

Артем Карпов,
директор по рискам
финтех-компаний
«Баланс-Платформа»,
в интервью
Павлу Самиеву,
генеральному
директору
АЦ «БизнесДром»,
для «Б.О.» рассказал
о сервисе «Система
принятия решений»
и сферах его
применения



**Артем Карпов («Баланс-Платформа»):
Технологии и экспертиза
создают правильную
конкурентную среду**

— Артем, совсем недавно прошло вручение премии FINNEXT в области финтех-инноваций. Вы получили награду «За вклад в импортозамещение ПО для принятия финансовых решений». Можете подробнее сказать, что это за проект?

— Действительно, мы получили награду за наш продукт Balance Decision Flow, юридическое название — модуль ПСК «Система принятия решений». Важно, что это не копия зарубежных систем принятия решений (СПР), а полностью российская разработка на основе передовых IT-решений и с полноценной сервисной поддержкой.

Сервис позволяет автоматизировать процессы принятия ключевых бизнес-решений. Изначально СПР появилась для оценки риска в банковском секторе, но сегодня активно применяется в таких отраслях, как страхование, HR-сфера, логистика, лизинг и коммерческий факторинг.

Если деятельность компании связана с анализом и обработкой больших объемов клиентских данных и часть решений при этом принимают сотрудники, то неизбежно проявляется «человеческий фактор»: ошибки при идентификации клиентов, задержки с ответами и обработкой данных, невозможность улучшить логику принятия решений. Это лишь малая часть вызовов, с которыми помогает справиться СПР. Сервис подходит для самого широкого спектра операционных и стратегических задач: от повышения доли автоодобрений до роста скорости расчетов и снижения стоимости клиентской поддержки.

Отмечу скорость внедрения и обучения Balance Decision Flow: минимальный срок на примере проекта со страховой компанией составляет две недели, при этом средний срок по рынку — от шести месяцев. Наше решение легко масштабируется и модифицируется с учетом специфики практически любого финансового бизнеса.

— За счет чего достигается такая скорость и как быстро можно установить эту систему?

— Высокая скорость внедрения достигается благодаря нашей экспертизе проработки техзадания с заказчиком: мы не ждем, когда клиент сформулирует задачу, а предлагаем свои решения или совместно с партнером прорабатываем варианты реализации сервиса. При этом мы можем осуществить проект по системе SaaS, то есть Software as a Service, когда все разворачивается на нашей платформе — для заказчика это экономия времени и денег на инфраструктуру. Второй вариант — осуществить проект на «железе» клиента, но в этом случае чаще всего требуется его закупка. Процесс подготовки инфраструктуры на стороне клиента обычно занимает два-три месяца. Проактивное согласование техзадач и вариативность при реализации технической части проекта и обеспечивают оперативность.

— Где именно помимо оценки кредитных рисков можно использовать СПР?

— Сервис востребован во всех сферах, где нужно принимать решения часто, быстро или где для этого необходимо агрегировать информацию из различных источников: внутренних баз данных, внешних источников. Для банков, МФО, лизинговых компаний это прежде всего решение о выдаче кредита, оценка транзакций по картам, антифрод. Для страховых компаний это расчет стоимости полиса, проверка страхователей по критериям. Для крупных компаний или HR брендов — проверка кандидатов на работу, мониторинг сотрудников. Для коммерческого факторинга — мониторинг клиентской базы и оценка каждой транзакции.

Областей применения и процессов — огромное множество. Я бы даже внедрил такую систему, чтобы выявлять перекупщиков билетов на футбольные матчи — с введением fan-id это сделать

СПРАВКА «Б.О»

IT-компания «Баланс-Платформа» предлагает ПО, кредитные конвейеры и решения для автоматизации оценки рисков для финансового сектора.

«Баланс-Платформа» сотрудничает с ведущими банками, авторейтерами, МФО, лизинговыми и факторинговыми компаниями, маркетплейсами. Работает по моделям SaaS и on-premise. Компания внесена в реестр операторов персональных данных и аккредитованных IT-компаний России.



очень просто. Хотел с детьми сходить на матч «Спартак» — ЦСКА, а билетов в свободной продаже нет: они все у перекупщиков с ценой в два-три раза выше номинала. ФК «Спартак Москва», мы готовы помочь! (смеется).

— Насколько я понимаю, вы работаете не только с крупными банками, но и со средними и небольшими финансовыми организациями и компаниями из других сфер бизнеса. В чем ваш интерес работы с такими клиентами?

— Нас отличают не только высокая скорость внедрения технологий, но и компетенции команды на уровне ведущих банков, специализирующихся на розничном кредитовании. За последний год команда «Баланс-Платформы» пополнилась коллегами с опытом CRO, CTO ведущих банков, поэтому мы точно знаем, что такое лучшие практики, и поможем избежать ошибок на начальном этапе. При этом важно сделать так, чтобы передовые технологии и подходы для оценки риска и принятия решений масштабировались и использовались большинством игроков на рынке. Это создает правильную конкурентную среду и новые возможности для клиентов!

Б.О