



Автоматизированная банковская система – платформа развития

Компания «Инверсия» в этом году отмечает 25 лет развития на банковском рынке. О первых шагах банковской автоматизации, о драйверах развития банков и АБС, о новых задачах банкиров и разработчиков мы беседуем с Владимиром Акимовым, генеральным директором компании.

Развиваясь вместе с рынком

– Старейшим из российских банков не так давно исполнилось 25 лет. Вы все эти годы успешно работаете на банковском рынке, видели все его взлеты и падения. Что запомнилось вам за эти годы?

Владимир Акимов: Да, мы начали работать практически одновременно с появлением в России первых коммерческих банков. За это время произошло очень многое. Особенно меня поражает то, что рынок, на котором мы работаем, исключительно быстро осуществил качественный рост.

25 лет назад даже руководители и главные бухгалтеры банков не очень хорошо представляли, как им работать. В России даже не было профессии «банкир», и людей, которые могли профессионально осуществлять банковские операции, были буквально единицы.

За последнюю четверть века появилось целое поколение специалистов, которые знают, как работают банки, что банк может предложить клиентам, и что делать, чтобы банковские продукты были выгодны и клиентам, и банкам. Если вначале пути мы аккумулировали знания этих редких людей, собирали их у себя или привлекали их для создания технических заданий на разработку, а затем предлагали банкам эти знания, воплощенные в нашем программном обеспечении, то сейчас мы ориентируемся на то, что у нас запрашивают банки-клиенты.

Были, конечно, специалисты высокого класса и в то время, например, в совзагранбанках или во Внешэкономбанке, которые работали в условиях мировой экономики, хотя и учились, и воспитывались при «развитом социализме». Они нам существенно помогли. В частности, наша «валютная система» писалась на основе технического задания от бывших сотрудников Внешэкономбанка. Они знали, как банк должен работать с валютами, и мы в своей системе описали то, что они хотели бы от банковской программы. Это было, я считаю, прорывным событием для всего банковского рынка. На этой программе учились работать с валютой многие и многие.

Вместе с качественным ростом банковского бизнеса, рост количества банков на рынке новой России

тоже был «взрывным». В последующие годы многие банки ушли с рынка, но самые успешные остались.

И мы рады, что с некоторыми банками компании «Инверсия» удастся продолжать успешное партнерство, которое началось с самых первых дней становления российского банковского рынка.

– Компания «Инверсия» – одна из старейших на рынке банковской автоматизации, одна из тех, кто этот рынок создавал. Оглядываясь на пройденный путь, какие достижения вы хотели бы выделить? Какие трудности стали для вас наиболее ценным опытом?

Владимир Акимов: Наша компания действительно работает с российскими банками 25 лет. Все эти годы мы росли, развивая и совершенствуя свои программные продукты вместе с развитием банковской системы. Наши банки-партнеры всегда могли опереться на решения компании «Инверсия», которые не только соответствовали текущим требованиям рынка и регуляторов, но и почти всегда развивались «с запасом», создавая банкам задел на будущее.

В числе таких инноваций – «валютный операционный день», который учитывал операции банка и клиентов в иностранных валютах не в рублевом эквиваленте, как было принято в других АБС того времени, а непосредственно в разрезе разных валют. Другое новшество – система «Клиент-Банк», которую команда «Инверсии» разработала и внедрила в 1991 году для первого нашего клиента – Кредобанка. Тогда дистанционное банковское обслуживание было новацией не только для России, но и для мировой практики. Обмен информацией между банком и клиентом велся без использования Интернета (которого тогда, фактически, еще не было), а по прямым модемным соединениям, но это позволило многократно ускорить клиентские платежи, их обработку в банке, повысить удобство работы клиентов.

Мы одними из первых поняли необходимость перевода АБС на промышленные СУБД, и стали переводить наши банки-партнеры на новую версию своей АБС на базе Oracle. Это «межплатформенное движение» осуществлялось нами с учетом инвестиций банка в наши прежние системы.



Текст:
Андрей
Новиков

Весьма сложным моментом для всего рынка банковской автоматизации стал переход на новый План счетов бухгалтерского учета в банках (переход был 1 января 1998 года). Новый План счетов подразумевал новые лицевые счета, весьма масштабные изменения правил учета, особенно в части валютных операций. К тому же на 1 января 1998 года была назначена деноминация – все рублевые счета во всех банках сократили в тысячу раз и ввели в обращение новые купюры и монеты. В общем, новогодние праздники в 1998 году многие сотрудники банков и компаний-разработчиков АБС провели на рабочих местах, однако все наши банки-партнеры перешли на новые правила в срок, и уже первую отчетность сдали без задержек.

Продолжая говорить о трудностях, нельзя не упомянуть экономические кризисы, которые проходила наша страна в 1998 и 2008-2009 годах. Да и конец прошлого – начало текущего года тоже стали весьма сложным временем для большинства российских банков и компаний. В такие сложные времена мы всякий раз убеждаемся, что политика опоры на всех и каждого из наших клиентов, политика долгосрочного партнерства с ними независимо от масштаба деятельности и бюджетов, которой традиционно придерживается компания «Инверсия» – правильная.

– Вы отметили существенный качественный рост российских банков. Что, на Ваш взгляд, является основным драйвером в развитии их бизнеса, что толкает банки вперед? Для кого, в основном, работают в банке автоматизированные системы вашей компании (для регуляторов, сотрудников банка или для их клиентов)?

Владимир Акимов: Я полагаю, что к движению вперед ведет желание самих банкиров предложить рынку новые продукты и услуги. Развитие банка все-таки и планируется, и ведется менеджментом. С другой стороны, именно конкуренция за клиентов подталкивает менеджмент банка к развитию.

Что касается банковской системы, то наш принцип таков: она должна устраивать всех. И банкирам должно быть удобно в ней работать, и клиенториентированный банк без комфортной клиенту АБС не построить, а без достоверной и в срок подготовленной отчетности для регулятора банку точно не выжить.

Масштабируемая централизованная ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» с многопоточковой обработкой, единой точкой клиента, «единым окном» для многих операций, включая денежные переводы и фронт-офисы блоков работы с договорами, позволяет сотрудни-

кам оптимизировать работу с клиентами, сократить время обслуживания и снизить вероятность ошибок.

Банковским технологам должно быть удобно настраивать новые продукты для клиентов не только при внедрении этой системы, но и во время реальной работы. А при подготовке и проверке отчетности удобно использовать возможность drill down (детализации любой цифры банковского баланса вплоть до каждой проводки), или настраиваемую отчетность, позволяющую выполнить непосредственно в АБС любой запрос к данным, который хотят видеть, например, проверяющие, и распечатать все результаты.

Точки роста

– При возникновении российской банковской системы основой доходов банков стало обслуживание экспортно-импортных операций клиентов. Затем львиную долю доходов стал приносить розничный бизнес, особенно кредитование населения. Что, на ваш взгляд, станет новой тенденцией, поворотом для российских банков в ближайшие годы? Есть ли новый рынок вообще?

Владимир Акимов: Да, массовое кредитование клиентов «с улицы» пока закрылось, хотя есть отдельные заемщики, которые проверены годами сотрудничества, и им что-то выдается. Но даже в этих условиях у банков есть определенные точки роста.

Во-первых, это ипотечное кредитование, которое недавно получило государственную поддержку. Сейчас ипотека может стать драйвером роста не только для банков, но и для стройки, производства стройматериалов, мебели, и других, связанных с жильем отраслей. Другая точка роста в банковском бизнесе – комиссионные от безрисковых операций, поворот банков к которым мы наблюдаем сейчас. Для того чтобы банк мог успешно зарабатывать на коммунальных платежах или переводах, банковский операционист должен проводить такие операции быстро и без ошибок, что во многом определяется удобством интерфейса и возможностями интеграции автоматизированных банковских систем, работающих в банке.

Если банки практически заморозили розничное кредитование, то микрофинансовые организации продолжают достаточно активно работать с населением. И хотя суммы кредитов МФО небольшие, а ставки выше, чем в банках, некоторый рост кредитного рынка они обеспечивают. Регулирование рынка микрофинансирования теперь осуществляет Центральный банк, что повышает требования к отчетности МФО и прозрачности ведения ими бизнеса, а так-

же открывает рынок для надежных промышленных автоматизированных систем.

Мы начинаем работать с этим сектором, и у нас есть некоторые успехи. Одна крупная микрофинансовая организация уже начала работать на нашей системе.

– А что происходит на рынке банковской автоматизации?

Владимир Акимов: Здесь мы видим некоторое оживление. За последние два-три месяца мы продали несколько систем в разные банки, как московские, так и региональные.

«Оживают» и тендеры, которые были заморожены. Но есть и такие банки, которые не только не притормозили в этом кризисе, а, напротив, начали новые проекты.

В банках уже сейчас идет активное планирование на следующий год. Продолжается и поддержка наших продуктов: никто из наших клиентов не прекратил контракта на поддержку, ни один. Есть и запросы на доработки наших систем. Некоторые банки, которые в «жирные годы» могли позволить себе иметь несколько систем под различные задачи (одну под корпоративный бизнес, другую под розничный бизнес,

третью под инвестиционный, четвертую для автоматизации административно-хозяйственной деятельности), да ещё связанные между собой промышленной шиной и с парой хранилищ и ERP-систем, сейчас оптимизируют свои расходы. В результате в качестве полнофункционального решения выбирают ЦАБС «БАНК 21 ВЕК», а от всего «зоопарка» оставляют пару по-настоящему востребованных продуктов узкоспециализированных вендоров.

– Что сегодня происходит с малыми и средними банками, есть ли у них силы и воля к борьбе за рыночную нишу с крупнейшими игроками?

Владимир Акимов: Малым и средним банкам тяжело, но они справляются. Я думаю, что, в целом, оздоровление банковской системы не за горами, а значит, и средние банки будут развиваться. У них есть деньги. Они пережили кризис более-менее нормально, и сейчас некоторые рассматривают возможности покупки новых систем, пользуясь антикризисными скидками и программами разработчиков АБС.

Многие банки ищут возможности слияния или присоединения к более крупным банкам, создания банковских групп, такая тенденция была и до кризиса. Тем более что регулятор чистит рынок от банков,



ДИСТАНЦИОННЫЙ БАНКИНГ 2015 REMOTE BANKING

25 ЯНУАРИ
МОСКВА
Marriott Grand Hotel

Организатор



При поддержке



VI международный Форум

В фокусе мероприятия

изменения при переходе от традиционной модели банковских сервисов к digital banking:

- технологии адаптации продуктов к требованиям новых каналов
- кастомизация, как инструмент сокращения издержек и повышения прибыли
- новые инструменты и способы защиты систем ДБО

Две сессии:

- Эволюция корпоративного банкинга
- Розничный бандинг

Регистрация:

- www.remote-banking.ru
- e-mail: conf@int-bank.ru
- тел.: +7 (495) 689-81-50

Генеральный интернет-партнер



Информационные партнеры



которые занимаются не банковской деятельностью. Но все-таки я не вижу причин, по которым количество банков могло бы сократиться до десятков. Для нашей большой страны это было бы неправильно. Учет региональных особенностей – это дело региональных банков, филиальная сеть с централизованным принятием решений этого сделать не сможет.

Есть региональные банки, которые занимаются банковскими операциями, не ввязываются в отмывание денег, а ведут свою региональную политику, и многие из них работают на нашей системе «БАНК 21 ВЕК».

– Могут ли «автоматизаторы» помочь региональным банкирам сохранить разнообразие стратегий развития, бизнес-моделей и предложений для клиентов?

Владимир Акимов: Конечно, ведь региональные банки должны придумывать и воплощать в своих программах банковские продукты, способные конкурировать с централизованными разработками филиалов, созданными где-то в Москве. Для этого нужно иметь соответствующую автоматизированную банковскую систему, в которой можно легко настроить этот продукт и быстро его запустить. Мы – разработчики – просто обязаны дать банкирам такую систему.

– Сегодня банковский кредитный продукт – это аналитика и оценка рисков. Важно не только развернуть бизнес-процесс и настроить учет, важно с высокой долей вероятности определить, кого стоит кредитовать, а кого нет. Можете предоставить банкам такой инструмент для анализа?

Владимир Акимов: Да, мы делаем систему анализа заемщика на основе его характеристик. Располагая статистикой по уже имеющимся заемщикам и их классификацией по категориям качества, можно быстро оценить нового клиента, обратившегося за кредитом.

У нас есть фронт-офисная система, которая хранит все поступившие в банк заявки, в том числе отказные. По этим заявкам с 1 марта текущего года банки также должны предоставлять информацию в Бюро кредитных историй, поэтому такие заявки мы обязаны хранить, и можем использовать их для анализа поведения тех заемщиков, которые не прошли по скор-баллу.

– Многие «продвинутые» организации присматриваются к Big Data, к анализу больших массивов неструктурированных данных. Готовы ли российские банки к таким инвестициям?

Владимир Акимов: Крупным банкам это уже интересно, но небольшие и средние пока к этому не приступают. Но жизнь течет, всё меняется. Возможно, когда-нибудь этой аналитикой станут пользоваться все.

– Какие новые предложения и новые разработки компания «Инверсия» планирует представить банкам в новом деловом сезоне в текущем году?

Владимир Акимов: Что касается разработки и модернизации наших решений, то этот процесс идет перманентно. Из новинок, ставку на которые мы делаем в ближайшие годы, хочу выделить семейство продуктов, которое специально разрабатывается для банков, массово работающих с розницей и сегментом МСБ. Данное семейство обеспечивает высочайшую производительность и одновременно быстрое выведение на рынок новых стандартизированных продуктовых линеек. Оно универсально подходит как традиционным многофилиальным банкам, так и «банкам без офисов».

В настоящее время ряд продуктов нового семейства уже работают в наших банках-партнерах, в т.ч. в ОАО «ОТП Банк» в рамках проекта «Touch Bank».

Кроме этого, мы ведем большой проект по переводу нашего ПО на архитектуру с выделенными серверами приложений. Мы уже перевели достаточно большую часть блоков, и к новому сезону заканчиваем работу по переводу на Java кредитного фронт-офиса.

Наш кредитный фронт очень гибкий и легко настраиваемый, поэтому он может использоваться для кредитования как организаций, так и физлиц. Мы ведем работу по переводу в новую архитектуру всего нашего кредитного блока, включая бэк-офис. Переведя его на многопоточную обработку, мы добьемся производительности нашей системы в более чем 100 тысяч кредитов в час на серверах среднего ценового сегмента – мы уже провели соответствующие тесты. Соответственно, эта система уже сможет поддержать кредитование физлиц в больших объемах.

В целом, мы уже давно приняли решение все новые клиентские приложения для модулей системы «БАНК 21 ВЕК» разрабатывать исключительно на Java и HTML5.

Это шаг к мобильности приложений, возможности, при необходимости, портирования их на другие устройства. За счет того, что процесс перевода на новые инструменты мы делаем не мгновенным, а растянутым по времени, мы даем возможность «привыкания» к новым технологиям наших банков, плавной замены модулей на новые без революционных стрессовых внедрений.

