

Расширить горизонты, опираясь на ИТ

Банк «Кубань Кредит» одним из первых стал развиваться, опираясь на долгосрочное стратегическое планирование. На втором этапе стратегии развития до 2018 года одним из основных инструментов сохранения и увеличения доли на рынке, повышения эффективности бизнес-процессов и сокращения издержек стала ИТ-платформа банка. Артур Алексеев, член правления, заместитель председателя правления банка «Кубань Кредит» говорит, что благодаря успешному партнёрству с компанией-поставщиком ИТ-услуг «Кубань Кредит» уверен, что добьётся намеченных результатов

— В 2014 году наблюдательным советом банка «Кубань Кредит» была одобрена новая «Стратегия развития 2014–2018». Какие кардинальные изменения появились в стратегии? Стоит ли ждать каких-то революционных перемен?

— В новой стратегии мы оставляем основные задачи прежними, но повышаем их качество. Потому что в принципе такой банк, как «Кубань Кредит», может развиваться только как универсальный банк, обслуживающий и средний, и малый бизнес, и население.

В стратегии основополагающими направлениями остаются наращивание собственных средств, капитала, планомерное развитие коммерческой сети банка в Краснодарском крае, расширение присутствия в других регионах.

Один из самых важных аспектов в повышении качества обслуживания клиентов — это наши технологии. Как человек, курирующий ИТ-направление, могу сказать, что за последние три года мы вложили в развитие технологий более 300 миллионов рублей. Это большая сумма, но и отдача серьёзная.

Кроме того, мы идём дальше, расширяем горизонты деятельности. Так, сейчас в банке успешно проходит эксперимент по созданию единой базы данных всего бизнеса на основе существующей автоматической банковской системы. До нас это мало кому удавалось, так что здесь могу обещать революционные изменения.

— В чём заключается эксперимент? Вы ставите новое, более мощное программное обеспечение?

— Мы не просто устанавливаем программное обеспечение, мы сами создаём новый программный продукт, который будет полностью отвечать нашим насущным потребностям.

В 2011 году мы внедрили комплекс решений по автоматизации корпоративного бизнеса банка на основе ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» от компании ИНВЕРСИЯ. Проект был реализован за рекордные шесть месяцев, были проведены работы по настройке и адаптации установленных продуктов в соответствии с особенностями нашего банка.

Одновременно с этим возникли сомнения: хорошо ли, когда два блока, два направления бизнеса — розничный и корпоративный — «живут» в двух разных АБС? Отсутствуют перекрёстные базы и перекрёстные продукты, в результате сложно делать общую по банку аналитику и ряд других важных операций. Но для нас не должно быть невозможных или нереализуемых задач. Кроме того, есть ещё один очень крупный блок коммунальных платежей. И он у нас тоже существовал отдельно. А это 150 разрозненных программ и свыше полтора миллиона платежей в месяц. Так что, если эти три блока не будут пересекаться внутри на уровне одной АБС, у нас никогда не будет единого информационного поля всего бизнеса.

На сегодняшний день мы реализуем очень большой, даже грандиозный проект. Без преувеличения могу сказать, что мы единственные в стране, кто на основе ЦАБС «БАНК 21 ВЕК»



пытается создать общую базу. А база данных достаточно большая — свыше 100 миллионов документов. У нас на сегодняшний день больше 300 тысяч частных клиентов. Да, мы региональный банк, но очень крупный.

— Можно ли сказать, что банк поставил перед компанией ИНВЕРСИЯ уникальную задачу, которую им предстоит решить?

— Не совсем так. Поставить задачу, оплатить стоимость услуг и сидеть в ожидании результата — это было бы очень просто. Мы, по сути, совместными усилиями дорабатываем автоматическую банковскую систему от ИНВЕРСИИ.

Есть тонкости, которые может объяснить только специалист, работающий внутри банка — какие-то уникальные технологии, сложившиеся обыкновения. Объяснить их, правильно сформулировать задачу и конечный результат — это наша забота. После этого мы совместно со специалистами ИНВЕРСИИ пишем код. То есть часть пишут они, часть — мы. Эта работа длится уже больше года.

Одновременно мы пишем ещё одну большую отдельную стороннюю систему — так называемый «Платёжный центр», в котором будет обрабатываться все коммунальные платежи.

И, таким образом, в скором времени мы получим единую АБС, в которой есть абсолютно все: наши частные клиенты, юридические лица, все базы данных, информация — всё будет находиться в единой уникальной АБС. И для нас, и для компании ИНВЕРСИЯ это первый опыт. ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» установлена во многих кредитных учреждениях, но нигде нет банка, в котором бы она охватывала весь бизнес.

— Не проще ли было внедрить более мощное программное обеспечение, которое отвечало бы всем запросам банка?

— Этот вопрос тоже обсуждался. И мы пришли к выводу, что это невыгодно. По многим параметрам — финансовым, временным, трудозатратам и ряду других факторов. Могу с полной ответственностью заявить, что по критерию «цена — качество» на сегодняшний день «БАНК 21 ВЕК», пожалуй, лучшая АБС. Всё дело в том, что эта система в принципе готова справиться с поставленными нами задачами — это промышленная система, она может обрабатывать огромное количество информации.

— Если говорить о временных рамках, как близок проект к стадии завершения?

— Работы ещё очень много. То, что я описал, это, конечно, основная часть проекта, но далеко не весь проект. Если описывать схематично, то в результате мы должны получить следующее. Единое ядро со всей базой данных бизнеса на основе ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» с присоединённой к ней принципиально новой системой «банк-клиент», обладающей полным функционалом, как для частных клиентов, так и для юридических лиц. Напрямую с базой данных и «банк-клиентом» соединяем единый

«платёжный центр», и только тогда получаем единую, мощную и уникальную систему.

Если говорить о временных рамках, думаю, к концу 2015 года проект будет успешно завершён и запущен в работу.

— Это действительно уникальный проект. Чего вы ожидаете от его внедрения?

— Как я уже говорил, единая база даст возможность получать в автоматическом режиме серьёзную аналитику по бизнесу в целом, создавать перекрёстные продукты, перекрёстные продажи. Более того — мы ожидаем значительного сокращения трудовых затрат, времени проведения операций, затрат на обучение.

Есть ещё один нюанс — интерфейс практически любой АБС доступен только профессиональному банковскому операционисту. И тут возникает проблема. Сеть банка насчитывает более 60 офисов и филиалов, и набрать нужное количество уже подготовленных сотрудников, умеющих работать с банковскими проводками, довольно трудно. Поэтому ещё один этап — создание системы фронт-офис, или, если совсем упрощать, так называемой «занавески», закрывающей АБС от операциониста. Эта система пишется нами вместе с достаточно крупной компанией уже полтора года. В ней дружелюбный интерфейс. Операционисту не придётся разбираться в сложностях банковских проводок — он просто нажимает две-три кнопки и быстро и качественно выполняет необходимые операции по запросу клиента.

Резюмируя, могу сказать, что мы ждём от нашего совместного эксперимента не только появления нового качественного программного продукта, обеспечивающего максимальный сервис, но и выхода на более высокий уровень обслуживания клиентов. Мы сможем предоставить любую услугу любому клиенту, и всё это в одном месте.

БАНК 21 ВЕК **ВСЕ РЕШЕНИЯ - НА ОДНОЙ ЛАДОНИ**



Стандартизация бизнес-процессов во всём банке на основе типовых сквозных процедур в ЦАБС.

Единое информационное пространство — единый каталог клиентов, возможность обслуживания в любой точке в режиме 24x7.

Прозрачность межфилиальных расчетов. Поддержка комбинированной структуры построения филиальной сети — централизованной и распределенной.

Получение и консолидация отчётности в режиме реального времени.

Автоматизация управленческого учета.

Веб-клиент.

Оперативный ввод в эксплуатацию.

Отличное соотношение цена/качество.

Powered By **ORACLE**

АЛЬФА-БАНК, БАНК ИНТЕЗА, БАНК МОСКВЫ, БНП ПАРИБА, ВТБ 24, ГЛОБЭКСБАНК, ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК, ИНТЕРКОММЕРЦ, КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ), КРАЙИНВЕСТБАНК, КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК, КУБАНЬ КРЕДИТ, МСП БАНК, НОРДЕА БАНК, ПЕРЕСВЕТ, РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ, СВЯЗНОЙ БАНК, СОБИНБАНК, СОВКОМБАНК, ТКС БАНК, УБРИР, ХАНТЫ-МАНСКИЙ БАНК, ЭЙЧ-ЭС-БИ-СИ БАНК (РР), ЮНИКРЕДИТ БАНК

115230, Москва, Каширское шоссе, д. 13Б телефон: +7(495) 721-19-57
e-mail: mail@inversion.ru факс: +7(495) 721-19-58 www.inversion.ru