

# Банк — клиент, банк — партнер

Компания «Синимекс-Информатика» появилась в 1997 году и работает на рынке разработки заказного программного обеспечения более двенадцати лет. Из них более семи лет создает интеграционные и инфраструктурные решения для банков.

До 1999 года мы занимались в основном модификацией больших программных систем и их проверкой на устойчивость к так называемой «проблеме 2000 года». Наши крупнейшие проекты в то время были выполнены для концерна Nissan EU и для компании ModoVanGelder (Datacopy). С 2002 года мы стали бизнес-партнером IBM по серверам и рабочим станциям, и уже в 2005-м «Синимекс» впервые вошла в сотню лучших партнеров компании. Постепенно освоили всю линейку интеграционных программных продуктов IBM, наработали собственные технологии и know-how по их внедрению в банках. В 2006 году создали обособленное подразделение контроля качества и начали выполнять заказные проекты тестирования. Продолжаем успешно и плодотворно сотрудничать более чем с десятком крупнейших российских банков.

В современных рыночных условиях работа кредитных учреждений имеет, разумеется, свою специфику — необходимо быстро изменять или выводить на рынок новые банковские продукты. Поэтому информационные сис-

темы банка не должны быть монолитными, а связи между ними — жесткими. Каждый банк имеет уникальный IT-ландшафт, который складывается годами. Как правило, это самый сложный комплекс взаимодействующих друг с другом информационных систем.

Компания «Синимекс» предлагает построение «промышленной» инфраструктуры для банковского программного обеспечения. С помощью внедрения связующего программного обеспечения, такого, например, как сервисная шина предприятия, мы постепенно преобразуем IT-среду банка из монолита в систему слабо связанных сервисов, что позволяет гибко соединять функциональность различных банковских систем и выстраивать цепочки бизнес-процессов. И такая работа невозможна без тесного взаимодействия со специалистами банка-заказчика.

На счету компании множество успешно реализованных проектов, позволяющих решать самые разные задачи: построение централизованных интерфейсов («сервисных шин») между программными системами, конверсия данных при



**Андрей СЫКУЛЕВ**  
Директор по развитию  
бизнеса компании  
«Синимекс-Информатика»

внедрении новых систем, разработка приложений для электронного бизнеса, синхронизация B2B, наполнение хранилищ данных, построение систем управления бизнес-процессами.

Мы стремимся к тому, чтобы бизнес наших клиентов стал абсолютно управляемым, а достичь этого можно только за счет грамотного использования возможностей и преимуществ информационных технологий и подходов, основанных на сервисно-ориентированной архитектуре. Опыт и достижения компании доказывают, что мы, вместе с нашими клиентами, способны выполнить работу любого уровня сложности и строить лучшие в своем клас-

се решения. Вот почему мы выбрали слоган «Вместе быть первыми!».

Вообще говоря, банковское направление появилось в нашей деятельности как бы случайно — нам просто повезло в свое время выиграть тендер на первый проект в крупном российском банке. И тут мы поняли: это — наше, нам это интересно.

Каждый новый интеграционный проект непохож на предыдущий. И всякий раз перед нами встает задача, которую мы (а может быть, и никто другой) до этого не решали. Приходится иметь дело с «гербарием» технологий, разбираться как в новейших, так и в устаревших, сталкиваться с проблемами при стыковке софта разных поколений и платформ. Решать приходится не только технологические, но и непростые управленческие задачи — ведь продукт, как правило, «завязан» на многих поставщиков.

С банком интересно работать еще и потому, что не только он — наш заказчик, но и мы — его клиенты. Так что тема прошлого номера БДМ — «в поисках идеального банка» — нам тоже очень близка. Для меня идеальный банк — это универсальный банк. В силу специфики нашей деятельности наши сотрудники бывают в разных банках, знакомы с самыми современными банковскими продуктами, имеют возможность срав-

нивать, знают многие вещи изнутри. Поэтому идеальный банк — это не просто универсальный, но и построенный на использовании самых современных технологий. Обязательно должны присутствовать электронные каналы обслуживания: у меня, как у клиента и юридического, и физического лица, должна быть возможность совершать операции через Интернет, по телефону и т.п. Должна быть нормальная система продажи продуктов — не надо меня, клиента, бомбардировать рекламой, предложения должны быть просчитанными и целенаправленными. Кстати, российские банки пока плохо используют кросс-продажи и допродажи.

Вообще, в идеальном банке обслуживание должно быть персонафицировано. Я не имею в виду, что у меня непременно должен быть персональный менеджер (хотя и это неплохо). Но все-таки, когда я работаю с банком, мне хотелось бы ощущать, что я у него — самый главный, самый любимый клиент, а не просто один из сотен и тысяч... И разумеется, я должен быть абсолютно уверен в надежности банка, где обслуживаюсь, и в полной безопасности любой операции, которая проводится по моему счету.

Как и многие компании, мы имеем счета в нескольких банках, но один из них, с которым работаем с первых дней, является основным. Не скажу, что «самый близкий», но большая часть операций проходит по его счетам. Там открыты и зарплатные счета сотрудников, и валютные счета. К тому же, хоть и есть электронное обслуживание, все же приходится посещать офис, а он удобно расположен, рядом...

Поскольку характер нашей деятельности — оказание услуг, у нас пока не возникало необходимости в кредито-

нии. Не было и «длинных» проектов, требующих привлекать внешние ресурсы. Как правило, работы финансируются за счет авансовых платежей заказчиков и из собственных средств.

Возможно, по этим причинам кризис никак не повлиял на наши отношения с банком. Зато мы стали получать предложения от других кредитных организаций — заметно, что сейчас многие банки активно ищут клиентов.

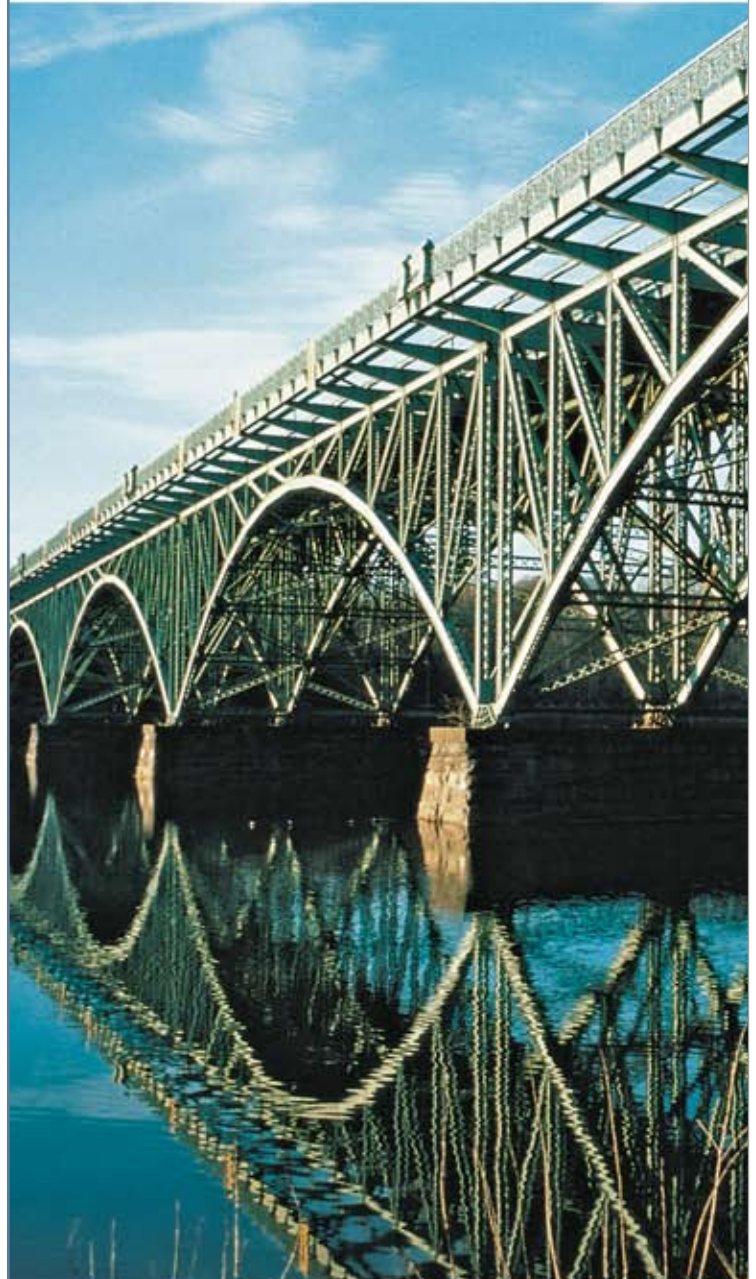
Но отвечать на эти предложения мы не торопимся. Двенадцатилетняя история партнерства — это все-таки серьезно. За эти годы банк успел поменять и собственников, и название, а уж менеджеров сменилось... Но на отношения с клиентами все эти перемены не повлияли: остается ощущение, что это именно тот самый банк, с которым мы начинали когда-то работать. Возможно, это и есть то, что называют «культурой организации». Название меняется — культура остается. Отношения клиентов и сотрудников банка — ровные и уважительные. И если непрофессионалы, которые нет-нет да оказываются на рабочем месте, долго там не задерживаются, — это элемент культуры.

Надо сказать, что на кадровую ситуацию кризис оказывает положительное влияние. Прежде, когда очень ощущалась острая нехватка кадров, нередко приходилось сталкиваться с «недоученными» операционистами и менеджерами, даже в отделениях крупных банков. Малейшее отступление от стандартной процедуры (а в бизнесе такое случается сплошь и рядом) ставило сотрудников в тупик, вызывая полную растерянность. Сейчас таких казусов все меньше. Что касается банковских бэк-офисов, там традиционно работают высококлассные профессионалы. ■



## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БАНКОВ

Вместе быть первыми!



Москва, ул. Пятницкая, д. 71/5, стр. 6  
Тел./Факс: +7 (495) 955 7 955  
[www.cinimex.ru](http://www.cinimex.ru), [marketing@cinimex.ru](mailto:marketing@cinimex.ru)

Реклама