

# Александр Соколов: «Мы давно и серьезно работаем на Юге России»

**К**омпания «Инверсия Юг» работает в Краснодаре восьмой год. За это время ее специалисты выполнили десятки проектов по автоматизации банков Юга России. За счет чего компания стала лидером рынка и в чем преимущества предлагаемых ею решений, рассказал директор ООО «Инверсия Юг» Александр Соколов.

## Расскажите, чем занимается компания?

«Инверсия Юг» – краснодарское подразделение ведущего российского разработчика программного обеспечения для банков – Компании «Инверсия». Мы предлагаем широкий спектр решений в рамках Централизованной Автоматизированной Банковской Системы «БАНК 21 ВЕК».

На Юге России «Инверсия» серьезно и плодотворно работает 23 года. Для повышения эффективности работы и улучшения качества обслуживания краснодарских клиентов, в 2006-м году мы открыли офис компании в г. Краснодаре.

Сегодня 9 из 12 самостоятельных банков, зарегистрированных в Краснодаре, работают на нашей системе. Это говорит о том, что именно наше решение является наиболее эффективным и удобным для региональных банков.

Если говорить о федеральных масштабах, то наши решения эксплуатируются в сотнях российских банков и дочерних структурах иностранных банков. Компания успешно работает как с банковскими холдингами, так и с небольшими специализированными и универсальными банками и НКО.

## В чем преимущества ЦАБС «БАНК 21 ВЕК»?

Надежность, функциональность, безопасность. Наша система построена по модульному принципу и позволяет автоматизировать все

направления деятельности банка. Это удобный и простой в использовании продукт, позволяющий гибко настраивать бизнес-процессы. Важно, что ЦАБС представляет собой единый комплекс, в котором все модули работают с едиными справочниками и по одним правилам. Она позволяет работать с единым каталогом клиентов (как юридических, так и физических лиц), договоров и транзакций. Это дает возможность банку проводить более глубокий анализ клиентов и их операций, быстрее и эффективнее принимать решения, создавать новые продукты и получать достоверную отчетность.

Грамотно спроектированная и проверенная временем архитектура системы, позволяет работать с сотнями тысяч клиентов, миллионами счетов, договоров и документов.

Ну и конечно, она позволяет формировать из любого места отчеты в любом формате (Word, Excel, Open Office, текст, DBF).

## Какие еще решения вы готовы предложить банкам?

Помимо core banking мы активно внедряем решения по автоматизации розничного бизнеса (пластиковые карты, кредиты, сейфовые ячейки, переводы без открытия счета), востребованы фронт-офисные и интеграционные решения. Пользуется спросом модуль «Оповещений клиентов» по электронной почте и по SMS. Банки с развитой сетью отделений активно используют «Собственную систему переводов». Модуль «Диспетчер заданий», позволяющий своевременно информировать специалистов банка о поступивших им заданиях и сообщениях.

## Расскажите о наиболее сложном или интересном проекте, который вы реализовали?

К внедрению любого решения мы подходим одинаково ответственно. Сложно выделить что-то одно: каждый проект уникален и по-своему сложен. Например, с «Крайинвестбанком» мы начали работать с момента его организации в 2001 году. Мы вместе прошли все ступени разви-

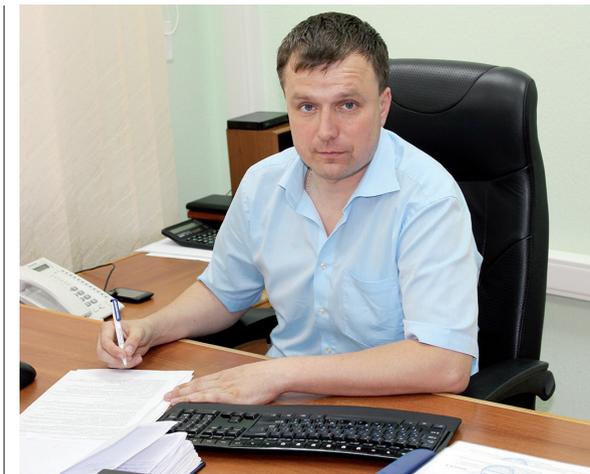
тия, в том числе автоматизированной системы.

А в 2011-м году мы внедрили ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» в банке «Кубань кредит». Этот проект был выполнен за рекордные 6 месяцев. Ни один подобный проект в России не выполняли в столь сжатые сроки.

Сегодня эти банки – одни из самых высокотехнологичных банков России, продолжают расти и развиваться. Радует, что все больше региональных банков понимают, насколько важным конкурентным преимуществом становится грамотная автоматизация бизнес-процессов, многие активно и успешно работают в этом направлении.

## Какие факторы, кроме наличия хорошего продукта, позволили вам вывести компанию в лидеры на Юге России?

Офисы «Инверсии» находятся в Краснодаре, Новочеркасске, Пятигорске. Ни у одной компании нашей сферы нет такого широкого представительства на Юге.



У нас работает 30 высококлассных специалистов, которые оперативно и грамотно решают поставленные клиентами задачи. Все наши сотрудники узкоспециализированы: каждый отвечает за отдельный модуль или направление. Поэтому они хорошо знают не только то, как программа устроена внутри, но и прекрасно понимают экономику автоматизируемых бизнес-процессов банка и их бухгалтерский учёт. Именно это даёт серьёзные конкурентные преимущества нашим клиентам.

Немаловажную роль играет гибкая ценовая политика. По мнению наших клиентов, у нас лучшее соотношение цены/качества.

## Каковы дальнейшие планы развития компании?

Мы оптимистично смотрим в будущее, потому что уверены в качестве и эффективности своих решений. Мы постоянно модернизируем имеющийся функционал ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» с применением самых передовых технологий. У нас регулярно появляются новые продукты, автоматизирующие новые направления банковской деятельности.

С нашими клиентами мы строим долгосрочные партнерские отношения, помогая им совершенствоваться технологически, точнее отвечать запросам рынка и удовлетворять потребности своих клиентов.

## Факты

По данным журнала International Banking Systems (IBS Journal), в 2010, 2011 и 2013 годах компания «Инверсия» занимала первое место по продажам core banking — поставкам АБС новым клиентам. В 2013 году клиентами компании стали 15 новых, в том числе и региональных, банков.