

РБК daily, 10.12.2010

Зампред правления ГК «ЦФТ» Андрей Фомичев рассказал о проектах по замене банковских систем

Банковское программное обеспечение постоянно модернизируется, а спрос на IT-технологии со стороны банков не угасает даже во время кризиса. О том, как рынок банковских систем развивался в посткризисный период и какие продукты появились на нем в последнее время, в интервью РБК daily рассказал зампред правления группы компаний «Центр финансовых технологий» (ЦФТ) Андрей Фомичев.



— Расскажите, как развивалась ваша компания в текущем году? Какое влияние оказал кризис на рынок IT-технологий и непосредственно на вашу компанию?

— Банковские бюджеты на развитие IT-технологий сократились, это зафиксировали все участники рынка. Однако проекты по замене банковских систем во многих банках не были остановлены, именно поэтому ЦФТ рос за счет увеличения доли на рынке. Пятнадцать новых клиентов появились в нашем портфеле именно в разгар кризиса. По банковским системам наш рост оборота составил около 40%.

— Какие продукты обеспечивали рост компании?

— Если говорить о программном направлении ЦФТ, то это наши основные решения — системы «ЦФТ-Банк» и «ЦФТ-Ритейл-банк». Могу констатировать рост интереса к системам «ЦФТ — Управленческий учет и бюджетное планирование». В процессинговом направлении абсолютный лидер роста в последние годы — система «Золотая Корона — Денежные переводы». Например, за первые полгода текущего года рост оборота системы составил 265%.

— На много ли банки сократили бюджеты на развитие IT-технологий?

— Процентом на 20-30%. Но банковский рынок оживает, возрождается кредитование, это повышает потребность банков в IT-технологиях.

— В последнее время банки постепенно переходят от ценовой конкуренции к маркетинговой. В связи с этим изменяется спрос банков на программное обеспечение?

— Банки становятся изобретательнее при внедрении как кредитных продуктов, так и депозитных продуктов. С точки зрения информационных технологий это позитивный процесс, чем больше нового банки придумывают, тем выше спрос на различные IT-решения.

— А какие именно стратегические задачи решают сегодня банки при помощи ваших систем?

— Сегодня одной из важных для банков тем является тема консолидации, банки объединяются, а создание единой информационной платформы во вновь объединенных структурах — аспект, который влияет самым непосредственным образом на успешность сделки M&A. Из конкретных проектов могу назвать модернизацию IT-инфраструктуры МДМ-банка, объединившегося с УРСА-банком, и банка «Россия», объединившегося с Газэнергопромбанком. Мы имеем опыт перевода банков практически со всех автоматизированных банковских систем (АБС) российских производителей. Среди наших клиентов банк «Восточный экспресс», который активно присоединяет к себе новые банки.

В Сбербанке мы ведем масштабный проект: речь идет о централизации, когда несколько территориальных банков Сбербанка объединяются на единой технологической платформе, что позволяет сократить издержки. Например, за счет централизации бэк-офиса, когда банк централизованно начисляет проценты, получает отчетность, а филиалы отделения превращаются только в точки продаж, и из них функции бэк-офиса уходят. Централизация или консолидация банковских структур — достаточно выгодный процесс, который позволяет сократить издержки от 10 до 50%. Если в деньгах, то сокращение издержек может составлять от 5-30 тысяч долларов на средний филиал. Просто филиалы и подразделения различаются по размеру. Ежемесячная экономия может составлять 1-1,5 миллиона долларов для банка из топ-50.

— Вы сталкивались с какими-нибудь трудностями при внедрении новых технологий в объединяющихся банках?

— Если речь шла о новой структуре, то никаких трудностей не возникало. У нас накоплен богатый опыт. В год мы реализуем больше десятка подобных проектов. С точки зрения централизации крупных многофилиальных структур у нас экспертиза в России на текущий момент самая большая.

— Какие новые продукты планируете привнести?

— В прошлом году мы вывели на рынок банковскую систему нового поколения. В ней разделены уровень базы данных, уровень приложений и уровень визуализации. Система такого масштаба нами была создана первыми на российском рынке. На текущий момент большинство банковских систем — двухуровневые, где уровень приложений и базы данных совмещены на одном сервере.

— Зачастую у кредитных организаций возникают различные сбои серверов. Как ваш продукт решает эту проблему?

— Устойчивость трехуровневой системы выше, чем двухуровневой, за счет разделения бизнес-логики и базы данных. Распределение бизнес-логики идет по многим серверам, соединенным между собой балансировщиками нагрузки, и за счет применений специальных технологий. При работе же одного сервера возникают проблемы с обновлением. Например, когда у банка стоит устаревшая система и банк запускает процесс закрытия операционного дня или какую-то большую операцию начисления процентов, у банка может блокироваться работа пользователей, что создает технологические перерывы в обслуживании. Обычно такие операции выполняются банками ночью. Но все больше банков переходит к круглосуточному режиму работы. Это происходит тогда, когда устаревшая система банка не справляется с нагрузкой и уже не способна обработать весь объем операций за одну ночь, то есть не хватает времени, чтобы закрыть операционный день. Но это крайние случаи. Те или иные проблемы могут проявляться в разных банках в разных масштабах.

— У многих ли банков стоят устаревшие системы, которые необходимо менять? Если они вовремя не будут заменены, к каким последствиям это может привести?

— Крупные банки, примерно топ-50, где сосредоточено 80% активов страны, имеют наиболее развитые и продвинутые IT-системы, поскольку они имеют достаточно средств, чтобы оплатить внедрение новых технологий. Технологическое обеспечение ухудшается по мере удаления от верхушки банковского рейтинга. Именно там устаревшие технологии встречаются чаще всего. Но за счет того, что бизнес у этих банков менее масштабный, требования к IT-системам там ниже. Соответственно, малые банки способны годами жить на устаревших системах, справляясь с нагрузкой и не испытывая никакой потребности работать круглосуточно. Поэтому процесс замены банковских систем идет достаточно медленно. В первую очередь вооружаются крупные банки — им это крайне необходимо.

— С какими случаями мошенничества сталкиваются банковские программисты?

— Часто мошенники маскируются под платежные системы или под крупные банки, например под Bank of America или Citi. Всем банкам рассылается письмо с просьбой переустановить программное обеспечение или сообщить какие-нибудь данные от имени админов таких крупных

банков. На самом деле за этим скрывается вирусная программа, какие-нибудь трояны, желание получить логин, пароль и личные персональные данные.

— ЦФТ еще активно развивает систему денежных переводов. Как развивается это направление?

— В текущий момент наша доля на рынке денежных переводов составляет 25%. В 2011 году мы планируем ее нарастить до 35%. То есть система развивается очень амбициозно и серьезно меняет расстановку сил на этом рынке. Это происходит за счет того, что мы предлагаем инновационные высокотехнологичные решения, выгодные потребителю. Мы первыми стали активно работать с ритейлерами — нашими партнерами являются «Связной», «Евросеть», МТС, «Альт-Телеком». Мы достаточно быстро развили сеть приема и среди банков, наша сеть составляет около 22 тысяч точек отправки-выдачи переводов.

— Есть ли планы открыть точки за рубежом?

— Пока мы работаем на территории России и в странах СНГ. С другими системами денежных переводов мы работаем через интеграцию.

Дополнительные материалы

Андрей Фомичев родился в 1968 году. Окончил экономический факультет Новосибирского государственного университета по специальности «Экономика и управление». В ЦФТ работает с 2000 года, до этого трудился в ныне ликвидированном Сибэкобанке. В ЦФТ Андрей Фомичев специализируется на реализации крупных проектов по комплексной автоматизации многофилиальных банковских структур. В настоящее время занимает должность зампреда правления ЦФТ, курирует направления продаж, системной интеграции и учебный центр.