

## «Инверсия»: лидерство, подкрепленное опытом

**Р. МАТЮНИН: «За долгие годы работы нашей компании мы убедились в том, что одинаковых проектов не бывает, как не бывает двух идентичных банков»**

беседовала Анастасия Скогорева



Компания «Инверсия» работает на российском рынке банковской автоматизации без малого 25 лет и считается одним из бесспорных лидеров в данной сфере. О том, какие тенденции сейчас господствуют на этом рынке и в силу каких факторов они сложились, о проектах, реализованных компанией в 2014 году, и о ее планах на 2015 год рассказал в интервью NBJ директор аналитического департамента компании «Инверсия» Роман МАТЮНИН.

**NBJ:** Роман Игоревич, какие тенденции и факторы были в уходящем году, по Ваше-

му мнению, ключевыми для российского банковского рынка с точки зрения банковской автоматизации и оптимизации ИТ-инфраструктур банков?

**Р. МАТЮНИН:** Конечно, большое влияние на формирование тенденций оказала непростая внешне- и внутривнутриполитическая обстановка в нашей стране. Но я бы не сказал, что она была исключительно негативной, скорее следует говорить о разнонаправленности. С одной стороны, безусловно, и ИТ-компаниям, и банкам стало сложнее работать из-за введения санкций, замораживания отношений с западными компаниями, которые на протяжении долгих лет были их партнерами. А с другой стороны, повысился интерес банков к решениям, которые предлагают им отечественные компании, поскольку стопроцентной уверенности в том, что «западники» при любых условиях продолжат поставлять свою продукцию, ни у кого сейчас нет.

Еще один момент, который хотелось бы отметить: Центральный банк не дремлет, все больше появляется новостей об отзыве лицензий на осуществление банковской деятельности у тех или иных организаций. Соответственно, число участников российского банковского рынка сокращается, естественно, это влечет за собой и некоторое уменьшение спроса на ИТ-решения в сфере банковской автоматизации.

Если говорить о компании «Инверсия», то мы, конечно, ощутили определенное воздействие на бизнес введения против России секторальных санкций, но смогли и в этих непростых условиях

сохранить положительные тенденции развития. Лучшее тому свидетельство – в этом году на автоматизированную банковскую систему, разработанную нашей компанией, перешло еще несколько российских финансово-кредитных организаций и среди них два банка, работающих в Крыму.

**NBJ:** Когда мы говорим о санкциях, то, конечно, подразумеваем, что наши банки фактически оказались отключенными от внешних рынков капитала: одни потому, что попали в черные списки ЕС и США, а другие потому, что им предлагают финансирование на заведомо невыгодных для них условиях. Сказывается ли это обстоятельство на активности финансово-кредитных организаций, когда речь идет о реализации новых проектов по оптимизации своих ИТ-инфраструктур?

**Р. МАТЮНИН:** Сказывается, но не драматично. Банкиры понимают, что если они хотят развивать свой бизнес, увеличивать свою долю на рынке тех или иных финансовых услуг, то без автоматизации просто не обойтись. Необходимо переходить на системы, обеспечивающие снижение издержек, базирующиеся на промышленных СУБД, способные обслуживать растущие объемы бизнеса. Я думаю, что уже всем очевидно, что содержание самописных систем дорого и они, как правило, не справляются с решением возложенных на них задач. Если же разные блоки АБС приходится вести в системах от различных поставщиков, то возникают сложности, связанные с интеграцией данных систем, их дружественностью по

отношению друг другу. В этом участники рынка уже неоднократно убеждались. И сейчас, несмотря на все сложности, пришло время, когда можно выделить ресурсы на обновление программного обеспечения, на внедрение новых, более эффективных, передовых решений.

**NBJ:** Если говорить об ИТ-продуктах, предлагаемых компанией «Инверсия», то какие из них оказались востребованными в уходящем году?

**Р. МАТЮНИН:** В первую очередь, конечно, наше решение централизованная автоматизированная банковская система «БАНК 21 ВЕК». В течение года у нас было заключено более десяти контрактов на внедрение ЦАБС, причем речь идет о новых клиентах, которые до этого не пользовались данным продуктом. В каждом из таких случаев приобретался комплекс – ядро системы плюс модули «Депозитные договоры», «Кредитные договоры», «Отчетность», «Кассовый офис».

**NBJ:** Наверняка «Инверсия» не единственная компания, предлагающая банкам автоматизированные банковские системы. В чем Вы видите конкурентные преимущества именно ваших предложений и продуктов?

**Р. МАТЮНИН:** В том, о чем я говорил выше: в широком спектре современных технологичных решений, базирующихся на промышленной СУБД. Именно это сейчас находится на пике спроса, когда речь идет о банковских организациях. Разумеется, немаловажную роль при выборе того или иного решения играет и соотношение «цена – качество». С этой точки зрения наши предложения также являются очень привлекательными для потенциальных покупателей.

Наконец, еще один плюс – наличие экспертизы, положительных референсов. Банки все меньше при выборе ИТ-продукта склонны опираться на его маркетинговое описание и все больше принимают во внимание отзывы организаций, которые уже пользуются нашей автоматизированной системой. И это вполне логично, если учесть, что речь идет о решении, которое планируют использовать на протяжении нескольких лет и от эффективности которого зависит

очень многое, в том числе и лояльность клиентов по отношению к банку.

**NBJ:** А если говорить о новых предложениях, сформулировала ли их компания для своих имеющихся и потенциальных партнеров в 2014 году?

**Р. МАТЮНИН:** Да. В уходящем году появился ряд новых блоков в ЦАБС: модуль учета подарков, модуль работы с цессиями, модуль учета залогов и модуль, отвечающий за работу с доверенностями. Кроме того, мы предложили своим клиентам новый движок по кредитам.

**NBJ:** В чем его отличие от старого?

**Р. МАТЮНИН:** Когда мы выходили на рынок с ЦАБС «БАНК 21 ВЕК», то ориентировались на универсальные банки. Соответственно, модуль «Кредитные договоры» был разработан исходя из того, что банки-партнеры будут предоставлять самые разные виды кредитных продуктов.

С одной стороны, подобная универсальность движка, бесспорно, хорошее дело, но с другой, есть и подводные камни: система работает медленнее, чем хотелось бы, поскольку в нее включено очень много алгоритмов. Между тем сейчас для банков принципиально важна скорость проведения операций, поэтому мы разработали для них специализированные продукты, которые будут отвечать потребностям финансово-кредитных организаций в развитии конкретных направлений кредитования. Скажем, банк хочет сделать акцент на предоставлении средств по кредитным картам – ему достаточно будет приобрести у нас соответствующий модуль.

**NBJ:** Вы уже упомянули в начале нашей беседы, что два банка, работающих в Крыму, внедрились ЦАБС «БАНК 21 ВЕК». А не могли бы Вы рассказать о самых интересных, с Вашей точки зрения, проектах, реализованных в уходящем году?

**Р. МАТЮНИН:** Среди таковых я бы упомянул проект, который мы реализуем в ОТП Банке. Там речь идет об автоматизации процесса продажи нового продукта, а интересен этот проект тем, что в его реализации участвуют еще несколько

вендоров. То есть очень важно отладить интеграционные процессы. С одной стороны, это создает определенные сложности, а с другой – наша компания в процессе работы получает очень ценный опыт.

Еще один проект, который я хотел бы упомянуть, – автоматизация процесса слияния банков в рамках формирования банковской группы во главе с Банком Российский Кредит.

Но в целом, отвечая на этот вопрос, я хотел бы сказать: я выделил именно эти два кейса не потому, что остальные проекты, которые «Инверсия» реализовывала на протяжении 2014 года, были для нее проходными. Каждый проект по-своему уникален и с технологической точки зрения, и с точки зрения тех бизнес-задач, которые нам приходится решать совместно с банками-партнерами. За долгие годы работы нашей компании мы убедились в том, что одинаковых проектов не бывает, как не бывает двух идентичных банков, даже если они работают в одном и том же сегменте рынка и их бизнес-модели похожи друг на друга.

**NBJ:** В завершение нашей беседы расскажите, пожалуйста, о планах компании на 2015 год и поделитесь Вашими прогнозами относительно дальнейшего развития ситуации на рынке банковской автоматизации.

**Р. МАТЮНИН:** Конечно, 2014 год был непростым для нашего рынка. Мы считаем, что 2015 год будет достаточно сложным. Но это осознание только стимул для нас улучшать качество наших продуктов и увеличивать их функционал. Мы планируем двигаться в сторону большего использования платформы Java, поскольку это позволит нашим клиентам отказываться в случае необходимости от импортных программных разработок. Конечно, не факт, что санкции затронут данный аспект, но, как Вы понимаете, наша задача – предоставить клиентам возможность защититься от последствий в случае, если ситуация будет развиваться по худшему сценарию.

В остальном же могу сказать, что наша стратегия останется неизменной. Мы надеемся, что и в 2015 году компания «Инверсия» сохранит за собой лидирующие позиции на рынке банковской автоматизации. <sup>NBJ</sup>