

# Екатерина ЛОЗОВАЯ:

«Интерес к развитию аналитических систем в секторе кредитных учреждений резко вырос»

Интервью с заместителем директора компании «Терн»



**«Банковские технологии»:** Екатерина Александровна, какие задачи в области аналитического учета и управленческой отчетности представляются вам наиболее актуальными в настоящее время?

**Екатерина Лозовая:** По опыту общения с представителями финансовой сферы, как с нашими действующими заказчиками, так и с теми, кто только интересуется продуктами и решениями, которые готова предложить компания «Терн», могу сказать, что основной тенденцией, характерной сегодня для банков, является стремление аналитиков и менеджеров любого звена оптимальным образом использовать накопленную информацию о своих клиентах.

Несмотря на то что в ходе своей деятельности финансовые организации собрали значительные объемы информации о своих клиентах, как правило, эти данные накапливались в различных форматах, зачастую в различных системах, не связанных между собой, и чтобы получить полную картину, агрегировать все данные, имеющиеся в различных подразделениях и системах банка, посмотреть информацию в разных разрезах, возникла потребность в использовании продуктивного информационно-аналитического функционала. Руководители компаний банковско-финансового сектора сегодня приходят к пониманию того, что решения, позволяющие обрабатывать имеющиеся в наличии данные и представлять результаты в удобном для использования виде, дадут сотрудникам возможность улучшить обслуживание клиентов и, в конце концов, сократить расходы как компании, так и самих клиентов.

**«Б. Т.»:** Почему эта необходимость возникла именно сейчас?

**Е. Л.:** События, происходящие сегодня в экономике, в том числе и в банковском секторе, приводят к активной ротации клиентской базы. Клиенты уходят, появляются



новые. У корпоративных клиентов могут происходить организационные и структурные изменения: реструктуризация, слияния, поглощения и пр. Использование аналитических инструментов позволяет отслеживать происходящие изменения, в том числе в «горячем» режиме, снижать риски и минимизировать возможные убытки от происходящего на рынке.

**«Б. Т.»: Какие продукты вы предлагаете для решения этих задач?**

**Е. Л.:** Хотела бы отметить, что мы поставляем не столько продукты, сколько решения. Сотрудники нашей компании исследуют задачи, поставленные заказчиком, и после всестороннего анализа предлагают варианты их решения. В свою очередь собственно решение может базироваться на различных продуктах.

**«Б. Т.»: Чаще других ваши решения строятся на продуктах SAP BusinessObjects.**

**Е. Л.:** Прежде всего нужно учитывать, что BusinessObjects — это название не конкретного продукта, а целой линейки продуктов, которая может обеспечить практически все потребности банка в обработке информации. Действительно, наша компания является платиновым партнером SAP по продуктам BusinessObjects, и, по моему мнению, у нас работают лучшие специалисты по данному инструментарию. Хочется сказать о том, что у нас имеется опыт работы не только с BusinessObjects, но и с другими программными продуктами, например средствами интеграции данных IBM WebSphere DataStage. В качестве источников информации и среды функционирования хранилищ данных мы используем различные СУБД (Oracle, DB2, Microsoft SQL Server и т. д.) в соответствии с их наличием и предпочтениями заказчика.

**«Б. Т.»: Какими принципами вы руководствуетесь, предлагая платформу для построения BI-инфраструктуры банка?**

**Е. Л.:** Мы стараемся предложить для решения задач заказчика лучшие программные продукты от ведущих мировых поставщиков. Как специалисты, мы отслеживаем состояние рынка аналитического программного обеспечения, отбираем лучшие программные средства и предлагаем решения на их основе. В большинстве случаев лучшим решением, по нашему мнению, являются продукты SAP BusinessObjects. В эту линейку программных продуктов входят средства управления данными, построения отчетов и анализа данных, создания интерактивных информационных панелей (dashboards) и т. д. В то же время в ряде случаев для решения определенных задач мы предлагаем специализированное ПО, такое, например, как AXIOM Planning и предсказательное моделирование KXEN, а также средства интеграции данных IBM WebSphere Datastage. Разумеется, входящие в общее решение продукты должны обеспечивать взаимную интеграцию и последующее масштабирование, а также удовлетворять корпоративным стандартам заказчика на аппаратную платформу и операционные системы.

**«Б. Т.»: В ходе реализации проектов в банках вы опираетесь на стандартные возможности аналитического ПО или у вас есть собственные ноу-хау?**

**Е. Л.:** Да, у нас есть ряд решений, которые помогают существенно оптимизировать работу аналитических систем. Так, одним из основных требований к работе аналитической системы является ее быстродействие. Клиентская база кредитной организации исчисляется миллионами клиентов, каждый из которых может иметь по несколько счетов, по которым, в свою очередь, может осуществляться неограниченное количество операций. На проведение анализа всей этой информации могут потребоваться многие часы даже в самых современных системах. Наше решение позволяет делать это в считанные минуты. Достигается это за счет специально созданного алгоритма обработки информации, содержащейся в базах данных, который значительно ускоряет работу систем. Разработанный нами алгоритм не зависит от используемого программного обеспечения и может применяться при работе с различными аналитическими продуктами.

Еще одно из наших решений — это создание системы разграничения доступа к информации. Благодаря этому функционалу каждый из сотрудников кредитной организации, имеющий отношение к обработке клиентских данных, обладает доступом к этой информации в соответствии с уровнем своих полномочий. Это означает, что при наличии общей банковской информационной системы, к примеру, менеджер имеет доступ к данным только о тех клиентах, с которыми он работает, руководитель отдела имеет доступ к информации по своему отделу, а руководитель более высокого ранга — к более широкой информации в рамках своих полномочий. Создание и обеспечение доступа к накопленной и обрабатываемой информации с учетом иерархии организационно-штатной структуры позволяет как ускорить работу системы, так и защитить информацию от несанкционированного или немотивированного доступа, при этом работа всех сотрудников банка осуществляется в общей унифицированной системе.

Следующая наша разработка позволяет получить дополнительную информацию о клиенте за счет использования открытых источников. В ходе работ по интеграции различных информационных систем в банках мы столкнулись с необходимостью идентификации клиента в разных системах. Для того чтобы при идентификации клиента устранить ошибки, мы устанавливаем соответствие между корпоративным клиентом и информацией о нем в статистических данных из общедоступных источников, например в публикациях Росстата, справочниках компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью и других источников. В дополнение к этому функционалу мы создали решение, позволяющее найти в тех же открытых источниках информацию по контрагентам нашего клиента. Таким образом, банк получает информацию как по своим клиентам, так и по их контрагентам, что позволяет адекватно строить дальнейшие отношения с клиентами.

**«Б. Т.»: Каким образом банк может использовать эту информацию?**

**Е. Л.:** Во-первых, это важно для минимизации рисков. Зная, с кем сотрудничает ваш клиент, вы можете более точно прогнозировать его дальнейшую деятельность. Во-вторых, созданная нами аналитическая система обеспечивает разграничение прав доступа к данным и гарантирует защиту информации. Кроме того, обеспечение быстродействия работы всей системы позволяет менеджерам любого уровня оперативно принимать решения на основе актуальных данных, что является немаловажным фактором в нынешней экономической ситуации.

**«Б. Т.»: Известно, что банковский сектор пострадал от текущего экономического кризиса в наибольшей степени. Как кризис повлиял на масштабы внедрения и востребованность аналитических систем?**

**Е. Л.:** Интерес к развитию аналитических систем в секторе кредитных учреждений резко вырос. В условиях кризиса выявляются неверные, ошибочные шаги, предпринятые кредитно-финансовыми организациями в ходе своего развития. Зачастую совершение таких шагов объясняется отсутствием или неоптимальным использованием аналитических инструментов и систем. Поэтому сегодня интерес к таким решениям растет.

**«Б. Т.»: Такие решения весьма недешевы. В условиях кризиса банки стремятся сократить свои расходы. Как решается эта проблема в случае с инструментами бизнес-аналитики?**

**Е. Л.:** Действительно, кризис влияет на стремление компаний минимизировать свои расходы. В связи с этим сейчас наблюдаются две тенденции: рост интереса к аналитическим инструментам и жесткое ограничение расходной части бюджета. Аналитические системы покупают, но покупатели стараются при этом максимально ограничить свои траты.

**«Б. Т.»: Снижение затрат достигается за счет отказа от каких-то функций или другим путем?**

**Е. Л.:** У нас есть варианты поставки программных продуктов, в частности SAP BusinessObjects, отвечающие потребностям малых и средних предприятий любой сферы деятельности, в том числе и кредитно-финансовых организаций. Заказчик может в соответствии со своими потребностями и возможностями приобрести систему с необходимой функциональностью, но с ограничениями на масштаб инсталляции по числу пользователей, количеству и мощности серверов. В дальнейшем по мере своего развития компания может наращивать как дополнительный функционал, так и число пользователей системы практически без ограничений. В свою очередь, в своих банковских решениях мы также реализуем широкие возможности масштабирования.

**«Б. Т.»: Какие продукты предлагаются сектору SMB?**

**Е. Л.:** Специально созданное для компаний среднего и малого бизнеса решение называется SAP Business-

Objects Edge BI. Это оптимальный выбор для компаний малого и среднего бизнеса, стремящихся улучшить бизнес-процессы, внедрить новые возможности управления, получить конкурентные преимущества на рынке. Решение поставляется в трех версиях: BusinessObjects Edge BI Standard, BusinessObjects Edge BI with Data Integration и BusinessObjects Edge BI with Data Management. Первый продукт — Standard — помогает компаниям среднего размера получить начальный опыт в работе с бизнес-аналитикой. Продукт отличается доступной ценой, удобством в развертывании и применении. Он упрощает компаниям получение бизнес-данных для оперативного принятия обоснованных решений.

Вариант BusinessObjects Edge BI with Data Integration добавляет возможности интеграции данных к таким необходимым стандартным функциям, как создание произвольных (ad-hoc) отчетов, формирование запросов, проведение анализа и построение информационных панелей.

BusinessObjects Edge BI with Data Management — это полнофункциональный пакет для интеграции и анализа бизнес-информации в сочетании со средствами всестороннего управления эффективностью бизнеса. Это обеспечивает эффективное принятие стратегических решений в масштабе всей компании.

**«Б. Т.»: Какие специфические аналитические задачи появились у компаний финансового сектора в связи кризисом?**

**Е. Л.:** Сегодня, после определенного периода стагнации, отмечается стремление компаний оперативно получать и анализировать информацию. Рынок меняется очень быстро, и чтобы добиться на нем успеха, банкам необходимо иметь в своем распоряжении максимально удовлетворяющую их потребностям информационно-аналитическую систему. Ведь, чтобы своевременно и оптимально реагировать на изменения рынка, нужно получать актуальную информацию как можно раньше, причем система должна обеспечивать возможность хранения и получения самых разных представлений информации для всестороннего анализа данных в различных срезах, уровнях агрегации и т. д.

Кроме того, для некоторых крупнейших банков, прежде всего банков с госучастием, регулирующие органы сейчас выдвинули требование о представлении антикризисной отчетности. Такого рода отчетность могут предоставить аналитические системы, которые разрабатывает наша компания.

**«Б. Т.»: Как вы оцениваете уровень оснащенности российских банков системами бизнес-аналитики на сегодняшний день?**

**Е. Л.:** Оснащение банков аналитическими системами продолжается, но этот процесс еще далек от завершения. Нельзя не отметить, что потребность в таких системах и желание внедрить у себя бизнес-аналитику растут, рынок продолжает развиваться. Тем не менее еще не все российские банки имеют эффективные BI-решения. 