Валерий Таранов (Elfin): Спрос банков на российский софт уверенно растет

О том, как проект, при создании предназначавшийся для автоматизации работы с госзакупками, перерос в полноценную IT-платформу, «Б.О» рассказал Валерий Таранов, директор по развитию компании Elfin

Текст
АЛЕКСАНДРА НИКОЛЬСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Валерий, как развивается платформа Elfin сейчас, когда главным трендом российского IT-рынка стало импортозамещение?
— Мы изначально были нацелены на органическое развитие платформы. Банковская гарантия — это финансовый продукт, выдача которого реализуется по тем же принципам, что и выдача многих других продуктов. Постепенно процесс выдачи банковских гарантий дополнялся новыми функциями в целях полной автоматизации процесса для клиентов и партнеров.

Платформу Elfin можно сравнить с конструктором, с помощью которого автоматизируются бизнес-процессы банка или иной компании финансовой отрасли. Функционал реализован таким образом, что его можно использовать не только для выдачи банковских гарантий, но и для решения других задач.

Сегодня спрос банков на российский софт уверенно растет. Они могут применить нашу разработку в области построения кредитного конвейера и системы принятия решений.

Зачастую, для того чтобы удовлетворить эту потребность, кредитно-финансовые организации используют коробочные low-code-решения, обладающие низкой гибкостью. Платформа Elfin лишена этого недостатка: мы можем создать любой дополнительный элемент «конструктора» и включить его в бизнес-процесс.

— Многим банкам необходимо программное обеспечение, которое выполняет функции кредитного конвейера. Реализованы ли они на платформе Elfin?
— Мы создавали свой кредитный конвейер с первых дней выхода на рынок банковских гарантий. Он был внешним по отношению к банкам. Как известно, заявка в кредитном конвейере должна пройти по определенному маршруту. У нас есть платформа, движок, выполняющий бизнес-процесс в общепринятой нотации, а также элементы для создания и решения задач в рамках этого бизнес-процесса: от получения данных из внешних источников до скоринга и формирования печатных форм.

У каждого банка — свои бизнес-процессы. Мы можем настроить и доработать платформу в соответствии с требованиями кредитно-финансовой организации. Решение будет работать в ее контуре.

На платформе Elfin реализован набор механик и типовых процессов, который можно применить сразу или адаптировать под нужды банка. Всю цепочку прохождения специалисты реализуют в нотации BPMN, что позволяет реализовать любой необходимый бизнес-процесс.

У платформы также есть функция управления маршрутом по оформлению заявок. Среди преимуществ Elfin — наглядность, гибкость и возможность изменить маршрут под любой запрос. Зачастую для этого необходимо немного изменить диаграмму процесса в нотации BPMN.

Кредитный конвейер, настроенный с учетом всех требований кредитно-финансовой организации, может быть полностью автономным и размещаться в контуре банка.

— Банки заинтересованы и в софте для принятия решений. Что вы можете им предложить?
— Этот модуль тоже реализован на нашей платформе. Он позволяет загрузить смоделированное дерево принятия решений, подать исходные данные в систему и получить заключение. Мы реализовали механики сбора этих данных из ФНС и других внешних источников, их обработки и использования при автоматизированном принятии решений. Принятые таким образом решения используются для дальнейшего управления процессами предоставления финансовых продуктов клиентам.

Сейчас многие банки используют в своей работе SAS Real Time Decision Manager. Наша цель — не заменить эту платформу, а предложить альтернативное решение задач, связанных с оценкой клиента.

— Реализованы ли на платформе Elfin элементы цифрового дополнительного офиса?
— Да, для сотрудников банков и клиентов созданы личные кабинеты, в которых представлена ролевая модель доступа к данным. В кабинетах реализованы все функции, связанные с использованием процессов и решением задач пользователей в рамках бизнес-процессов.



— Сегодня многие компании-разработчики предлагают банкам коробочные решения. Может ли их внедрение ускорить процесс импортозамещения?
— Да, в этом случае кредитно-финансовая организация может сразу оценить, насколько то или иное решение ей подходит. Однако коробочные продукты сложно адаптировать под нужды конкретного банка.

Обращу внимание на обстоятельство, которое обязательно следует учитывать. Когда компания-вендор предлагает коробочное решение, продажа и внедрение, как правило, осуществляются разными специалистами. Этапы презентации и продажи продукта проходят достаточно легко. Все можно увидеть и «потрогать», цена понятна. Сюрпризы начинаются на этапе внедрения.

— Как происходит внедрение Elfin?
— Наше главное преимущество заключается в том, что от момента знакомства до завершения проекта с клиентом работают одни и те же люди. Неважно, обратился к нам топовый банк федерального масштаба или небольшой региональный.

Мы применяем комплексный подход к работе с заказчиками. Когда начинаем сотрудничать с новым партнером, проводим личные и онлайн-встречи. Изучаем потребности потенциального клиента, определяем, какие бизнес-процессы необходимо автоматизировать.

Затем обязательно приезжаем в офис кредитно-финансовой организации, где вместе с ее представителями проводим подробный анализ потребностей и сбор требований. Предварительный этап может занять от одного до нескольких месяцев.

На основе полученной информации наши специалисты вместе с сотрудниками банка составляют стратегию проекта, затем происходит ее поэтапная реализация. Такой подход позволяет понять проблемы заказчика и предложить подходящие решения.

В прошлом году на нашей платформе начал развиваться набор CRM-функций, позволяющих реализовывать дополнительные процессы и сопровождать клиента на всех этапах. В системе также есть модуль формирования печатных форм и шаблонов.

Важная часть платформы Elfin — обеспечение юридически значимого документооборота: работа с электронной подписью, непосредственно подписание документов, проверка электронной подписи руководителя. Мы соблюдаем стандарты в области информационной безопасности и обладаем лицензией ФСТЭК на деятельность по защите конфиденциальной информации.

— Напоследок — несколько слов о вашей команде.
— Мы на рынке — более пяти лет и с первого дня были нацелены на формирование команды профессионалов. В нее вошли люди, которые ранее работали в IT-отделах и иных подразделениях банков более десяти лет. Большая часть этих специалистов — с нами до сих пор.

Сотрудники Elfin регулярно получают обратную связь от кредитно-финансовых организаций, анализируют ее и дают рекомендации, на основе которых разработчики совершенствуют платформу. Наша компания не привлекает сторонних подрядчиков, все работы проводим своими силами. Мы открыты пожеланиям банков и давно стали для них партнером, которому можно доверять. Б.О

реклама