



ВЕСТНИК ПРОГРАМБАНКА

ДЕКАБРЬ
2018

PROGRAMBANK.RU // 29 ЛЕТ НА РЫНКЕ БАНКОВСКОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

СЛОВО КЛИЕНТУ

Кредитная фабрика – два года работы

Два года назад, в августе 2016 года, в ББР Банке заработала кредитная фабрика, построенная на решении «ПрограмБанк. ФронтОфис». О работе кредитной фабрики и ее результатах для Банка мы спросили руководителя проектов ББР Банка Владимира Мазалова.

Анна: Владимир, расскажите немного о вашем Банке.

Владимир: ББР Банк основан в 1994 году, в Калининграде. В 2000 году головной офис нашего Банка переехал в Москву и, кроме того, был открыт первый филиал во Владивостоке.

[Продолжение на стр. 2](#)

ТЕМА НОМЕРА

Автоматизация обесценения и расчета резервов по IFRS 9

Один из наиболее болезненных вопросов перехода на МСФО – это расчет резервов под обесценение для долговых активов. Сергей Кочуров, партнер ООО «Софт ФМ», более 10 лет работает в крупных российских и зарубежных компаниях в сфере МСФО отчетности.

Сергей предлагает вашему вниманию общий подход к расчету ожидаемых кредитных убытков. Описываемая Сергеем технология объединяет все основные аспекты, обозначенные в IFRS 9.

[Продолжение на стр. 6](#)



ТЕМА НОМЕРА

Переход на МСФО 9 как рутинная операция



Евгений Хохлов,
генеральный директор
компании «ПрограмБанк»

Как известно, МСФО 9 регулирует как учетные, так и расчетные действия.

Весь 2018 год основное обсуждение в профессиональном сообществе касалось расчетных действий, в первую очередь, расчета резерва под обесценение. Безусловно, это наиболее сложный аспект МСФО 9, и банкам необходимо уделить большое внимание корректной методике расчета, которая должна актуализироваться и базироваться на основе, как внешней информации, так и внутренних данных банка.

Тем не менее, сейчас, к декабрю 2018 года, каждый банк принял решение по используемой методике расчета резерва, хотя бы на следующие квартал-два.

И в ближайшие два месяца банковская бухгалтерия сосредоточится, в первую очередь, на корректном выполнении именно учетных операций. Это касается операций, как стандартных (признание актива, переоценка актива, прекращение признания актива и др.), так и специфических, характерных именно для момента перехода на МСФО 9, в том числе, связанных с существенными изменениями и в самом плане счетов, и в порядке учета многих операций.

Исходя из нашего опыта и опыта наших клиентов, мы предлагаем вашему вниманию план действий в декабре 2018 - январе 2019 года, который позволит перейти на МСФО 9 в наиболее комфортном режиме.

Прежде всего, стоит заранее освоиться с теми изменениями в балансе, которые произойдут при переходе через Новый год, для чего рекомендуется:

- договориться с ИТ-подразделением банка о создании

[Продолжение на стр. 4](#)

СЛОВО ПАРТНЁРУ

Правильное взыскание: как из должника сделать лояльного клиента

О том, как в области взыскания долгов работать на перспективу и как из должника воспитать хорошего заемщика, рассказали Президент НКО «Общество защиты прав кредиторов и взыскателей» Александр Матвеев и Директор по работе с клиентами «ПрограмБанка» Виталий Занин.

Виталий Занин: Успешно ли, на ваш взгляд, в России работают программы по взысканию долга?

Александр Матвеев: И в России, и за ее пределами нельзя взыскивать долг, что называется, «руками» или — «по наитию». Необходимы программы: и программы взаимодействия с должником как технологии банка, и программы как ИТ-системы, автоматизирующие это взаимодействие.

Банковскую технологию можно описать в виде четырех уровней программ взыскания, которые могут быть созданы для взыскания долга, и их различий между собой. Сегодня мы попробуем описать разницу между этими четырьмя уровнями.

Виталий Занин: Первый вопрос о необходимости особенной программы по взысканию. Зачем она вообще нужна?

Александр Матвеев: Здесь мы должны обратиться к классике психологии. Есть такой Эрик Берн. У него есть две прекрасные книги, написанные для профессиональных психологов. И в одной из этих книг

[Продолжение на стр. 3](#)



Владимир Мазалов,
руководитель проектов
АО «ББР Банк»

На уровне принципов ББР Банк похож на многие другие российские банки: профессионализм сотрудников, долгосрочные отношения с клиентами, использование современных технологий и т.д.

Другое дело, что нам удается, фактически следовать этим принципам. В результате, Банк имеет активную и стабильную клиентскую базу и постепенный, но уверенный рост.

Из ситуации «небольшой, по московским меркам, банк» мы пришли к тому, что входим в ТОП-100 российских банков и по активам, и по капиталу.

По показателям ликвидности Н2 и Н3 мы устойчиво находимся во второй сотне.

Наша задача – рост, основанный не на рискованных операциях, а на профессионализме, долгосрочном сотрудничестве с клиентами. Цифры показывают, что это нам удается.

Анна: И, как я понимаю, именно в рамках своей стратегии вы два года назад запустили кредитную фабрику.

Владимир: Да, использование новых технологий входит в приоритеты нашего Банка.

Приказ о вводе в промышленную эксплуатацию системы «ПрограмБанк.ФронтОфис» подписан 3 августа 2016 года. Уже прошло два года, и можно подводить первые итоги.

Анна: Как принималось решение о предоставлении кредита до запуска в Банке кредитной фабрики?

Владимир: До внедрения «ПрограмБанк.ФронтОфис» работа по кредитным заявкам велась только на основе бумажного документооборота. Принятие решения о кредите занимало примерно три

дня.

Традиционно мы больше работали с юридическими лицами, где такие сроки принятия решения допустимы.

Когда была поставлена задача — увеличить присутствие на розничном рынке, сохранив при этом высокое качество кредитного портфеля — это потребовало принципиально сократить срок рассмотрения заявки.

Для ускорения рассмотрения заявки без увеличения уровня кредитного риска, было принято решение создать кредитную фабрику на современной технологической платформе.

Анна: На момент принятия решения в Банке была общая картина, как должна работать кредитная фабрика?

Владимир: У нас было общее представление о желаемом решении. Кредитная фабрика – это такая организация продажи кредитов и рассмотрения заявок, где все сотрудники банка, связанные с кредитным процессом, работают в общей информационной системе, а, значит, и в единой логике. В нашем случае это: кредитные менеджеры, служба безопасности, андеррайтеры, специалисты по работе с залогами, юристы, члены электронного кредитного комитета и линейный менеджмент.

При этом надо было объединить не только разные подразделения, но и разные точки работы Банка. У Банка ББР офисы в 6 регионах – Москве, Санкт-Петербурге, Нижегородской области, Приморском крае, Красноярске и Краснодарском крае.

При этом часть функций по проверке безопасности и андеррайтингу выполняется только в головном офисе. Поэтому специалисты филиалов и головного офиса тоже должны работать в рамках единого бизнес-процесса. Система «ПрограмБанк.ФронтОфис» соответствовала нашим пожеланиям, это была одна из причин выбора именно решения «ПрограмБанка».

Анна: Как проходило само внедрение «ПрограмБанк.ФронтОфис»?

Владимир: В целом внедрение проходило позитивно. Очень порадовала та оперативность, которую показал «ПрограмБанк» и при реализации проекта кредитной фабрики, и при его дальнейшем сопровождении.

Что же касается конкретных тех-

нических моментов, то у нас были описаны бизнес-процессы, но в период внедрения, конечно, вносились определенные изменения. Связано это было с тем, что некоторые наши бизнес-процессы были недостаточно формализованы, где-то их недостаточно точно описал «ПрограмБанк», кроме того, они изменились за время внедрения.

Анна: Решила ли кредитная фабрика те задачи, для которых она создавалась?

Владимир: Да. Главное, мы уменьшили срок рассмотрения заявки до одного дня. С учетом того, что мы в основном работаем с залоговыми кредитами, это хороший результат. Мы также организовали совместный процесс работы разных подразделений и филиалов, как и планировали.

Помимо этого, благодаря единой ИТ-системе, мы перешли к работе по регламентам. Все наши сотрудники работают по единым правилам в одной централизованной системе. Поэтому все организационные, технологические вопросы, если они возникают, решаются в рамках того же решения.

На текущий момент в «ПрограмБанк.ФронтОфис» в единой логике работают больше 200 специалистов из 20 офисов нашего Банка.

Анна: Как организована оценка клиентов в вашем Банке?

Владимир: Мы проводим оценку клиентов непосредственно в «ПрограмБанк.ФронтОфис», у нас нет необходимости в отдельном скоринговом решении. Мы используем социально-демографические показатели, оцениваем кредитную историю, проводим все необходимые проверки и т.д.

Все процессы, которые могут быть автоматизированы на стадии оценки клиентов – автоматизированы.

Анна: Как появляются заявки у сотрудников?

Владимир: Как правило, в потоковом режиме – все новые заявки поступают специалистам соответствующих подразделений и разбираются ими в порядке общей очереди с учетом специфических компетенций конкретных сотрудников.

Анна: То есть, руководство подразделений не влияет на распределение задач между специали-

Начало на стр. 1

стами?

Владимир: Руководитель выступает как контролер. В регламентах у нас расписаны сроки обработки заявки на каждом этапе. Если заявка находится на определенном этапе больше предусмотренного времени, то система извещает руководителя.

То есть, теперь менеджмент не должен беспрекословно мониторить процесс. Руководство решает оперативные проблемы только по мере их возникновения и может больше заниматься стратегическими вопросами и развитием бизнеса.

Анна: Используете ли вы «ПрограмБанк.ФронтОфис» для решения управленческих или аналитических задач?

Владимир: Для оперативного управления руководство Банка активно использует «ПрограмБанк.ФронтОфис». В системе реализовано большое количество фильтров. С их помощью руководство Банка видит динамику продаж по разным продуктам, а также слабые места при работе с заявками.

А вот стратегический анализ той информации, которая у нас накапливается по заявкам, проходящим через нашу кредитную фабрику, пока только в планах.

Анна: Можно ли сейчас говорить об экономических результатах проекта?

Владимир: Посудите сами: за те два года, которые прошли с внедрения системы, мы увеличили кредитный портфель и уменьшили просроченную задолженность. Таким образом, этот рост получен за счет качественных заемщиков, как и планировал Банк. А это были не самые легкие годы для российской экономики в целом и для банков в частности.

Понятно, что сами по себе технологии не могут обеспечить финансового успеха. У Банка широкая линейка розничных кредитных продуктов с привлекательными тарифами, и при этом, мы делаем и персонализированные предложения. У нас вы не будете терять время в очередях или в ожидании звонка, мы никогда не отказывались от своих обязательств перед клиентами.

То есть, мы работаем по всем направлениям, но без кредитной фабрики мы вряд ли достигли бы таких результатов. ●

Александр Матвеев,
президент НКО «Общество защиты прав кредиторов и взыскателей»

Начало на стр. 1

Виталий Занин,
директор по работе с клиентами компании «ПрограмБанк»

Правильное взыскание: как из должника сделать лояльного клиента

«Игры, в которые играют люди» есть прекрасная игра, которая называется «Должник». И вот Эрик Берн показывает, что если человек начинает игру «должник», то он всегда выигрывает. При любых обстоятельствах он в выигрыше, в том или ином элементе.

Виталий Занин: Что тогда делать?

Александр Матвеев: Нужно просто взыскивать средства с должника. Не реагировать на игры должника, а просто технологично работать с заемщиком. Поэтому необходима технология, которая сначала прописывается словами, а потом перекладывается на компьютерную программу. Существуют четыре уровня программ, которые могут быть применены в ситуации по взысканию долга.

Давайте рассмотрим на конкретном примере. Представим следующую ситуацию. У меня было обязательство дать вам это интервью. Интервью не состоялось. Что вы будете делать?

Виталий Занин: Я буду звонить в пиар той компании, которая обещала мне интервью, или вам лично, и спрашивать, когда оно состоится.

Александр Матвеев: Программа первого уровня работает со следствием. У события есть причина, какая — не важно. Главное — это ее следствие. То есть, назначите мне новое время. Вот это и есть программа первого уровня. Проведем аналогию с медициной. Врач, который работает со следствием, узнает, что у вас температура, и прописывает вам жаропонижающее. Он вас вылечил?

Виталий Занин: Если у меня вирус, то нет.

Александр Матвеев: Совершен-

но верно. Вы пришли к врачу с температурой, человек пришел в программу с долгом. И программа первого уровня говорит: прими жаропонижающее. Но будет ли погашен долг, то есть, снимется ли причина, по которой человек не платит, остается под вопросом.

Есть программа второго уровня. Они работают, разбираясь в причинах. Почему не в причине, а в причинах? Потому что у одного следствия может быть множество причин.

Наглядный пример, опять с вашим вопросом об интервью, которое я не дал. Я не дал интервью в связи с чем? Потому что не пришел? Тогда виноват я. Второй вариант: не пришли вы. Это уже чья вина?

Третий вариант: вы пришли, я пришел, но не работает техника, ваш диктофон.

И, соответственно, перенести надо, исходя из причины. Если не работал диктофон, то к следующей встрече вы должны подготовить запасную технику. Обратите внимание, только поняв причины, и устранив их, вы создаете ситуацию, при которой я смогу исполнить перед вами обязательства.

Вот это программа второго уровня. Обратите внимание, более высокого.

Виталий Занин: То есть программа второго уровня пытается устранить причины неплатежей должника, если это возможно. А если не получается? Что дальше?

Александр Матвеев: Причины неплатежей, как правило, лежат не только и не столько во внешних обстоятельствах, сколько в человеке, должнике, наличии или отсутствии его мотивации. Чтобы устранить причину, мы формируем мотивацию к погашению долга.



Это уже программа третьего уровня. Она учитывает не только следствие, не только причину, но и еще самого человека. Есть стандартное упражнение для коллекторов. Оно называется «Голос власти». Задается один и тот же вопрос. Но абсолютно по-разному. Это может быть просьба. Или информация. Или требования. Или угроза.

Виталий Занин: То есть, к разным должникам должны быть разные подходы?

Александр Матвеев: Конечно! Для меня, если вы будете что-то требовать жестко, то получите четкий отпор, сопротивление. Если вы будете требовать паритетно, начнете со мной обсуждать варианты, предлагать свои доводы и так далее, вы быстрее от меня добьетесь соответствующих действий.

У каждого человека по-разному. Некоторым надо объяснить, другим надо просто сказать, что делать. Причем, в повелительном наклонении, жестким тоном, и никак иначе. В противном случае человек просто не поймет.

Обратите внимание, программы третьего уровня уже учитывают психологию должника, его особенности.

И есть программы четвертого уровня. Они учитывают следствие следствия. Что будет после того как вы погасили долг, который какое-то время не обслуживали?

Виталий Занин: У меня лично? Исправленная кредитная история.

Александр Матвеев: Действительно, будет исправленная кредитная история. Для меня в факте погашения долга ва-

жен другой момент — воспитал ли я в вас исполнительскую дисциплину? Чтобы в будущем мне не пришлось с вас взыскивать долг снова.

Виталий Занин: Но Вы мне, скорее, не дадите денег в долг на следующий год, если я буду плохим заемщиком.

Александр Матвеев: Программа четвертого уровня направлена не только на то, чтобы взыскать долг. Но и на то, чтобы этот товарищ вам погасил долг и при этом остался вашим клиентом. Который в следующий раз снова возьмет у вас деньги, и на этот раз заплатит именно вам и вовремя.

Виталий Занин: Обратите внимание, ведь наш банковский рынок сильно изменился. Когда кредитный рынок только начинал свою работу, желающих взять кредит было больше, чем желающих его отдать. И кредиторы жили хорошо. А сейчас банки дерутся за хороших клиентов. Рынок платежеспособных клиентов не так велик. Первичный рынок по большей части уже поделен.

Александр Матвеев: Да, банки привлекают к себе кредитоспособных клиентов. Если у вас нет просрочки, они вас быстро рефинансируют. Для чего они это делают? Они забирают к себе чужих клиентов. Так налицо вопрос — брать чужих готовых клиентов или создавать себе своих?

Виталий Занин: Как отличаются программы взыскания до 203-ФЗ и после?

Александр Матвеев: Как в основном работали до 230-ФЗ? Работали «по количеству». Звонили в любое время, когда хотели и как можно чаще. Кроме того, использовали допол-

нительные инструменты воздействия, чаще всего силовые. Ф3-230 – технологичен. Его можно критиковать по поводу ограничений и того, сделал ли он рынок прозрачным или серые коллекторы остались. Но, повторюсь, он очень технологичен. Что значит технологичен? Теперь количество звонков ограничено и нужен «качественный звонок».

Раньше первого уровня было достаточно, но теперь нужен как минимум второй уровень, а часто и третий, т.е. с учетом психологии другого человека.

Виталий Занин: И тут очень важны характеристики инструмента, ИТ-программы, которая эту программу взыскания второго или третьего уровня реализует. Чтобы понимать причины неплатежей, формировать воздействия, приводящие

к нужным реакциям, необходимо аккуратно вести всю информацию по взаимодействию, автоматизировать сам процесс взаимодействия. Причем гибко, с подстройкой под определенную ситуацию, под то, что мы знаем про заемщика.

Один наш крупный клиент построил свою программу взыскания третьего уровня, взяв за основу итальянские разработки по типологии заемщиков. Они заказали серьезное исследование и пришли к выводу, что по характеристикам взаимодействия по поводу долгов их клиенты схожи именно с итальянцами.

Мы реализовывали несколько компонент в составе их тогдашнего фронт-офисного решения, и в системе «ПрограмБанк. Взыскание», которое входит в состав нашего фронт-офисно-

го пакета также учли этот опыт. **Александр Матвеев:** Очень хороший пример! Но вы понимаете, в основной массе рынок насыщен программами первого уровня, и они дешевые. Проще всего, взял западную технологию, перевел ее в компьютерный код, вот тебе программа первого уровня. Не требует никаких затрат, никакой адаптации. И у нас это любят: «Дайте мне инструмент, которым «я могу писать», но при этом не учитывают, что инструмент надо покрутить, настроить. Но их даже не обучают грамотно «крутить».

На втором уровне сотрудников надо обучить, задать бизнес процесс, не дать нарушить требования закона, при этом уже немного, чуть-чуть, адаптировать их работу под основные типы клиента.

А на третьем и четвертом уровнях уже нужна четкая клиентоориентированность, задание отношений взыскателя и должников, как в хорошей школе, где преподаватель формирует своих учеников.

Виталий Занин: Я бы дополнительно подчеркнул, что уже на втором уровне ИТ-система должна накапливать необходимую информацию о заемщике, для того, чтобы корректно работать с причинами его неплатежей и давать взыскателю возможность оказать качественное воздействие с учетом ограничений по количеству, которое установил закон.

(Материал печатается с сокращениями, продолжение см. на сайте компании «ПрограмБанк») ☎

Евгений Хохлов,
генеральный директор
компании «ПрограмБанк»

Начало на стр. 1



Переход на МСФО 9 как рутинная операция

Весь 2018 год основное обсуждение касалось расчетных действий, в первую очередь, расчета резерва под обесценение

тестовой базы путем копирования имеющейся рабочей базы данных;

- 17-18 декабря провести пробный переход через Новый год на тестовой базе;
- всем подразделениям ознакомиться с результатами этого перехода, соотнести эти результаты с конкретными изменениями в учете;
- на тестовой базе завести определенное количество модельных операций и формально дойти до конца января 2019-го года, чтобы «живьем увидеть» все те изменения в учете и отчетности, которые всех ожидают в следующем году;
- оценить влияние формируемых, в соответствии с Учетной политикой и МСФО 9, резервов на показатели банка;
- финансовому блоку рассмотреть итоги перехода через Новый год и оценить их влияние на финансовый результат деятельности, капитал банка, значения обязательных нормативов и другие существенные показатели

банка. Соответственно, к 21 декабря сформировать представление о тех действиях, которые стоит произвести еще в 2018 году для того, чтобы по возможности нивелировать «неприятные» последствия перехода через Новый год и/или усилить последствия «приятные». В частности, можно внести изменения в Учетную политику на 2019-й год.

Выполнить все эти действия опять-таки на тестовой базе 24-25 декабря. Т.е., вновь создать тестовую базу, как копию рабочей, выполнить на ней разработанные действия и вновь перейти через Новый год. Убедиться, что плановый результат достигнут, а если нет или не в полном объеме, то еще раз продумать, что можно успеть сделать в уходящем году.

И по итогам всех проведенных итераций еще раз проделать все то же самое 30-31-го декабря.

Для того, чтобы в новогоднюю ночь спокойно праздновать, а не мучиться головной болью о предстоящих после новогодних праздников проблемах.

На что мы рекомендуем обратить особое внимание при анализе результатов тестовых переходов через Новый год:

1. В некоторых случаях законодатель прямо предусматривает различные варианты выполнения трансформационных действий при переходе на МСФО 9. Например, отражать начисленные процентные доходы (см. п.4. таблицы) можно в корреспонденции либо с текущими финансовыми результатами, либо с финансовыми результатами прошлых лет. Стоит выбрать, как это делать именно в вашем случае.
2. Второй важный вопрос, с которым должны определиться банки – это классификация

финансовых активов. Оценка привлеченных и размещенных денежных средств, операций с ценными бумагами и иных операций, числящихся в балансе банка по состоянию на 1 января 2019 года, заведомо влияет на финансовый результат деятельности банка. Поэтому мы рекомендуем провести ее в тестовом режиме с тем, чтобы оценить ее влияние на финансовый результат, капитал и значения обязательных нормативов для принятия необходимых управленческих решений. Стоит также оценить трудозатраты на ввод и контроль новых данных при подготовке отчетности (пробуя подготовить январскую отчетность на тестовой базе). Короче, только погрузившись в воду, можно оценить собственное умение плавать. Именно это мы и рекомендуем вам сделать.

ТЕМА НОМЕРА

Таблица "План действий по переходу на МСФО9 в декабре 2018-январе 2019 года"

Дата	Но-мер	Действие	Документы	Комментарий
15 - 30 декабря. Все эти операции выполняются на тестовой базе	1	Устанавливается версия программного обеспечения, в которой реализованы требования МСФО 9.		На тестовой базе
	2	Замена счетов.	Изменения, вносимые в Положение Банка России № 579-П Указаниями Банка России № 4555-У и № 4722-У, письмо Банка России № Н-18-18/21	Это полностью формализованная операция. Но она оказывает влияние на капитал за счет переноса остатков со счетов доходов и расходов будущих периодов.
	3	Закрытие внебалансовых счетов по отражению неполученных процентных доходов по размещенным средствам. С переходом на IFRS 9 неполученные процентные доходы отражаются на балансовых счетах с одновременным формированием резервов в соответствии с категорией качества. Остатки отражаются на счетах текущих или просроченных начисленных процентов.		Отражение требований по начисленным процентам и резервам на возможные потери под указанные требования влияет на финансовый результат деятельности Банка и, соответственно, на капитал Банка.
	4	Выбор корреспонденции при отражении начисленных процентных доходов, справедливой стоимости финансовых активов/обязательств, операций с ценными бумагами при первоначальном признании, либо с текущими финансовыми результатами, либо с финансовыми результатами прошлых лет.		Корреспонденцию оптимально выбрать в декабре 2018 года, так как этот выбор может повлиять на финансовый результат деятельности Банка за 2018 год.
	5	Отражение справедливой стоимости финансовых активов/обязательств при первоначальном признании и их классификация для дальнейшего учета.		Положения Банка России № 604-П, № 605-П, № 606-П
	6	Оценка влияния произведенных действий на финансовый результат, капитал и обязательные нормативы. Принятие управленческих решений.	IFRS 9, № 646-П, № 180-И	
	7	Тестирование отражения всего вышеуказанного в обязательных формах отчетности.	Указание Банка России № 4927-У	
Первый рабочий день 2019 года	8	Выполнение пунктов 2-5 на рабочей базе (ранее проверено на тестовой базе).		
После первоначального признания и не позднее последнего рабочего дня января 2019 года	9	Корректировка стоимости финансовых активов/финансовых обязательств до амортизированной стоимости. Переоценка стоимости финансовых активов, классифицированных как оцениваемые впоследствии по справедливой стоимости. Оценка влияния совершенных операций на финансовый результат.	Положения Банка России № 604-П, № 605-П, № 606-П	На данном этапе основное внимание уделяем уже не финансовым аспектам, а технологическим, поскольку эти операции повлияют только на результаты текущего года.
Январь 2019 года	10	Расчет величины оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки. Корректировка сформированного резерва на возможные потери до величины оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки.	Положения Банка России № 605-П, № 606-П	
	11	Оценка трудозатрат при формировании отчетных форм.		

Сергей Кочуров,
партнер ООО «Софт ФМ»

Начало на стр. 1



Автоматизация обесценения и расчета резервов по IFRS 9

Один из наиболее болезненных вопросов перехода на МСФО – это расчет резервов под обесценение для долговых активов

Область, представляющей огромный интерес с точки зрения автоматизации, является расчет резервов по IFRS 9. Модель понесенных кредитных убытков сменяется моделью ожидаемых кредитных убытков.

Саму концепцию ожидаемых кредитных убытков (иными словами, резервов по IFRS 9) стандарт перенял из положений Базеля (Базельского комитета по банковскому надзору). С точки зрения автоматизации область объектов резервирования настраивается при помощи соответствующей маркировки продуктов.

По сути, это все финансовые активы, которые прошли SPPI тест. Однако, отдельно стоит отметить, что признание резервов финансовых инструментов, отражаемых по справедливой стоимости через прибыль, отличается от признания финансовых инструментов, отражаемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход.

Напомню, что попасть в категорию учета по справедливой стоимости через прочий совокупный доход можно только из бизнес-модели «до погашения и продажи» и прошедших срri тест.

В эту категорию обычно попадают инвестиции из буфера ликвидности, например, облигации, попадающие в категорию «имеющиеся в наличии для продажи». Для таких активов необходимо отделить кредитный риск от всех прочих видов риска. Резерв под кредитный риск оценивается через прибыль/убыток, в то время как все прочие виды риска (например, рыночный риск) оцениваются через капитал. В данной статье мы рассмотрим, как оценивать резерв под кредитный риск. Резервы по IFRS 9 рассчитываются для долговых финансовых активов.

В качестве примеров можно привести финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, дебиторскую задолженность по лизингу, подтвержденной кредитной линией, финансовые гарантии, прочую дебиторскую задолженность.

В качестве особого случая предлагаю рассмотреть необходимость расчета резервов под денежные эквиваленты.

Согласно IAS 7 (отчет о движении денежных средств), под денежными средствами и их эквивалентами понимаются низкорискованные и высоколиквидные краткосрочные размещения до 90 дней (овердрафты и прочие краткосрочные размещения).

С одной стороны, поскольку уровень риска по таким инструментам минимален, может показаться, что создавать резерв под денежные эквиваленты не требуется.

Однако, этот вопрос, скорее, относится к классификации и стандарт не делает тут исключения в части создания резервов. Единственный вывод в данной ситуации – резервы оценивать нужно, но на очень краткосрочном горизонте, то есть, мы оцениваем кредитный риск до момента погашения денежных эквивалентов.

Предыдущий стандарт IAS 39 в основе своей концепции закладывал две модели обесценения – коллективная модель обесценения и индивидуальная модель обесценения. То есть, риск оценивался либо по группе активов со схожими характеристиками, либо индивидуально. Теперь же, в IFRS 9 эта концепция отменяется, и финансовые активы для целей резервирования должны быть распределены по трем группам (корзинам), как изображено на рисунке ниже.

При первоначальном признании все финансовые активы могут попадать либо в первую корзину (кредитные убытки оцениваются на горизонте 12 месяцев), либо в третью корзину (как кредитно-обесцененные при первоначальном признании).

Небольшое пояснение относительно того, как кредит может быть обесцененным при первоначальном признании: в первую очередь, например, если мы покупаем портфель saniруемого банка.

Попасть же во вторую корзину при первоначальном признании нельзя – это стандарт четко запрещает.

Попасть во вторую корзину можно только в случае существенного увеличения кредитного риска с момента первоначального признания. Соответственно, в случае зна-

чительного снижения кредитного риска, можно перейти обратно в первую корзину.

Таким образом, с точки зрения автоматизации, распределение по корзинам является результирующим признаком для последующего построения модели, а триггером является существенное увеличение кредитного риска.

Существенное увеличение кредитного риска – это показатель относительный. Для его выявления сравнивается риск дефолта при первоначальном признании с риском дефолта на отчетную дату.

На практике принято считать изменение вероятности дефолта в два раза. Еще один критерий существенного увеличения из стандарта – до 30 дней просрочки (стандарт допускает срок до 30 дней).

Однако, есть масса примеров, когда существенным увеличением кредитного риска признается менее 30 дней просрочки.

Также обязательно проведение теста на существенное увеличение кредитного риска при модификации.

Для автоматизации выявления значительного увеличения кредитного риска существуют как количественные, так и качественные методы.

К количественным методам относится анализ относительных изменений вероятности дефолта.

Среди качественных методов можно упомянуть смену инвестиционного статуса клиента на неинвестиционный или преддефолтный статус клиента.

Однако, хорошие новости заключаются в том, что и количественные и качественные методы в данном случае



можно автоматизировать при помощи одного алгоритма – внедрения внутренней шкалы ступеней (рейдов). В эту систему рейдов можно заложить, как относительное изменение вероятности дефолта, так и смену статуса с инвестиционного на неинвестиционный.

Таким образом, при правильно настроенной системе рейдов, можно однозначно привязать существенное увеличение кредитного риска к изменению в рейдах.

Перед тем, как перейти к системе построения внутренних рейтингов (рейдов), рассмотрим все компоненты расчета ожидаемых кредитных убытков по IFRS 9:

ECL = PD*LGD*EAD*DF (именно эта формула была привнесена в стандарт из Базеля), где: **ECL** – ожидаемые кредитные убытки:

- **PD** (*probability of default*) – вероятность дефолта
- **LGD** (*loss given default*) – убыток при дефолте
- **EAD** (*exposure at default*) – сумма под риском дефолта
- **DF** – фактор дисконтирования

Итак, начать расчет всех этих показателей необходимо с построения системы рейдов. Как отмечалось выше, изме-

нения в рейдах должны хорошо коррелировать с изменением вероятности дефолта. На графиках ниже представлен пример правильной и неправильной системы рейдов.

Рейды, по сути, — это внутренняя система рейтингов, присваиваемая клиентам. В рамках оценки достаточности капитала по Базелю банки уже прибегали к построению системы внутренних рейтингов, если была выбрана опция внедрения такого подхода (альтернативный вариант – использование стандартизированного подхода, основанного на фиксированных коэффициентах веса для активов, в зависимости от внешнего рейтинга).

Поэтому при построении системы рейдов банки могут оказаться в более выигрышном положении, чем организации, поскольку у них уже есть наработки по Базелю, который распространяется только на банки. Однако, при слабой корреляции с вероятностью дефолта, это становится, скорее, недостатком для банков.

Построение системы рейдов начинается с построения статистических матриц перехода. Для этого выбираются показатели прибыльности/доходности клиента (могут браться также показатели волатильности, ликвидности), равномерно задаются уровни улучшения/ухудшения этих показателей, вплоть до дефолтного уровня.

А далее отображается статистическая доля случаев, когда показатели достигали заданные значения. Таким образом, получается статистическая матрица, основанная только на статистике компании.

Если собственной статистики недостаточно для анализа, можно воспользоваться данными материнской компании с применением поправочных коэффициентов. Полученная матрица имеет следующий вид (см.таблицу 1).

Полученные уровни показателей прибыльности и есть, в первом, (но не окончательном) варианте, система рейдов.

А полученные проценты в 4-ой категории – это и есть вероятности дефолта. Матрица перехода должна быть монотонной. Требуется достаточно

длительный процесс моделирования для того, чтобы относительное изменение вероятности дефолта коррелировало с переходом клиента по рейдам.

Для этого нужно подбирать разные уровни прибыльности, для разных отраслей создавать свои отдельные матрицы перехода.

Также необходимо создавать матрицы перехода на разном временном интервале (обычно с шагом 1 год).

Необходимо также учесть зависимость от изменений внешних рейтингов и смену инвестиционного статуса на неинвестиционный. То есть, получившаяся система рейдов должна адекватно отражать изменения во внешних рейтингах.

Далее нужно моделировать прогнозные матрицы перехода.

Следует иметь ввиду, что вероятность дефолта, зависит, в первую очередь, от макроэкономических показателей. Для построения регрессии нужно выбрать зависимые переменные клиента, например, показатели доходности (ROA, ROE). Далее, в зависимости от отрасли клиента и особенностей его бизнеса подбираются влияющие макропоказатели. Такими показателями могут выступать: ВВП, цены на сырье, уровень безработицы, уровень инфляции, курсы валют и т.д. По макроэкономическим данным берутся прогнозные данные рейтинговых агентств.

При этом, стандарт требует разработки минимум 2-х макроэкономических сценариев, обычно используются 3: базовый, пессимистический, оптимистический.

Для получения окончательной регрессии каждый сце-

нарий взвешивается со своей долей вероятности. Так, из статистической матрицы перехода при подмене в составе регрессии статистических макроэкономических данных на прогнозные, можно получить прогнозную матрицу перехода.

Прогнозная матрица перехода также показывает корректность распределения рейдов. На этом этапе может потребоваться дополнительное моделирование по рейдам.

В результате, мы получим много матриц перехода для каждого горизонта планирования (до года, до двух лет и т.д.) и для каждой группы клиентов с однородной системой рейдов.

Таким образом, получается, что в правильно составленную матрицу перехода закладывается как системный риск, основанный на макроэкономических показателях так и несистемный риск, основанный на статистике по клиенту. С точки зрения автоматизации объем работ представляется достаточно большим. В первую очередь, необходима интеграция с имеющимися в организации риск-отчетами. Во-вторых, необходимо построение статистических матриц перехода на основании заданных параметров доходности.

Для моделируемой системы рейдов следует задать необходимые группировки клиентов. Далее, необходимо внедрить в систему выявленные регрессии с макроэкономическими параметрами.

Интерфейс должен позволять вводить независимые параметры в системы для моделирования прогнозных матриц перехода на разном временном интервале. Исходя из



	1	2	3	4 (дефолтная)
1	96%	3%	1%	0%
2	2%	93%	4%	1%
3	0%	5%	92%	3%
4 (дефолтная)	0%	0%	15%	85%

таблица 1



схема 2

данных прогнозных матриц перехода, система должна выявлять существенное увеличение кредитного риска и соответствующим образом выявлять горизонт прогнозирования вероятности дефолта (до года или на весь срок жизни финансового инструмента).

Далее необходимо ближайшие к определенному на предыдущем шаге горизонту планирования матрицы перехода аппроксимировать к этому горизонту.

То есть, например, вероятность дефолта инструмента с горизонтом планирования 3-его, 4-го года (момент его погашения) это аппроксимация между прогнозными матрицами перехода на горизонте 3 и 4 года.

Обычно берется неравномерное распределение, поскольку вероятность дефолта растет не линейно, а по экспоненте. На финальном шаге мы должны также определить фактор дисконтирования, который будет применяться к общей формуле ожидаемых кредитных убытков (то есть, мы учтем временной фактор). Дисконтировать ожидаемые кредитные убытки следует под ставку самого инструмента, поскольку тест SPP1 пройден и эта ставка отражает временную стоимость денег. Схематично изобразить процесс автоматизации можно следующим образом (см. схему 2).

Отдельно необходимо подойти к оценке вероятности дефолта для родственных компаний внутри группы.

Безусловно, в этом случае уровень риска будет намного ниже, чем для внешней компании.

Для родственных компаний при расчете вероятности дефолта необходимо устанавливать соответствующий признак и брать в расчет такие факторы как:

- Концепция непрерывности деятельности;
- Взаимоотношения внутри группы;
- Внутренняя документация;
- Привязка к ступени материнской компании;
- Степень контроля дочерней компании;
- Гарантийные письма;

- Поручительства;
- Уровень ставок.

Второй компонент формулы ожидаемых кредитных убытков — LGD (убыток при дефолте). Этот показатель, как и вероятность дефолта, представляется в процентном выражении, но больше основан на микроэкономических показателях клиента.

Если рассматривать LGD в отдельности от вероятности дефолта, то для расчёта применяется довольно сложная формула, учитывающая, как макроэкономические показатели, так и внутренние показатели клиента, а также стресс тест. В реальности же, когда у нас уже готова прогнозная матрица перехода и налажена система грейдов, необходимо, просто, привязать к такой матрице уровни восстановления. Уровень восстановления, в свою очередь, это величина, обратная LGD. То есть, $LGD = 1 - \text{уровень восстановления}$.

Уровень обеспечения, в первую очередь, определяется наличием обеспечения от клиента. Поэтому для автоматизации расчёта LGD необходимо к матрицам перехода привязывать признак наличия обеспечения и аналогично процедуре с PD делать статистический и прогнозный расчет. На практике это происходит одновременно с расчётом PD. То есть, входные данные для расчета одни и те же (статистика и макроэкономика), а на выходе мы получаем и PD, и LGD.

С третьим компонентом фор-

мулы расчета ожидаемых кредитных убытков дело обстоит еще проще. EAD (сумма под риском дефолта), в большинстве случаев, равна балансовой стоимости инструмента. В отличие от PD и LGD этот показатель рассчитывается в абсолютных значениях. Однако для ряда инструментов сумма под риском дефолта не всегда равна балансовой стоимости. Это касается следующих финансовых инструментов:

- Неиспользованные кредитные линии;
- Договор на инвестиции;
- Гарантии;
- Аккредитивы;
- Репо.

Для этих инструментов необходимо учитывать уровень утилизации, который показывает ожидания по утилизации неиспользованной части финансового инструмента на определенном горизонте времени.

Точно так же, как и для расчета PD и LGD для целей автоматизации уровень утилизации необходимо привязывать к матрицам перехода и к действующей системе грейдов, как на основании статистических данных, так и на основании выявленных регрессий с макроэкономическими показателями.

Обобщая все вышесказанное необходимо отметить, что внедрение IFRS 9 пройдет успешно только при полноценном сочетании консалтинга и автоматизации. Мы всегда будем рады Вам помочь в этом.

СОБЫТИЯ

Ведущая НКО перешла на КБР-Н, используя решение «ПрограмБанка»

Одна из крупнейших НКО России теперь подписывает сообщения с помощью «ПрограмБанк.АБС».

НКО, как и другие клиенты ПрограмБанка, использует модуль «Подпись платежных документов» решения «ПрограмБанк.АБС». Эта система обеспечивает подпись электронных сообщений (ЭС) в соответствии с требованиями Положения Банка России 552-П. В модуле «Подпись платежных документов» содержится весь необходимый функционал для подписи ЭС. Это формирование и установка кодов аутентификации (КА) и защитных кодов (ЗК) в различных комбинациях, контроль реквизитов ЭС, журналирование операций обмена.

В системе предусмотрена установка КА и ЗК в различных комбинациях, что позволит банку реализовать различные варианты взаимодействия банка с МЦИ и схемы защиты.

С Днём банковского работника!

2 декабря все сотрудники банковской сферы России отмечают свой профессиональный праздник — День банковского работника.

И хотя, официально праздник День банковского работника пока не внесен в календарь, но отмечается сотрудниками банковской сферы всех уровней.

Банковская система — островок стабильности в нашем непредсказуемом мире. А мы — компания «ПрограмБанк» — один из столпов устойчивости для банков и банкиров.

От всей души поздравляем всех сотрудников банковской сферы, независимо от должности и статуса, пола и возраста за заслуженным профессиональным праздником!

Желаем всем финансового благополучия лояльных клиентов и стабильной внешней среды!

Пусть работа приносит удовольствие и энтузиазм, а жизнь — счастье, радость и оптимизм!



Евгений Хохлов,
генеральный директор
компании «ПрограмБанк»

Три вопроса и ответа по XBRL

Если на начало 2018 года переход на XBRL был одной из главных ИТ-тем для рынка страховых и финансовых компаний, то сейчас этот вопрос отошел на второй план. Частично это связано с тем, что, пока, содержательно система отчетности близка к стандартам, использовавшимся до 2018 года. Многие игроки финансового рынка пока «заморозили» свои проекты в области XBRL и ожидают действий со стороны Банка России.

Компания «ПрограмБанк» разработала специализированное решение «ПрограмБанк.XBRL» для выпуска отчетности в XBRL-формате и уже внедрила его в двух крупных компаниях финансового рынка.

Редакция издания «Вестника ПрограмБанка» задала Генеральному директору компании «ПрограмБанк» Евгению Хохлову три вопроса о текущем состоянии XBRL-отчетности в России. Евгений Николаевич дал на них развернутые ответы, а также озвучил вопросы, ответы на которые профессиональное сообщество ожидает от Банка России.

1. Когда Банк России планирует перейти к штатному регламенту выпуска таксономий раз в полгода с предусмотренным четырехмесячным сроком внедрения каждой новой версии после ее публикации?

Да, изначально Банк России декларировал, что обновления таксономий XBRL будут выходить два раза в год. Это позволит разработчикам спокойно выпускать новые версии, а компаниям — переходить на них.

К сожалению, на текущий момент публикуются только предварительные версии. Все самое интересное (табличные представления, контрольные соотношения)

выходит в последний момент и многократно корректируется. Это, безусловно, осложняет жизнь страховым и финансовым компаниям.

Мы успеваем выпускать версии решения «ПрограмБанк.XBRL» в необходимые сроки и стараемся минимизировать стресс для наших клиентов. При этом «ПрограмБанк» и я лично, надеемся, что ситуация с выпуском новых версий таксономии нормализуется как можно быстрее.

2. К 2018 году финансисты ожидали, что ЦБ РФ будет идти от форм к показателям. Именно переход от форм к структуре показателей составляет одно из основных отличий XBRL-отчетности. Тем не менее, пока подход ЦБ РФ остается формоцентричным. Насколько, по вашему мнению, изменилась логика выпуска отчетности по сравнению с прошлым до XBRL-ным годом?

В настоящее время БФО (бухгалтерская и финансовая отчетность), по-прежнему, регламентируется отраслевыми стандартами отчетности, изложенными с помощью форм, а не системы показателей. Эти стандарты имеют большую юридическую силу, чем таксономия. Они существенно расходятся с таксономией по форме представления показателей.

Отраслевые стандарты содержат множество дополнительных характеристик показателей (например, единицы измерения, точность), никак формально не определяемые в таксономии. Обмен финансовой информацией, помимо предоставления отчетности в ЦБ РФ (публикация, аудит, раскрытие контрагентам), на практике пока происходит не в формате XBRL, а с помощью форм. В итоге:

• Таксономия XBRL ЦБ РФ не является единственным актуальным исчерпывающим источником информации о форме и формате представления показателей отчетности. Ее, по-прежнему, необходимо дополнять информацией на основе анализа «бумажных» нормативных актов.

• Применение формата XBRL пока не выходит за рамки предоставления отчетности в ЦБ РФ и это не избавляет участников рынка от поддержки традиционных формоцентричных способов обмена информацией.

Вместе с тем, для надзорной и статистической отчетности ЦБ РФ формально регламентирует только табличный слой таксономии и перестал регламентировать табличные формы представления показателей.

Уже сейчас ряд табличных представлений таксономии существенно отличается от ранее регламентированных и формально уже отмененных «бумажных» форм, преемниками которых они являются. Это существенно мешает восприятию табличных представлений таксономии бухгалтерским сообществом.

Что будет дальше — большой вопрос. По мере модификации таксономии преемственность с ранее существовавшими «бумажными» формами утратится, а предлагаемые в таксономии решения уже сейчас во многих случаях выглядят спорными.

Если, к тому же, ЦБ РФ действительно, начнет отход от формоцентричного подхода, и часть показателей отчетности в таксономии уже не будут иметь табличного отображения, то, что должно стать общепринятой, одинаково трактуемой всеми участниками рынка

формой представления таких показателей? Или у каждого участника должно возникнуть собственное мнение на этот счет? Не станет ли это проблемой каждой отдельной организации? Где же тогда общие требования для всех? Как бедным бухгалтерам понимать друг друга и переходить из организации в организацию?

3. Как вы думаете, планирует ли Банк России снабдить контрольные соотношения таксономии сообщениями, легко интерпретируемыми человеком?

Сейчас сообщения при проверке контрольных соотношений громоздки и часто содержат гораздо больше сотни символов. Они представляют собой сочетание таких же громоздких меток показателей и значений аналитических признаков из словаря таксономии.

Такие контрольные сообщения вводят бухгалтеров в ступор. Специалисты хотели бы видеть лаконичные и понятные сообщения об ошибках в контрольных соотношениях. Все это порождает риторические вопросы к Банку России:

• Нельзя ли присвоить контрольным соотношениям стабильные номера или коды, чтобы на них можно было легко ссылаться в протоколах и пояснительных документах?

• Нельзя ли сделать дополнительные краткие сообщения в терминах кодов строк и граф табличных представлений таксономии, как это было раньше в соответствующих информационных письмах?

Мы надеемся, что Банк России учтет пожелания профессионального сообщества, обсудит их в рамках рабочей группы по XBRL, в работе которой принимает участие и компания «ПрограмБанк».

ВБА 2018 RUSSIA FORUM

ВСЯ БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

10 И 11 ОКТЯБРЯ 2018 ГОДА В ЦВК «ЭКСПО-ЦЕНТР» ПРОШЕЛ V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ВСЯ БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ»

За два дня работы Форума, девизом которого стала «Цифровая эволюция в финансах», его посетили свыше 1100 делегатов. Большинство из них — представители банков и финансовых компаний.

Программа Форума показала широкий спектр интересующих тем: от биометрии до риск-менеджмента. Кроме этого, на V Международном Форуме, впервые, была проведена специализированная конференция для небанковских финансовых ор-

ганизаций.

Одна из самых острых и актуальных тем, которые ставит перед рынком Банк России — переход на МСФО 9. Именно этой теме был посвящен доклад Генерального директора АО «ПрограмБанк» Евгения Хохлова: «Что делать с МСФО-9? Предложения компании «ПрограмБанк» на конференции «Финансы, риск-менеджмент и отчетность финансовой организации» в рамках V Международного Форума.



Один из ключевых принципов ПрограмБанка при реализации МСФО 9 — гибкость решения.

Компания «ПрограмБанк» предлагает несколько методов для расчета вероятности дефолта (PD) и ожидаемой доли потерь в случае дефолта (LGD). Предусмотрены три основных метода расчета PD и LGD:

Первый вариант наиболее актуален для массового заемщика, второй — для крупных клиентов, а третий — для клиентов с повышенной вероятностью дефолта (например, в случае начала процедуры банкротства).

Практическим опытом пере-

хода СПАО «Ингосстрах» на МСФО 9 поделился главный бухгалтер страховой компании Вадим Родькин.

В своем докладе «Опыт внедрения МСФО 9 в компании «Ингосстрах» Вадим обозначил основные методики и бизнес-модели, которые использует СПАО для расчета резервов по различным видам финансовых инструментов.

Учет всех видов финансовых вложений страховой компании осуществляется в программном комплексе «ПрограмБанк. Страхование». Кстати, некоторые методики решения «ПрограмБанк. Страхование» вклю-

СОБЫТИЯ

«ПрограмБанк»: лидер продаж на финансовом рынке за 2017 год

Компания «ПрограмБанк» заняла первое место в рейтинге российских поставщиков банковского ПО по итогам продаж за прошлый год. 26 финансовых организаций – банки и микрофинансовые организации (МФО) – стали клиентами компании «ПрограмБанк» в 2017 году.

Среди новых клиентов банки – «Кредпромбанк» и «Камчаткомагропромбанк», микрофинансовая компания – «МигКредит».

Рейтинг издается британским журналом «IBS Journal» — ведущим мировым СМИ в области банковских технологий.

«ПрограмБанк» участвует в рейтинге IBS SalesLeagueTable с 2012 года, устойчиво занимая в нем лидирующие позиции.

«ПрограмБанк.АБС» – новая система Хакасского муниципального банка

ООО «Хакасский муниципальный банк» – универсальный коммерческий банк Республики Хакасия, занимающий лидирующие позиции на финансовом рынке региона.

В начале 2018 года «Хакасский муниципальный банк» перешел на ПрограмБанк.АБС. В ближайших планах – перевод системы от-

четности.

Как отметила начальник управления автоматизации Любовь Николаевна Алексеева: «По мере развития банк перерос используемую им информационную систему. Хакасский муниципальный банк очень аккуратно подошел к выбору поставщика основной банковской системы. Сначала мы протестировали взаимодействие с разработчиком на примере блока материального учета, где возникла необходимость срочной замены для реализации требований 448-П. На основе успешного опыта мы приняли решение о переходе на «ПрограмБанк.АБС»».

АО «Кредпромбанк» перешел на «ПрограмБанк.АБС»

В 2017 году руководством АО «Кредпромбанк» было принято решение о замене ИТ-платформы Банка в связи с постоянным ростом затрат на поддержку старых модулей и внедрение новых. После анализа имеющихся на рынке программных продуктов Банк остановился на системе «ПрограмБанк.АБС», которая была внедрена летом 2018 года.

Как прокомментировал Начальник управления информационных технологий АО «Кредпромбанк» Александр Зиняков:

««ПрограмБанк» предложил нам открытую и прозрачную архитектуру, современное решение, реализованное на платформе MSSQL.

Нам важно иметь возможность вносить изменения в программу, реализовывая свой функционал.» «ПрограмБанк.АБС» позволяет это делать.

Решение «ПрограмБанка» прозрачно и интуитивно понятно для ИТ-специалиста, поэтому сопровождение и развитие «ПрограмБанк.АБС»

чены и в другие программные продукты компании «ПрограмБанк».

Выступление СПАО «Ингострах» о переходе на МСФО 9 — один из ярких примеров того, как на Форуме происходил обмен опытом между банками и смежными сегментами финансового рынка.

На конференции «Клиенты, каналы обслуживания, новые финансовые продукты и услуги» V Форума компания «ПрограмБанк» представила участникам Форума совместный доклад «Как программа взыскания может сделать из должника лояльного клиента. Четыре концептуальных подхода к взысканию долгов».

Президент НКО «Общество защиты прав кредиторов и взыскателей» Александр Матвеев рассказал, как можно перейти от стандартных шагов по взысканию к комплексной, индивидуальной и экологичной политике работы с заемщиком. Это позволяет не только ликвидировать задолженность, но и сохранить лояльность клиента и возможность работы с ним в дальнейшем.

Виталий Занин, со своей стороны, в технологической части доклада рассказал, как решения ПрограмБанка предлагают различные методы при работе с разными типами заемщиков, а

также накапливают информацию для индивидуальной работы с конкретным клиентом.

Ключевой фактор успеха — накопление данных по поведению различных категорий заемщиков и по истории взаимодействия с каждым из них.

Смежному с банками сегменту была посвящена специализированная конференция второго дня Форума «Банки vs Небанковские институты — от конкуренции к эффективному сотрудничеству».

Директор по работе с клиентами и маркетингу компании «ПрограмБанк» Виталий Занин поделился со слушателями опытом компании на микрофинансовом рынке, где решения ПрограмБанка используются, как для работы с заемщиками, так и для бухгалтерского учета по единому плану счетов (ЕПС).

Доклады компании, а также новые продукты, представленные ПрограмБанком, привлекли участников V Международного Форума к стенду ПрограмБанка. Именно на стенде развернулись острые дискуссии, как по озвученным докладчиками темам, так и по другим актуальным вопросам современных финансовых технологий. 📍



спокойно могут взять на себя действующие сотрудники ИТ-подразделения.

Тот функционал, который мы использовали и которого на момент внедрения не было в «ПрограмБанк.АБС» был реализован ПрограмБанком на этапе внедрения.

Внедрение «ПрограмБанк.АБС» подтвердило репутацию ПрограмБанка: честность, клиентоориентированность и комфорт заказчика — ключевые ценности этой компании».

Камчаткомагропромбанк: от Москвы до самых до окраин. Новый клиент компании «ПрограмБанк»

Камчаткомагропромбанк — перешел на «ПрограмБанк.АБС».

Часть офисов банка расположены в городах и поселках Камчатского края, а другая часть — в центральной России: Москве, Нижнем Новгороде, Ярославле.

Переход на современное решение обеспечил эффективную работу всех точек присутствия банка, несмотря на 9-часовую разницу во времени.

АКБ «АКТИВ БАНК» начал миграцию на «ПрограмБанк.АБС»

АКБ «АКТИВ БАНК» (ПАО) основан в 1993 году и с 1999 года сотруд-

ничает с компанией «ПрограмБанк».

Все эти годы отношения между партнерами развивались. С ростом розничного кредитования. Банк стал использовать также фронт-офисные приложения компании и оценил их удобство и эффективность. Сейчас банк принял решение о переходе на более современную программу.

«Рынок не стоит на месте, и наш бизнес тоже», говорит Буданова Галина Сергеевна, Президент АКБ «АКТИВ БАНК». «Банк постепенно вырос из используемой системы и стал рассматривать альтернативы. «ПрограмБанк» предложил нам льготную программу перехода на «ПрограмБанк.АБС», мы остановились на этом решении и уже начали миграцию».

Сбор задолженности в банке «Кредит Урал Банк»

В январе 2018 года в Банке «КУБ» (АО) внедрено решение «ПрограмБанк.Взыскание» на платформе «ПрограмБанк.ФронтОфис». Система автоматизирует работу специалистов по взысканию проблемной и потенциально проблемной задолженности физических лиц.

Теперь все сотрудники, связанные с взысканием просроченной задолженности, работают в единой системе в рамках сквозных бизнес-процессов. Система автоматически ставит задачи специалистам, а также контролирует их выполнение. В системе «ПрограмБанк.Взыскание» ведется учет всей информации о должниках, связанных лицах, обеспечении и событиях, связанных с взысканием задолженности. 📍

Филиалу в Воронеже 10 лет: вместе - к новым вершинам!



12 мая 2018 года отметил свой 10-летний юбилей первый и самый крупный филиал «ПрограмБанк» — Воронежский.

В уже далеком 2008 году компания «ПрограмБанк» при очередном росте приняла решение выйти за пределы Москвы. Филиал решили открыть в Воронеже, в котором помимо университета и технического университета действует Академия Жуковского, ряд крупных технических вузов, традиционно много специалистов в области ИТ.

Филиал «ПрограмБанка» был одним из первых подразделений московских ИТ-компаний в Воро-

неже. В результате, нам удалось «снять сливки» с профессионального сообщества города и воронежский филиал стал одним из самых квалифицированных и мотивированных подразделений.

Одна из причин успеха нашей филиальной сети — увеличение выполняемых работ по внедрению, обучению и сопровождению происходит в удаленном режиме. Это позволяет не только снизить затраты и организовать оптимальный график работ, но и плавно перейти от внедрения к сопровождению, когда клиент первое время поддерживает связь с командой внедрения. 🌟

«ПрограмБанку» 29 лет!



29 лет назад на рынок вышел пионер в области банковской автоматизации — компания «ПрограмБанк».

За эти долгие 29 лет компания реализовала сотни банковских проектов в самых разных финансовых учреждениях России. Это и такие лидеры рынка, как банки ВТБ, группа «Московская биржа», страховая компания «Ингосстрах», МФК «МигКредит», НКО «Яндекс.деньги». Также это — небольшие банки, НКО и микрофинансовые компании.

Главное, за эти годы мы доказали, что в финансовом учреждении любого масштаба можно реализовывать высокотехнологичные амбициозные проекты, внедряя новые технологии, и, благодаря этому, расти и развиваться.

Банковская система — островок стабильности в нашем непредсказуемом мире. Именно тут люди и компании держат самое дорогое для укрепления благосостояния и разви-

тия бизнеса — свои деньги. А мы как создатели банковской системы — одна из основ стабильности банка.

Поэтому наша визитная карточка — безусловная ответственность перед каждым нашим клиентом.

В свой 29-й день рождения мы вступаем одновременно с переходом на МСФО 9 и реализуем ряд интересных проектов в этом направлении. Мы пришли с новыми клиентами, с новыми проектами, с активной работой в смежных финансовых сегментах.

Все это позволило «ПрограмБанку» стать лидером продаж на финансовом рынке за 2017 год.

В свой 29 день рождения мы приветствуем всех своих коллег на финансовом рынке, выражаем им благодарность за сотрудничество. Мы уверены в нашем пусть непростом, но ярком и интересном финансовом и технологическом будущем. 🌟

Поздравляем компанию

«Новая Афина»

с 20-летним юбилеем!



Вокруг зима! Какие именины?

Но, нет – сегодня 20 лет «Афины»!

В расцвете лет – конкретно молодец!

Уж 20 лет – финансовый Стрелец.

Возьмем, к примеру, славный ВТБ,

«Афина» – важный шаг в его судьбе!

На ней ведь ЦАБС и филиалов сеть.

Не будь «Афины» банк ведь мог просесть.

И даже Сбер (своим «Сбертехом» горд)

«Афине» платит уж который год!

Вам, афиняне, наши поздравления

В сегодняшний двадцатый День рождения!

Евгений Хохлов