

ЗЕМКОМБАНК: эффективный ИТ-инструментарий для устойчивого регионального банка

Региональные банки в сложившейся экономической ситуации оказываются в наиболее уязвимом положении. Возрастающая конкуренция и сжимающийся потребительский рынок вынуждают их повышать эффективность работы по привлечению и обслуживанию клиентов и внутренних бизнес-процессов. **Владимир Стадник**, председатель правления ООО «Земельный коммерческий банк» из Ростова-на-Дону, считает, что важной составляющей устойчивости регионального банка является надёжный партнёр по разработке и внедрению АБС.

— **Какую нишу, по вашему мнению, займёт региональный банк — и ваша организация в частности — в нынешней экономической ситуации?**

— За 25 лет своей деятельности Земкомбанк уже неоднократно подтверждал свою надёжность и устойчивость. Второй год подряд рейтинговое агентство «Эксперт РА» присваивает Земкомбанку высокий рейтинг кредитоспособности «А» с прогнозом «стабильный». Предприятия и жители нашего региона доверяют нам свои денежные средства, которые банк направляет на кредитование местного бизнеса. Поэтому Земкомбанк — «Банк для земляков!»

Нашим клиентам важно, что Земкомбанк ведёт достаточно консервативную кредитную политику, тщательно анализирует вместе с заёмщиками все риски, принимает меры по их снижению. Это позволяет клиентам успешно завершать финансируемые проекты и своевременно возвращать кредиты.

— **Прошлый год оказался трудным — и для экономики в целом, и для банковской системы в частности. Начался он с довольно динамичного роста отдельных сегментов, однако завершился резким торможением практически всех направлений банковской деятельности. Пожалуй, наиболее «пострадавшим» сегментом стал корпоративный. Каков результат работы Земкомбанка с этим сегментом и в чём ваши преимущества перед более крупными финансовыми организациями?**

— 2014 год для Земкомбанка был непростым, но очень интересным и результативным. Мы закончили год с хорошей прибылью и высоким уровнем других ключевых показателей. В наступившем году банк продолжает активно кредитовать бизнес, максимально используя все преимущества местного регионального банка. Во-первых, все решения мы принимаем здесь, на месте, и достаточно оперативно. Во-вторых, у нас есть возможность более качественно управлять региональными рисками, в том числе и благодаря детальному знанию и пониманию местного бизнеса. В-третьих, мы ближе к клиенту во всех смыслах: мы понимаем его потребности, специфику, ожидания от работы с банком. Мы разговариваем с клиентами на одном языке, нередко выступая в качестве финансовых консультантов.

Корпоративные клиенты Земкомбанка активно пользуются широкой линейкой кредитных продуктов, в числе которых факторинг и лизинг. По всем кредитным продуктам предусмотрена возможность досрочного погашения задол-



женности в любое время без штрафных санкций. А меняющиеся экономические условия только дают дополнительный стимул для создания усовершенствованных банковских продуктов и технологических решений.

— **Можете выделить наиболее интересные в этом плане?**

— Команда Земкомбанка постоянно ищет новые возможности и интересные идеи для развития сотрудничества с нашими клиентами. Сейчас российский бизнес становится всё более привлекательным для китайских банков, закладываются основы для роста китайского кредитования. Наблюдается перевод внешнеэкономических расчетов из евро и долларов США в юани и другие стабильные валюты стран Юго-Восточной Азии. Поэтому для улучшения обслуживания и финансирования наших клиентов-участников ВЭД мы открыли корреспондентские счета в китайских юанях и гонконгских долларах в АКБ «Банк Китая (ЭЛОС)», который является дочерним банком Bank of China Limited. Это даёт нашим клиентам ощутимые выгоды и преимущества в расчётах по контрактам с иностранными партнёрами из соответствующих государств.

— **Сегодня региональным банкам имеет смысл сфокусироваться на работе с малым и средним бизнесом. Как ИТ-инструментарий будет способствовать повышению эффективности этой работы? Используйте ли вы каналы удалённого обслуживания корпоративных клиентов? Насколько они функциональны?**

— ООО «Земкомбанк» имеет в своём распоряжении систему дистанционного банковского обслуживания клиентов («Клиент-Банк») «ДБО CBSAQ», являющейся частью ЦАБС «Банк 21 Век» компании «Инверсия». Клиенты, использующие эту систему в своей работе, отмечают её удобство, надёжность, безопасность. Плюсами системы являются возможность ведения архивов своей платёжной деятельности, взаимодействие с системами бухгалтерского учёта. Банк предоставляет возможность бесплатного повторного запроса документов за любые даты и периоды. Обмен информацией между клиентом и банком производится с шифрованием трафика и применением электронных подписей, для чего у банка имеется всё необходимое аттестованное оборудование, сертифицированное программное обеспечение и требуемые по закону лицензии на осуществление деятельности.

— **Как вы выбирали партнёра для разработки и внедрения АБС? Какие цели и задачи ставились перед ним, каких результатов удалось добиться?**

— При выборе АБС собиралась информация по существующим на региональном и федеральном уровне системам и их разработчикам. Изучались технические и эксплуатационные требования рассматриваемых АБС, отзывы пользователей на специализированных форумах. Немаловажным фактором при выборе АБС являлся факт наличия региональной

организации для технической поддержки и сопровождения системы. Дополнительной важной функцией такой организации является поддержка коммуникаций и взаимодействия между конечными пользователями-заказчиками и разработчиками-исполнителями. В конечном итоге выбор был остановлен на АБС компании «Инверсия» с сопровождением региональной организации ООО СКБ «Граф» (Новочеркасск).

— **Какие задачи вы ставили перед интегратором вашей АБС? Как вы оцениваете их выполнение?**

— В качестве примера хотелось бы привести случай с затребованной информацией со стороны Банка России. Не секрет, что во всех организациях время от времени проводятся проверки деятельности со стороны контролирующих органов. Так и в нашем банке бывают плановые проверки со стороны регулятора финансовой системы Российской Федерации — Банка России. В одну из таких проверок у банка были затребованы данные по финансовой деятельности за достаточно длительный период и в определённом, но нестандартном для АБС формате. Разумеется, мы обратились к разработчикам и организации поддержки. В результате, несмотря на достаточно сжатые сроки и большой объём информации, требования регулятора были исполнены, благодаря оперативности и качеству выполнения задачи.

Использование АБС компании «Инверсия» позволяет Земкомбанку эффективно обслуживать и крупнейшие предприятия юга России, и малый бизнес, и физических лиц. При этом ощущается серьёзный «запас прочности» системы для гораздо больших объёмов её эксплуатации. Это является одним из важнейших факторов для дальнейшего успешного развития Земкомбанка и его клиентов.

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-МАНСИЙСКИЙ 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

реклама