

# Мобильная точка продаж банковских продуктов

## Описание программного комплекса

### 1. Общие сведения

Программный комплекс «Мобильная точка продаж банковских продуктов» (далее – «Мобильная точка продаж») является рабочей средой сотрудника фронт-офиса банка или агента партнерской сети (продавца банковских продуктов) и может использоваться в различных местах, где имеются потенциальные розничные клиенты (в подразделениях банка, торговых центрах, на вокзалах, в бизнес-центрах и т. п.). Основной функцией Мобильной точки продаж является поддержка быстрых массовых продаж банковских продуктов.

### 2. Технология работы Мобильной точки продаж

Сотрудник фронт-офиса банка (или агент партнерской сети) с помощью Мобильной точки продаж осуществляет требуемый набор действий по продаже банковского продукта:

- 1) формирует (с помощью камеры планшетного компьютера) электронную копию документа, удостоверяющего личность (паспорта и др.), которая автоматически распознается, и распознанные реквизиты используются для дальнейшего заполнения информации о клиенте (при наличии функции «Автоматическое распознавание документов, удостоверяющих личность»);
- 2) заполняя различные экранные формы, вводит требуемые данные о клиенте/сделке (помимо сведений, заполненных автоматически на основе распознанных данных);
- 3) фотографирует клиента;
- 4) при необходимости, формирует (с помощью камеры планшетного компьютера) электронные копии иных документов клиента;
- 5) отправляет электронный пакет-заявку в банк для рассмотрения;
- 6) на стороне банка работает центральный сегмент системы (входит в семейство программных решений Группы ЛМА-ИСИДА для банков). Центральный сегмент принимает пакет-заявку и обеспечивает выполнение бизнес-процесса его обработки (в том числе путем взаимодействия с иными информационными системами банка). Результат рассмотрения и электронный пакет документов для оформления сделки (в случае положительного решения) отправляются обратно в Мобильную точку продаж;
- 7) в случае положительного решения сотрудник фронт-офиса банка (агент партнерской сети) с помощью Мобильной точки продаж предоставляет клиенту возможность ознакомиться с документами в электронном виде и, без осуществления печати документов, подписать их на планшетном компьютере цифровой рукописной подписью (используется также термин «аналог собственноручной подписи») с использованием специального стилуса. При просмотре подписанных клиентом документов его подпись будет отображаться в поле, определяемом шаблоном документа. Подписанные клиентом документы передаются в центральный сегмент для дальнейшей обработки;

*Примечание.* В Российской Федерации аналог собственноручной подписи используется в качестве простой электронной подписи согласно Федеральному закону № 63-ФЗ «Об электронной подписи». В Республике Беларусь использование цифровой рукописной подписи регламентируется Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь № 241 от 06.05.2016.

- 7) при необходимости сотрудник фронт-офиса банка (агент партнерской сети) может выполнить корректировку электронного пакета-заявки и повторно направить его для обработки в центральный сегмент.

### 3. Функции Мобильной точки продаж

Основные функции Мобильной точки продаж перечислены ниже:

- 1. Работа со справочником продуктов**

В качестве справочника продуктов используется соответствующий справочник центрального сегмента, обновляемый по заданному администратором регламенту.

Справочник содержит список банковских продуктов, доступных для продажи с использованием Мобильной точки продаж. Для каждого продукта указывается перечень документов, необходимых для оформления сделки, а также реквизиты, описывающие сделку.
- 2. Автоматическое распознавание документов, удостоверяющих личность**

Осуществляется распознавание документов, удостоверяющих личность, и сохранение распознанных данных как реквизитов клиента.

*Примечание: Данная функция является опциональной. Для распознавания могут применяться различные программные библиотеки.*
- 3. Формирование карточки сделки**

При оформлении сделки выполняется формирование электронной карточки сделки в соответствии с выбранным продуктом. Реквизиты карточки сгруппированы в два раздела:

  - 1) реквизиты клиента – заполняются как на основе распознанных данных (см. строку 2), так и путем ручного ввода;
  - 2) реквизиты сделки – определяются справочником продуктов.

Карточка сделки может дополняться фотографиями клиента. Для этого используется камера планшетного компьютера.
- 4. Поиск информации о клиенте в центральном сегменте**

Для повторного использования данных и быстрого обслуживания поддерживается функция поиска клиента в базе данных центрального сегмента. При его нахождении заполнение реквизитов новой сделки выполняется автоматически.
- 5. Создание электронных копий документов**

Формирование электронных копий документов осуществляется с помощью камеры планшетного компьютера. При этом Мобильная точка продаж обеспечивает удобный и простой процесс фотографирования документов с требуемым качеством.
- 6. Отправка электронного пакета-заявки в центральный сегмент**

Скомплектованный электронный пакет отправляется в центральный сегмент по защищенному беспроводному каналу связи.
- 7. Получение пакета документов для оформления сделки от центрального сегмента**

Принятый центральным сегментом электронный пакет-заявка проходит обработку (принятие решения по сделке). В случае одобрения формируется электронный пакет документов по заданным шаблонам для подписания клиентом.

Электронный пакет документов для оформления сделки может формироваться как центральным сегментом, так и иной информационной системой банка.
- 8. Подписание клиентом документов сделки**

Каждый документ из полученного пакета отображается на планшетном компьютере для просмотра клиентом. После ознакомления с документом клиент подписывает его цифровой рукописной подписью (аналогом собственноручной подписи) с помощью стилуса. При просмотре документа в электронном виде цифровая рукописная подпись будет отображена в соответствующем поле, согласно заданному шаблону.

- |                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9. <b>Отправка подписанных клиентом документов в центральный сегмент</b>                    | Электронный комплект подписанных документов отправляется в центральный сегмент по защищенному беспроводному каналу связи. При необходимости комплект документов проходит верификацию в центральном сегменте и помещается на хранение.                                                                                                                                                                                                         |
| 10. <b>Корректировка пакета документов сделки на основании ответа центрального сегмента</b> | <p>В случае, если комплект не принят из-за нарушений в его составе/содержании либо если службами банка запрашиваются иные документы, из центрального сегмента Мобильной точке продаж передается перечень выявленных ошибок и требований служб банка.</p> <p>В соответствии с полученным ответом сотрудник фронт-офиса банка (агент) выполняет корректировку электронного пакета документов сделки и повторно направляет его на обработку.</p> |
| 11. <b>Печать документов</b>                                                                | При необходимости сотрудник фронт-офиса банка (агент) может выполнить печать документов сделки с планшетного компьютера при наличии принтера, подключенного к планшетному компьютеру по беспроводной сети.                                                                                                                                                                                                                                    |
| 12. <b>Ведение журнала операций</b>                                                         | Все операции, выполняемые сотрудником фронт-офиса банка (агентом), и операции обмена протоколируются с фиксацией времени. Журнал передается в центральный сегмент по установленному регламенту.                                                                                                                                                                                                                                               |

#### **4. Требования к аппаратно-программному комплексу**

Работа Мобильной точки продаж поддерживается на следующих моделях планшетных компьютеров:

- Samsung Galaxy Note 10.1;
- Samsung Galaxy Note 10.1 2014 Edition;
- Samsung Galaxy Note Pro 12.2;
- Samsung Galaxy Tab S3.

В комплект планшетного компьютера должно входить цифровое перо (стилус) S-Pen или Wacom Stylus CS-500/600. Также на планшетном компьютере должна быть установлена программная библиотека Wacom Signature SDK для Android.

*Примечание. Кроме перечисленных выше моделей, Мобильная точка продаж может работать и на иных Android-устройствах, поддерживающих использование стилусов S-Pen или Wacom Stylus CS-500/600. Для подтверждения работоспособности на устройстве конкретной марки требуется дополнительное тестирование.*

Мобильная точка продаж взаимодействует с центральным сегментом посредством защищенной беспроводной связи.

Код документа: 3.1.4257 (2.1). Листов: 3. Дата редакции: 31.08.2020.

© ООО «Исида-Информатика», 2018

© ЗАО «ЛМА», 2018