

Технологии БИС помогают КС БАНКу сделать успешными социально значимые продукты



В регионах нет возможности раздувать штаты, тем более в ИТ-подразделениях. Их численность невелика, но это должна быть надежная команда, проверенная годами и честно отработывающая свой хлеб. О том, каким должен быть вклад разработчиков и ИТ-команды банка, чтобы продукты банка, в том числе социально значимые, стали успешными, мы беседуем с Президентом АКЦИОНЕРНОГО КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТНО-СТРАХОВОГО БАНКА «КС БАНК» Владимиром Грибановым.

Банк для региона с местной пропиской

— От чего, на Ваш взгляд, зависит успех в банковском деле?

Владимир Грибанов: АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТНО-СТРАХОВОЙ БАНК «КС БАНК» был образован 19 лет назад, что называется, с «нуля». С самого начала мы заявили о себе, как о банке для региона — мы обслуживаем население и предприятия с местной пропиской. Успех банка, конечно, во многом зависит от принятой стратегии. Выбранная нами модель «народного» банка позволила занять прочные позиции на региональном рынке.

— Что происходит сейчас?

Владимир Грибанов: Мы продолжаем развивать бизнес универсального банка, обращая особое внимание на обслуживание частных клиентов, малого и среднего бизнеса. В условиях высокой конкуренции банк удерживает на банковском рынке Республики Мордовия долю около 20% по вкладам населения и около 10% по другим видам банковских услуг.

КС БАНК создает и предлагает клиентам привлекательный и выгодный ряд банковских продуктов. Разрабатывая новые условия, мы учитываем спрос на существующие услуги, уровень информированности о новых банковских продук-



Текст:
Вероника
Новикова

тах, уровень платежеспособности потенциальных клиентов банка.

Банк активно занимается кредитованием частных клиентов. Большой опыт, накопленный нами, позволяет создавать выгодные кредитные продукты, обеспечивать хорошее качество кредитного портфеля посредством использования современных технологий в банковском деле. Для привлечения средств населения во вклады банк постоянно обновляет и совершенствует линейку депозитных продуктов.

В 2010 году кредитные вложения, предоставленные предприятиям, организациям, индивидуальным предпринимателям, выросли на 17% и превысили 4 млрд рублей. КС БАНК кредитует реальный сектор экономики, финансируя производство, оптовую и розничную торговлю, строительство.

Банк в регионе является одним из лидеров по привлечению денежных средств населения.

По итогам 2010 года, КС БАНК сохраняет позиции лидера среди банков региона по уровню уставного капитала и собственных средств.

— Какие вехи исторического развития технического прогресса Вам суждено было пройти?

Владимир Грибанов: Как и многие, мы начали с использования простейшего «операционного дня», системы регистрации бухгалтерских проводок, позволяющих получать минимально необходимую бухгалтерскую отчетность. Когда-то сегодняшние лидеры ИТ-рынка либо еще не родились, либо не были широко известны, имея на счету единичные внедрения.

Шло время. Бизнес банка несколько раз перерастал возможности применяемой системы автоматизации.

Решение на перспективу

— Известно, что «КС БАНК» один из немногих банков за первые 10 лет работы сменил три ИТ-решения и, соответственно, трех поставщиков. Что было не так?

Владимир Грибанов: Думаю, такая статистика характерна для того времени всеобщих перемен... Динамично растущий бизнес не может так часто отвлекать ресурсы и подвергаться рискам и стрессам от смены разработчиков АБС и перехода из одной информационной среды в другую. Связанные с этим проблемы заставили нас на втором десятке лет работы по другому подойти к выбору — нам нужно было решение на длительную перспективу.

— Какие изменились приоритеты?

Владимир Грибанов: Естественно, это должна была быть система высокой производительности, допускающая подключение расширений, разра-



Сотрудничество с компанией БИС позволило нам применять технологии, которые оказались способными поддержать курс банка на развитие. Охват населения оказался таким, что теперь уже можно уверенно сказать, что в регионах банковские информационные технологии играют важную социальную роль

ботанных банком, работающая в режиме on-line с подразделениями, надежная в эксплуатации, с приемлемой ценой покупки и владения. Из более чем десятка рассмотренных предложений мы выбрали компанию «Банковские информационные системы» (БИС) как единственного на то время разработчика, который смог своевременно предложить нам работоспособный режим on-line и решения, удовлетворяющие потребностям банка, в том числе и по соотношению «цена/качество».

— Какие этапы в развитии бизнеса банка стали поворотными, знаковыми?

Владимир Грибанов: Знаковым стал 2002 год, когда банк открыл дополнительные офисы в Северо-Западной, Северо-Восточной и Центральной зонах Саранска, активизировал реализацию «зарплатных» и «пенсионных» проектов.

Кроме того, в этот период банк приступил к эмиссии и обслуживанию карт международных платежных систем «VISA» и «MasterCard». Был осуществлен проект по переводу платежно-кассовых центров по приему платежей населения за коммунальные услуги из структуры жилищно-коммунального хозяйства в структуру банка, и на базе бывших ПКЦ было открыто 12 операционных касс.

Получил развитие проект по внедрению системы безналичных платежей в торговых точках города. Установлены 7 терминалов в магазинах и пред-

История развития банка свидетельствует о планомерном и взвешенном подходе к расширению ассортимента предоставляемых услуг. Выбор стратегических направлений развития тесно увязан с внешними для банка факторами — экономической ситуацией как по стране в целом, так и в масштабах региона. В 1992 году банк получил лицензию на право осуществления банковских операций, в 1994 — лицензию на право совершения операций в иностранной валюте, в 1996 — расширенную лицензию на осуществление банковских операций, в 1997 — лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, деятельности по доверительному управлению ценными бумагами, в 2009 — лицензию на право на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, а также на осуществление других операций с драгоценными металлами.

приятных сферы услуг. В городе Рузаевка внедрен «зарплатный» проект на крупнейшем предприятии — ОАО «Рузхиммаш», установлен первый банкомат. Был успешно реализован проект по внедрению безналичных расчетов по пластиковым картам за коммунальные услуги, услуги связи, кабельное телевидение...

В 2003 году, когда в гору резко пошел спрос населения на кредиты на приобретение бытовой и компьютерной техники, мебели, автотранспорта, на иные неотложные нужды, мы начали внедрение и развитие системы кредитования населения (экспресс-кредиты).

Было начато активное развитие овердрафтного кредитования населения с использованием пластиковых карт в «зарплатных» проектах. Заметно выросло качество наших услуг — скорость обслуживания, доступность всего ассортимента услуг для наших клиентов из любого офиса банка.

— Как работала система автоматизации деятельности банка во время кредитного бума? Справилась с темпами роста бизнеса?

Владимир Грибанов: Да, технологически мы оказались готовы к кредитному буму. Многие процессы подготовки и выдачи кредитов автоматизированы в среде решений компании БИС — организация выдачи стандартизированных видов кредита, погашения кредитов заемщиками в любом отделении нашего банка, ведение аналитики выданных кредитов и базы заемщиков. Так, уже три года назад мы перешагнули рубеж документооборота в полмиллион документов в день, обрабатываемых текущей системой. Отмечу, что в России не так много региональных банков с таким документооборотом. А полнота и доступность информации по клиенту в любой точке его обращения благодаря единой базе данных позволила нам внедрить клиентоориентированные технологии. Мы смогли не только разработать адресные и массовые продукты, но и улучшили их продвижение.



Само по себе производство банковского софта — это отдельный вид бизнеса, требующий такого же серьезного подхода, как деятельность промышленного предприятия. Воспроизводить функции постановки задачи (в том числе для поддержки законодательных изменений), программирования, тестирования, документирования в соответствующем объеме в стенах банка — это, как говорится, из области фантастики

Сделать успешными социально-значимые продукты

— Известно, что КС БАНК является в Мордовии лидером в обслуживании лиц, имеющих право на получение ежемесячной денежной компенсации, проживающих на всей территории Республики, в банке свыше 200 тысяч счетов по учету сумм социальных выплат. Ежегодно банк включается в реализацию новых социальных проектов...

Владимир Грибанов: Технологии БИС позволили нам сделать успешными социально значимые продукты. Следует отметить, что решение компании БИС позволило нам поддержать старт новых направлений в бизнесе и развивать их в дальнейшем. Создание комфортных условий обслуживания, в том числе посредством высоких технологий, и широкий ассортимент банковских продуктов и услуг позволяют банку сохранять доверие клиентов и занимать первое место среди региональных кредитных организаций по большинству ключевых показателей деятельности, в том числе по объему кредитного портфеля, объему вкладов и обслуживаемых платежей населения.

Когда есть, из чего выбирать

— Чтобы достигнуть успеха на рынке, по Вашему мнению, насколько многочисленной должна быть ИТ-служба банка? Оцените в динамике соотношение работ собственного ИТ-подразделения и специалистов БИС в масштабах обслуживания бизнес-процессов банка общей информационной системой?

Владимир Грибанов: Альтернативы продуктам от внешнего разработчика, особенно для регионального банка, не существует. Содержать штат разработчиков для создания, поддержки и развития собственной учетно-аналитической системы банка невыгодно. Хотя, конечно, заманчиво иметь возможность под каждый «бизнес-чих» быстренько «подкручивать» систему. Но только поддержка нормотворческой активности регулирующих органов потребует огромных ресурсов.

Соотношение вклада разработчиков и ИТ-команды банка оценить трудно — это меняющаяся величина. Глобальные вопросы по поддержке федерального законодательства и требований регулирующих органов — в зоне ответственности поставщика. У всех на памяти ввод нормативных актов в сфере противодействия легализации отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию террориз-

ма. Для реализации и последующей поддержки такого пакета нововведений требуются значительные ресурсы и компетенции. Специалисты банка на основе имеющегося у компании БИС решения создали необходимые программные средства и автоматизировали процесс контроля операций по вопросам противодействия легализации отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Само по себе производство банковского софта — это отдельный вид бизнеса, требующий такого же серьезного подхода, как деятельность промышленного предприятия. Воспроизводить функции постановки задачи (в том числе — для поддержки законодательных изменений), программирования, тестирования, документирования в соответствующем объеме в стенах банка — это, как говорится, из области фантастики.

Лидирующие разработчики банковских систем — практически ровесники российским банкам. Уже в 2002 году, когда мы заключили контракт с компанией БИС, нам было из чего выбирать. Компании имели не только широкофункциональные решения, но и опыт масштабных проектов. Понятно, что объемом выполненных проектов и компетенции исполнителя работ помогут заказчику по-новому оценить качество бизнес-процессов и регламентов. Хотя региональный бизнес в силу локальной специфики не востребует весь багаж наработок, но может потребоваться индивидуальная настройка, довольно тонкая и разнообразная. Это касается как банковских продуктов, так и чисто технических вещей. В этом смысле продукты БИС позволили нам малыми силами эту настройку выполнять.

Возможности продуктов БИС позволили нам многое оптимизировать как при внедрении, так и в процессе эксплуатации. Но ежедневный труд ИТ-службы банка достаточно масштабен, и бизнес-подразделения в полной мере это осознают. Кроме того, помимо программных приложений, высокотехнологичные активы банка включают телефонию, конференцсвязь и другие электронные коммуникации, аппаратную часть.

— Исторически сложилось так, что банк собрал под своей крышей системы разных производителей. Как удалось преодолеть проблему «зоопарка», несовместимых систем?

Владимир Грибанов: До определенного времени информационная система, используемая банком, действительно, была достаточно разнородной. Так, еще недавно, обслуживание вкладчиков в отделениях банка осуществлялось с помощью автономных программ ведения вкладов, что вызывало неудобства в получении отчетности, и не давало вкладчикам возможность обслуживаться вне зависимости



Возможности продуктов БИС позволили многое оптимизировать как при внедрении, так и в процессе эксплуатации. Но ежедневный труд ИТ-службы банка достаточно масштабен, и бизнес-подразделения в полной мере это осознают

от места первоначального открытия вклада. Такое положение дел сохранялось именно потому, что перенос всех нюансов наших депозитных продуктов в тиражную систему был очень трудоемким процессом. Сохранялся риск снижения качества обслуживания во время переходного периода, и мы выжидали.

Очевидная техническая сложность и трудоемкость в реализации этого проекта объяснялись не только масштабами подлежащих конвертации исторических данных и большим количеством подразделений банка, в которых проводилось это технологическое переоснащение (сетью дополнительных офисов банка покрыта практически вся территория Республики Мордовия), но также необходимостью значительных усилий по организации массового переобучения персонала банка работе в новой программной среде практически без отрыва их от основной операционной работы.

Большую помощь в подготовке операционного персонала к работе с новым функциональным модулем оказывает созданная компанией БИС интерактивная обучающая система (ИОС) по продуктам БИС. С помощью этой системы можно, не рискуя данными реальной банковской системы, проводить обучение и контроль знаний сотрудников по выбранной тематике. Система реально сокращает срок подготовки специалистов, позволяет выявить лидеров в группе. Администратор обучения управляет процессом и при необходимости назначает отстающим повторные курсы.

На новой платформе

— Как осуществлялся перевод обслуживания частных вкладчиков на новую платформу?

Владимир Грибанов: Первоначально стратегически важный участок разработки и эксплуатации автономной системы автоматизации работы со вкладами выполняли ИТ-специалисты банка. Они же и выступили постановщиками задач и экспертами при переводе работы банка с частными вкладчиками на другую платформу — в среду продуктов компании БИС.

В регионах нет возможности раздувать штаты, тем более в ИТ-подразделениях, поэтому наши

ИТ-специалисты всегда задействованы в полном составе. Их численность невелика, но это — надежная команда, проверенная годами и честно отработывающая свой хлеб.

С позиции лидера

— Как складывались регламенты взаимодействия КС БАНКа, как заказчика, и компанией БИС, как поставщика решений? Какие изменения произошли с момента начала сотрудничества? Что бы хотел банк улучшить в дальнейшем?

Владимир Грибанов: Взаимодействие банка и компании БИС регулируется всеми необходимыми нормативно-правовыми документами и регламентами. Технологическая основа рабочего плана — электронные коммуникации, интернет-портал для клиентов, система регистрации и контроля исполнения заказанных банком работ и заявок. Банк имеет четкую бизнес-стратегию, взвешенный подход к оценке рыночных трендов, поступательное развитие бизнеса не имеет резких скачков и смены приоритетов. Это дает нам возможность проводить расширение лицензий и прирост ИТ-активов на плановой основе. Лицензионная политика БИС для нас оптимальна, так как все допфиасы работают на единой базе данных, и наши расходы периодически увеличиваются, в основном, за счет подключения новых рабочих мест в соответствии с динамикой роста численности персонала банка.

Региональные банки далеки от необходимости и потребности затевать дорогостоящие имиджевые проекты в области высоких технологий. В регионах бизнес ближе к клиентам, прозрачнее для них. Деньги в регионах делаются на хорошем знании потребностей местного рынка. Важно — работоспособность ИТ, легкость тиражирования, освоения персоналом, адаптация к продуктам с локальной и нишевой спецификой.

Я отношусь к компании БИС не как к поставщику дорогостоящих решений, которые отягощают бюджет

банка, а как к надежному партнеру, сотрудничество с которым дает возможность банку больше зарабатывать, повышая качество обслуживания клиентов, применяя передовые технологии.

Ежедневные рабочие контакты отлажены и приносят требуемый результат. Но есть контакты, которые не заменишь виртуальным общением. В процессе сотрудничества состоялось личное знакомство топ-менеджеров банка и компании. Взаимопониманию и быстрейшему достижению целей способствуют и встречи специалистов и руководителей на различных профильных мероприятиях. Вспоминая о грядущем параде круглых дат и юбилеев, напомним, что не за горами 2012 год, в котором КС БАНКу исполняется 20 лет, а сотрудничеству БИС и банка — ровно 10 лет. В мае текущего года будем поздравлять с 20-летием нашего ИТ-партнера — компанию БИС.

Инновационные методы обслуживания

— Вы отметили, что используете в работе карточные технологии. Как удаётся продвигать инновационные методы обслуживания?

Владимир Грибанов: Сейчас все говорят о финансовой грамотности населения. Однако в реальной жизни в удаленных от столиц регионах нелегко продвигать «пластиковые» деньги, преодолеть недоверие к электронным платежным каналам.

Чтобы быть успешными, новые предложения всегда должны базироваться, с одной стороны, на потребностях рынка в услуге и, с другой, — на возможностях банка. Если информационные технологии создают большие возможности для банковского обслуживания, то банковский продукт разрабатывается и продвигается быстрее. Если новые потребности клиентов обуславливаются развитием новых технологий, то уже бизнес-подразделения ставят задачи ИТ-службе по разработке или приобретению нового программного обеспечения.

Мы стали сочетать открытие новых отделений с продвижением в массы новых технологий: «Банк-Клиент», «Телефон-Клиент», «Интернет-Клиент». На первоначальном этапе внедрения системы «Банк-Клиент» приходилось объяснять её преимущества и сопровождать внедрение этой услуги обучением. Бизнес-структуры достаточно быстро оценили эффект от использования системы, и теперь уже частные клиенты подталкивают банк к расширению и удешевлению удаленного управления счетом. Компьютеры, электронная почта давно вошли в нашу жизнь, а теперь и персональные гаджеты позволяют выполнять банковские операции в уда-



Региональные банки далеки от желаний затевать дорогостоящие имиджевые проекты в области высоких технологий. В регионах бизнес ближе к клиентам, прозрачнее для них. Деньги в регионах делаются на хорошем знании потребностей местного рынка. Важно — работоспособность ИТ, легкость тиражирования, освоения персоналом, адаптация к продуктам с локальной и нишевой спецификой

ленном режиме с использованием беспроводного Интернета и стали финансово доступными широким слоям населения.

Наши «зарплатные» проекты в свое время стали первым шагом по избавлению от привычки к наличным деньгам в кармане. Нам помогало то, что, например, уже в 2002 году около 10% жителей Саранска имели пластиковые карточки той или иной системы. Мы переводили на пластик не только «белых офисных воротничков», но и крупные промышленные предприятия. В 2006 году банк стал победителем в открытом конкурсе по выбору финансовых организаций по обеспечению выдачи заработной платы с использованием пластиковых карт работникам муниципальных учреждений и предприятий в городском округе Саранск, прошел аккредитацию для работы по выдаче заработной платы с использованием пластиковых карт работникам этих организаций.

Еще в 2003 году банк разработал и запустил проект по внедрению безналичных расчетов по пластиковым картам за коммунальные услуги, услуги связи, кабельное телевидение и другие услуги. Тогда же получил развитие проект по внедрению системы безналичных платежей в торговых точках. Наверное, это и есть наш вклад в повышение финансовой грамотности населения.

В 2010 году, в развитие сотрудничества с городской администрацией по реализации социальных проектов банк организовал работу по пополнению счетов школьников на питание в рамках пилотного проекта «Карта Школьника». Целью реализации проекта стала организация безналичной оплаты за питание на территории школы. В настоящее время пилотный проект реализован на базе Саранской городской гимназии №12. Сегодня все сервисы «Карты Школьника» работают в режиме on-line, имеется возможность предварительного заказа питания с отправкой информации комбинату питания, организации системы контроля доступа — учёт посещаемости школьников, контроль расходования денежных средств, возможность использования электронного дневника.

Банк охватывает все новые направления обслуживания населения, в том числе обеспечивая реализацию банковских приложений в многих социальных проектах.

— Как кризисы повлияли на Вашу деятельность в области автоматизации и защиты информации?

Владимир Грибанов: В кризисы КС БАНК на ИТ не экономил и не прекращал работу по развитию и совершенствованию своих информационных систем. В том числе и во время кризисов были сделаны



**I Межотраслевая конференция
МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2011:
технологии, бизнес, регулирование**

21 апреля 2011 г. г. Москва

Спонсор конференции



21 апреля 2011 года в Москве в МИВЦ «ИнфоПространство» (1-й Зачатьевский пер., д. 4) пройдет 1-ая Межотраслевая конференция «МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 2011: технологии, бизнес, регулирование».

Организаторы Конференции: Ассоциация российских банков, Инфокоммуникационный Союз, компания «АйФин медиа» (Форумы iFin-2001–2011). Спонсор Конференции – компания «Банк Софт Системс».

Тематика конференции:

- ➔ Мобильные финансовые услуги в России – состояние и перспективы развития. Аналитика. Тренды 2011 года.
- ➔ Совершенствование правового регулирования рынка мобильных финансовых услуг. Правовой статус мобильных платежей, осуществляемых небанковскими организациями.
- ➔ Современные технологии, оборудование и сервисы, необходимые для создания и предоставления мобильных финансовых услуг.
- ➔ Привлекательность и востребованность различных сегментов рынка (мобильный банкинг, мобильные платежи и переводы, мобильный трейдинг, бесконтактные мобильные платежи, мобильные информационные финансовые сервисы и т. д.).

К участию в Конференции приглашены Центральный банк РФ, Государственная Дума РФ, Министерство финансов РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, отечественные и зарубежные банки, операторы сотовой связи, электронные платежные системы, системы мобильных платежей, разработчики оборудования и программного обеспечения, сервис-провайдеры.

Оргкомитет Конференции: тел. (495) 229-8502 (многоканальный)
e-mail: 2011@mobifinance.ru, www.mobifinance.ru

Главный офис АККБ «КС БАНК» (ОАО) расположен в Саранске, в Мордовии на сегодня работают 44 отделения банка. С 2005 года «КС БАНК» присутствует в Пензе, где за это время открыто 3 офиса. Работа по развитию банковской сети продолжается.

Среди самостоятельных банков региона АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТНО-СТРАХОВОЙ БАНК «КС БАНК» (ОАО) имеет самую представительную сеть структурных подразделений, банкоматов и терминалов самообслуживания для приема платежей населения, что позволяет обеспечить прием свыше 80% платежей населения региона при высоком качестве обслуживания лиц, имеющих право на получение ежемесячной денежной компенсации, проживающих на всей территории Республики. В банке обслуживается свыше 200 тысяч счетов по учету сумм социальных выплат. Ежегодно банк приступает к реализации новых проектов.

серьезные разработки и внедрения — разработан портал, система «Мобильный банкинг», внедрены видеоконференции и IP-телефония.

Работа в области защиты информации велась также всегда, невзирая на кризисы. В этой области банк всегда стремился соответствовать необходимому уровню для отражения угроз безопасности банковским информационным системам.

Прогресс не остановить

— Как Вы оцениваете текущее состояние автоматизации банковского дела? Куда следует двигаться?

Владимир Грибанов: Не буду оригинален, предрекая большое будущее развитию удаленного обслуживания клиентов, сетей банкоматов и терминалов самообслуживания, мобильных сервисов. Но эти решения выведут на первый план вопросы безопасности, надежности и доступности банковских услуг, с одной стороны, а с другой, — подстегнут активность клиентов, что приведет к росту обрабатываемых данных. Далее цепочка потянется в сторону увеличения мощности технической базы, возникнет необходимость приклад-

ных аналитических систем с расширенными возможностями на новых технологических платформах.

Банк предъявляет к программному обеспечению такие требования, как снижение издержек — снижение стоимости оказания банковских услуг населению — с одновременным ростом их качества. В свое время мы выбрали компанию БИС как поставщика по сочетанию технических и экономических параметров ИТ-системы, в том числе — высокой скорости обработки большого числа мелких операций и разумной стоимости сопровождения.

Сейчас наш партнер, компания БИС предлагает на рынке свои новые решения, нацеленные на будущее. Прогресс не остановить и мы приглядываемся к этим решениям внимательно, изучаем опыт завершенных внедрений на перспективу, которая видится нам пока в самых общих чертах.

— Поделитесь планами развития бизнеса банка. Насколько тесно их осуществление привязано к технологиям? Усматриваете ли Вы возможность или необходимость расширения состава или даже смены ИТ-поставщиков?

Владимир Грибанов: Мы давно работаем с несколькими поставщиками высокотехнологичных решений по таким направлениям, как прием платежей от населения по принципу «одного окна», видеоконференцсвязь, корпоративная система IP-телефонии, позволяющая каждому подразделению банка пользоваться единым внутренним номерным полем, удаленное банковское обслуживание, различное платформенное ПО и операционные системы. Монолитное решение по всем банковским бизнес-процессам, либо единый поставщик решений — далекая, а возможно, и нереальная перспектива. Здесь в качестве единого центра ответственности выступает ИТ-подразделение банка, так сказать, интеллектуальный и человеческий капитал как универсальная интеграционная платформа. В нашем случае это работает.

Главная ценность в партнерстве с поставщиком основной системы ИТ-поддержки бизнес-процессов банка — компанией БИС в том, что решения, повторяю, не отягощают бюджет банка, а позволяют нам больше зарабатывать, повышая качество обслуживания клиентов за счет применения передовых технологий.

Сложившиеся на сегодня лидирующие позиции в регионе по работе с населением и малым бизнесом и высокое доверие клиентов к КС БАНКу во многом подкреплены удачным выбором основного ИТ-поставщика и нашим многолетним сотрудничеством с компанией БИС.



Одним из ключевых стратегических направлений развития КС БАНКа является реализация социально значимых проектов — организация приема платежей населения за жилищно-коммунальные услуги, открытие и обслуживание текущих счетов по учету сумм социальных выплат. Именно региональный банк способен быстро, без бюрократических проволочек наладить сотрудничество на территории своего региона с местными администрациями, с поставщиками услуг, учесть особенности существующего учета распределения бюджетных средств и расчетов поставщиков с населением

