

## компания «Синимекс» на передовой линии

В современной действительности в основе успешного результата реализации стратегических бизнес-задач лежат передовые информационные технологии.

беседовала Анастасия Скогорева



По мере обострения конкурентной борьбы за клиентов и снижения маржи банки начинают больше внимания уделять качеству и эффективности используемых информационных технологий. Об основных трендах в сфере банковских ИТ и о задачах, которые финансово-кредитным организациям совместно с интеграторами придется решать в течение ближайших нескольких лет, рассказал НБЖ представитель по работе с ключевыми клиентами «Синимекс» Максим МАТРЕНИЧЕВ.

**НБЖ:** Максим, каким, на ваш взгляд, является вектор развития банковских технологий сейчас, изменится ли он в ближайшие несколько лет?

**М. МАТРЕНИЧЕВ:** Главный вектор или, скорее, тренд – это формирование клиентоориентированных банков, использующих мобильные и порталные решения удаленного обслуживания, проекты по централизации информации и ее анализу, работа над повышением качества услуг и сокращением операционных издержек.

В современной действительности в основе успешного результата реализации стратегических бизнес-задач лежат передовые информационные технологии.

Наверное, вам уже приходилось слышать такую шутку: финансово-кредитная организация в современном мире – это ИТ-компания с банковской лицензией. И это, по большому счету, правда – мало кто представляет себе современный успешный банк без ИТ-составляющей.

Поэтому многое зависит от того, какое участие принимают лица, отвечающие за ИТ в управлении банком.

Бизнес банка становится более клиентоориентированным. Почему это происходит? Сейчас – и это ни для кого не секрет – все финансово-кредитные организации похожи друг на друга, как братья-близнецы: у них схожие продуктовые линейки, примерно сопоставимое качество обслуживания, да и тарифы на услуги не сильно различаются. В результате трудно выделить какие-либо яркие конкурентные преимущества. Клиент все чаще выбирает банк, ориентируясь исключительно на свои «вкусовые» пристрастия. Банкам предстоит острая конкурентная борьба, причем не столько за сегодняшних, сколько за завтрашних клиентов – за представителей нового современного поколения. Эти люди, которые сейчас только подрастают, будут предъявлять совсем иные требования к качеству услуг, к скорости обслуживания, к используемым банком технологиям, в том числе к технологиям удаленного доступа.

**НБЖ:** Но пока клиенты в большинстве своем остаются верны классической модели обслуживания в банковских офисах.

**М. МАТРЕНИЧЕВ:** Нашу страну в этом смысле действительно сложно назвать передовой, но по мере подрастания нового поколения отношение клиентов к банкам и критерии выбора банков неизбежно будут меняться.

Следующий момент, на который хотелось бы обратить внимание, – анализ информации. Не секрет, что банки – это своего рода хранилище огромного пласта данных о каждом клиенте: они знают, куда и в какие магазины мы ходим, что покупаем, где предпочитаем обедать и т.д. В результате агрегирования всей этой информации возникает явление, которое принято называть big data. Банки уже сейчас интересуют не только вопрос о том, как эту информацию хранить, но и вопрос о том, что можно извлечь из этого гигантского

информационного массива. Мы, безусловно, должны в данном случае говорить о возможностях, предоставляемых таким объемом информации: о предотвращении мошенничества на раннем этапе, о маркетинговых акциях, о кросс-продажах, поскольку повысить эффективность всех этих действий можно за счет анализа накопленной информации о клиентах.

Еще один тренд – управление инвестиционными портфелями. Подобные проекты требуют высокой квалификации вендора-партнера, которому доверены выбор и внедрение системы. Основная и самая сложная задача – выполнение бизнес-анализа текущих процессов банка и конфигурации выбранной системы для работы по этим процессам.

Очередная волна, которая постепенно доходит и до нас, – новый шаг в развитии электронного документооборота в организациях, то есть электронное подписание документов. Одна из основных задач – сокращение издержек на использование бумаги.

**НБЖ:** Это не самые большие издержки, которые банкам приходится нести.

**М. МАТРЕНИЧЕВ:** Вы напрасно так думаете. Многие участники рынка, подсчитавшие свои расходы на закупку бумаги, ее обработку, транспортировку, хранение и уничтожение, были поражены величиной своих издержек. Поэтому стремление банков перейти на электронный документооборот будет усиливаться, тем более уже сформирована законодательная база для организации такого перехода. То, что в 2011 году был принят Закон «Об электронной подписи», «развязало руки» в этом вопросе не только банкам, но и компаниям-поставщикам, которые теперь могут предлагать своим клиентам такие решения, как безбумажное подписание документов. Речь идет о заверке документов биометрической подписью, сохраняя при этом естественный для человека способ подписания – ручку и личную подпись.

**НБЖ:** Вы назвали много интересных тенденций, которые определяют развитие рынка банковских технологий уже сейчас и будут влиять на это развитие в следующие несколько лет. А по каким из этих направлений работает компания «Синимекс»?

**М. МАТРЕНИЧЕВ:** В той или иной степени по всем. В числе наиболее интересных из них я бы упомянул наше консалтинговое направление по оказанию услуг в сфере управления инвестиционными портфелями и самое молодое направление электронного безбумажного подписания документов. Очень востребован наш опыт построения современных кредитных конвейеров.

**НБЖ:** Очень перспективным и интересным является такое направление в сфере ИТ, как совершенствование электронного документооборота (ЭДО) в банках. Компания «Синимекс» реализует проекты в этой сфере?

**М. МАТРЕНИЧЕВ:** Конечно, и вы правы – мы тоже рассматриваем это направление как очень интересное и перспективное. Причем не только потому, что ЭДО позволяет сократить расходы банков за счет отказа от использования бумажных документов. Заверка документов с помощью биометрической подписи – это еще и передовой способ сократить уровень мошенничества. Повторить эту подпись практически невозможно, как невозможно повторить биометрические характеристики другого человека: отпечаток пальца, сетчатку глаза и т.д. Западные вендоры достаточно давно освоили это направление. Существует множество положительных примеров внедрения. В России мы пока являемся единственной компанией, предлагающей подобное решение. И для того чтобы нашим клиентам было как можно проще и быстрее перейти к эксплуатации, мы готовим решение, учитывающее российский менталитет, потребности клиента и законодательство Российской Федерации. <sup>[NB]</sup>