

Николай Адеев (Abanking):

Нативная разработка уступает место гибким платформенным решениям

Николай Адеев, Борт № 1 Abanking, рассказал «Б.О» о текущей ситуации в сфере банковских IT-разработок и поделился принципами создания платформенных решений для кредитно-финансовых организаций

Текст

ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

— Николай, как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся в сегменте разработки интернет-банков и мобильных приложений для банкинга? Как повлияли на рынок сложности с известными зарубежными магазинами приложений?

— Одна из ключевых тенденций заключается в том, что сегмент разработки мобильных и интернет-банков в России сжимается. Это стало следствием отзыва лицензий у ряда кредитно-финансовых организаций Центробанком и консолидации финансовых структур.

Продуктовая стратегия компании Abanking, которая входит в группу IT-компаний Artsoftе, была сформулирована с учетом этих факторов. Мы позиционируем себя как вендора, работающего с крупными банками, у которых нет собственных инхаус-лабораторий.

Поскольку это довольно ограниченный сегмент рынка, мы не только наращиваем продуктовую линейку для российского финансового сектора, но и активно продвигаем свои решения за рубежом. Abanking не зависит от ситуации, которая складывается в российском банковском секторе.

Сегодня многие игроки отечественного финансового рынка столкнулись со сложностями, связанными с зарубежными магазинами приложений. Наша команда словно предвидела эту ситуацию. Еще во время зарождения мобильного банкинга мы были противниками нативной разработки.

Я считаю, что в банковском секторе это скорее руди-

мент, чем необходимость. Банковские приложения — обычные сервисы, не требующие работы с видеопотоками или сложной графикой. При качественной реализации проектов и высокой квалификации разработчиков их большая часть может реализовываться кроссплатформенно.

Технологическим ноу-хау Abanking был и остается single-core фронтенд. Он позволяет разрабатывать все виды каналов на едином кодовом ядре.

Мы осуществляем iOS- и Android-разработку, а также разработку веб-приложений с удобным адаптивом. В то время как работа приложений подсанкционных банков на платформе Apple ограничена, Android-приложения можно дистрибутировать в обход официальных маркетов, а адаптив изначально реализован по UX/UI сопоставимо с приложениями из сторов. С помощью технологий Abanking наши клиенты получили возможность справиться с этим геополитическим вызовом.

— Abanking известен приверженностью концепции платформенного подхода к построению решений с помощью программных модулей. Почему выбран такой подход?

— Сегодня мы считаем Abanking скорее платформой, нежели коробочным программным продуктом. Наше решение создано для крупных банков, у которых есть запрос на реализацию масштабных проектов по цифровизации. Им не подходят ограниченные коробочные решения.

Платформенный подход позволяет передавать этим кредитно-финансовым организациям тот уровень экспертизы и опыта, который дает инхаус-лаборатория. Мы адаптируем запросы бизнеса к созданию каналов под текущую инфраструктуру и продуктовую витрину, которые есть в банках.

Abanking можно сравнить с конструктором LEGO, из которого можно собрать практически любой объект, в то время как фиксированное ПО приходится с трудом «допиливать» под разноплановые задачи.





В наш портфель клиентов входят банки из топ-50, у которых не так много идентичных процессов и продуктов. Расчетно-кассовое обслуживание действительно у всех почти одинаковое, однако если говорить, например, о кредитах или депозитах, то эти продукты значительно различаются особенностями управления и спецификой информационных систем.

Мы предоставляем не ограниченную функциональность и «коробку», а гибкий к адаптации под бизнес-задачи фреймворк.

Abanking позволяет решать самые сложные задачи, стоящие перед бизнесом кредитных организаций.

— **Платформенный подход подразумевает коллаборации и партнерства для привлечения дополнительной экспертизы с рынка. Согласны ли вы с этим? Кто ваши партнеры и в чем они вам помогают? Какие технологии работы с ними используете?**

— Для нас партнерские коллаборации — привычная модель работы. Если говорить о таком направлении, как дистанционное банковское обслуживание, изначально Abanking появился именно как фронтальное ДБО-решение. Мы реализовали большое количество проектов вместе с компанией iSimple — вендором бэкенда ДБО.

На стыке партнерских коллабораций в результате spin-off родилось востребованное решение Noraper. Это наш совместный проект с компанией SafeTech, которая обладает высоким уровнем экспертизы в области мобильной криптографии.

На базе технологий Abanking мы развиваем и коллаборации с продуктами внутри группы компаний Artsofte. Так, в цифровой экосистеме для девелоперских компаний Profitbase реализован набор сервисов дистанционного обслуживания: системы личных кабинетов для клиентов, цифровые сделки, сервисы для работы с агентами и многое другое.

В качестве технологических партнеров мы видим компании с сильной экспертизой, которая либо дополняет наши продукты, либо позволяет адаптироваться, либо позволяет диверсифицировать риски и сократить сроки реализации проектов.

Если говорить о работе в финансовой сфере, то сейчас у Abanking есть собственные бэкенд-элементы для дистанционного банковского обслуживания. Однако в России все про-

екты по ДБО мы выполняем в коллаборации с партнерами. Мы не сертифицируем, не развиваем и не поставляем свой ДБО-бэкенд на отечественный рынок. Наша команда ДБО-бэкенда сфокусирована на развитии международного портфеля.

— **Как вы реагируете на постоянно изменяющиеся клиентские запросы, смену поколений потребителей? Как организуется обратная связь с рынком?**

— Для работы с обратной связью от клиентов в Artsofte существует отдельная дизайн-лаборатория. Она решает задачи по созданию интерфейсов всех SaaS-продуктов, поэтому интерфейсный кругозор не замкнут только на fintech-практиках.

Это одно из наших преимуществ, позволяющее достигать высоких результатов в развитии Abanking. Так, наше решение заняло первое место в исследовании USABILITYLAB и опередило продукт Тинькофф Банка именно по юзабилити-скорингу.

Помимо анализа обратной связи специалисты дизайн-лаборатории Artsofte исследуют лучшие практики и работают вместе с представителями банков. В результате формируется некий микс из механик, которые мы используем, взаимодействия с продакт-оуперами кредитно-финансовых организаций, собственной экспертизы и изучения мнений конечных потребителей. Благодаря этому наша компания всегда на несколько шагов впереди конкурентов.

— **Напоследок хотелось бы узнать больше о вашей UX-системе. Что она собой представляет?**

— Это не столько UX-система, сколько дизайн-система, представляющая собой «продукт в продукте» — набор контролов и программных библиотек для фронтенд-реализации. Они используются во всей линейке фронтальных продуктов, существенно ускоряют развитие сервисов и централизованно отвечают за управление и обновление программной логики этих контролов.

На базе дизайн-системы развиваются вся линейка наших продуктов, no-code-система Abanking Digital Office, а также стартапы, которые появляются у нас либо в рамках независимых направлений, либо в результате коллабораций с другими игроками рынка. Например, продукт Noraper, о котором я рассказывал, работает на базе дизайн-системы Abanking. У нас много идей и концепций новых продуктов, которые будут способствовать развитию финансового рынка.