



Финансовое долголетие – сейчас самое главное

В октябре 2015 года Компания «Инверсия» отметила 25-летний юбилей. В Ассоциацию региональных банков вступила одной из первых среди компаний-разработчиков информационных банковских систем и все эти годы развивала свой бизнес во взаимодействии с Ассоциацией, при ее поддержке. Олег Борисович Кузьмин пришел в «Инверсию» из банка, где сначала тестировалась, а затем на рабочих процессах обкатывалась Автоматизированная банковская система этого производителя. Затем АБС «БАНК XXI ВЕК» зажила своей жизнью, рыночный спрос на неё пошёл. «Интересное время было: в части банковской автоматизации – поле непаханое, – говорит Олег Кузьмин. – Не было ни банковских специалистов, ни специалистов в области знания технологий, шли, что называется, наощупь, как по болоту или минному полю. Что-то создавали, тут же запускали проекты куда-то на опробирование рынком, а рынок их, соответственно, либо принимал, либо отторгал. Множество тогда было инноваций, тяжело было первым идти...». Мы попросили Олега Борисовича поделиться личными впечатлениями прошедших лет о взаимодействии с Ассоциацией региональных банков России.

- Олег Борисович, как Вы лично включились во взаимодействие с Ассоциацией региональных банков России?

Олег Кузьмин: В банк я пришел работать из оборонки. Работа была в чем-то схожая – занимался проектированием и автоматизацией процессов обработки данных. В банке стал работать с 1989-ого года, а Компания «Инверсия» появилась через год. В Ассоциацию региональных банков России «Инверсия» вступила сразу, как только появилась такая возможность для ИТ-компаний. Это был осознанный шаг. Мы понимали, что здесь сможем найти клуб единомышленников, максимально расширим возможности общения как с потенциальными заказчиками, так и с постановщиками задач. Мы предполагали, что Ассоциация окажет нам помощь во взаимодействии с госорганами и регуляторами, потому что напрямую нам диалог с ними вести трудно, и не ошиблись.

«Инверсия» – участник Ассоциации региональных банков России с очень приличным стажем. По моим ощущениям, мы первые или вторые из компаний-разработчиков АБС вступили в Ассоциацию региональных банков России. Мы сделали осознанный шаг ко взаимодействию – нам ответили взаимностью, и взаимодействие сложилось достаточно тесное. Нам здорово помогало в развитии бизнеса то, что Ассоциация проводит различные мероприятия, куда приглашает наших клиентов – банки. Появилась хорошая дополнительная площадка, на которой на регулярной основе можно было обмениваться мнениями, предлагать решения и активно держать руку на пульсе, чтобы чувствовать, куда движется рынок.

– Сейчас сохраняется эта творческая атмосфера?

Олег Кузьмин: Да, такая творческая, я бы даже сказал, что дружеская атмосфера сохраняется вплоть до сегодняшнего дня. Кроме того, для нас Ассоциация – это отличный налаженный канал взаимодействия с регулятором наших клиентов – Центробанком. Для Банка России

мы не являемся официальным потребителем услуг, нет у нас и куратора со стороны Центробанка, которому мы могли бы задать вопрос о том, как трактовать ту или иную инструкцию или требование. Работая с каждым банком-заказчиком индивидуально, мы сталкиваемся с разной интерпретацией инструкций и требований, к примеру, к отчетности, к тому, как считаются показатели. Нам нужно точно знать и понимать, какой же подход у регулятора – Банка России, ведь если банки неправильно посчитают, то на кону у них лицензия на совершение банковских операций, а это наши заказчики, значит, у нас на кону – доброе имя и обязательства по контракту. И здесь нам Ассоциация очень хорошо помогает.

– Как это происходит?

Олег Кузьмин: Мы обращаемся в Ассоциацию, а она уже от лица банковского сообщества передает наши вопросы в ЦБ. Регулятор на них отвечает, даёт разъяснения. Так происходит до сих пор, и нас это устраивает. Самый свежий пример – через Ассоциацию мы обратились в Центробанк с просьбой о регулярном получении программ формирования отчетности, рассылаемых банкам. Через эти программы банки отчетность передают, а регулятор контролирует данные. Наша цель – оперативно обеспечивать интеграцию этих программ с нашими модулями. Важно получать их от Банка России своевременно и напрямую, а не через наших клиентов, чтобы иметь время с ними работать.

– Как развивался технический прогресс в банковском деле? Какую роль здесь сыграла Ассоциация?

Олег Кузьмин: Банки автоматизировали основные виды операций 10-15 лет назад. Сейчас активно развивается процесс диджитализации бизнеса. Банки все больше и глубже проникают на рынок смартфонов, планшетов и так далее. Сейчас банк невозможно представить без полной автоматизации процессов, в кото-



Текст:

**Вероника
Новикова**

рых ручной труд минимизирован, где, в основном, все возложено на «железо». Поэтому нам, как ИТ-компаниям, приходится решать все больше и больше задач. И в процессе решения этих задач возникает много вопросов, ответы на которые нам помогает искать Ассоциация.

– Вас не беспокоит ситуация с отзывом лицензий у банков?

Олег Кузьмин: Постоянно общаюсь с банкирами на эту тему и слышу в ответ такой резонный вопрос: «Назовите пяток банков, у которых лицензии отозваны необоснованно?». Действительно, среди причин этого чаще всего либо активное участие в серых схемах, либо банальное нарушение правил ведения бизнеса, и как результат – утрата контроля над бизнесом при выдаче слишком большого числа кредитов в погоне за прибылью. В конечном итоге, у банка – либо нулевая ликвидность и невозможность выполнить срочные обязательства клиентов, либо изменение качества возвратности кредитов приводит к тому, что банк не может адекватно начислить резервы, и на этом спотыкается.

На самом деле, часто встречается следующая ситуация: банки были слишком малы и пошатнулись, когда выросли требования к капиталу и резервам, то гарантий возвратности кредитов и наличия соответствующих запасов ликвидности оказалось недостаточно. Чаще всего в России лицензии отзывают либо у малых банков, которые в погоне за ростом упускают контроль над бизнесом, либо у непрофессиональных групп предпринимателей.

Каких-то других причин отзыва лицензий на осуществление банковских операций мы, возможно, не знаем. Но даже среди тех случаев, которые известны всем, даже по тем банкам, которые сильно отличились в каких-то нестандартных операциях, чаще всего, им давались какие-то шансы, какое-то время на выправление ситуации. И кто активно менял политику, тому удавалось этот негативный процесс затормозить хотя бы на время, либо снять навсегда.

Поэтому я не согласен с мнением о том, что Центральный банк решает задачу сократить число банков в системе до какого-то определенного ограниченного количества. На мой взгляд, сейчас происходит борьба с теми проблемами, которые были заложены на этапе развития этих банков, а в кризис существующие проблемы особенно обострились.

– Как Вы видите будущее автоматизации банковского бизнеса?

Олег Кузьмин: Среди наших клиентов есть банки – пионеры будущего в банковском деле. Например, «Банк Тинькофф» работает на нашей системе – уникальный банк, который, не открывая сети офисов, фактически в

облачном пространстве развил бизнес, сделал его огромнейшим и показывает сейчас очень хорошие результаты. Среди наших клиентов есть и другие примеры – ряд банков – наших заказчиков, активно выходит на рынок с предложением услуг в сети Интернет. «TOUCH BANK» – тоже проект, в котором мы активно принимали участие, на который мы много сил положили.

– Что сейчас, на Ваш взгляд, на пике спроса для построения банкинга будущего в части автоматизации бизнес-процессов?

Олег Кузьмин: Сейчас в России все активно меняется под воздействием роста финансовой грамотности людей – потребителей банковских услуг, с одной стороны, и специалистов банков, эти услуги оказывающих, с другой. В результате, в целом потребности населения нашей страны растут.

Сегодня все меньше остается тех, кто ходит в банк оплатить коммуналку, положить депозит или взять какой-то кредит. Люди часто хотят по максимуму использовать свои временные излишки средств, хотят оперативно взять, перехватить деньги на короткий срок, причем, ни копейки лишней, а с карт с разрешенным овердрафтом. Нужно сегодня 1000 руб., берут только их, чтобы не оплачивать лишние проценты. В ответ банки начали предлагать интересные комбинированные продукты. В рамках универсального договора у клиента возникает возможность автоматического размещения всех его свободных средств под выгодный ему процент, и автоматического получения кредита в пределах нужного лимита. В плюс банк должен быть на ладони, чтобы всякие платежи типа коммуналки, переброски средств: другу, приятелю, ребенку, жене... происходили буквально в два клика. В банковской рознице автоматизация крутится здесь.

– Сегодня Банк России – мегарегулятор. Среди ваших клиентов тоже не только банки. Как развивается межотраслевое взаимодействие внутри Ассоциации?

Олег Кузьмин: Напомню, что исторически Центральный банк в России долгое время регулировал банки. Ассоциация региональных банков России также возникла и развивалась как клуб банковских организаций, подчиненных не только одним целям и задачам, но и одному регулирующему органу. При этом Ассоциация является проводником идей в обе стороны, защитником интересов банков.

Сейчас, с учетом того, что Центральный банк стал мегарегулятором, и появляются новые типы организаций в его подчинении, логично будет предположить, что эти организации также будут включаться в деятельность банковского объединения, становиться членами Ассоциации. А Ассоциация продолжит решать привычные ей

задачи – защищать интересы, консолидировать усилия в целях выработки общих решений, общих стратегий в работе с мегарегулятором. На собственном опыте мы убедились, что это работает эффективно. Так почему же нашим путем не пойти, к примеру, страховой или микро-финансовой компаниям?

– Ассоциация региональных банков России знаменита своими мероприятиями. У нее получается организовывать полезные, конструктивные и одновременно душевные встречи. Что ваша организация получает от таких мероприятий?

Олег Кузьмин: Во-первых, нужно сказать самые добрые слова в адрес руководителей этой организации. Они всегда были и остаются максимально приближены к участникам своего клуба, знают лично каждого представителя тех организаций, с которыми работают. И по-моему, это правильно выстроенные отношения. Важна здесь открытость руководителей организации, возможность оперативно, легко приехать в Ассоциацию и пообщаться. Руководителям Ассоциации региональных

банков России удается поддерживать разумный баланс между личными встречами и встречами на публичных мероприятиях различного формата, которых организует-ся достаточно много. Для нас мероприятия Ассоциации – это возможность задать вопросы и главное – получить ответы на них как в процессе работы на заседаниях, так и в неформальной обстановке; еще раз встретиться с клиентами, наладить и поддерживать с ними дружеские, человеческие отношения. Уверен, что все это здесь происходит, в первую очередь, благодаря замечательным людям, которые возглавляют и работают в Ассоциации региональных банков России.

– Что бы Вы хотели пожелать участникам Ассоциации региональных банков по случаю 25-летия организации?

Олег Кузьмин: В этом же составе отпраздновать 50-летие организации. Всем участникам Ассоциации региональных банков России и самой организации желаю финансового долголетия, ведь, это сейчас – самое главное.



iFin-2016

XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

9-10 февраля 2016, г. Москва
“Рэдиссон Славянская”

Электронные финансовые
услуги и технологии

Спонсоры



→ Технологии

- Интернет-банкинг
- Мобильный банкинг и платежи
- Системы самообслуживания
- Технологии по приему платежей
- Электронные расчеты
- Платежные системы
- ИТ-инфраструктура
- Интеграция, облака, аутсорсинг
- Информационная безопасность
- ЭДО с государственными органами

→ Бизнес

- Анализ развития рынков
- Экономическая эффективность
- Решение бизнес-задач с помощью электронных каналов
- Создание и развитие банковских услуг
- Привлечение и удержание клиентов
- Активизация продаж
- Современные средства продвижения финансовых услуг

Форум iFin-2016 – это центральное мероприятие в России, посвященное электронным финансовым услугам и технологиям. На iFin-2016 будут представлены самые современные решения в сфере интернет- и мобильного банкинга, онлайн-расчетов и платежей, сервисов финансового самообслуживания, электронного трейдинга, обеспечения безопасности и продвижения электронных финансовых услуг.

Оргкомитет iFin-2016

<http://forumifin.ru>
тел. (495) 229-85-02