

продуктов банка можно получить за пару кликов на экране мобильного.

— То есть мобильные приложения — это вообще не история крупного бизнеса?

— Я бы сказал, что в сегмент крупного бизнеса они проникают, но не так агрессивно. Сейчас обычно функционал мобильных приложений для CFO пока больше информационный, аналитический, чем операционный. Если говорить, допустим, про наше мобильное приложение, то в нем можно увидеть платежную позицию холдинга, остатки на счетах компаний, их динамику, инфографику приходных и расходных операций, увидеть основных контрагентов. В ближайшее время мы планируем развивать согласующий функционал CFO по критичным операциям, который, с одной стороны, не сопряжен с каким-либо операционным риском, с другой — повысит лояльность наших клиентов.

— Что же нужно корпоратам? Какой функционал они ждут?

— Все в значительной степени персонализировано, но можно выделить общие тренды. Корпорации, как правило, работают с несколькими банками, и им неудобно использовать разные интерфейсы банковских систем ДБО. В этой связи активное развитие получают прямые интеграционные решения — это взаимодействие клиента с банком без использования интерфейса системы ДБО, то есть прямая интеграция банковской АБС (автоматизированной банковской системы) с бухгалтерской или ERP-системой клиента. Наша система ДБО PSB Согрогате поддерживает как типовые интеграционные решения для клиентов, которые используют 1С, так и индивидуальные решения с более продвинутыми ERP-системами, будь то SAP, MS Navision, Microsoft Dynamics и другие, которые встречаются в российской практике.

— Явление прямых интеграций, построенных непосредственно под клиента, — это массовая история?

— В случае с 1С — да, исчисляется сотнями клиентов, а с более сложными ERP-решениями речь идет уже о штучной истории. Все-таки не много клиентов, даже корпоративных, считают экономически целесообразным использовать иностранные ERP-системы.

— Прямая интеграция может стать массовым решением?

— Думаю, да. Но на стратегическом горизонте. Активный переход, на мой взгляд, произойдет, когда на уровне регулятора будут стандартизированы

форматы взаимодействия банковских систем ДБО и корпоративных ERP-систем. Работа в указанном направлении активно ведется в настоящее время со стороны ЦБ РФ.

В целом ожидания клиентов от ДБО банков серьезно изменились. Если раньше это были требования к спектру функционала, поддерживаемого системами ДБО, то в настоящее время одним из ключевых требований стала скорость изменений технологической платформы банка под специфику конкретной компании, появления новых продуктов и сервисов под меняющиеся потребности клиента. И вот на этом многие банки сломали копыя. На современном российском рынке представлено ограниченное число платформ ДБО, как правило, это вендорские решения. К недостаткам их использования можно отнести как раз низкую скорость изменений и их дороговизну.

— Какой выход?

— Один из вариантов — переход на собственные платформы ДБО, хотя это требует не только значительных инвестиций, но и готовности к риску. По этому пути пошли и мы: в 2017 году решили создать платформу ДБО для корпоративных клиентов, которая бы сочетала в себе современные архитектурные решения, высокую технологичность и поддерживала оперативные изменения при ограниченных расходах банка на их реализацию. Это был достаточно непростой эксперимент — с чистого листа переписать то, что на рынке существует десятилетиями, но думаю, что он удался. По моим прогнозам, переход всех корпоративных клиентов банка на платформу PSB Согрогате завершим уже в начале следующего года.

— Каких показателей вы добились с точки зрения скорости изменений системы ДБО?

— Собственная ИТ-платформа, конечно, позволяет быть более гибким в вопросах реализации требований клиентов и, главное, делать их быстро. Какие-то несложные доработки занимают от нескольких дней до недели, серьезные — не больше двух-трех месяцев. Приведу пример: когда ЦБ был назначен правительством РФ опорным банком по кредитованию оборонно-промышленного комплекса (ОПК), функционал по проведению расчетов гособоронзаказа и взаимодействию с банком был реализован

на нашей платформе всего за два месяца. Почти 100% расчетов по ГОЗ, проводимых банком, идет через PSB Согрогате. Для банка это был вызов. В начале января 2018 года ЦБ стал опорным банком ОПК, а к 1 марта мы уже завершили необходимые доработки и успешно прошли тестирование с Минобороны. Сейчас функциональность и безопасность проведения платежей ГОЗ в системе PSB Согрогате является одной из лучших на рынке. Наряду с этим была увеличена частота релизов с новым функционалом. Если раньше установка нового функционала осуществлялась раз в квартал, то сейчас это регулярные релизы раз в месяц.

— Какие перспективы развития вы видите у нашего рынка с точки зрения развития ДБО для крупных клиентов?

— Есть несколько направлений, которые в перспективе могли бы органично дополнить функционал ДБО.

Во-первых, это встройка в системы ДБО модуля взаимодействия банка с клиентом по кредитному процессу, начиная от формирования заявки, обмена документами и заканчивая подписанием кредитно-обеспечительной документации ЭЦП.

Во-вторых, мы планируем развивать модуль B2B — это заключение контрактов и обмен первичными документами между клиентами банка.

Третье — развитие интеграционных решений с клиентами с использованием перспективного формата ISO20022, позволяющего стандартизировать формат взаимодействия банка и клиента при реализации интеграционных решений.

А из ноу-хау, которое мы уже сделали и можем гордиться, — это бюджетный модуль.

— Что это?

— Это автоматический контроль банком расходных операций по расчетным счетам отдельных компаний либо всего холдинга. Клиент в интерфейсе ДБО может создавать и настраивать бюджет, ограничивая расходные операции на уровне конкретной компании либо холдинга по критериям (суммы, сроки, контрагенты, виды расходов, лимиты и т. д.). А дальше банк в автоматическом режиме будет контролировать их исполнение. Платежи, не соответствующие заданным критериям, не будут исполняться банком, а отправляться на акцепт или от-

браковываться. С одной стороны, это позволяет решить проблему внутреннего фрода, с другой стороны — минимизировать издержки клиента на контроль транзакций.

— Это платный сервис?

— Да, цена на сервис определяется индивидуально в зависимости от счетов и компаний, участвующих в бюджете, и не превышает стандартных комиссий за ведение расчетного счета. В любом случае для клиента это не будет большой статьей затрат.

— И что-то еще напоследок?

— В перспективе мы хотим сделать виртуальный кабинет клиента — полностью идентифицировать клиента удаленно без необходимости последующего визита в банк. В этом сервисе хотим использовать принципы идентификации, используемые в каршеринге и сервисах, не связанных с банковской сферой. Ключевым звеном будет являться клиентская ЭЦП, также будут использованы данные из открытых источников, а также фото представителя клиента с доверенностью и паспортом, сделанное при первом входе в личный кабинет. Для внедрения такого подхода необходимо изменение отдельных положений Банка России.

— ЦБ активно продвигает удаленную идентификацию через биометрию...

— На мой взгляд, в части корпоративного обслуживания вопросов применения биометрии пока больше, чем ответов. Использование ЭЦП на текущем этапе более оправданно, так как достаточно четко регулируется законодательством, кроме того, ЭЦП блокируется компанией при увольнении сотрудника. А биометрический профиль? В общем, говорить о каком-либо массовом применении биометрии при обслуживании корпораций пока не приходится. Необходимо время, законодательное регулирование и успешные пилоты в этой сфере.

— Но что же станет главным трендом в ДБО для корпоратов?

— Я думаю, что глобально будет переход к невидимому интернет-банку, все-таки интерфейс ДБО — это не то, что нужно клиенту. Ему нужна реализованная транзакция, именно она представляет ценность. Интернет-банки в том виде, в котором они существуют, встраиваются, с одной стороны, в ERP-системы клиентов, с другой — во внутренние ИТ-платформы самих банков. То есть клиент будет работать в своем привычном интерфейсе, а банк в своем, не используя каких-либо связующих звеньев в виде интерфейса системы ДБО ●

«Системы ДБО на российском рынке динамично развиваются. Лет на пять мы точно опережаем весь мир»