

Современная АБС — для успешных стратегий региональных банков

Сегодня банковская система Юга и Кавказа — это, с одной стороны, рынок с небольшим количеством местных игроков. Но с другой — это плотная конкурентная среда, в которой каждый клиент имеет значение. И только банк, хорошо «вооружённый» качественным ИТ-инструментарием, сможет прочно занять свою нишу. Современные банковские системы, которые предлагает компания «Инверсия», позволяют предельно повысить эффективность работы каждого звена банка. Каждый процесс, от обработки клиентской заявки до внутреннего документооборота, сегодня требует абсолютной точности и минимальных временных и материальных затрат. Олег Кузьмин, вице-президент компании «Инверсия», говорит, что сегодняшняя трудная ситуация на банковском рынке может дать хорошие возможности для развития — при наличии качественной АБС.

«Мы там, где наш клиент»

— **Как вы считаете, сегодняшняя напряжённая ситуация на банковском рынке подталкивает банки к автоматизации либо, напротив, сдерживает этот процесс? Почему?**

— Удивительно, но факт: в кризисные 2008–2009 годы количество новых контрактов и клиентов у нас нисколько не уменьшилось относительно предыдущих нескольких лет. Так же, как и сейчас. Почему? Кризис — процесс, периодически случающийся на рынке, и наиболее подготовленные к таким событиям находят в них возможности для своего развития — выпуска новых продуктов, захвата новых рынков, возможности технологического обновления. Качественная и серьёзная автоматизация требуется не для банков-однодневок, а для структур, которые осознанно инвестируют средства в автоматизацию, рассчитывая на конкурентные преимущества и последовательное развитие своего бизнеса. Конечно же, случаи разные бывают. Мы видим, что кто-то перестраивает свою стратегию в сторону «ухода в оборону», стараясь выждать и оценить перемены, кто-то же уверенно продолжает выбранную стратегию развития и не снижает обороты.

— **Вы могли бы в целом оценить уровень развития ИТ-систем в отечественных банках?**

— Сами АБС уже переболели «детскими» болезнями. Сейчас это современные решения на основе промышленных СУБД, гибкие, производительные и отвечающие современным требованиям по безопасности. Надо, конечно, оговориться, что я говорю о решениях компаний-лидеров на этом рынке, которые смогли создать конкурентные и тиражируемые решения. И ещё. Это одна из немногих отраслей, где тон задают именно отечественные разработчики! Но, как мы убедились на ряде примеров, одну и ту же систему можно использовать для того, чтобы в одном случае увеличивать производительность труда и качество обслуживания, а в другом — свалить на неё вину за свои внутренние проблемы. Даже простое выстраивание политики безопасности, внутренних инструкций и формирования среды, устойчивой к сбою, происходит по разным правилам. И поэтому можно видеть как примеры грамотно выстроенной архитектуры в одних банках, так и явные «бюджетные» варианты, в которых недостаточно проработаны эти варианты.

— **Как выглядит география вашей активности в России? Как вы можете оценить уровень спроса на разработку АБС в регионах и, в частности, на Юге?**

— Мы там, где наш клиент. Конечно же, интернет и современные возможности коммуникаций существенно упростили способы общения вне зависимости от географии заказчика. Но, несмотря на это, мы развиваем нашу филиальную сеть. Часто только при личных встречах полно-



ВАЛЕНТИН ГРЕБЛОВ

реклама

стью раскрываются суть вопросов, которые обсуждаются и решаются. Плюс нацеленность определённого коллектива нашей большой семьи на работу с вполне конкретными заказчиками даёт возможность более оперативно и качественно решать текущие вопросы. Сам факт того, что на Юге сосредоточены три коллектива, даёт понимание важности этого региона для нашей компании. Это СКБ «ГРАФ» со штаб-квартирой в Новочеркасске, «Инверсия Юг» в Краснодаре и «Инверсия-Кавказ» в Пятигорске. Партнёрство с СКБ «ГРАФ» длится уже более двух десятков лет! Не удивительно, что на юге России спрос на наши решения для банков отличается положительной динамикой. Более 30 региональных банковских учреждений эксплуатируют нашу ЦАБС «БАНК 21 ВЕК».

Точно таким же путём мы идём в индустриальных центрах России. У нас открыты филиалы в Петербурге и Екатеринбурге.

— **Как выглядит сегодня схема вашей работы с региональными партнёрами? Оцените вашу партнёрскую сеть на Юге.**

— Как уже говорилось, для нас юг России — особый регион, на который мы обращаем самое пристальное внимание. И то, что наш продукт активно развит на Юге — это заслуга в первую очередь наших партнёров. Именно их активная работа, регулярные контакты с банками региона, изучение и адаптация системы для региональных особенностей помогли нам уверенно закрепиться на этом рынке. Среди наших банков-партнёров такие крупные игроки, как «Кубань Кредит», Крайинвестбанк. В частности, на наших продуктах работает ряд банков Абхазии и Южной Осетии. Так что на юге страны мы перешагнули и через границы России!

«Продукт обкатан в сотнях банков»

— **Как вы для себя классифицируете банки по степени ИТ-«продвинутости»? Какая категория клиентов для вас самая перспективная?**

— Нам интересен каждый клиент. Хотя часто требования банков разного масштаба не пересекаются. Требования к производительности на базе в десятки миллионов счетов и ежедневных операций такого же порядка — для кого-то это второстепенный вопрос, а для ряда наших клиентов это вопрос первостепенной важности. А вот максимальную гибкость и возможность в рамках стандартного продукта одним кликом перейти к созданию уникальных условий в персональном договоре — такое нередко хотя в небольших банках, где индивидуальный подход к удовлетворению желаний клиента встречается гораздо чаще. Уникальность нашего подхода заключается в том, что, дорабатывая систему под разные требования, мы не «скатываемся» в частные проекты, а расширяем единый продукт, привнося туда такие разные пожелания от разных банков.

— **Многие банки предпочитают развивать собственные ИТ-подразделения. Как убедить их отдавать разработку и внедрение АБС или отдельных модулей на аутсорсинг?**

— Очевидно, что когда продукт прошёл обкатку в десятках и сотнях банков, в нём аккумулировано громадное количество возможностей, которыми банк может воспользоваться оперативно, не «изобретая велосипед». Делать же всю систему с нуля на основе своей команды — путь весьма затратный, да и рисковый. Уход из банка нескольких ключевых разработчиков, а бывает, и одного — трагедия. Это подтверждает и статистика — приличный процент банков перешёл и переходит к собственным решениям на тиражируемые. Если сравнить количество банков, использующих самостоятельно разработанные АБС, десять лет назад и сейчас, то мы увидим кардинальные изменения. Вот главные аргументы в пользу выбора промышленных систем.

С другой стороны, полный аутсорсинг системы с передачей разработчику полномочий на доработку всех отчётов, выполнение административных операций типа закрытия операционного дня и т. п. — пока редкость. На самом деле, истина кроется где-то посередине. Вот, допустим, банк приобрёл наше решение. На этапе внедрения мы сделали необходимые доработки, настройки, дописали нестандартные отчёты. Но жизнь не стоит на месте, у банка появляются новые задачи. И специалисты для поддержки этих продуктов обычно есть в штате банка. В силу максимальной открытости системы, возможности создания новых продуктов на основе встроенных средств системы сотрудник банка, где-то используя интерфейсные возможности, где-то дописывая код, может практически неограниченно расширять возможности системы. При этом остаётся неизменным «каркас» и определённый набор «инсталляционной версии». Таким образом, не возникает противоречий между стандартной тиражируемой АБС, которая находится на поддержке и регулярно обновляется, и между возможностями точечной оперативной локализации, в рамках которой можно не только построить свои отчёты, но и настроить новые продукты.

«Используем многофакторные средства защиты»

— **Какие ваши решения сегодня наиболее востребованы — системы денежных переводов, интернет-банкинг, иные?**

— Поскольку в вопросе затронуты и вполне конкретные направления, отвечу по ним.

Денежные переводы — объёмы по ним очень значительные, так или иначе, большинство банков работают с ними. Для банков, развивающих свою систему переводов, мы предлагаем систему автоматизации переводов, позволяющую развивать собственный бизнес. Но подавляющая масса банков не разворачивают свою собственную систему, а подключаются к уже готовым сетям. И для них более актуальными оказываются вопросы онлайн-интеграции АБС с системами переводов. То есть становится востребованным решение, когда в полном объёме операция по оформлению перевода проводится сотрудником банка в одном окне с минимальным временем ввода. И мы активно работаем по этому направлению. Вот совсем недавно к множеству интегрированных решений к таким системам, как Western Union, Contact, «Юнистрим», «Золотая Корона», добавилась интеграция с системой переводов «Лидер». На очереди ещё несколько систем.

Интернет-банкинг — это веление времени. Банк, который не предоставляет услуги организациям-клиентам и населению через интернет,

неконкурентоспособен. Мы предлагаем свои решения для банков. Есть и интеграция с решениями от других компаний — поставщиков таких решений. Дело в том, что чаще всего в нашей практике банки меняют АБС, стараясь при этом минимально затронуть своих клиентов, поэтому решения для ДБО часто просто не меняют.

Вообще же, в той или иной мере все наши решения, которые мы поддерживаем и развиваем, востребованы. Это и решения в области ритейла — карты, потребительское кредитование, переводы без открытия. Это и специфические операции, такие, как факторинг, сейфинг. В нашей практике часто происходит полноценная замена решения, используемого в банке, на набор интегрированных модулей от «Инверсии». Но и случаи внедрения отдельных модулей, работающих рядом с АБС от других производителей, нередки. И здесь в первую очередь встаёт вопрос о бесшовной интеграции.

— **Сегодня рынок банковской автоматизации массово приходит к концепции модульных систем. Значит ли это, что разработчики будут приходить к специализации на определённых модулях и уходять от универсализации?**

— Каждый решает этот вопрос по-своему. Модульность ведь поддерживали и поддерживают практически все разработчики. Меняются технологии, появляются новые пути решения интеграции от разных производителей. Мы традиционно предлагаем широкую линейку продуктов по автоматизации банковской деятельности на едином информационном пространстве. Если же требуется бесшовная интеграция с продуктами от других разработчиков, то мы готовы предложить несколько путей решения. Это наша универсальная шина, набор веб-сервисов или же изучение требований банка и адаптация под них. Практика наработана большая, так что можем предложить массу вариантов взаимодействия.

— **В связи с развитием дистанционного банковского обслуживания и интернет-банкинга на первый план часто выходят вопросы безопасности платежей. Какие методы защиты данных и средств используются в решениях, предлагаемых вами?**

— Сразу скажу, что мы обладаем всеми необходимыми лицензиями от Центра по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление разработки, производства, обслуживания и распространения шифровальных (криптографических) средств. Идём в ногу со временем, используем многофакторные средства защиты. Это и сертифицированные ЭЦП с алгоритмами шифрования, и персоналифицированные средства — токены с неизвлекаемыми ключами, и sms-уведомления с разовыми ключами...

Надо сказать, что постоянно приходится выбирать между удобством пользователя и высоким уровнем безопасности; увы, то и другое вместе реализовать не так просто.

— **Насколько региональные банки готовы к обработке и хранению данных в облачных системах? Есть ли у вас подобные решения и опыт их внедрения?**

— Существуют два противоположных мнения по использованию этой услуги. Одни считают такое решение экономически оправданным, другие опасаются, что риски, связанные с тем, что обработкой банковских данных будет заниматься небанковская организация, неоправданно высоки. С технической точки зрения работа в облаке вполне реализуема, а что касается использования её на практике, то выбор остаётся за банком.

Отвечу так: организационно и технически мы готовы предоставить такого рода услуги. В той или иной мере несколько банков пользуются такими услугами. Есть банки, которые используют сторонние ЦОДы для разворачивания и эксплуатации нашей ЦАБС «БАНК 21 ВЕК». Есть банки, которые пользуются аутстаффингом нашего персонала.

— **Каких новостей в этом году вы ждёте от рынка банковской автоматизации? Какие новости готовите вы сами?**

— Судя по последним новостям, грядёт дальнейшее сужение рынка главных потребителей наших услуг — банков. И только неуклонное повышение качества наших продуктов и расширение клиентской базы дадут нам возможность продолжать динамично развиваться. Все наши усилия сосредоточены сейчас именно на этом.