

ПрограмБанк: по волнам технологий



Виталий ЗАНИН,
директор по работе с клиентами
и маркетингу компании
«ПрограмБанк»

Период 2003–2016 – время развития и преодоления кризисов массового и индивидуального кредитования. Компания «ПрограмБанк» на протяжении всего этого времени принимала активное участие в формировании и развитии «розницы». Один из ее проектов – моментальные карты в ДжиИ Мани Банк, который вошел в ТОП-30 эффективных банков России.

Важным трендом, особенно для региональных банков, стала индивидуализация обслуживания как средство конкуренции с федеральными розничными сетями.

Реализованный в «ПрограмБанк.АБС» гибкий продуктовый подход дает нашим банкам возможность строить «продуктовые фабрики», совмещая преимущества продуктового и сервисного подходов. Мы гордимся рядом успешных проектов в таких банках, как ЮГ-Инвестбанк, саранский «Актив», «Камский горизонт» в Набережных Челнах и др.

Опыт этих проектов позволил нам выпустить на рынок новый продукт – «ПрограмБанк.ФронтОфис». С этим продуктом мы вышли и на смежные рынки – в НФО. Например, в 2014 году в компании «ВСК-Ипотека» был построен ипотечный конвейер.

В 2004 году банки обязались отчитываться по международным стандартам. Знаковый проект по направлению «ПрограмБанк.БизнесАнализ» – система сбора и консолидации отчетности по МСФО для банка ВТБ и Группы ВТБ в России и за рубежом. Этот опыт очень помогает нам в СК «Ингосстрах», которая переходит на Единый план счетов.

Знаком «нулевых» годов этого века стали сделки по слиянию и поглощению. В рамках сотрудничества с «дочкой» крупнейшего банка Германии «ПрограмБанк.БизнесАнализ» обеспечил информационную поддержку приобретения доли в компании UFG AM по МСФО.

В настоящее время требования новых поколений, «электронное правительство» и необходимость сокращения издержек принуждают банки обратить пристальное внимание на виртуализацию взаимодействия с клиентами и госорганами. Мы готовы предложить новые инструменты для того, чтобы банки стали для своих клиентов своеобразным «единым окном». Тем самым наши партнеры смогут стабилизировать и дополнительно монетизировать свои клиентские базы.