



## DeVision «Тарифы и Комиссии» управление тарифами и комиссиями клиентов



### АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ

Возможность получать аналитику и отчетность для осуществления детализированного анализа прибыльности Банка от полученного комиссионного дохода:

- в разрезе каналов обслуживания
- в разрезе сегментов клиентов
- в разрезе видов операций



### НАСТРОЙКА ТАРИФНОГО ПЛАНА

Решение DeVision «Тарифы и Комиссии» обеспечивает возможность настраивать различные тарифные планы:

в зависимости от типа тарифного плана: базовый, индивидуальный, акционный, пакетный.

Тарификация клиентов осуществляется по базовому тарифному плану. В случае определения клиенту индивидуальных условий тарификации, сотрудник Банка настраивает дисконт по операциям,

DeVision «Тарифы и Комиссии» - информационное решение, автоматизирующее процессы управления тарифными планами, а также процессы настройки и определения индивидуальных комиссий клиентам. Внедрение данного модуля позволит Банку изменить подход к порядку тарификации банковских операций, обеспечивая прозрачность и справедливую основу во взаимоотношениях с клиентами, способствуя повышению лояльности клиентов и расширению бизнеса Банка. Функциональные возможности решения включают в себя:

подлежащим тарификации по индивидуальным условиям.

При покупке клиентом Пакетного Тарифного Плана, для клиента прописывается список операций, доступных в рамках пакета, а также временные рамки действия пакета.

в зависимости от сегмента клиента: тарифный план для физических лиц / юридических лиц; VIP-клиентов; высокодоходных клиентов; бюджетных работников; студентов и т.п.

### ДОБАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ В ТАРИФНЫЙ ПЛАН И НАСТРОЙКА КОМИССИЙ ПО КАЖДОЙ ОПЕРАЦИИ

Состав и количество операций, включаемых в тарифный план, может различаться в зависимости от типа тарифного плана.

По каждой операции, включенной в Тарифный План, возможно настроить различные варианты комиссий, например, в зависимости от канала обслуживания (internet banking, mobile banking, ATM, cash-in, отделение банка), валюты операции и прочих условий.

## ДОБАВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ТАРИФНОГО ПЛАНА

Каждому клиенту определен Базовый Тарифный План. В то же время, в зависимости от принадлежности к определенному сегменту (например физическое лицо – VIP), клиенту может быть присвоен Индивидуальный Тарифный План, с указанием размера дисконта (%), применяемого ко всем комиссиям базового тарифного плана.

По отдельной операции возможно настроить дифференцированный размер дисконта, отличающийся от дисконта, применяемого ко всем комиссиям Индивидуального Тарифного Плана, присвоенного клиенту.

## ГИБКАЯ НАСТРОЙКА ПРОДУКТА

В Решении заложена возможность разграничения полномочий по созданию и авторизации тарифных планов уполномоченным лицом, снижая таким образом риск ошибок и злоупотреблений.

Сотрудники Банка могут самостоятельно настраивать состав операций по которым взимаются комиссии, формировать различные тарифные планы, настраивать условия взимания комиссий.

Решение реализовано в классической трех-звенной архитектуре, предполагающей наличие трех компонентов: клиентского приложения («тонкий клиент»), сервера приложений, к которому подключено клиентское приложение и сервера базы данных, с которым работает сервер приложений.

Для организации работы пользователей на их рабочем месте достаточно наличия одного из наиболее распространенных web-браузеров.



Помимо настройки дисконта, решение обеспечивает возможность настроить индивидуальные комиссии клиента, целиком отличные от настроенных в Индивидуальном Тарифном Плана.

## ГИБКОСТЬ НАСТРОЙКИ

Решение является высоко-параметризованным и обеспечивает гибкость и простоту самостоятельной настройки сотрудниками Банка тарифных планов и комиссий, без привлечения разработчиков

**Всегда прогресс!**

**FBS GROUP**  
FRONT BUSINESS SOLUTIONS

[www.fbs-g.com](http://www.fbs-g.com) | [info@fbs-g.com](mailto:info@fbs-g.com) | +373 22 83 77 55

Республика Молдова, MD-2068, Кишинев, Московский проспект, 6