

# «Банкир» - банкиру

Универсальная система  
помогает клиентам  
от Калининграда до Камчатки

КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ  
ДЛЯ БИЗНЕСА CSBI

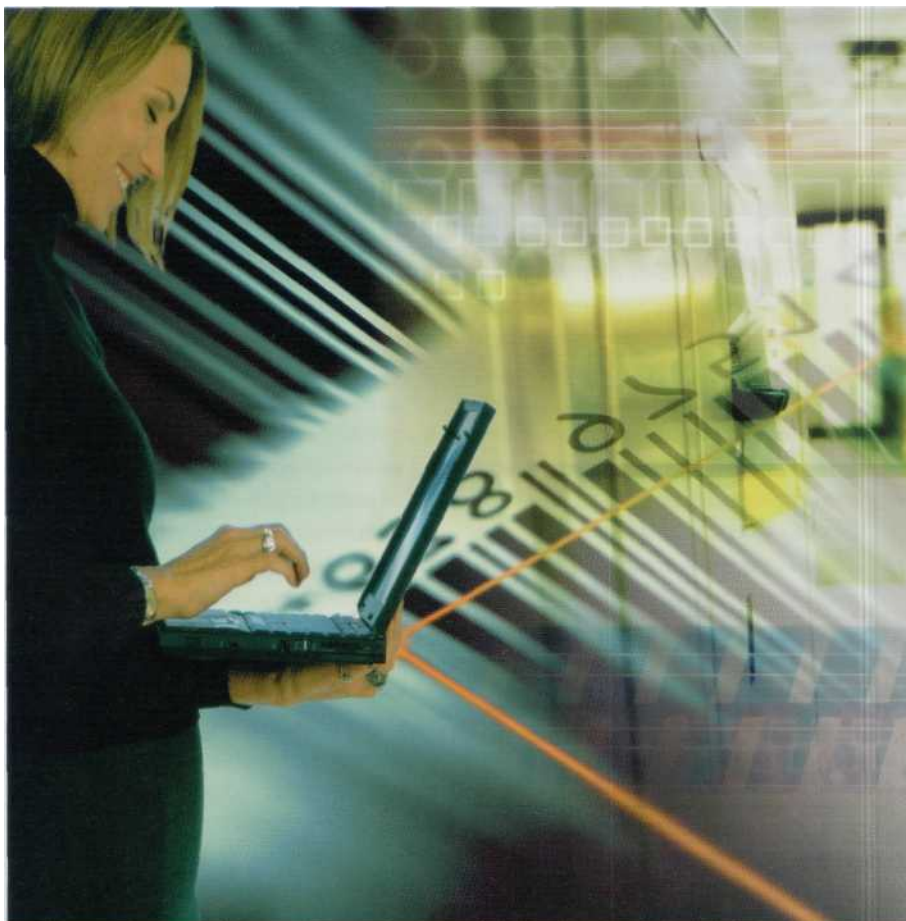
Текст: Андрей Ивочкин

Развитие банковской системы страны напрямую связано с развитием программно-технических средств, используемых в кредитных учреждениях.

Задача поднять национальную банковскую систему на высочайший уровень государственных приоритетов требует максимальных усилий от компаний — разработчиков ПО. Изменение специфики работы банковских организаций, переход к новым формам и направлениям деятельности требуют адекватного программного обеспечения и системной поддержки. Осознавая, что успех в большей степени зависит именно от этого фактора, даже небольшие региональные банки сейчас отказываются от «сделанных на ко-

ленке» еще в 1990-е гг. программ, предпочитая проверенные программные комплексы известных компаний.

Одним из эффективных программных решений, к которым обращаются финансовые институты, является интегрированная банковская система «БАНКИР/ПРО» компании «Компьютерные системы для бизнеса» CSBI. По словам генерального директора компании Алексея Макеенкова, в нашей стране данная система успешно внедряется и используется банками с 1993 г. Универсальность ИБС «БАНКИР/ПРО» заключается в привлекательности и применимости решения практически для любого банка: небольшого с несколькими рабочими местами и многофилиального с разветвленной сетью точек обслуживания в разных часовых поясах; универсального банка с большим спектром операций и специализированного, розничного, активно работающего с населением. Принцип централизованной работы с большими объемами данных и управления информационными потоками, заложенный в системе, сокращает время, затрачиваемое на обработку одной операции, — по этому параметру система «Банкир» не знает себе равных. Ведущей тенденцией отечественного банковского рынка последних лет является упор на приоритетное развитие розничных продуктов для физических лиц. Система «Банкир» не только обеспечивает бухгалтерский учет по всем основным банковским продуктам и услугам, но позволяет создавать новые банковские продукты и оперативно доставлять их до потребителя. ИБС «БАНКИР/ПРО» предоставляет банкам все необходимые пре-



имущества в конкурентной борьбе за частного клиента.

По словам Алексея Макеенкова, параметризуемость изначально была заложена в качестве базового принципа организации «БАНКИР/ПРО», позволяя гибко приспосабливать систему к текущим нуждам и потребностям клиентов.

За 12 лет существования система «Банкир» постоянно обновлялась. Она легко интегрируется с самыми разными программными решениями, уже используемыми в банках, что еще раз подчеркивает ее универсальность. CSBI активно сотрудничает с производителями различных программных средств, использующихся в банках. Возникающих обычно в таких ситуациях проблем с совместной работой столь разного программного обеспечения практически не бывает — «БАНКИР/ПРО» является открытой системой.

Автоматизация финансовых организаций, обслуживающих миллионы клиентов, обеспечение деловых выгод и преимуществ по привлечению новых и удержанию существующих клиентов, быстрому предложению принципиально новых продуктов и услуг — результат работы высококвалифицированного персонала компании CSBI. «Если говорить о перспективах развития, то компания сейчас растет, мы ищем на кадровом рынке как уверенных профессионалов, так и молодых талантливых специалистов», — подчеркивает А. Макеенков. Пока компания представлена в двух городах — Москве и Санкт-Петербурге, в планах компании открытие офисов в крупных городах страны. Если говорить о наиболее значимых достижениях компании в прошлом году, нельзя не отметить крупный контракт CSBI с иностранным банком, который не так давно вышел на российский рынок.

По мнению гендиректора CSBI, иностранные банки, приходя к нам, понимают, что специфика внутреннего рынка требует применения российских программных решений. Адаптация банковских софтверных решений известных зарубежных IT-компаний к российским реалиям занимает несколько лет, в то время как отечественные разработчики не сидят сложа руки. Так что опасения относительно доминирования иностранцев на оте-

чественном рынке программных решений для банков можно считать несколько необоснованными. В числе других успехов компании — работа с одним из крупнейших банков Татарстана. Внедрение системы помогает оптимизировать технологические и организационные процессы розничного бизнеса. Высока степень заинтересованности системой «Банкир» во всех городах России — много внедрений в прошлом году было в Костромском регионе.

В чем же принципиальная особенность «БАНКИР/ПРО», отличающая ее от существующих на рынке аналогов-конкурентов и обеспечивающая неизменный успех на протяжении этих 12 лет?

По словам А. Макеенкова, «БАНКИР/ПРО» дает клиентам уникальную возможность минимальной стои-

## **ИБС «БАНКИР/ПРО» предоставляет банкам все необходимые преимущества в конкурентной борьбе за частного клиента**

мости владения системой в расчете на одну транзакцию. В самом деле, относительно низкая стоимость внедрения и обслуживания «БАНКИР/ПРО» делают этот продукт исключительным на рынке. «Система «Банкир» предоставляет банкам деловые преимущества при работе с клиентами при минимальном уровне затрат», — утверждает А. Макеенков. — Стоимость владения системой будет минимальна за счет использования технических средств системы, инновационных технологий обработки больших объемов данных, поскольку «Банкир» предъявляет минимальные требования к технике, на которой работает, и за счет тех совершенных механизмов, которые мы привносим в работу нашей системы». Все это и обуславливает универсальность «БАНКИР/ПРО», делая его одинаково привлекательным для всех банков.

Сфера интересов CSBI — кредитные учреждения от Петропавловска-Камчатского до Калининградской области. «Мы поддерживаем клиентов по всей России», — отмечает А. Макеенков. — Для каждого из клиентов мы используем единую платформу, при этом максимально оптимизируя

нашу систему под конкретный банк». Насколько же велики перспективы для системы «Банкир»? По мнению гендиректора CSBI, поле деятельности по-прежнему остается очень обширным.

В столице и крупных городах банковский рынок уже развит, есть лидеры в своих нишевых уровнях. «Но если говорить о регионах России, там все только начинает развиваться», — заключает А. Макеенков. CSBI охотно работает во всех городах, поддерживая бизнес малых и средних банков, которым в условиях обостряющейся конкуренции приходится нелегко. «Так получилось, что в последние годы количество банков в России сокращается, а число кредитных учреждений, работающих с нашей системой, увеличивается. Эти банки в период кризиса не пострадали, а новые клиенты

у нас появляются с завидной регулярностью», — отмечают в CSBI. Каковы же планы компании на нынешний год? По словам А. Макеенкова, они намерены перейти к работе по стандартам ISO, оптимизировать call-центр компании, «который позволит эффективно обслуживать наших клиентов независимо от точки их входа и контакта с компанией». Ну и, само собой, — выпуск новой версии системы, еще более расширяющей функциональность и гибкость ИБС «БАНКИР/ПРО».

В течение последних двух лет положение CSBI нельзя было назвать завидным, после многолетнего роста наметился спад активности. Однако кривая динамики роста позволяет говорить о возвращении позиций компании на рынке разработчиков ПО — по итогам прошлого года совокупный объем работ по внедрению «БАНКИР/ПРО» вырос почти на треть. Этот факт и есть самый беспристрастный показатель успеха компании, позволяющей CSBI с оптимизмом смотреть в будущее и строить самые дерзкие планы развития, охватывающие все аспекты деятельности банков страны — от Калининграда до Камчатки. ••