

Финансовые продукты

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Подбор банковских продуктов: обзор и настройки	4
Сформировать категории и типы банковских продуктов	5
Создать банковский счет	7
Создать карту	8
Рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers)	10
Сформировать условия продукта	13
Настроить характеристики клиента	13
Настроить характеристики продукта	16
Настроить условия продажи продукта	17
Настроить пакет документов для продукта	21
Настроить критерии изменения условий по продукту	23
Подобрать банковский продукт	24
Скопировать продукт с условиями	28
Копировать условия для текущего продукта	29
Создать новый продукт на основании существующего	30
Настроить процесс подбора продуктов	32
Шаг 1. Создать бизнес-процесс консультации и продажи клиенту банковских карт	32
Шаг 2. Настроить запуск процесса из консультационной панели	37
Сформировать описание продуктов для подбора	37

Подбор банковских продуктов: обзор и настройки

ПРОДУКТЫ: **LENDING** **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES**

Функциональность подбора продуктов позволяет ускорить работу менеджеров с клиентами и максимально гибко настраивать поиск подходящих предложений в зависимости от полученного запроса. Подбор продуктов в Creatio реализован таким образом, чтобы вы могли использовать его в базовой версии или интегрировать в любую бизнес-логику, например, использовать в бизнес-процессах или кейсах консультирования физ. лиц, продажах юр. лицам.

Для работы с функциональностью подбора продуктов необходимо:

1. Настроить **каталог продуктов**. Это позволит менеджеру максимально полно представить клиенту продукты вашего банка.
 - a. [Сформировать категории и типы продуктов](#).
 - b. [Сформировать условия продуктов](#).
 - c. [Сформировать описание продуктов для подбора](#).
2. Настроить **оформление выбранного продукта**. Это позволит сэкономить время на заполнении данных заявок (для физ. лиц) или продаж (для юр. лиц). Для оформления продукта необходимо настроить бизнес-процесс создания заявки или продажи, в который через параметры будут передаваться данные выбранного продукта, и указать его в [системной настройке](#) “Процесс оформления выбранного продукта” (код “SelectedProductRegistrationProcess”). Этот процесс будет запускаться в тех случаях, когда переход к подбору продуктов выполняется через действие раздела [*Продукты*].
3. Создать **бизнес-процесс или кейс** для запуска из любого раздела системы, в котором будут настроены шаги подбора продуктов и последующего оформления заявки или продажи (опционально). Это позволит включить подбор продуктов в принятые в вашем банке процессы, например, консультации физ. лиц или презентации для юр. лиц. Данный процесс должен учитывать не только подбор продуктов, но и последующее оформление, так как в этом случае при обработке результатов подбора приложение будет использовать только на созданную вами бизнес-логику, не учитывая значение системной настройки “Процесс оформления выбранного продукта” (“SelectedProductRegistrationProcess”). Подробнее: [Настроить процесс подбора продуктов](#).

После настройки функциональность подбора продуктов готова к работе. Подробнее: [Подобрать банковский продукт](#).

Вы можете персонализировать подбор, настроив **рекомендации продуктов**. В этом случае инструментами искусственного интеллекта для клиентов будет выполняться прогноз наиболее перспективных предложений.

В общем случае настройка рекомендаций состоит из следующих шагов:

1. Настроить модель рекомендательного прогнозирования. Это позволит выбирать для клиента продукты с наибольшей вероятностью продажи на основании данных о предыдущих сделках.

2. Настроить бизнес-процесс прогнозирования. Это позволит регулярно обновлять данные рекомендаций.

Подробнее: [Рекомендации банковских продуктов \(Next Best Offers\)](#).

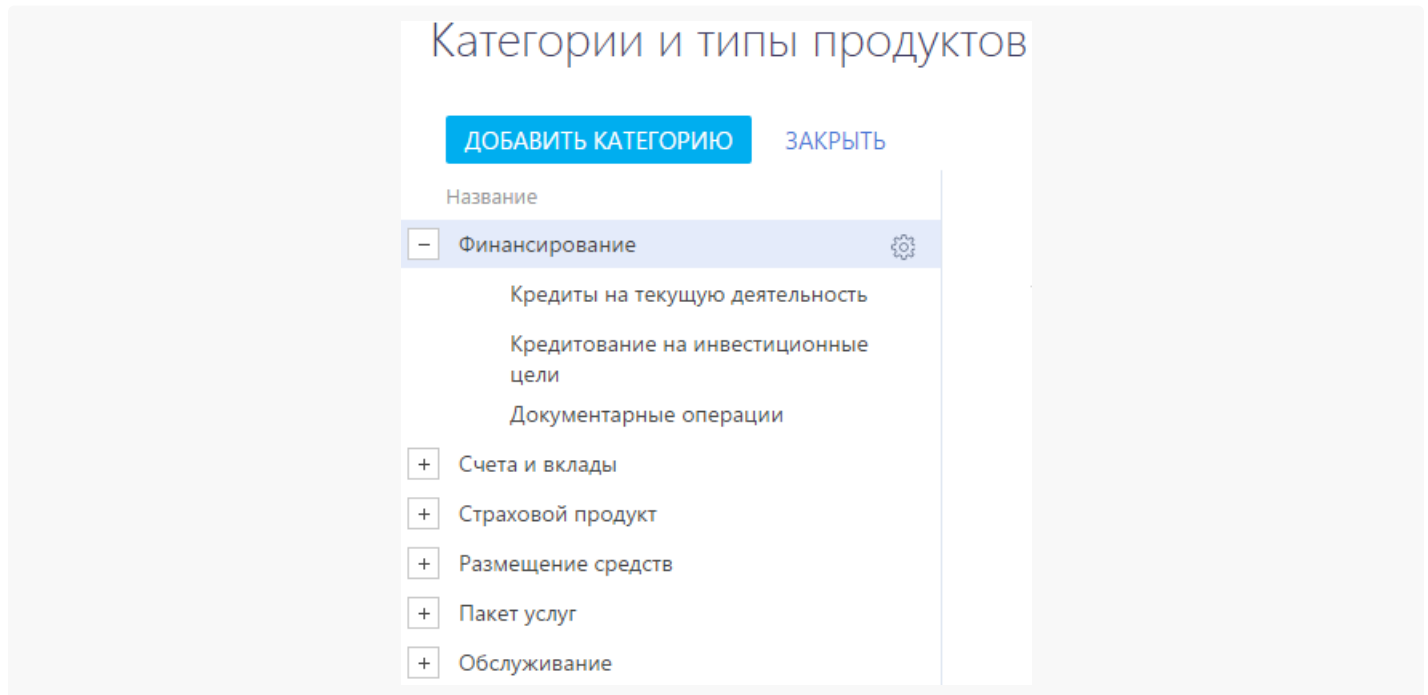
Сформировать категории и типы банковских продуктов

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

Вы можете сформировать категории и типы продуктов банка, а также добавить [пакет документов](#), который будет автоматически формироваться в условиях продажи продукта, в справочнике [*Категории и типы продуктов*]. Справочник также содержит [критерии](#), по которым менеджер вашего банка может изменить условия предоставления продукта клиенту.

Категория продукта в справочнике [*Категории и типы продуктов*] включает в себя несколько типов продуктов (Рис. 1).

Рис. 1 — Структура справочника [Категории и типы продуктов]



Чтобы добавить категорию продуктов в справочник:


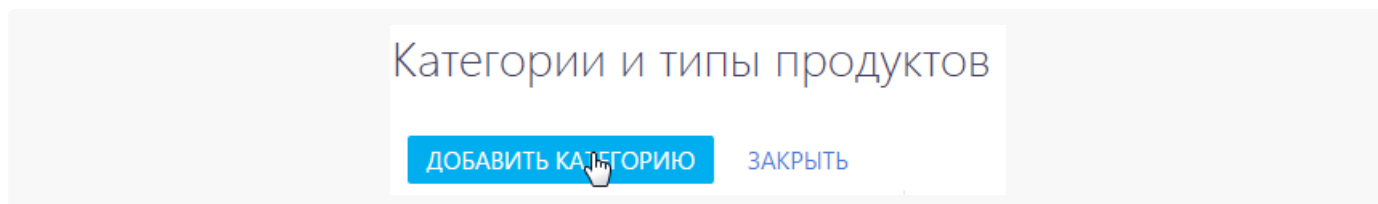
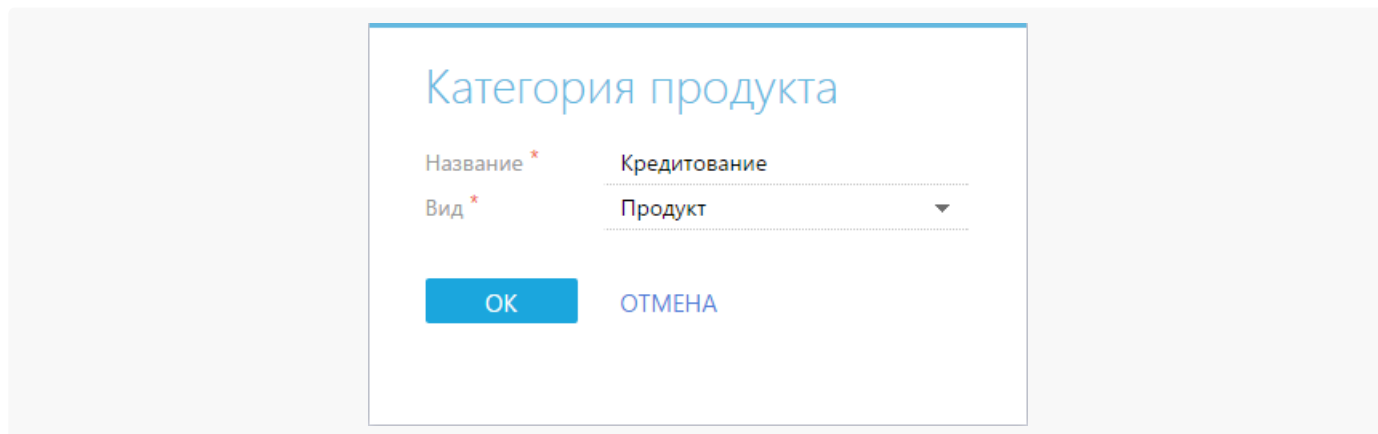
1. Откройте дизайнер системы по кнопке .
2. В группе “Настройка системы” перейдите по ссылке “Справочники”.
3. Откройте справочник [*Категории и типы продуктов*].
4. Нажмите кнопку [*Добавить категорию*] (Рис. 2).

Рис. 2 — Добавление категории продуктов в справочник [Категории и типы продуктов]



- Введите название категории продуктов (например, “Кредитование”) и выберите вид категории (например, “Продукт”) (Рис. 3).

Рис. 3 — Пример добавления новой категории продуктов в справочник [Категории и типы продуктов]

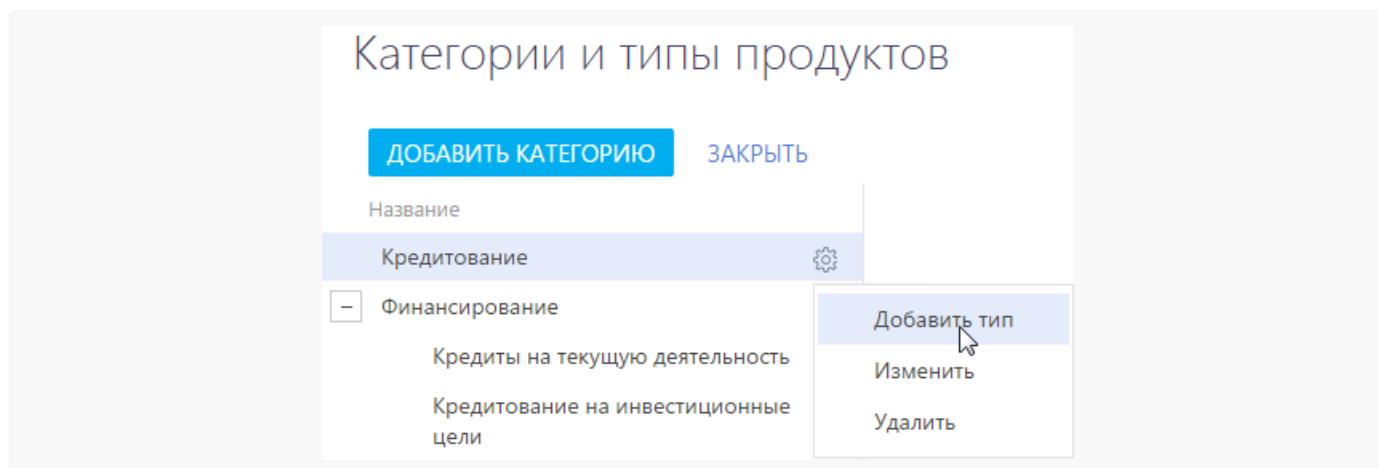


- Сохраните изменения.
- Аналогичным образом добавьте остальные категории продуктов в справочник.

Чтобы добавить типы продуктов в категорию:

- Выберите категорию справочника для добавления типов продуктов и нажмите кнопку ⚙️.
- Выберите команду [*Добавить тип*] (Рис. 4).

Рис. 4 — Добавление нового типа продуктов в категорию справочника



- Введите название типа продукта, например, “Потребительское кредитование”.
- Сохраните изменения.
- Аналогичным образом добавьте все необходимые типы продуктов в категорию.

Создать банковский счет

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

Раздел [Счета] предназначен для хранения информации по счетам клиентов банка. Здесь вы можете внести и просмотреть все необходимые данные по счету, включая его номер, имя клиента, текущее состояние.

Для добавления банковского счета:

- 1. Перейдите в раздел [Счета] и нажмите кнопку [*Добавить счет*].
- 2. На открывшейся странице укажите общие данные о новом счете:

Номер	Уникальный номер счета. Поле является обязательным для заполнения.
Договор	Номер договора, по которому открыт счет. Поле является обязательным для заполнения.
Клиент	Физ. лицо или юр. лицо, за которым закреплен счет. Поле является обязательным для заполнения.
Продукт	Наименование банковского продукта, по которому оформлен счет. Поле недоступно для редактирования и заполняется автоматически продуктом, указанным в договоре. Поле является обязательным для заполнения.

- 3. На вкладке [*Основная информация*] укажите основные параметры счета:

Тип	Тип счета, например, “Депозитный”, “Карточный”, “Кредитный”. Поле является обязательным для заполнения.
Валюта	Валюта счета. Поле является обязательным для заполнения.
Остаток	Фактический остаток средств счета.
Филиал	Название банковского филиала и отделения, в котором оформлен счет.
Отделение	Справочники полей содержат списки юр. лиц с типом “Наш банк”.

- 4. На детали [*Состояние*] вкладки [*Общая информация*] укажите следующие данные:

Дата открытия	Даты открытия и активации счета.
Дата активации	
Состояние	Текущее состояние счета, например, “Открыт”, “Заблокирован”, “Закрит”. По умолчанию устанавливается значение “Открыт”. Поле является обязательным для заполнения.

- Если необходимо, то добавьте [карты](#), которые связаны с данным счетом на деталь [*Карты*].
- Перейдите на вкладку [*Файлы и примечания*], чтобы добавить дополнительную информацию о счете, а также файлы и ссылки на веб-ресурсы по счету.
- Примените изменения по кнопке [*Сохранить*].

В результате новая запись банковского счета будет добавлена в систему.

Создать карту

ПРОДУКТЫ: [BANK CUSTOMER JOURNEY](#) [LENDING](#) [BANK SALES](#)

Для хранения информации о банковских картах клиентов предназначен раздел [*Карты*]. Здесь вы можете указать и просмотреть тип карты, платежную систему, текущее состояние, срок действия, счета, закрепленные за ней, а также другую важную информацию.

Для добавления карты:

- Перейдите в раздел [*Карты*] и нажмите кнопку [*Добавить карту*].
- На открывшейся странице укажите общие данные о новой карте:

Номер карты	Уникальный номер карты. Поле является обязательным для заполнения.
Договор	Договор, по которому обслуживается карта. Поле является обязательным для заполнения.
Клиент	Физ. лицо или юр. лицо, которое является владельцем счета выбранной карты. Поле недоступно для редактирования и заполняется системой автоматически названием физ. лица или юр. лица, указанного в договоре. Поле является обязательным для заполнения.
Продукт	Продукт, по которому открыта карта. Поле недоступно для редактирования и заполняется системой автоматически названием продукта, указанного в договоре. Поле является обязательным для заполнения.
Основная	Признак, который определяет, является ли карта основной.

3. На вкладке [*Основная информация*] добавьте основные сведения о карте:

Тип	Тип карты, например, “Кредитная” или “Дебетовая”. Поле является обязательным для заполнения.
Платежная система	Тип платежной системы, например, “Visa” или “MasterCard”. Поле является обязательным для заполнения.
Категория карты	Категория карты, например, “VisaElectron” или “MasterCardGold”. Поля [<i>Категория карты</i>] и [<i>Платежная система</i>] взаимосвязаны. При заполнении поля [<i>Категория карты</i>] значение в поле [<i>Платежная система</i>] заполняется автоматически. При заполнении поля [<i>Платежная система</i>] в поле [<i>Категория карты</i>] будут доступны только категории, связанные с выбранным типом. Связь категории карты с типом платежной системы формируется в справочнике [<i>Категории карт</i>]. Поле является обязательным для заполнения.
Держатель	Физ. лицо, использующее карту.
Имя, Фамилия латиницей	Фамилия и имя держателя карты латинскими буквами (как они указаны в платежной системе).
Филиал	Филиал, в котором обслуживается карта. Для выбора доступны юр. лица с типом “Наш банк”.
Отделение	Отделение, в котором обслуживается карта. Для выбора доступны юр. лица с типом “Наш банк”.
PayPass / PayWave	Признак, который определяет, используется ли карта для бесконтактной оплаты.
Основная	Признак, который определяет, является ли карта основной.
Мультивалютная	Признак, который определяет, является ли карта мультивалютной.

4. На этой же вкладке добавьте дополнительную информацию по карте:

Статус	Текущее состояние карты, например, “Активна”, “Заблокирована”. По умолчанию указывается статус “Активна”. Поле является обязательным для заполнения.
Дата открытия	Дата открытия карты.
Действует до	Дата, до которой действительна карта.
Остаток	Остаток на карте.
Лимит	Лимит, который предусмотрен на карте.
Задолженность	Задолженность по карте.

5. На детали [*Состояние*] вкладки [*Общая информация*] укажите следующие данные:

Дата открытия	Дата открытия карты.
Действует до	Дата, до которой действительна карта.
Статус	Текущее состояние карты, например, “Активна”, “Заблокирована”.

6. Если необходимо, то добавьте список других карт держателя, которые связаны с данной картой на деталь [*Связанные карты*].
7. Перейдите на вкладку [*Файлы и примечания*], чтобы добавить дополнительную информацию о карте, а также файлы и ссылки на веб-ресурсы, касающиеся карты. Например, можно добавить документы, отражающие историю взаимодействия с держателем карты.
8. Примените изменения по кнопке [*Сохранить*].

В результате новая запись карты будет добавлена в систему.

Рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers)

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

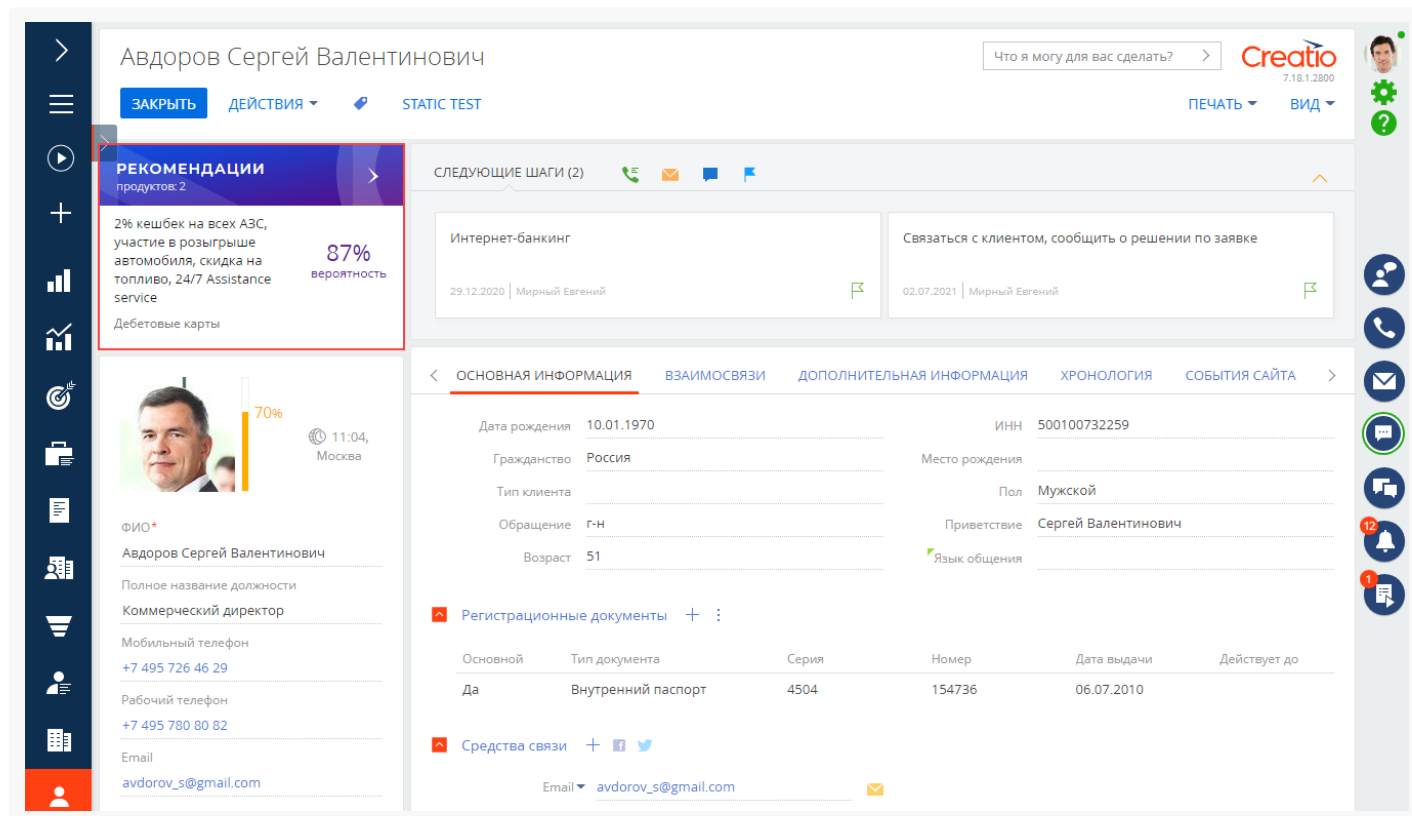
Вы можете настроить для клиентов рекомендации банковских продуктов (Next Best Offers) средствами предиктивного анализа данных. Такие рекомендации позволяют выстраивать персонализированный подход и улучшать взаимодействие при работе с существующими клиентами и с привлечением новых.

В общем случае настройка рекомендаций состоит из следующих шагов:

1. [Настроить модель рекомендательного прогнозирования.](#)
2. [Настроить бизнес-процесс прогнозирования.](#)

Особенностью модели рекомендательного прогнозирования для банковских продуктов является то, что результат прогнозирования, а также физ. лицо или юр. лицо, для которого выполнялся прогноз, записываются в справочник [*Рекомендации продуктов*]. В этом случае на странице физ. лица или юр. лица отобразится сообщение о наличии рекомендованных продуктов.

Рис. 1 — Пример уведомления о наличии рекомендованных продуктов

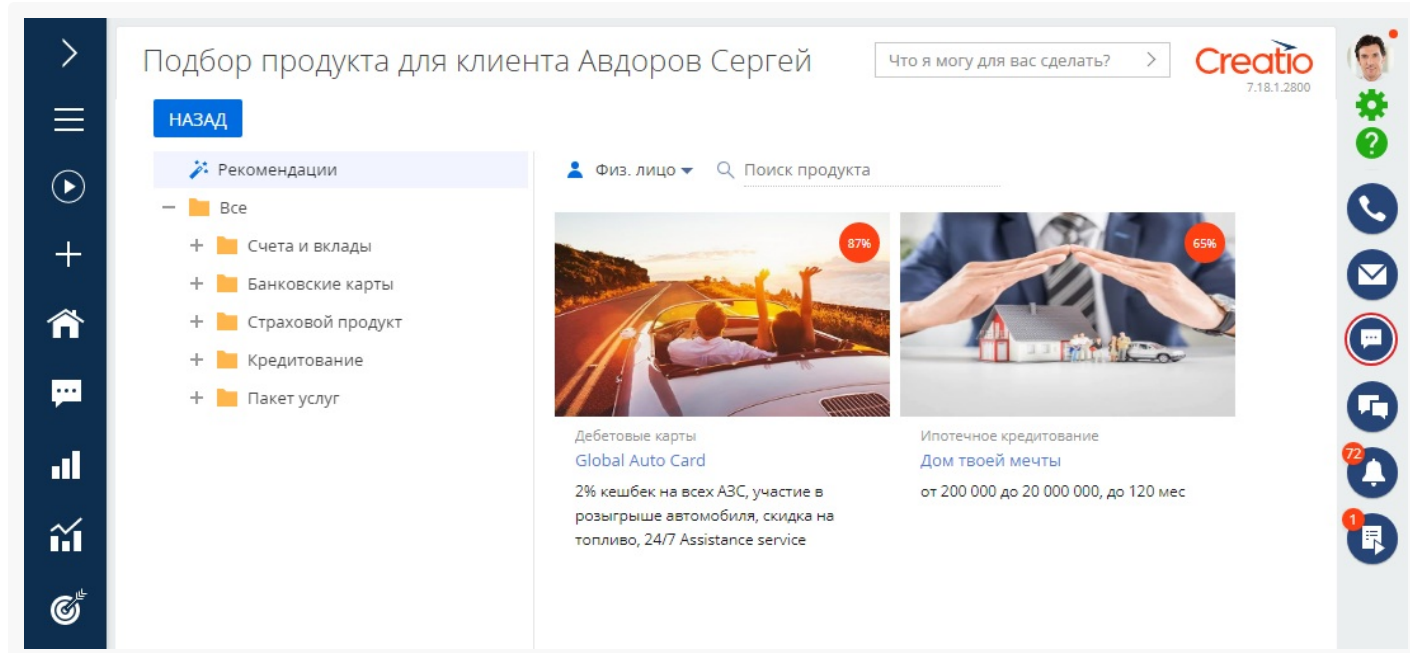


Просмотреть рекомендации можно:

- Кликнув на уведомлении на странице физ. лица (юр. лица).
- Перейдя на шаг подбора продуктов в бизнес-процессе.

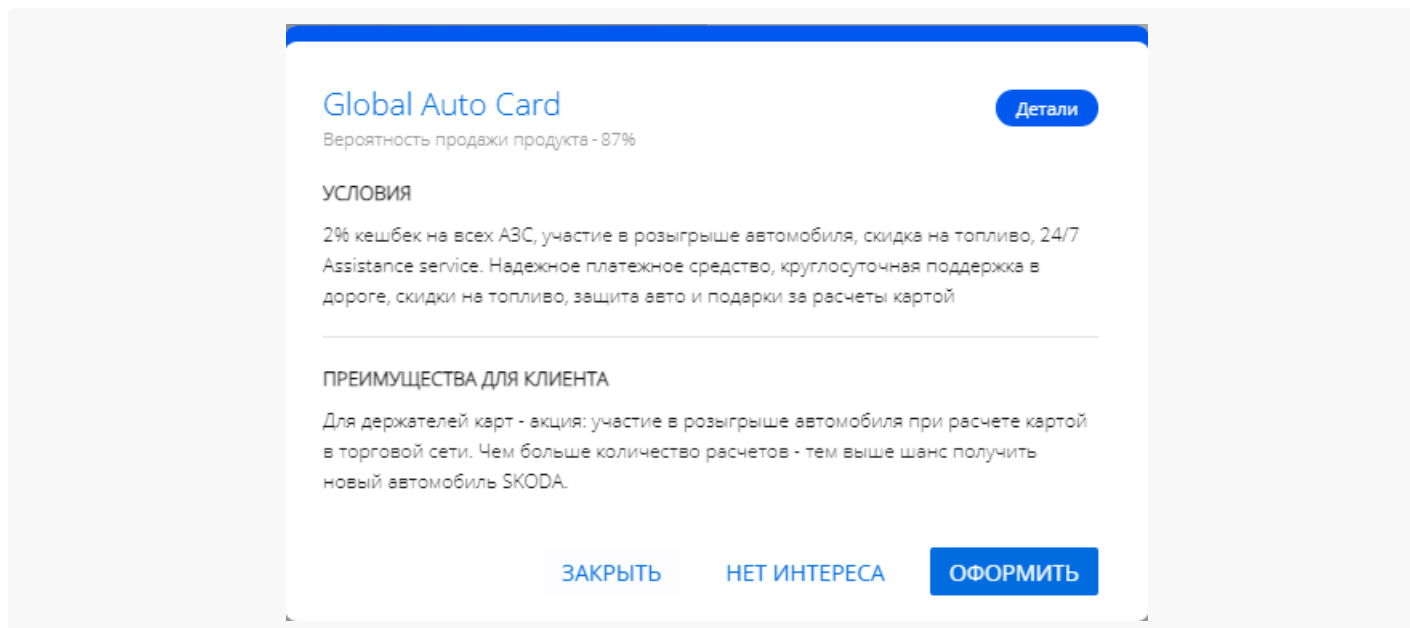
Если для клиента при подборе найдены рекомендованные продукты, то на странице подбора продуктов отобразится отдельный уровень каталога “Рекомендации” (Рис. 2).

Рис. 2 — Пример отображения рекомендованных продуктов



Для каждого из рекомендованных продуктов отобразится вероятность продажи. По клику на продукт откроется окно с краткой информацией об основных условиях и преимуществах (Рис. 3).

Рис. 3 — Пример окна с описанием рекомендованного продукта



Для рекомендованных продуктов доступны следующие действия:

- [*Оформить*] — по нажатию кнопки запускается процесс оформления выбранного продукта. В справочнике [*Рекомендации продуктов*] для соответствующей записи будет установлено состояние “Оформлена”, после чего она перестанет отображаться на странице подбора продуктов для данного клиента.

На заметку. Процесс оформления может отличаться в зависимости от того, как был выполнен

переход на страницу рекомендаций. Если переход выполнялся со страницы клиента, то по нажатию кнопки будет запущен процесс, указанный в системной настройке “[Процесс оформления выбранного продукта](#)” (код “SelectedProductRegistrationProcess”). Если страница рекомендаций была открыта в ходе выполнения бизнес-процесса или кейса с подбором продуктов, то действия системы после нажатия кнопки [*Оформить*] должны быть настроены в этом бизнес-процессе или кейсе.

- [*Детали*] — по нажатию кнопки выполняется переход на страницу продукта, где представлены подробные условия продукта и его продажи.
- [*Закрыть*] — по нажатию кнопки окно с дополнительной информацией будет закрыто. Продукт и далее будет отображаться среди рекомендаций.
- [*Нет интереса*] — по нажатию кнопки отобразится вопрос “Почему результат “Не интересует?”” и форма для ввода ответа. После сохранения в справочнике [*Рекомендации продуктов*] для соответствующей записи будет установлено состояние “Нет интереса”, ответ отобразится в колонке [*Описание результата*]. Данная рекомендация перестанет отображаться на странице подбора продуктов.

Сформировать условия продукта

ПРОДУКТЫ: [BANK CUSTOMER JOURNEY](#) [BANK SALES](#) [LENDING](#)

В Creatio условия продукта представляют собой полный профиль банковского продукта и включают в себя:

- Характеристики клиента — набор требований, которым должен соответствовать клиент, прежде чем ему будет предоставлен продукт. Например, ограничения по возрасту клиента, общий трудовой стаж и т. д.
- Характеристики продукта — набор параметров, которые характеризуют банковский продукт. Например, валюта, в которой предоставляется продукт, возможность досрочного погашения.
- Условия продажи — характеристики продукта, которые изменяются в зависимости от каждой продажи. Например, процентная ставка по кредиту сроком на 12 месяцев отличается от процентной ставки по кредиту сроком на 18 месяцев.
- Пакет документов — перечень документов, которые должен предоставить клиент для приобретения банковского продукта. Например, клиенту для приобретения банковского продукта необходимо предоставить внутренний паспорт, выписку с зарплатного счета и т. д.
- Критерии изменения условий — дополнительные условия, которые могут влиять на изменения характеристик. Например, если у клиента положительная кредитная история, то ему могут предоставить продукт со сниженной процентной ставкой.

Каждая запись на детали [*Условия продукта*] представляет собой полный набор условий. Продукт может иметь несколько наборов условий с различными сроками действия.

Настроить характеристики клиента

Рассмотрим пример настройки следующих характеристик клиента:

- Возраст клиента от 21 до 65 лет.
- Клиент является резидентом.
- Общий трудовой стаж — не менее 12 месяцев.
- Постоянная или временная регистрация по месту жительства — 6 месяцев.

Чтобы настроить вышеперечисленные характеристики:

1. Перейдите в раздел [*Продукты*] и откройте для редактирования необходимый продукт.
2. На детали [*Условия продукта*] нажмите кнопку **+** (Рис. 1).

Рис. 1— Создание условий по продукту

3. На странице [*Условие продукта*] (Рис. 2) введите дату начала и завершения действия условий продукта.

Рис. 2 — Страница [Условие продукта]

4. Нажмите кнопку [*Добавить параметр*] на вкладке [*Характеристики клиента*].
5. Выберите значение [*Возраст клиента, лет*] (Рис. 3).

Рис. 3 — Выбор характеристики при добавлении

Характеристики клиента

Возраст

Возраст клиента, лет

В результате на вкладку [*Характеристики клиента*] будет добавлено поле [*Возраст клиента, лет*].


6. Измените представление поля для ввода значений:
 - a. Наведите курсор мыши на поле с выбранным значением.
 - b. Нажмите кнопку .
 - c. Выберите значение [*Диапазон значение от-до*] (Рис. 4).

Рис. 4 — Изменение представления поля

Возраст клиента, лет

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

Стандартное представление

Диапазон значений от-до

- d. Введите возрастной диапазон для клиентов банка (Рис. 5).

Рис. 5 — Указание диапазона значений

Возраст клиента, лет

от 21 до 65

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

7. Нажмите кнопку [*Добавить параметр*]. Выберите параметр [*Резидент*] и установите признак в поле [*Да*] (Рис. 6).

Рис. 6 — Указание логического значения

Возраст клиента, лет

от 21 до 65

Резидент

✓ Да Нет

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

8. Нажмите кнопку [*Добавить параметр*]. Выберите [*Общий стаж, мес.*] и введите значение "12" в поле (Рис. 7).

Рис. 7 — Указание фиксированного числового значения

Возраст клиента, лет	от 21	до 65
Резидент	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Общий стаж, мес.	12	
ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР		

9. Аналогичным образом добавьте и заполните параметры [*Постоянная регистрация, мес.*] и [*Временная регистрация, мес.*].

10. Нажмите кнопку [*Сохранить*].

В результате страница [*Условие продукта*] будет содержать сформированные характеристики клиента (Рис. 8).

Рис. 8 — Пример характеристик клиента

Возраст клиента, лет	от 21	до 65
Резидент	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Общий стаж, мес.	12	
Временная регистрация, мес.	6	
Постоянная регистрация, мес.	6	
ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР		

Настроить характеристики продукта

Настройка характеристик продукта осуществляется на вкладке [*Характеристики продукта*] (Рис. 9).

Рис. 9 — Сформированные характеристики продукта

<	Характеристики клиента	Характеристики продукта	Условия продажи	Пакет документов
Валюта	Рубль	<input type="button" value="Добавить значение"/>		
График погашения задолже...	Аннуитетный платеж	Дифференцированный плат...		
Досрочное погашение	<input checked="" type="checkbox"/> Да <input type="checkbox"/> Нет			
Обеспечение по кредиту	Поручительство	<input type="button" value="Добавить значение"/>		
Срок действий решения, дней	30			
ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР				

Например, в характеристиках продукта вы можете указать условия погашения кредита, валюту кредита, график погашения кредита и т.д.

Формирование характеристик продукта выполняется аналогично формированию характеристик клиента, описанному выше.

Настроить условия продажи продукта

Страница [*Условие продажи*] предназначена для настройки характеристик продукта, которые изменяются в зависимости от специфики каждой конкретной продажи, например, зависимость процентной ставки от срока кредитования, суммы кредита, специальные условия для различных типов клиентов и т. д. Если в продукте существуют такие зависимости, то они настраиваются на данной странице.

Рассмотрим пример настройки условий продажи кредитного продукта, при которых процентная ставка зависит от группы клиента, срока и суммы кредита:

1. Перейдите в раздел [*Продукты*] и откройте для редактирования необходимый продукт.
2. На детали [*Условия продукта*] нажмите кнопку **+** (Рис. 10).

Рис. 10 — Создание условий по продукту

Продукт

Что я могу для вас сделать? GO

ЗАКРЫТЬ ДЕЙСТВИЯ

Название * Кредит "Комфорт"

Основная информация Пакет услуг Файлы и примечания Лента

Основная информация

Дата начала * 20.01.2016

Дата завершения

Условия продукта +

3. Перейдите на вкладку [*Условия продажи*] страницы условий продукта.
4. Нажмите кнопку **+** на детали [*Условия продажи*] (Рис. 11).

Рис. 11 — Добавление условия продажи продукта

5. На открывшейся странице [*Условие продажи*]:

- а. Введите название условия продажи, например, “Для корпоративных клиентов”.
- б. Нажмите кнопку [*Добавить параметр*] (Рис. 12).

Рис. 12 — Формирование условий продажи продукта

6. Выберите параметр [*Группа клиента*] и укажите для него значение [*Корпоративный клиент*] (Рис. 13).

Рис. 13 — Выбор значения


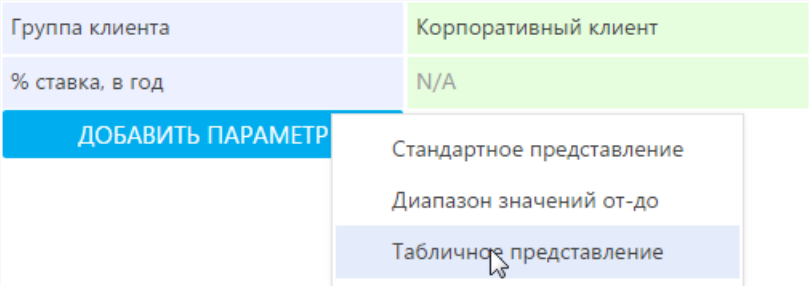
7. Нажмите кнопку [*Добавить параметр*] и выберите [*% ставка, в год*].
8. Измените представление поля для ввода значений:
 - a. Наведите курсор мыши на поле с выбранным значением.
 - b. Нажмите кнопку .
 - c. Выберите значение [*Табличное представление*] (Рис. 14).

Рис. 14 — Выбор табличного представления для формирования условий продажи



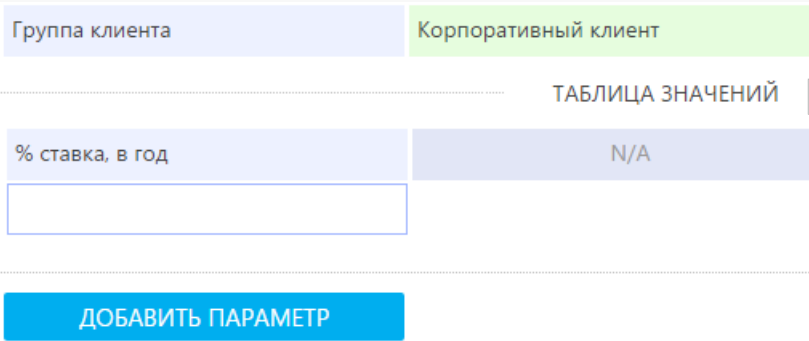
Группа клиента	Корпоративный клиент
% ставка, в год	N/A

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

- Стандартное представление
- Диапазон значений от-до
- Табличное представление

В результате параметр [*% ставка, в год*] примет вид таблицы значений (Рис. 15).

Рис. 15 — Табличное представление



Группа клиента	Корпоративный клиент
ТАБЛИЦА ЗНАЧЕНИЙ	
% ставка, в год	N/A

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

9. Выберите значение [*Срок, мес*] в правой части таблицы (Рис. 16).

Рис. 16 — Формирование таблицы для условий продажи продукта

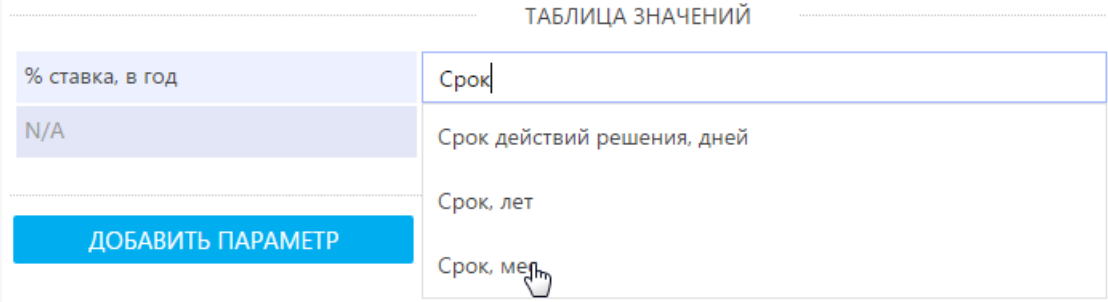


ТАБЛИЦА ЗНАЧЕНИЙ	
% ставка, в год	Срок
N/A	Срок действий решения, дней
	Срок, лет
	Срок, мес

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

10. Укажите сроки, на которые может предоставляться кредит, например, 12, 18 и 24 месяца (Рис. 17).

Рис. 17 — Сроки, на которые может предоставляться кредит

% ставка, в год	СРОК, МЕС.		
N/A	12	18	Добавить значение

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

11. В левой части таблицы выберите значение [Сумма] и сформируйте диапазоны сумм по кредиту, например от 150 до 300 тысяч, от 300 до 900 тысяч и от 900 тысяч до полутора миллионов (Рис. 18).

Рис. 18 — Формирование диапазонов сумм по кредиту

% ставка, в год		СРОК, МЕС.		
СУММА		12	18	24
от	до			
150 000,00	299 999,00	N/A	N/A	N/A
от	до			
300 000,00	899 999,00	N/A	N/A	N/A
от	до			
900 000,00	1 500 000,00	N/A	N/A	N/A
Добавить значение				

12. Укажите процентные ставки, которые зависят от суммы и срока кредита (Рис. 19).

Рис. 19 — Формирование процентных ставок по кредиту

% ставка, в год		СРОК, МЕС.		
СУММА		12	18	24
от	до			
150 000,00	299 999,00	17,00	17,25	17,50
от	до			
300 000,00	899 999,00	18,00	18,25	18,50
от	до			
900 000,00	1 500 000,00	19,00	19,25	N/A
Добавить значение				

13. Чтобы сохранить сформированную таблицу условий продажи, нажмите кнопку [Сохранить].

В результате для корпоративных клиентов вашего банка сформируются условия продажи продукта (Рис. 20). Например, если клиент запрашивает сумму кредита в 300000 сроком на 12 месяцев, то процентная ставка будет автоматически установлена на 18% годовых.

Рис. 20 — Сформированные условия продажи продукта

Условие продажи

Название *

Группа клиента

Корпоративный клиент

Добавить значение

ТАБЛИЦА ЗНАЧЕНИЙ

% ставка, в год		СРОК, МЕС.			⋮
СУММА		12	18	24	
от 150 000,00	до 299 999,00	17,00	17,25	17,50	
от 300 000,00	до 899 999,00	18,00	18,25	18,50	
от 900 000,00	до 1 500 000,00	19,00	19,25	19,50	
Добавить значение					

ДОБАВИТЬ ПАРАМЕТР

Настроить пакет документов для продукта

Настройка пакета документов, которые необходимы во время оформления продукта клиенту, осуществляется на вкладке [*Пакет документов*] страницы характеристик продукта.

Пакет документов формируется как автоматически, так и вручную. Автоматическое формирование пакета документов используется при продаже продукта со стандартным пакетом документов. Пакет документов для автоматического формирования содержится в справочнике [*Категории и типы каталогов*].

Вручную пакет документов формируется в случае, если клиенту необходимо предоставить дополнительные документы.

Автоматическое формирование пакета документов

Чтобы автоматически добавлять пакет документов на страницу [*Условия продукта*], предварительно настройте справочник [*Категории и типы продуктов*]. После этого при выборе действия [*Сформировать пакет*] пакет документов добавится на страницу [*Условие продукта*].

Для настройки и формирования пакета документов:


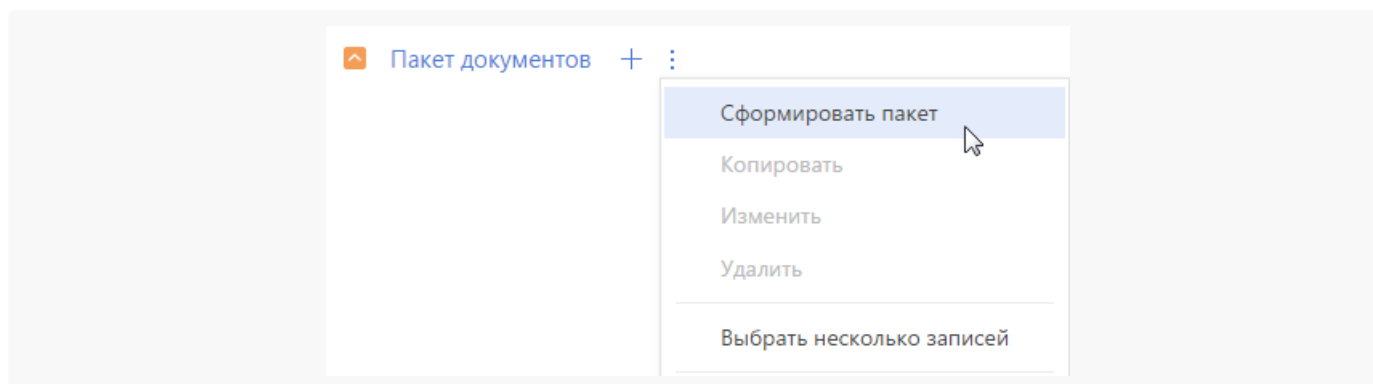
1. На странице продукта выберите из приведенных на детали [*Условия продукта*] актуальное условие и перейдите на его страницу, нажав на гиперссылку в названии.
2. На открывшейся странице [*Условие продукта*] перейдите на вкладку [*Пакет документов*].
3. На детали [*Пакет документов*] нажмите кнопку  и выберите действие [*Сформировать пакет*] (Рис. 21).

Рис. 21 — Автоматическое формирование пакета документов для продукта



В результате на деталь добавится список документов, сформированный в [справочнике \[Категории и типы продуктов \]](#) для продукта (Рис. 22).

Рис. 22 — Сформированный список документов для продукта

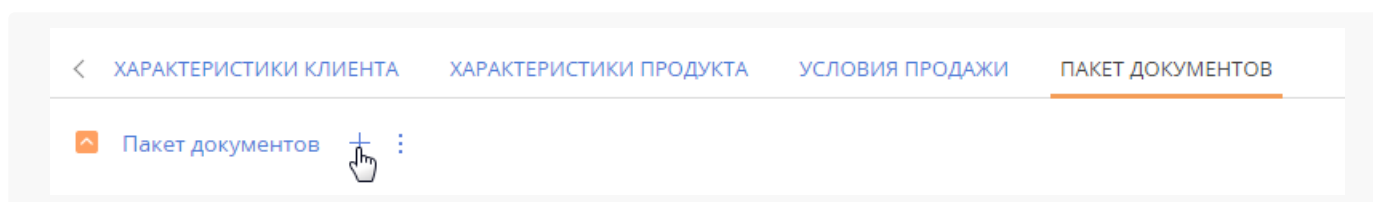
Название	Группа документа	Стадия	Роль	Тип документа	Шаблон	Обязательный	Фильтр
Справка о доходах	Подтверждение доходов	Заявка	Заемщик	Клиентский документ		Нет	Нет
Свидетельство ИНН	Идентификация	Заявка	Заемщик	Клиентский документ		Нет	Нет
Внутренний паспорт	Идентификация	Заявка	Заемщик	Клиентский документ		Да	Нет

Добавить дополнительные документы вручную

Если в определенных случаях к стандартному пакету необходимо добавить некоторые документы, то добавьте их вручную. Например, для мужчин до 27 лет может потребоваться документ, удостоверяющий военное обязательство. Рассмотрим пример добавления выписки с зарплатного счета для клиентов, которые являются сотрудниками банка. Для этого:

1. На странице продукта откройте актуальное условие продукта, перейдя по гиперссылке в названии. На вкладке [*Пакет документов*] страницы [*Условие продукта*] нажмите кнопку **+** (Рис. 23).

Рис. 23 — Добавление пакета документов вручную



2. На странице [*Документ в пакете*] (Рис. 24) введите название документа, например, “Выписка с зарплатного счета”.

Рис. 24 — Страница [Документ в пакете]

3. Выберите группу, к которой относится документ, например, “Подтверждение доходов”. Список групп настраивается в справочнике [*Группы документов*].
4. Выберите стадию сделки, на которой необходимо предоставить данный документ, например, “Заявка”.
5. Выберите роль (тип клиента), например, “Заемщик”.
6. Выберите тип документа, например, “Клиентский документ”.
7. Выберите из перечня печатных форм шаблон документа, например, “Выписка с зарплатного счета”.
8. Если документ является обязательным для предоставления менеджеру при оформлении сделки, то установите признак [*Обязательный*].
9. Выполните настройку условий в блоке фильтрации. В нашем примере нужно сформировать фильтр по типу физ. лица (Рис. 25). Для этого в окне выбора колонки фильтрации необходимо указать объект “Физ. лицо” и колонку “Тип”.

Рис. 25 — Пример настроенного фильтра

10. Нажмите кнопку [*Сохранить*].

В результате на деталь [*Пакет документов*] будет добавлен документ “Выписка с зарплатного счета”, который будет использоваться только для физ. лиц с типом “Сотрудник”.

Настроить критерии изменения условий по продукту

Вкладка [*Критерии изменения условий*] содержит дополнительные условия, на основании которых клиенту может быть предоставлен продукт с измененными условиями продажи. Так, если у клиента

положительная кредитная история, то банк может предоставить продукт, например, кредит, со сниженной процентной ставкой.

Параметры, которые могут влиять на изменения условий продажи продуктов, предварительно настраиваются в [справочнике \[Категории и типы продуктов \]](#).

Чтобы настроить изменения условий по продукту:

1. Перейдите в раздел [*Продукты*] и откройте для редактирования необходимый продукт.
2. Нажмите кнопку **+** на детали [*Условия продукта*].
3. Перейдите на вкладку [*Критерии изменения условий*] на странице [*Условие продукта*].
4. Нажмите кнопку **+** на детали [Критерии изменения условий] страницы [*Условие продукта*].
5. Заполните поля на странице [*Критерии изменения условий в продукте*] (Рис. 26).

Рис. 26 — Пример критериев изменения условий в продукте

- a. В поле [*Критерий изменения*] выберите параметр, например, “Положительная кредитная история” по которому клиенту предоставляются измененные условия продажи продукта.
 - b. Поставьте признак [*Значение критерия*], чтобы значение в поле [*Критерий изменения*] учитывалось в условиях изменения.
 - c. В поле [*Изменяемый параметр*] выберите значение характеристики продукта, которую необходимо изменить, например, “% ставка, в год”. Выбор производится из значений справочника [*Характеристика по умолчанию*].
 - d. В поле [*Корректирующее значение*] введите числовое значение, на которое необходимо увеличить или уменьшить изменяемый параметр.
Если корректирующее значение со знаком “-”, то это означает, что в процессе оформления продукта изменяемый параметр будет уменьшен на указанное число. Если корректирующее число без знака “-”, то изменяемый параметр увеличится.
6. Нажмите кнопку [*Сохранить*].

Подобрать банковский продукт

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

Подбор продуктов в Creatio позволяет менеджеру быстро находить в каталоге продукты, которые соответствуют запросам клиента, и оформлять по ним заявки для физ. лиц или продажи для юр. лиц.

Подбор продуктов в Creatio можно использовать в рамках любой удобной вам бизнес-логики. Подробнее: [Настроить процесс подбора продуктов](#).

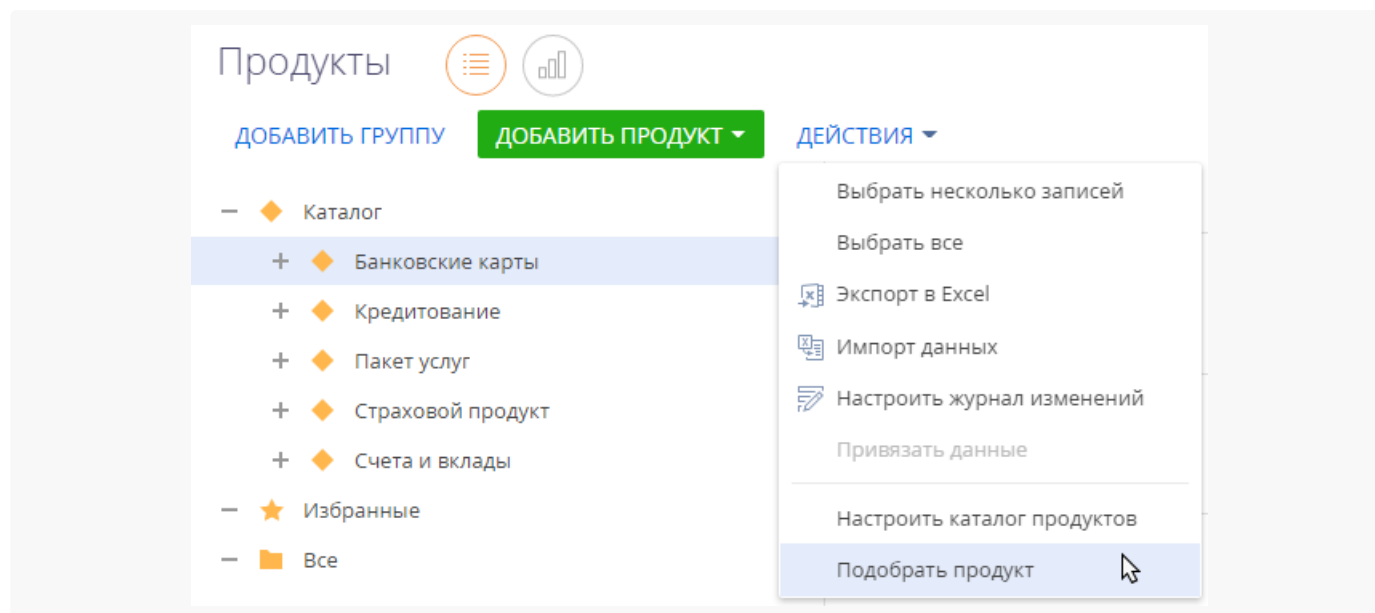
На странице подбора для работы доступны только актуальные продукты.

На заметку. В текущей статье описана работа с базовой функциональностью подбора продуктов. Если в вашем приложении для подбора продуктов настроена пользовательская бизнес-логика, то работа с ним может несколько отличаться.

Чтобы подобрать клиенту продукт:

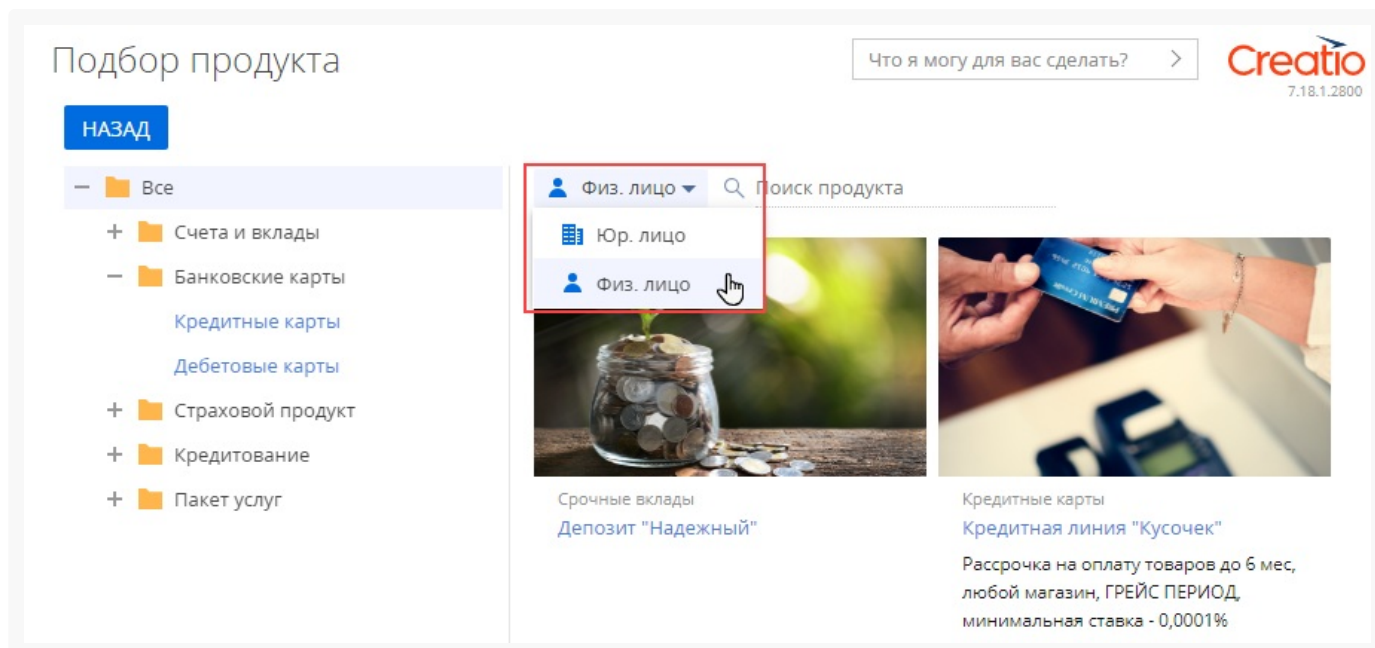
1. Откройте раздел [*Продукты*].
2. Нажмите [*Действия*] —> [*Подобрать продукт*] (Рис. 1).

Рис. 1 — Переход к подбору продуктов из меню действий раздела [*Продукты*]



3. В верхней части страницы подбора выберите, для кого будет выполняться подбор: для физ. лица или для юр. лица (Рис. 2).

Рис. 2 — Настройка фильтрации продуктов по целевой аудитории




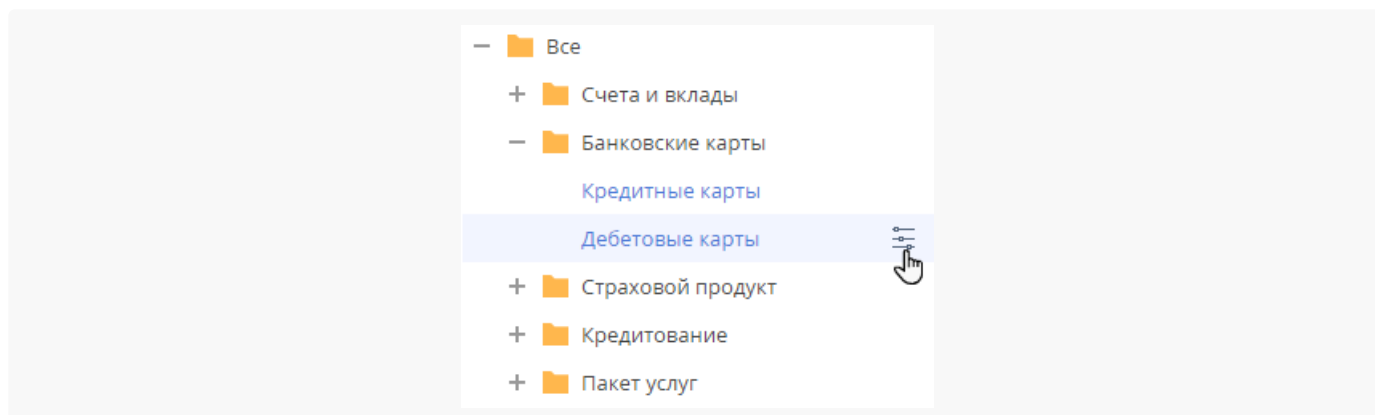
- Выберите категорию продукта, например, банковские карты.
- Выберите тип продукта, например, дебетовые карты.
- Чтобы ввести детальные параметры поиска, нажмите кнопку  справа от типа продукта (Рис. 3). В открывшемся меню отобразятся все характеристики, которые используются в условиях продуктов выбранного типа.

Рис. 3 — Переход к характеристикам продуктов



- Выберите характеристики, которые отвечают требованиям клиента (Рис. 4).

Рис. 4 — Подбор продуктов по характеристикам

Подбор продукта

НАЗАД

← Дебетовые карты

Постоянная регистрация, мес. ^

Резидент ^

☒ Да

☐ Нет

PayPass / PayWave ^

☒ Да

☐ Нет

Валюта ^

☒ Доллар

☒ Евро

☐ Рубль

Защита чипом ^

☒ Да

☐ Нет

Категория карт ^

☐ MasterCard Gold

☐ MasterCard Platinum

☐ MasterCard Standart

☐ Visa Classic

☐ Visa Electron

Физ. лицо Поиск продукта

Что я могу для вас сделать? >

Creatio 7.18.1.2800

Дебетовые карты

Пенсионная карта

4% годовых на остаток, БЕСПЛАТНО обслуживание карты и открытие счета, кешбек 0.5% на все покупки без...

Дебетовые карты

Bonus Card

500 бонусов при открытии карты, до 40 бонусов за каждые 3 у.е. расчетов картой, 3d-secure

Дебетовые карты

Global Auto Card

2% кешбек на всех АЗС, участие в розыгрыше автомобиля, скидка на топливо, 24/7 Assistance service

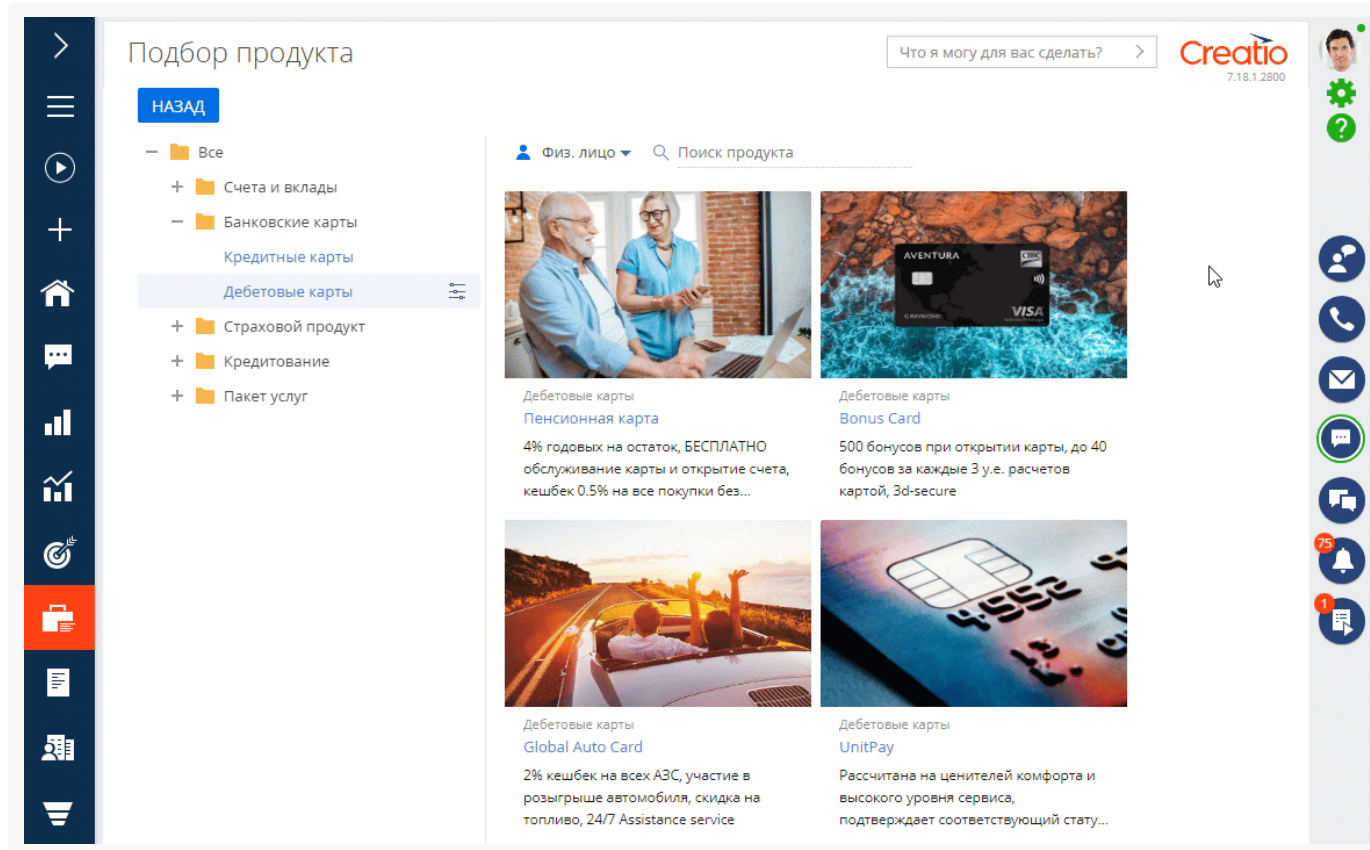
Дебетовые карты

UnitPay

Рассчитана на ценителей комфорта и высокого уровня сервиса, подтверждает соответствующий стату...

8. Чтобы просмотреть основные условия и преимущества продукта, кликните по нему (Рис. 5).

Рис. 5 — Просмотр кратких условий и преимуществ продукта



- a. Если необходимо **просмотреть подробные характеристики** продукта, то в открывшемся окне нажмите кнопку [*Детали*]. Откроется страница продукта, на которой можно будет ознакомиться со всеми актуальными условиями.
 - b. Если продукт не полностью удовлетворяет клиента, то нажмите [*Заккрыть*], чтобы **вернуться к подбору**.
 - c. Если клиенту подходит выбранный продукт, то в открывшемся окне нажмите кнопку [*Оформить*], чтобы **перейти к регистрации покупки**.
9. В результате при оформлении выбранного продукта в приложении в фоновом режиме создастся новая заявка, в которой будет добавлен этот продукт.
- a. Откройте раздел [*Заявки*].
 - b. В реестре раздела откройте созданную заявку. Ее легко определить по дате подачи и продукту.
 - c. Укажите в ней клиента, для которого выполнялся подбор продукта, после чего заявку можно будет передать в дальнейшую обработку. Подробнее: [Обработать заявку](#).

На заметку. Вы можете автоматизировать подбор продуктов, что позволит сэкономить время на заполнении заявок и продаж — данные будут передаваться в них автоматически из параметров процесса или кейса. Подробнее: [Настроить процесс подбора продуктов](#).

Скопировать продукт с условиями

ПРОДУКТЫ: [BANK CUSTOMER JOURNEY](#) [BANK SALES](#) [LENDING](#)

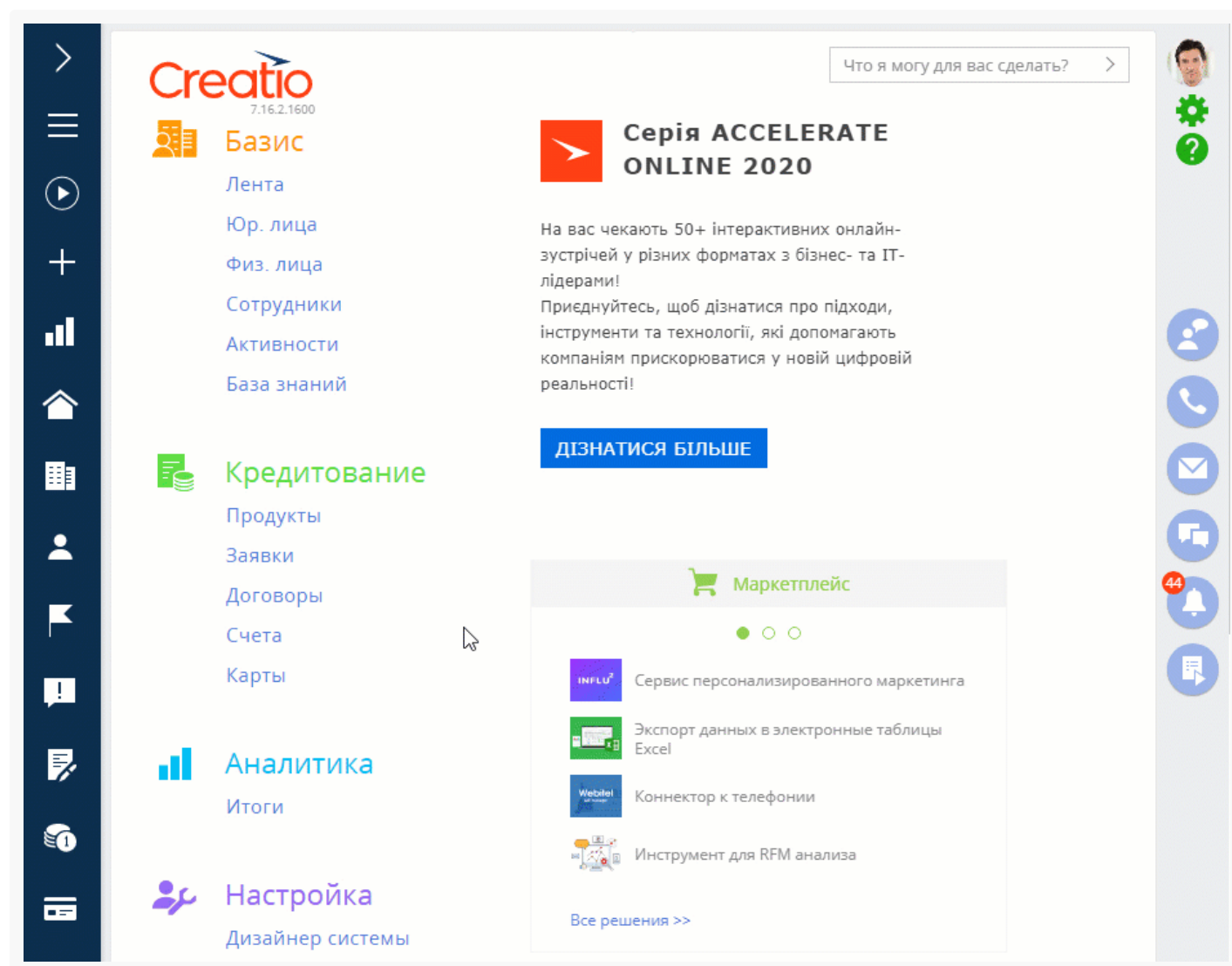
Функциональность копирования продуктов и их условий в Creatio позволяет решить следующие задачи:

- Создать для продукта новый набор условий на основании существующего. Копировать условия продукта могут только те пользователи, у которых есть право создавать записи на детали [*Условия продукта*].
- Создать новый продукт на основании существующего вместе с настроенным для него набором условий. Копировать условия продукта могут только те пользователи, у которых есть право создавать записи в разделе [*Продукты*] и на детали [*Условия продукта*].


Копировать условия для текущего продукта

Чтобы скопировать условия продукта (Рис. 1):

Рис. 1 — Копирование условий продукта



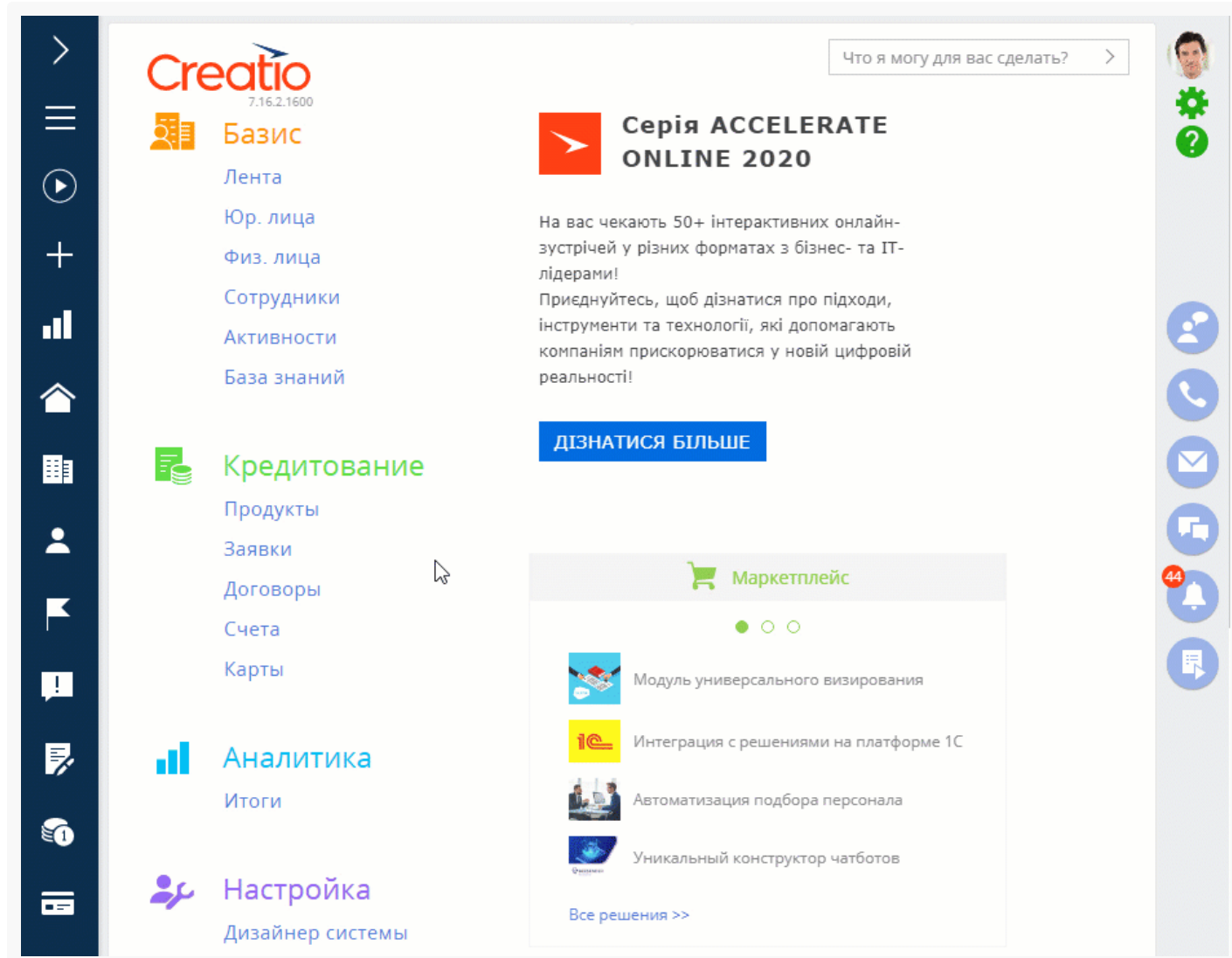
1. Перейдите в раздел [*Продукты*].

2. Откройте страницу продукта, для которого нужно скопировать набор условий.
3. В реестре детали [*Условия продукта*] выберите запись, которую требуется скопировать. Вы можете скопировать любой из наборов условий, которые есть на детали, независимо от того, актуален он или нет.
4. Нажмите кнопку  и в появившемся меню выберите команду [*Копировать*]. Обратите внимание, что скопировать можно только те условия, для которых указана дата завершения, так как у продукта может быть всего один набор актуальных условий. В результате скопированы будут все данные, кроме полей [*Дата начала*] и [*Дата завершения*].
5. На открывшейся странице укажите дату начала условий. Даты в новых условиях продукта не должны пересекаться с датами в уже существующих.
6. При необходимости отредактируйте условия продукта.
7. Сохраните запись.

Создать новый продукт на основании существующего

Аналогичным образом можно скопировать существующий продукт с настроенными для него условиями (Рис. 2):

Рис. 2 — Копирование продукта вместе с набором условий



1. Перейдите в раздел [*Продукты*].
2. В реестре раздела выберите продукт, который необходимо скопировать.
3. На панели инструментов записи нажмите кнопку [*Копировать*].
 - a. Чтобы копировать только продукт без условий, в появившемся окне нажмите [*Нет*].
 - b. Чтобы копировать продукт и настроенные для него условия, нажмите [*Да*].
 В результате скопированы будут все данные вкладки [*Основная информация*] продукта, кроме состояния, дат начала и завершения, а также актуальные условия и те, дата начала которых еще не наступила. Те условия, дата завершения которых уже наступила, не копируются. Новому продукту по умолчанию будет установлено состояние “В разработке”. Изменить состояние, которое присваивается новым продуктам, вы можете в системной настройке “Состояние продукта по умолчанию” (код “ProductStatusDef”). Не рекомендуется устанавливать по умолчанию статус “Актуален”, так как созданный или скопированный продукт может быть не готов к немедленному использованию.
4. Отредактируйте скопированный продукт и его условия, установите для них дату начала.
5. Сохраните изменения.

Настроить процесс подбора продуктов

ПРОДУКТЫ: **BANK CUSTOMER JOURNEY** **BANK SALES** **LENDING**

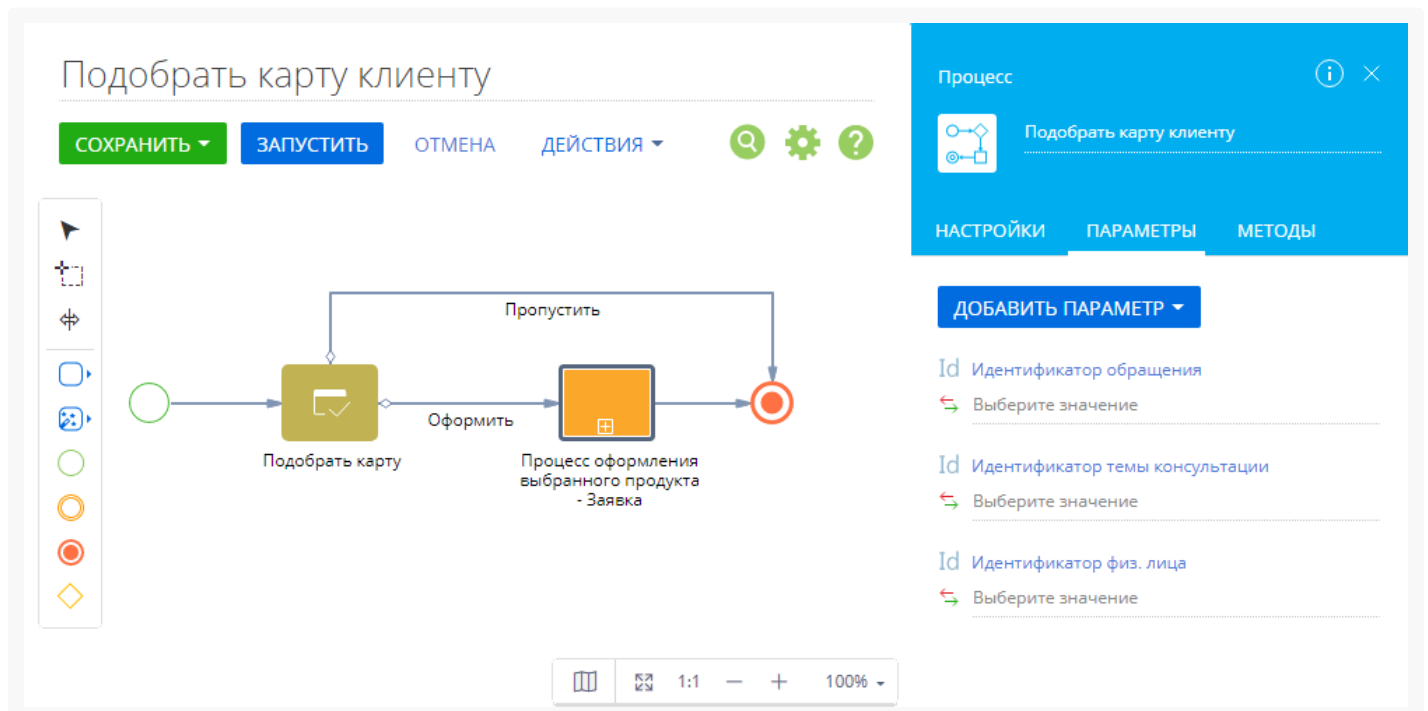
Вы можете автоматизировать работу с подбором продуктов при помощи пользовательской бизнес-логики, например, создать бизнес-процесс подбора и продажи продукта и настроить его запуск из консультационной панели, кейс оформления заявки или любой другой процесс, где это необходимо. Для этого используйте преднастроенную страницу “Подобрать продукт | ProductSelectionProcessPage”. В этом случае при обработке результатов подбора приложение будет использовать только созданную вами бизнес-логику, не учитывая значение системной настройки “Процесс оформления выбранного продукта” (“SelectedProductRegistrationProcess”). Поэтому при настройке бизнес-процесса или кейса необходимо настраивать также бизнес-логику оформления заявки или продажи.

Пример. Создадим бизнес-процесс продажи банковских карт физ. лицам. Процесс включает подбор продукта и оформление заявки и будет запускаться из консультационной панели приложения.

Для реализации данного примера требуется предварительно настроенный процесс оформления заявки. Мы используем “Процесс оформления выбранного продукта - Заявка (пример)”, который настроен в приложении для ознакомления с функциональностью подбора продуктов.

Шаг 1. Создать бизнес-процесс консультации и продажи клиенту банковских карт

Рис. 1 — Пример настройки бизнес-процесса продажи банковских карт




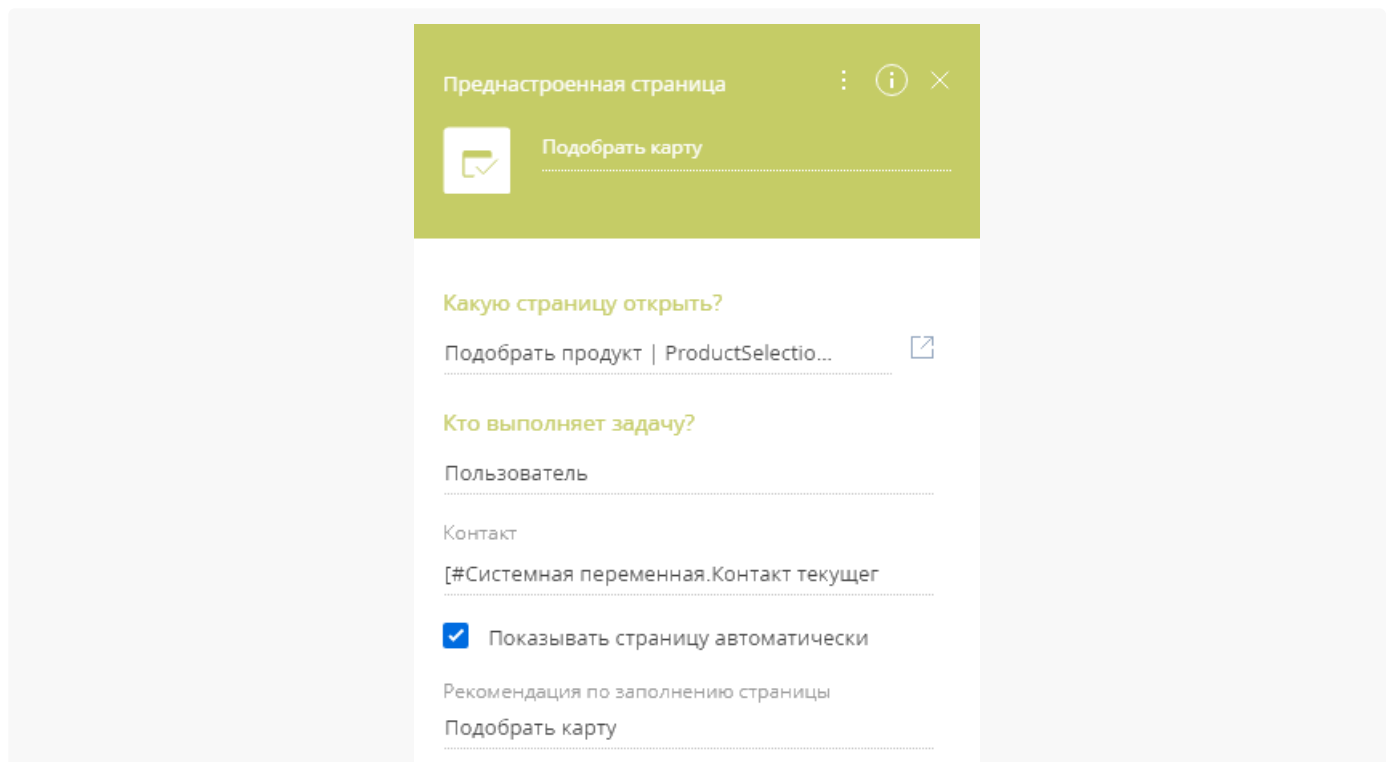
1. Создайте новый бизнес-процесс из библиотеки процессов. Подробнее: онлайн-курс [Моделируем первый процесс](#).
2. Добавьте в процесс параметры, в которые будут передаваться уникальные идентификаторы темы консультации, физ. лица и обращения, которое создается в рамках консультации. Для этого:
 - a. Нажмите  в правом верхнем углу рабочей области.
 - b. На панели настройки процесса откройте вкладку [*Параметры*].
 - c. Нажмите [*Добавить параметр*] и выберите в меню “Уникальный идентификатор”.
 - d. Заполните данные параметра:
 - a. [*Название*] — заголовок параметра, который будет использоваться в процессе.
 - b. [*Код*] — уникальный код параметра, по которому его можно будет определить в настройках конфигурации.
 - c. [*Тип данных*] — уникальный идентификатор. Это значение заполняется автоматически.
 - d. [*Направление*] — двунаправленный. Это позволит как получать данные в параметр, так и передавать их дальше в рамках текущего процесса или в другие процессы.
 - e. [*Значение*] — поле остается незаполненным. Значение параметра будет заполняться автоматически для каждого из экземпляров процесса при его запуске.
 - e. Повторите шаги с-d для всех параметров, которые необходимо добавить в процесс. Подробнее: [Параметры процесса](#).
3. Выберите в группе [*Действия пользователя*] элемент [*Преднастроенная страница*] и добавьте его на диаграмму процесса. На этом шаге менеджеру будет открываться страница подбора продуктов. Настройте свойства элемента (Рис. 2):

Рис. 2 — Панель настройки элемента [*Преднастроенная страница*]



Подсказка пользователю

К какой записи привязать страницу?

Объект привязки

Запись объекта привязки

Параметры страницы

🔍 **Продукт**

↔ null

📁 **Коллекция условий продаж**

↔ Показать параметры коллекции ▼

📁 **Выбранные параметры**

↔ Показать параметры коллекции ▼

🔍 **Физ. лицо**

↔ [#Идентификатор физ. лица#]

🔍 **Юр. лицо**

↔ null

🔍 **Категория продукта** ⋮

↔ [#Справочник.Категория продукта...]

🔍 **Тип продукта**

↔ null

🔍 **Продукт доступен для**

↔ [#Справочник.Тип клиента для прод...]

☐ Выполнять следующие элементы в фоновом режиме

- a. [*Какую страницу открыть?*] — в перечне преднастроенных страниц выберите “Подобрать продукт | ProductSelectionProcessPage”. Страница доступна для использования в Creatio начиная с версии 7.18.1.
- b. [*Кто выполняет задачу?*] — выберите “Пользователь”, чтобы преднастроенная страница открывалась определенному сотруднику, а не группе или роли.
- c. [*Контакт*] — выберите “Контакт текущего пользователя”, чтобы преднастроенная страница открывалась тому сотруднику, который запустил процесс.
- d. [*Показывать страницу автоматически*] — установите признак, чтобы преднастроенная страница отображалась сразу при переходе пользователя на данный шаг процесса.

- е. В блоке [*Параметры страницы*] укажите данные консультации. Именно эти параметры определяют, как преднастроенная страница отобразится пользователю.
 - а. Укажите значение параметра [*Физ. лицо*], если у вас в приложении настроено рекомендательное прогнозирование, и вы хотите, чтобы преднастроенная страница в первую очередь показывала рекомендации по продуктам (Next Best Offers). Значение передается из параметра процесса. Для этого нажмите ⚡ —> [*Параметр процесса*] и выберите добавленный ранее параметра процесса, который содержит идентификатор физ. лица. В других случаях этот шаг можно пропустить.
 - б. Укажите значение параметра [*Категория продукта*], чтобы преднастроенная страница открывалась пользователю на определенном уровне каталога. Для этого нажмите ⚡ —> [*Значение справочника*], а затем в справочнике [*Категория продукта*] выберите значение, соответствующее уровню каталога, который должен открыться. В нашем примере это “Банковские карты”.
 - с. Укажите значение параметра [*Продукт доступен для*], чтобы преднастроенная страница отображалась с примененным фильтром. Для этого нажмите ⚡ —> [*Значение справочника*], а затем в справочнике [*Тип клиента для продукта*] выберите необходимое значение. В нашем примере это значение “Физ. лица”.
4. Выберите в группе [*Действия системы*] элемент [*Подпроцесс (Действие вызов)*] и добавьте его на диаграмму процесса. На этом шаге будет запускаться оформление заявки по выбранному продукту. Этот шаг обязателен, так как процесс, указанный в системной настройке “Процесс оформления выбранного продукта” (код “SelectedProductRegistrationProcess”) срабатывает только в том случае, если страница подбора продуктов была открыта из меню действий раздела [*Продукты*]. В любом другом случае процесс оформления заявки необходимо включать в настроенную бизнес-логику. Настройте свойства элемента (Рис. 3):

Рис. 3 — Панель настройки элемента [*Подпроцесс (Действие вызов)*]

Подпроцесс (Действие вызов)

Процесс оформления выбранного продукта ...

Какой процесс запустить?

Процесс оформления выбранного продук...

Параметры процесса

Выбранные параметры

Показать параметры коллекции

Коллекция условий продаж

Показать параметры коллекции

Продукт

[#Подобрать карту.Продукт#]

Существуют ли выбранные параметры

Выберите значение

Условие продажи

Выберите значение

Физ. лицо

[#Идентификатор физ. лица#]

Юр. лицо

Выберите значение

- a. [*Какой процесс запустить?*] — укажите ранее настроенный процесс оформления, который должен запускаться в результате успешного подбора продукта. В нашем примере это “Процесс оформления выбранного продукта - Заявка (пример)”.
- b. В блоке [*Параметры процесса*] заполните список параметров продукта и их значений, которые должны быть перенесены в заявку.
 - a. Укажите значение параметра [*Продукт*], передав его из параметра элемента [*Подобрать карту*]. Это позволит передать в заявку выбранный продукт. Для этого нажмите ⚡ → [*Параметр процесса*] и выберите элемент [*Подобрать карту*] и его параметр [*Продукт*].
 - b. Укажите значение параметра [*Физ. лицо*], передав его из параметра процесса. Это позволит передать в заявку данные физ. лица, для которого проводилась консультация. Для этого нажмите ⚡ → [*Параметр процесса*] и выберите добавленный ранее параметра процесса, который содержит идентификатор физ. лица.

5. На диаграмме процесса соедините условным потоком элементы [*Преднастроенная страница*] и [*Подпроцесс (Действие вызов)*]. Установите условием перехода результат выполнения элемента [*Преднастроенная страница*] “Оформить”.
6. На диаграмме процесса соедините условным потоком элемент [*Преднастроенная страница*] и завершающее событие. Установите условием перехода результат выполнения элемента [*Преднастроенная страница*] “Пропустить”.

В результате созданный процесс будет использоваться продажи банковских продуктов клиенту — от консультации до оформления заявки.

Шаг 2. Настроить запуск процесса из консультационной панели

Чтобы настроить запуск созданного бизнес-процесса из консультационной панели, необходимо связать его с определенной темой консультаций. В нашем примере это тема “Банковские карты” блока консультаций “Продать”. Подробно настройка блоков и тем консультаций описана в статье [Настроить консультационную панель](#).

Сформировать описание продуктов для подбора

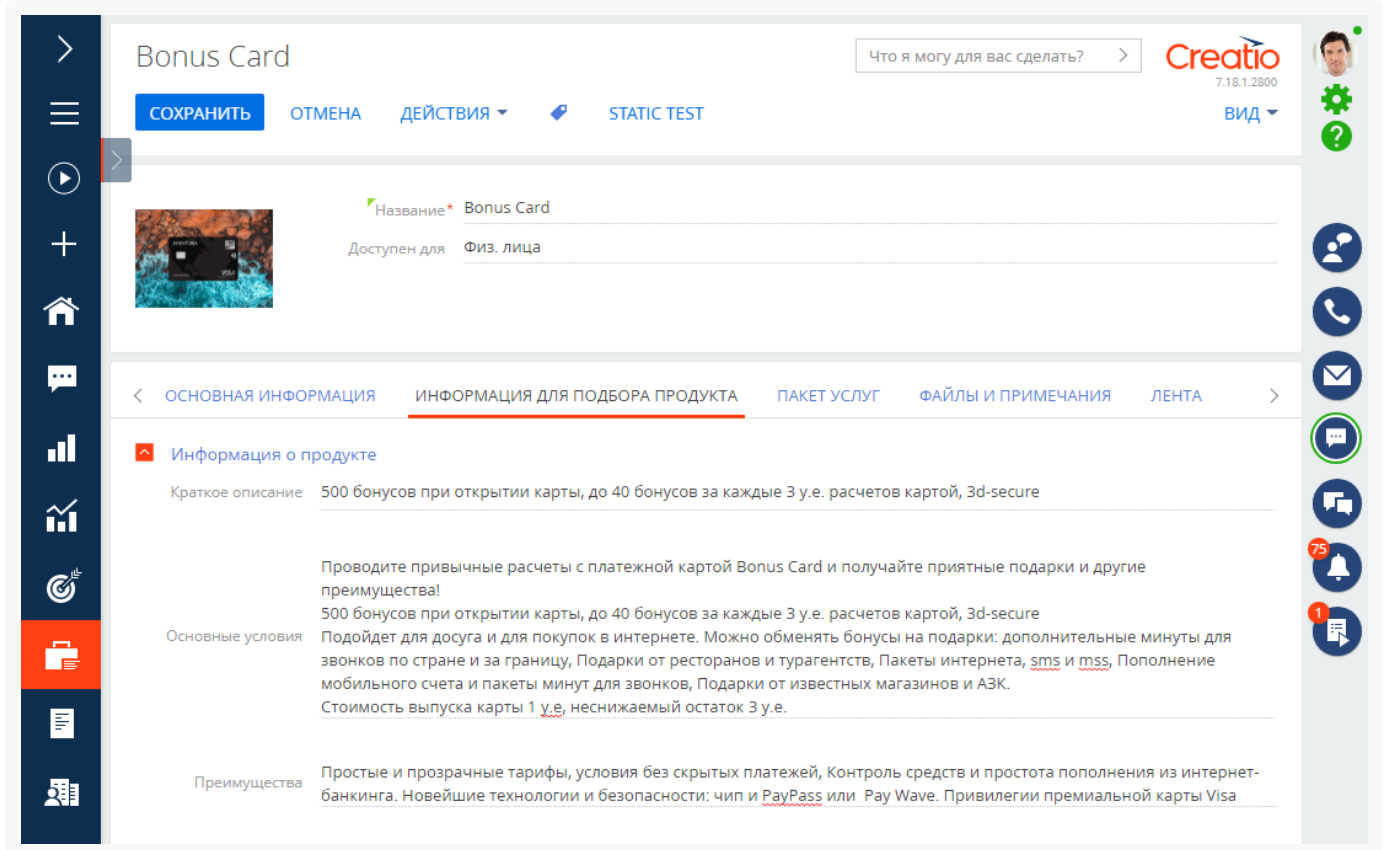
ПРОДУКТЫ: **BANK SALES** **BANK CUSTOMER JOURNEY** **LENDING**


Подбор продуктов в Creatio позволяет консультантам банка быстрее и удобнее находить в каталоге продукты, соответствующие требованиям клиента. Для первого знакомства клиенту необходимо предоставить краткое описание свойств и преимуществ выбранного продукта. На основании этой информации он сможет принять решение, подходит ли ему данный продукт и хочет ли он более подробно ознакомиться с его условиями.

Краткое описание настраивается на странице продукта:

1. Перейдите в раздел [*Продукты*] и откройте нужный продукт.
2. На основании условий продукта **добавьте информацию о продукте** на вкладку [*Информация для подбора продукта*] (Рис. 1):
 - a. [*Краткое описание*] — особенности продукта, которые отличают его от других с той же категорией и типом. Эти данные отобразятся менеджеру на странице подбора продукта.
 - b. [*Основные условия*] — сжатое изложение условий продукта. Эти данные отобразятся в окне с дополнительной информацией, которое открывается при клике на продукт.
 - c. [*Преимущества*] — выгоды, которые получит клиент при покупке данного продукта. Эти данные отобразятся в окне с дополнительной информацией, которое открывается при клике на продукт.

Рис. 1 — Пример описания продукта



3. **Добавьте изображение** в продукт по кнопке  (опционально). Это позволит менеджеру быстрее ориентироваться в продуктах на странице подбора.
4. Сохраните изменения.
5. Повторите шаги 2–4 для всех актуальных продуктов.

В результате для всех актуальных продуктов в приложении будут добавлены короткие описания, на которые сможет ориентироваться менеджер при подборе продуктов клиенту.

Рис. 2 — Пример отображения описаний на странице подбора продуктов

>

≡

▶

+

🏠

💬

📊

📈

🎯

📁

📄

📊

📉

Подбор продукта

НАЗАД

— Все

+ Счета и вклады

— Банковские карты

Кредитные карты

Дебетовые карты

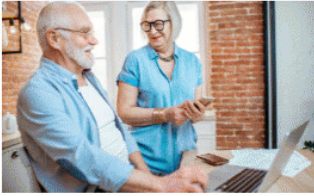
+ Страховой продукт

+ Кредитование

+ Пакет услуг

Физ. лицо


Поиск продукта



Дебетовые карты

Пенсионная карта


4% годовых на остаток, БЕСПЛАТНО обслуживание карты и открытие счета, кешбек 0.5% на все покупки без...



Дебетовые карты

Bonus Card


500 бонусов при открытии карты, до 40 бонусов за каждые 3 у.е. расчетов картой, 3d-secure



Дебетовые карты

Global Auto Card

2% кешбек на всех АЗС, участие в розыгрыше автомобиля, скидка на топливо, 24/7 Assistance service



Дебетовые карты

UnitPay

Рассчитана на ценителей комфорта и высокого уровня сервиса, подтверждает соответствующий статус...

Creatio

7.18.1.2800

👤

⚙️

❓

👤

☎️

✉️

💬

💬

🔔 75

📄 1

Если описания останутся незаполненными, то на странице подбора менеджер увидит только названия продуктов.

© 2022 Terrasoft. Все права защищены.