CASE STUDY

Внедрение IT–решений по работе с финансовыми данными

ОПЫТ «СОФТВЕЛ» И АЗИАТСКО–ТИХООКЕАНСКОГО БАНКА

В последнее время активно растет интерес участников финансового рынка к IT-решениям сторонних разработчиков по работе с финансовыми данными. Это связано с объективными потребностями банков, управляющих компаний в автоматизации бизнес-процессов и повышении эффективности работы с финансовой информацией.

Как российские и иностранные IT-разработчики отвечают на эти потребности, какие бизнес-задачи стоят перед подобными продуктами, в чем банки видят преимущества программных решений сторонних IT-компаний, какова надежность предлагаемых на российском рынке конфигураций IT-инфраструктуры — ответы на эти и другие вопросы редакция Cbonds Review будет искать совместно с ведущими экспертами рынка в рамках рубрики Case study.

В дебютном материале мы попросили рассказать об опыте внедрения IT-решений по работе с финансовыми данными представителей IT-разработчика «СофтВел» и Азиатско-Тихоокеанского Банка.

Ильнур НАСИБУЛИН,
начальник отдела внедрения ПО, «СофтВел»

– Расскажите про свой продукт, на какие компании он ориентирован?

– Наш флагманский продукт Navigator представляет собой единую платформу — интегрированное решение для всех рынков с функциональностью бэк-офиса. Платформа обеспечивает полный жизненный STP-цикл казначейства на всех рынках: FX, IR, Capital Markets, Financing, IR Derivatives. Система объединяет экспертизу клиентов «СофтВел» в области банковских технологий с инновационными достижениями IT-индустрии. На текущий момент основными пользователями нашего продукта являются российские банки.

– Какие задачи решает Navigator?

– Решение охватывает все сферы жизнедеятельности казначейства: регистрацию сделок, управление позициями, расчет доходов, контроль лимитов, платежи, бухгалтерский учет и отчетность. Система позволяет обеспечивать все бизнес-процессы банка, так как поддерживает все рынки, в частности покупку и продажу валют, кредитно-депозитные сделки с фиксированной и плавающей ставками, покупку и продажу ценных бумаг, РЕПО, производные инструменты.

Для расчетов цен Navigator использует онлайн интерфейсы к основным электронным торговым площадкам, включая Московскую Биржу, Bloomberg, DB, EBS. Важным компонентом системы является лимит-сервер, обеспечивающий онлайн контроль (pre-trade и post-trade) лимитов.

– Насколько сложен сам по себе процесс интеграции для заказчика, сколько времени он в среднем занимает?

– Давайте разберем процесс на примере интеграции нашей системы с данными Cbonds. Установка решения занимает два рабочих дня, для интеграции достаточно подключиться к Cbonds, установить лицензию и сервис. В целом проект внедрения продукта занимает от трех месяцев до одного года. Длительность процесса зависит от двух факторов: от того, какова текущая инфраструктура ПО финансовой организации, с которой необходимо реализовать интеграцию, а также от того, какое количество модулей «Навигатора» банк планирует установить.

Процесс внедрения довольно стандартный и отработан за много лет. Мы постоянно модернизируем его, используем возможности нашего портала. Собираем, каталогизируем и сохраняем всю информацию по проекту внедрения в персональном пространстве для банка.

– Вы планируете каким-то образом развивать, усовершенствовать решение?

– Конечно. Каждые полгода мы выпускаем очередной релиз, который предоставляет новые возможности клиентам, имеющим соответствующую лицензию и сопровождение. Из последних интересных доработок, появившихся в одном из наших релизов, — автоматическая загрузка описания инструментов из Cbonds в момент поступления сделки, например, с Московской Биржи. При загрузке сделки в нашу систему участие человека сводится к минимуму. Наш ориентир — улучшение текущих функций и предоставление нового функционала.

СПРАВКА

«СофтВел» работает на российском рынке около 20 лет, занимается разработкой программного обеспечения для казначейств банков, компаний, а также системной интеграцией. В настоящее время «СофтВел» — один из немногих российских профессиональных разработчиков программного обеспечения подобного класса. Дальнейшее развитие компании нацелено на национальное лидерство в области разработок ПО для казначейств банков.

КОММЕНТАРИЙ

Константин ВАСИЛЬЕВ,
партнер, заместитель генерального директора, ООО «Сбондс.ру»

– Как реализован процесс передачи данных со стороны Cbonds?

– Cbonds является активным участником рынка финансовой информации уже около десяти лет. За это время большинство российских компаний, работающих на облигационном рынке, стали подписчиками на доступ к нашему порталу. Логичным направлением развития в сфере предоставления финансовых данных пользователям стало появление сервиса по продаже структурированных данных.

Тут не обойтись без участия IT-специалистов. Поэтому участники рынка либо привлекают соответствующие внутренние службы, либо обращаются к сторонним поставщикам IT-решений. На наш взгляд, привлечение сторонней IT-компании в данном случае может быть очень эффективно: третий участник процесса является и полезным арбитром в отношениях между поставщиком и пользователем данных, и старшим товарищем, предлагающим лучшие IT-практики. В настоящее время мы работаем с такими крупными игроками этого рынка, как ARQA, ЦФТ, «СофтВел», EGAR, «Аналитика контроля» и другими.

Процесс работы с данными обычно построен следующим образом: с конечным пользователем (в данном случае с Азиатско-Тихоокеанским Банком) мы определяем набор необходимых данных для решения их задач, а с разработчиком («СофтВел») обсуждаем техническую составляющую процесса передачи данных.

– Насколько быстро можно настроить процесс получения данных в техническом плане?

– «СофтВел» является нашим первым и самым долгосрочным IT-партнером, мы работаем вместе уже более семи лет, поэтому процесс отлажен довольно четко. Данные передаются в ПО компании через web-service на основе технологии WSDL.

Если же говорить о возможных способах получения данных в целом, то мы предлагаем различные форматы:

- выгрузки в виде XLS, CSV, XML файлов по EMAIL/FTP(S)/HTTP(S);
- веб-сервис (SOAP + WSDL или JSON);
- API и Excel Add-Ins (запустили в этом году!).

Кроме того, компания всегда готова разработать новый формат под запрос пользователя.

Обычно мы настраиваем доступ, учитывая индивидуальные особенности и пожелания разработчика и конечного пользователя, в течение одного-двух рабочих дней. Далее в процессе разработки эти настройки иногда меняются и дорабатываются, но это не влияет существенно на сроки реализации. С нашей стороны процесс запускается достаточно оперативно, так как мы сотрудничаем с IT-компаниями, у которых уже, как правило, разработан модуль интеграции с данными Cbonds. В случае если это новый игрок IT-рынка, интеграция может занять от двух недель до одного месяца.

– Какие данные получает пользователь готового продукта?

– Традиционно Cbonds известен на рынке как поставщик качественных и максимально полных данных по облигациям России и стран СНГ. Но сейчас в базе Cbonds уже почти 200 тысяч эмиссий облигаций и еврооблигаций со всех крупнейших долговых рынков: это Латинская Америка, США, Европа, Азия и, конечно, развивающиеся рынки. Среди наиболее востребованных рынком параметров эмиссий для интеграции во внутренние системы можно выделить идентификационную информацию по выпуску, графики купонных платежей, оферты, дефолты, котировки и аналитические показатели.

Помимо облигаций мы ведем базы данных по акциям и распискам компаний СНГ и наиболее крупных мировых компаний, а также по ПИФам и ETF. Есть огромная база различных рыночных и макроэкономических индексов. Предоставляем финансовую отчетность и эмиссионную документацию. Недавно смогли структурировать данные по ковенантам еврооблигаций.

Среди наших сильных сторон я бы отметил онлайн-поддержку наших пользователей, когда эксперты Cbonds подробно разъясняют специфику структурирования информации по облигациям, сверку спорных вопросов по параметрам выпусков с эмиссионной документацией, ежедневный мониторинг логических соответствий связанных параметров эмиссий. Также мы открыты к совместному с IT-компанией решению индивидуальных задач пользователя данных.

Олег ТЕЖЕЛЬНИКОВ,
директор департамента
финансовых рынков,
Азиатско–Тихоокеанский Банк

– С чем была связана необходимость внедрения IT-решения для вашего банка? Какие задачи перед вами стояли?

– Сегодня крупный многофилиальный банк не может полноценно функционировать без стабильного доступа к постоянно меняющейся информации. При этом обработка больших массивов данных, особенно в части операционной деятельности на финансовых рынках, отнимает все больше времени, и автоматизация процессов становится неизбежной необходимостью. Эта, по сути, общая задача, стоявшая перед нашим банком, впоследствии детализировалась для разных типов банковской деятельности.

Конкретно для нашего бизнес-блока было важно организовать прием market data, обработку и дальнейшую трансляцию результатов в клиентские приложения, обеспечить онлайн-сбор массива сделок на финансовых рынках и интеграцию с банковским «ОперДнем», создать витрины по отображению позиций по инструментам, расчету управленческого финансового результата, контролю лимитов и так далее.

– Как вы искали подходящее решение? Почему остановились в итоге на двух поставщиках: Cbonds (как вендор) и «СофтВел» (как разработчик)?

– На момент принятия решения мы уже сотрудничали с компанией Cbonds, но в несколько другом формате — у нас была оформлена подписка на сайт. Состав и качество данных Cbonds нас устраивали в полной мере. Одновременно с этим предложение по предоставлению данных для последующей интеграции с IT-решением оказалось самым привлекательным по стоимости в сравнении с другими провайдерами.

«СофтВел» обладает должной репутацией на рынке фронт/мидл/бэк-офисных платформ, включая уже имеющийся опыт по внедрению и промышленной эксплуатации их продуктовых решений. Именно поэтому мы остановили выбор на их предложении.

– Расскажите о самом проекте внедрения решения: насколько быстро и гибко удалось адаптировать предложенное решение для работы вашей команды?

– Сложный вопрос. После запуска решения в промышленную эксплуатацию все равно возникает потребность в доработках и усовершенствованиях, так как невозможно предусмотреть все множество нюансов в стремительно меняющейся бизнес-среде. Поэтому помимо штатных обновлений разработчика, нацеленных на улучшение функционала и реагирующих на регуляторные изменения, довольно часто формируются запросы от нас как эксплуатанта. Сильнейшее влияние на эффективность использования оказывает сложность процедур по интеграции с иными банковскими приложениями, хранилищем и так далее. На то, чтобы реализовать ряд процедур, у нас уходило до полугода.

– Каких результатов вы добились? Какие проблемы позволил решить новый продукт?

– В настоящее время мы используем имеющийся функционал платформы Navigator примерно на 40%. В результате внедрения продукта, как и предполагалось, удалось автоматизировать многие банковские процессы. Это позволило высвободить значительное количество времени, которое ранее уходило на выполнение рутинных задач, и использовать его на развитие новых и более интересных проектов.

СПРАВКА

Азиатско–Тихоокеанский Банк стабильно работает в 19 регионах Сибири и Дальнего Востока уже более 25 лет, постоянно входя в топ–100 лучших банков страны по различным показателям. Объем собственного капитала составляет 12.5 млрд руб. По оценкам международных и российских рейтинговых агентств, банк демонстрирует уверенную стабильность. У АТБ 136.5 млрд руб. собственных активов, что позволяет качественно предоставлять услуги физическим лицам и корпоративным клиентам. 213 отделений АТБ функционируют в 108 населенных пунктах.