

ИДТИ ВСЕГДА НА ШАГ ВПЕРЕДИ

Андрей
Новиков

— Каково сегодня значение автоматизированной банковской системы для осуществления успешной банковской деятельности?

Юрий Миронов: Конкурентоспособный банк немыслим без современной автоматизированной банковской системы. Однако АБС – это не только программное обеспечение, система управления базами данных, но и надежные высокопрофессиональные партнеры, которые совместно с ИТ-специалистами банка способны настраивать и развивать систему в соответствии с требованиями бизнеса. Многолетнее успешное сотрудничество Уральского банка реконструкции и развития с компанией «Инверсия» показывает, что такие партнерские отношения возможны в современной России.

— Как не ошибиться при выборе партнера для внедрения АБС?

Юрий Миронов: Для каждого банка всё это очень индивидуально. Какого-то единого рецепта тут быть не может. Необходимость автоматизации банковских процессов руководство нашего банка осознало очень давно, еще на этапе становления. В 1990 году, когда был основан Уральский банк реконструкции и развития, в стране ещё не

Высокое качество предоставления услуг, непрерывность бизнес-процессов, гибкость, оперативность и простота в обслуживании сегодня все больше зависят от надежности и качества используемой в банке информационной системы и тех решений, которые могут быть внедрены на её базе. Совершенствование технологических возможностей выводит банк на качественно новый уровень, что позволяет улучшать обслуживание клиентов. Основные изменения условно можно свести к централизации и автоматизации управления бизнес-процессами банка. В стратегию Уральского банка реконструкции и развития заложено непрерывное совершенствование ИТ-платформы, внедрение новых информационных решений, призванных сделать банк технологичнее, более ориентированного на клиента, а, следовательно и конкурентоспособным. О том, какова роль автоматизации деятельности банка в развитии бизнеса, рассказывает Юрий Миронов, вице-президент, директор департамента операций, банковских и информационных технологий Уральского банка реконструкции и развития.

было (да и не могло быть по вполне объективным причинам) полностью готового универсального программного решения, автоматизирующего все виды деятельности банка. Однако некоторые банковские системы уже появлялись, поэтому можно было сравнивать их удобство и функциональность. На тот момент максимально соответствовала нашим требованиям разработка компании «Инверсия». Буквально сразу за внедрением программы «Операционный день банка» последовала установка версии программы «Валютный операционный день». В то время одновременно работали две части АБС – рублёвая и валютная, сводимые далее на уровне баланса в модуле «Филиалы» (тоже разработки «Инверсии»).

Естественно, что с развитием банка, ростом его потребностей, совершенствованием нормативной базы, с общим развитием банковской сферы требования к автоматизации банковской деятельности, а, следовательно, и к АБС росли. Выполнить новые запросы банков в кратчайшие сроки стремились все компании-разработчики АБС, однако преимуществом «Инверсии» было стремление всегда идти на шаг впереди – предугадывать появление новых потребностей клиентов, соответствовать растущим задачам банковского бизнеса и предоставлять обновления про-

дукта, отвечающего требованиям не вчерашнего, а завтрашнего дня.

Компания «Инверсия», стартовавшая как подразделение коммерческого банка, впоследствии выделилась в самостоятельную фирму, специализирующуюся на разработках и внедрении программного обеспечения для финансовых и кредитных организаций. С того самого времени Уральский банк реконструкции и развития и компания «Инверсия» идут «рука об руку». Рос УБРиР – росла и «Инверсия». Банк предоставлял разнообразные услуги все возрастающему числу клиентов, а НПФ «Инверсия» развивала свои решения, и все большее число банков в России пользовались её разработками.

Хочу особо отметить, что на первом этапе нашего сотрудничества мы выбирали «продукт» – наиболее подходящее нам техническое решение среди уже существующих. Но, поработав со специалистами «Инверсии», поняли, что это партнерство для нас значимо больше, чем просто конкретное предложение. Индивидуальный подход, точная настройка продукта под потребности бизнеса, умение видеть перспективу – эти качества компании сделали нашу совместную работу с «Инверсией» эффективной и долгосрочной.

В конце 1996 года УБРиР уже был одним из банков-лидеров в Свердловской области, объемы

операций и их разнообразие было все труднее автоматизировать на той платформе, на которой был построен «Операционный день банка». Прежняя АБС не позволяла нам предоставлять и развивать услуги на новом качественном уровне. Поэтому возникла необходимость заменить прежнюю систему на более мощное и функциональное решение. Был проведен тендер по выбору современной автоматизированной банковской системы. Мы изучали решения отечественных разработчиков из разных городов России, а также системы зарубежной разработки, но ни одно из них полностью не отвечало требованиям УБРиР. На тот момент в стране не было абсолютно готового функционального программного решения для банков на платформах промышленного уровня (например, на базе СУБД Oracle), и, в основном, нам предлагалось выступить в роли спонсора завершения создания автоматизированной банковской системы или выполнить проект по локализации (вернее, масштабной доработке) западной АБС в соответствии с российским законодательством.

Мы выяснили, что только у компании «Инверсия» программа была практически готова к эксплуатации. Специалисты этой компании могли осуществить перенос наших данных из старой версии АБС в новую. Кроме того, в нашем банке с 1993 года действовала система «Клиент-банк»,

9-10 февраля 2010г., Москва
гостиница «Рэдиссон САС Славянская»

iFIN.RU

при поддержке
 Ассоциация
Российских
Банков

**Десятый
Международный
Форум**

iFin-2010

Электронные финансовые услуги в России

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР:



СПОНСОРЫ:

BIFIT

BSS

 **GEMINI**

→ **ТЕХНОЛОГИИ**

- Интернет-банкинг
- РС-банкинг
- Интернет-трейдинг
- Интернет-расчеты
- Мобильный банкинг и платежи
- Офисы самообслуживания
- Технологии по приему платежей
- Платежные системы
- Бесконтактные платежи (NFC)

→ **БИЗНЕС**

- Потенциал развития рынков
- Экономическая эффективность
- Стратегическое планирование и управление процессом создания дистанционных услуг
- Организационные и правовые аспекты
- Организация привлечения клиентов
- Современные средства рекламы и PR финансовых услуг
- Особенности продвижения в Интернет
- Анализ эффективности продвижения

Оргкомитет iFin-2010

<http://forum.ifin.ru>
тел. (495) 229-85-02

разработанная «Инверсией», и при переходе на новую версию АБС у наших многочисленных клиентов-пользователей системы не возникало необходимости менять программное обеспечение на своих компьютерах.

Помимо готового на тот момент решения, осуществлявшего учетные функции, у «Инверсии» имелся и перспективный план развития АБС: компания планировала внедрять новые функциональные модули – «Кредитные договоры», «Депозитные договоры», «Собственные векселя» и т.д. Все эти факторы, а также многолетнее успешное сотрудничество с НПФ «Инверсия», уверенность в её специалистах, их опыте и профессионализме стали основанием для принятия решения о внедрении в нашем банке АБС «БАНК XXI ВЕК».

Именно на «БАНК XXI ВЕК» были возложены задачи перехода на новый План счетов и осуществление деноминации с 1 января 1998 года. Даже для столь масштабных изменений не потребовалось останавливать работу банка. Платформа банковской системы и само прикладное программное обеспечение были заменены без ущерба качеству работы с клиентами.

Таким образом, с 1 января 1998 года УБРиР полностью перешёл на работу с новой АБС. Филиалы банка еще в 1997 году были переведены на АБС «Инвобанк». В дальнейшем на базе этих систем совместно с НПФ «Инверсия» мы провели внедрение многих новых версий и модулей.

— За 2006-2007 годы Уральский банк реконструкции и развития значительно вырос географически — были открыты десятки новых офисов в различных городах России. Как это отразилось на автоматизации бизнеса?

Юрий Миронов: Действительно, в соответствии со стратегией развития деятельности в этот период банк развивал сеть присутствия на территории Свердловской области и в других регионах России. За 10 лет – с 1998 по 2008 год – банк и его филиальная сеть выросли в 10 раз, а количество операций, совершаемых в АБС, в 20 раз. Естественно, это потребовало новых информационных решений.

Одним из таких решений, реализованных совместно с нашим постоянным партнером – НПФ «Инверсия», – была централизация обработки операций всех филиалов и офисов нашего банка, проведенная в два этапа. В каждом филиале мы заменили «Инвобанк» на локальную версию АБС «БАНК XXI ВЕК», а затем все локальные версии свели в единую многофилиальную АБС «БАНК XXI ВЕК». К 1 января 2008 года этот проект был закончен. При этом на многофилиальную АБС «БАНК XXI ВЕК» НПФ «Инверсия» были переведены подразделения УБРиР, созданного на базе

Свердлсоцбанка (напомню, что объединение двух банков под брендом УБРиР состоялось в 2004г.), которые работали на АБС другого разработчика.

Благодаря профессионализму и опыту сотрудников банка и компании «Инверсия» все эти широкомасштабные проекты были осуществлены без помех для основной деятельности УБРиР. О скорости и качестве перевода системы на работу в новых условиях можно судить по тому факту, что уже с 4 января 2008 года мы начали обслуживать клиентов по правилам «302-П» (напомню, что новые правила учета вступили в силу с 1 января 2008 года).

— Банк такого масштаба, как УБРиР, скорее всего, использует программное обеспечение различных производителей. Как с ним интегрирована АБС производства компании «Инверсия»?

Юрий Миронов: Действительно, АБС «БАНК XXI ВЕК» интегрирована с другими информационными системами УБРиР. Для работы с банковскими картами международных платежных систем Visa и MasterCard в банке установлен продукт компании «Compass Plus». Для предоставления юридическим лицам услуги удаленного доступа к счету работает система интернет-банкинга стороннего разработчика. Но главная наша гордость – полная интеграция АБС «БАНК XXI ВЕК» с решением компании SAP.

Все интеграционные проекты прошли успешно и незаметно для клиентов во многом благодаря компании «Инверсия», в том числе и интеграция АБС с решением SAP CRM. Наш банк является одним из первых в России, успешно внедривших «my SAP Business Suite» в основные бизнес-процессы финансовой организации. Я убежден в том, что без весомого вклада специалистов «Инверсии» высокий уровень интеграции был бы просто невозможен.

— Каковы, на Ваш взгляд, перспективы сотрудничества банка и разработчика?

Юрий Миронов: Нам предстоит очередное обновление версии АБС «БАНК XXI ВЕК». Кроме того, потенциал системы CRM, внедренной у нас, позволяет ставить перед собой высокие цели в повышении качества, скорости и удобства обслуживания клиентов. Я уверен, что компания Инверсия ещё не раз будет участвовать в успешных проектах с нашим банком.

В 2010 году и УБРиР и НПФ «Инверсия» будут отмечать юбилей – 20 лет со дня основания. Оглядываясь назад, можно сказать, что наши многолетние партнерские отношения сыграли не последнюю роль в истории наших организаций, способствовали развитию и укреплению бизнеса. 