



Виталий Занин:
Наиболее актуальны проекты по автоматизации сбора просроченной задолженности

Виталий Занин, директор по работе с клиентами и маркетингу компании «ПрограмБанк», рассказал, как кризисные явления в экономике изменили клиентуру банков, в первую очередь в сфере кредитования. Соответствующим образом меняются приоритеты автоматизации и банковский ИТ-ландшафт.

CNews: Как вы оцениваете динамику российского рынка информатизации в финансовом секторе в 2014 году по сравнению с 2013 годом в рублях?

Виталий Занин: Ключевым является словосочетание «в рублях». С одной стороны, некоторые поставщики заметно подняли рублевые цены на свою продукцию, с другой – заказчики уже в 2014 году старались оптимизировать ИТ-бюджеты. Мы, со своей стороны, как всегда, ограничили рост цен официальной инфляцией, понимая финансовую ситуацию своих заказчиков. В итоге я бы оценил рублевую динамику рынка информатизации в части прикладного софта близкой к нулю, возможно, с небольшим ростом.

CNews: Какие тенденции спроса, по вашему мнению, определяют ход информатизации финансовой отрасли в России?

Виталий Занин: На рынке есть разные течения. Кто-то сокращает все не являющиеся необходимыми затраты, вкладывая только в самое насущное, в то, что может принести быструю отдачу в пределах нескольких месяцев.

Другая часть рынка инвестирует в развитие перспективных технологий, как финансовых, так и информационных, чтобы к выходу из кризиса быть во всеоружии. Обе стратегии имеют право на существование, ведь банки находятся в различном положении. Нарастивают вложения в ИТ часто те банки, в которых появляются новые акционеры, желающие изменить или расширить продуктовые линейки банка и соответственно обновить и усилить инфраструктуру.

CNews: Какие события оказали максимальное влияние на ход информатизации российских банков?

Виталий Занин: Во-первых, скачок валютных курсов, который удвоил стоимость обновления аппаратного парка и системного программного обеспечения. В этой ситуации выигрывают те поставщики, которые предъявляют минимальные требования к железу и при этом обеспечивают достаточные надежность и производительность. Что же касается интеграторов, которые внедряют решения, созданные на импортных платформах, то в зоне риска оказались и они, и их клиенты.

Значительно выросли просрочки и невозвраты по кредитам, упали общие доходы банков от кредитных операций. В результате заметно вырос интерес к решениям по взысканию просроченной задолженности. Банки более тщательно подходят к комиссионным доходам, и это повлияло на продуктовую политику. Возросла важность управления рисками. В том числе, резко расширена номенклатура информации, которую необходимо передавать в БКИ. Это поднимает интерес к решениям для автоматизации кредитного конвейера, по сбору просроченной задолженности, к инструментам гибкого управления комиссиями в рамках «движка» обработки договоров.

Стабильным участником списка самых влиятельных событий является деятельность Банка России, и тут, как водится, не одно событие, а целая череда изменений, которые требуют обновления программного обеспечения. Например, ввод в действие Положения 448-П принципиально изменит порядок учета основных средств, нематериальных активов (ОС, НМА) и иных материальных ценностей. В связи с этим резко возрос интерес банков к профессиональным решениям в области материального учета, учета расходов и иных хозяйственных операций финансовых учреждений.



Виталий Занин: Наши клиенты получают полный пакет регламентированной отчетности в АБС в рамках сопровождения и будут получать его всегда

Как всегда, много изменений в учете и отчетности, например, в соответствии с 446-П меняется учет доходов и расходов и содержание формы ОПУ, добавляется новая довольно сложная форма по кредитным рискам – 303, продолжает расширяться список обязательных нормативов.

СNews: По каким направлениям информатизации банковской деятельности вы ощущаете максимальный спрос на ИКТ-сервисы? С чем связана расстановка акцентов?

Виталий Занин: Наблюдаем относительно стабильный спрос на АБС в целом, связанный с теми банками, которые системно готовятся к послекризисному развитию или устраняют накопившееся технологическое отставание. Максимальный спрос приходится на относительно

локальные решения, приносящие быструю отдачу либо связанные с требованиями регуляторов. Один из таких примеров – присоединение многих российских банков к FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act).

Другой пример – большим спросом пользуются наши решения, входящие в комплекс «ПрограмБанк.ФронтОфис» и связанные со всем циклом работ по кредитованию – от привлечения клиента до всех стадий взыскания. Потребность в кредитах сохраняется, но меняется ниша. Банки начинают работать с более обеспеченной категорией, оставляя малообеспеченный сегмент для МФИ. Кризис закончится, и кредитование снова станет драйвером банковского роста. В этот момент наибольшую отдачу получают те банки, которые уже сейчас инвестировали в развитие технологической базы и продуктовой линейки для среднего сегмента заемщиков, которые отличаются высокими требованиями к сервису.

СNews: Обычно экономический кризис провоцирует рост просроченной задолженности, требует более внимательного отношения к потенциальным заемщикам. Отмечаете ли вы изменение спроса со стороны банков на решения для автоматизации кредитного конвейера, процесса сбора задолженности?

Виталий Занин: Безусловно, кризисные явления значительно подняли спрос банков на решения, позволяющие снизить уровень рисков, просрочки и невозвраты. Если раньше большинство банков просто продавали портфель с просрочкой «90+» коллекторам, то теперь им стало более выгодно заниматься взысканием просроченных ссуд полностью самостоятельно. Разумеется, при условии наличия работающего эффективного процесса взыскания. В этом случае довольно быстрый рост возвратности по кредитам окупит вложения и улучшит качество портфеля, что не менее важно. Поэтому спрос на решения этого класса растет, в том числе среди небольших банков.

СNews: Как за последние два года изменились требования банков к решениям для автоматизации кредитного конвейера, процесса сбора задолженности? Какие функции обеспечивают максимальную эффективность этих процессов?

Виталий Занин: Банки все меньше работают с малообеспеченным и массовым сегментами, и все больше – с обеспеченным. Работа с такими заемщиками отличается. Им нужен индивидуальный подход, а со стороны ИТ-решения – не просто гибкость процессов, но возможность внесения изменений в цепочку по ходу исполнения. Например, в зависимости от скорингового балла или иного признака решение должно приниматься андеррайтерами разного уровня.

По взысканию необходимо выстроить системную, согласованную работу всего банка. Для этого банк увязывает воедино действия коллекторских подразделений, юридической службы, канцелярии, отвечающей за бумажную переписку, и, при необходимости, подразделений, работающих с залогами. Выстраивается единый процесс работы с клиентом, в котором задействуются различные каналы связи с клиентом, сотрудники и методы сбора задолженности, в зависимости от истории взаимодействия с клиентом, истории погашений.

По мере работы накапливается и обновляется информация по контактам должника, созаемщиков, поручителей, по состоянию залога. Все это позволяет значительно повысить собираемость просроченной задолженности, сократить сроки, снизить накладные затраты на одного должника.

По описанным выше причинам, многие банки только строят системные процессы сбора задолженности или значительно их модифицируют. В нашем решении реализована возможность оперативного изменения тактики взыскания задолженности по различным кредитным продуктам. Что включает тактика задолженности? Например, бизнес-правило: при достижении договоренности о дате оплаты со стороны должника, из перечня автоматически

формируемых задач коллектора исключаются звонки, которые появляются в этом списке за несколько дней до запланированной даты платежа. Для каких кредитных продуктов предусмотрено это бизнес-правило, требуется ли утверждение руководителем коллекторского подразделения, какие исключения возможны и так далее – все это элементы тактики взыскания.

В нашем фронт-офисе, помимо общих стандартов промышленного фронт-офисного решения (полнофункциональность, платформа Java EE, интеграция с БКИ и иными решениями («Кронос», СПАРК, «Интегрум»)), мы большое внимание уделили именно таким возможностям гибкой настройки процессов. Они крайне важны при работе в текущих условиях дефицита ресурсов.

CNews: С чем связан ребрендинг компании?

Виталий Занин: Мы вышли на новые рынки и значительно обновили свою продуктовую линейку, как функционально, так и технологически. Все это потребовало расширения линейки наших продуктовых брендов и их систематизации. Фактически, мы приводим ситуацию де-юре в соответствие с де-факто для удобства наших текущих и потенциальных клиентов.

В соответствии со стандартами рынка выделен фронт-офисный слой – «ПрограмБанк.ФронтОфис», бэк-офисный – «ПрограмБанк.АБС» и слой BI – «ПрограмБанк.БизнесАнализ». Также предлагаются локальные решения для конкретных актуальных задач, такие как «ПрограмБанк.Fatca.Архитектура», которые позволяют не только автоматизировать процесс, но и обеспечить загрузку данных из различных учетных систем банка, их верификацию и контроль. Отдельный пакет — это решения для смежных рынков: «ПрограмБанк.КредитМикро», «ПрограмБанк.Инвест», «ПрограмБанк.Страхование». Интерес к ним во многом связан с переходом небанковских финансовых организаций на план счетов Банка России.

CNews: Расскажите, пожалуйста, о решениях в рамках выполнения требований Fatca. Насколько актуален данный закон для российской юрисдикции? Есть ли уже стартовавшие проекты?

Виталий Занин: Этот закон более чем актуален. Довольно много банков присоединились к программе, так как это необходимое условие для всех банков, которые держат корсчета в западных банках или планируют это. Необходимо отметить, что если банк не начнет отчитываться в IRS за I квартал 2015 года, то уже в 2017 году он «попадет» на заметные штрафы.

Переход на Fatca поэтапный, но, по нашим оценкам, потребует минимум 3-х месяцев. Необходимо отобрать соответствующих клиентов и их счета, уточнить ограничения по банковской тайне, получить согласие или отказ от клиентов, протестировать шифрование и передачу данных, а также приемку со стороны IRS. Аналогичные программы планирует запускать ряд европейских стран. Так что сложность технологической реализации будет возрастать. Как и ее востребованность.

Мы ведем два проекта с крупными банками, где подготовка уже идет полным ходом. Особенностью этих проектов является необходимость осуществить сбор и контроль данных из разных систем. Кроме того, необходимо учесть данные по российским налоговым платежам, чтобы клиенты банка могли воспользоваться Законом о двойном налогообложении.

CNews: Компания «ПрограмБанк» совместно с компанией РДТЕХ развивает решения на базе продуктов Oracle. Когда началось партнерство? Каковы на сегодня результаты этой работы?

Виталий Занин: Важно отметить, что наши клиенты получают полный пакет регламентированной отчетности в АБС в рамках сопровождения и будут получать его всегда. Совместное универсальное решение по регламентированной отчетности, реализованное компаниями РДТЕХ и «ПрограмБанк», предназначено для банков, работающих на других АБС и иных бэк-офисных решениях.

Компании объединили многолетний опыт компании РДТЕХ по созданию хранилищ данных (в том числе, для финансовых организаций) и компании «ПрограмБанк» по разработке и сопровождению системы формирования регламентированной отчетности. Решение содержит компоненты по загрузке и очистке данных, рабочее хранилище данных, предоставляемые компанией РДТЕХ, и готовую витрину данных, включающую весь пакет регламентированной отчетности, предоставляемую компанией «ПрограмБанк». Наше совместное универсальное решение по построению обязательной отчетности объединяет все преимущества решений на хранилищах данных и тиражных разработок по формированию регламентированной отчетности.

CNews: Какие проекты в 2014–2015 годах в банковской сфере были для вас самыми интересными?

Виталий Занин: Очень интересный проект был по отчетности МСФО в крупном банке, нам удалось поставить выполнение трансформации баланса и формирование корректировок в автоматическом режиме, на основании гибко задаваемых правил.

Еще один важный проект – запуск ипотечного кредитного конвейера в НФО «ВСК-Ипотека». Предоставление ипотечного займа – процесс многогранный, растянутый во времени и в какой-то степени индивидуальный. Точки продаж расположены в 8 регионах, а управление андеррайтинга, занимающееся рассмотрением всех заявок, находится в Москве. Основная цель проекта «Кредитный конвейер» — построить единую эффективную систему работы с заявками, сократить время рассмотрения заявки без ухудшения качества анализа, уменьшить риски, связанные с ошибками персонала. В рамках проекта также нужно было решить проблемы, связанные с различными часовыми поясами между точками продаж в регионах и андеррайтерами. Среди непосредственно измеряемых бизнес-результатов проекта: на 38% сократилось среднее время работы андеррайтера с одной заявкой; 18% отказов в случае «сильного негатива со стороны внешних источников данных» формируются в полностью автоматическом режиме, без траты времени сотрудников банка и ожидания клиента.

Кстати, это удобнее и для заемщиков: сотрудники точек продаж сразу видят автоматический отказ и могут, не дожидаясь решения андеррайтеров, дальше работать с заявкой (изменять состав заемщиков, опровергать отрицательную кредитную историю, сообщать клиенту об отказе и так далее). Опыт этого проекта показывает, что, несмотря на сложность бизнес-процессов ипотечного кредитования, их можно эффективно автоматизировать в сжатые сроки и получать практический результат. Надеюсь, этот опыт будет полезен коллегам из банков и других кредитных и некредитных организаций.

В Национальном Клиринговом Центре (НКЦ), как всегда, много интересных проектов. Внедрен новый модуль «Учет слитков драгоценных металлов». Также в НКЦ была проведена интеграция с фронт-офисом Reuters Dealing с использованием Thomson Reuters DealTracker. В этом году также ведем ряд проектов, например автоматизируем производные финансовые инструменты на валюту и биржевые индексы, но об этом писать еще рано.

http://www.cnews.ru/reviews/preview_interviews/203729560ba02709bae