

Начался этап стресс-тестирования взаимоотношений ИТ-компаний и поставщиков решений для банков

Раздел «ИТ в банках»

Интернет версия

09.12.2015, СР, 16:10, Мск



Виталий Занин, директор по работе с клиентами и маркетингу компании «ПрограмБанк», рассказал CNews, как благодаря кризису российский финансовый рынок постепенно становится рынком заказчика и как это влияет на соответствующий сегмент ИТ-рынка.

CNews: «ПрограмБанк» уже 26 лет создает ИТ-решения для российских банков. Какие новые задачи встают ли перед вами?

Виталий Занин: Последние годы поставили перед нами массу новых задач, связанных с тем, что Банк России стал мегарегулятором. Начиная с 2017 года, все финансовые организации должны перейти на единый план счетов, очень близкий к тому, что мы имеем у банков. Поэтому мы выпустили и предлагаем рынку новые решения для НФО: «ПрограмБанк.Страхование», «ПрограмБанк.Инвест» и «ПрограмБанк.КредитМикро».

Кроме того, возникают интересные и нетривиальные задачи для банков. Такова, например, тема FATCA! Это ситуация очень интересна, потому что раньше при всех законодательных новациях, даже самых масштабных, у банков в плане законодательных требований был только один заказчик – Центральный банк (другие госорганы в меньшей степени). Сейчас возникла принципиально новая ситуация – отдельные требования FATCA, 173-ФЗ и другого крайне важного законодательного акта по амнистии капиталов, 140-ФЗ, – во многом противоречат друг другу.

При этом требования американских налоговых органов критично важны даже для тех банков, которые не имеют никаких отношений с США, благодаря тому что FATCA носит «вирусный» характер. То есть, если, скажем, Сбербанк вступает в FATCA, то он должен штрафовать платежи, приходящие из банков, не присоединившихся к FATCA. С одной стороны, это серьезные риски и для банка, и для его клиентов. С другой – новый источник заработка для банков, так как они могут не просто консультировать клиента, но и оказывать ему услуги по минимизации его рисков фактически в режиме реального времени. В первую очередь, это касается Private Banking, но и корпоративных клиентов тоже. В перспективе, возможно, это коснется и сегмента премиальных клиентов.

CNews: И как это непосредственно связано с ИТ-решением?

Виталий Занин: В таких реалиях банку необходим совершенно другой уровень прозрачности. Для предоставления клиентам услуг по минимизации рисков на постоянной основе банк должен анализировать громадный массив информации. Это не только данные о платежах, финансовых активах и доходах клиентов, которые банк часто уже имеет в своей

информационной системе. Необходимо хранить данные об уплаченных за границей налогах. Нужно анализировать налоги, выплаченные в США, структуру собственности российских компаний вплоть до конечных бенефициаров.

Крупные банки уже осознали проблему. Сейчас мы работаем с двумя банками из топ-50, один из этих проектов будет пущен в промышленную эксплуатацию в ближайшее время. **22 декабря мы проводим специализированный интернет-семинар** совместно с научным руководителем Института финансового планирования Алексеем Гусевым, который в качестве консультанта работает с рядом банков по этому направлению. На вебинаре будут изложены все аспекты проблемы: финансовые, клиентские, юридические и технологические.

CNews: Какие актуальные задачи ваши продукты решают на более постоянной основе?

Виталий Занин: Банки предпочитают решения, которые дадут быструю и, главное, прогнозируемую финансовую отдачу. Наиболее наглядно это видно по проектам по сбору задолженности, для которых мы внедряем продукт «ПрограмБанк.Взыскание».

Самостоятельный сбор задолженности позволяет банку отказаться от аутсорсинга. Если еще до конца прошлого года многие банки ограничивались процедурами soft collection, проводимыми силами собственного контакт-центра, а портфели с просрочкой 90+ передавали на взыскание коллекторским агентствам, то сегодня банкиры предпочитают взыскивать непогашенные долги самостоятельно, продавая коллекторам «остаточные» портфели с более значительной просрочкой.

Кроме этого, решение «ПрограмБанк.Взыскание» позволяет заметно сократить средний срок просрочки, а в ряде случаев и снизить невозвраты. Решение отличается двумя ключевыми особенностями. Во-первых, объединением усилий всех вовлеченных подразделений банка на достижение результата. От менеджмента (финансовой службы или топ-руководства), анализирующего показатели возвратности просроченной задолженности и вносящего необходимые изменения в тактику взыскания, и до канцелярии, отвечающей за рассылку корреспонденции и контролирующей ее получение. Во-вторых, это настраиваемая тактика взыскания, то есть характер общения с заемщиком в зависимости от хода процесса взыскания (характера обслуживания кредита раньше, взаимодействия с коллекторами, наличие частичных погашений в настоящее время). Это касается не только возникновения задач у коллекторов, но и, например, того, как реагировать на обещание клиента погасить задолженность в определенные сроки.

CNews: Для каких еще решений можно говорить о быстрой окупаемости?

Виталий Занин: Практически всех, которые связаны с бизнесом и обслуживанием клиентов. Например, очень интересный проект ипотечного конвейера, который мы реализовали в компании «ВСК-Ипотека». В результате реализации проекта на 38% сократилось среднее время рассмотрения заявки андеррайтером, появилась возможность получать часть отказов в полностью автоматическом режиме, более эффективным стало взаимодействие центрального офиса и регионов.

С учетом того, что проект – от заключения контракта до перевода всех регионов на решение «ПрограмБанка» – занял всего 4 месяца, посчитать сроки окупаемости вполне реально.

CNews: Как вы чувствуете себя на рынке в ситуации сокращения числа банков?

Виталий Занин: Свято место пусто не бывает, место банков занимают другие финансовые организации. Мы традиционно много работаем с финансовыми компаниями, среди наших клиентов такие ведущие игроки на рынке, как «ВТБ Капитал» и «Ренессанс Брокер». Сейчас

резко вырос спрос со стороны страховых компаний. В частности, в октябре этого года нашим клиентом стал один из лидеров страхового рынка – «Ингосстрах».

Интерес некредитных финансовых организаций к промышленным решениям закономерен. Как отмечено выше, с 1 января 2017 года страховые и финансовые компании переходят на единый план счетов. Поэтому им требуются промышленные решения в области финансов. Надо сказать, что пока нет однозначных отраслевых стандартов в области бухгалтерского учета некредитных финансовых учреждений. Здесь помогает не только наш четвертьвековой опыт в финансовой сфере, но и технологии итерационного внедрения. Ситуация построения решения, когда законодатель еще не прояснил всех нюансов, не нова для нас.

Если же говорить «с высоты птичьего полета», то российский финансовый рынок постепенно становится рынком заказчика, и это хорошо. Во-первых, это стресс-тестирование для взаимоотношений ИТ-компаний и поставщиков решений. Если на первом месте стоит борьба за общие интересы, взаимопонимание и поддержку, то они и в кризис держатся вместе и выручают друг друга. Если же в период бума компания-разработчик вела себя по принципу «куда вы денетесь с подводной лодки», то при рынке заказчика ей аукнется такое отношение к клиентам.

Отдельный момент – кадровый. Не секрет, что в ИТ-сфере мы традиционно имеем «отрицательную безработицу». Сейчас, одновременно с «рынком заказчика», наступает «рынок работодателя» с очевидными плюсами для ИТ-компаний.

CNews: Влияет ли на рынок политика «импортозамещения»?

Виталий Занин: Во-первых, надо отметить, что в автоматизации бухгалтерии и бэк-офисов российские решения всегда были безусловными лидерами. Западные системы просто не могли приспособиться к быстро меняющимся требованиям регламентирующих органов.

Но вот что касается фронт-офисов, CRM и аналитических решений – ситуация меняется заметно. В первую очередь, импортозамещение дало толчок нашему фронт-офису. Множество CRM-систем, построенных на западных платформах, сейчас вызывают естественные сомнения у потенциальных пользователей, они предпочитают российские разработки.