



БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ



#09 (224) 2014

**Сергей
БОЛКИСЕВ:**
«Нам важен
каждый клиент»



тема
номера

**Документо-
оборот**

с. 21



с. 42



с. 36

Система
межведомственного
электронного
взаимодействия

с. 24

Биометрические
технологии
в банках

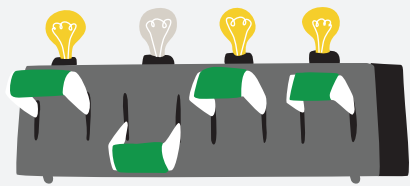
с. 56

С ВРМ-системой
банк может
не бояться
перемен

с. 62

Облачные технологии.

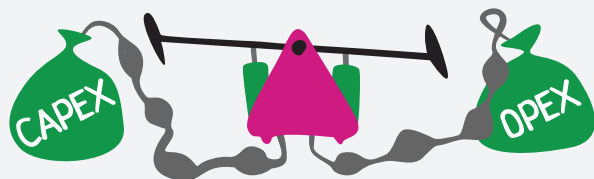
Оперативная реакция на изменения в бизнесе



возможность подключать
и отключать любую
ИТ-услугу



оплата ИТ-услуг
только тех, которыми
пользуетесь



способ перевести
затраты на ИТ
из CAPEX в OPEX

«ОБЛАКО» МОЖНО СЧИТАТЬ НАДЕЖНЫМ, ЕСЛИ:



есть выделенные каналы
связи и возможность выбора
телеком-провайдера



есть возможность
резервного копирования
и хранения огромного
массива данных



есть портал
для управления
ИТ-услугами



дата-центр
сертифицирован
по Tier III



можно создавать изолированное
подключение к локальной
ИТ-инфраструктуре



предоставление сервисов
ИБ, сертифицированных
ФСТЭК и ФСБ России

«Облако» с тройным SLA:

- гарантированная надежность 99,9%
- гарантированные ресурсы серверов
- гарантированная производительность виртуальной дисковой подсистемы



cloud.croc.ru
E-mail: cloud@croc.ru



Журнал основан 11 августа 1994 г.

ИЗДАТЕЛЬ

Д. М. Сальников (denisms@int-bank.ru)

ШЕФ-РЕДАКТОР

Сергей Бучин (sb@int-bank.ru)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Ю. Н. Гордеев (yugord@int-bank.ru)

ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

О. В. Кузина (olgavk@int-bank.ru)

КОРРЕКТОР

О. Р. Тумановская

ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕДАКТОР

В. Н. Ефросимова

ДИЗАЙНЕР

О. В. Царева

**Издатель —
компания «Финанс Медиа»**

**Финанс
Медиа**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Д. Н. Логунов (log@int-bank.ru)

ФИНАНСОВАЯ СЛУЖБА

финансовый директор Г. П. Павлова

бухгалтер Е. М. Сердюк

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА:

коммерческий директор

Г. И. Фурсман (genaif@int-bank.ru)

зам. коммерческого директора

Т. П. Емельянова (tatyana@int-bank.ru)

М. Н. Логунов (max@int-bank.ru)

менеджер спецпроектов

А. А. Жидкова (alev@int-bank.ru)

СЛУЖБА МАРКЕТИНГА:

менеджер по развитию бизнеса

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ:

менеджер

Т. С. Бородина (borodina@int-bank.ru)

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЛУЖБА:

директор

В. Н. Ефросимова (valentina@int-bank.ru)

ИТ-СЛУЖБА:

Р. В. Заргаров

РЕФЕРЕНТ:

М. М. Тележникова (secretar@int-bank.ru)

Издание зарегистрировано в Минпечати РФ.

Рег. свидетельство ПИ № 77-12333

Научно-техническое издание

Печать офсетная. Формат 60х90/8.

Печ. л. 8. Тираж 6000 экз. Цена свободная.

ISSN 0201-7296

© «Финанс Медиа», 2014

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения компании «Финанс Медиа».

Редакция не несет ответственности за сведения, содержащиеся в материалах без значка **ТБ**, и за содержание рекламных объявлений.

Редакция принимает к публикации статьи, нигде ранее не опубликованные и не планируемые к публикации в других изданиях.

АДРЕС ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ:

Россия, 127018, Москва,
ул. Стрелецкая., д. 6, подъезд 3, оф. 29.

Тел./факс: (495) 689-81-50, 602-63-88

URL: <http://www.int-bank.ru>

Мифический Банк 3.0

Тема необходимости трансформации банковского бизнеса не уходит со страниц профессиональных и деловых изданий, отчетов глобальных аналитиков и трибун всевозможных форумов, семинаров и конференций. Доходы банков, мол, падают, транзакционные издержки, наоборот, стремительно растут, а внезапно появившееся племя цифровых аборигенов собирается стереть в порошок все вековые традиции банковского бизнеса. Усредненное экспертно-пользовательское понимание концепции Банка

3.0 можно сформулировать в трех пунктах:

- клиентоориентированность;
- технологическая гибкость;
- инновационность.

На этих трех основах банка будущего и строятся все идеи и концепции, связанные с дальнейшим развитием финансовой отрасли. Спорить с ними трудно, да и не нужно, но — если присмотреться — рассуждения о трансформации банкинга выглядят забавно.

Российский розничный банк живет кредитами, которые предлагает всем и каждому независимо от истории взаимоотношений и реальных потребностей человека. Дело не в однобокости подхода к рознице, просто кредитный бизнес — он самый доходный, и с начала двухтысячных позволяет нашим банкам демонстрировать устойчивый рост прибыли, не обращая внимания ни на какую макроэкономику. Непродуманная кредитная политика, проводимая на фоне превышающих все разумные пределы кредитных ставок, воспитала среднестатистического клиента российского банка, мечтающего преимущественно о том, как бы с банком поскорее расстаться. И каким бы клиентоориентированным не вздумал вдруг стать банк, наладить добрые отношения с клиентом вряд ли удастся.

О технологической гибкости тоже говорить пока не приходится. Сколько времени требуется среднему российскому банку для вывода на рынок нового продукта или фишки в обслуживании? Ну да, полгода или около того. Крупный онлайн-ритейлер справляется с той же задачей за неделю. Да, конечно, банк есть банк, у него другие риски, другая безопасность, регулятор постоянно маячит за спиной... Но только сути проблемы это не меняет.

В части инноваций картина схожая. Мало того, что банки не склонны их видеть (опыт смежных отраслей они, как правило, не рассматривают в силу собственной исключительности), внедрять их в разумные сроки они тоже не умеют.

Да и стоит ли вообще торопиться? Поколение Z до статуса потенциальных клиентов пока не доросло, лет пять в запасе точно есть. Растущие риски можно по-прежнему закладывать в процентные ставки. А те клиенты, что взяли кредит, будут отдавать так, как нам удобно, деваться-то им некуда. Уйдут из банка? Наберем новых.

Мы же в России. Зачем нам Банк 3.0?



Денис Сальников
Издатель

>> СОБЫТИЯ

10
Fusion,
Convergence,
Huawei



12
Банковская
автоматизация:
от А до Я

>> ТЕМА НОМЕРА

21
**Алексей
Иванов**

Банк «Возрождение»
Трансформация бизнес-процессов
и документооборота в банке



>> ТЕМА НОМЕРА

24
Сергей Голубев
СМЭВ: прошлое, настоящее,
перспективы

32
Ольга Гончарова
Центральный банк России:
«Финансовый рынок должен стать
более транспарентным»



36
Антон Колмаков
Сделки24

Юридически значимый
документооборот как перспективная
банковская услуга



38
Электронная подпись и банки

42
Андрей Чучелов
«БСС Инжиниринг»
«На низком старте...»



>> COVER STORY

14
Сергей Болкисев:
«Нам важен каждый клиент»

По данным мирового рейтинга Nilson Report, Ingenico является крупнейшим производителем платежных терминалов в мире. Что позволяет компании на протяжении многих лет удерживать лидирующие позиции? Каким она

видит настоящее и будущее рынка, на котором успешно работает? Об этом и многом другом «Банковским технологиям» рассказывает Сергей Болкисев, директор по развитию бизнеса Ingenico Russia&CIS.



Объективный выбор оптимального решения

Комплексный ИТ-Аутсорсинг – это:

- Готовая ИТ-площадка для размещения АБС
- Договорная база с четкими SLA
- Высокий уровень безопасности
- Быстрый результат при запуске новых финансовых Продуктов
- Процессинговые сервисы ЦФТ
- Снижение совокупной стоимости владения ИТ-инфраструктурой
- Выгодные условия сотрудничества
- Лучший на российском рынке опыт*
- Поддержка 24*7

www.cft.ru



*ЦФТ – первая российская софтверная компания, реализовавшая серию проектов по переводу ИТ-инфраструктуры банков на комплексный аутсорсинг