ПРЕДОСТАВЛЕНО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

удобным, функциональным и вместе с этим простым в использовании.

— Используете ли вы в работе с корпоративными клиентами big data (большие данные)?

— Общий тренд рынка, как мы уже говорили,— это кастомизация предложения для каждого конкретного клиента. Для этого необходимо анализировать его поведение. Сейчас мы работаем над тем, чтобы клиентский менеджер в наших CRM-системах получал подсказки на основании анализа большого массива данных: какие потребности могут возникнуть у наших клиентов и какие финансовые решения могут понадобиться.

— Можно ли использовать анализ больших данных для управления кредитными рисками?

— Да, конечно. Технологии позволяют на основании анализа данных сайтов арбитражных судов, бюро кредитных историй, пенсионного фонда и других источников упростить процесс кредитного анализа корпоративных клиентов, уменьшив долю ручного труда кредитных аналитиков. У нас работает интеллектуальная система проактивного мониторинга кредитного портфеля. В фильтр системы попадает до 98% проблемных кейсов — это позволяет вовремя «выходить» из проблемного клиента или снижать объемы долга. Автоматизация позволяет экономить на time to yes и time to money — за два года мы в полтора раза сократили срок рассмотрения заявок по этим параметрам.

— Не секрет, что наши банки заимствуют перспективные разработки у западных финансовых институтов. Какие решения в сфере работы с корпоративными клиентами могут быть взяты у иностранных банков?

— Мы отслеживаем мировые тенденции в развитии банковских технологий, оцениваем их пользу для российского рынка и стараемся внедрить в нашу банковскую культуру и в продуктовый ряд, в том числе и законодательно. Скажу так — российским банкам еще есть куда развиваться. У наших иностранных коллег есть много решений, которые интересны для российского бизнеса.

К примеру, прямое дебетование счетов. Решение создано для компаний, которые регулярно собирают платежи. При прямом дебетовании компания не просто ждет оплаты, а регулярно выставляет требование к счетам своих плательщиков в автоматическом режиме. Если плательщик акцептовал один раз такую трансакцию, она переходит в автоматический режим, и платежи исполняются. Это существенно увеличивает собираемость платежей.

В Европе есть возможность управления своими счетами в разных банках через один интерфейс. Можно установить один клиент-банк и управлять своими средствами через «одно окно». Это очень удобно для клиента. Думаю, что в недалеком будущем это будет внедрено и у нас.

Также, к примеру, на Западе давно набрали популярность такие решения, как межбанковский cash pooling, а также cross-border (трансграничный) и multi-currency (мультивалютный) пулинги. В России пока это реализовать крайне сложно, хотя все больше клиентов интересуется организацией межбанковского пула. В большинстве западных стран (в первую очередь еврозоне) нет валютного контроля, поэтому межстрановые расчеты практически ничем не отличаются от локальных. Можно совершать платежи on behalf of, то есть за другую компанию, и использовать так называемый daylight overdraft, то есть банковское финансирование компании за счет средств, находящихся на счете другой компании без их переброски.

Уверен, что у российских банковских технологий хорошие перспективы.

«Мы решили осуществить качественный прорыв — полностью переписываем ядро программного обеспечения, интерфейс. Основная цель — сделать ДБО еще более удобным, функциональным и вместе с этим простым в использовании»