

# «ПрограмБанк.Взыскание» — новый инструмент для работы с просроченной задолженностью

Наведение порядка в организации взыскания просроченной задолженности дает быструю и значительную отдачу.

## Спрос есть, ресурсов достаточно

**- Что происходит сегодня с банковской системой? Как постоянное сокращение количества российских банков отражается на рынке банковской автоматизации?**

**Виталий Занин:** Что происходит в банковской системе — абсолютно понятно. Идет достаточно болезненный и сложный процесс: отзыв лицензий у небольших банков.

Нашей компании в прошлом году исполнилось 25 лет, и это не первый кризис, который мы пережили с нашими клиентами. Только крупных банковских кризисов мы прошли три (1994 -1995 годов, 1998 года и 2008 -2009 годов), были и менее значимые, поэтому мы уверенно себя чувствуем даже в текущей непростой ситуации.

Сегодня, несмотря на все экономические сложности, мы видим, что банковский рынок развивается, хотя и неравномерно.

В первую очередь, выигрывают те банки, которые в недавнее время реализовали проекты, нацеленные на будущее развитие, и входят в фазу роста с подходящей технологической базой. Разумеется, эта база должна быть адекватна тому, что банки планируют делать, адекватна принятым тем или иным банком бизнес-стратегии.

Поэтому спрос на ИТ-разработки среди банков пока заметно не падает: меняются потребности в автоматизации, немного смещаются приоритеты. Например, для многих банков сегодня очень важна задача организации процедур, соответствующих внешним требованиям, правилам, в том числе соблюдения мер ПОД/ФТ.

Неожиданно для нас подготовка отчетности для ЦБ опять становится актуальной задачей для ИТ, хотя, казалось бы, эту задачу российские разработчики АБС успешно решают уже 25 лет. Банки ждут от системы отчетности большего контроля правильности расчетов обобщенных показателей (таких, как капитал), нормативов и отдельных расшифровок. К регуляторным задачам относятся также выполнение требований FATCA, детализированные налоговые регистры, взаимодействие с НРД и т.д.

Второе востребованное направление — технологии, внедрение которых дает быструю и непосредственную финансовую отдачу.

В первую очередь, это проекты, связанные с продажами кредитных продуктов или с взысканием долгов. Именно для них мы активно развиваем свое новое решение «ПрограмБанк.ФронтОфис». Руководство банков это прекрасно понимает, и спрос на такие решения только растет.

**- На новые ИТ-проекты ресурсы необходимы не только банкам, но и разработчикам ПО. Без существенных затрат на создание программного продукта, даже пилотного проекта начать не удастся — необходимо показать банкирам, что вы собираетесь внедрять. Есть ли у вас средства на такие инвестиции, чтобы развивать новое фронт-офисное решение?**

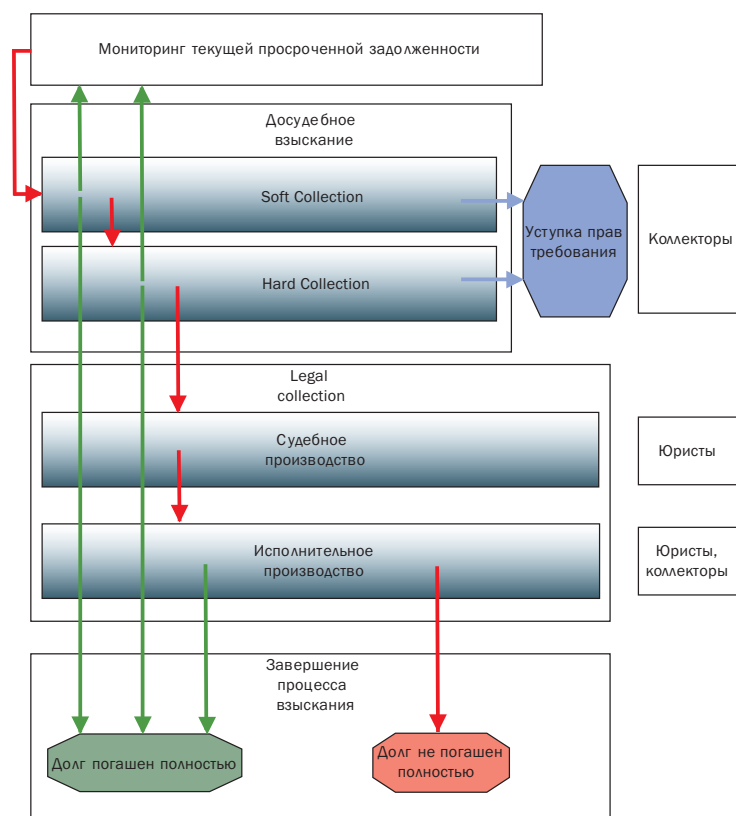
**Виталий Занин:** Источники инвестиций в разработку новых программных продуктов для банков и других участников финансового рынка у компании «ПрограмБанк» есть. Проекты по внедрению и сопровождению специализированного ПО в инфраструктурных организациях финансового рынка, таких как НКЦ или АСВ, практически не зависят от текущих колебаний экономики. Около 200 банков используют наши решения, регулярно оплачивают их поддержку и доработки. Наша дочерняя компания «Новая Афина», которая работает с очень крупными банками, генерирует стабильный денежный поток, что демпфирует для нас какие-то локальные перепады. Ну и, наконец, у «ПрограмБанка» практически нет непроизводственных расходов, нет излишних затрат на управленческую пирамиду (которая часто взрывообразно растет вместе с ростом бизнеса и становится балластом), с которыми сложно выплыть в бурные времена. Поэтому мы можем достаточно быстро перестраивать все наши расходы и переносить акценты на новые направления.

Таким образом, у нас достаточно ресурсов для того, чтобы не только продолжать адаптировать наши существующие продукты в соответствии с пожеланиями банков или новыми требованиями ЦБ и других регуляторов, но и развивать новые направления, среди которых и «ПрограмБанк.ФронтОфис».

Особенность нашего подхода — работа с максимально широким кругом участников рынка. Решения «ПрограмБанка» доступны для средних и небольших банков и даже для микрофинансовых организаций



Текст:  
Андрей  
Новиков

**[Рис. 1]** Стадии и тактики взыскания

(МФО). Причем, доступны не только по стоимости, но и по срокам внедрения.

Например, проект внедрения ипотечного конвейера, который мы делали недавно в компании «ВСК Ипотека», длился всего 4 месяца от начала работы до ввода в эксплуатацию полного функционала фронт- и мидл-офисов, вместе с интеграцией с кредитными бюро и системой скоринга. При этом достаточно важной частью проекта стал анализ бизнес-процесса обработки заявки на ипотечный кредит, принятого на тот момент в компании и его оптимизация.

Также мы, в сотрудничестве с банками, разрабатываем ИТ-систему, позволяющую российским банкам и компаниям готовить и передавать информацию, требуемую от них в соответствии с американским законом FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), не нарушая при этом российского законодательства. И мы понимаем, что все наши разработки будут востребованы, на многие из них уже есть заказы даже от тех банков, которые пока еще не являются нашими клиентами.

Вообще, все наши инвестиционные проекты, безусловно, связаны с потребностями клиентов. Мы не начинаем разработки, если не понимаем, что именно клиенты хотят получить на выходе.

**- Если говорить о фронт-офисе, как известно, правила бухгалтерского учета и нормативная база для российских банков и предприятий существенно отличаются от западной, а вот различия в отдельных бизнес-процессах, например, обработка кредитных заявок или сбор задолженности, не так велики. Поэтому, в отличие от систем core banking (АБС), в этих областях внедрение зарубежных разработок в России идет, и часто весьма успешно.**

**Почему «ПрограмБанк» выходит из защищенной от зарубежных разработчиков области core banking в ниши, в которых западные поставщики более удачно конкурируют с российскими?**

**Виталий Занин:** Я считаю, что успешно конкурировать с западными вендорами можно в любой области банковской автоматизации.

Например, в сегменте систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО) в России доминируют отечественные решения, хотя до недавнего времени специфических требований наших регуляторов к системам ДБО практически не было, за исключением необходимости обеспечить шифрование по сертифицированным алгоритмам. Тем не менее, внедрения зарубежных разработок можно пересчитать по пальцам. Основные причины – высокая стоимость лицензий, внедрения и поддержки зарубежных решений по сравнению с российскими аналогами.

Еще заметнее эта ситуация с фронт-офисными решениями. Если еще 10 лет назад бэк-офисы и Главная книга (то, что называют «core banking») в подавляющем большинстве российских банков были отечественные, то практически все внедряемые в то время розничные фронт-офисные решения были западные. Первые попытки разработок фронт-офиса для российских банков делали отечественные компании, не предлагающие свою АБС.

Сейчас практически все серьезные российские поставщики АБС имеют свои специализированные фронт-офисные решения, выполнили много внедрений этих фронт-офисов в российских банках и зарабатывают на этом реальные деньги, тесня западные разработки. Мы тоже считаем это направление одним из ключевых и активно развиваем свое решение «Програмбанк. ФронтОфис».

По нашему мнению, рост доли российских вендоров практически во всех направлениях банковской автоматизации напрямую связан с вопросом доверия к поставщику.

Как правило, для западного вендора российские банки – слишком маленький рынок, мы им не интересны, и у них недостаточно мотивации доработать свое ПО в соответствии с требованиями наших

банков. Российские компании, которые занимаются локализацией и продвижением на банковский рынок западной разработки, тоже не слишком устойчивые, тоже могут легко перебраться на другой рынок и заняться автоматизацией промышленных предприятий, интернет-магазинов, телекомов, сферы ЖКХ - всего, чего угодно. Поэтому банки заинтересованы в том, чтобы сотрудничать с теми разработчиками, которых они уже знают, которые привязаны к российскому банковскому и околобанковскому рынку, никуда от него не денутся и будут не только реализовывать проекты для банков, доводя их до конечного результата, но и в дальнейшем качественно сопровождать и развивать.

Есть и другие факторы, защищающие все российские ИТ-компании, не только разработчиков АБС, от конкуренции с зарубежными вендорами.

#### **- Боязнь санкций?**

**Виталий Занин:** Я бы назвал это - «курс на импортозамещение». Сегодня многие крупные российские банки, особенно с госучастием, всерьез стараются заменить отечественными (или «свободными») разработками даже такие базовые ИТ-решения, как операционные системы, СУБД и офисные пакеты, которых вообще в России не производилось с 90-х годов.

Еще один фактор – двукратный рост курса доллара к рублю, который делает внедрение зарубежного ПО доступным лишь для небольшого числа российских банков. Падение интереса к западным приложениям можно видеть по внедрениям CRM-решений: количество выполненных проектов за последний год снизилось примерно вдвое.

#### **- Часто ли вам приходится выполнять функции бизнес-консультантов в проектах внедрения вашего ПО?**

**Виталий Занин:** У нас, безусловно, всегда есть предложения по реорганизации бизнес-процессов заказчиков, основанные на опыте уже выполненных компанией «ПрограмБанк» проектов. У заказчиков, разумеется, есть свое видение, мы его анализируем, в каких-то случаях предлагаем скорректировать, в результате согласовываем ТЗ и начинаем проект. Но бывает и так, что заказчик не готов составлять техническое задание, так как только начинает развивать это бизнес-направление, либо не имеет в штате квалифицированных методологов. Тогда на помощь приходит освоенная нами проектная технология, которую мы называем «Итерационное внедрение».

Мы разворачиваем на мощностях заказчика наше типовое решение, и сотрудники начина-



### **Проект внедрения ипотечного конвейера, который мы делали недавно в компании «ВСК Ипотека», длился всего 4 месяца от начала работы до ввода в эксплуатацию полного функционала фронт- и мидл-офисов**

ют его тестировать в разных режимах, близких к рабочим. После тестирования реально работающей системы сотрудники заказчика формируют замечания и пожелания, которые реализуются практически «на лету», параллельно с тестированием. Так за несколько итераций подразделения банка на практике осуществляют настройку и приемку бизнес-процессов. Потом осуществляется приемка сквозных бизнес-процессов, уже на уровне банка. Такой подход позволяет избежать и недостаточной формализации бизнес-процесса в техническом задании, и устаревания ТЗ за время внедрения.

#### **- Вы несколько раз упомянули решение «ПрограмБанк.ФронтОфис». В чем его отличие от аналогичных разработок? Какова его главная цель?**

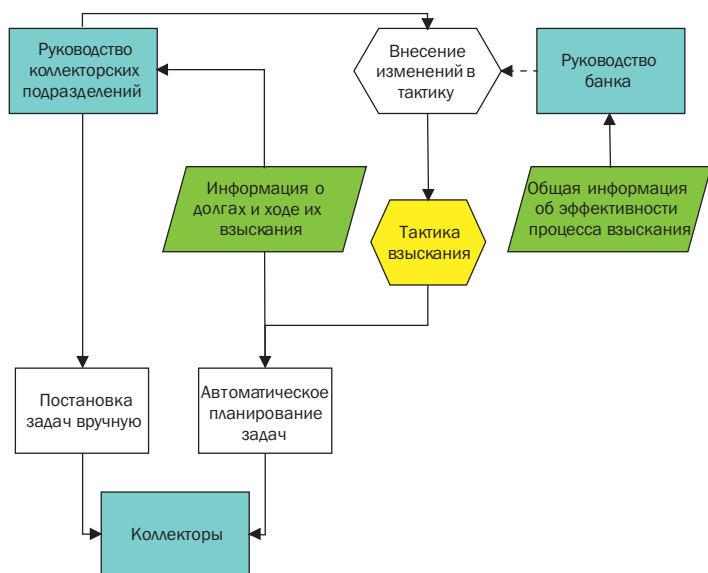
**Виталий Занин:** Наше фронтальное решение содержит, конечно, и кредитный конвейер, и единое окно. Хотелось бы остановиться на очень актуальном сейчас направлении: комплексном решении по взысканию долгов.

Мы говорили выше о том, что в текущей рыночной ситуации банки предпочитают решения, которые дадут быструю и, главное, прогнозируемую финансовую отдачу. Коллекшн – это один из примеров, когда автоматизация позволяет сэкономить на услугах аутсорсинга.

Типичный пример функции, ранее передаваемой на аутсорсинг, а теперь возвращающейся в банки, это сбор просроченной задолженности, особенно по необеспеченным кредитным продуктам. Если еще до конца прошлого года многие банки ограничивались процедурами soft collection, проводимыми силами собственного контакт-центра, а портфели с просрочкой 90+ передавали на взыскание коллекторским агентствам, то сегодня банкиры предпочитают взыскивать непогашенные долги самостоятельно, продавая коллекторам «остаточные» портфели с более значительной просрочкой.

В помощь, в первую очередь, банковским коллекторам «ПрограмБанк» в составе решения

**[Рис. 2]** Управление процессом взыскания на досудебной стадии (Soft и Hard Collection)



«ПрограмБанк.Фронт» разработал подсистему «Взыскание», предназначенную для хранения, обработки и анализа всей информации, связанной с должниками и их просроченной задолженностью, а также для информационной поддержки, планирования и контроля непосредственной работы с должниками на всех стадиях взыскания (см. рис. 1).

### «ПрограмБанк.Взыскание»

**- Могут ли специализированные коллекторские агентства использовать в работе эту информационную систему?**

**Виталий Занин:** Разумеется, могут. Внутрибанковская служба по работе с проблемной задолженностью ни по задачам, ни по методам работы не отличается от коллекторского агентства. Единственное, что отличает наше решение при работе непосредственно в банке – это интеграция с АБС, необходимая для отслеживания погашения задолженности, находящейся в стадии мониторинга. Если заемщик, допуская просрочки и попадавший в работу внутрибанковского коллектора, в результате увещеваний или реструктуризации задолженности возвращается в график платежей по кредиту, то в системе «ПрограмБанк.Взыскание» будет продолжаться отслеживание своевременности платежей, и при новом нарушении графика коллектор будет незамедлительно уведомлен.

Все другие стадии работы с должником (soft, hard, legal collection, исполнительное производство),

проводящиеся как в банке, так и в коллекторском агентстве, поддерживаются в системе. Возможности системы позволяют автоматизировать все виды взаимодействий и контактов с клиентом: отправить sms, организовать звонок по телефону (при наличии интеграции с АТС), отправить письмо по электронной почте, подготовить письма для отправки по обычной почте, запланировать выезд и отследить его результаты.

**- Позволяет ли ваш модуль «Взыскание» управлять процессом работы с просроченной задолженностью?**

**Виталий Занин:** Да, позволяет. В информационной системе поддерживаются различные бизнес-роли сотрудников и группы должников, создаются и настраиваются различные тактики взыскания. Применение их к различным группам должников дает возможность планировать задачи для сотрудников как автоматически, так и линейными руководителями вручную. Например, если указать в тактике взыскания, что на стадии «soft collection» необходимо ежедневно звонить заемщику, а на стадии «hard» - звонить каждый день и заемщику, и всем поручителям, то в системе это будет планироваться. При этом ничто не мешает линейному руководителю, кроме этих звонков, запланировать еще один звонок или выезд на дом, или отменить то, что запланировано в системе.

Также в системе налажена работа с так называемыми «обещаниями должников»: в системе не только отслеживается их выполнение, но и возможна смена тактики взыскания с учетом обещаний, которые признаются заслуживающими доверия – есть такая стадия в работе с обещаниями. Например, если обещание получено, и оно признано заслуживающим доверия, то до обещанной даты должника можно не беспокоить, и все задания по контактам с этим должником будут отменены. Укрупненная схема управления процессом взыскания на досудебной стадии приведена на рис. 2.

Разумеется, все тактики взыскания легко настраиваются и перестраиваются сотрудниками банка, при наличии у них соответствующих полномочий. Также мы можем настраивать не только тактики работы с должниками или группами должников, но и логику организации рабочего места, меняя полномочия сотрудника в широких границах: от выполнения потока задач, определяемых в системе или руководителем, до самостоятельного анализа каждого порученного ему должника и выбора тактики работы с ним. Настраиваются и триггеры перевода взыскания по стадиям, а также необходимость ак-

цепта этих переводов со стороны уполномоченного сотрудника.

Мы поставляем систему «ПрограмБанк.Взыскание» с предварительно настроенной логикой, и в процессе внедрения меняем ее под принятые в банке процедуры взыскания.

**- Поддерживает ли ваш модуль анализ портфеля задолженности, например, применение collection scoring или других методов кластеризации должников по вероятности взыскания долга? Хранит ли он документы по делу, поддерживает ли судебный документооборот?**

**Виталий Занин:** В информационной системе «ПрограмБанк.Взыскание» можно сгруппировать должников по тем или иным показателям, делать выборки и устанавливать фильтры, осуществлять collection scoring и т.д. Однако мы не занимаемся разработкой скоринговых карт и других методик оценки должников. Это отдельная задача, решаемая отдельными специализированными приложениями или сервисами, с которыми мы успешно интегрируемся.

Разумеется, наше «Взыскание» позволяет вести всю историю контактов, хранить и вести все документы и их сканированные образы, в том числе, отражающие все взаимодействия банка с клиентом (письма, договоры, заявления и так далее), хранить аудиозаписи переговоров, позволяет вести по документам по судебному процессу и исполнительному производству.

Если система при внедрении интегрируется с другими информационными системами банка или агентства (АТС, АБС, CRM или MDM-системой с единой информационной карточкой клиента, и другими), то вся информация по должнику, все документы, записи переговоров и так далее поступают в систему автоматически.

**- Может ли коллектор работать с вашей системой на выезде?**

**Виталий Занин:** Клиентская часть системы реализована в виде web-интерфейса, доступного из любого браузера (например, Google Chrome или Firefox). Соответственно, коллектор может работать с системой удаленно, например, с планшета. Поддерживается работа с web-камерой, и все фотографии, сделанные при работе в системе на выезде, автоматически прикрепятся к карточке должника.

**- Для специализированных коллекторских агентств важна возможность пакетной загрузки**



**Коллекшн – это один из примеров, когда автоматизация позволяет сэкономить на услугах аутсорсинга**

**в систему информации по должникам и сканов документов по задолженностям, приобретенным в составе портфелей. Позволяет ли «Collection» делать это автоматически, или необходимо будет разбирать сканы документов вручную?**

**Виталий Занин:** В подсистеме «ПрограмБанк.Взыскание» предусмотрена возможность безинтерфейсно принять информацию о долге целиком, или какие-то ее элементы.

**- Как обеспечивается защита информации в системе?**

**Виталий Занин:** Мы, как разработчики АБС, уже давно привыкли выполнять требования в области защиты информации, налагаемые отечественным законодательством (в частности, Законом №152-ФЗ «О персональных данных») и нормативными документами различных ведомств. Соответственно, и «Взыскание» также удовлетворяет всем требованиям в сфере защиты информации, и может интегрироваться с системами обеспечения информационной безопасности, принятыми у клиента.

**- Как вы думаете, сколько будет занимать внедрение системы «ПрограмБанк.Взыскание»?**

**Виталий Занин:** В идеале мы хотели бы предоставлять заказчикам коробочные или облачные решения, к которым можно подключиться и начинать работать в тот же день, но в реальной работе с банками так не получается: у каждого заказчика своя специфика, которую надо учитывать. Поэтому сроки внедрения зависят от разнообразия объема требований конкретной организации, от масштаба проекта и от ИТ-ландшафта, уже существующего в банке.

Очень многое зависит от того, какая АБС работает в банке. В отличие от кредитного конвейера, у которого связь с АБС достаточно простая (проели заявку по стадиям, выдали кредит – отразили в АБС), у коллекторской системы обмен информацией должен быть двусторонним и гораздо более сложным. Во «Взыскании» мы не только должны постоянно выполнять обновления, связанные с качеством погашения кредита, но и обмениваться информацией с АБС о реструктуризациях (а значит, и о новых



**В зависимости от сложности интеграции на внедрение коллекторского модуля в банке, по нашим оценкам, потребуется от 2 до 6 месяцев. В специализированном коллекторском агентстве или в микрофинансовой организации сроки внедрения, разумеется, будут меньше**

графиках платежей), о начислениях процентов, пеней и штрафов, и так далее. Кроме этого, за время погашения задолженности персональная, контактная и адресная информация о клиенте также может измениться.

«Хозяин ситуации» в данном случае – это АБС, и мы вынуждены будем подстраиваться под то, как разработчики АБС банка будут готовы интегрироваться. Мы предлагаем типовое решение по интеграции на базе SOA, типовой сервис, который может взаимодействовать с АБС и напрямую, и через шину данных. Со своей стороны, мы также готовы интегрироваться с любым типовым сервисом, если такой имеется у производителя АБС. В общем, варианты интеграции могут быть различны, более того, мы понимаем, что схема интеграции по мере развития бизнеса банка может, и будет меняться.

В общем, в каждом внедрении может возникнуть масса нюансов. В зависимости от сложности интеграции на внедрение коллекторского модуля в банке, по нашим оценкам, потребуется от 2 до 6 месяцев. В специализированном коллекторском агентстве или в микрофинансовой организации сроки внедрения, разумеется, будут меньше.

Мы видим, исходя из общения с потенциальными заказчиками данного решения, что наибольший интерес проявляют коллекторские подразделения банков. С некоторыми банками мы уже ведем переговоры. Поэтому задача интеграции с АБС во внедрениях будет очень значимой.

## Общая платформа

**- Как в «ПрограмБанке» возникла идея разработки специализированного коллекторского модуля?**

**Виталий Занин:** Сама задача автоматизации сбора просроченной задолженности в текущей экономической ситуации нам видится актуальной и интересной. После того, как мы с нашими банками-партнерами провели ряд внедрений кредитного конвейера, ИТ-поддержка возврата выданных кре-

дитов стала для наших специалистов вполне естественным следующим этапом.

Мы поняли логику работы розничных банковских подразделений, логику распределения потока задач, убедились в надежности и производительности нашей новой платформы розничных фронтальных решений «ПрограмБанк.Фронт», и в дальнейшем планируем решать на базе этой платформы и другие задачи. В частности, очередным этапом развития нашего комплексного фронтального розничного решения является «Единое окно», то есть, единый фронтальный интерфейс работы со всеми бэк-офисами по розничным и некоторым корпоративным банковским продуктам.

**- Кого вы видите среди основных заказчиков системы «ПрограмБанк.Взыскание»?**

**Виталий Занин:** Один из лозунгов нашей компании - делать технологии доступными. Поэтому фронтальную платформу мы изначально разрабатывали, как масштабируемое решение. Мы понимаем, что первыми заказчиками модуля «ПрограмБанк.Взыскание» станут не очень большие банки, однако мы уверены, что в любом банке наша система быстро окупится.

Когда мы выводили на рынок «Кредитный конвейер», нашим первым клиентом стал небольшой региональный банк, «Актив Банк» из Саранска. Это было очень локальное решение, банк продавал через конвейер всего два продукта по жестко заданной схеме. Тем не менее, по данным самого банка, проект внедрения принес ожидаемый бизнес-результат уже через 4 месяца после начала работы.

По переговорному процессу мы сейчас видим, что потребность в специализированном коллекторском решении есть и у банков из первой сотни по активам, но всё же планируем поступательное продвижение продукта «снизу вверх»: крупный банк при выборе продукта обычно требует список уже законченных достаточно масштабных внедрений.

## Новый рынок, отличные перспективы

**- Вы сказали, что хотели бы поставлять модуль «Взыскание» в качестве облачного сервиса. Значит ли это, что «ПрограмБанк» ведет проект по адаптации облачных технологий для российского финансового рынка?**

**Виталий Занин:** Пока мы предусматриваем такие технологические возможности. Наше коллекторское решение и сейчас может быть развернуто в облаке, для этого используются совершенно стандартные Enterprise-технологии. Если мы хотим завоевать

сегмент средних и небольших финансовых организаций (например, МФО), а мы этого хотим, то там о масштабной кастомизации говорить не приходится. Им необходимо предоставить типовые решения с максимально простым и быстрым развертыванием.

**- Есть ли у микрофинансовых организаций потребности и ресурсы для внедрения систем автоматизации вообще, и сбора просроченной задолженности, в частности?**

**Виталий Занин:** В автоматизации МФО мы видим две тенденции. Во-первых, надзор за микрофинансовыми организациями стал осуществлять банковский регулятор – Центральный банк. И он уже начал диктовать МФО более жесткие правила: например, с 1 января 2018 года все МФО перейдут на новые правила учета и план счетов, близкие к банковским. Я полагаю, появятся для них и новые формы отчетности, и новые нормативы. Это значит, что возможности для «регуляторного арбитража», существующие сегодня между жестким надзором за банками и гораздо более мягким режимом для МФО, постепенно будут сворачиваться, и микрофинансам потребуются новые решения для автоматизации бэк-офисных функций (учета, отчетности, расчета нормативов и резервов), приближенные к банковским.

Вторая тенденция в автоматизации МФО – это повышение их интереса к мощным фронтальным решениям, особенно у крупнейших игроков этого сектора. Да, у них часто другие схемы взыскания задолженности, еженедельный график погашения, и для этого рынка нужны отдельные решения, но это могут быть решения, очень близкие к банковским кредитным конвейерам и взысканию, работающие на той же платформе. При этом, с нашей точки зрения, сейчас острота спроса на решения в сфере сбора задолженностей для МФО даже актуальнее, потому что у них, объективно, больше доля плохих ссуд в общем портфеле и меньше обеспеченных кредитов.

**- То есть, Вы оцениваете рынок автоматизации МФО, как перспективный для «ПрограмБанка»?**

**Виталий Занин:** Да, я считаю, на нем назревает какое-то движение. Безусловно, рост регуляторной нагрузки приведет к тому, что часть МФО просто закроется, уйдет в тень, или будет поглощена более крупными игроками, остальные придут к тому, что будут тратить на автоматизацию другие деньги. Поэтому мы абсолютно уверены, что существенная часть МФО, столкнувшись с регуляторным прессингом, вскоре обратятся к банковским разработчи-



**При этом, с нашей точки зрения, сейчас острота спроса на решения в сфере сбора задолженностей для МФО даже актуальнее, потому что у них, объективно, больше доля плохих ссуд в общем портфеле и меньше обеспеченных кредитов**

кам. И хотя эти контракты всё равно останутся не сравнимы по стоимости с банковскими, я думаю, разработчики, в том числе, «ПрограмБанк», найдут с ними общий язык. Тем более, если мы предложим новому рынку облачное решение.

**- Возвращаясь к ситуации на банковском рынке и имеющимся тенденциям: на чем «ПрограмБанк» будет развивать свое благополучие в ближайшие годы?**

**Виталий Занин:** Мы работаем с учетом всех тех потребностей, тенденций и факторов, которые обсуждались ранее:

- Мы реализуем ряд проектов по автоматизации взаимодействия банков с IRS, в соответствии требованиями FATCA, с ведущими банками России. С одним из российских банков с иностранным участием мы ведем проект по созданию «Репозитария», позволяющего финансовым компаниям и банкам наладить предоставление отчетов о внебиржевых деривативных сделках.
- Мы реализуем ряд проектов, позволяющих банкам отказаться от использования ряда дорогостоящих услуг внешних поставщиков. Это не только решения на основе платформы «ПрограмБанк. ФронтОфис», но и, например, вопрос самостоятельного формирования отчетности по МСФО. Как раз недавно мы начали проект по этому решению в одном из ведущих российских банков.
- Мы активно выходим на рынок небанковских финансовых организаций. Это не только МФО, но и страховые, инвестиционные компании, финансовые холдинги и др. Особенный интерес представляет наше решение для инвестиционных компаний «ПрограмБанк.Инвест», поскольку мы можем предложить им комплексное решение, включающее бэк-офис по всем финансовым инструментам, налоговый учет, контроль рентабельности финансовых продуктов и др. Поэтому я уверен, что у «ПрограмБанка» - отличные перспективы.

