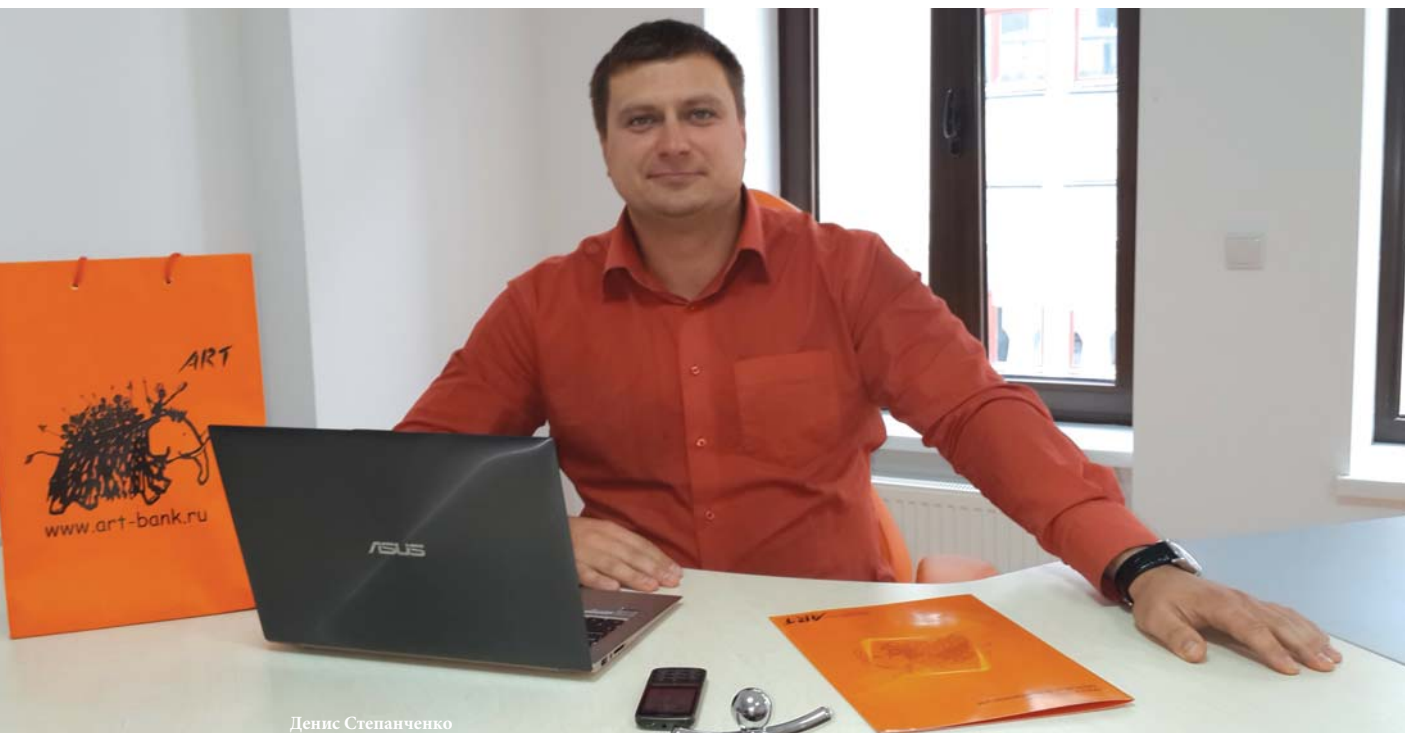


Что нам стоит банк построить?

У нас в гостях коммерческий директор Группы Компаний АРТ-БАНК Денис Степанченко..



Денис Степанченко

– Денис, что предлагает ГК АРТ-БАНК на рынке банковского ПО?

Денис Степанченко: Наш флагманский продукт – инновационная система для розничного банкинга – АРТ-БАНК-4. Сейчас мы работаем на рынках России, Казахстана, Украины. В 2014 год мы запланировали выход в ещё 5 новых для нас стран.

– АРТ-БАНК-4 – это «ещё одна «АБС»?

Денис Степанченко: Вовсе нет. На рынке России, да и других стран ex-USSR, представлено достаточно систем класса ОДБ/АБС. Эти системы достаточно хорошо исполняют роль Главной книги банка. Мы не собираемся конкурировать с ними на этом поле.

– Тогда для чего же АРТ-БАНК-4 может пригодиться банкам России?

Денис Степанченко: АРТ-БАНК-4, как я уже сказал, это система для розничного банкинга, иными словами, «продуктовая система».

Она позволяет качественно автоматизировать самое сложное и высоконагруженное направление – банковскую розницу.

– То есть, Вы предлагаете банку работать на нескольких системах?

Денис Степанченко: Мы не только предлагаем, но

и готовы это обосновать экономически. Да, банку, который рассматривает розницу как полноценный бизнес, нужна отдельная специализированная продуктовая система.

– Но зачем, если есть системы комплексные, которые поддерживают весь набор банковских продуктов?

Денис Степанченко: А вот здесь позвольте мне воспользоваться метафорой. Многие из нас строили себе дом. Скажите мне, из чего он состоит? В какой последовательности его обычно строят?

– Ну, фундамент, стены, крыша, отделка...

Денис Степанченко: Абсолютно верно. Теперь скажите мне, а что будет, если все эти этапы и элементы соединить в один?

– Монолитная бетонная коробка?

Денис Степанченко: Именно! Представьте себе дом, в котором фундамент плавно переходит в стены, а те – в крышу. И это не разные элементы, грамотно соединенные между собой! Это монолитная бетонная коробка – прочная, очень быстро создаваемая и...

– Не слишком комфортная для жилья?

Денис Степанченко: Вот! С инженерной точки зре-



Текст:
Гертруда
Кунетман

ния, такой дом ужасен. Он не подлежит модернизации. Любое вмешательство в его конструктив может вызвать трещины, если не полное разрушение, в его других частях. Готовы ли Вы всю жизнь прожить в одном и том же неизменном доме?

– Аналогия понятна. Я-то, может быть, и потерплю, но для бизнеса такое строение...

Денис Степанченко: Непригодно! Абсолютно верно! Вернемся к нашим банкам и программным системам. На наш взгляд, современный банк должен быть автоматизирован на следующих уровнях, если смотреть «снизу вверх»:

1. Хранилище данных.
2. Главная книга.
3. Продуктовые (бэк-офисные) системы.
4. Фронт-офисные системы.

Первые два уровня – Хранилище данных и Главная книга – это фундамент нашего банковского IT-дома. Они отвечают за свод баланса, выпуск нормативной и управленческой отчетности. Ни их базе делаются прогнозы и принимаются управленческие решения.

Уровень Продуктовых (бэк-офисных) систем – это стены и крыша, а также всё остальное внутри дома, с чем нам приходится взаимодействовать по жизни. То, что мы время от времени улучшаем, изменяем, делаем более современным.

Уровень фронт-офисных систем – это отделка нашего дома, позволяющего людям, живущим в нем, а также его гостям удобно взаимодействовать с домом.

– Какие из этих уровней закрывает своими решениями ГК АРТ-БАНК?

Денис Степанченко: Мы предлагаем решения уровней 3 и 4 – Бэк-офисные и Фронт-офисные системы банка.

Бэк-офисная система ведёт договоры и счета клиентов, реализует бизнес-логику продуктов банка, формирует бухгалтерский учёт и оперативную отчетность. Мы называем АРТ-БАНК-4/Бэк-офис «кухней банковских продуктов».

АРТ-БАНК-4/Фронт-офис позволяет удобно и быстро продавать клиентам продукты, приготовленные «на кухне».

– Спасибо, на сегодня достаточно метафор. Скажите несколько слов о конкретных видах бизнеса банка, которые покрывает Ваше решение?

Денис Степанченко: АРТ-БАНК-4 работает с полным спектром продуктов для розницы: это Кредиты,

Депозиты, Карты, Платежи и переводы, Сейфинг, Обмен валюты и другие услуги.

В то же время, под розницей мы понимаем не только частных лиц, но и сегмент SMB. Для этого сегмента мы предлагаем такие продукты, как персонализированные кредиты и депозиты, банковские гарантии, корпоративные карты и многие другие.

Также мы предлагаем систему лояльности – ART-LOYALTY.

– Какие банки Вы рассматриваете как «своих» клиентов?

Денис Степанченко: «Наши» клиенты – это банки с крупным и средним розничным бизнесом. Я говорю не о размере банка, а именно о его подходе к бизнесу. Ведь наши цены масштабируемы также как и наша система.

– Кстати, расскажите о масштабируемости вашего решения.

Денис Степанченко: АРТ-БАНК-4 проверен в работе на «миллионных» инсталляциях. Более того, мы опережаем по скорости работы конкурентные системы в 3-10 раз по основным «тяжёлым» процессам банка, таким как расчёт процентов, резервов, обработка массивов транзакций и т.п.

– Этого достаточно, на Ваш взгляд, чтобы крупные банки выбирали АРТ-БАНК-4?

Денис Степанченко: Конечно же, нет. АРТ-БАНК-4 – это система нового поколения, основанная на знаниях. Нам нет равных по гибкости и скорости настроек.

Большинство традиционных систем предлагают настройку параметров. То есть, установив одно из значений определенного параметра, мы заставляем систему «бежать по одной из заданных дорожек». Вот и вся гибкость...

АРТ-БАНК-4 также имеет встроенные «дорожки», но позволяет исправить любую из них – спрямить, слить в одну или разветвить.

Говоря конкретнее, в нашей системе (не используя программирование) можно задавать произвольные схемы обработки событий, формирования бизнес-логики, бухгалтерских проводок, да и много чего еще – всего в системе присутствует около 15 предметно-ориентированных конструкторов, которыми пользуются технологи банка при создании продуктов.

Этот мощный инструментарий позволяет банку выводить на рынок новые продукты буквально за дни или недели!

