс Банк</b> | <b>67,2</b> |
| 10    | ▲ 2 | <b>ВТБ</b>          | <b>63,8</b> |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб        | 60,7        |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк     | 58,8        |
| 13    | new | Росбанк             | 57,5        |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк            | 49,6        |

### Компания МСБ

| Место |     | Название банка      | Оценка      |
|-------|-----|---------------------|-------------|
| 1     |     |                     |             |
| 2     |     |                     |             |
| 3     |     |                     |             |
| 4     |     |                     |             |
| 5     |     |                     |             |
| 6     |     |                     |             |
| 7     | ▲ 5 | <b>Совкомбанк</b>   | <b>67</b>   |
| 8     | ▲ 1 | <b>Модульбанк</b>   | <b>66</b>   |
| 9     | ▼ 2 | <b>Ак Барс Банк</b> | <b>65,3</b> |
| 10    | ▲ 1 | <b>ВТБ</b>          | <b>64,9</b> |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб        | 60          |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк     | 57,2        |
| 13    | new | Росбанк             | 54,1        |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк            | 48,3        |

## ← БАНКИ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ НА УРОВНЕ ИЛИ ЛУЧШЕ ЛИДЕРОВ РЕЙТИНГА

Следующая группа - это банки, которые предоставляют must have функционал для каждого продукта внутри ИБ, а также обладают уникальными реализациями на рынке:

Тинькофф и Точка занимают лидирующие позиции в блоке Бухгалтерия, за счет того, что сервис бухгалтерии полностью реализован в ИБ.

Точка и Делобанк в блоке Зарплатный предоставляют клиентам широкие возможности по управлению зарплатной ведомостью. Также есть возможность указать время исполнения ведомости.

Делобанк и Тинькофф входят в топ 5 в блоке Приема платежей, обгоняя другого лидера рейтинга благодаря тому, что в них есть возможность выбрать свое оборудование, а также присутствует возможность подключения альтернативных способов платежей.

### ИП без сотрудников

| Место |     | Название банка  | Оценка |
|-------|-----|-----------------|--------|
| 1     |     |                 |        |
| 2     |     |                 |        |
| 3     |     |                 |        |
| 4     |     |                 |        |
| 5     |     |                 |        |
| 6     |     |                 |        |
| 7     | ▲ 2 | Модульбанк      | 69,3   |
| 8     | ▲ 3 | Совкомбанк      | 68,7   |
| 9     | ▼ 1 | Ак Барс Банк    | 67,2   |
| 10    | ▲ 2 | ВТБ             | 63,8   |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб    | 60,7   |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк | 58,8   |
| 13    | new | Росбанк         | 57,5   |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк        | 49,6   |

### Компания МСБ

| Место |     | Название банка  | Оценка |
|-------|-----|-----------------|--------|
| 1     |     |                 |        |
| 2     |     |                 |        |
| 3     |     |                 |        |
| 4     |     |                 |        |
| 5     |     |                 |        |
| 6     |     |                 |        |
| 7     | ▲ 5 | Совкомбанк      | 67     |
| 8     | ▲ 1 | Модульбанк      | 66     |
| 9     | ▼ 2 | Ак Барс Банк    | 65,3   |
| 10    | ▲ 1 | ВТБ             | 64,9   |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб    | 60     |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк | 57,2   |
| 13    | new | Росбанк         | 54,1   |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк        | 48,3   |

## ← БАНКИ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ НА УРОВНЕ ИЛИ ЛУЧШЕ ЛИДЕРОВ РЕЙТИНГА

СберБанк конкурирует с лидерами рейтинга в блоках Депозиты и Кредиты. Конкурентное преимущество в блоке Депозиты обусловлено тем, что СберБанк один из двух банков, предлагающий комплексное цифровое сопровождение клиента по бивалютным депозитам. В блоке Кредиты есть калькулятор по кредитам и овердрафту, а все условия указаны и расписаны в интернет-банке.

При этом стоит отметить, что Делобанк и Точка предоставляют функционал направленный на индивидуальных предпринимателей без сотрудников, в то время как СберБанк сфокусирован на реализациях для малого и среднего бизнеса.

### ИП без сотрудников

| Место | Название банка       | Оценка       |
|-------|----------------------|--------------|
| 1     |                      |              |
| 2     |                      |              |
| 3     | <b>Делобанк</b>      | <b>77,78</b> |
| 4     | <b>Точка</b>         | <b>77,76</b> |
| 5     | <b>СберБанк</b>      | <b>76</b>    |
| 6     | <b>Тинькофф Банк</b> | <b>74,8</b>  |
| 7     | ▲ 2 Модульбанк       | 69,3         |
| 8     | ▲ 3 Совкомбанк       | 68,7         |
| 9     | ▼ 1 Ак Барс Банк     | 67,2         |
| 10    | ▲ 2 ВТБ              | 63,8         |
| 11    | ▼ 1 Банк Уралсиб     | 60,7         |
| 12    | ▲ 2 Райффайзен Банк  | 58,8         |
| 13    | new Росбанк          | 57,5         |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк         | 49,6         |

### Компания МСБ

| Место | Название банка       | Оценка      |
|-------|----------------------|-------------|
| 1     |                      |             |
| 2     |                      |             |
| 3     | ▲ 2 <b>СберБанк</b>  | <b>76,8</b> |
| 4     | ▼ 1 <b>Точка</b>     | <b>76,2</b> |
| 5     | ▼ 1 <b>Делобанк</b>  | <b>75,5</b> |
| 6     | <b>Тинькофф Банк</b> | <b>73</b>   |
| 7     | ▲ 5 Совкомбанк       | 67          |
| 8     | ▲ 1 Модульбанк       | 66          |
| 9     | ▼ 2 Ак Барс Банк     | 65,3        |
| 10    | ▲ 1 ВТБ              | 64,9        |
| 11    | ▼ 1 Банк Уралсиб     | 60          |
| 12    | ▲ 2 Райффайзен Банк  | 57,2        |
| 13    | new Росбанк          | 54,1        |
| 14    | ▲ 1 МТС Банк         | 48,3        |

## ← ЦИФРОВЫЕ ЛИДЕРЫ

В этом году лидеры оторвались от своих преследователей на более чем 12 баллов.

Во-первых, они обеспечивают равномерно развитый функционал во всех продуктовых блоках, при этом не предоставляя уникальных возможностей.

Во-вторых, лидеры постепенно отказываются от интеграций со сторонними сервисами. Особенно это видно в блоке Документооборота. ПСБ развивает свой собственный и довольно сильный документооборот, Альфа поступает также, но пока не отказывается от интеграции с Мое Дело.

В-третьих, лидеры внимательно следят за качеством клиентского опыта: внедряют не только продуктовый функционал, но и опции, повышающие удобство пользователя. Это и кастомизация меню, и главной страницы, гибкие настройки уведомлений, возможность видеоконсультации с оператором в чате, или же генерация своего id у Альфа-Банка.

### ИП без сотрудников

| Место |     | Название банка  | Оценка |
|-------|-----|-----------------|--------|
| 1     | ▲ 1 | ПСБ             | 92,1   |
| 2     | ▼ 1 | Альфа-Банк      | 90,3   |
| 3     |     | Делобанк        | 77,78  |
| 4     |     | Точка           | 77,76  |
| 5     |     | СберБанк        | 76     |
| 6     |     | Тинькофф Банк   | 74,8   |
| 7     | ▲ 2 | Модульбанк      | 69,3   |
| 8     | ▲ 3 | Совкомбанк      | 68,7   |
| 9     | ▼ 1 | Ак Барс Банк    | 67,2   |
| 10    | ▲ 2 | ВТБ             | 63,8   |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб    | 60,7   |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк | 58,8   |
| 13    | new | Росбанк         | 57,5   |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк        | 49,6   |

### Компания МСБ

| Место |     | Название банка  | Оценка |
|-------|-----|-----------------|--------|
| 1     |     | ПСБ             | 91,8   |
| 2     |     | Альфа-Банк      | 90     |
| 3     | ▲ 2 | СберБанк        | 76,8   |
| 4     | ▼ 1 | Точка           | 76,2   |
| 5     | ▼ 1 | Делобанк        | 75,5   |
| 6     |     | Тинькофф Банк   | 73     |
| 7     | ▲ 5 | Совкомбанк      | 67     |
| 8     | ▲ 1 | Модульбанк      | 66     |
| 9     | ▼ 2 | Ак Барс Банк    | 65,3   |
| 10    | ▲ 1 | ВТБ             | 64,9   |
| 11    | ▼ 1 | Банк Уралсиб    | 60     |
| 12    | ▲ 2 | Райффайзен Банк | 57,2   |
| 13    | new | Росбанк         | 54,1   |
| 14    | ▲ 1 | МТС Банк        | 48,3   |

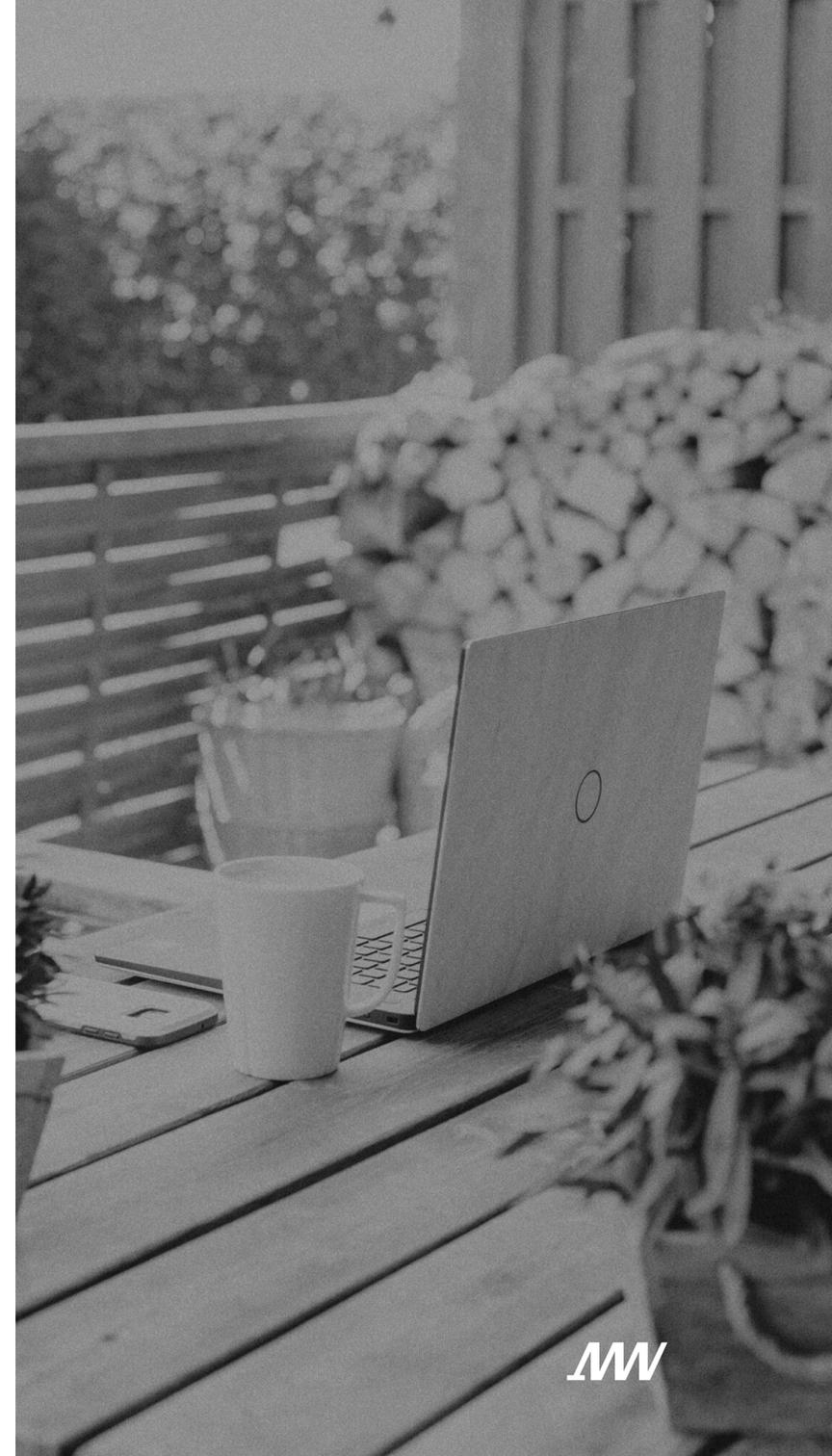


## КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

В этом разделе мы рассмотрим набор важных событий и трендов на рынке:

- Как развиваются сервисы по работе с госзакупками;
- Какую помощь банки оказывают селлерам;
- Как технология GPT прижилась на рынке МСБ;
- Насколько сильно СБП получил развитие на рынке;
- Как лучше предлагать клиентам дополнительные банковские продукты

Также в этом разделе мы расскажем о самых интересных обновлениях в 10 продуктовых блоках, которые появились в 2023 году.



## ← **БАНКИ ОБЪЕДИНИЛИ ФУНКЦИОНАЛ ПО РАБОТЕ С ГОСЗАКУПКАМИ В ЕДИНЬЙ ЮЗЕР ФЛОУ**



## ← БАНКИ ОБЪЕДИНИЛИ ФУНКЦИОНАЛ ПО РАБОТЕ С ГОСЗАКУПКАМИ В ЕДИНЫЙ ЮЗЕР ФЛОУ



## ← **БАНКИ ОБЪЕДИНИЛИ ФУНКЦИОНАЛ ПО РАБОТЕ С ГОСЗАКУПКАМИ В ЕДИНЬЙ ЮЗЕР ФЛОУ**



# ← СЕРВИСЫ ДЛЯ СЕЛЛЕРОВ АКТИВНО РАЗВИЛИСЬ В 23 ГОДУ, СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП – ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

СЕРВИСЫ ДЛЯ СЕЛЛЕРОВ АКТИВНО РАЗВИЛИСЬ В 23 ГОДУ, СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП – ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

| СЕРВИС                           | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|----------------------------------|------|------|------|------|
| СЕРВИСЫ ДЛЯ СЕЛЛЕРОВ             | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ        | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ ПРОМОТОНОВ           | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ АНАЛИТИКИ            | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ КОММЕРСИАЛИЗАЦИИ     | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ            | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ ОБРАЗОВАНИЯ          | +    | +    | +    | +    |
| СЕРВИСЫ ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ | +    | +    | +    | +    |

## ← **ЧАТ GPT УЖЕ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ, С КОТОРЫМИ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ ЧАТ-БОТЫ**

Blurred text block, likely representing a key finding or market characteristic.

Blurred text block, likely representing a key finding or market characteristic.

Blurred text block, likely representing a key finding or market characteristic.

## ← СБП ДЛЯ В2В ТРУДНО СТАРТУЕТ И ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ РИСКИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Сложно найти единый подход к оценке рисков, так как они зависят от множества факторов, включая специфику отрасли, уровень конкуренции и степень интеграции с партнерами. В то же время, успешные кейсы показывают, что при грамотном подходе можно минимизировать риски и добиться устойчивого роста.

Одним из ключевых факторов успеха является четкое понимание потребностей рынка и готовность инвестировать в маркетинг и развитие продукта. Кроме того, важно выстроить надежные отношения с партнерами и клиентами, что позволит снизить операционные риски и повысить эффективность бизнеса.

В заключение, можно сказать, что рынок СБП для В2В сегмента обладает значительным потенциалом, но требует тщательного анализа и стратегического подхода. Только при соблюдении всех необходимых условий можно добиться долгосрочного успеха и минимизировать риски для пользователей.

## ← ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НЕ ЗАМЕЧАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ НА ГЛАВНОМ ЭКРАНЕ ИЗ-ЗА БАННЕРНОЙ СЛЕПОТЫ



## ← ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НЕ ЗАМЕЧАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ НА ГЛАВНОМ ЭКРАНЕ ИЗ-ЗА БАННЕРНОЙ СЛЕПОТЫ



## ← **КАСТОМИЗАЦИЯ ГЛАВНОГО ЭКРАНА УСКОРЯЕТ ПЕРЕХОД К ЦЕЛЕВЫМ И ЧАСТЫМ ДЕЙСТВИЯМ**

Согласно исследованию, проведенному компанией [название], пользователи, которые используют персонализированный главный экран, совершают целевые действия на 15% быстрее, чем пользователи с стандартным экраном. Это связано с тем, что персонализация позволяет пользователям быстрее находить нужные функции и контент, что снижает время на выполнение задачи. Кроме того, персонализация повышает вовлеченность пользователей, что приводит к более частым действиям. Исследование также показало, что пользователи, которые используют персонализированный экран, имеют более высокие показатели конверсии и удержания. Это указывает на то, что персонализация является эффективным инструментом для улучшения пользовательского опыта и достижения бизнес-целей.

Исследование также выявило, что пользователи, которые используют персонализированный экран, имеют более высокие показатели удержания. Это связано с тем, что персонализация позволяет пользователям получать контент, который им наиболее интересен, что повышает их лояльность к продукту. Кроме того, персонализация помогает пользователям быстрее находить нужные функции и контент, что снижает время на выполнение задачи. Исследование также показало, что пользователи, которые используют персонализированный экран, имеют более высокие показатели конверсии и удержания. Это указывает на то, что персонализация является эффективным инструментом для улучшения пользовательского опыта и достижения бизнес-целей.

## ← КАСТОМИЗАЦИЯ ГЛАВНОГО ЭКРАНА УСКОРЯЕТ ПЕРЕХОД К ЦЕЛЕВЫМ И ЧАСТЫМ ДЕЙСТВИЯМ



## ← ДАШБОРД ПРОБЛЕМНЫХ СЧЕТОВ ДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ КОНТРОЛЯ БИЗНЕСА

Блок с размытым текстом, вероятно содержащий описание или детали о дашборде проблемных счетов.

Блок с размытым текстом, вероятно содержащий описание или детали о дашборде проблемных счетов.

## ← ДАШБОРД ПРОБЛЕМНЫХ СЧЕТОВ ДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ КОНТРОЛЯ БИЗНЕСА



# ← КАСТОМИЗАЦИЯ ДЕТАЛЕЙ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ ЭКВАЙРИНГА ФОРМИРУЕТ ЦЕЛОСТНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

ПСБ

ПСБ стал лидером в блоке Прием платежей, так как проделал огромную работу при разработке сервиса:

- Заявка отправляется полностью онлайн;
- В форме заявки клиент может указать желаемое оборудование для торгового эквайринга;
- Может выбрать указать ссылку на социальную сеть в качестве ссылки сайта для интернет-эквайринга;
- В случае отказа на подключение эквайринга – клиенту предоставляется подробная причина. После этого заявку можно отредактировать и повторно отправить в банк;
- Можно построить график по каждому терминалу, отобразить статистику по возвратам;
- Сумма возвратов по эквайрингу не учитывается в конечном расчете;
- Можно выпустить статические и динамические QR-коды;

- Можно объединить товары в 1 QR-код;
- Присутствует возможность переименовать терминалы в интерфейсе;
- Можно подать заявку на подключение дополнительного терминала;
- В системе указывается модель используемого терминала.

Все эти возможности создают целостный и гармоничный клиентский опыт, благодаря которому пользователю как интернет-эквайринга, так и торгового эквайринга будет комфортно использовать сервис банка при работе.

Фактический адрес торговой точки

Выберите адрес из списка

[Ввести адрес вручную](#)

Тип помещения  
В собственности

Время начала работы: 09:00

Время окончания работы: 18:00

Терминалы

Подключите терминалы в торговую точку

Стационарный терминал 1 шт. Модуль связи GPRS

Мобильная связь

[+ Добавить терминал](#)

## ← **СЕРВИС РАБОТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ ОСТАЕТСЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ**

СЕРВИС РАБОТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ ОСТАЕТСЯ  
КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

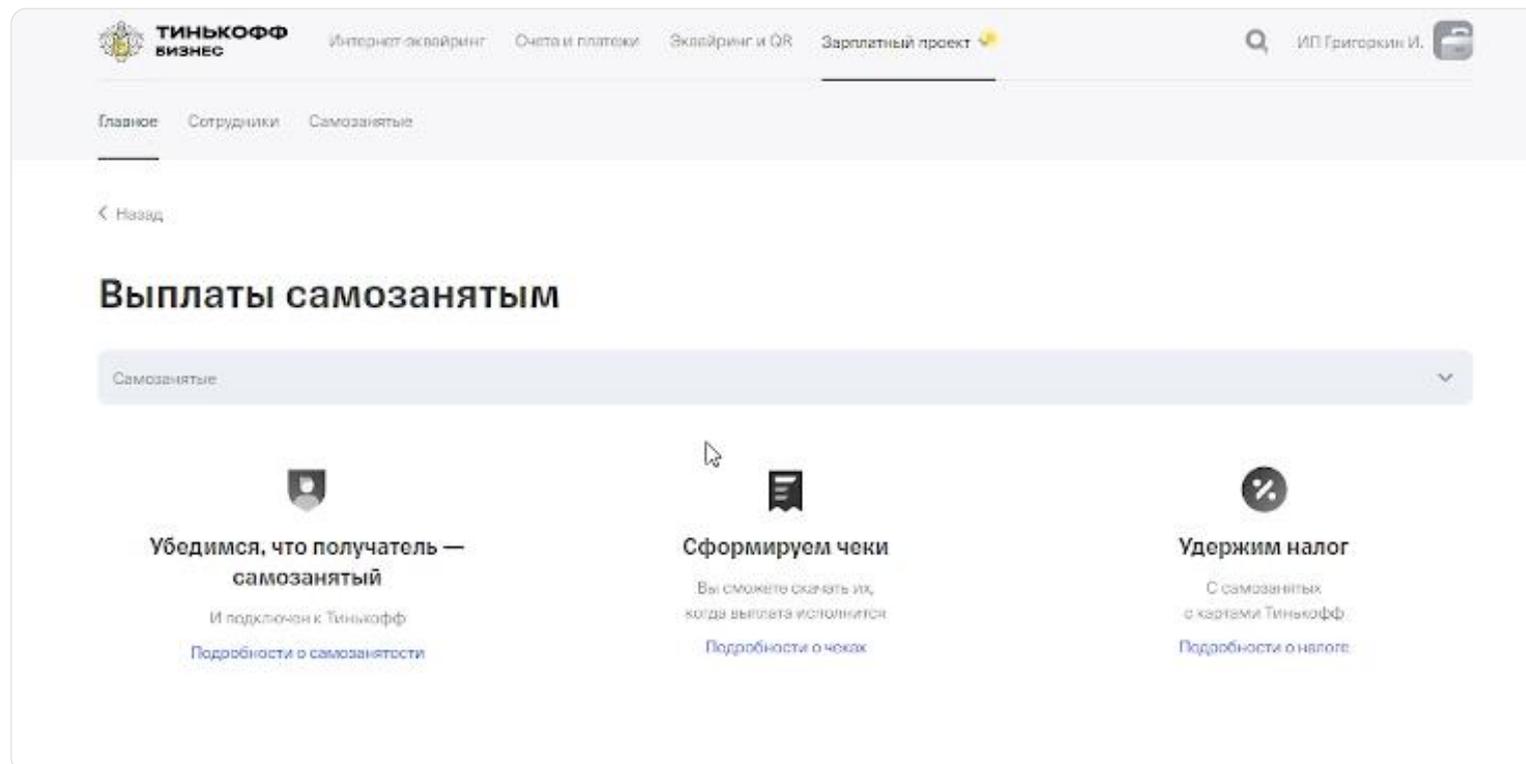
СЕРВИС РАБОТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ ОСТАЕТСЯ  
КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

СЕРВИС РАБОТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ ОСТАЕТСЯ  
КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

# ← СЕРВИС РАБОТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ ОСТАЕТСЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

Эта реализация в настоящий момент присутствует в двух банках. Тинькофф банк позволяет своим клиентам оплачивать налог за самозанятого за счет того, что при переводе заработной платы часть денежных средств на счету держателя карты задерживаются и оплата налога происходит автоматически за счет удержанных средств. Благодаря этой возможности выплата налога за самозанятого происходит автоматически и нивелируется риск ошибки как со стороны работодателя, так и со стороны сотрудника.

Тинькофф банк



## ← ОТКРЫТИЕ ВАЛЮТНОГО СЧЕТА ОНЛАЙН ЗАКРЫВАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ КЛИЕНТОВ В МОБИЛЬНОСТИ

Содержание текста в этом блоке сильно размыто, но можно предположить, что речь идет о преимуществах открытия валютного счета онлайн, таких как доступность 24/7 и отсутствие необходимости посещения офиса.

Содержание текста в этом блоке также сильно размыто, но, вероятно, описывает процесс открытия счета и требования к клиенту, например, наличие действующего адреса и документов.

## ← ТОЧКА РОСТА ДЛЯ РЫНКА – УПРАВЛЕНИЕ КАРТОЙ СО СТОРОНЫ ДЕРЖАТЕЛЯ

СберБанк

При работе с корпоративными картами точкой роста для рынка является сервис управления картой конечным держателем. На текущий момент пользователям карт сложно контролировать расходы и уровень лимитов, приходится регулярно обращаться в бухгалтерию.

Для банка здесь тоже есть выгода, можно вовлекать в обслуживания новых физических лиц, давать им удобный интерфейс работы с картой, которой можно использовать как канал кросс продаж других продуктов.

Самая распространенная реализация сейчас - появление корпоративной карты в личном кабинете держателя для физических лиц. Ключевая проблема здесь - обслуживание сотрудника-держателя карты в другом банке. В этом случае ему придется сначала стать клиентом банка как физическое лицо, чтобы получить доступ к интерфейсу управления корпоративной картой. Эту проблему пока не решил ни один из участников исследования.

Сам интерфейс управления должен позволять держателю не обращаться в бухгалтерию в процессе работы с картой, а именно:

- Отслеживать баланс и расходы;
- Просмотреть реквизиты карты, включая CVV;
- Контролировать исчерпаемость лимитов;
- Настраивать уведомления;
- Оперативно заблокировать карту и заказать перевыпуск в случае утери;
- Возможность установить пинкод карты;
- Сформировать выписку по карте.

← **Данные карты**  
MIR Business \*\* 8584

Тип карты  
**Бизнес**

Номер карты  
\*\*\*\* \* 8584

Срок действия карты  
**06/2025**  
Можно пользоваться до 30 июня

**Для снятия наличных**  
0 Р

**Для покупок**  
0 Р

Имя владельца  
**EDGAR EZEKELYAN**  
Может пригодиться для оплаты в интернете

Код безопасности (CVC2/CVV2)  
...

# ← ПРОЗРАЧНОСТЬ УСЛОВИЙ КРЕДИТА - ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ ЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Существует две категории пользователей кредитных продуктов:

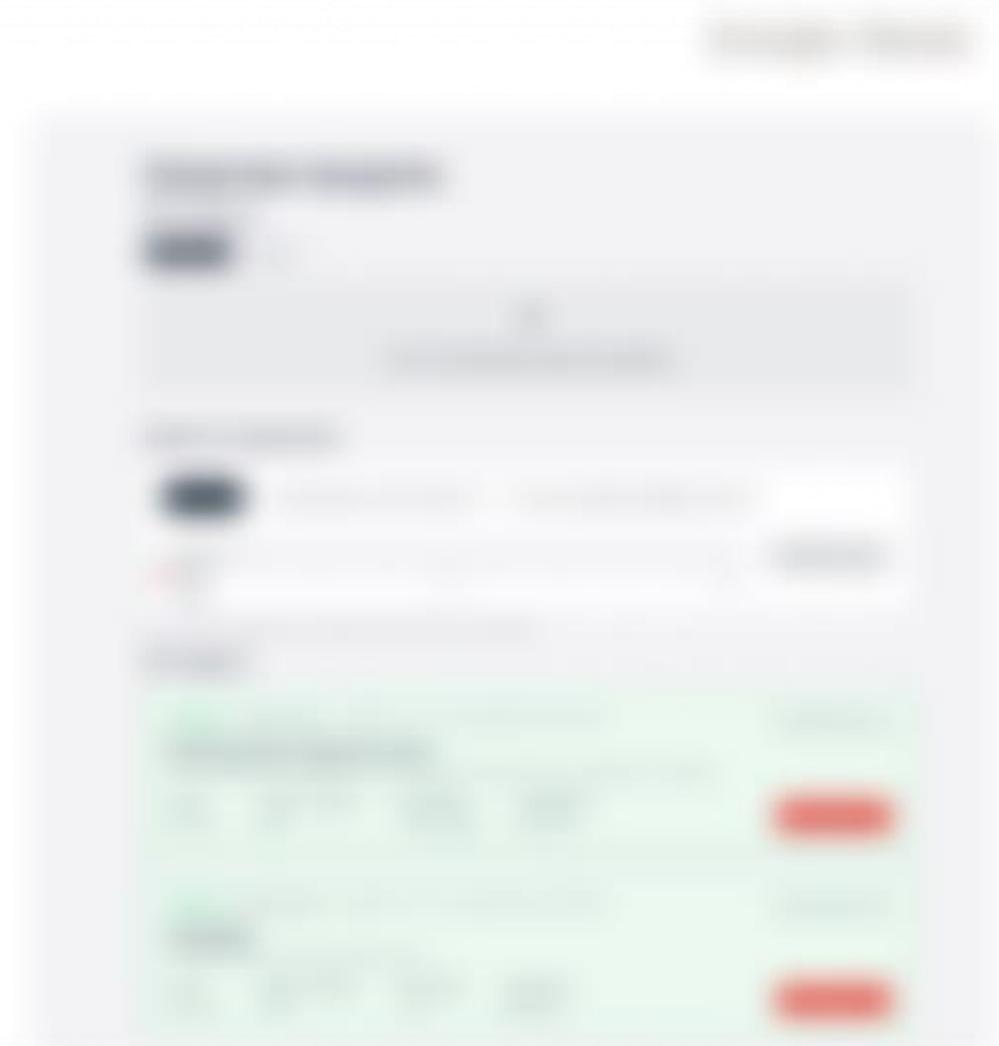
- Клиенты, которым необходимы денежные средства здесь и сейчас. Эти пользователи будут готовы воспользоваться первым кредитным предложением, которое удовлетворит запрос. Если возникают какие-нибудь UX проблемы на пути получения денежных средств, то они не становятся для этих клиентов барьером. Для них главное получить необходимую сумму;
- Клиенты, для которых кредит - не является необходимостью. На этой категории мы остановимся подробнее.

Те клиенты, у которых нет острой потребности в кредите включают в себя пользователей, для которых кредит:

- Один из вариантов привлечения денежных средств, наравне с займом у инвесторов, у родственников или других способов привлечения денежных средств;
- Гибкий инструмент для профилактики кассовых разрывов;
- Помогает в планировании развития бизнеса.

Задача банка - привлечь внимание этой категории, потому что эти клиенты более избирательные. Им нужна максимальная прозрачность кредитных условий, чтобы информация на сайте соответствовала информации в интернет-банке. Также для них важно наличие персонализированных предложений. В противном случае такие клиенты могут перейти к конкурентам, которые предоставляют лучший клиентский опыт.

# ← ПРОЗРАЧНОСТЬ УСЛОВИЙ КРЕДИТА - ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ ЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



# ← БИВАЛЮТНЫЙ ДЕПОЗИТ - ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ВЭД

Бивалютные депозиты - это депозит с повышенной доходностью со встроенным валютным опционом. После окончания срока депозита клиент получит:

- Проценты по депозиту в рублях;
- Сумму депозита, которая может быть либо в рублях, либо в валюте валютного депозита. Конвертация проходит по заранее зафиксированному компанией курсу.

Этот продукт наиболее востребован пользователями, которые занимаются внешней экономической деятельностью и сезонными закупками, поэтому клиент может самостоятельно выбрать наиболее выгодные условия по продукту.

Подключить такой продукт на сегодняшний день можно лишь в Альфа-Банке и СберБанке.

В банках реализовано удобное взаимодействие с бивалютным депозитом:

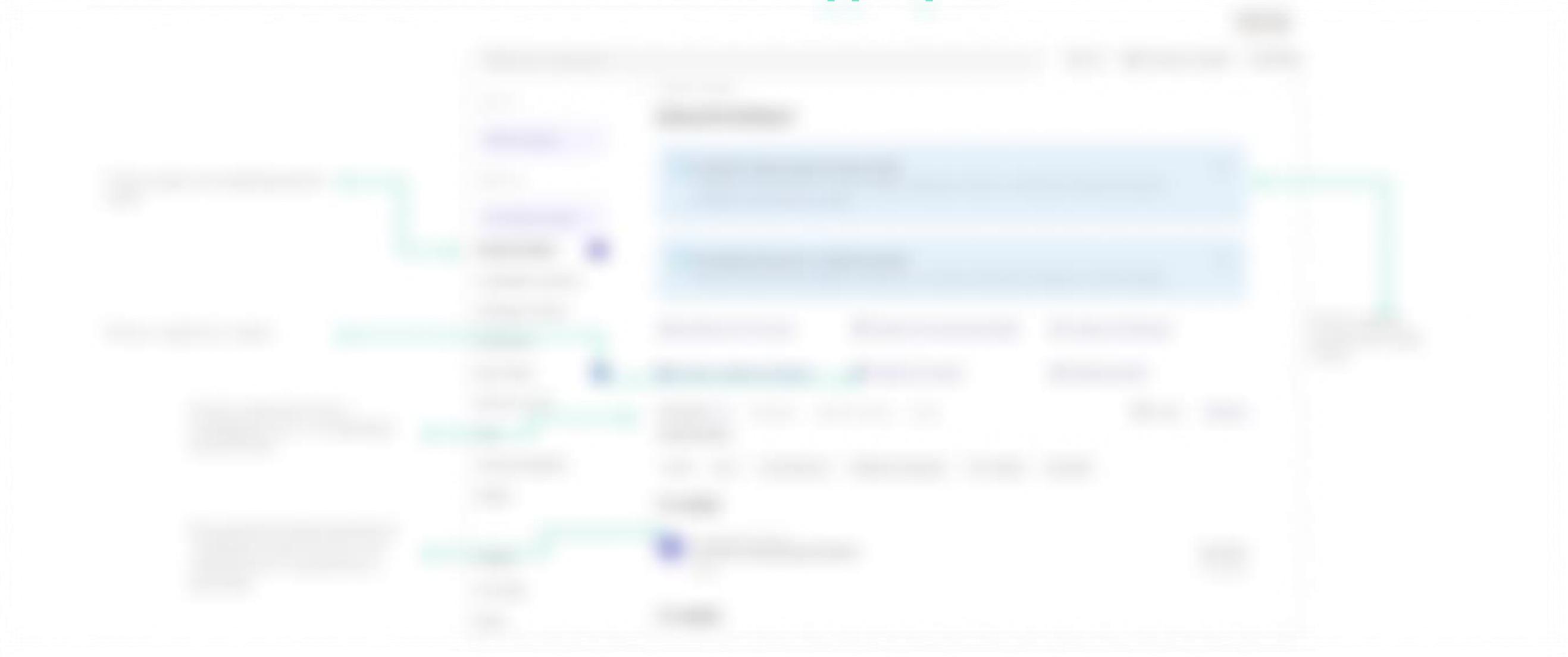
- Можно в онлайн-режиме подать заявку на присоединение к соглашению на заключение бивалютных сделок;
- Можно посмотреть список заключенных сделок и подробную информацию по ним;
- Доступно формирование подтверждения по сделке в любой момент;
- Доступен отказ от сделки в дату заключения.

# ← ИНХАУС ДОКУМЕНТООБОРОТА СТАНЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЕМ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

Блurred text block on the left side of the slide.

Блurred text block on the right side of the slide.

# ← ИНХАУС ДОКУМЕНТООБОРОТА СТАНЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЕМ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ



## ← СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРИИ – ОБСЛУЖИВАНИЕ УСН 15%

Традиционно оптимизация бухгалтерии касалась микробизнеса и малых предпринимателей.

С появлением УСН доходы минус расходы - подключается уже более серьезный бизнес. Это уже не человек, работающий на фрилансе или работает тренером. Это бизнес, в котором есть производство, есть закупки, есть персонал, которому нужна заработная плата.

Банки раньше не экспериментировали с этой возможностью ведения бухгалтерии по УСН доход минус расход, поскольку высока вероятность допустить ошибку при расчете расходов и дать клиенту некорректную информацию. Сейчас только Точка банк позволяет своим клиентам это использовать бухгалтерию по УСН 15%.

В банке при работе с внутренней бухгалтерией клиенту будет необходимо проверять раздел Операции, где нужно будет вносить или редактировать автоматически добавленные расходы в соответствии с правилами налогового учета, то есть средства, которые потрачены на ведение бизнеса.

Должны также присутствовать подтверждающие документы, такие как:

- Кассовый чек;
- Платёжное поручение;
- Накладная;
- Акт сдачи-приёмки;
- Договор, квитанция и другие.

Да, процесс пока не автоматизирован до конца, но уже сейчас клиенты при работе с бухгалтерией смогут удовлетворить свои потребности при ведении бизнеса в цифровой среде.

# ← СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРИИ – ОБСЛУЖИВАНИЕ УСН 15%

Точка Банк

Смена объекта УСН

|                        |   |
|------------------------|---|
| Налоговая              | Межрайонная ИФНС №28 по Свердловской области                                      |
| Объект налогообложения | Доходы минус расходы  |
| Телефон                | +7 (000) 000-00-00<br>Укажите номер, по которому с вами может связаться налоговая |

Можно сменить систему налогообложения

При указании расходов необходимо указывать за какой год и сумму

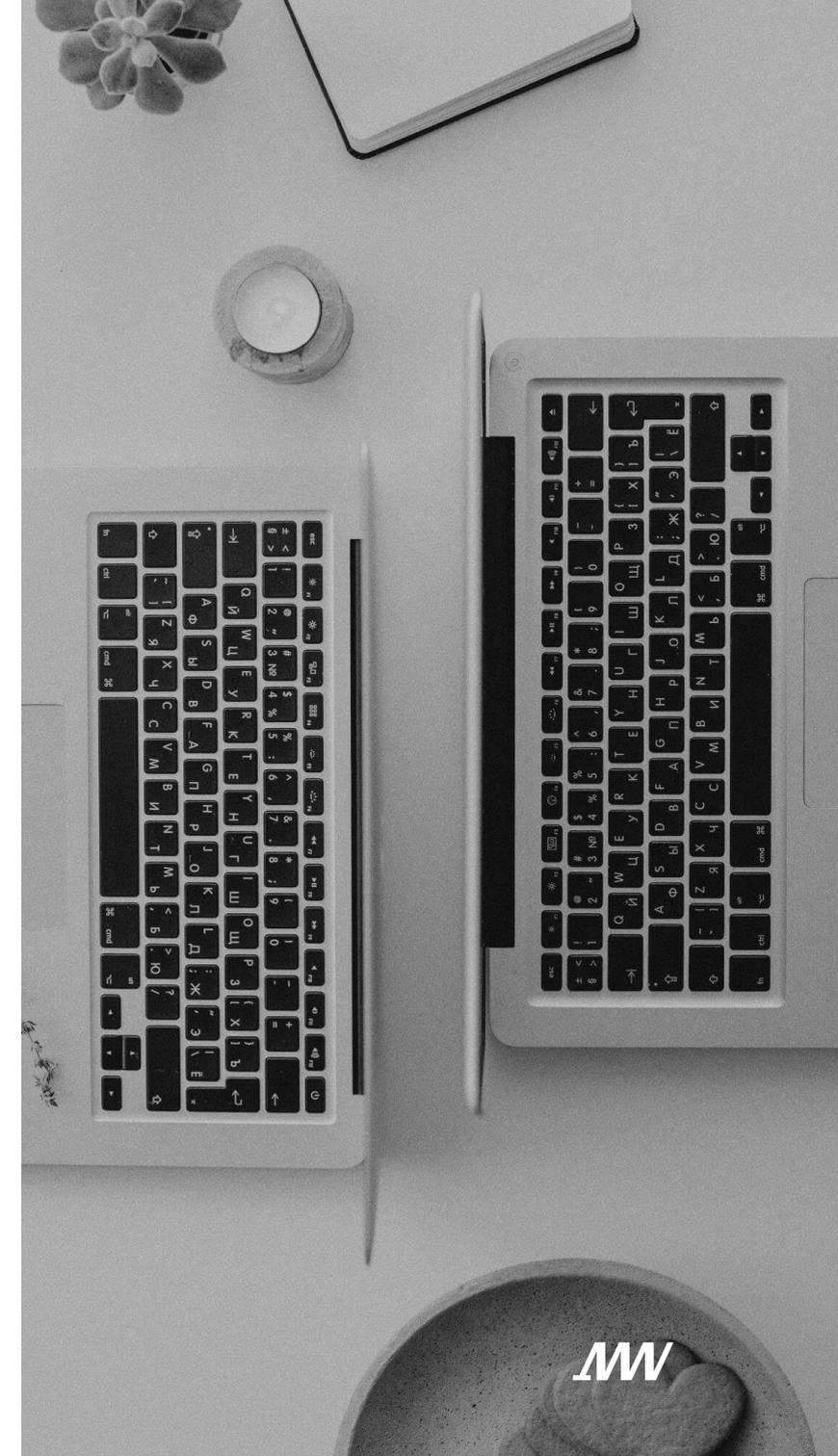
Новый убыток

|               |      |
|---------------|------|
| Год           | 2021 |
| Убыток за год | 100₽ |
| Использовано  | 0₽   |

# ВЗГЛЯД НА РЫНОК ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ

# ↑ ВЗГЛЯД НА РЫНОК ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| Интернет-банк как платформа →    | 47  |
| Расчетно-кассовое обслуживание → | 98  |
| Корпоративные карты →            | 141 |
| ВЭД и Валютный контроль →        | 164 |
| Прием платежей →                 | 193 |
| Депозиты и НСО →                 | 221 |
| Зарплатный проект →              | 246 |
| Кредиты →                        | 267 |
| Документооборот →                | 287 |
| Бухгалтерия →                    | 310 |



# ИНТЕРНЕТ-БАНК КАК ПЛАТФОРМА

# ИНТЕРНЕТ-БАНК КАК ПЛАТФОРМА

Интернет-банк как платформа является своеобразным «контейнером» для отдельных продуктов и связывает их в единое целое.

Продуктовый блок отвечает за такие свойства банка, как:

- Инструкции и обучение работе в системе;
- Настройки: уведомления, личные данные;
- Удобство входа;
- Онлайн-чат и контакты банка;
- Выдача доступов;
- Работа с сервисами банка;
- Персональные настройки интерфейса.

## Вопросы исследования

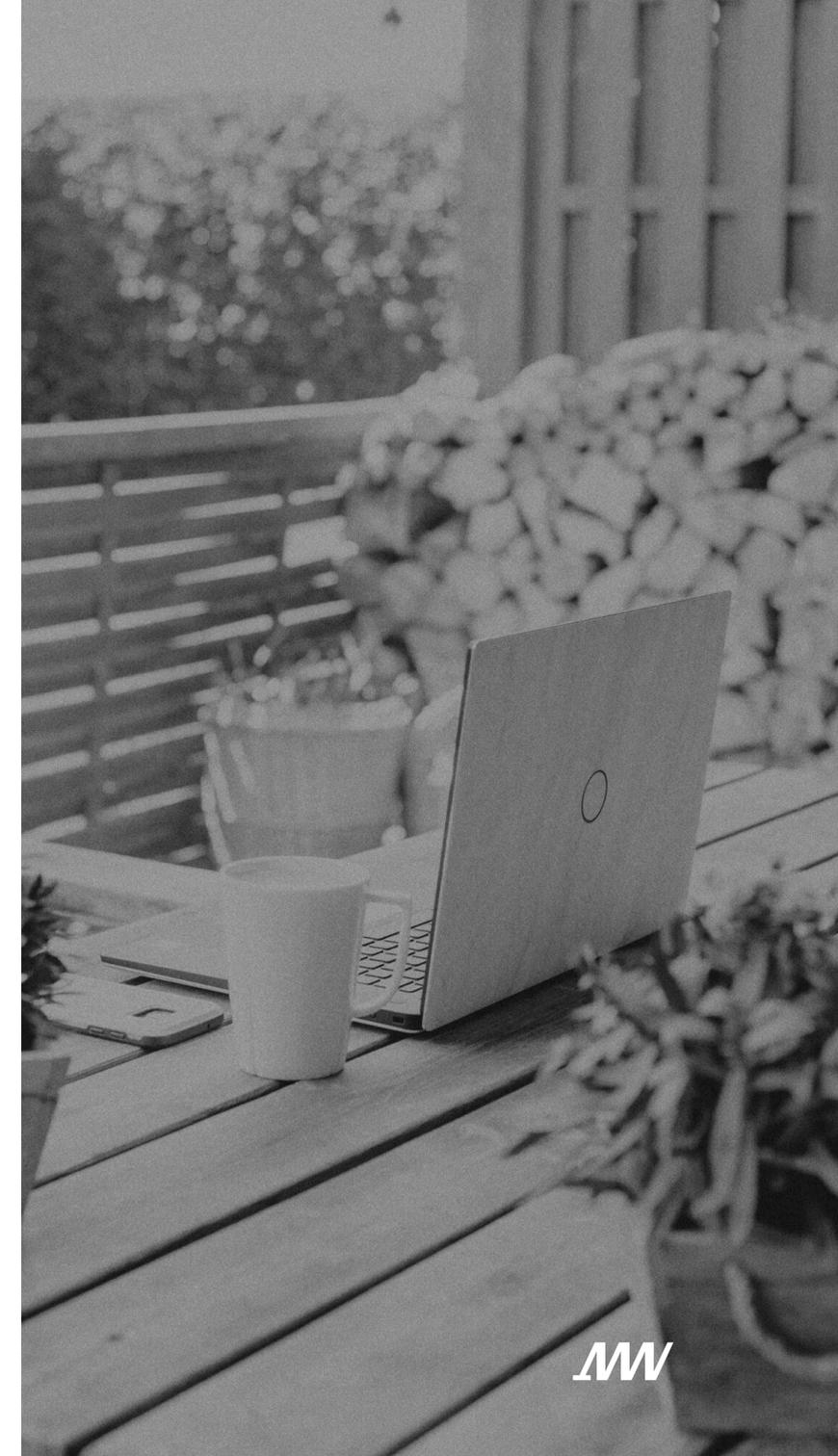
Какие вариации для входа и подтверждения платежей доступны пользователям на рынке?

Как возможности для настройки интерфейса под свои нужды и привычки реализуют банки?

Как банки помогают клиенту с предоставлением доступов другим пользователям и управлением ими?

Какие потребности может закрывать наличие сводного календаря?

Какие способы навигации внутри банка реализованы на рынке?



## ↑ ИНТЕРНЕТ-БАНК КАК ПЛАТФОРМА

|                    |    |
|--------------------|----|
| Ключевые выводы →  | 50 |
| Карта реализаций → | 56 |
| Лучшие практики →  | 64 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержание первого блока, которое сильно размыто.

Содержание второго блока, которое сильно размыто.

| Колонка 1 | Колонка 2 |
|-----------|-----------|
| ...       | ...       |
| ...       | ...       |
| ...       | ...       |
| ...       | ...       |



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

Блurred text block on the left side of the slide.

Blurred table with teal and yellow header/footer bars.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3

*[The content of this section is heavily blurred and illegible. It appears to be a list of key findings or conclusions, organized into three columns. A prominent teal horizontal bar is visible in the middle of the second column.]*

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5

[The main content of the slide is heavily blurred and illegible. It appears to be a list of key findings or conclusions, organized into three columns. Each column has a teal vertical bar on its left side. The text is too out of focus to transcribe accurately.]

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #6

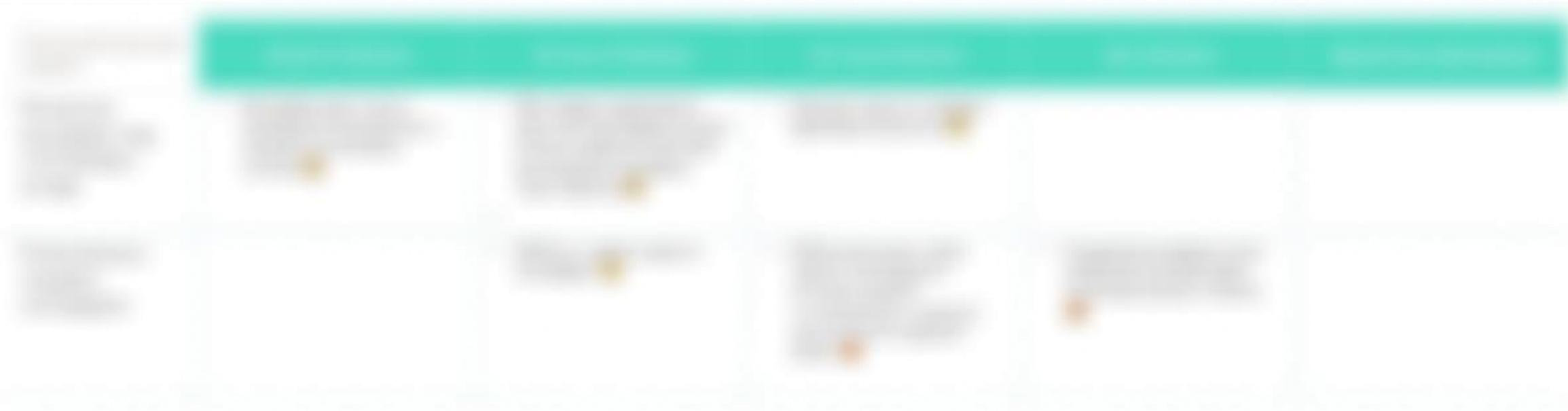
[The content of this section is intentionally blurred for privacy and security.]



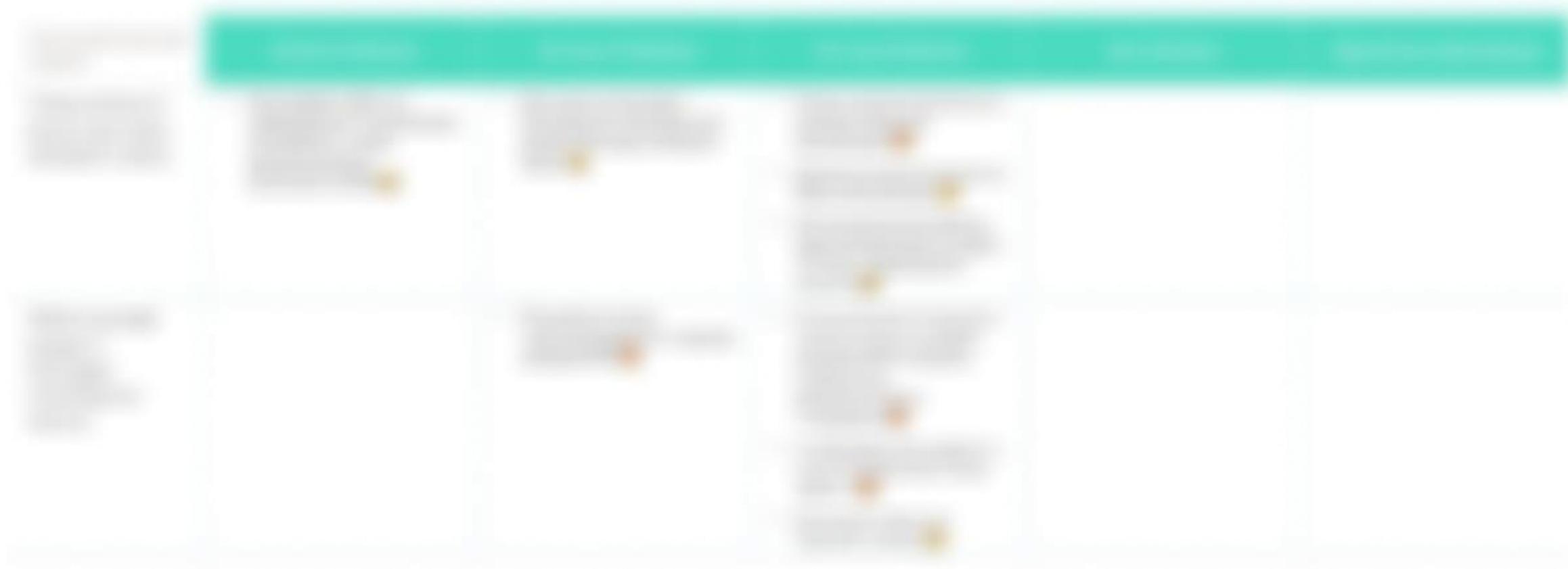
# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



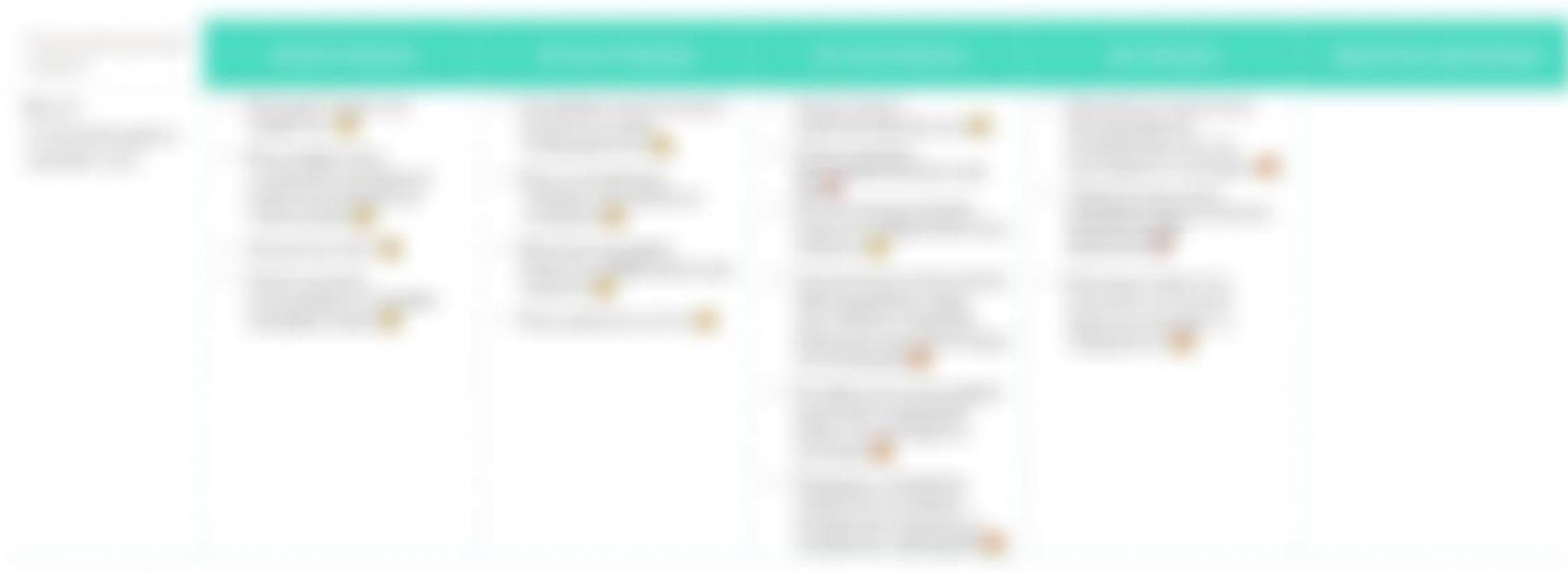
# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ



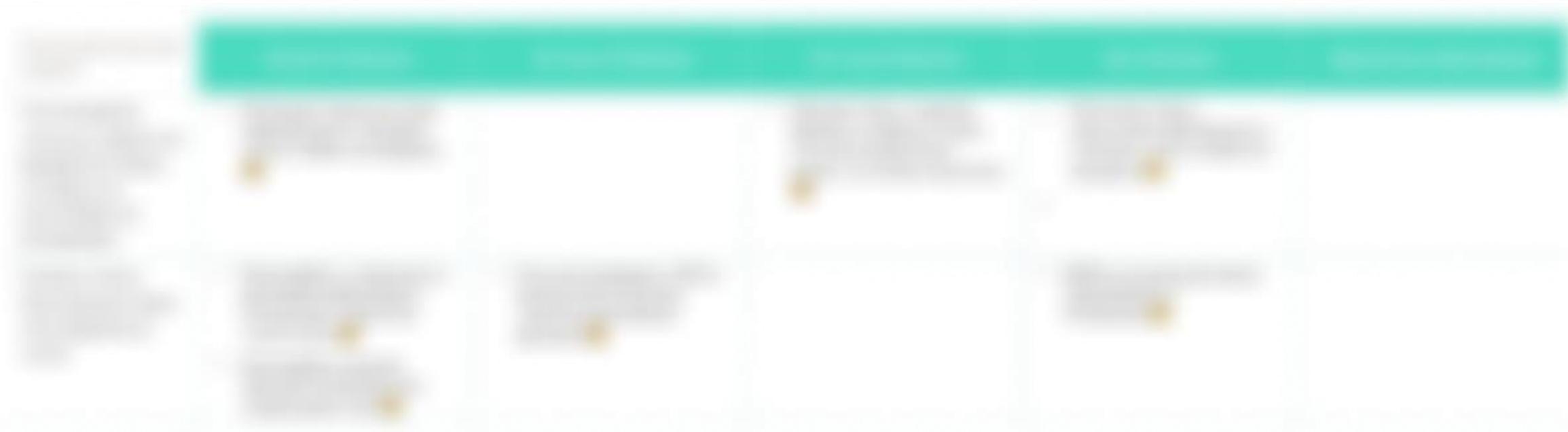
# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ



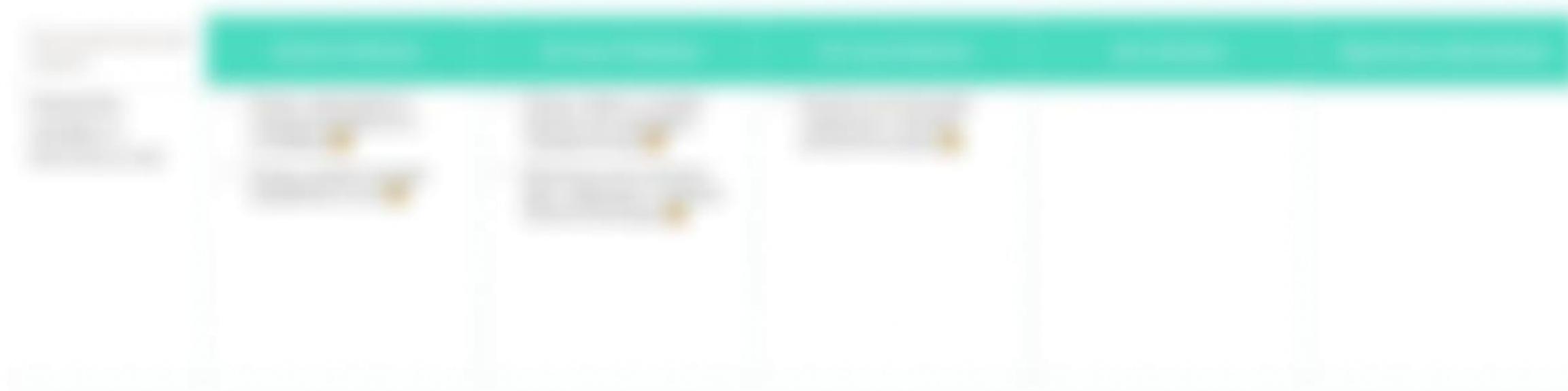
# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ





## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ВАРИАТИВНОСТИ СПОСОБОВ ВХОДА И АВТОРИЗАЦИИ



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ВАРИАТИВНОСТИ СПОСОБОВ ВХОДА И АВТОРИЗАЦИИ

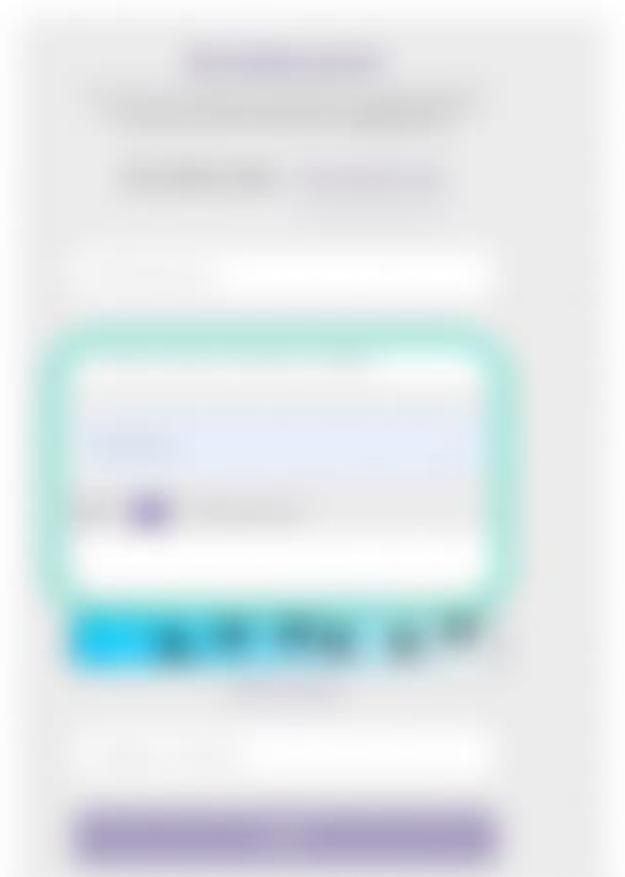
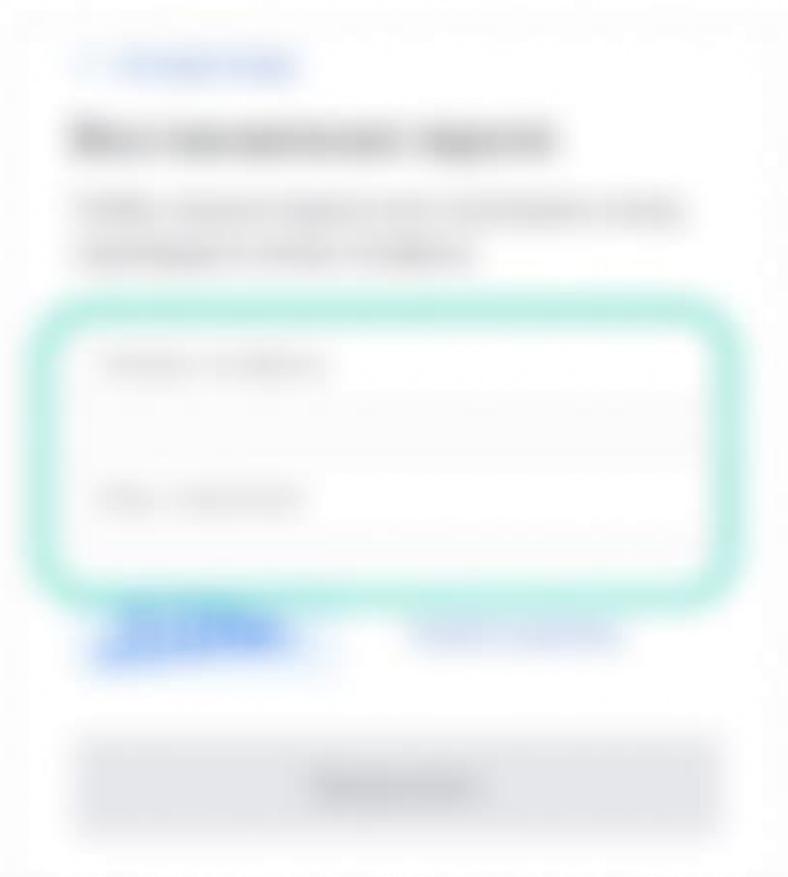


# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ВАРИАТИВНОСТИ СПОСОБОВ ВХОДА И АВТОРИЗАЦИИ



## ← ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЛОГИНА И ПАРОЛЯ УМЕСТНО РАСПОЛАГАТЬ В ПРЕЛОГИН-ЗОНЕ

Содержимое, которое нечитаемо из-за размытия.



## ← **УСТАНОВКА ДЛИТЕЛЬНОСТИ СЕССИИ ДАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ЧУВСТВО КОНТРОЛЯ**

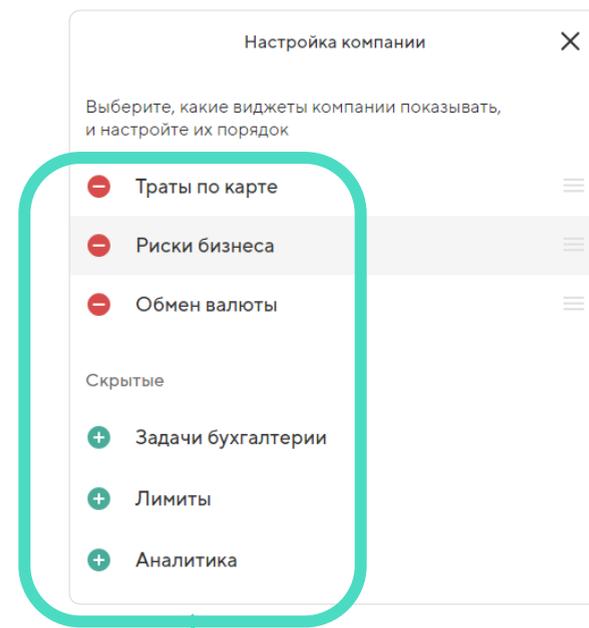
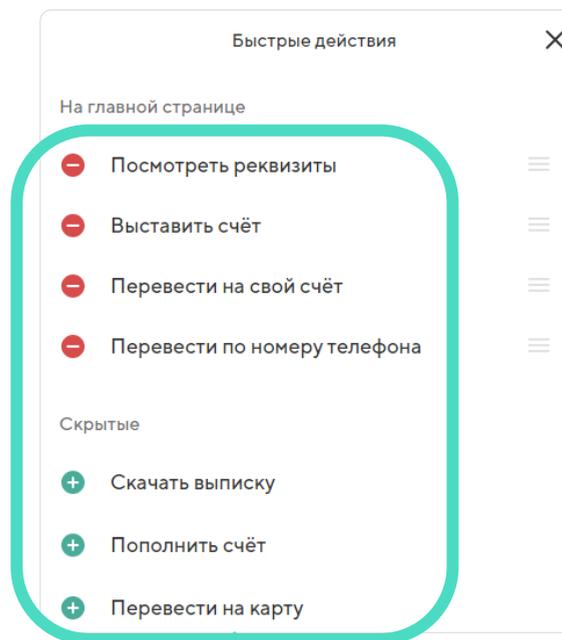


# ← «КАСТОМИЗАЦИЯ» ИНТЕРФЕЙСА УПРОЩАЕТ РАБОТУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Доступность настройки интерфейса под свои задачи остается малораспространенной на рынке возможностью. Кастомизация главного меню доступна у 3 банков, главной страницы – у 5 банков.

При этом респонденты озвучивают свой запрос на эту возможность, предпочитая видеть необходимый для регулярных задач функционал, не отвлекаясь на второстепенные опции.

Отличным примером в вопросах кастомизации является банк Точка: банк предлагает возможности по персонализации меню, причем понятным клиенту образом - нажатием на иконки «плюс» или «минус».



Можно настраивать главную страницу путем включения/выключения виджетов

Можно скрыть/показать отдельные разделы основного меню

# ← ВЕДЕНИЕ ЛОГА ДЕЙСТВИЙ ПОМОГАЕТ СОБЛЮДАТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ

Содержимое этого блока размыто.



| ИД | Пользователь | Действие | Дата             |
|----|--------------|----------|------------------|
| 1  | Иванов И.И.  | Вход     | 2023-10-27 10:00 |
| 2  | Иванов И.И.  | Выход    | 2023-10-27 10:15 |
| 3  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 4  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 5  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 6  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 7  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 8  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 9  | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 10 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 11 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 12 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 13 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 14 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 15 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 16 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 17 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 18 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 19 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |
| 20 | Петров П.П.  | Вход     | 2023-10-27 11:30 |

# ← ВЕДЕНИЕ ЛОГА ДЕЙСТВИЙ ПОМОГАЕТ СОБЛЮДАТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ

Содержимое, которое было скрыто из-за размытия.



# ← НАСТРОЙКА УВЕДОМЛЕНИЙ ПО РАЗЛИЧНЫМ СОБЫТИЯМ ВАЖНА ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



## ← НАСТРОЙКА УВЕДОМЛЕНИЙ ПО РАЗЛИЧНЫМ СОБЫТИЯМ ВАЖНА ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

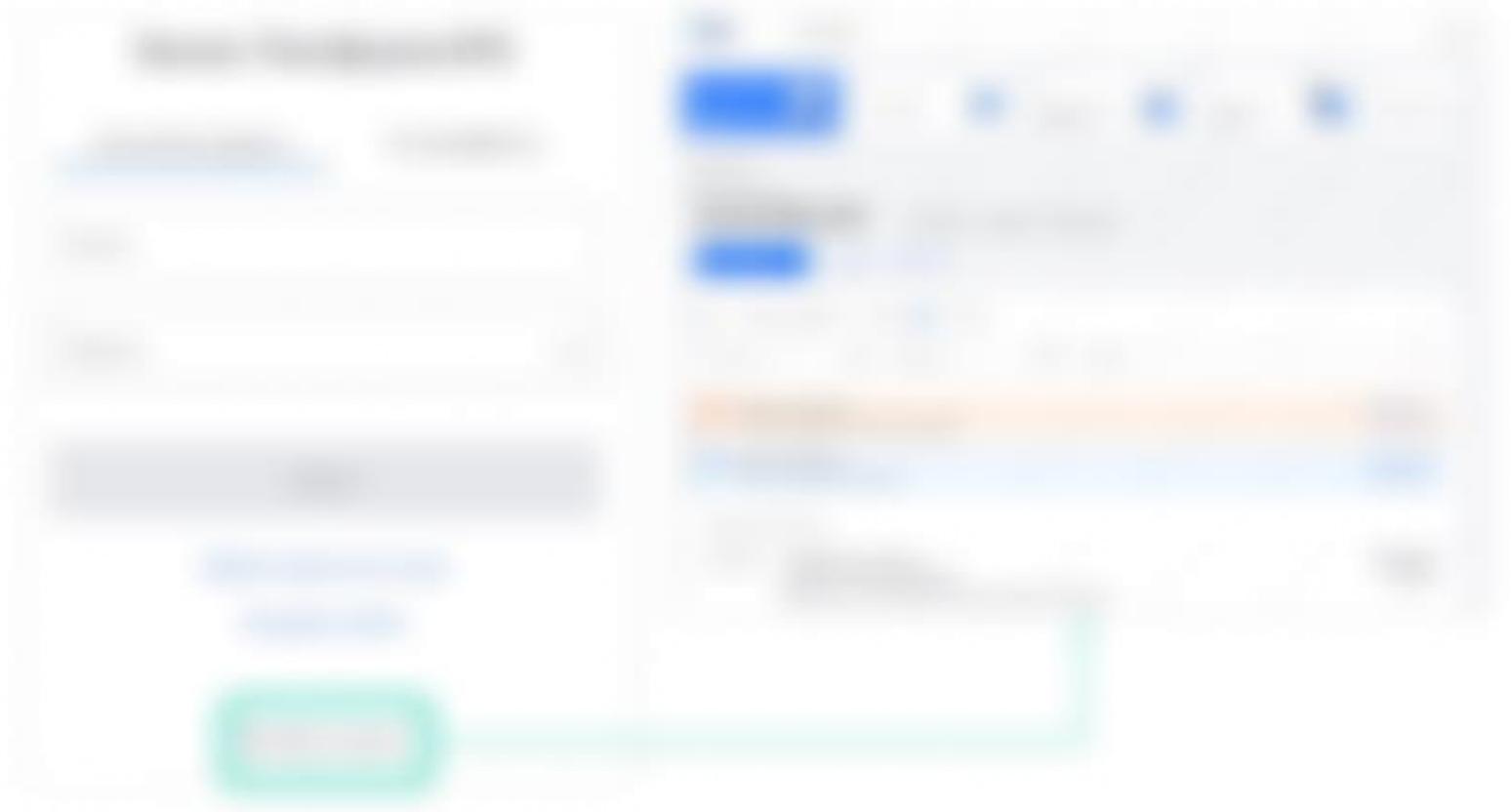


# ← ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОИСК И ИНСТРУКЦИЯ ПО СИСТЕМЕ – ПОМОЩНИКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Содержимое текстового блока, которое сильно размыто и нечитаемо.



# ← ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОИСК И ИНСТРУКЦИЯ ПО СИСТЕМЕ – ПОМОЩНИКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

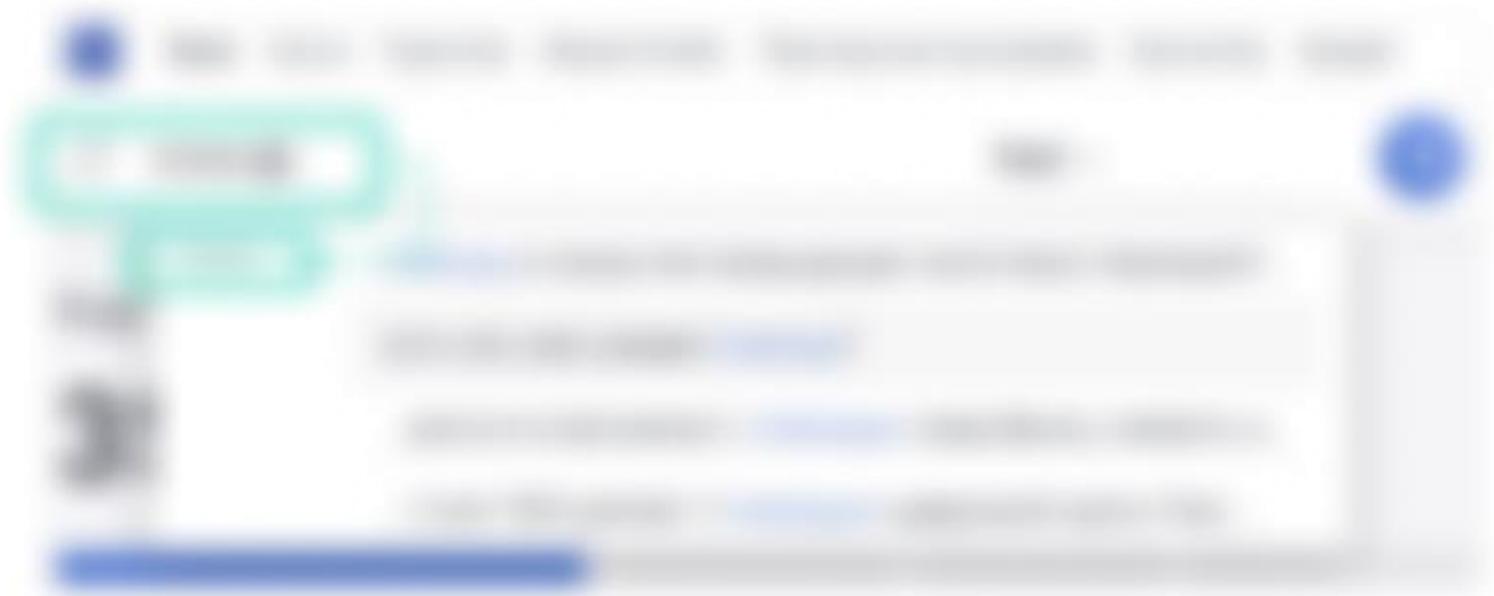


# ← ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОИСК И ИНСТРУКЦИЯ ПО СИСТЕМЕ – ПОМОЩНИКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Содержание статьи, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия. Предполагается, что это текст, связанный с тематикой глобального поиска и инструкций по системе.



# ← ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОИСК И ИНСТРУКЦИЯ ПО СИСТЕМЕ – ПОМОЩНИКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



## ← СЕРВИС ЕДИНОГО КАЛЕНДАРЯ ПОМОГАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СЛЕДИТЬ ЗА СОБЫТИЯМИ

СЕРВИС ЕДИНОГО КАЛЕНДАРЯ ПОМОГАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СЛЕДИТЬ ЗА СОБЫТИЯМИ



## ← СЕРВИС ЕДИНОГО КАЛЕНДАРЯ ПОМОГАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СЛЕДИТЬ ЗА СОБЫТИЯМИ

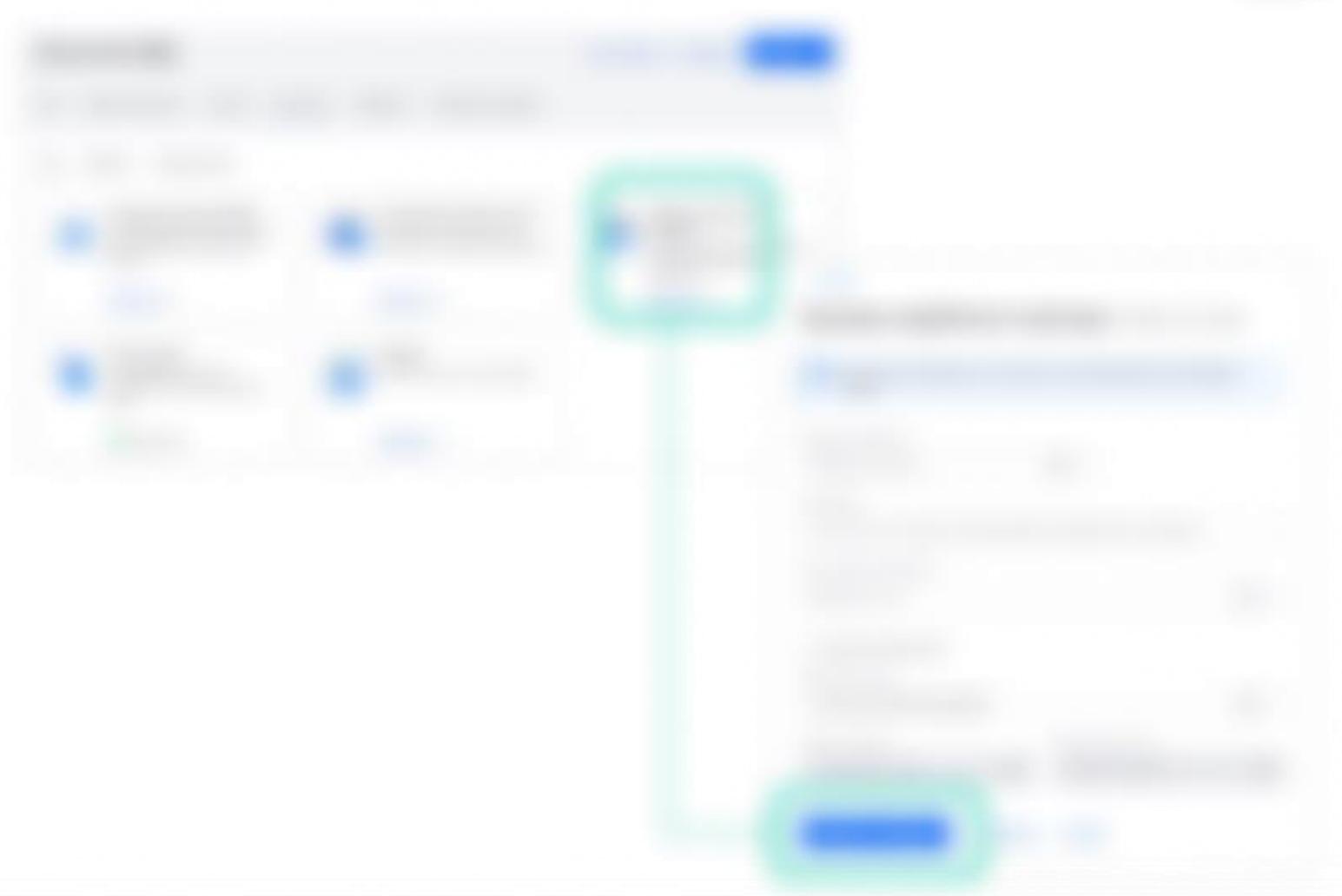


# ← ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРОДУКТОВ В КОНТЕКСТЕ ДЕЙСТВИЯ ОБЛАДАЮТ БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ



## ← **ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕРКИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОНТРАГЕНТОВ СОХРАНЯЕТ АКТУАЛЬНОСТЬ**

Содержимое этого блока сильно размыто, текст нечитаем.



# ← КАРТОЧКА КОНТРАГЕНТА – АККУМУЛЯТОР ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

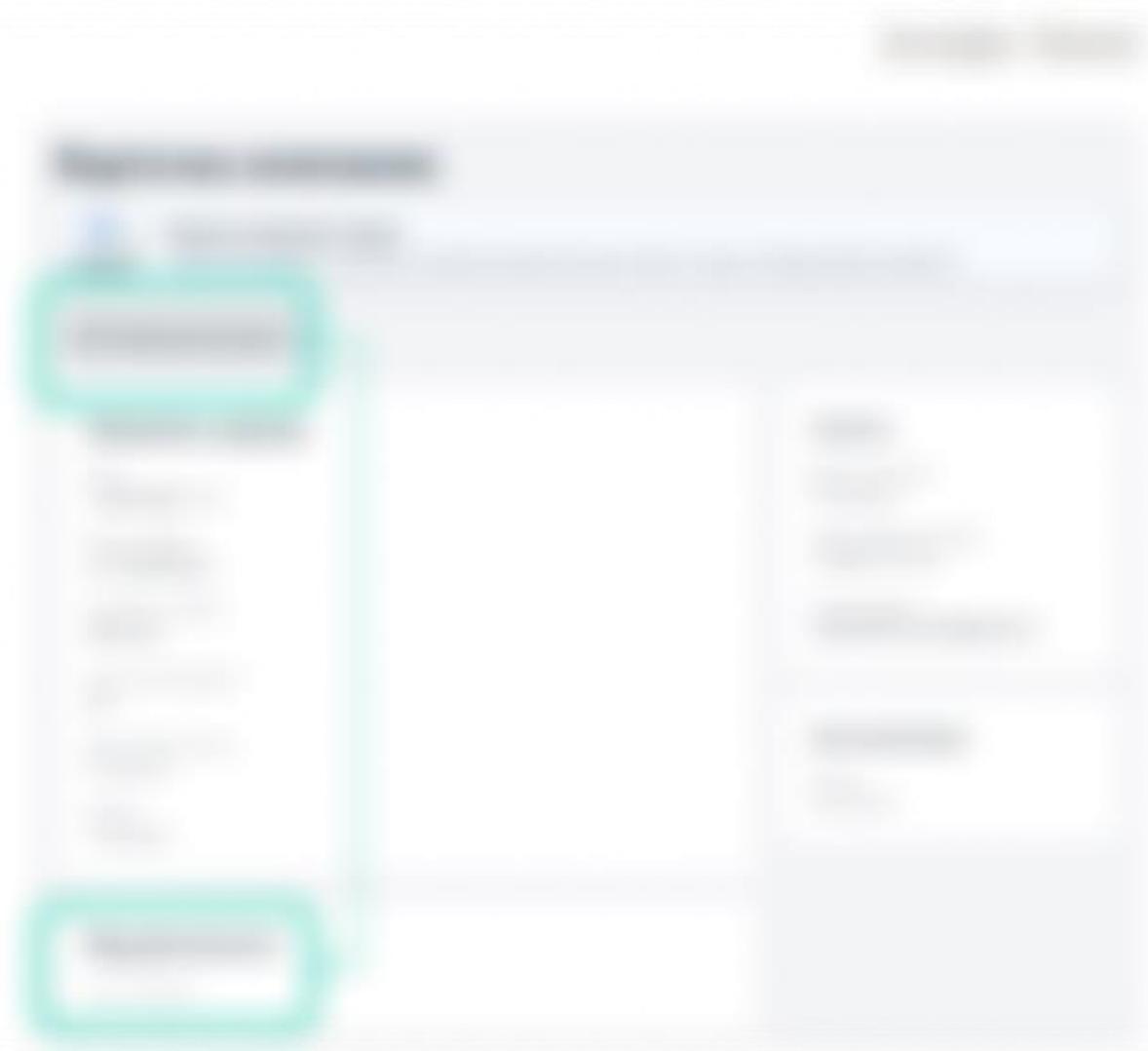
Содержание информации на карточке контрагента должно быть структурировано и легко восприниматься пользователем. В частности, важно выделить ключевые моменты, такие как наименование контрагента, его статус, основные показатели деятельности и т.д. Это позволит пользователю быстро получить необходимую информацию и принять решение о сотрудничестве.



## ← КАРТОЧКА КОНТРАГЕНТА – АККУМУЛЯТОР ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



# ← КАРТОЧКА КОМПАНИИ В ИБ РАВНОЗНАЧНА БУМАЖНОЙ ВИЗИТКЕ



# ← ДОБАВЛЕНИЕ НОВЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ АКТУАЛЬНО ДЛЯ МСБ

Содержание, которое было бы размыто.



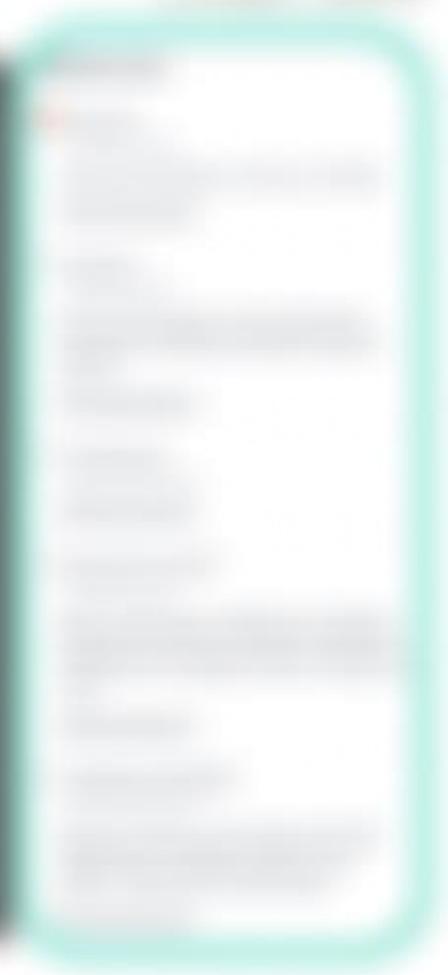
## ← **КОНТРОЛЬ ДОСТУПА К СЧЕТАМ – ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ОПЕРАЦИЙ**

Содержимое, которое было бы здесь, но оно размыто.



# ← СИСТЕМА РОЛЕЙ АКТУАЛЬНА ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ БИЗНЕСА

Бизнес-роль  
Бизнес-роль  
Бизнес-роль  
Бизнес-роль  
Бизнес-роль



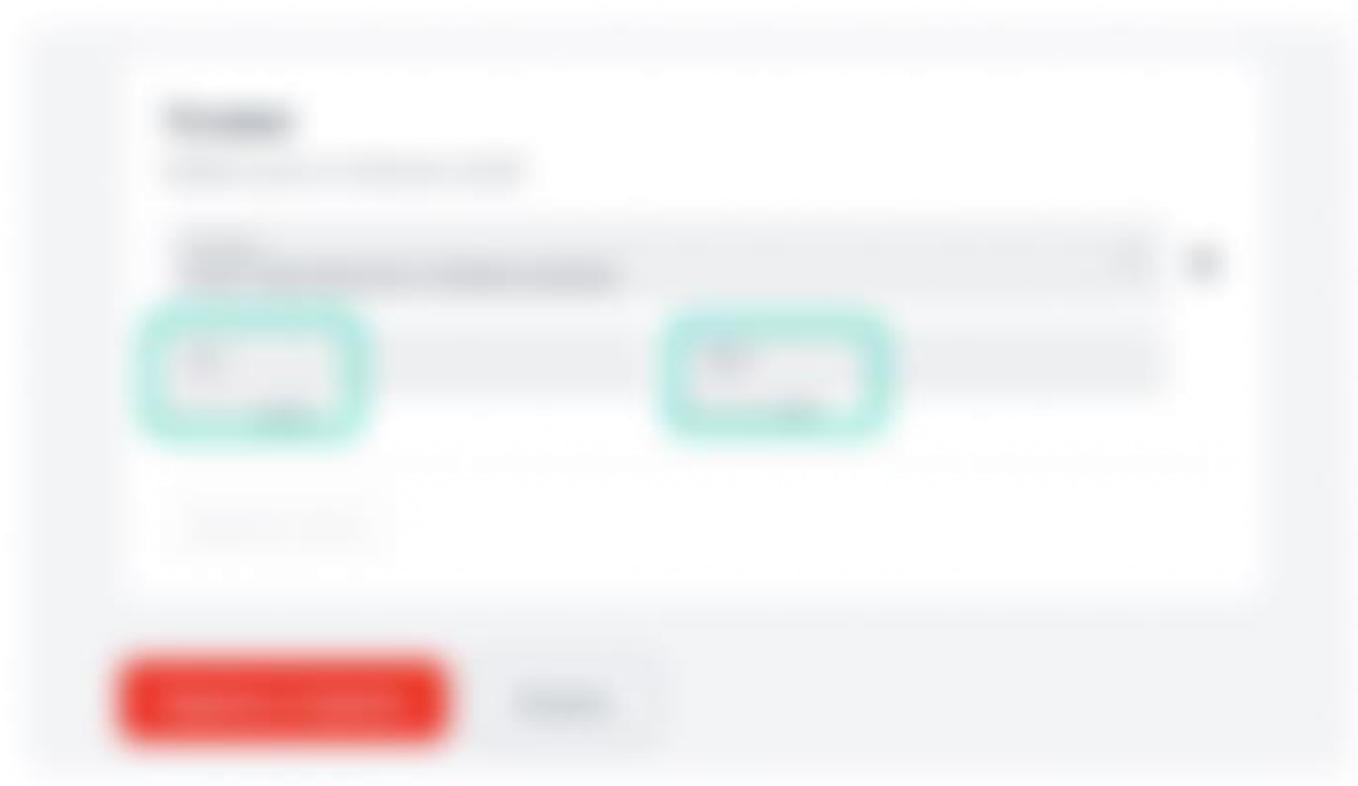
# ← СИСТЕМА РОЛЕЙ АКТУАЛЬНА ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ БИЗНЕСА

Блок с размытым текстом, вероятно содержащий описание или детали системы ролей.



## ← ДОСТУП НА СОЗДАНИЕ И ПОДПИСЬ ДОКУМЕНТОВ С ОГРАНИЧЕНИЕМ ПО СУММЕ ПЛАТЕЖА

Создание документа  
Подпись документа  
Ограничение по сумме платежа



## ← БЛОКИРОВКА РАЗДЕЛОВ МЕНЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РОЛИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

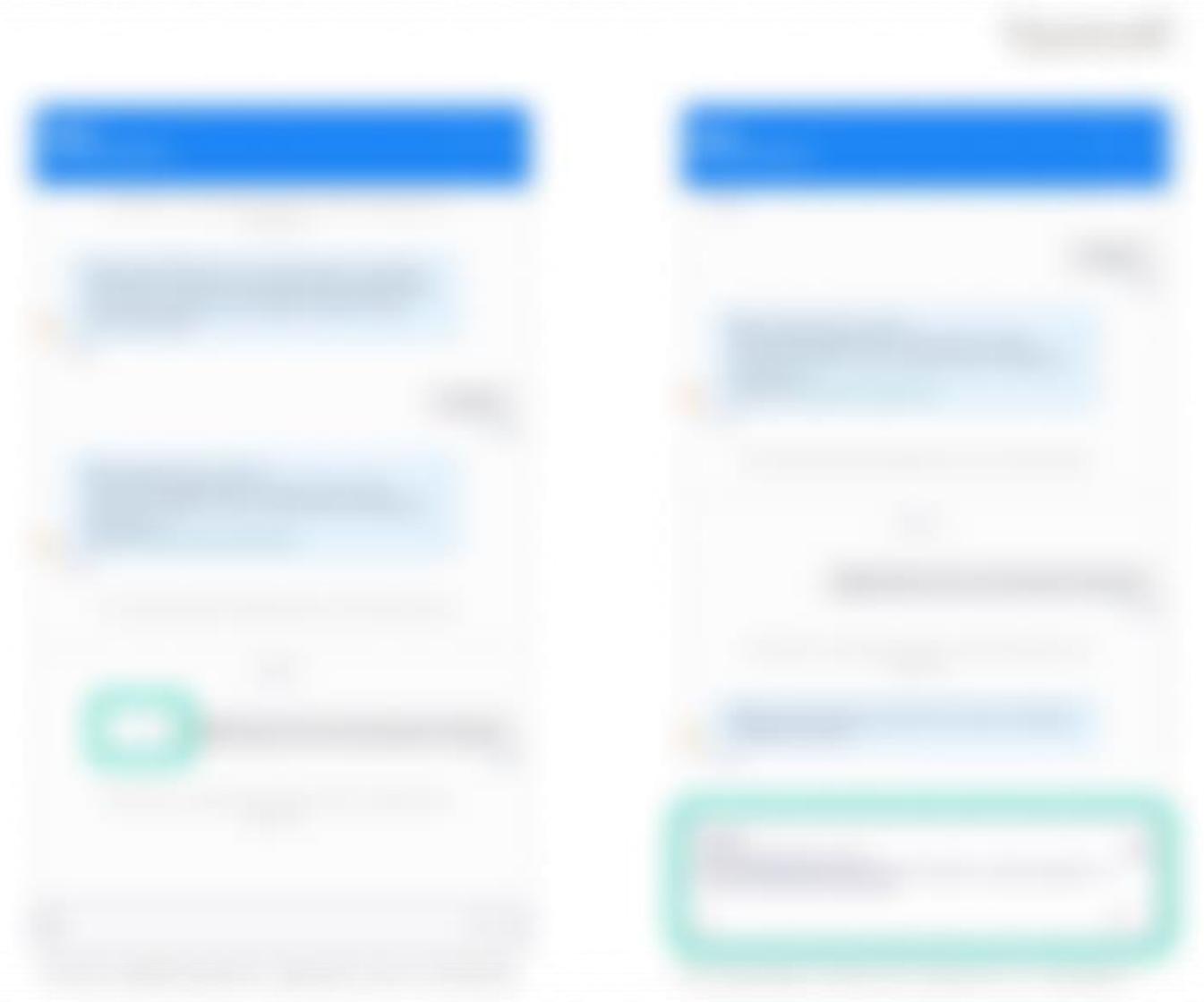


# ← **УКАЗАНИЕ СТОИМОСТИ УВЕДОМЛЕНИЙ НУЖНО В РАЗДЕЛЕ НАСТРОЕК**

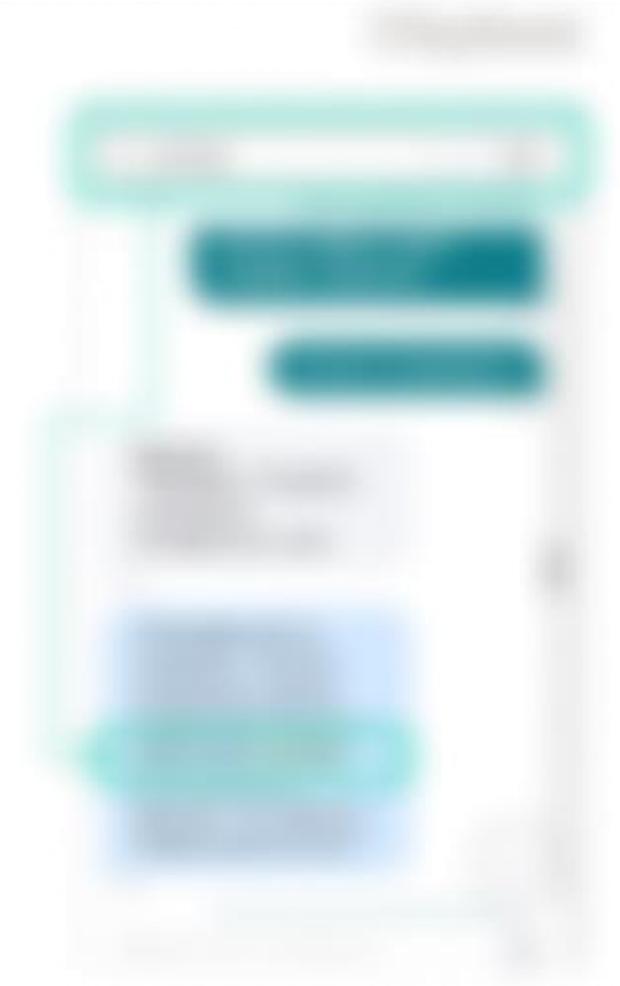


# ← ПАТТЕРНЫ МЕССЕНДЖЕРОВ – УДАЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ФУНКЦИОНАЛА ОНЛАЙН-ЧАТОВ

Блок с размытым текстом, вероятно содержащий описание или детали реализации мессенджер-паттернов.

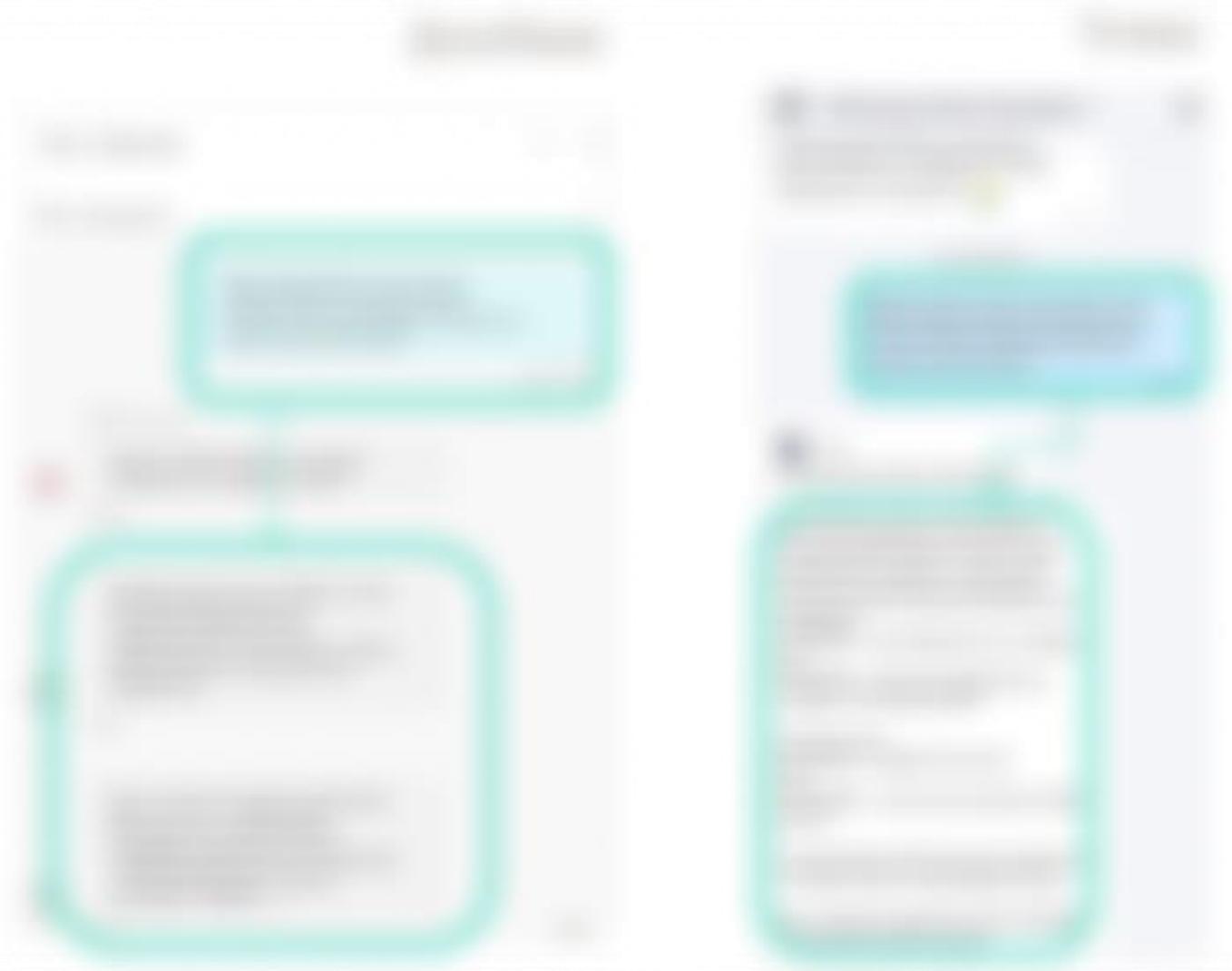


# ← ПАТТЕРНЫ МЕССЕНДЖЕРОВ – УДАЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ФУНКЦИОНАЛА ОНЛАЙН-ЧАТОВ



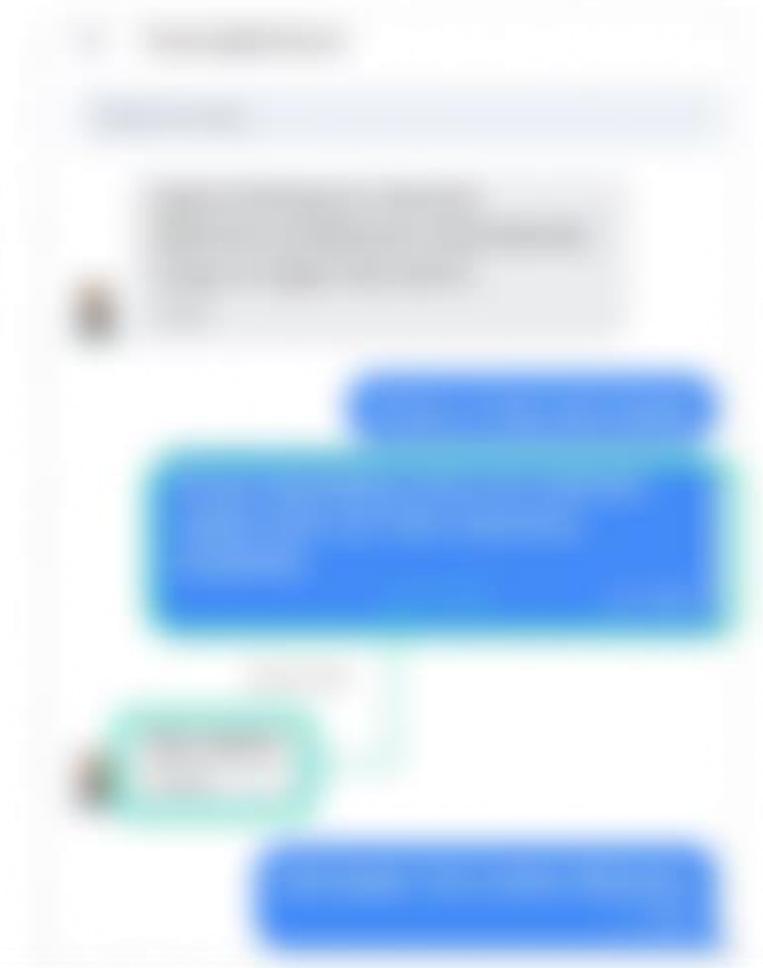
## ← **ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПО ВЭД – НАИБОЛЕЕ ЗАТРУДНИТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ**

Содержимое этого блока сильно размыто и нечитабельно.



# ← ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАПРОСОВ В ЧАТЕ УЛУЧШАЕТ КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

Внедрение чат-бота в интернет-банк позволяет автоматизировать процесс решения вопросов клиентов, что повышает скорость обслуживания и снижает нагрузку на службу поддержки. Это способствует улучшению клиентского опыта и повышает лояльность клиентов.



# ← НАЛИЧИЕ ИНФОРМАЦИИ ПО БЛОКИРОВКЕ АКТУАЛЬНО ДЛЯ ВСЕХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Содержимое этого блока сильно размыто и нечитаемо.



# РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

# РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Продуктовый блок «Расчетно-кассовое обслуживание» включает в себя все задачи пользовательского пути в рамках проведения расчетных операций по счетам:

- Открытие дополнительного счета;
- Возможность узнать и экспортировать реквизиты счетов;
- Получение информации по остаткам и истории платежей;
- Выгрузка выписки;
- Анализ движений средств по счету;
- Отправка рублевых платежей;
- Обмен документами с банком.

## Основные вопросы

Как клиенту открыть и закрыть счет в онлайн-среде и получить информацию по условиям?

Как помочь клиенту экспортировать реквизиты счета в наиболее удобном виде?

Как клиенты банков получают информацию по истории платежей?

Нужен ли сервис аналитики в банке?

Как банки реализуют различные формы отправки рублевых платежей?

Каким должен быть современный сервис заказа справок?

Как помочь пользователю узнать текущее состояние тарифа или перейти на другой тариф?

Как банки помогают клиенту в вопросах финмониторинга?

## ↑ РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 101 |
| Карта реализаций → | 106 |
| Лучшие практики →  | 112 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

1. При расчетно-кассовом обслуживании клиент должен иметь доступ к своим средствам в любое время и в любом месте.

2. Банк должен предоставлять клиенту полную и достоверную информацию о состоянии его счета и движении средств.

3. Банк должен обеспечивать клиенту возможность проведения платежей в удобное для него время.

4. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения наличных средств в удобное для него время.

5. Банк должен обеспечивать клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

6. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

7. Банк должен обеспечивать клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

8. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

9. Банк должен обеспечивать клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

10. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте.

| Ключевые выводы  |   |
|--|---|
| 1. При расчетно-кассовом обслуживании клиент должен иметь доступ к своим средствам в любое время и в любом месте.                            | 2. Банк должен предоставлять клиенту полную и достоверную информацию о состоянии его счета и движении средств.                                |
| 3. Банк должен обеспечивать клиенту возможность проведения платежей в удобное для него время.  | 4. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения наличных средств в удобное для него время.   |
| 5. Банк должен обеспечивать клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте. | 6. Банк должен предоставлять клиенту возможность получения информации о состоянии его счета и движении средств в любое время и в любом месте. |

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4

*[The content of this section is intentionally blurred for privacy or confidentiality.]*

## ← **КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5**

**Ключевые выводы:**

1. При расчетно-кассовом обслуживании необходимо соблюдать требования законодательства, касающиеся документооборота и отчетности.

2. Важно обеспечить прозрачность и достоверность предоставляемых данных и документов.

3. Необходимо регулярно обновлять знания о законодательных изменениях в сфере расчетов и кассового обслуживания.

4. Следует уделять внимание автоматизации процессов для повышения эффективности и снижения рисков ошибок.

5. Важно поддерживать высокий уровень взаимодействия с клиентами и партнерами.

**Ключевые выводы:**

1. При расчетно-кассовом обслуживании необходимо соблюдать требования законодательства, касающиеся документооборота и отчетности.

2. Важно обеспечить прозрачность и достоверность предоставляемых данных и документов.

3. Необходимо регулярно обновлять знания о законодательных изменениях в сфере расчетов и кассового обслуживания.

4. Следует уделять внимание автоматизации процессов для повышения эффективности и снижения рисков ошибок.

5. Важно поддерживать высокий уровень взаимодействия с клиентами и партнерами.



# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface titled 'КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ'. It features a prominent teal horizontal bar at the top. Below this bar is a grid of data points, likely representing implementation progress or status across different categories. The data points are represented by small, light-colored rectangular blocks with a small orange dot at the bottom right corner. The grid is organized into several columns and rows, with the top row being the most prominent. The overall appearance is that of a dashboard or reporting tool used for project management or implementation tracking.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

| Колонка 1 | Колонка 2 | Колонка 3 | Колонка 4 | Колонка 5 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ...       | ...       | ...       | ...       | ...       |
| ...       | ...       | ...       | ...       | ...       |
| ...       | ...       | ...       | ...       | ...       |
| ...       | ...       | ...       | ...       | ...       |
| ...       | ...       | ...       | ...       | ...       |

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

|                | [Teal Header Bar] |                   |                   |                   |
|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| [Blurred Text] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] |
| [Blurred Text] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] |
| [Blurred Text] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] | [Blurred Content] |

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

| Категория | Субкатегория      | Индикатор        | Статус  |
|-----------|-------------------|------------------|---------|
| Группа 1  | Подкатегория 1.1  | Индикатор 1.1.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.2  | Индикатор 1.2.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.3  | Индикатор 1.3.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.4  | Индикатор 1.4.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.5  | Индикатор 1.5.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.6  | Индикатор 1.6.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.7  | Индикатор 1.7.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.8  | Индикатор 1.8.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.9  | Индикатор 1.9.1  | Активен |
|           | Подкатегория 1.10 | Индикатор 1.10.1 | Активен |
| Группа 2  | Подкатегория 2.1  | Индикатор 2.1.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.2  | Индикатор 2.2.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.3  | Индикатор 2.3.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.4  | Индикатор 2.4.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.5  | Индикатор 2.5.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.6  | Индикатор 2.6.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.7  | Индикатор 2.7.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.8  | Индикатор 2.8.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.9  | Индикатор 2.9.1  | Активен |
|           | Подкатегория 2.10 | Индикатор 2.10.1 | Активен |

Расчетно-кассовое обслуживание



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← РАЗМЕЩЕНИЕ УСЛОВИЙ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА ПРЯМО В ЗАЯВКЕ – ТОЧКА РОСТА ДЛЯ БАНКОВ

Точка

Открытие дополнительного р/с онлайн уже стало must-have функционалом, который в том или ином виде реализован в 13 из 15 обследуемых банков. Однако для принятия решения об открытии дополнительного р/с клиенту также важно узнать условия обслуживания - стоимость открытия, доступные тарифы, комиссии за операции и оповещения и т.д.

Все более распространенной, но еще не повсеместной практикой (6 из 15 банков) становится размещение условий прямо в заявке - в виде ссылки на сайт или документ с тарифами.

Одной из лучших форм заявки на открытие счета продолжает быть реализация Точки - ее отличие в том, что клиент может прямо в заявке изучить тарифы, сравнить их и выбрать подходящий ему. В заявке есть условия не только по обслуживанию и переводам, но и по уведомлениям, эквайрингу, ВЭД и операциям по карте - а для более подробной информации есть ссылка на сайт с тарифными планами.

Начало  
700 Р в месяц

Ноль | **Начало** | Развитие | Корпоративный

Переводы физлицам  
400 000 Р

Снятие наличных  
50 000 Р

Пополнение  
100 000 Р

**Выбрать тариф**

**Кому подойдёт**

Кто часто платит ИП и юрлицам, а также переводит физлицам не более 400 000 Р в месяц. С ведением бухгалтерии тоже поможем: подсчёт налогов, взносов и сдача декларации онлайн – бесплатно для ИП на УСН 6%.

Переводы ▾

**Пополнения и снятия ▾**

Карты ▾

Ставки по эквайрингу ▾

Снятие наличных в кассах банка Открытие и банкоматах любых банков  
50 000 Р – бесплатно  
Свыше – 1 500 Р за каждые 50 000 Р

Пополнение счёта наличными или картой  
100 000 Р – бесплатно  
Свыше – 350 Р за каждые 50 000 Р

Форма выбора счета для открытия

В заявке также есть указание, для кого подойдёт тот или иной тариф

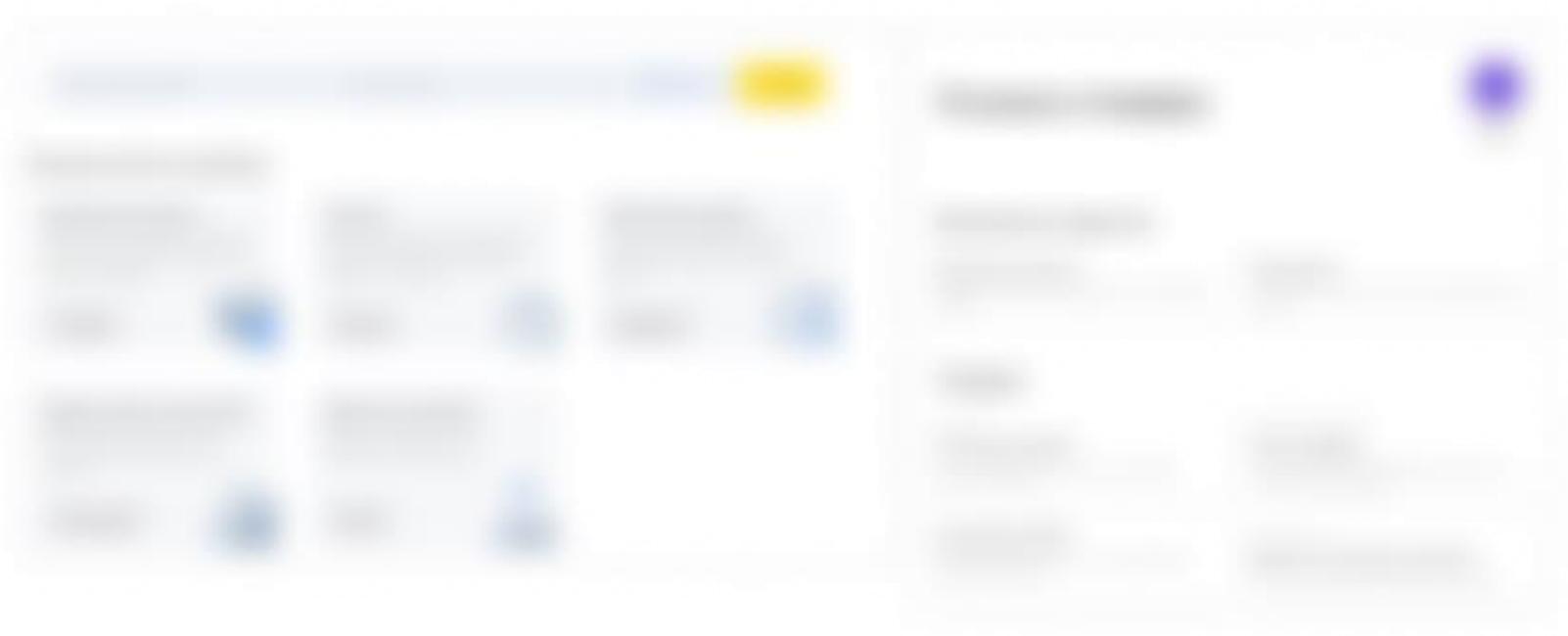
## ← **ПОДРОБНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ УСЛОВИЯХ УПРОСИТ РАБОТУ СО СПЕЦ. СЧЕТОМ**

*[Blurred text block]*



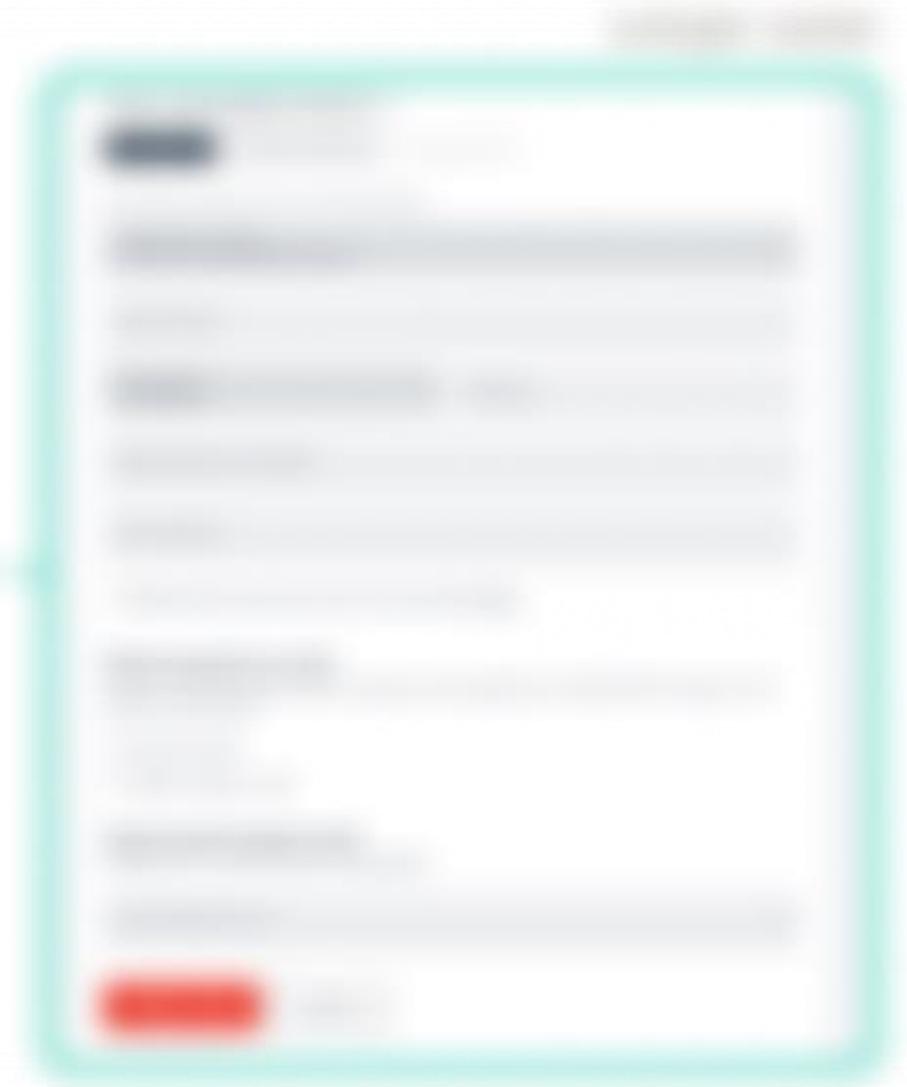
## ← **ПОДРОБНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ УСЛОВИЯХ УПРОСИТ РАБОТУ СО СПЕЦ. СЧЕТОМ**

Содержание текста, которое в настоящее время является размытым и нечитаемым.



## ← ЗАКРЫТИЕ СЧЕТА ЧЕРЕЗ ОНЛАЙН-ФОРМУ ОСТАЕТСЯ РЕДКОЙ РЕАЛИЗАЦИЕЙ

Содержание текста, которое в настоящее время является размытым и нечитаемым.

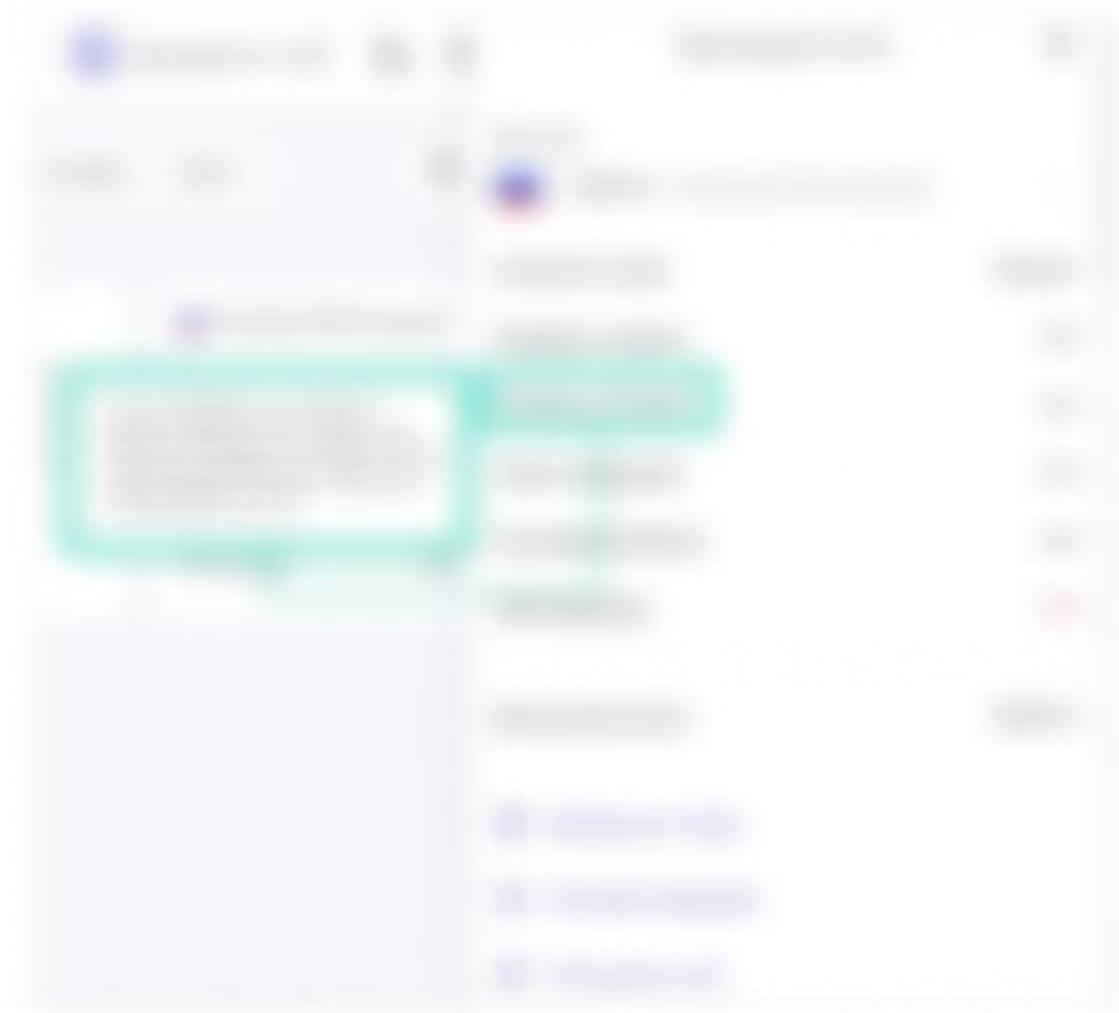


## ← ЭКСПОРТИРОВАТЬ РЕКВИЗИТЫ В РАЗЛИЧНЫЕ КАНАЛЫ – MUST-HAVE ФУНКЦИОНАЛ



## ← РАСШИФРОВКА ОСТАТКА ПОЗВОЛИТ ЛУЧШЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СРЕДСТВА

Скриншот интерфейса с размытым текстом, представляющим описание функционала.



## ← ПОПОЛНЕНИЕ СЧЕТА С КАРТЫ СДЕЛАЕТ УПРАВЛЕНИЕ СРЕДСТВАМИ БОЛЕЕ ГИБКИМ

Содержание статьи, которое в настоящее время нечитаемо из-за сильного размытия. Предполагается, что текст описывает преимущества пополнения счетов с карт.



## ← СПЕЦИАЛЬНАЯ ФОРМА ОПТИМИЗИРУЕТ ПРОЦЕСС ЗАКАЗА НАЛИЧНЫХ

Специальная форма оптимизирует процесс заказа наличных. Она позволяет клиенту быстро и удобно оформить заказ, выбрав нужную сумму и способ оплаты. Форма имеет интуитивно понятный интерфейс и все необходимые поля для заполнения. Это значительно упрощает процесс заказа и сокращает время ожидания. Кроме того, форма обеспечивает безопасность транзакции и предоставляет клиенту возможность отследить статус заказа.



# ← СПЕЦИАЛЬНАЯ ФОРМА ОПТИМИЗИРУЕТ ПРОЦЕСС ЗАКАЗА НАЛИЧНЫХ



## ← **ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ЛЕНТЫ ОПЕРАЦИЙ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ МАРКЕРЫ УСКОРЯТ ПОИСК**

Скриншот текстового блока, содержащий размытый текст, вероятно, описывающий функциональные особенности системы.



## ← **ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ЛЕНТЫ ОПЕРАЦИЙ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ МАРКЕРЫ УСКОРЯТ ПОИСК**

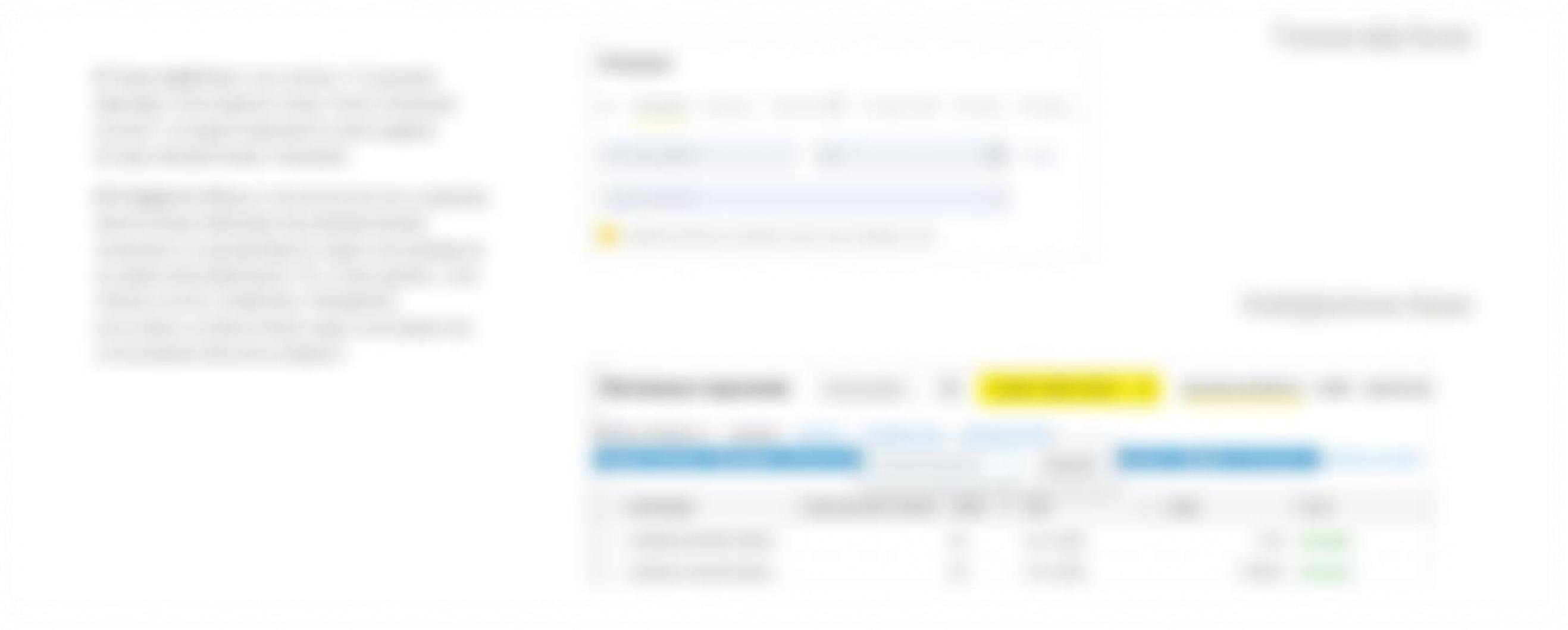


## ← РАСШИРЕННЫЕ ФУНКЦИИ ФИЛЬТРАЦИИ В ЛЕНТЕ УПОРЯДОЧАТ ПОИСК

Содержимое текстового блока, которое в данном изображении сильно размыто и нечитабельно.



## ← РАСШИРЕННЫЕ ФУНКЦИИ ФИЛЬТРАЦИИ В ЛЕНТЕ УПОРЯДОЧАТ ПОИСК



# ← **ФОРМИРОВАНИЕ И ЭКСПОРТ ВЫПИСКИ В РАЗНЫЕ КАНАЛЫ – ОСНОВА DAILY-BANKING**

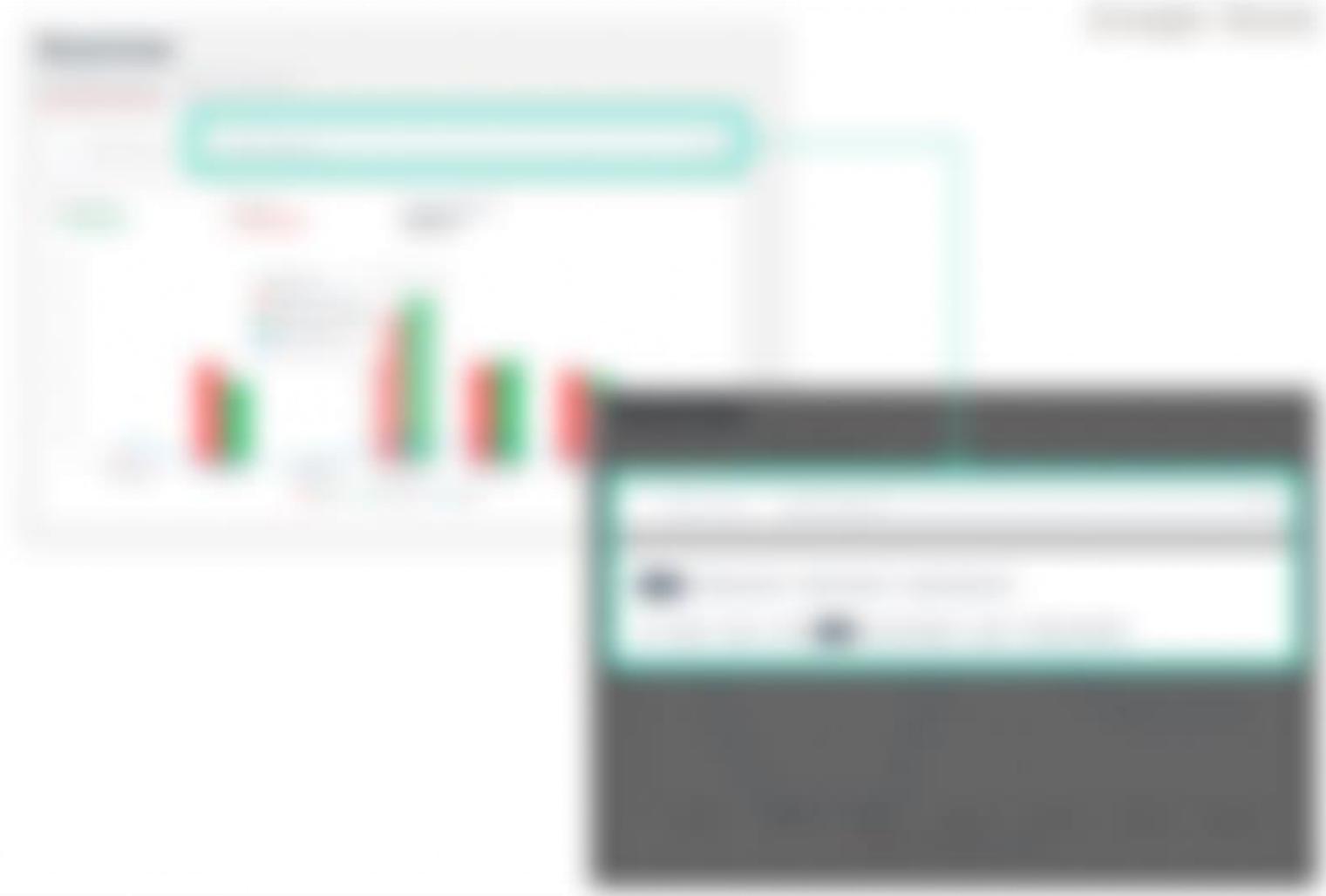


# ← **ФОРМИРОВАНИЕ И ЭКСПОРТ ВЫПИСКИ В РАЗНЫЕ КАНАЛЫ – ОСНОВА DAILY-BANKING**



## ← РАЗДЕЛ АНАЛИТИКИ ПОМОЖЕТ ОТСЛЕДИТЬ ДИНАМИКУ ДВИЖЕНИЯ СРЕДСТВ

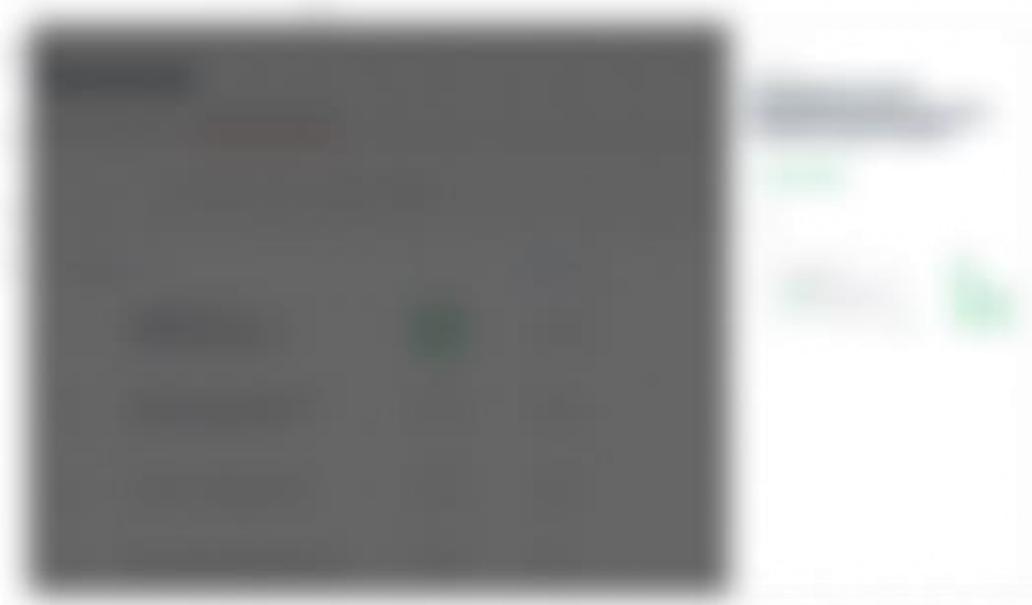
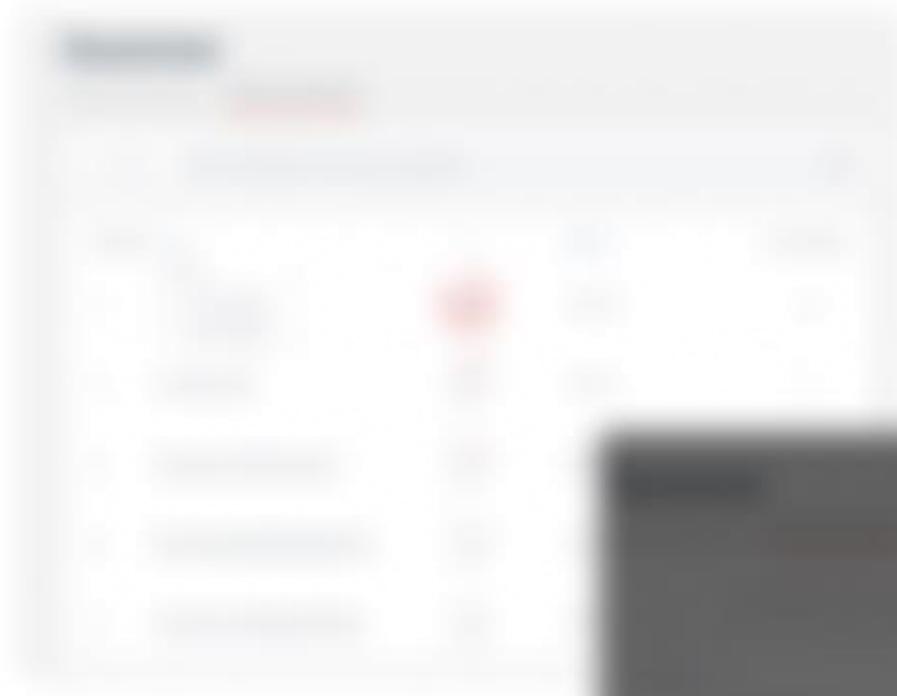
Содержание текста, которое сильно размыто и нечитаемо.



## ← РАЗДЕЛ АНАЛИТИКИ ПОМОЖЕТ ОТСЛЕДИТЬ ДИНАМИКУ ДВИЖЕНИЯ СРЕДСТВ

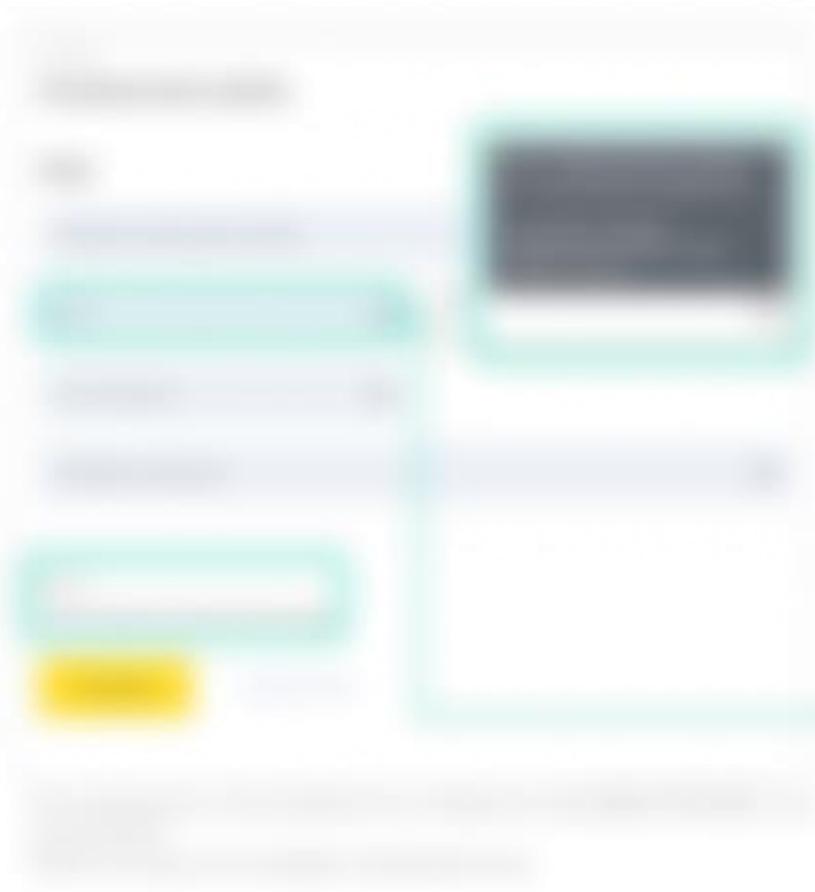
Содержание раздела аналитики включает в себя следующие элементы:

- 1. Анализ движения средств по счетам.
- 2. Анализ движения средств по контрагентам.
- 3. Анализ движения средств по видам операций.
- 4. Анализ движения средств по периодам.
- 5. Анализ движения средств по регионам.
- 6. Анализ движения средств по валютам.
- 7. Анализ движения средств по видам валютных операций.
- 8. Анализ движения средств по видам валютных операций по периодам.
- 9. Анализ движения средств по видам валютных операций по регионам.
- 10. Анализ движения средств по видам валютных операций по валютам.



## ← **БАНК – ПОМОЩНИК ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПРИ СОЗДАНИИ ПЛАТЁЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ**

Содержание текста, которое сильно размыто и нечитаемо.



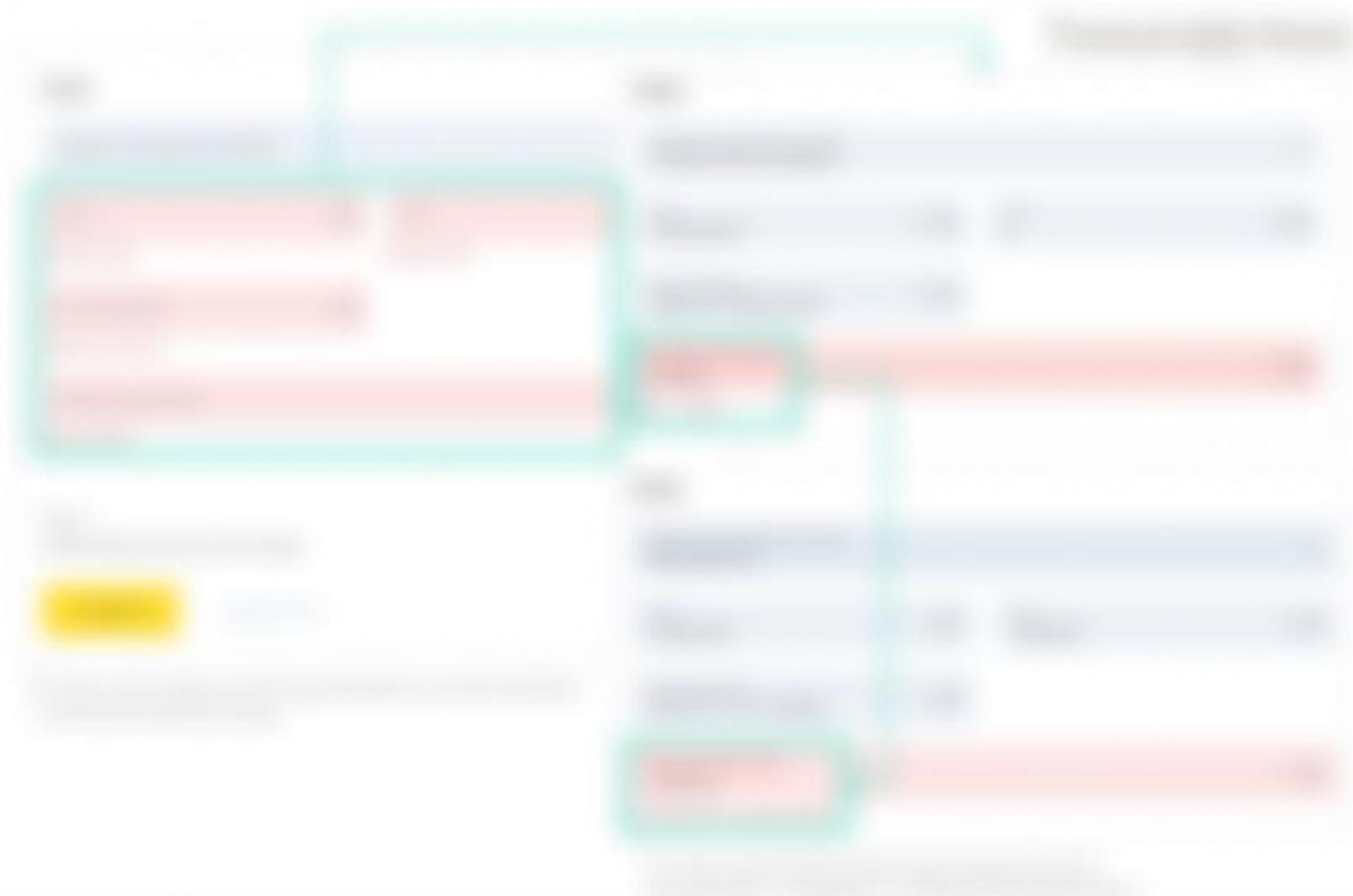
# ← БАНК – ПОМОЩНИК ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПРИ СОЗДАНИИ ПЛАТЁЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ

Создание платёжного поручения в банке осуществляется через интернет-банк или мобильное приложение. Пользователь должен авторизоваться и перейти в раздел «Платёжные поручения». В этом разделе необходимо указать получателя платежа, сумму, дату и место платежа. Банк предоставляет пользователю возможность проверить реквизиты получателя и сумму платежа перед созданием поручения. После подтверждения всех данных пользователь может создать платёжное поручение. Банк автоматически формирует платёжное поручение и отправляет его на платёжный сервер. Пользователь получает уведомление о создании поручения и может отследить его статус в личном кабинете.



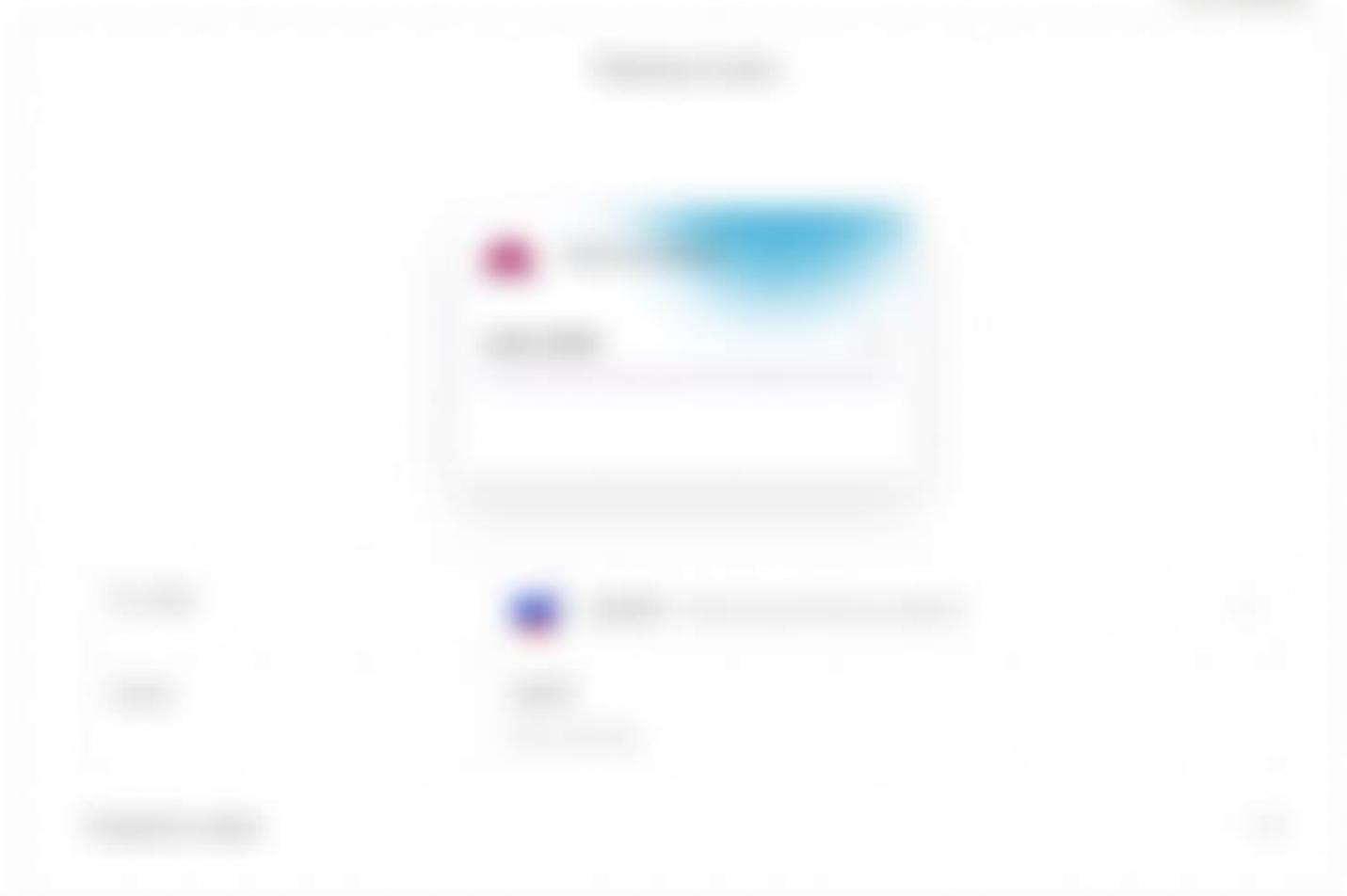
## ← **БАНК – ПОМОЩНИК ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПРИ СОЗДАНИИ ПЛАТЁЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ**

Содержание текста, которое сильно размыто и нечитаемо.

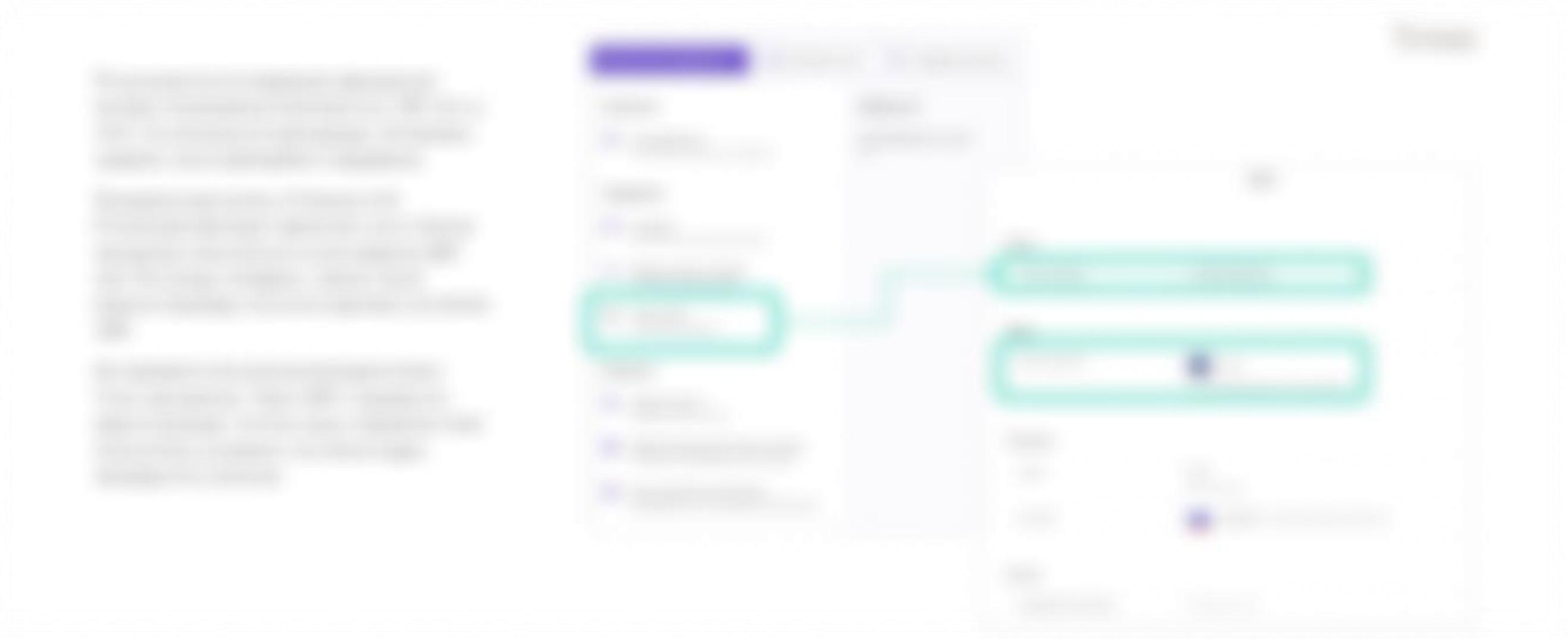


# ← ПЕРЕВОДЫ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА/КАРТЫ ПОКА МАЛО РАСПРОСТРАНЕНЫ НА РЫНКЕ

Содержание статьи, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия. Предполагается, что текст описывает статистику или особенности переводов по номеру телефона и карты.



# ← ПЕРЕВОДЫ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА/КАРТЫ ПОКА МАЛО РАСПРОСТРАНЕНЫ НА РЫНКЕ



# ← ПЕРЕВОДЫ ПО СБП В2В ОСТАЮТСЯ ЕДИНИЧНОЙ РЕАЛИЗАЦИЕЙ НА РЫНКЕ



# ← РАЗДЕЛ КАРТОТЕКА ПОМОГАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ НЕ ПРОПУСТИТЬ НЕИСПОЛНЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

ВТБ

Платежи могут попадать в картотеку при нехватке средств на счету и не все банки подсвечивают такие документы пользователю.

Только 5 банков из 14 располагают разделом картотека, еще 6 банков информируют о наличии картотеки в случае появления неисполненных документов. Остальные банки не предоставляют информацию о картотеке в интерфейсе. Клиент может просто не узнать о наличии у него неоплаченных документов.

Поэтому отдельный раздел, а лучше вкладка над лентой операций поможет пользователю не переживать за картотеку и ему не понадобится лишний раз обращаться в чат или в колл-центр. В качестве примера раздела картотеки выбран банк ВТБ. Банк явно дает понять о количестве документов в картотеке, о сумме платежа и есть пометка "необходимо пополнить счет".

← Главная | Платёжные документы

### Очередь распоряжений

по счёту № 40802.051.3.2488.0000001

Доступный остаток ?

## 0,00 AMD

В картотеке: 1 документ [Пополнить счёт](#) ▾

[Документы в картотеке](#) [Требования на акцепт](#)

Показан 1 документ

|            |   |             |
|------------|---|-------------|
| 05.09.2023 | <b>ФИЛИАЛ "ЦЕНТРАЛЬНЫЙ" БАНКА ВТБ (ПАО) № 15710879</b><br>Банковский ордер<br>Комиссия за открытие счета в ин. валюте по счёту '40802051324880000001' ДБС РВ-660862 от '29/08/2023', за 29/08/2023 согл. тарифам (п. 1.1.2.). НДС не обл. | -3 000,00 ₺ |
|------------|---|-------------|

• В очереди распоряжений

[Необходимо пополнить счёт](#)

# ← ИМПОРТ ПЛАТЕЖЕК В РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАТАХ – ЗОНА РОСТА РЫНКА

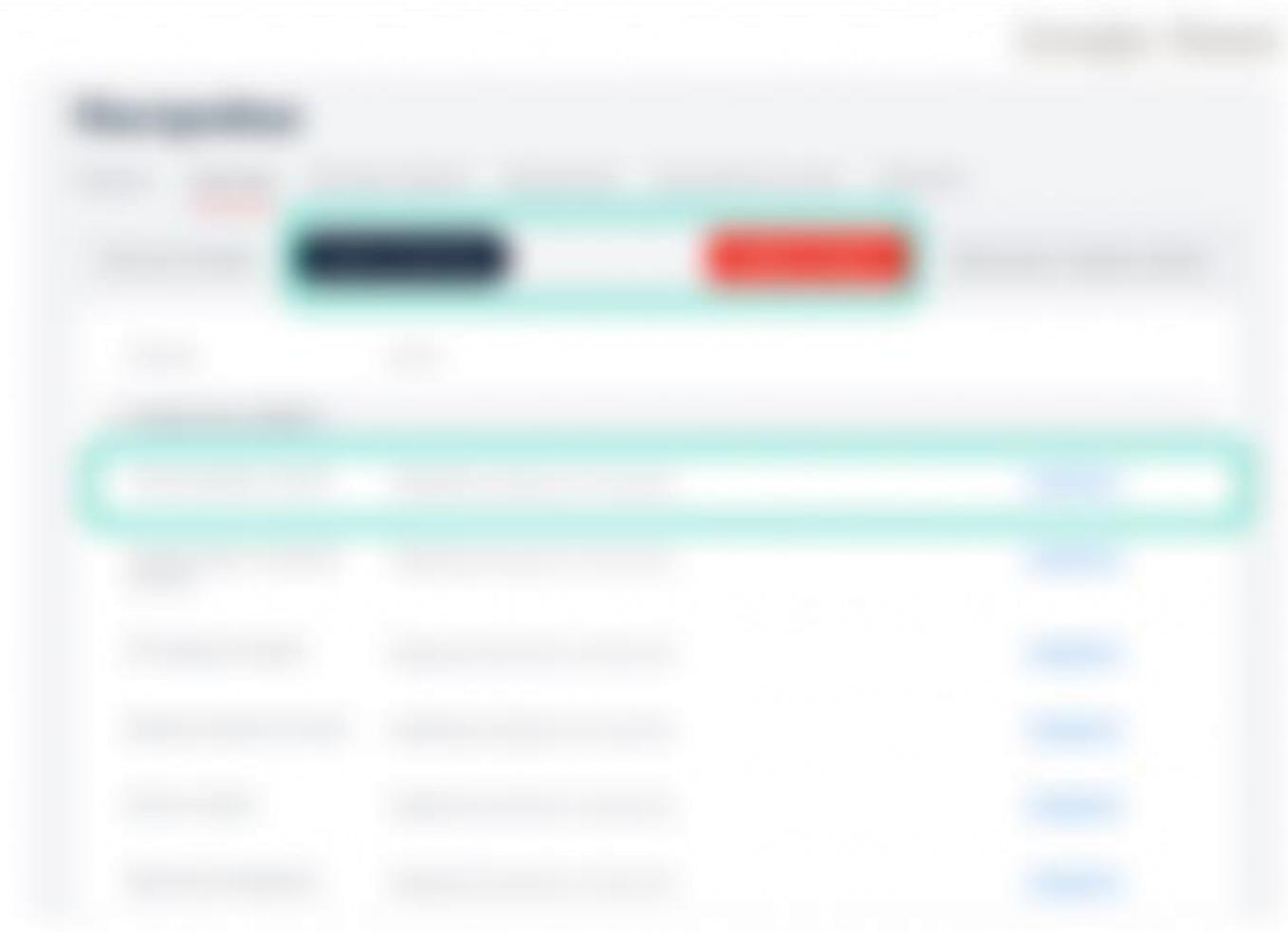
Содержание

- 1. Введение
- 2. Обзор рынка импортных платежей
- 3. Анализ текущих тенденций
- 4. Проблемы и вызовы
- 5. Возможности для роста
- 6. Заключение



# ← ВОЗМОЖНОСТЬ ДВОЙНОЙ ПОДПИСИ ПОМОГАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ КОНТРОЛИРОВАТЬ ПЛАТЕЖИ

Скриншот интерфейса, который сильно размыт, но, судя по структуре, это может быть панель управления или список транзакций.



## ← **БАНК – ПОМОЩНИК ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПРИ ОБЩЕНИИ СО СЛУЖБОЙ ФИНМОНИТОРИНГА**



## ← **БАНК – ПОМОЩНИК ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПРИ ОБЩЕНИИ СО СЛУЖБОЙ ФИНМОНИТОРИНГА**

Содержание

1. Введение

2. Основные понятия

3. Структура службы финансового мониторинга

4. Основные задачи службы финансового мониторинга

5. Методы выявления и предупреждения операций, связанных с отмыванием денег

6. Информационное взаимодействие с органами государственной власти

7. Информационное взаимодействие с банками

8. Информационное взаимодействие с клиентами

9. Информационное взаимодействие с партнерами

10. Заключение



# КОРПОРАТИВНЫЕ КАРТЫ

# КОРПОРАТИВНЫЕ КАРТЫ

Продуктовый блок «Корпоративные карты» включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с выпуском и управлением корпоративными картами, среди которых:

- Ознакомление с условиями по выпуску и обслуживанию корпоративных карт;
- Подача заявки на выпуск;
- Настройка лимитов и отслеживание операций;
- Формирование авансовых отчётов;
- Смена ПИН-кода, закрытие и перевыпуск карты.

## Основные вопросы

Как банки знакомят пользователей с условиями по корпоративным картам?

Как должна быть устроена форма заявки на выпуск корпоративных карт?

Как устроена механика управления лимитами по корпоративным картам?

Как банки помогают клиентам защитить средства на карте при ее утере?

Какую информацию по корпоративным картам могут получить пользователи в рамках интернет-банка?

## ↑ КОРПОРАТИВНЫЕ КАРТЫ

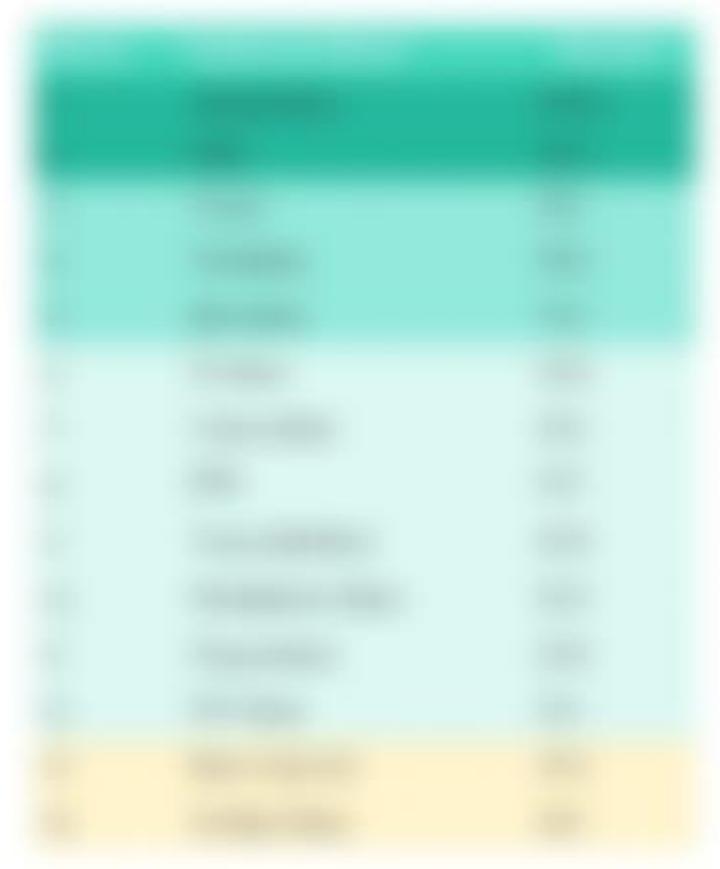
|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 144 |
| Карта реализаций → | 147 |
| Лучшие практики →  | 150 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержание текста, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия.

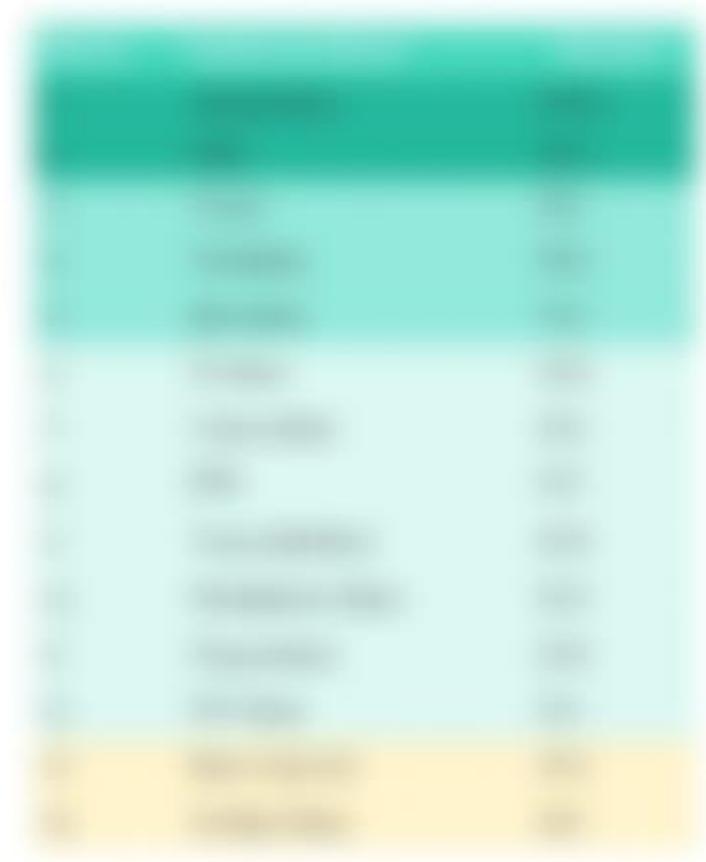
Содержание текста, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия.



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

Содержимое первого блока текста, которое сильно размыто.

Содержимое второго блока текста, которое сильно размыто.

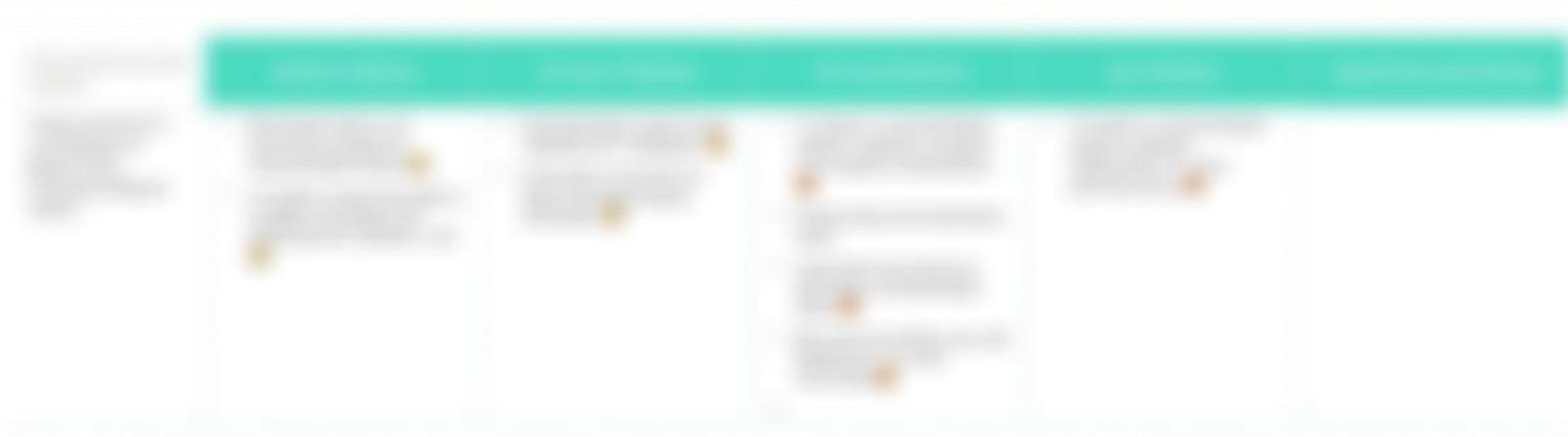


## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3

[Blurred content area containing three columns of text, likely representing key findings or conclusions.]



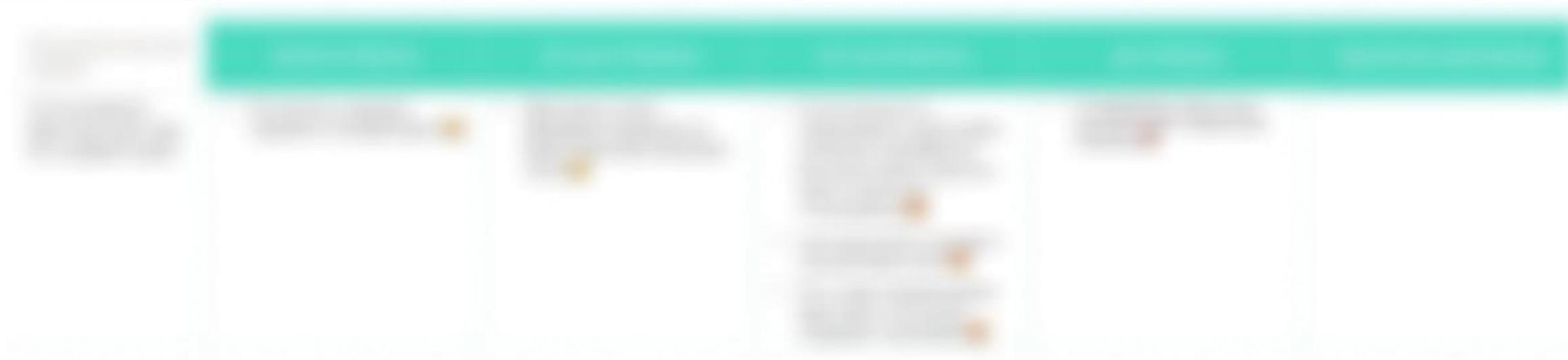
# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ





## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.

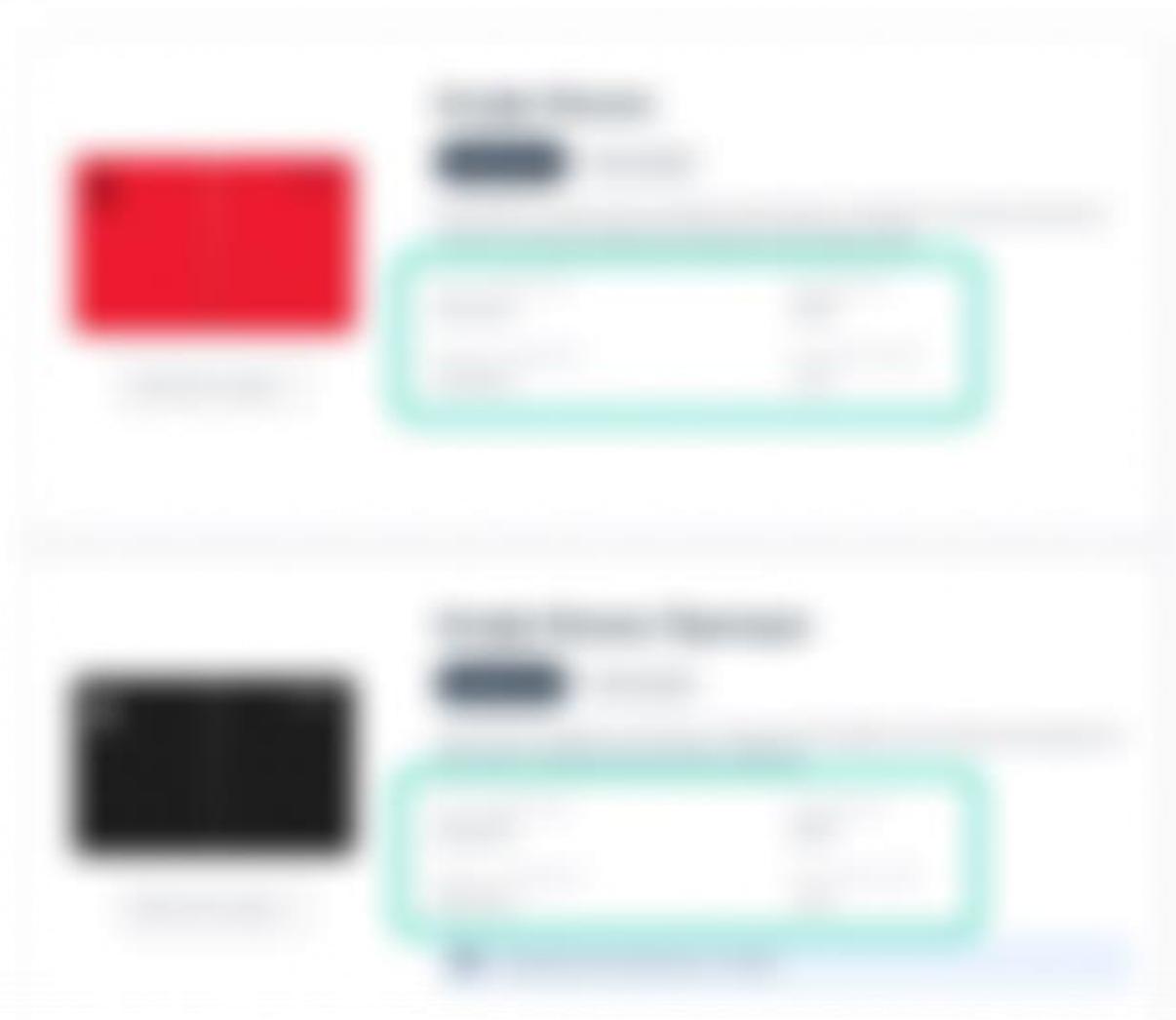


## ← УСЛОВИЯ ПО КОРПОРАТИВНЫМ КАРТАМ НЕОБХОДИМЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СРАЗУ



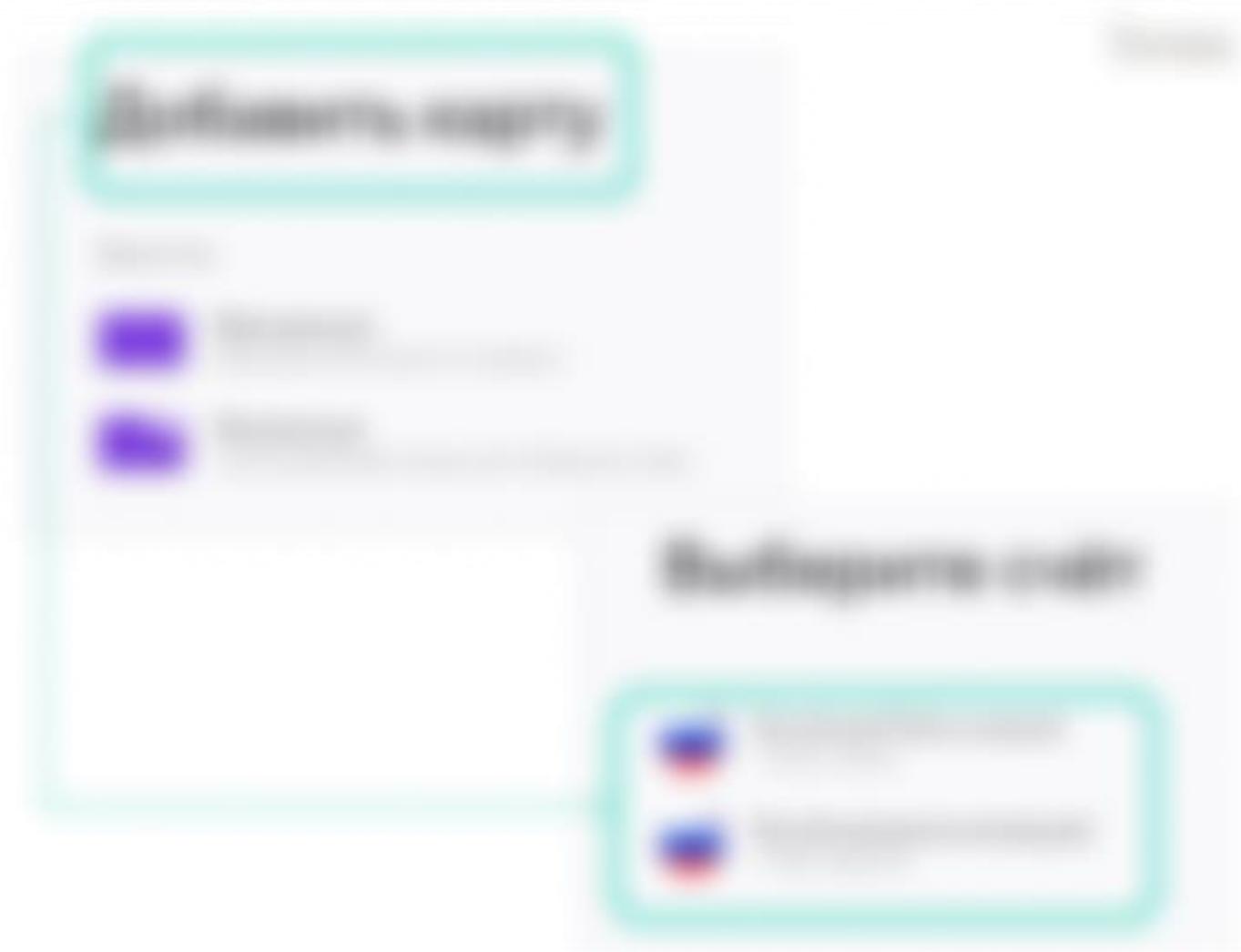
# ← УСЛОВИЯ ПО КОРПОРАТИВНЫМ КАРТАМ НЕОБХОДИМЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СРАЗУ

Содержимое, которое было бы нечитабельно из-за размытия.



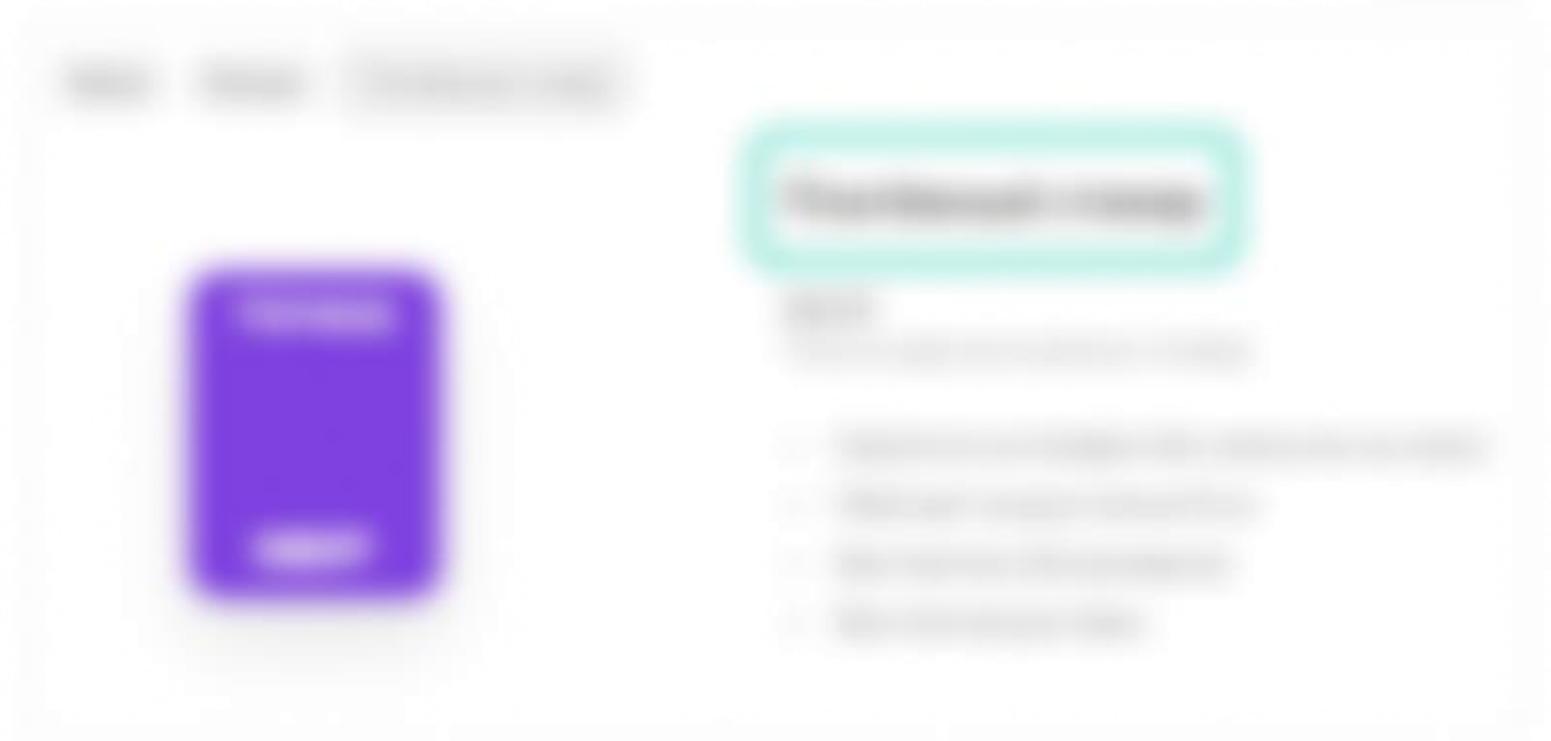
# ← КАРТОЧНЫЙ СЧЕТ ДОЛЖЕН ВЫПУСКАТЬСЯ БЕСШОВНО

Содержимое этого блока размыто.



## ← ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫПУСКА ПЛАТЕЖНОГО СТИКЕРА – ТРЕНД 2023 ГОДА

Содержимое, которое будет отображаться на стикере, зависит от настроек карты. Например, можно указать название компании, логотип, номер карты и срок действия. Также можно добавить информацию о лимитах и условиях использования карты.



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ВАЖНО КОНТРОЛИРОВАТЬ СТАТУС ГОТОВНОСТИ ПЛАСТИКОВОЙ КАРТЫ



# ← УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КАРТЫ – MUST-HAVE ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



## ← УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КАРТЫ – MUST-HAVE ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



# ← ОПЕРАТИВНАЯ УСТАНОВКА ЛИМИТОВ ДАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

Содержимое этого блока размыто.

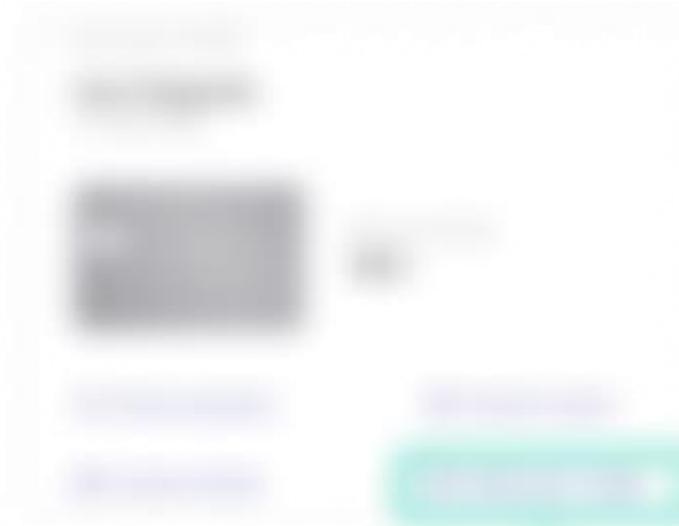


## ← ОПЕРАТИВНАЯ УСТАНОВКА ЛИМИТОВ ДАЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ



← **ИНФОРМАЦИЯ ПО ТАРИФАМ НЕОБХОДИМА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ В РАЗДЕЛЕ КАРТ**

Содержимое этого блока размыто, но оно занимает левую часть экрана.



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ НЕОБХОДИМО ВИДЕТЬ ЛЮБЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО ЛЮБЫМ КАРТАМ

Скриншоты интерфейса, показывающие различные экраны и элементы управления, связанные с управлением корпоративными картами.



← **ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ НЕОБХОДИМО ВИДЕТЬ ЛЮБЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО ЛЮБЫМ КАРТАМ**



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ВАЖНО ЗНАТЬ, КОГДА И В КАКОМ РАЗМЕРЕ СПИШЕТСЯ АБОНЕНТСКАЯ ПЛАТА

Содержимое, которое было бы на этой странице, но оно размыто.



# ВЭД И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

# ВЭД И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

Продуктовый блок «ВЭД и валютный контроль» включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с управлением валютными счетами, а также конвертацией валют:

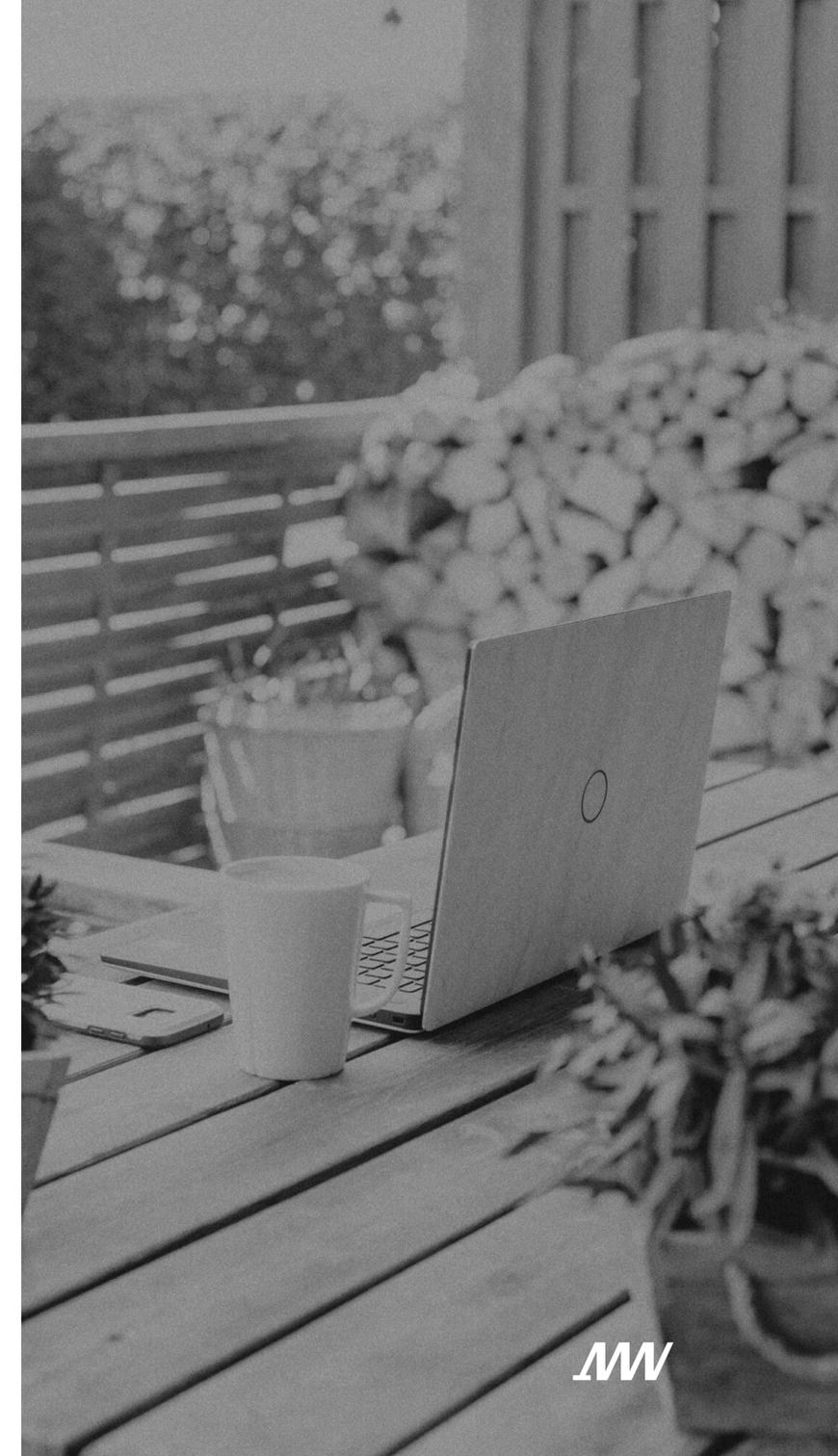
- Открытие и управление валютными счетами;
- Отправка валютных платежей;
- Прохождение валютного контроля;

## Основные вопросы

Как банки адаптировали валютные операции в условиях санкций?

Как должна быть устроена форма конвертации валют?

Как изменился формат работы предпринимателей с валютой?



## ↑ ВЭД И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 167 |
| Карта реализаций → | 171 |
| Лучшие практики →  | 178 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

1. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования обязаны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

2. Для осуществления внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны иметь валютный счет в банке.

3. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

4. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

5. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

6. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

7. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

8. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

9. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

10. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

The image shows a blurred screenshot of a document or table. It features a prominent teal header bar at the top and a yellow footer bar at the bottom. The central area contains several columns of text, which are illegible due to the blurring. The overall appearance is that of a digital document or a data table.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

1. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

2. Для осуществления внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны иметь валютный счет в банке.

3. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

4. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

5. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

6. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

7. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

8. При осуществлении внешнеэкономических операций субъекты хозяйствования должны соблюдать требования законодательства в области валютного контроля.

The image shows a blurred screenshot of a document or table. It features a prominent teal header bar at the top and a yellow footer bar at the bottom. The central area contains several columns of text, which are illegible due to the blurring. The overall appearance is that of a digital document or a data table.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



# ↑ КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

|           | [Blurred Header] |           |           |           |
|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred implementation map table. It features a prominent teal header bar at the top. Below the header, the table is organized into several columns and rows. The content within the cells is illegible due to blurring, but the structure suggests a project or process implementation timeline or resource allocation chart. The table is enclosed in a light teal border.





# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

| №  | № | № | № | № |
|----|---|---|---|---|
| 1  |   |   |   |   |
| 2  |   |   |   |   |
| 3  |   |   |   |   |
| 4  |   |   |   |   |
| 5  |   |   |   |   |
| 6  |   |   |   |   |
| 7  |   |   |   |   |
| 8  |   |   |   |   |
| 9  |   |   |   |   |
| 10 |   |   |   |   |

ВЭД и валютный контроль



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← АЛЬФА-БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КОМПЛЕКСНЫЙ СЕРВИС КОНВЕРТАЦИИ ВАЛЮТЫ



## ← АЛЬФА-БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КОМПЛЕКСНЫЙ СЕРВИС КОНВЕРТАЦИИ ВАЛЮТЫ



# ← АЛЬФА-БАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КОМПЛЕКСНЫЙ СЕРВИС КОНВЕРТАЦИИ ВАЛЮТЫ

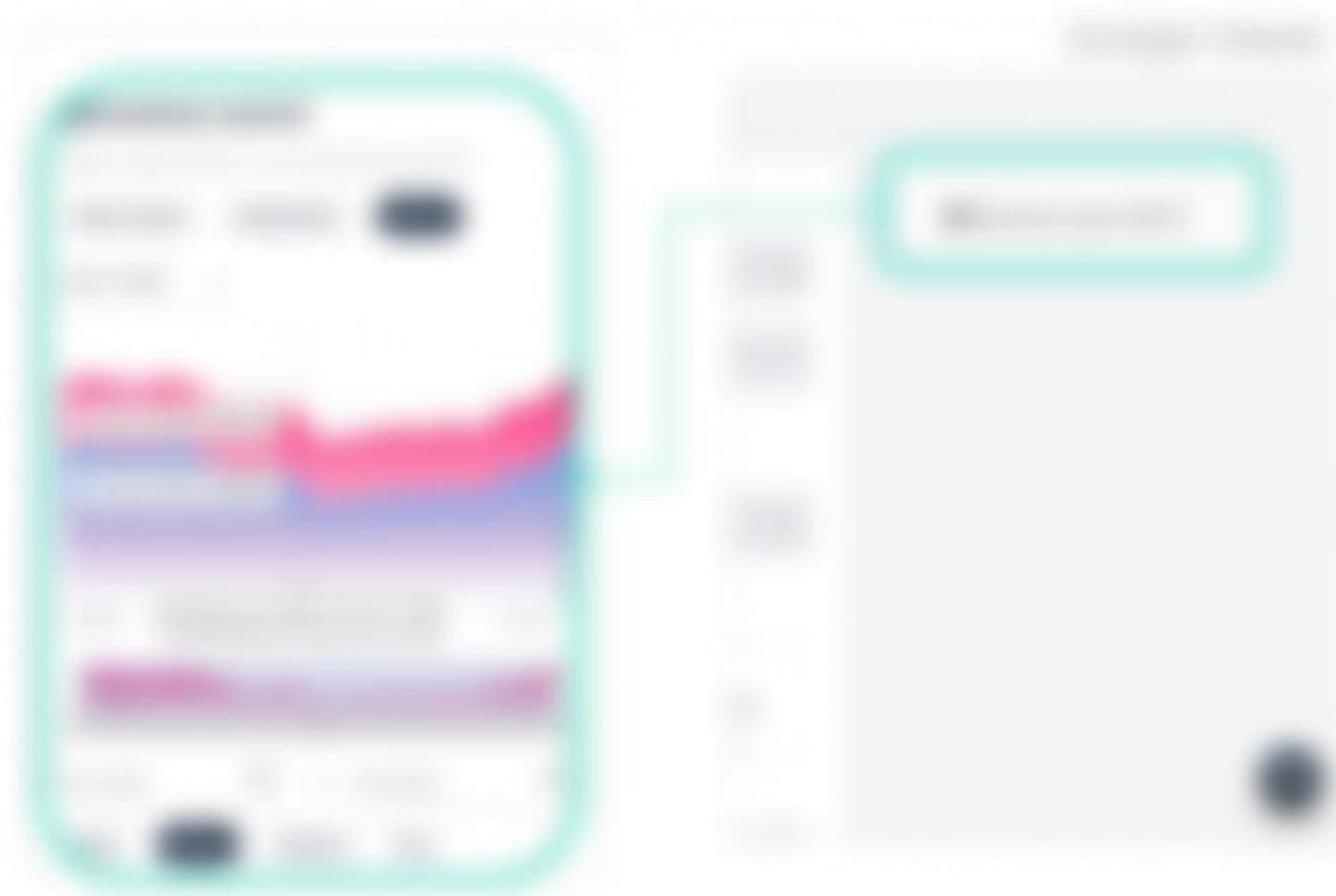
См. также: [ВЭД и валютный контроль](#)

Альфа-Банк предлагает комплексный сервис конвертации валюты, который позволяет клиентам легко и быстро обменять валюту в соответствии с требованиями ВЭД и валютного контроля.

Сервис включает в себя:

- Проверку документов и данных клиента.
- Расчет курсов конвертации.
- Оформление валютных документов.
- Выпуск валютных сертификатов.

Для получения дополнительной информации и консультации обращайтесь к специалистам Альфа-Банка.

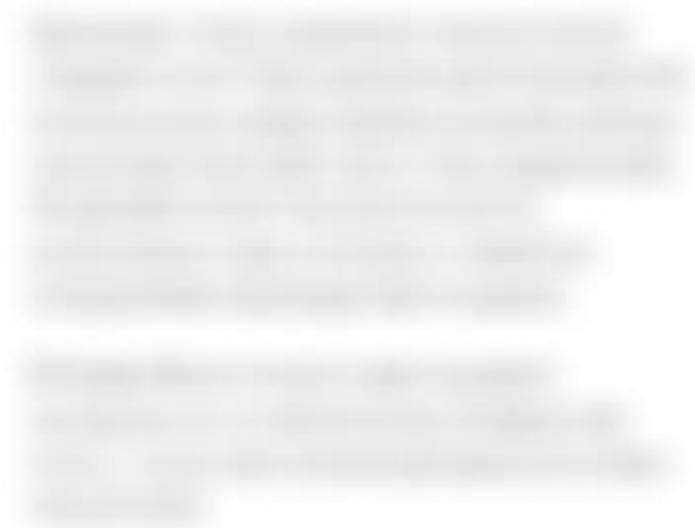


# ← СИСТЕМА ВЫПОЛНЯЕТ ВАЛИДАЦИЮ ПОЛЕЙ ПО МЕРЕ ЗАПОЛНЕНИЯ ФОРМЫ

Скриншот интерфейса системы, демонстрирующий процесс заполнения формы. Видны различные поля для ввода данных, включая текстовые и выпадающие списки.

Скриншот интерфейса системы, демонстрирующий процесс заполнения формы. Видны различные поля для ввода данных, включая текстовые и выпадающие списки. В правой части экрана видны элементы валидации, такие как красные линии и значки, указывающие на ошибки в заполнении полей.

## ← **ВЫБОР КАНАЛА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ УВЕДОМЛЕНИЙ О ВАЛЮТНОМ ПЛАТЕЖЕ**



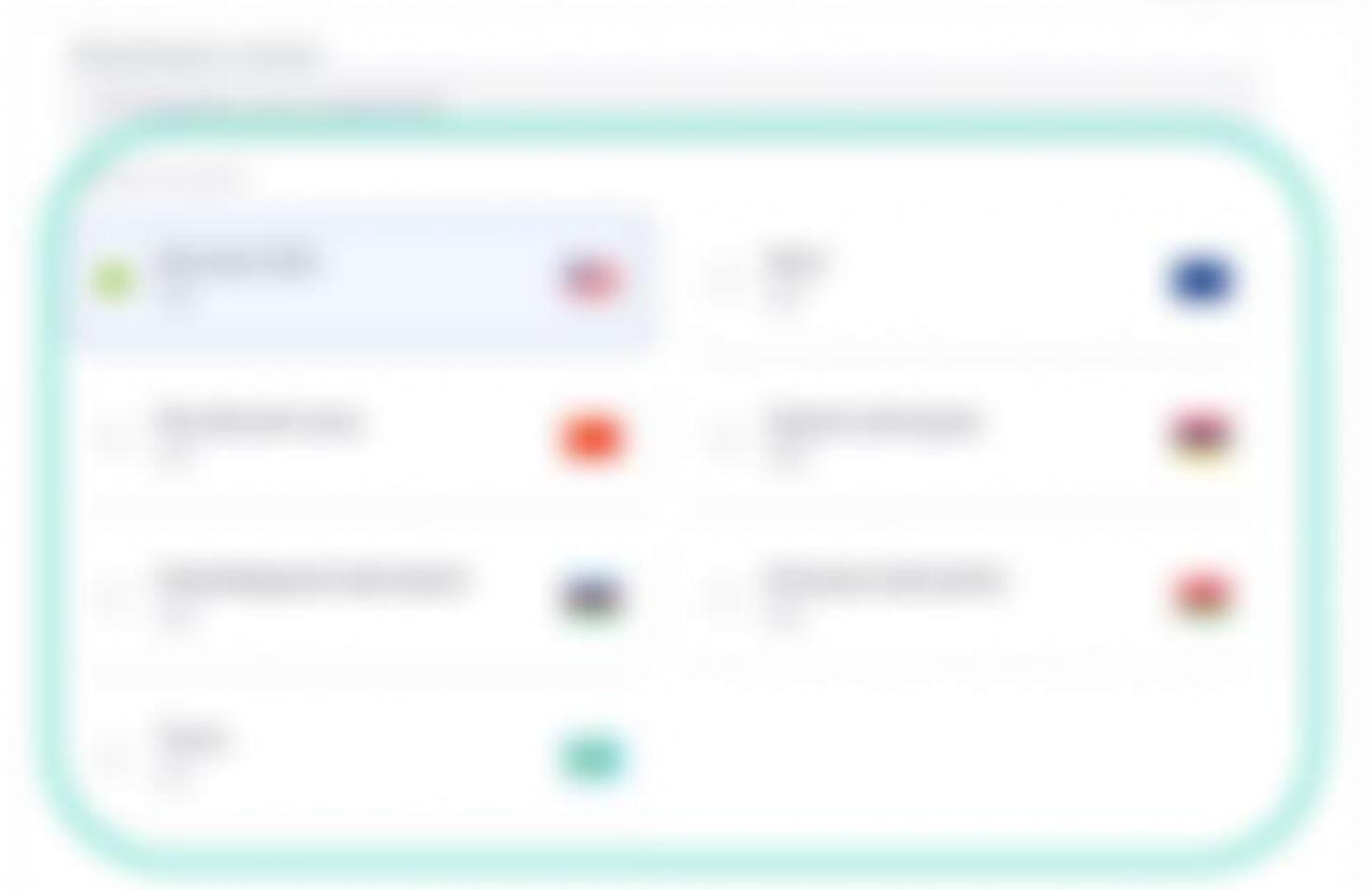
## ← УСЛОВИЯ ОТКРЫТИЯ ВАЛЮТНОГО СЧЕТА ДОЛЖНЫ ОТОБРАЖАТЬСЯ В ЗАЯВКЕ

Содержание документа, подтверждающего открытие валютного счета, должно соответствовать условиям открытия валютного счета, указанным в заявке.

The image shows a blurred screenshot of a form. A light blue rounded rectangle highlights a section of the form, which appears to contain a list of conditions or requirements. A yellow rectangular marker is visible at the bottom left of the highlighted area.

← **НЕОБХОДИМО ОТОБРАЖАТЬ ВАЛЮТУ, В КОТОРОЙ КЛИЕНТ МОЖЕТ ОТКРЫТЬ СЧЁТ**

Содержимое, которое было скрыто из-за некорректной фильтрации. В данном случае это, вероятно, список валют, доступных для открытия счетов клиентом.



# ← ИСКЛЮЧИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ УКАЗАТЬ КУРС ХУЖЕ РЫНОЧНОГО ДЛЯ ОРДЕРНОЙ СДЕЛКИ

Скриншот документа, содержащего текст, который является частью презентации. Текст разбит на несколько абзацев, но он сильно размыт и нечитаем.



# ← КЛИЕНТАМ ВАЖНА ВОЗМОЖНОСТЬ СКАЧАТЬ РЕКВИЗИТЫ

Скриншот веб-страницы с информацией о реквизитах. Текст размыт, но видны заголовки и структурированные данные.



# ← КОПИРОВАНИЕ РЕКВИЗИТОВ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ УСЛОЖНЕНО



## ← УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ВАЛЮТНОГО ПЕРЕВОДА ДЛЯ ЗАЧИСЛЕНИЯ СРЕДСТВ СЕБЕ



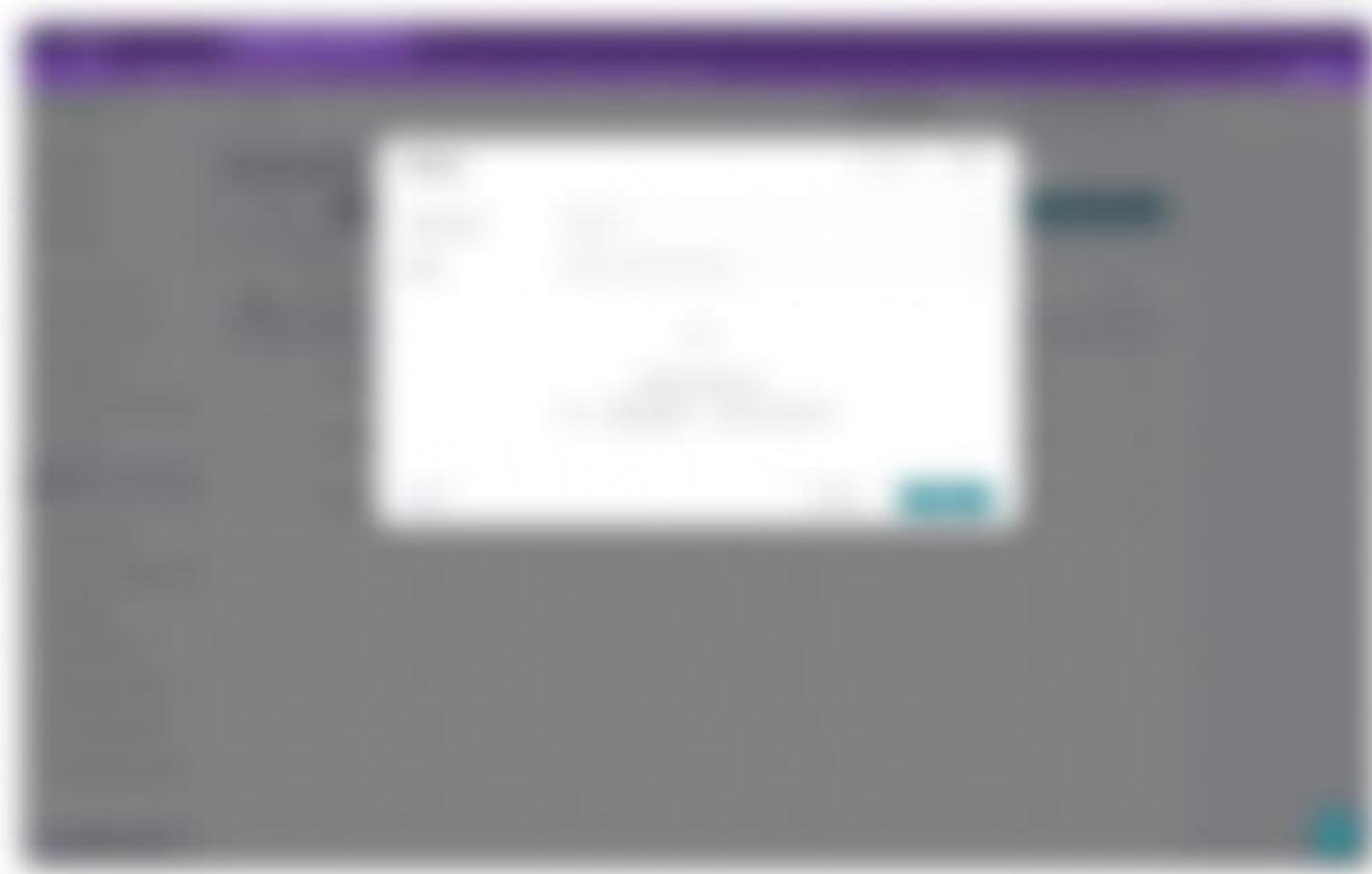
## ← ДОБАВЛЕНИЕ СОПРОВОДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ВНУТРИ КОНТРАКТА

Скриншот интерфейса, показывающий список документов, связанных с контрактом. Видны заголовки и основные данные документов.

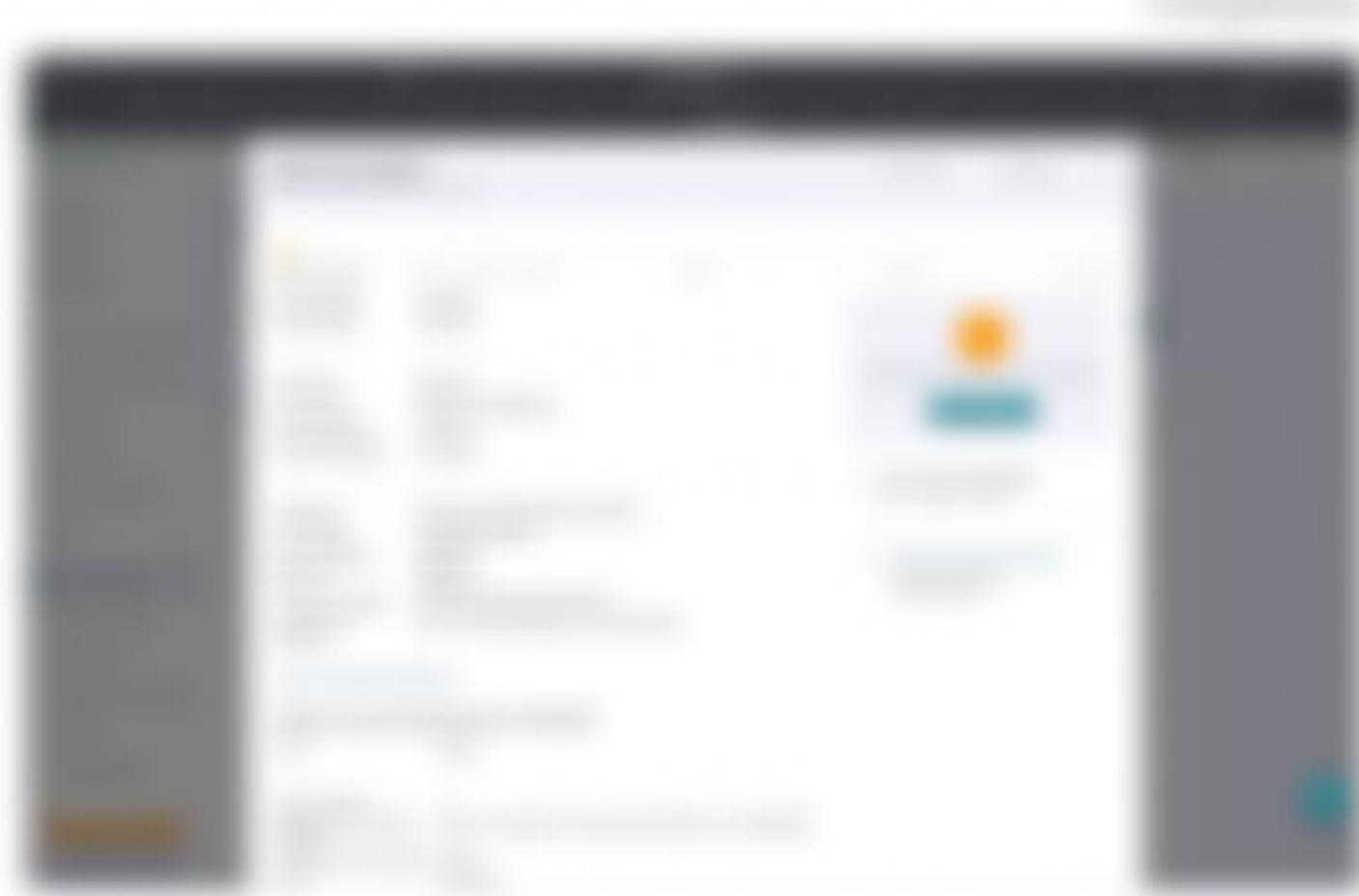


# ← РАСПОЗНАВАНИЕ ИНВОЙСА – УНИКАЛЬНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Блок с размытым текстом, представляющий описание или детали реализации системы распознавания инвойсов.



## ← ВОЗМОЖНОСТЬ СКАЧАТЬ / ПРОСМОТРЕТЬ ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПЕРЕВОД



# ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ

# ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ

Продуктовый блок «Прием платежей» включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с выбором, подключением и работой с продуктами для приёма платежей. Основные из этих этапов:

- Выбор продуктов для приема платежей;
- Ознакомление с условиями и подключение эквайринга;
- Просмотр аналитики и формирование отчетности;
- Работа с куарингом в интернет-банке.

## Основные вопросы

Как банки помогают пользователям в выборе продуктов для приема платежей?

Как должна быть устроена форма заявки на подключение разных видов эквайринга?

Как развивается прием платежей по QR-коду?

Какие дополнительные настройки есть в личном кабинете эквайера?

## ↑ ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы→   | 199 |
| Карта реализаций → | 204 |
| Лучшие практики→   | 208 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержимое первого столбца, которое является размытым текстом.

Содержимое второго столбца, которое является размытым текстом.

Содержимое третьего столбца, представляющее собой размытый скриншот таблицы. Таблица имеет заголовочный ряд с teal фоном и основной блок с желтым фоном. В таблице видны несколько столбцов с текстовыми данными.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

1. При приеме платежей необходимо учитывать все возможные риски, связанные с оплатой, и принимать меры по их минимизации.

2. Важно использовать надежные каналы оплаты и проверять платежные реквизиты клиента.

3. Необходимо вести четкую документацию по всем операциям, связанным с приемом платежей.

4. Следует регулярно обновлять информацию о платежных системах и методах оплаты.

5. Важно иметь резервные каналы оплаты на случай возникновения проблем.

6. Необходимо учитывать особенности работы с иностранными клиентами и валютными операциями.

7. Важно иметь четкие процедуры возврата средств и разрешения споров.

8. Следует регулярно проводить аудит операций по приему платежей.

| Дата       | Сумма | Статус     |
|------------|-------|------------|
| 2023-10-27 | 10000 | Оплачено   |
| 2023-10-26 | 5000  | В процессе |
| 2023-10-25 | 2000  | Отменено   |
| 2023-10-24 | 15000 | Оплачено   |
| 2023-10-23 | 8000  | В процессе |
| 2023-10-22 | 3000  | Отменено   |
| 2023-10-21 | 12000 | Оплачено   |
| 2023-10-20 | 6000  | В процессе |
| 2023-10-19 | 4000  | Отменено   |
| 2023-10-18 | 9000  | Оплачено   |

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3

1. В процессе приема платежей необходимо учитывать все аспекты взаимодействия с клиентом, включая коммуникацию и документацию.

2. Важно обеспечить прозрачность и честность в отношении условий оплаты и сроков доставки.

3. Необходимо регулярно обновлять информацию о ценах и наличии товаров, чтобы избежать недопонимания.

4. Следует уделять внимание качеству обслуживания и решать возникающие проблемы оперативно.

5. Необходимо использовать современные инструменты для автоматизации процессов приема платежей.

6. Важно проводить регулярный анализ эффективности работы и вносить необходимые коррективы.

7. Следует обеспечивать безопасность данных клиентов и соблюдать требования законодательства.

8. Необходимо поддерживать высокий уровень сервиса и стремиться к постоянному улучшению.

9. Важно учитывать потребности клиентов и предлагать персонализированные решения.

10. Необходимо обеспечивать удобство и простоту использования всех элементов процесса приема платежей.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5





# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface. At the top, there is a teal header bar. Below it, a table is visible with several columns. The first column on the left contains text that is mostly illegible due to blurring. The subsequent columns contain data points, some of which are marked with small yellow and red dots, likely representing different statuses or categories. The overall layout suggests a dashboard or a data visualization tool used for tracking implementation progress.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

Прием платежей



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



← **НЕСКОЛЬКО МАГАЗИНОВ МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ В РАМКАХ ОДНОЙ ЗАЯВКИ**



# ← СОЦСЕТИ МОЖНО ПОДКЛЮЧИТЬ К ИНТЕРНЕТ ЭКВАЙРИНГУ

В настоящее время подключение к интернет-эквайрингу доступно для большинства социальных сетей, включая ВКонтакте, Одноклассники, Facebook и другие. Это позволяет принимать платежи от клиентов, совершающих покупки в социальных сетях. Процесс подключения включает настройку платежной системы и интеграцию с платформой эквайринга.



# ← КАЛЬКУЛЯТОР СТАВКИ ЭКВАЙРИНГА

Содержимое левой колонки, которое сильно размыто и нечитаемо.

Содержимое правой колонки, представляющее собой таблицу с размытыми данными.

# ← ПОДКЛЮЧЕНИЕ СБП КАК ДОПОЛНЕНИЕ К ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГУ

Содержание статьи

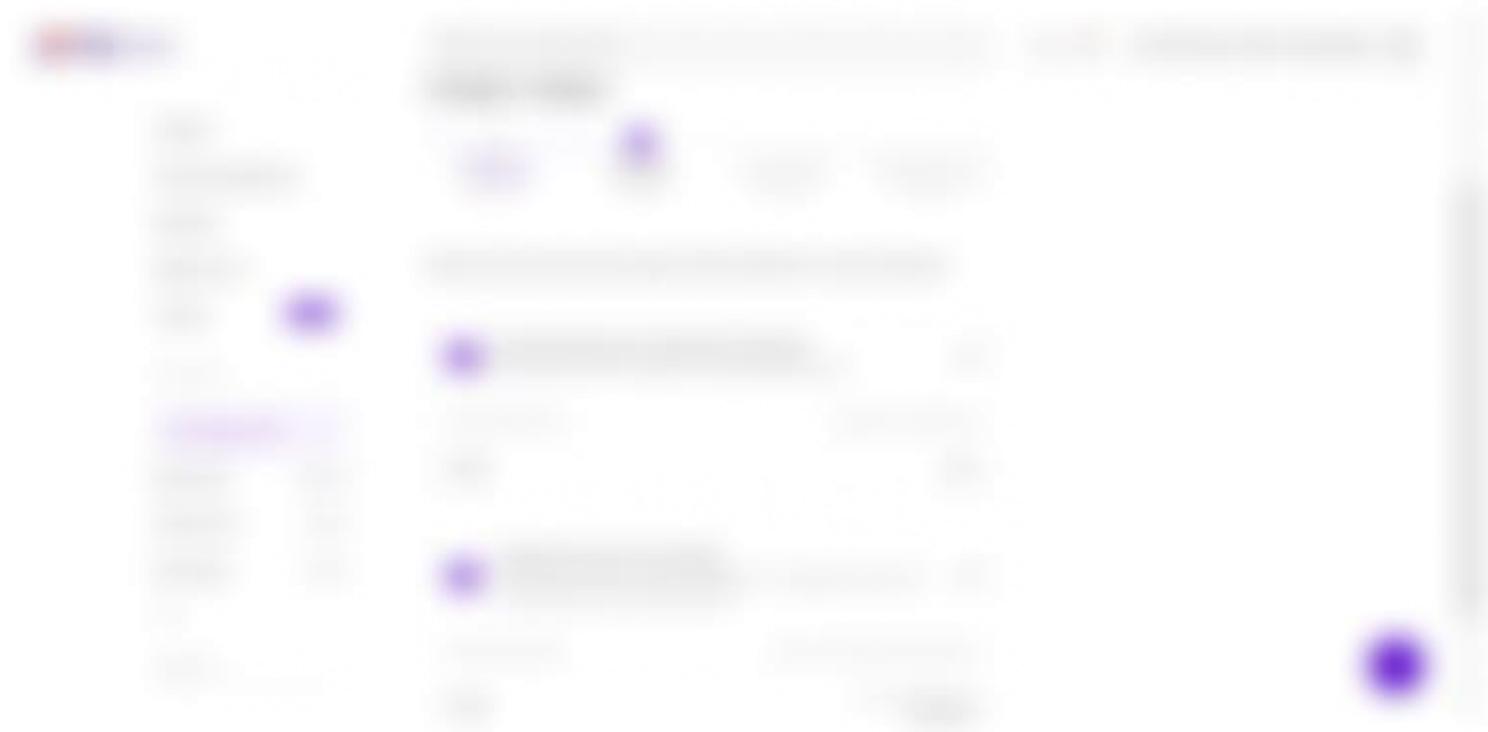
1. Введение

2. Преимущества СБП

3. Процесс подключения

4. Технические требования

5. Заключение



## ← ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА И СРОКОВ ПОДКЛЮЧЕНИЯ ДО ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

Содержимое размытого текстового блока.



## ← ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ТЕРМИНАЛАХ УКАЗАНА В ЗАЯВКЕ

ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ!  
ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ!



# ← ПОДКЛЮЧИТЬ ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ ПО QR МОЖНО КАК ОТДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Блок с размытым текстом, вероятно содержащий описание или инструкции.



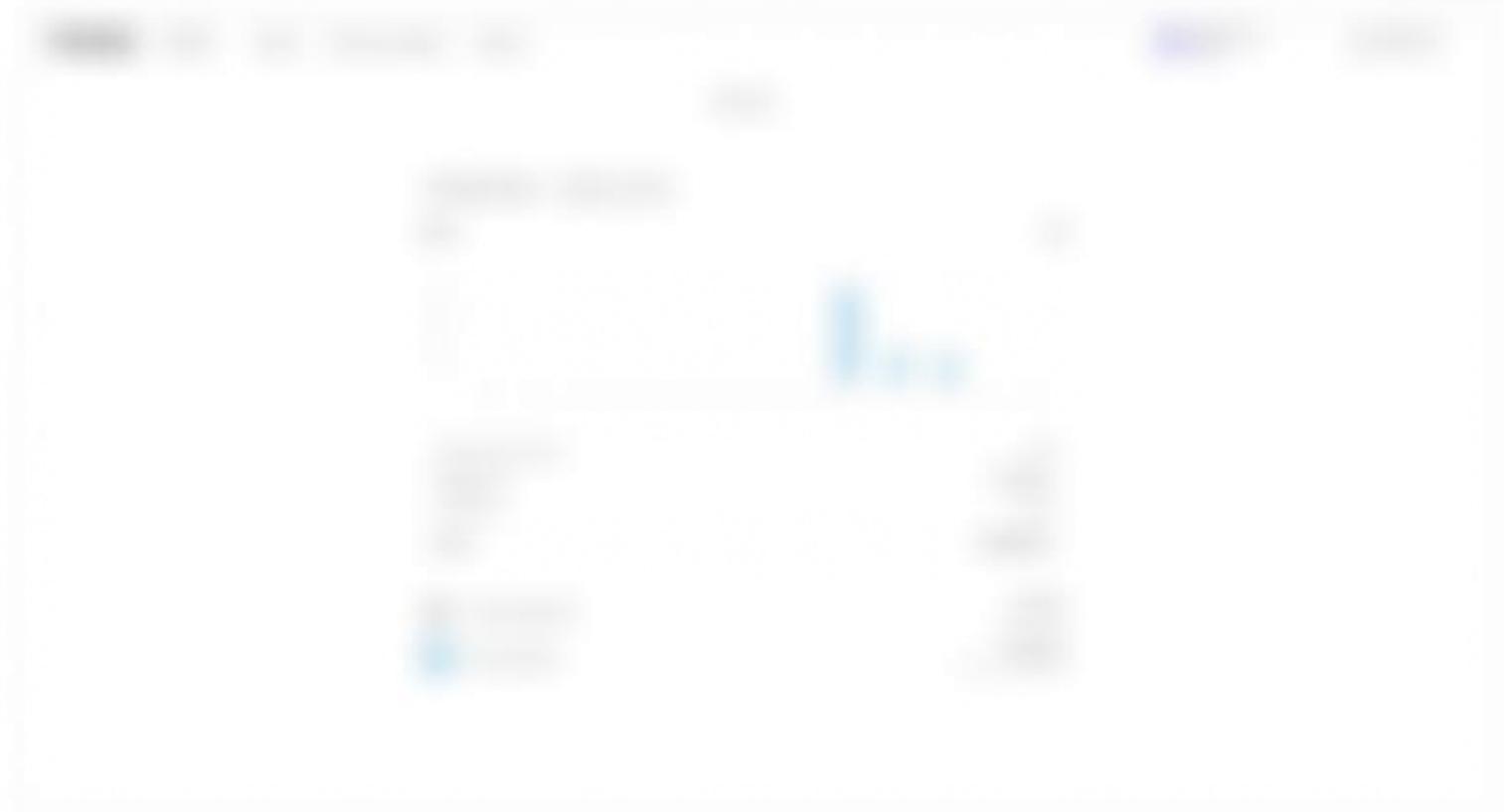
# ← УПРАВЛЯТЬ ХОЛДИРОВАНИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ МОЖНО НА ЭТАПЕ ЗАЯВКИ

Содержимое, которое было скрыто в предыдущем шаге, теперь доступно для просмотра. Это может быть информация о статусе заявки, деталях платежа или действиях, которые можно предпринять.

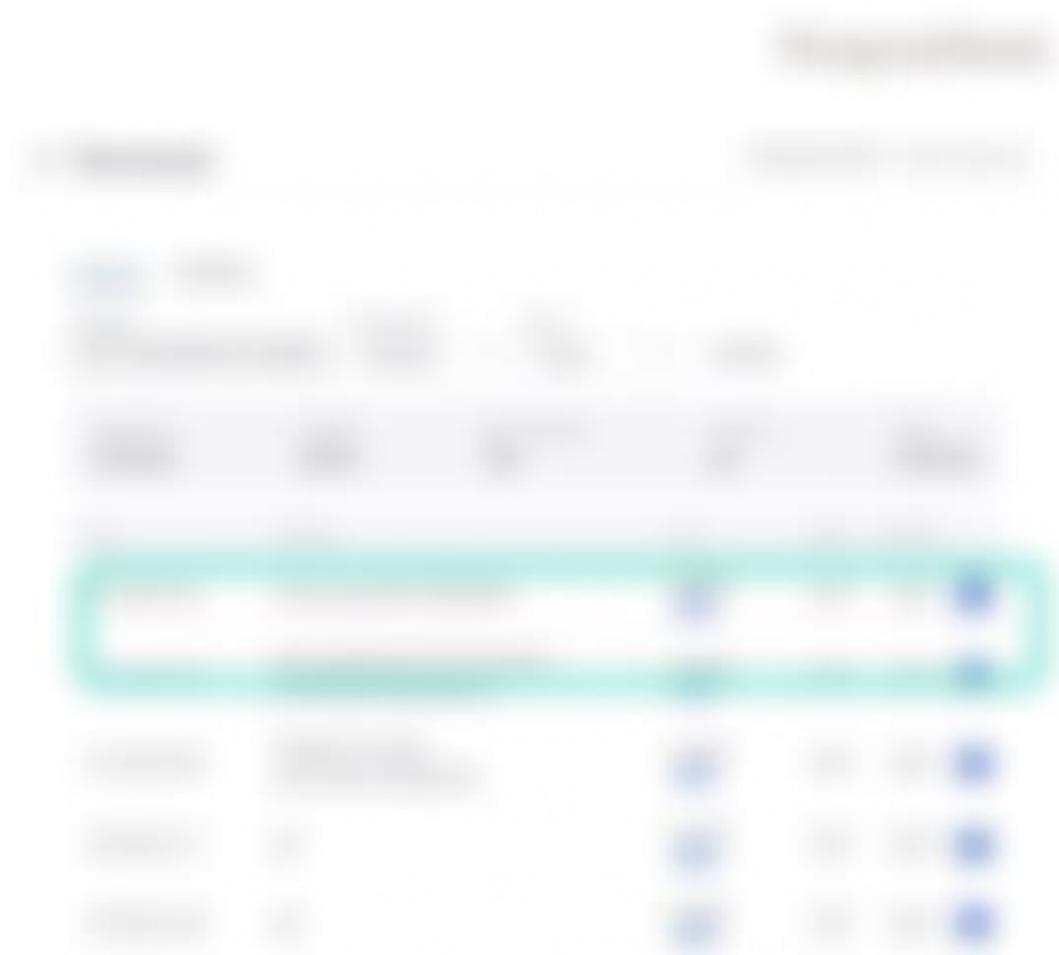


## ← ОТОБРАЖЕНИЕ ГРАФИКА ПРИЕМА ПЛАТЕЖЕЙ ПО СРЕДНЕМУ ЧЕКУ

Содержимое этого блока сильно размыто, но, судя по структуре, это может быть список параметров или краткое описание функционала.

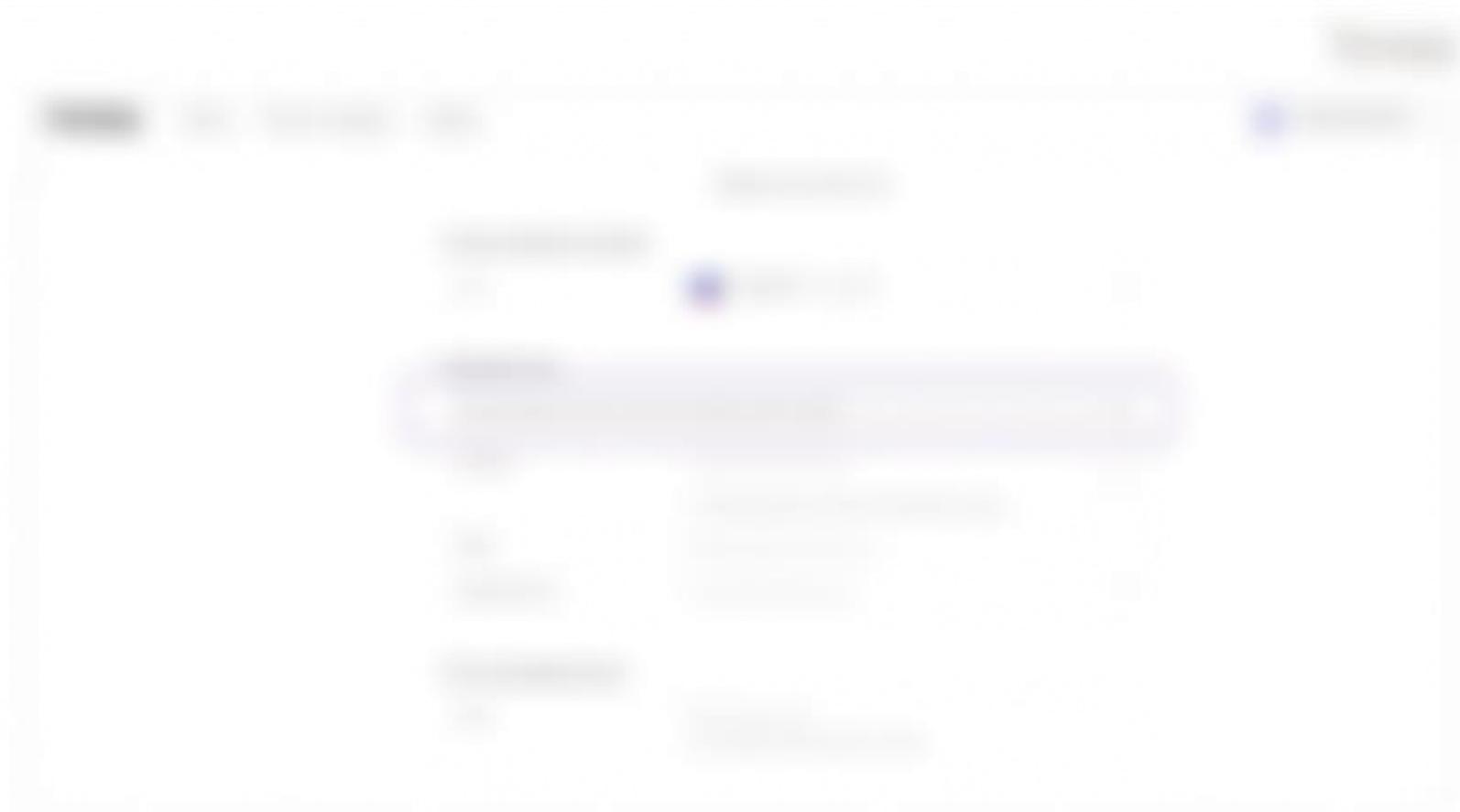


# ← ОТОБРАЖЕНИЕ КОМИССИИ – MUST-HAVE

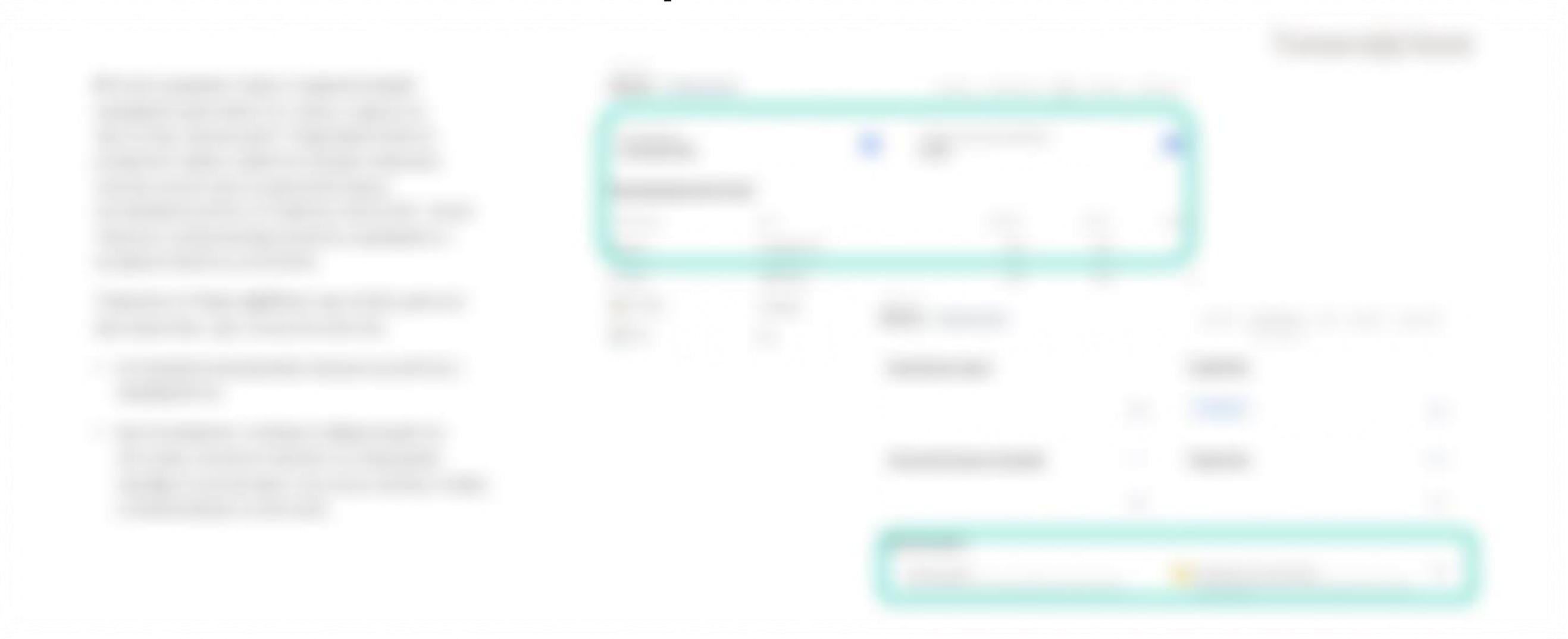


## ← В БАНКЕ МОЖНО ФОРМИРОВАТЬ СТАТИЧНЫЕ QR-КОДЫ

В большинстве банков можно формировать статические QR-коды для приема платежей. Для этого необходимо зайти в кабинет клиента и выбрать соответствующий раздел. В некоторых случаях может потребоваться подтверждение операции с помощью SMS или электронной почты.



## ← РАСШИРЕННАЯ НАСТРОЙКА ЭКВАЙРИНГА – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



## ← РАСШИРЕННАЯ НАСТРОЙКА ЭКВАЙРИНГА – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



# ← ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ВАЖНО ОТСЛЕЖИВАТЬ СОПУТСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ

Содержимое этого блока размыто и нечитаемо.



## ← СКОРОСТЬ СОВЕРШЕНИЯ ВОЗВРАТА ПЛАТЕЖА СНИЖАЕТ СТЕПЕНЬ ТРЕВОЖНОСТИ

Скорость совершения возврата платежа снижает степень тревожности

The image shows a blurred screenshot of a data table. The table has several columns and rows. A green highlight is visible on one of the cells in the table, indicating a specific data point.

# ДЕПОЗИТЫ И НСО

# ДЕПОЗИТЫ И НСО

Данный продуктовый блок включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с открытием и управлением депозитов и НСО, среди которых:

- Ознакомиться со всеми условиями по всем депозитным продуктам и проценту на остаток;
- Выбрать наиболее подходящий продукт;
- Оформить заявку онлайн;
- Отслеживать информацию и управлять депозитом или неснижаемым остатком;
- Получать выплаты по депозиту.

## Основные вопросы

Как помочь клиенту с выбором депозитного продукта?

Достаточно ли информации по депозитам получают клиенты для принятия решения о его открытии?

Достаточно ли информации по открытым депозитным продуктам размещают банки?

Как помочь клиенту получить дополнительный доход на остаток и управлять им?

## ↑ ДЕПОЗИТЫ И НСО

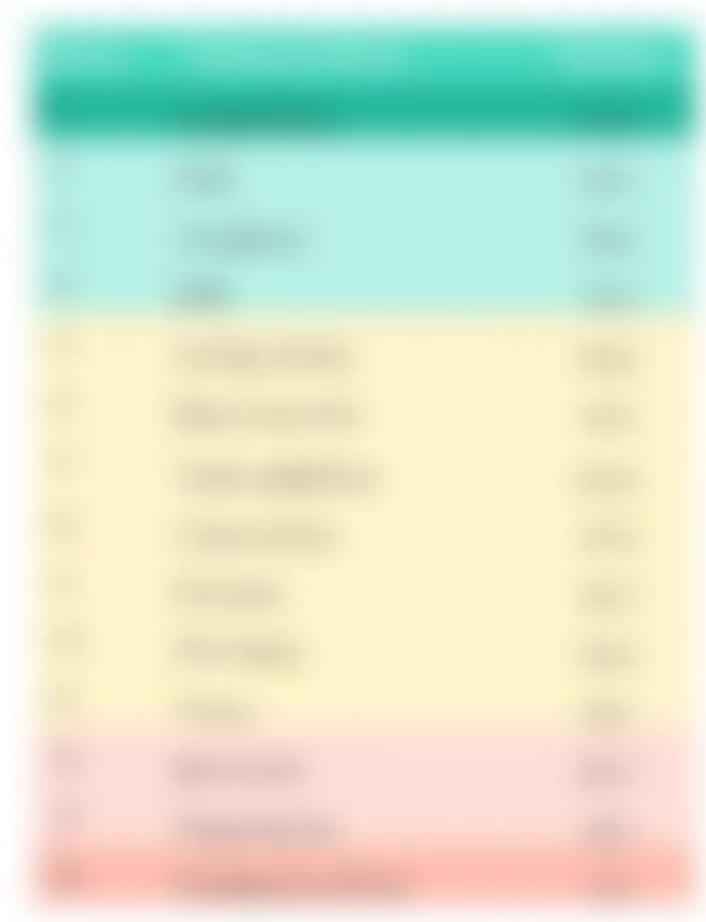
|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы→   | 224 |
| Карта реализаций → | 230 |
| Лучшие практики→   | 234 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержимое первого столбца, которое является размытым текстом.

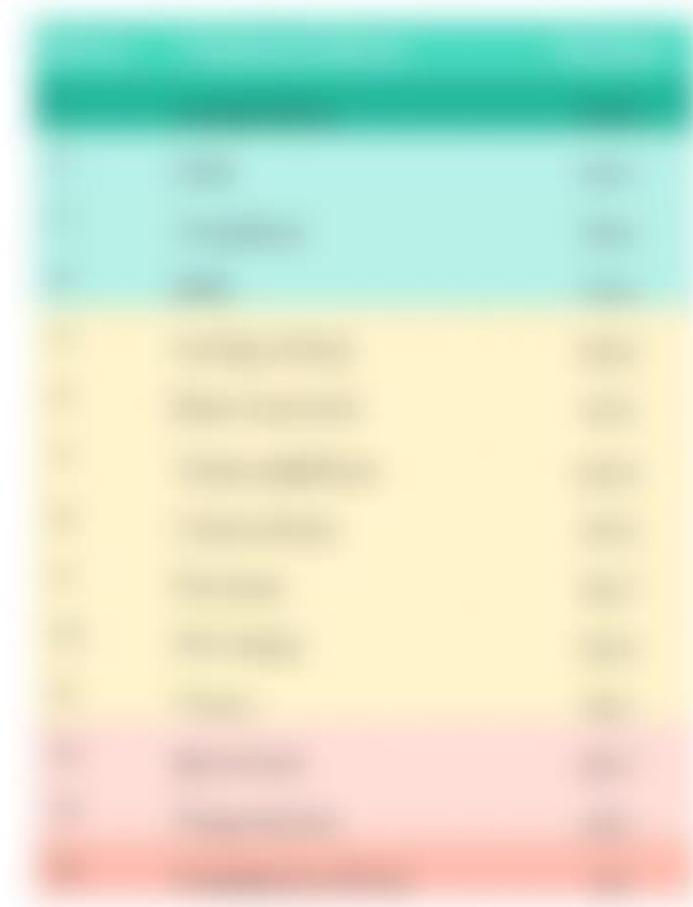
Содержимое второго столбца, которое является размытым текстом.



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

Содержимое первого блока текста, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия.

Содержимое второго блока текста, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия.



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #6





# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

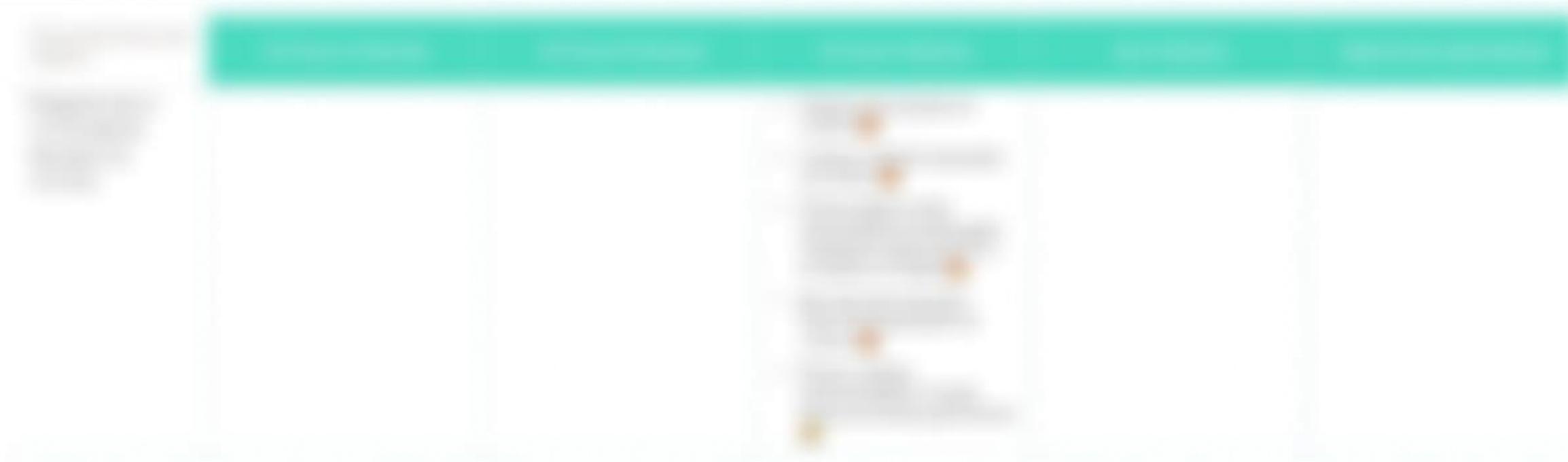
# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



Депозиты и НСО



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

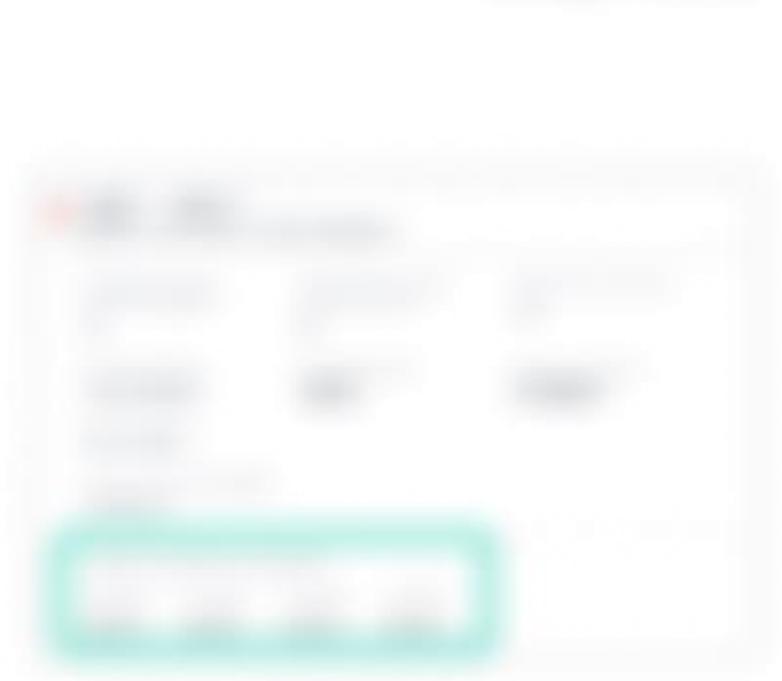
Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



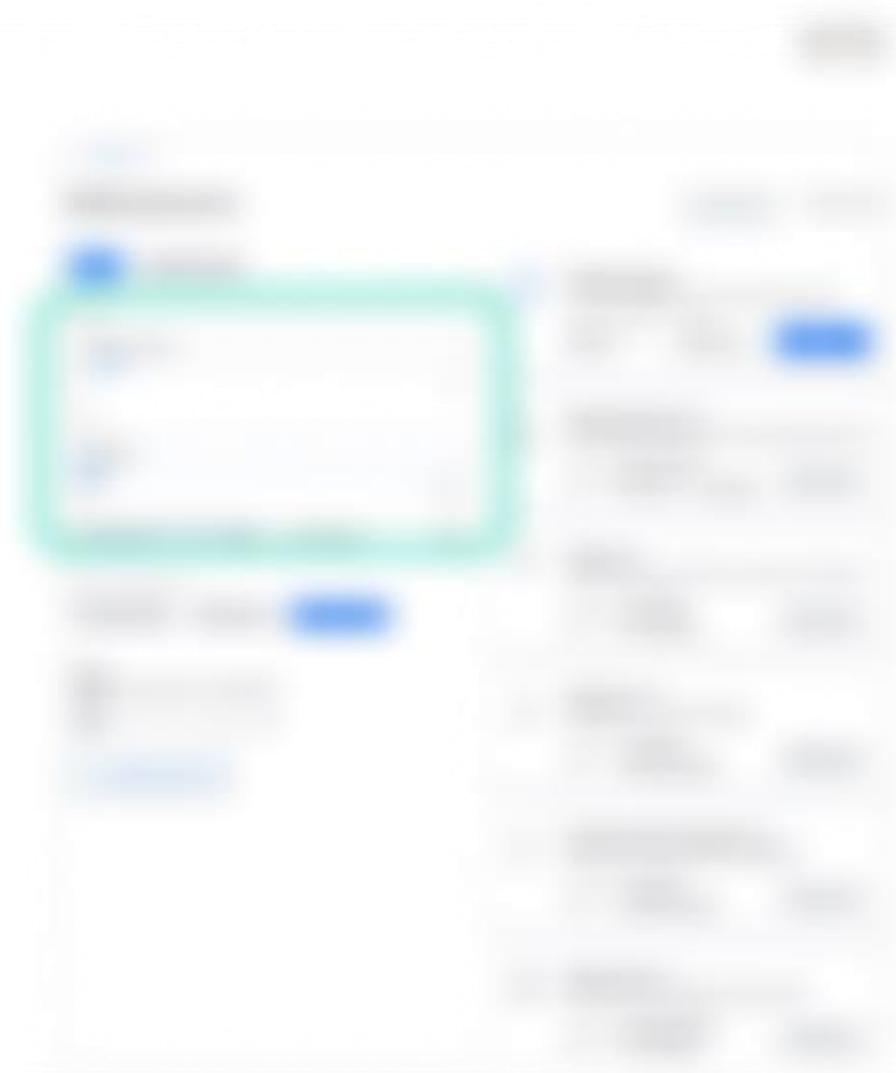
## ← НАЛИЧИЕ ПОДРОБНЫХ УСЛОВИЙ В ЗАЯВКЕ УПРОСТИТ ПОИСК НУЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ



# ← НАЛИЧИЕ ПОДРОБНЫХ УСЛОВИЙ В ЗАЯВКЕ УПРОСТИТ ПОИСК НУЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ

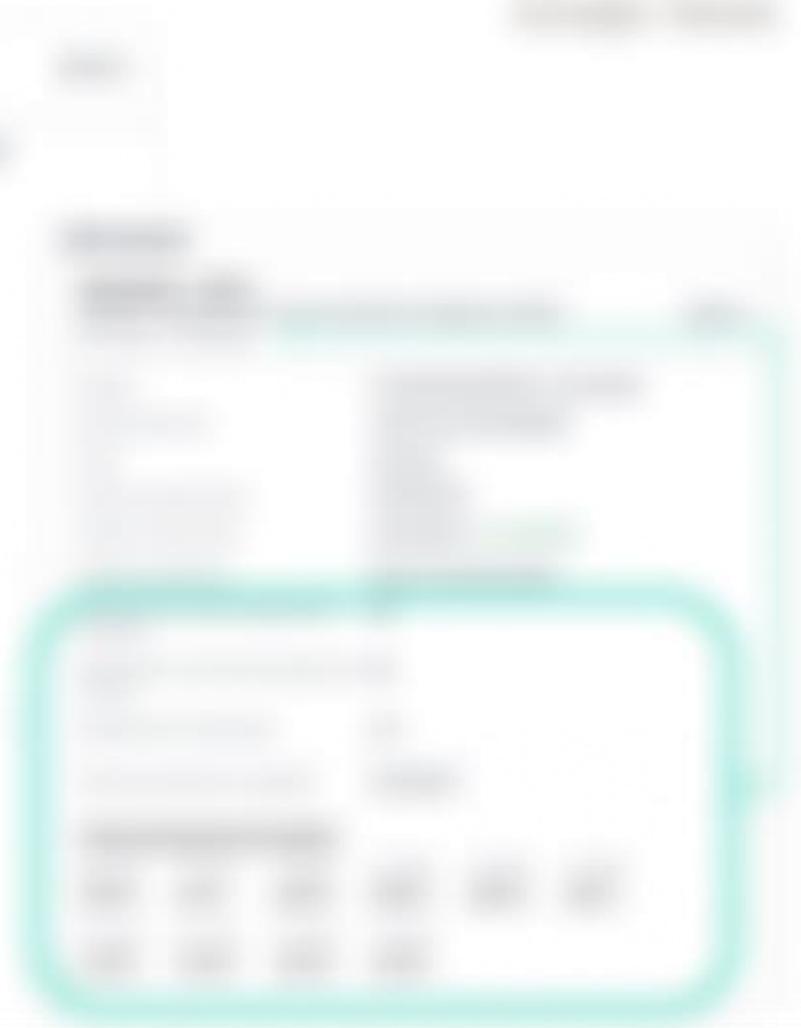
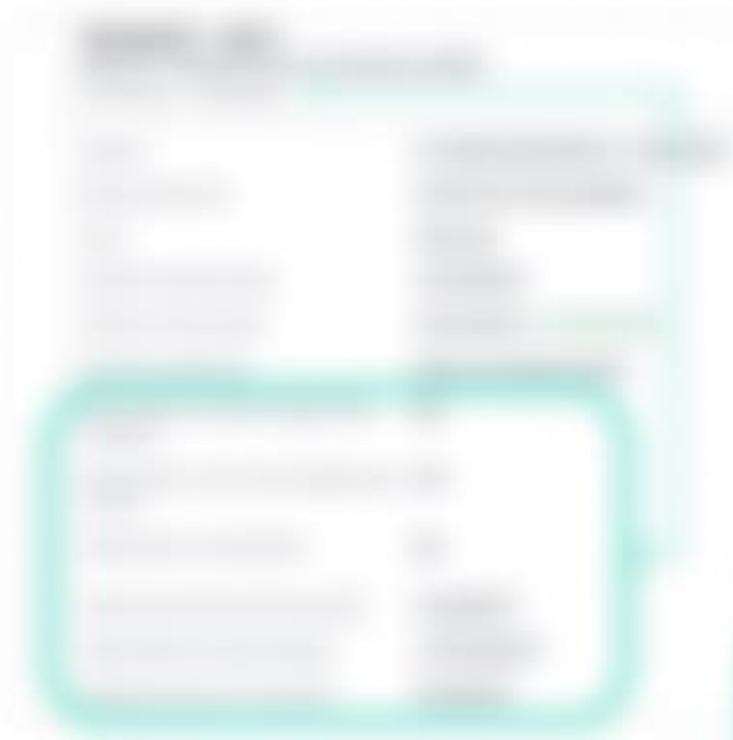


# ← УДОБНАЯ ФОРМА С РАСЧЕТОМ УСЛОВИЙ БЫСТРО ПОДБЕРЕТ НУЖНЫЙ ДЕПОЗИТ



← **ДЕТАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ В КАРТОЧКЕ ДЕПОЗИТА  
УДОБНЕЕ ИСКАТЬ, ЧЕМ В ДОКУМЕНТЕ С ТАРИФАМИ**

Скрытый текст, вероятно содержащий детали условий депозита.



## ← УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТОМ – В РАМКАХ ЕДИНОГО ИНТЕРФЕЙСА КАРТОЧКИ

Скриншоты интерфейса управления депозитом, показывающие различные экраны и элементы управления.



## ← УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТОМ – В РАМКАХ ЕДИНОГО ИНТЕРФЕЙСА КАРТОЧКИ



# ← ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД НА Р/С – УЗНАТЬ УСЛОВИЯ И ПОДКЛЮЧИТЬ В 1 КЛИК

Содержание статьи:

1. Что такое дополнительный доход на Р/С?

2. Как подключить дополнительный доход на Р/С?

3. Условия подключения дополнительного дохода на Р/С.

4. Преимущества дополнительного дохода на Р/С.

5. Как рассчитать дополнительный доход на Р/С?

6. Заключение.



← **ВАЖНО КОНТЕКСТНО НАПОМИНАТЬ, ЧТО К СЧЕТУ ПОДКЛЮЧЕН НСО ИЛИ ПРОЦЕНТ НА ОСТАТОК**

Содержимое документа, которое является размытым и нечитаемым.



## ← ОТКРЫТИЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО СЧЕТА ДЛЯ БИЗНЕСА – КОПИЛКИ

ВНИМАНИЕ! При открытии накопительного счета для бизнеса необходимо предоставить следующие документы:

- Заявление на открытие счета
- Копия свидетельства о государственной регистрации (ИНН, ОГРН)
- Копия выписки из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ)
- Копия документа, подтверждающего полномочия представителя (например, приказ о назначении)
- Копия документа, подтверждающего регистрацию в качестве ИП (для ИП)

Скриншот формы для открытия накопительного счета для бизнеса. В форме присутствуют следующие поля:

- Имя и Фамилия
- Пол
- Дата рождения
- Паспортные данные
- Адрес регистрации
- ИНН
- ОГРН
- Сфера деятельности
- Подпись

Скриншот формы для открытия накопительного счета для бизнеса. В форме присутствуют следующие поля:

- Имя и Фамилия
- Пол
- Дата рождения
- Паспортные данные
- Адрес регистрации
- ИНН
- ОГРН
- Сфера деятельности
- Подпись

# ← БИВАЛЮТНЫЙ ДЕПОЗИТ – УСЛОВИЯ, ПОДАЧА ЗАЯВКИ, УПРАВЛЕНИЕ



# ← БИВАЛЮТНЫЙ ДЕПОЗИТ – УСЛОВИЯ, ПОДАЧА ЗАЯВКИ, УПРАВЛЕНИЕ

Содержимое документа, которое находится в левой части слайда. Текст сильно размыт, но, судя по структуре, это может быть перечень условий или шагов процедуры.



# ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

# ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

Данный продуктовый блок включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с подключением и управлением зарплатным проектом, среди которых:

- Ознакомиться с условиями и подключить зарплатный проект;
- Добавить сотрудника в зарплатный проект и редактировать справочник сотрудников в интернет-банке;
- Произвести выплаты сотрудникам и самозанятым, подписать зарплатный реестр.

## Основные вопросы

Какой функционал по зарплатному проекту представлен на рынке?

Закрывают ли рыночные реализации базовые потребности клиентов?

Какие тренды развития функционала Зарплатного проекта ожидаются в дальнейшем?

Какие конкурентные преимущества по продукту есть на рынке?

## ↑ ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 249 |
| Карта реализаций → | 254 |
| Лучшие практики →  | 256 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержимое первого блока текста, которое сильно размыто.

Содержимое второго блока текста, которое сильно размыто.

Table with 2 columns and 4 rows. The header row is green. The first data row is teal, the second is yellow, and the third is pink. The content is illegible due to blurring.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

Содержимое первого блока текста, которое в оригинале было размыто.

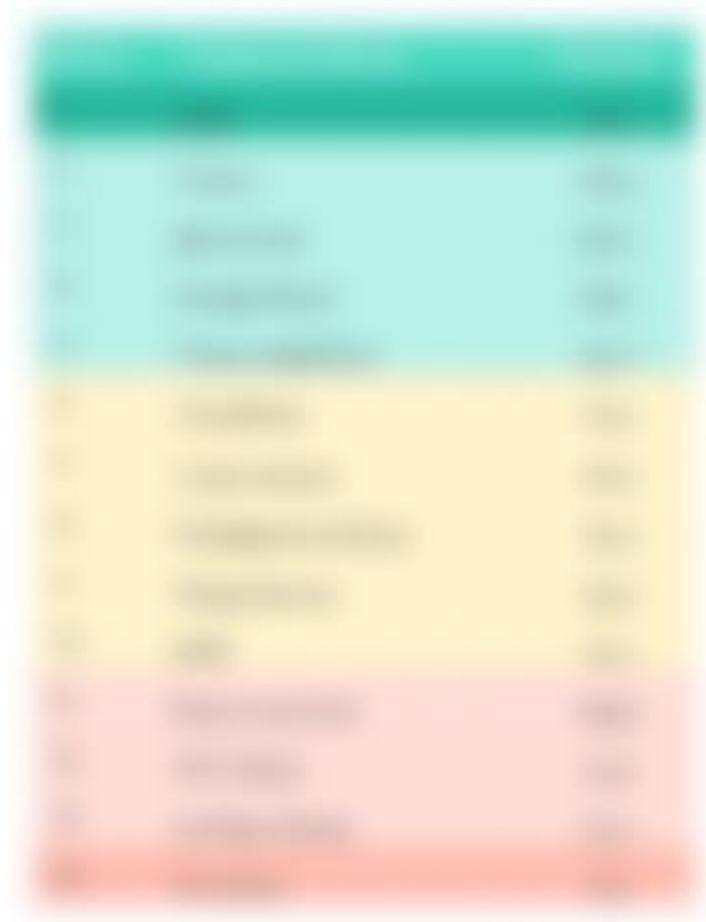
Содержимое второго блока текста, которое в оригинале было размыто.

Содержимое третьего блока, представляющего собой размытый скриншот таблицы. Таблица имеет три горизонтальных раздела: верхний с teal заголовком, средний с желтым фоном и нижний с розовым фоном. В каждом разделе видны нечеткие строки и столбцы.

# ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3

Выводы из анализа данных по заработной плате:

- Средняя зарплата в отрасли составляет X руб.
- Уровень зарплат в разных регионах варьируется от Y до Z руб.
- Самые высокие зарплаты наблюдаются в Москве и Санкт-Петербурге.
- Самые низкие зарплаты наблюдаются в регионах с низкой стоимостью жизни.
- Уровень зарплат в отрасли растет быстрее, чем в среднем по рынку.
- Уровень зарплат в отрасли ниже, чем в среднем по рынку.



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5



# ↑ КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ

The image shows a blurred Gantt chart or implementation map. It features a prominent teal horizontal bar at the top. Below this, there are several rows and columns representing tasks and their durations. The content is intentionally out of focus, but the structure suggests a project timeline with multiple parallel and sequential activities.

Зарплатный проект



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← **ВЫЯСНЕНИЕ УСЛОВИЙ ПО ЗАРПЛАТНОМУ ПРОЕКТУ**

Бланк заявления о предоставлении информации по заработной плате. В документе содержатся поля для указания ФИО, должности, даты обращения и информации о работодателе. Также присутствуют графы для предоставления контактных данных заявителя.



## ← ЭКСПОРТ РЕЕСТРА НА ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ИЗ 1С В ИБ

Содержит текст, который, вероятно, описывает процесс экспорта реестра из 1С в ИБ. Текст разбит на несколько абзацев, но он сильно размыт и нечитаем.



# ← СПРАВОЧНИК СОТРУДНИКОВ В ИБ



# ← ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ И ДРУГИЕ ВЫПЛАТЫ В ИБ



# ← ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ СОТРУДНИКАМ И ДРУГИЕ ВЫПЛАТЫ В ИБ

Содержание документа, которое было размыто для защиты информации. Видны лишь общие очертания абзацев.

Скриншоты интерфейса системы с выделенными элементами. Включают текстовые поля, кнопки и панели с выделением в желтом, синем и сером цветах.

# ← ВЫПЛАТА ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА ЧЕРЕЗ ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

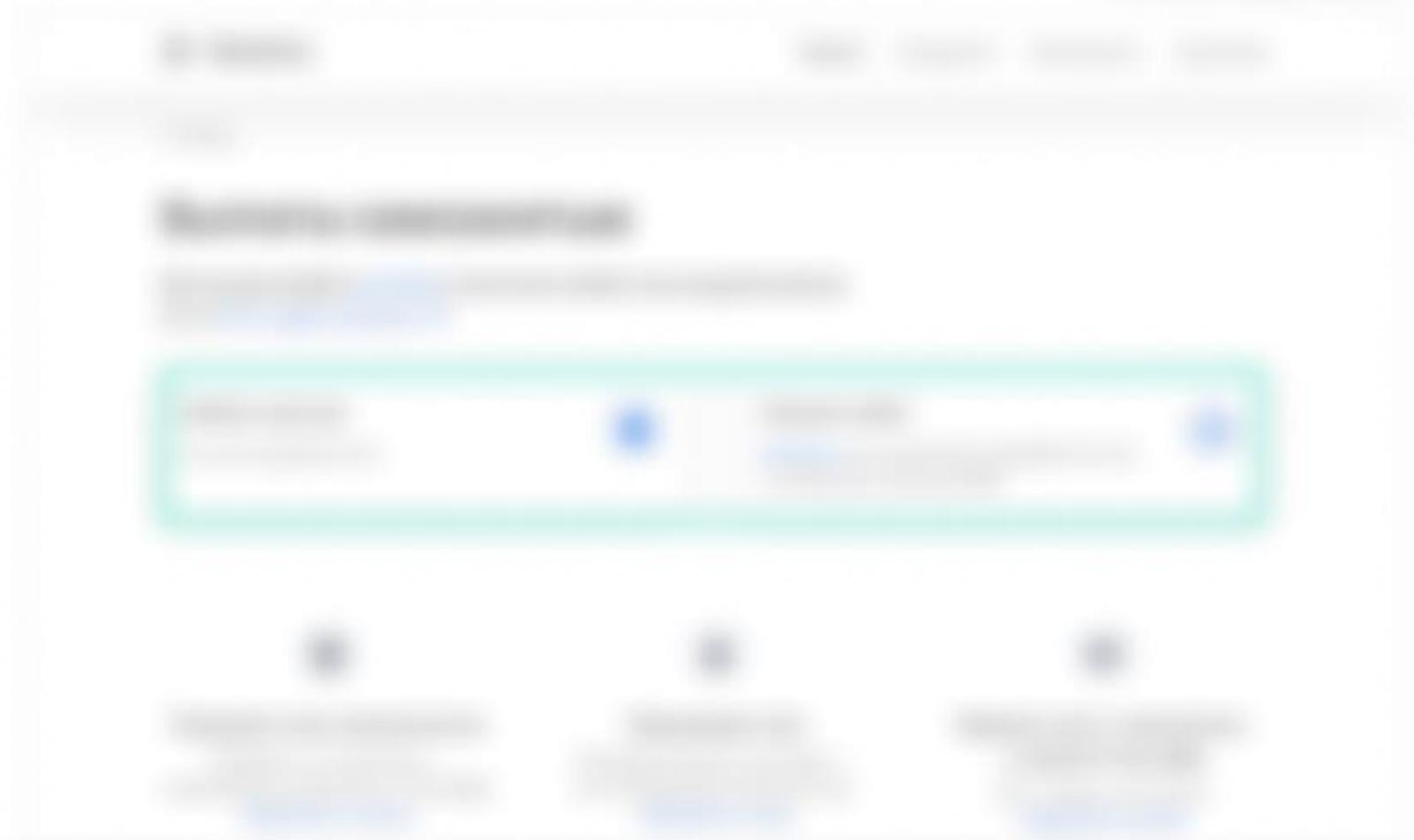
Скриншоты документов, связанных с выплатой по номеру телефона через зарплатный проект. Включает текстовые фрагменты, вероятно, из договора или инструкции.



# ← МАССОВЫЕ ВЫПЛАТЫ САМОЗАНЯТЫМ В ИБ

Содержание

- 1. Введение
- 2. Общие сведения о проекте
- 3. Описание системы
- 4. Требования к системе
- 5. Архитектура системы
- 6. Описание функционала
- 7. Описание данных
- 8. Описание интерфейса
- 9. Описание тестирования
- 10. Заключение



# ← ПРОВЕРКА СТАТУСА САМОЗАНЯТЫХ



# ← ОПЛАТА НАЛОГОВ ЗА САМОЗАНЯТЫХ



# ← ПОДПИСАНИЕ ЗАРПЛАТНОГО РЕЕСТРА



# КРЕДИТЫ

# КРЕДИТЫ

Продуктовый блок «Кредиты» включает в себя все задачи пользовательского пути, связанные с привлечением дополнительного финансирования. От момента, когда у пользователя появилось желание оформить кредитный продукт до его момента полного погашения, а именно:

- Ознакомиться с условиями по продукту;
- Выбрать наиболее подходящий;
- Оформить заявку онлайн;
- Отслеживать информацию по задолженностям;
- Погасить задолженность.

## Основные вопросы

Какой наиболее важный фактор клиентского опыта в рамках использования кредита?

Как можно улучшить конверсию в продукт?

Какая информация необходима при открытии кредитов или овердрафтов?

Что важно учесть при предоставлении предодобренных кредитных продуктов?

## ↑ КРЕДИТЫ

Ключевые выводы →

270

Карта реализаций →

275

Лучшие практики →

279

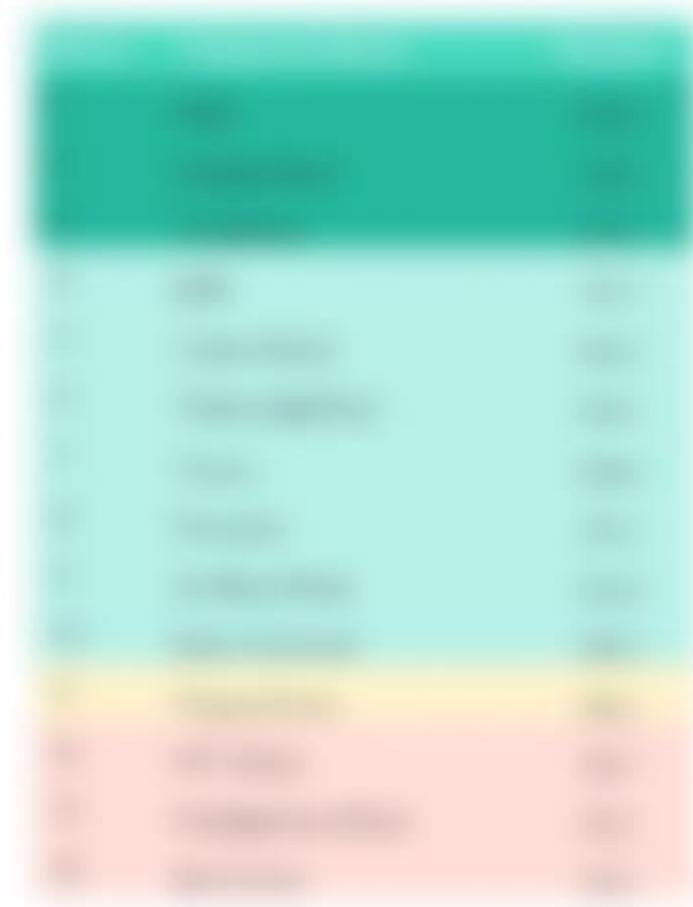




## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

1. Кредиты являются основным источником финансирования для большинства компаний.  
2. Кредиты позволяют компаниям расширять свою деятельность и инвестировать в новые проекты.  
3. Кредиты могут быть использованы для финансирования операционных расходов, капитальных затрат и исследований и разработок.  
4. Кредиты могут быть использованы для финансирования приобретения других компаний.  
5. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты дивидендов акционерам.

6. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты заработной платы сотрудникам.  
7. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты налогов.  
8. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты процентов по другим кредитам.  
9. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты процентов по своим кредитам.  
10. Кредиты могут быть использованы для финансирования выплаты процентов по своим кредитам.



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #3



# ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



# ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5



# ↑ КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



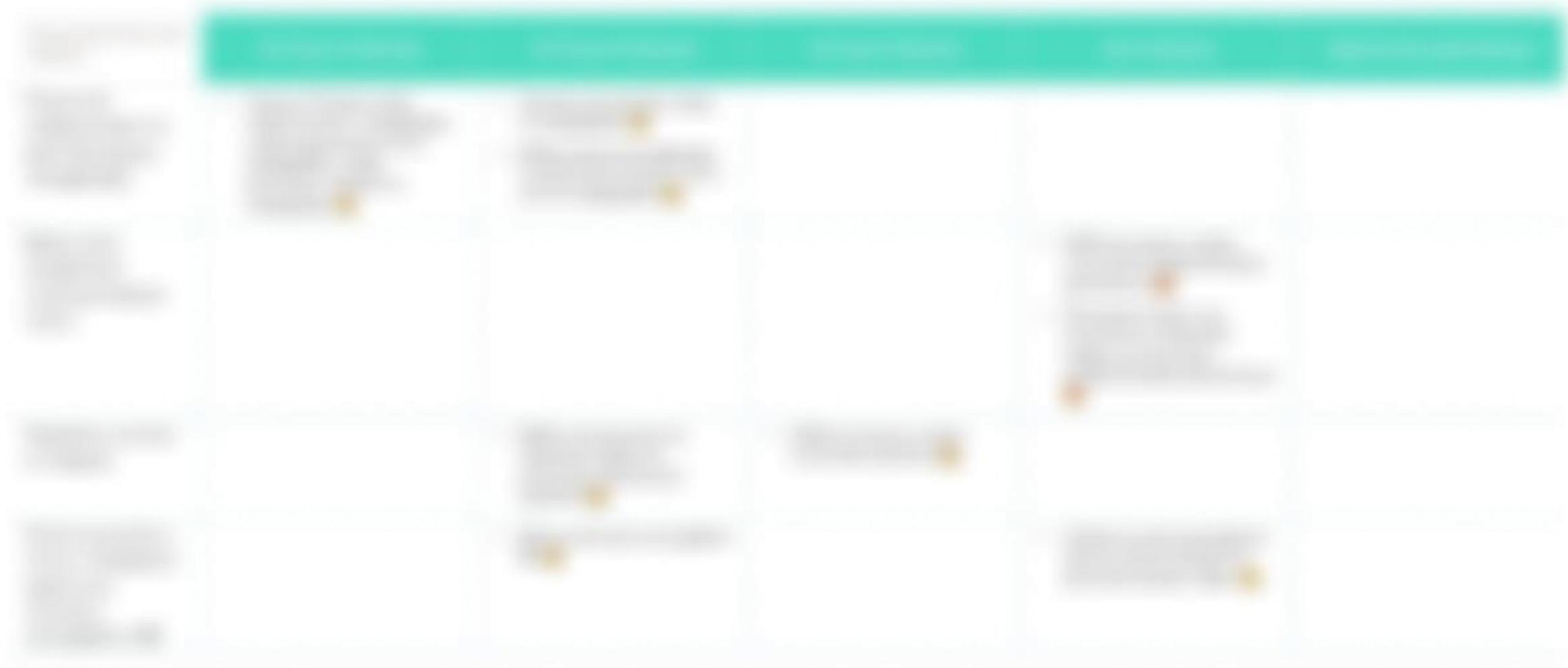
# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



Кредиты



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← ПОДБОР И ПРОЗРАЧНОСТЬ УСЛОВИЙ ПРИ ОТКРЫТИИ ПРОДУКТА – ГЛАВНЫЕ ФАКТОРЫ УДОБСТВА ДЛЯ КЛИЕНТА

Скриншот веб-страницы с текстовым контентом, который сильно размыт.

Скриншот веб-страницы с таблицей или списком, который сильно размыт.

Скриншот веб-страницы с таблицей или списком, который сильно размыт.

# ← ПОДБОР И ПРОЗРАЧНОСТЬ УСЛОВИЙ ПРИ ОТКРЫТИИ ПРОДУКТА – ГЛАВНЫЕ ФАКТОРЫ УДОБСТВА ДЛЯ КЛИЕНТА

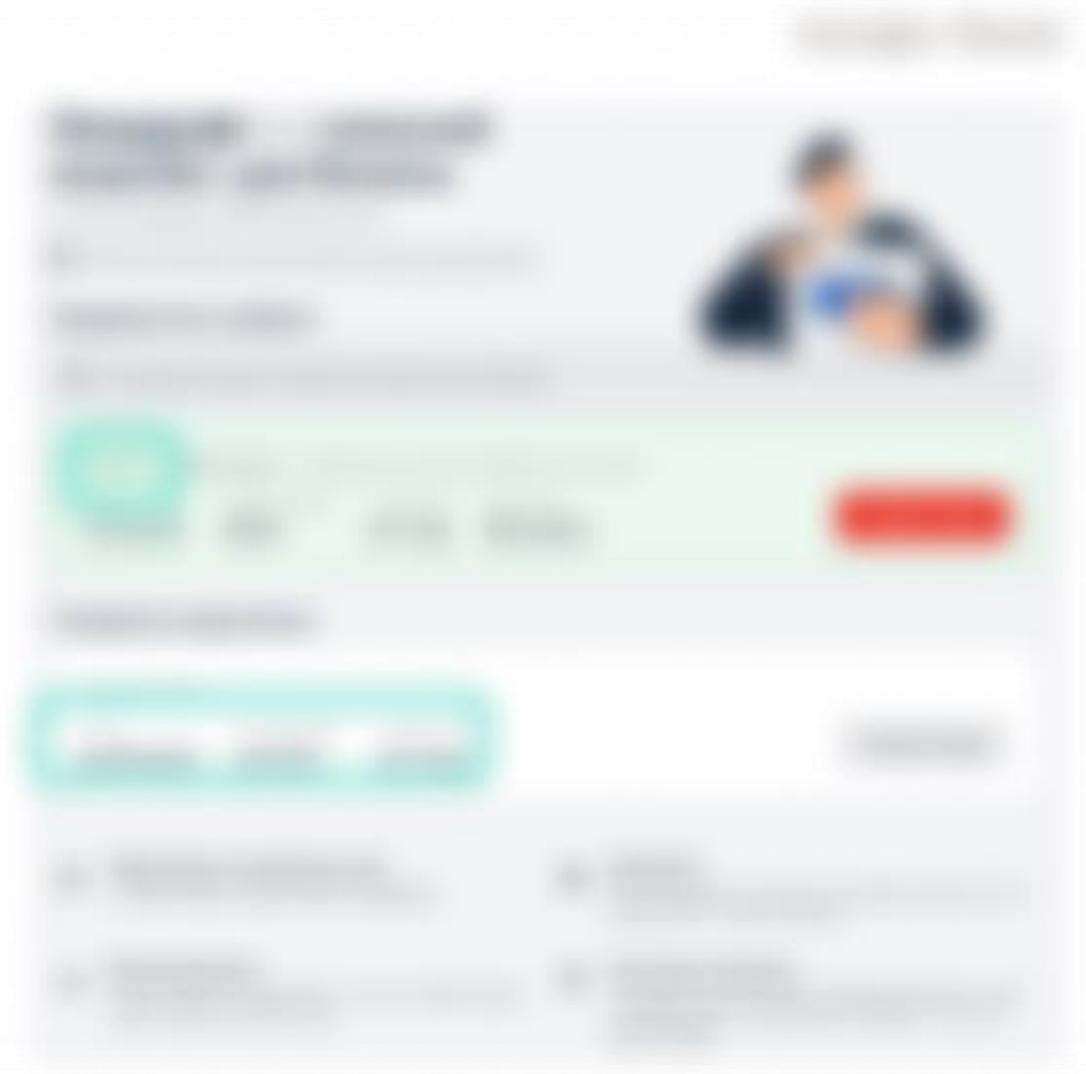
Скриншоты веб-интерфейса с текстовыми блоками, вероятно, описывающими условия кредитного продукта.

Скриншоты веб-интерфейса с выделенными элементами: полями ввода, кнопками и элементами управления.



# ← ОФОРМЛЕНИЕ И КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ОВЕРДРАФТУ

Содержимое, которое нечитаемо из-за размытия.

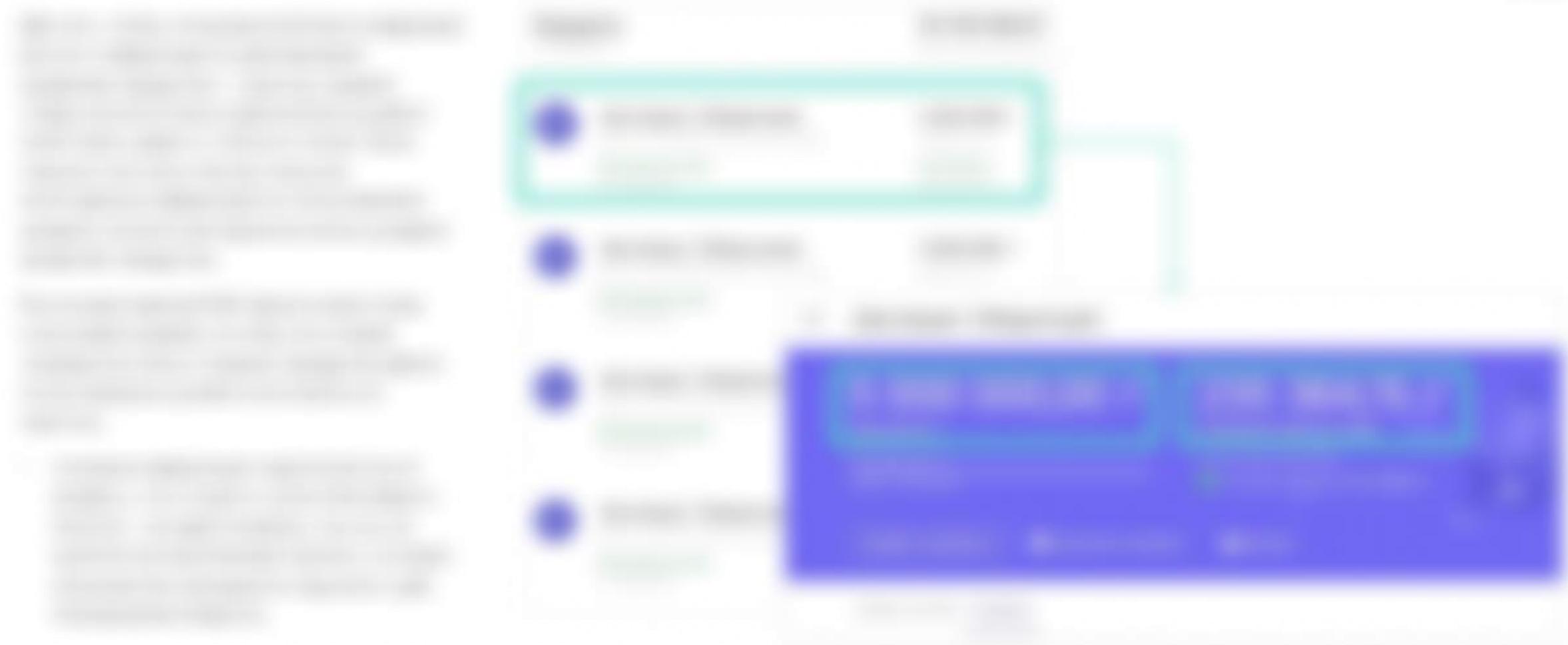


# ← ОФОРМЛЕНИЕ И КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ

Содержание документа, оформляемого банком в пользу кредитора, должно соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, действующим на территории Российской Федерации, и условиям договора, заключенного банком с клиентом. Документ оформляется банком в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, действующим на территории Российской Федерации, и условиям договора, заключенного банком с клиентом.



# ← КАРТОЧКА ОТКРЫТОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА – ГАРАНТ ПРОЗРАЧНОСТИ УСЛОВИЙ

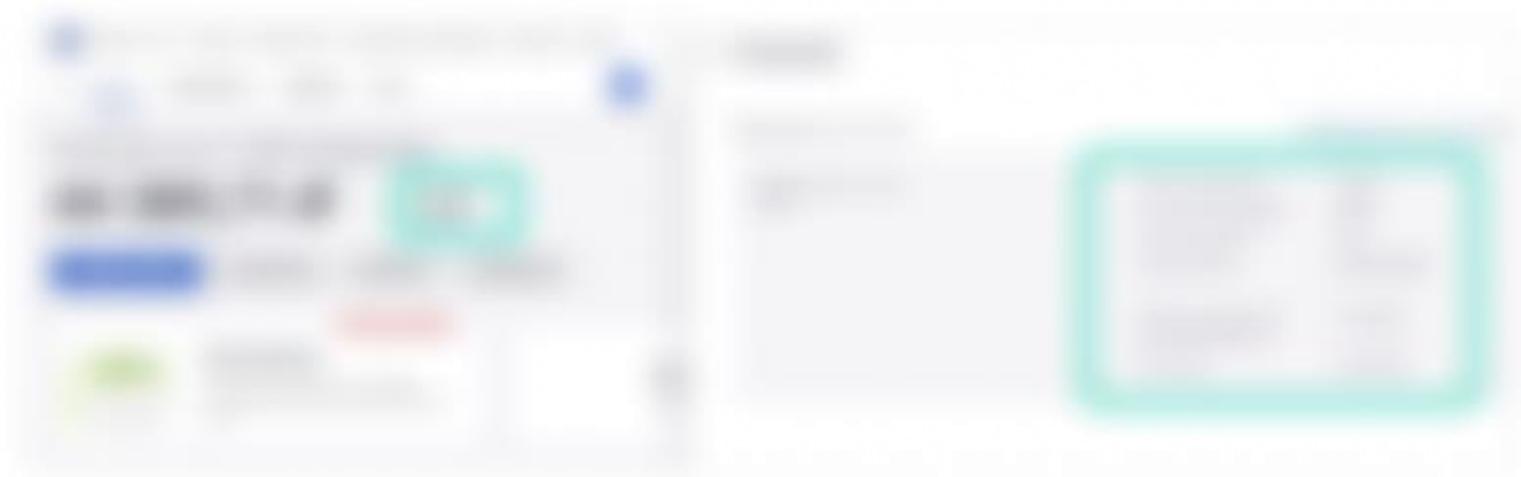


# ← КАРТОЧКА ОТКРЫТОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА – ГАРАНТ ПРОЗРАЧНОСТИ УСЛОВИЙ



# ← КАРТОЧКА ОТКРЫТОГО КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА – ГАРАНТ ПРОЗРАЧНОСТИ УСЛОВИЙ

Содержание кредитного договора должно быть прозрачным и понятным для клиента. В частности, в договоре должны быть указаны все условия кредитования, включая размер процентов, срок кредитования, порядок погашения кредита и т.д. Кроме того, клиент должен быть ознакомлен с условиями кредитования и дать свое согласие на их принятие.



# ДОКУМЕНТООБОРОТ

# ДОКУМЕНТООБОРОТ

В данном продуктовом блоке мы поговорим о том, как улучшить клиентский опыт в выполнении следующих задач:

- Создание и дальнейшее управление договорами, счетами на оплату, актами выполненных работ, товарными накладными, счетами-фактур;
- Оформление заказа и получение справок от банка (электронные и бумажные).

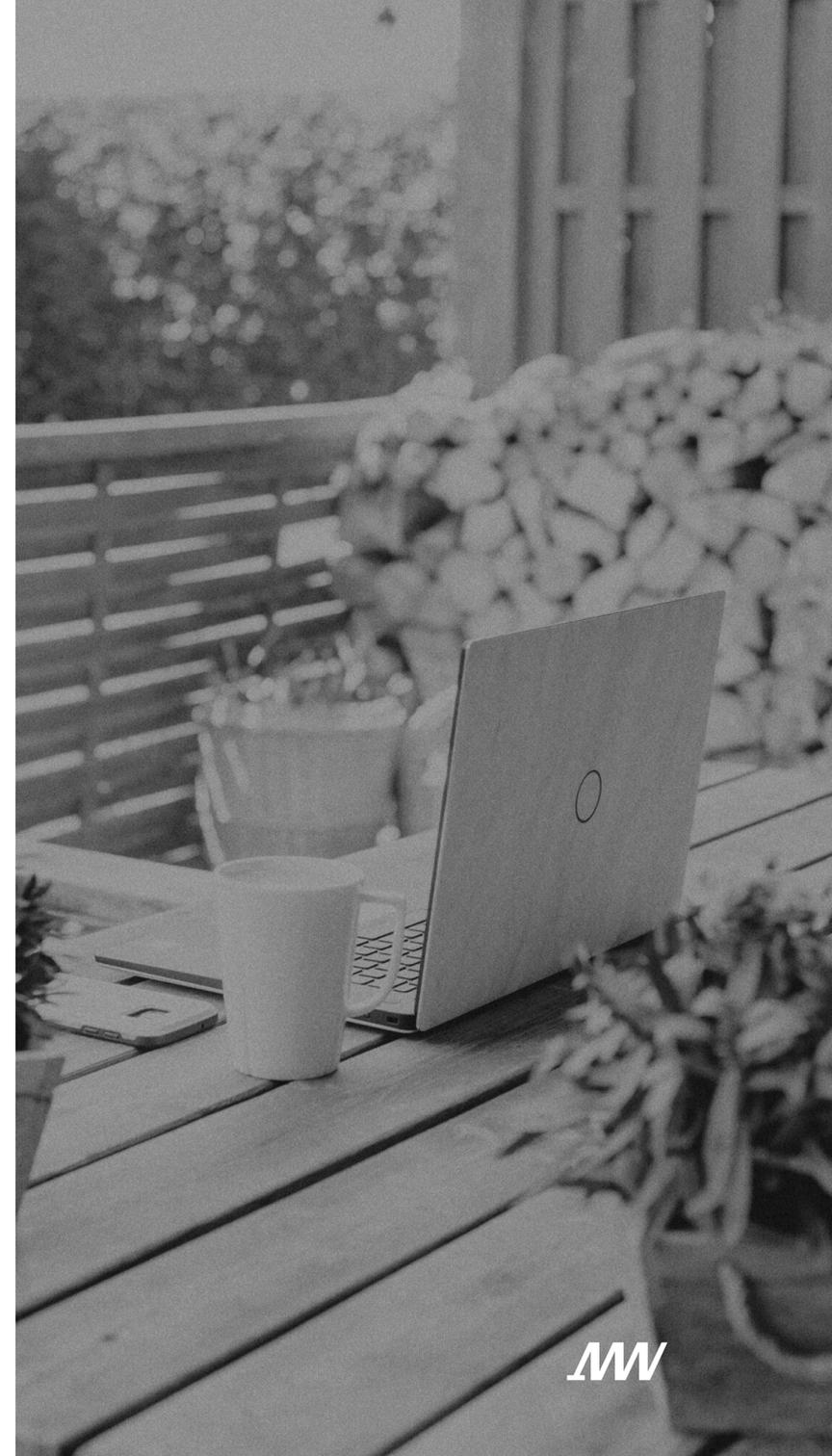
## Основные вопросы

Как банки помогают создавать единое рабочее пространство для работы с документами?

Как выглядят лучшие практики в реализации связей между документами между собой?

Как эффективно контролировать документооборот?

Каким должен быть современный сервис заказа справок?



## ↑ ДОКУМЕНТООБОРОТ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 290 |
| Карта реализаций → | 294 |
| Лучшие практики →  | 302 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержание документа

1. Анализ исходных данных

2. Описание процесса

3. Выявление проблем

4. Рекомендации

5. Заключение

Содержание документа

1. Анализ исходных данных

2. Описание процесса

3. Выявление проблем

4. Рекомендации

5. Заключение

| Ключевые выводы           |                      |
|---------------------------|----------------------|
| 1. Анализ исходных данных | 2. Описание процесса |
| 3. Выявление проблем      | 4. Рекомендации      |
| 5. Заключение             |                      |

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

В ходе анализа документов были выявлены следующие ключевые моменты:

- 1. Отсутствие четкого распределения ролей и ответственности между участниками процесса.
- 2. Недостаточная прозрачность информации, что приводит к дублированию усилий и задержкам.
- 3. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ.

Для устранения выявленных недостатков необходимо:

- 1. Внедрить систему регулярных встреч и отчетов.
- 2. Уточнить и зафиксировать роли и обязанности каждого участника.
- 3. Улучшить механизмы обмена информацией и обеспечения прозрачности.

| Ключевые выводы  |  |
|--|--|
| 1. Отсутствие четкого распределения ролей и ответственности между участниками процесса.    | 2. Недостаточная прозрачность информации, что приводит к дублированию усилий и задержкам.  |
| 3. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. | 4. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. |
| 5. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. | 6. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. |
| 7. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. | 8. Отсутствие регулярных коммуникаций и отчетности, что усложняет контроль за ходом работ. |

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



# ↑ КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred implementation map table. It features a prominent teal header bar at the top. Below the header, the table is organized into several columns and rows. The content within the cells is illegible due to blurring, but the structure suggests a grid used for tracking implementation progress or status across different categories or time periods.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface. At the top, there is a prominent teal horizontal bar. Below it, a table is visible, though its content is out of focus. The table appears to have several columns and rows, with some cells containing small orange circular markers. The overall layout suggests a dashboard or a project management tool.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

|           | [Blurred Header] |           |           |           |
|-----------|------------------|-----------|-----------|-----------|
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |
| [Blurred] | [Blurred]        | [Blurred] | [Blurred] | [Blurred] |

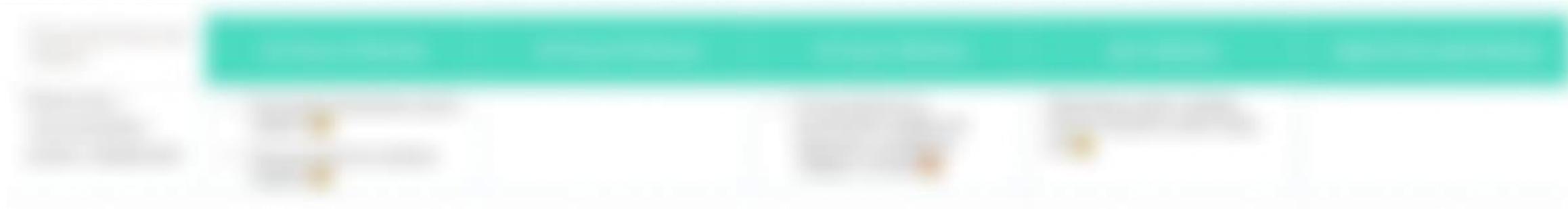


# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ





# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ





## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

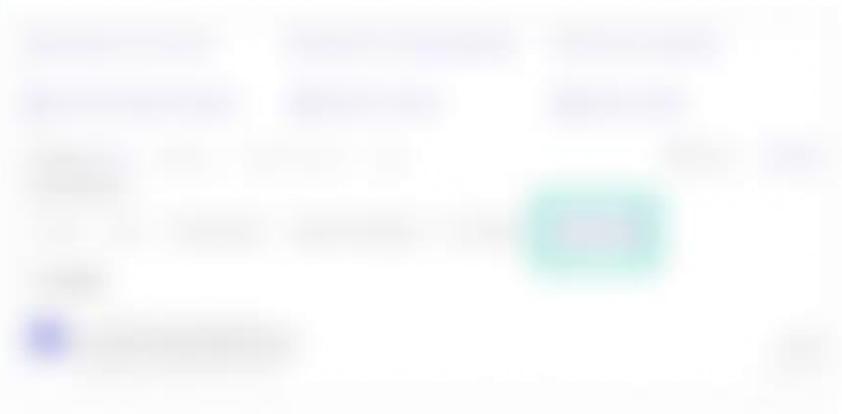
Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← СОЗДАНИЕ И РАБОТА С ДОГОВОРАМИ

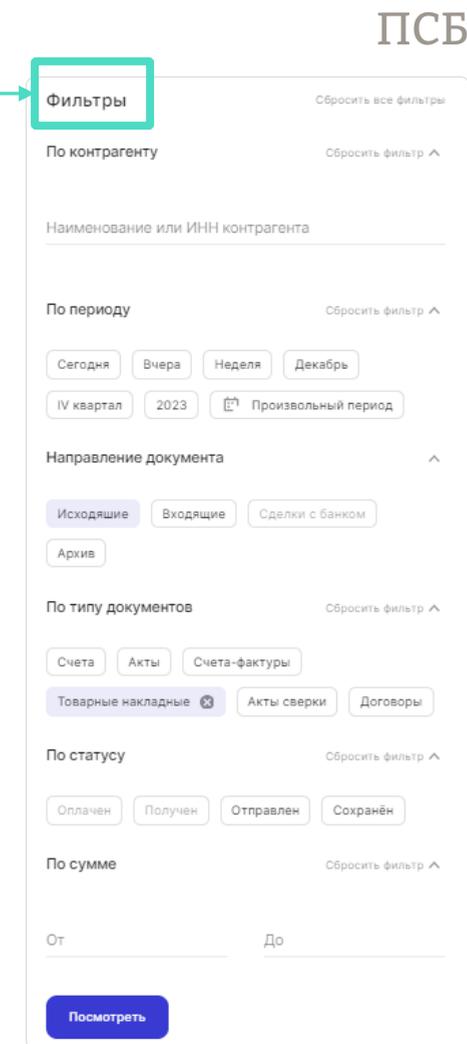
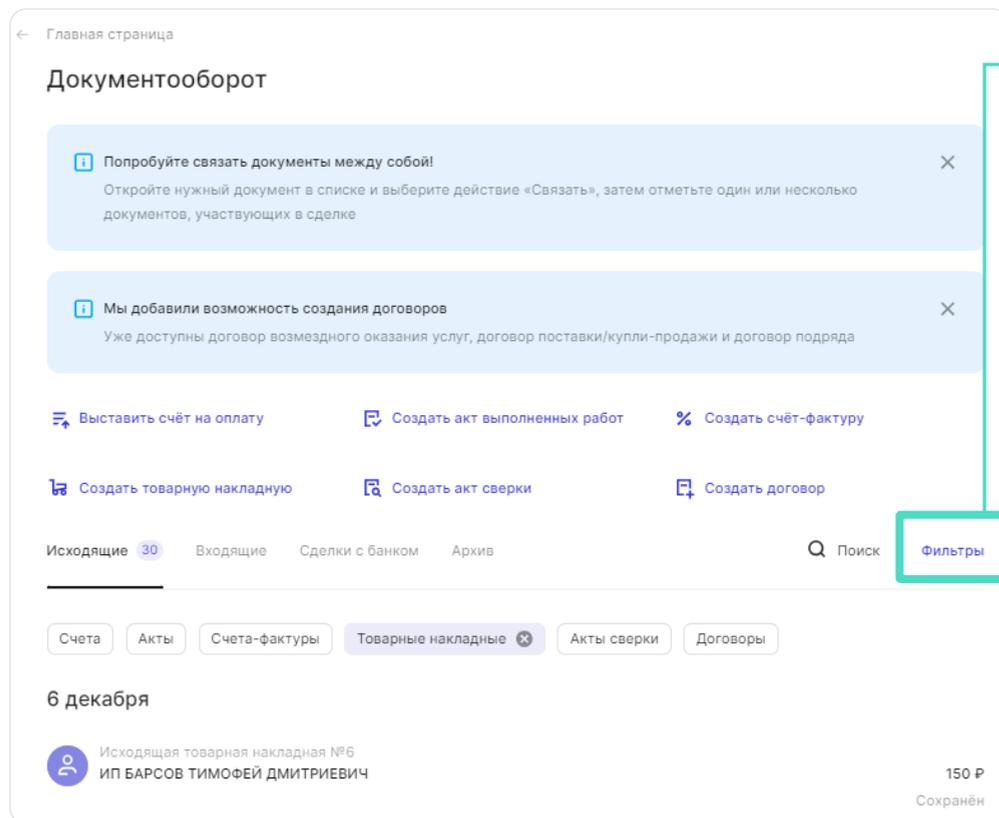
Содержимое документа, которое будет использоваться для создания договора. В данном случае это текст, который будет вставлен в шаблон договора.



# ← СОЗДАНИЕ И РАБОТА СО СЧЕТАМИ НА ОПЛАТУ, ЗАКРЫВАЮЩИМИ ДОКУМЕНТАМИ

Сервис по работе с документами в интернет-банке должен позволять не только их создавать, но и эффективно работать с уже созданными документами. Наиболее функциональный сервис по работе с первичными и закрывающими документами представлен в ПСБ за счет следующих преимуществ:

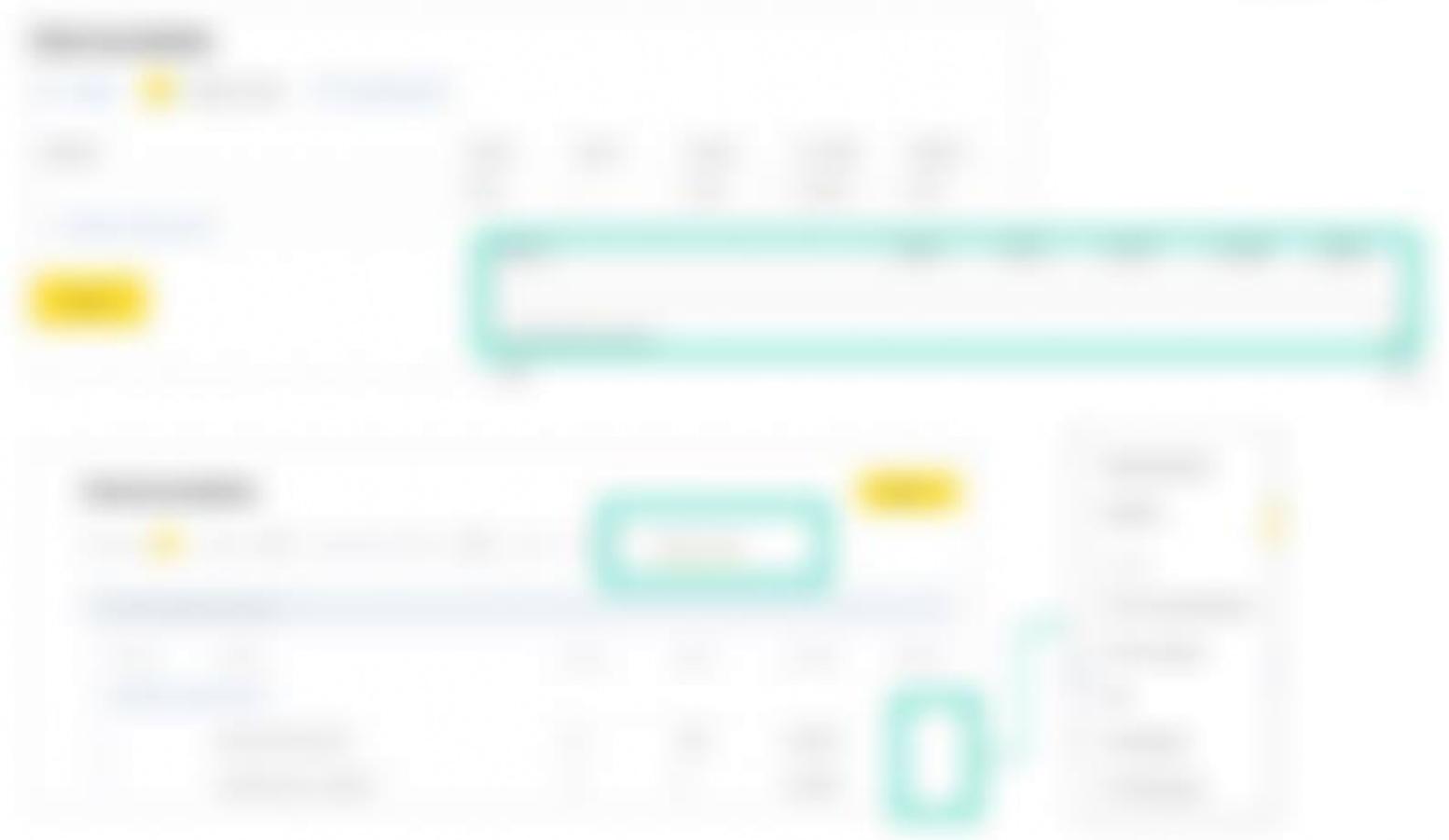
- наличие раздела «Документооборот», где можно создавать документы и сохранять их для дальнейшей работы;
- создание любого типа документа с единым сценарием: договор, счет на оплату, акт выполненных работ, товарная накладная, счет-фактура, акт сверки;
- облегчение поиска нужного документа при помощи фильтров и поисковой строки;
- разделение справочника документов на входящие, исходящие, архивные документы и сделки с банком.



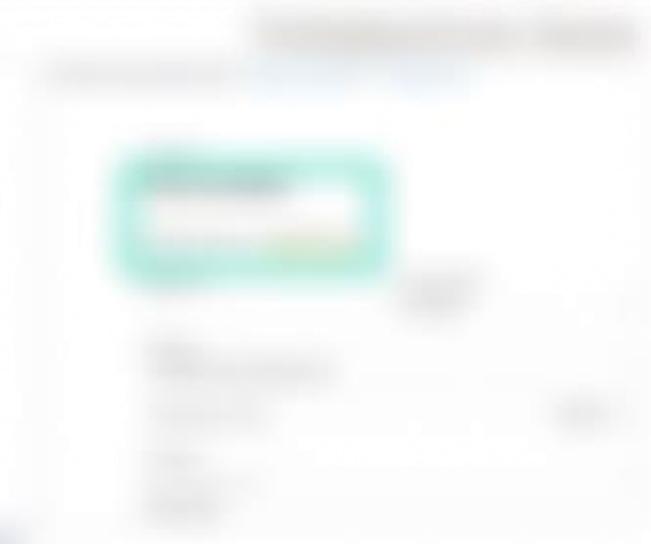
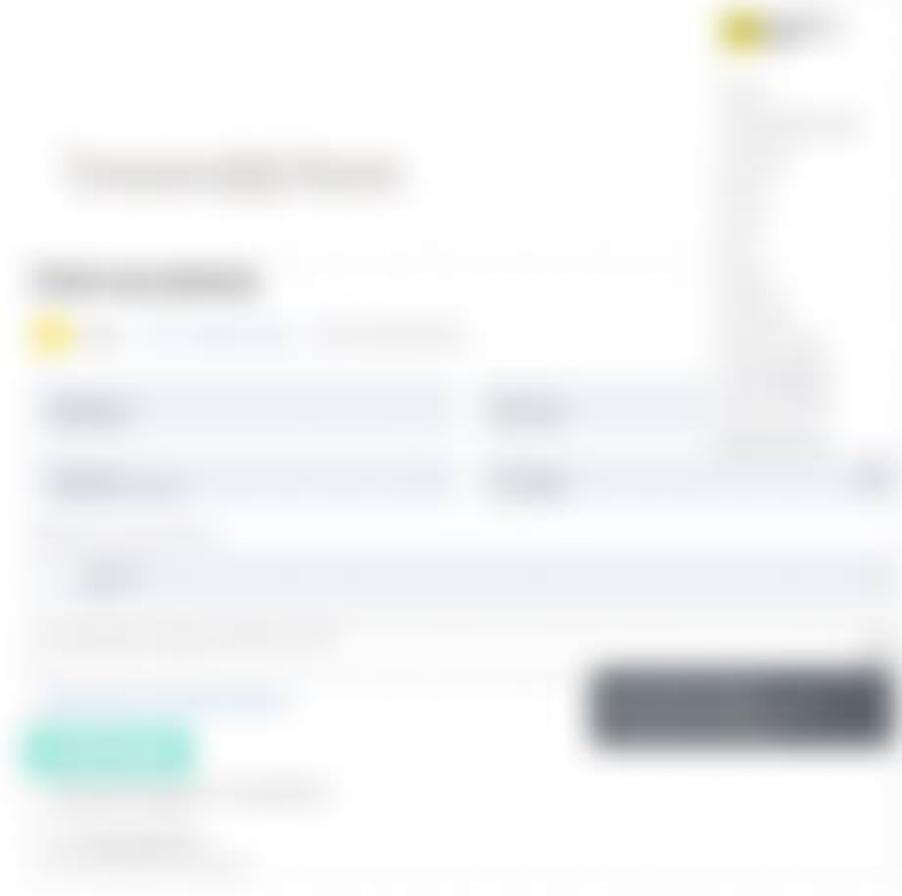


# ← УДОБНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ СТАНОВИТСЯ MUST-HAVE

Содержание документа, которое будет использоваться для формирования документа. В данном случае это текст, который будет использоваться для формирования документа. В данном случае это текст, который будет использоваться для формирования документа.



# ← УДОБНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ СТАНОВИТСЯ MUST-HAVE

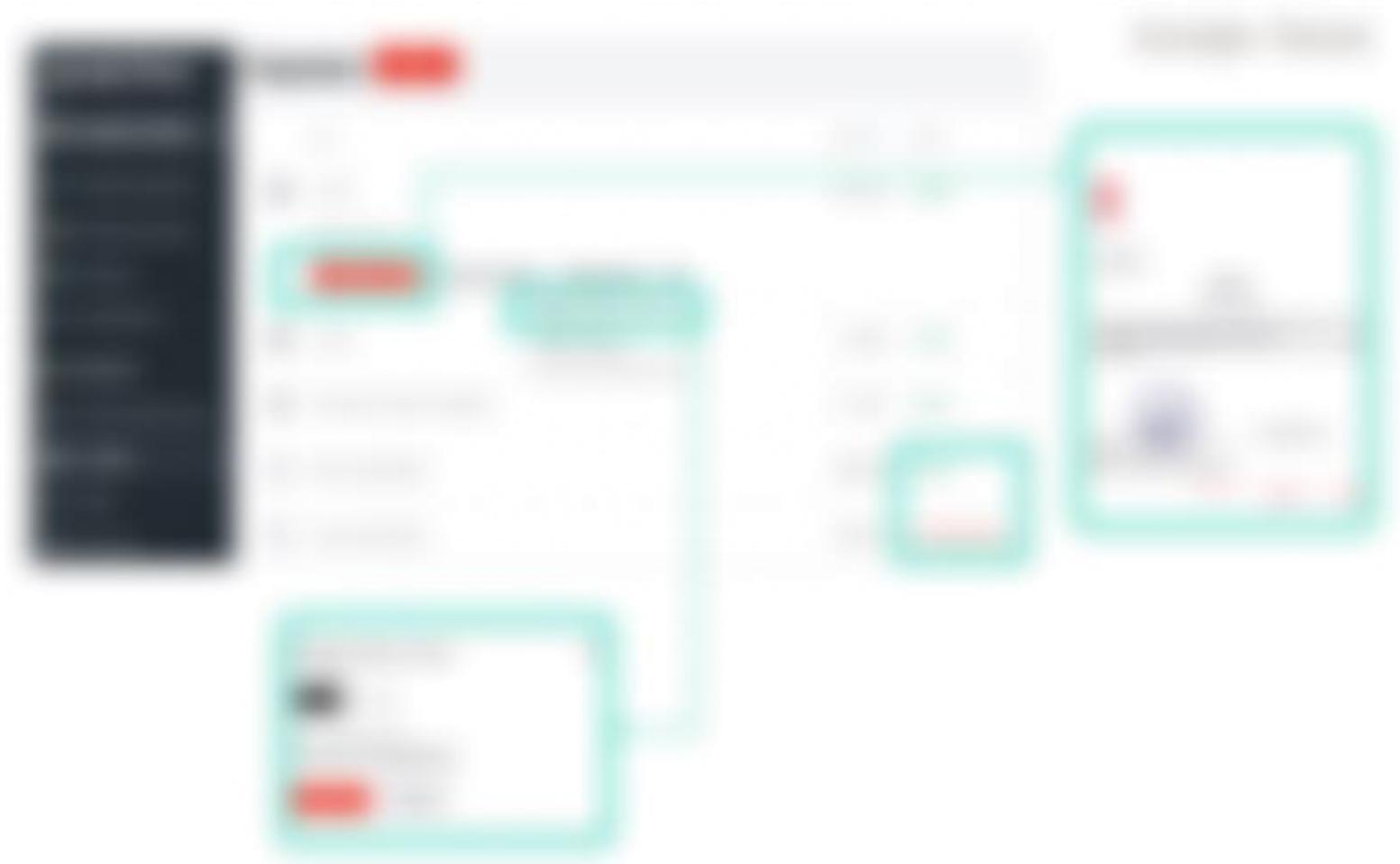


# ← ЗАКАЗ СПРАВОК И РАБОТА С АРХИВОМ



# ← ЗАКАЗ СПРАВОК И РАБОТА С АРХИВОМ

Содержание документа, представляющего собой текст, который был издан в период с 1990 по 1995 год. В документе содержится информация о деятельности организации, ее структуре, а также о результатах работы за указанный период. Документ является частью архива организации и хранится в архиве.



# БУХГАЛТЕРИЯ

markswebb

MARKSWEBB.RU

# БУХГАЛТЕРИЯ

В данном продуктовом блоке отчета мы поговорим о том, как улучшить клиентский опыт в выполнении следующих задач:

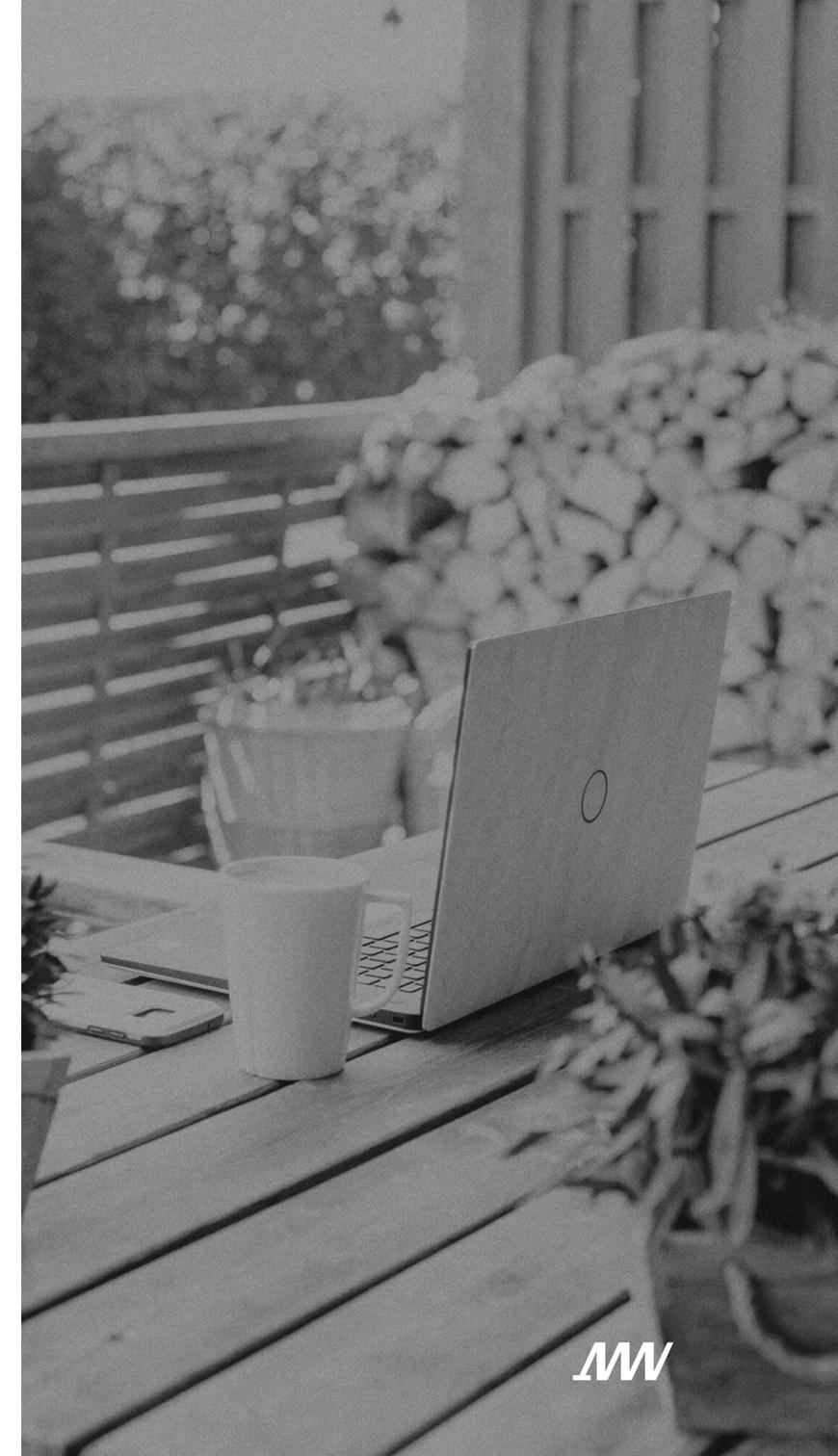
- Оповещение клиентов о сроках сдачи отчетности;
- Синхронизации операций в нескольких банках;
- Отправки декларации;
- Предупреждения о рисках блокировки.

## Основные вопросы

Как банки интегрируют сервисы бухгалтерии в интернет-банк?

Как отслеживать сроки бюджетных платежей и подачи отчетности?

Как банки помогают формировать и сдавать отчетность в налоговую?



## ↑ БУХГАЛТЕРИЯ

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Ключевые выводы →  | 313 |
| Карта реализаций → | 319 |
| Лучшие практики →  | 325 |



# ↑ КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #1

Содержит размытый текст, вероятно представляющий собой первый столбец таблицы или список данных.

Содержит размытый текст, вероятно представляющий собой второй столбец таблицы или список данных.

Table with 4 distinct color-coded rows or sections. The colors from top to bottom are teal, light blue, yellow, and pink. The text within these sections is illegible due to blurring.

## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #2

Содержит размытый текст, вероятно представляющий собой часть отчета или статьи.

Содержит размытый текст, вероятно представляющий собой часть отчета или статьи.

| [Blurred Header]  |                   |
|-------------------|-------------------|
| [Blurred Content] | [Blurred Content] |





## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #4



# ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #5



## ← КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ #6

*[The content of this section is heavily blurred and illegible.]*



# КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface. At the top, there is a prominent teal horizontal bar. Below it, a table is visible with several columns and rows. The content is mostly illegible due to blurring, but some elements like small yellow icons and text are faintly visible within the table cells.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface. At the top, there is a teal header bar. Below it, a table is visible with several columns. The first column contains text, and the subsequent columns appear to be empty or contain very faint data. The overall appearance is that of a data visualization or reporting tool.

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ



# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

| КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ |  |  |  |  |
|------------------|--|--|--|--|
|                  |  |  |  |  |
|                  |  |  |  |  |
|                  |  |  |  |  |
|                  |  |  |  |  |

# ← КАРТА РЕАЛИЗАЦИЙ

The image shows a blurred screenshot of a software interface. At the top, there is a teal header bar. Below it, a table is visible with several rows and columns. The text in the table is mostly illegible due to blurring, but some elements like small icons and colored cells (teal, orange) are discernible. The overall layout suggests a data visualization or reporting tool.

Бухгалтерия



## ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Далее мы рассмотрим лучшие практики, которые мы увидели на рынке в ходе исследования 15 интернет-банков для бизнеса.

Эти практики помогут сравнить собственные реализации с лучшими реализациями на рынке, увидеть зарождающиеся тренды и найти свежие идеи для развития.

Конкретные примеры реализации самых удачных интерфейсных решений помогут сформировать эффективную стратегию по созданию лучшего пользовательского опыта для своих клиентов.



# ← ВАЖНО НАПОМИНАТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ О ДАТАХ НАЛОГОВЫХ СОБЫТИЙ

Содержание статьи, которое в настоящее время нечитаемо из-за размытия. Предполагается, что это вступительная часть текста.



# ← ИМПОРТ ВЫПИСОК ИЗ ДРУГИХ БАНКОВ ДЛЯ РАСЧЕТА НАЛОГОВ – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Содержание статьи

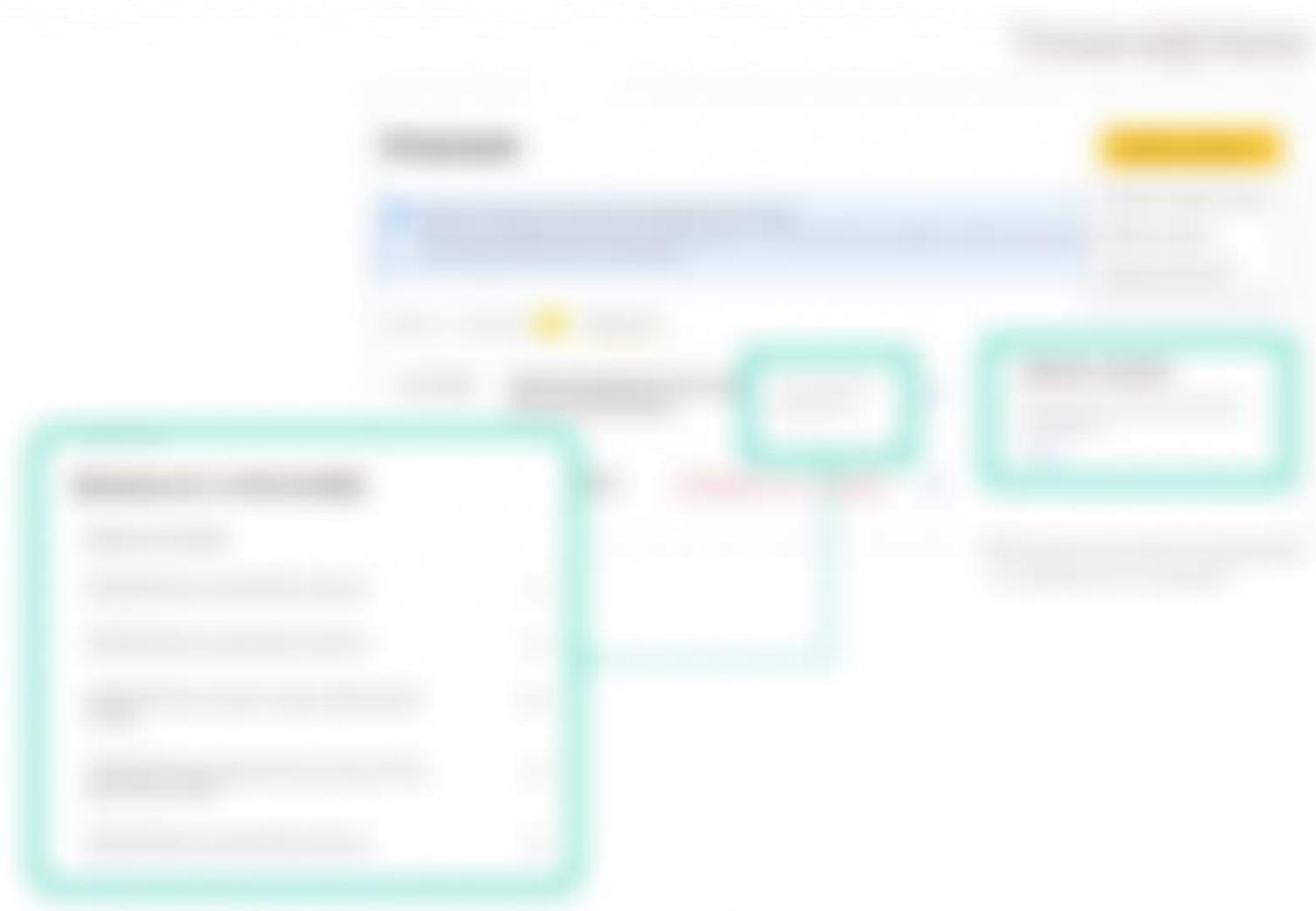
1. Введение

2. Обзор законодательства

3. Процедура импорта выписок

4. Преимущества импорта выписок

5. Заключение



# ← ИМПОРТ ВЫПИСОК ИЗ ДРУГИХ БАНКОВ ДЛЯ РАСЧЕТА НАЛОГОВ – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Содержание статьи

1. Введение

2. Обзор законодательства

3. Процедура импорта выписок

4. Проверка данных

5. Расчет налогов

6. Заключение



# ← ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕКЛАРАЦИИ В БАНКЕ ИЗБАВЛЯЕТ КЛИЕНТА ОТ СЛОЖНОСТЕЙ

Сложности при формировании декларации в банке...



# ← ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕКЛАРАЦИИ В БАНКЕ ИЗБАВЛЯЕТ КЛИЕНТА ОТ СЛОЖНОСТЕЙ

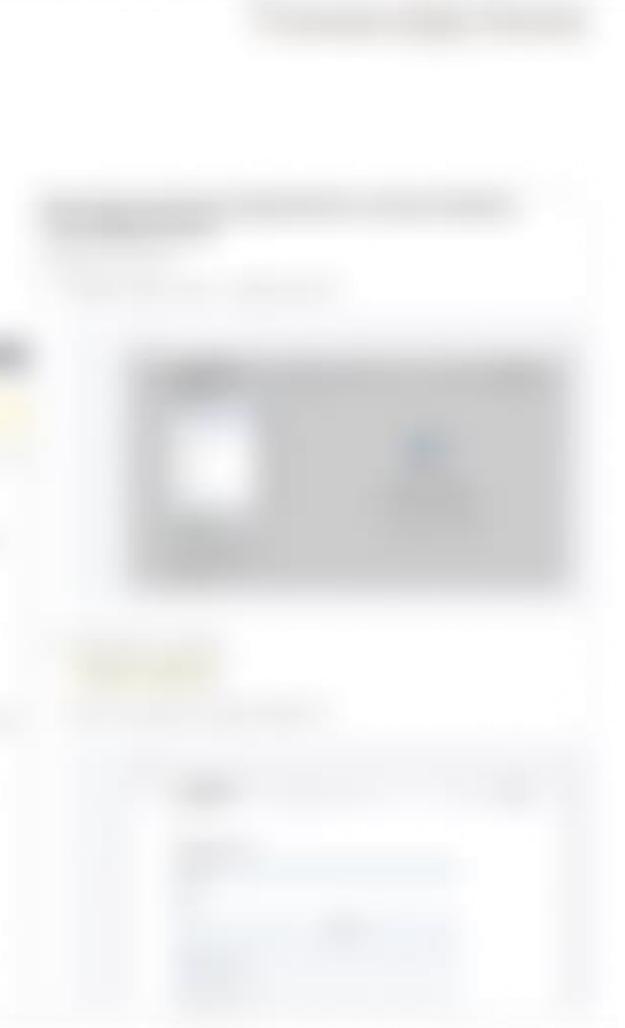
Сложности при формировании декларации в банке...





# ← СНИЗИТЬ РИСК ОШИБОК ПРИ УПЛАТЕ НАЛОГОВ И ПОДАЧЕ ОТЧЕТНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ПОНЯТНОЙ ИНСТРУКЦИИ

Содержание инструкции должно быть простым и понятным. В ней необходимо указать, как правильно заполнить декларацию, какие документы приложить к ней, как и куда ее подать. Также важно указать, какие штрафы и санкции предусмотрены за нарушение правил подачи отчетности.



# ← ПОДАЧА НУЛЕВОЙ И КОРРЕКТИРОВОЧНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

Содержание статьи

1. Понятие нулевой и корректировочной декларации

2. Порядок подачи нулевой и корректировочной декларации

3. Ответственность за подачу нулевой и корректировочной декларации

4. Штрафы за подачу нулевой и корректировочной декларации

5. Заключение



## ← ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В СЛУЧАЕ БЛОКИРОВКИ СЧЕТА НЕОБХОДИМО ДЛЯ КЛИЕНТА



# ← ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В СЛУЧАЕ БЛОКИРОВКИ СЧЕТА НЕОБХОДИМО ДЛЯ КЛИЕНТА

Бухгалтерия

Бухгалтерия

Бухгалтерия

Бухгалтерия

Бухгалтерия

Бухгалтерия



## ← ОБ АГЕНТСТВЕ

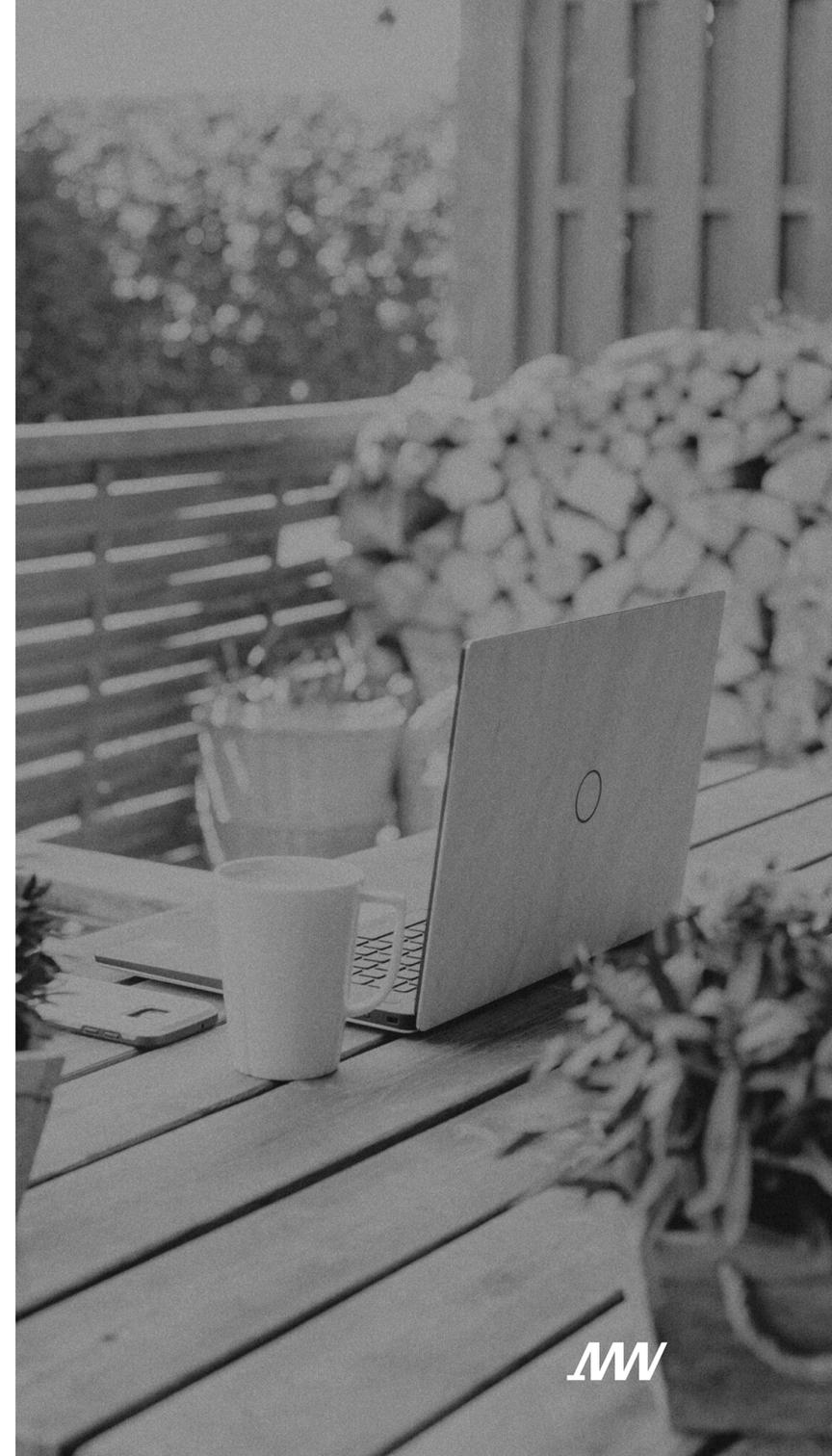
Markswebb помогает крупным компаниям создавать цифровые продукты, которые несут пользу клиентам и бизнесу. Основная сфера компетенции агентства — электронные финансовые сервисы: уже 14 лет мы способствуем развитию лучших сервисов для управления личными и корпоративными финансами в России и странах СНГ.

Ежегодно мы проводим ряд независимых исследований цифровых сервисов. Каждое из них — рыночный бенчмарк, результаты которого помогают нам оценить влияние произошедших за год событий на рынок, увидеть тренды, новые и лучшие способы решений пользовательских задач. У инициативных исследований нет спонсоров и внешних заказчиков, они проводятся по уникальной методике, в основе которой лежит качественный сравнительный анализ участников по нескольким сотням критериев.

Для решения индивидуальных бизнес-задач клиентов мы инициируем заказные проекты: анализируем пользователей и конкурентов, ищем лучшие практики и проблемы пользовательского опыта, проектируем интерфейсы, помогаем настроить систему аналитики и разработать стратегию для достижения сложных высокоуровневых целей. Например, увеличить долю цифровых каналов или создать лучший на рынке сервис.

Мы понимаем бизнес-задачи брендов в цифровой среде и владеем всеми современными методиками пользовательских исследований и онлайн-аналитики, применяем дизайн-мышление, глубинные интервью, customer journey mapping, юзабилити-тестирования, умеем создавать индустриальные стандарты качества.

Все это — ради одной цели: сделать цифровое будущее комфортнее, понятнее и полезнее.



markswebb

# ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ



Иван Варнаков

[ip@markswebb.ru](mailto:ip@markswebb.ru)

+7 (495) 109-35-05

[hello@markswebb.ru](mailto:hello@markswebb.ru)

[markswebb.ru](http://markswebb.ru) | [📍 @markswebb](#)

MARKSWEBB.RU

