Simple | Lab
Powered by iCAM

СОЗДАЕМ
ВОЗМОЖНОСТИ
СЕГОДНЯ
ДЛЯ БОЛЬШЕГО
ЗАВТРА

Продающее ДБО для юрлиц:

Портал в мобильном приложении

Превращаем идеи
в работающие решения

Алексей Колесников –
коммерческий директор iSimpleLab

Москва, 2026 год

БОЛЬШЕ
ЧЕМ ТЕХНОЛОГИИ

От классического ДБО — к платформе роста бизнеса

Базовые банковские операции остаются ядром. Новая ценность — сервисы, которые расширяют клиентский сценарий и помогают банку продавать больше.

Классический функционал

Платежи и РКО	Ежедневные расчётные операции
Валюта	Валютные документы и операции
Зарплатный проект	Регулярные платежные сценарии
Кредиты	Классические банковские продукты
Депозиты	Размещение свободных средств

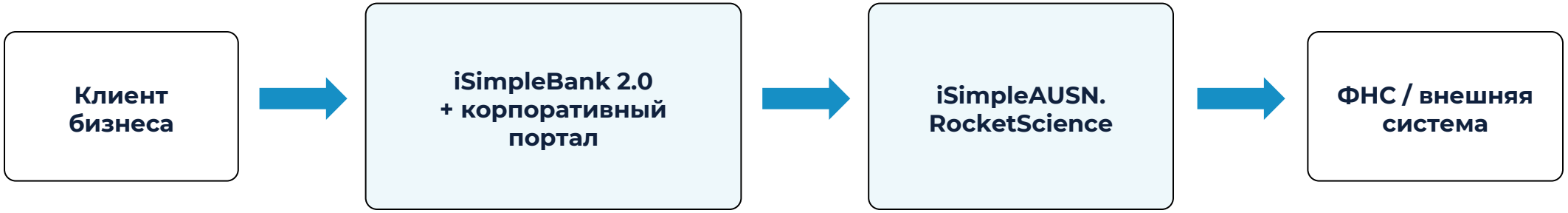
Расширение бизнес-функционала

Баннеры	Точечное предложение в нужном контексте
Витрина продуктов	Каталог банковских и небанковских сервисов
Предодобренные предложения	Проактивная персональная продажа
Конструктор заявок	Быстрое оформление нового сценария
Партнёрские сервисы	Расширение ДБО внешними возможностями

Одна платформа → новые сервисы без пересборки цифрового канала

Кейс АУСН: партнёрский сервис внутри клиентского пути

Пример того, как внешняя бизнес-логика встраивается в ДБО и становится частью привычного интерфейса клиента.



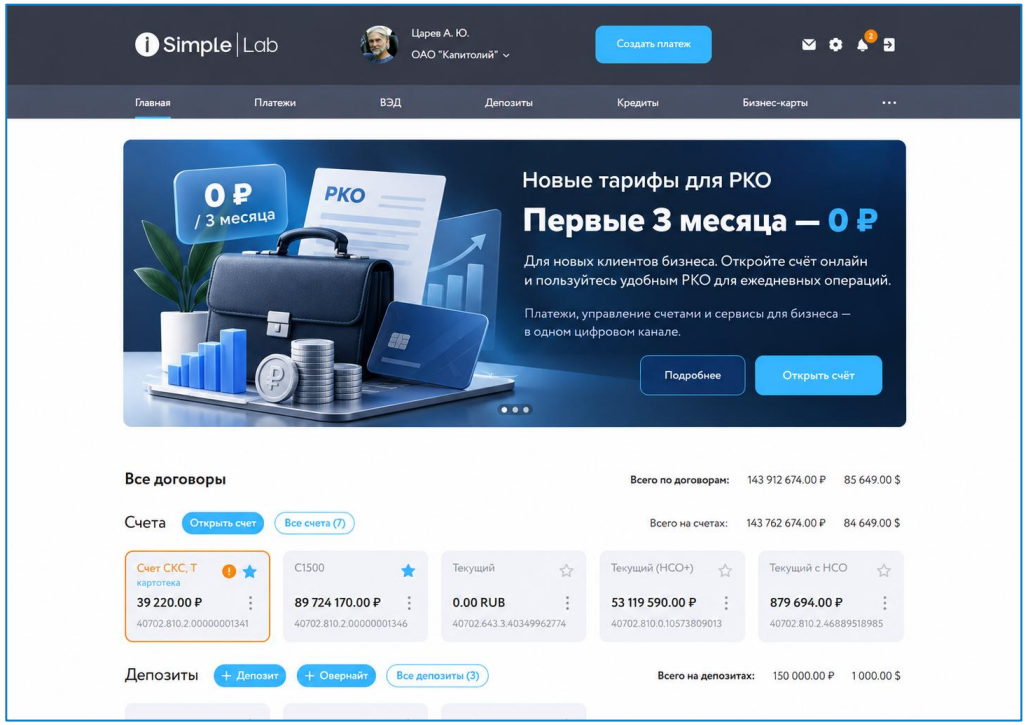
Что показывает кейс

1. **Внешний сервис встраивается в существующий клиентский интерфейс**
2. **Бизнес-логика и интеграции остаются внутри единого платформенного контура**
3. **Банк получает новый сценарий без создания отдельного цифрового канала**

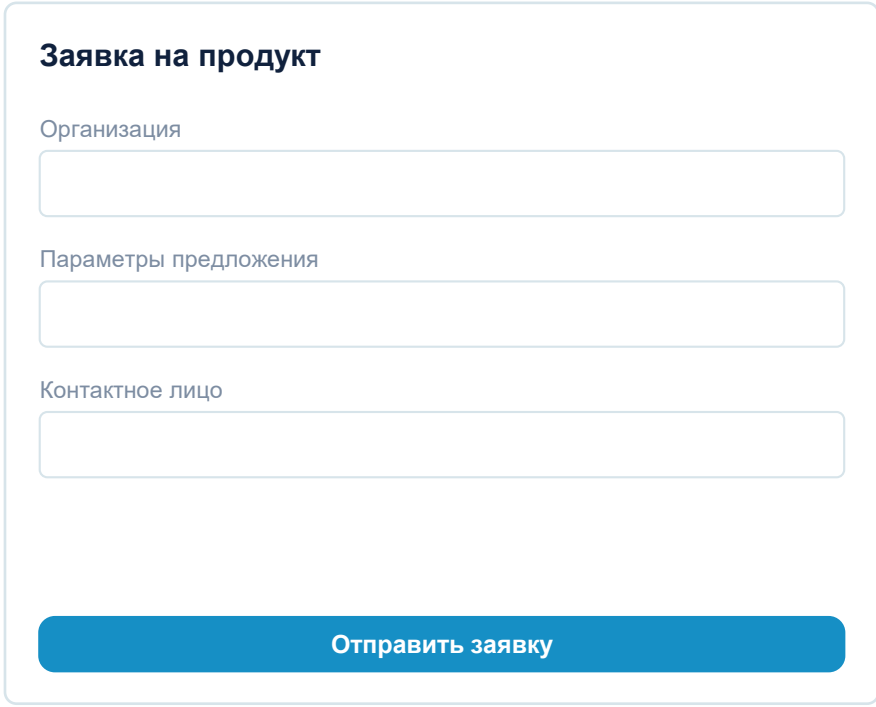
Гибкость платформы — это не «настройка экрана», а способность быстро соединять интерфейс, бизнес-логику и внешние системы.

Баннеры + конструктор: от внимания к заявке

Баннер работает как точка входа в продуктовый сценарий. Конструктор помогает завершать путь клиента оформлением заявки.





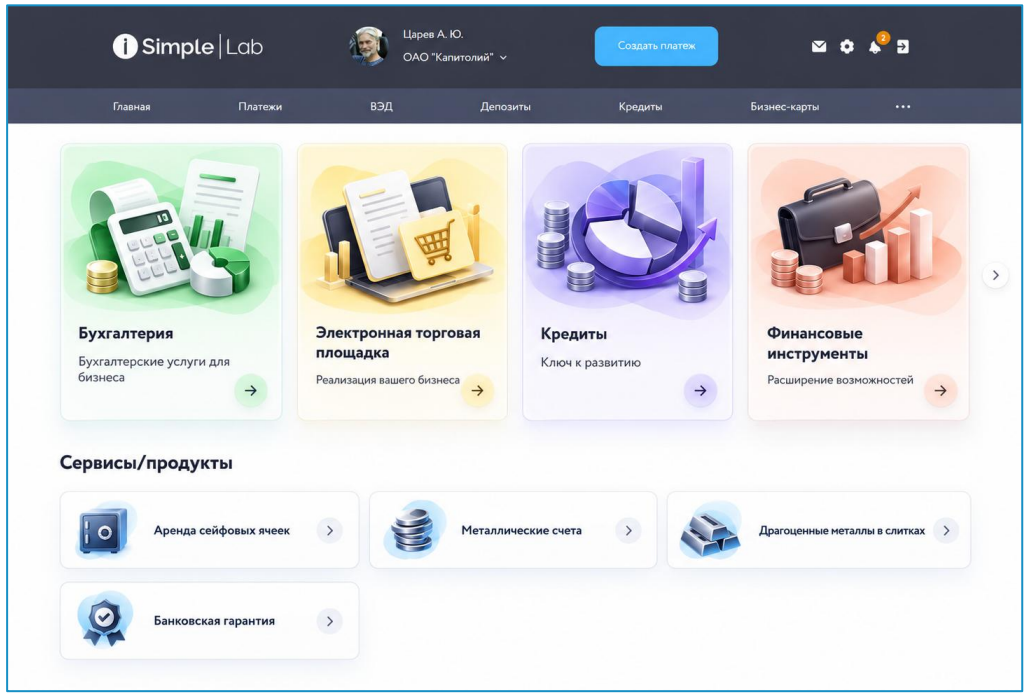


Показали → Заинтересовали → Оформили

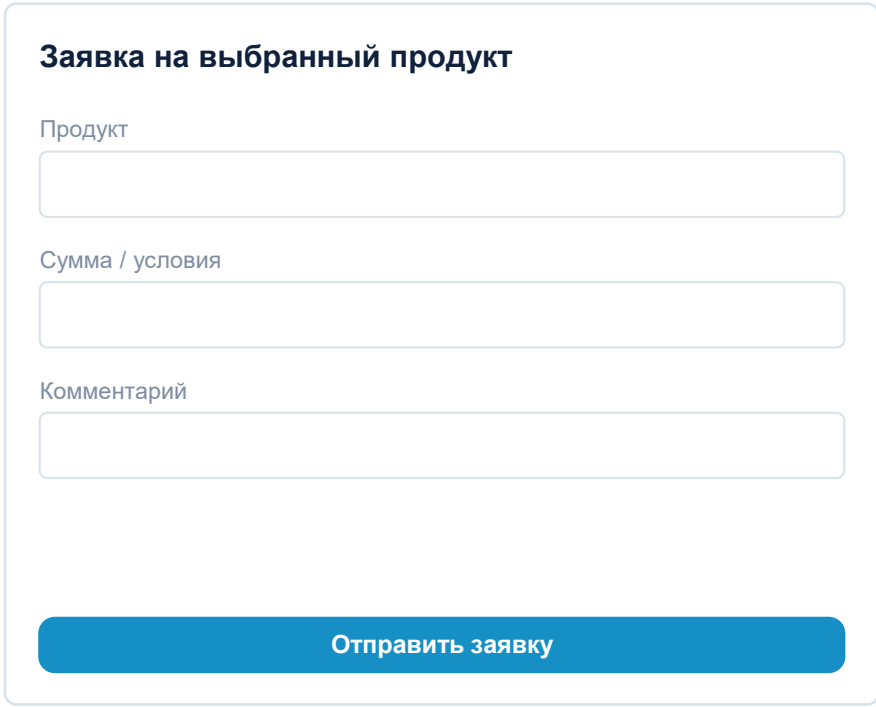
- Размещение на главной и продуктовых страницах
- Переход к продукту, заявке или внешнему ресурсу
- Конструктор позволяет быстро запустить форму под новый сценарий

Витрина продуктов + конструктор: весь ассортимент в одном интерфейсе

Витрина структурирует предложения банка и партнёров. Клиент выбирает продукт — конструктор переводит выбор в заявку.



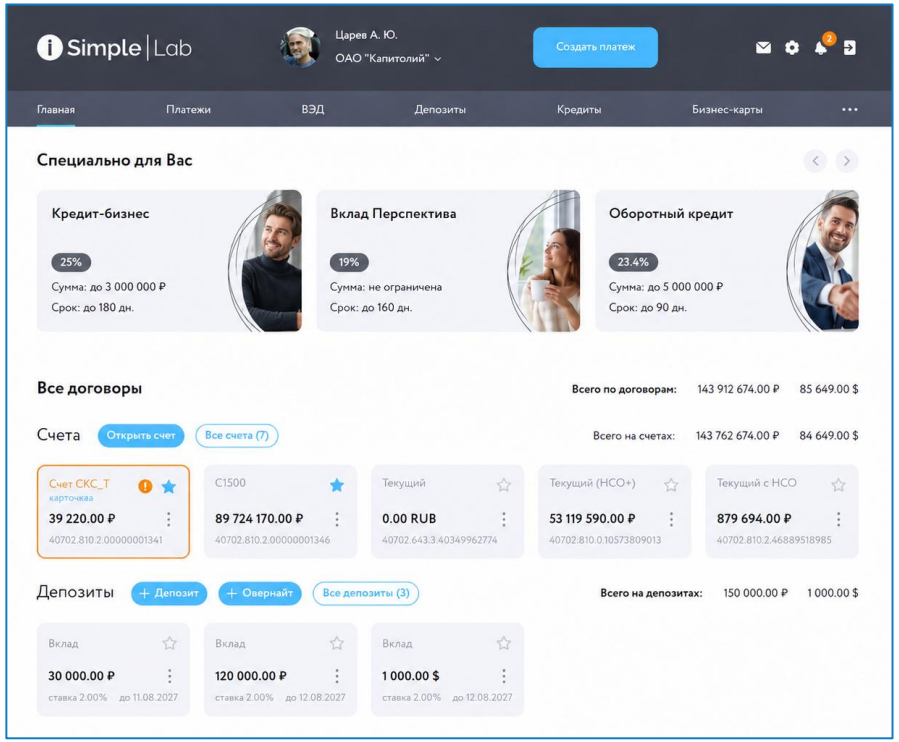




Банковские | Небанковские | Партнёрские → один каталог, единая логика оформления

Предодобренные предложения + конструктор: минимум действий клиента

Проактивное предложение уже подготовлено. Клиенту остаётся проверить параметры и подтвердить оформление.







Что меняется для клиента

01 **Не ищет продукт**

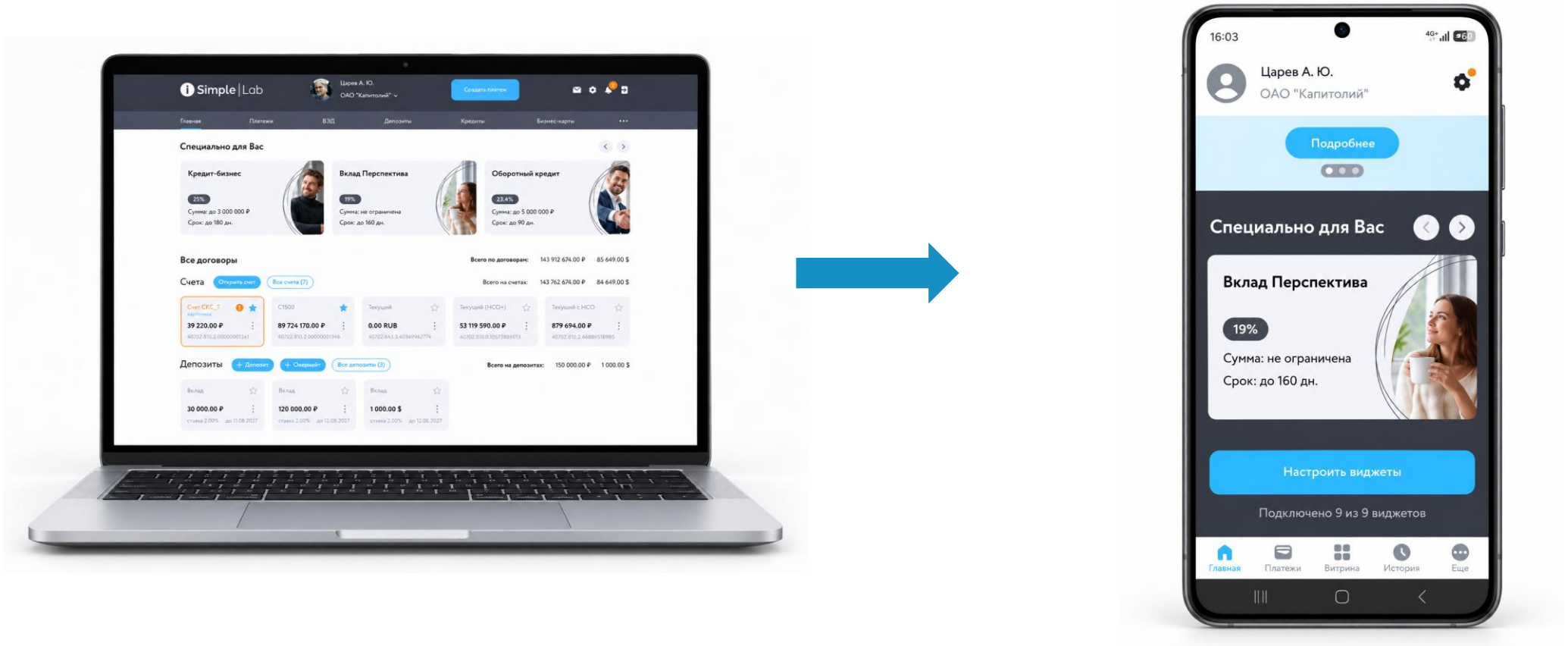
02 **Не заполняет всё с нуля**

03 **Быстрее доходит до подписания**

Конструктор остаётся «под капотом» и позволяет банку быстро собирать формы и сценарии под новые предложения.

Портал становится мобильным приложением

Функциональность корпоративного портала переносится в мобильный канал — без изменения бизнес-логики и клиентского пути.



Один функциональный контур — разные устройства и контексты использования.

Портал становится мобильным приложением

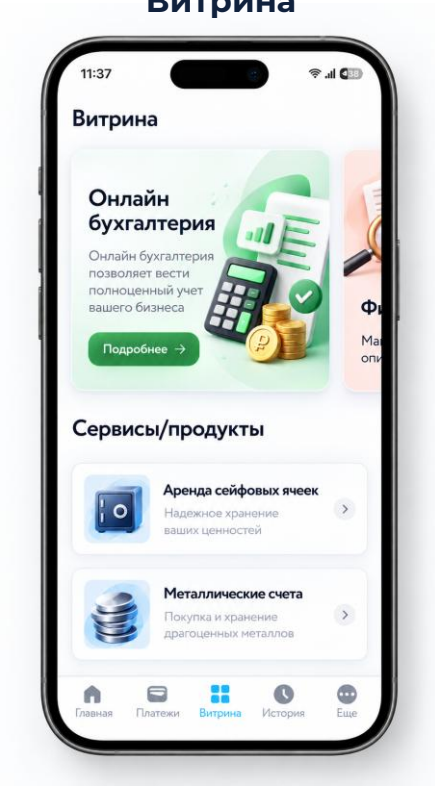
Те же инструменты продаж становятся доступными там, где чаще находятся руководители, ИП и малый бизнес. Производится только настройка и оптимизация под мобильный интерфейс.

Баннеры



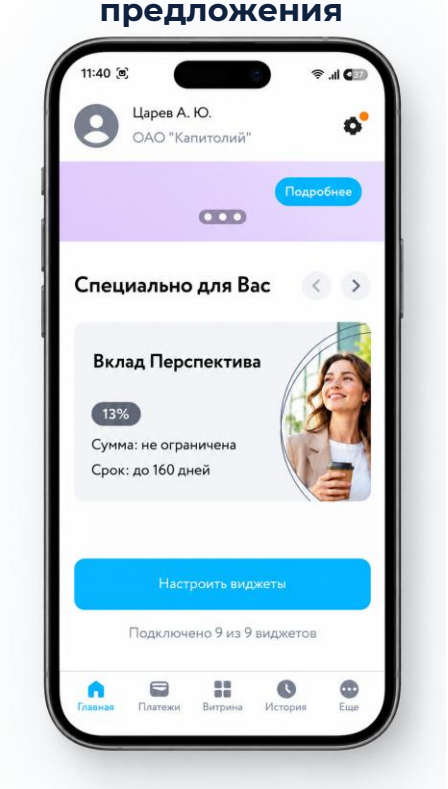
Контекстное предложение на главной и в разделах

Витрина



Каталог банковских и небанковских продуктов

Предодобренные предложения

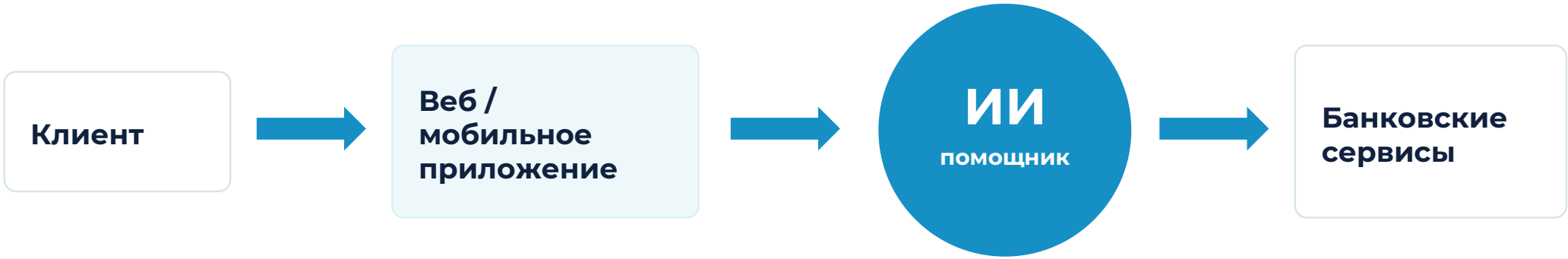


Персональное предложение с коротким путём до оформления

- Android
- iOS
- PWA

ИИ становится новым взаимодействием с клиентом

ИИ используется в точечных сценариях, где может сократить путь пользователя и сделать сложную операцию понятнее.



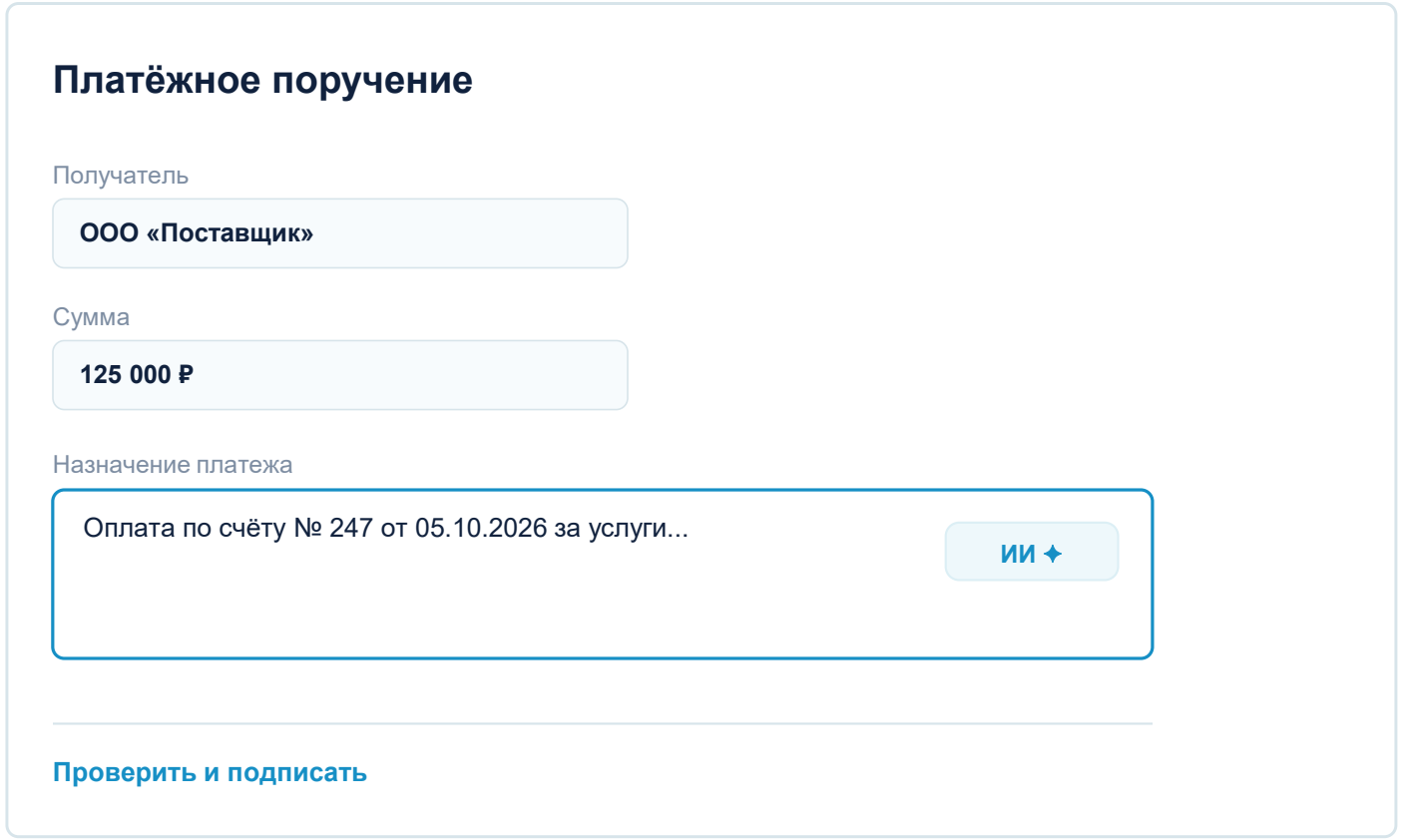
Роль ИИ в интерфейсе

- **Подсказать что требуется в сценарии**
- **Помочь заполнить сложное поле**
- **Проверить логичность ввода**
- **Сократить путь до нужного действия**

ИИ становится помощником внутри существующего клиентского сценария.

Практический пример: помощь при заполнении назначения платежа

Один из сценариев — подсказать корректное назначение платежа по контексту операции и оставить финальный контроль пользователю.



Логика сценария

1. **Контекст операции**
   Получатель, сумма, тип платежа
2. **ИИ-подсказка**
   Формирует вариант назначения
3. **Контроль клиента**
   Пользователь проверяет текст
4. **Подписание**
   Операция остаётся под контролем клиента

Цель — меньше ручного ввода и понятнее сложный сценарий, без потери контроля пользователя.

Как менялся цифровой канал — и что будет дальше?

Каждый этап уменьшал дистанцию между клиентом и банковской операцией. Следующий этап может менять уже сам способ взаимодействия.



БУМАГА / ОФИС

Операция начинается с физического контакта

ВЕБ

Доступ через браузер

МОБИЛЬНЫЙ КАНАЛ

Банк всегда под рукой

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Альтернативные каналы
Искусственный интеллект
ИИ-агенты

Какой будет следующий «квантовый скачок» во взаимодействии банка и клиента?

Гибкость — это возможность развивать ДБО без смены ядра

iSimpleBank 2.0 объединяет продуктовую логику, каналы и интеграции — и позволяет добавлять новые клиентские сценарии по мере развития банка.

01

Интегрировать партнёрские сервисы

Расширять функциональность за пределы классического ДБО

02

Превращать ДБО в канал продаж

Баннеры, витрина, предодобренные предложения и заявки

03

Переносить сценарии между каналами

Веб и мобильное приложение — единая логика взаимодействия

04

Добавлять ИИ в клиентские процессы

Точечно улучшать сложные операции без изменения основы ДБО

iSimpleBank 2.0

iSimple | Lab
Powered by iCAM

Спасибо за внимание

ВМЕСТЕ СОЗДАЕМ
РЕШЕНИЯ БУДУЩЕГО

Алексей Колесников –
коммерческий директор iSimpleLab

Ждем вас в нашем
телеграмм канале

Москва, 2026 год