

# БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

02.2010



## УПРАВЛЕНИЕ ИТ-ПРОЕКТАМИ

Кросс-продажи розничных продуктов в CRM

Тенденции рынка ЦОД: в мире и в России

Кризис как двигатель аутсорсинга

ISSN 0201-7296



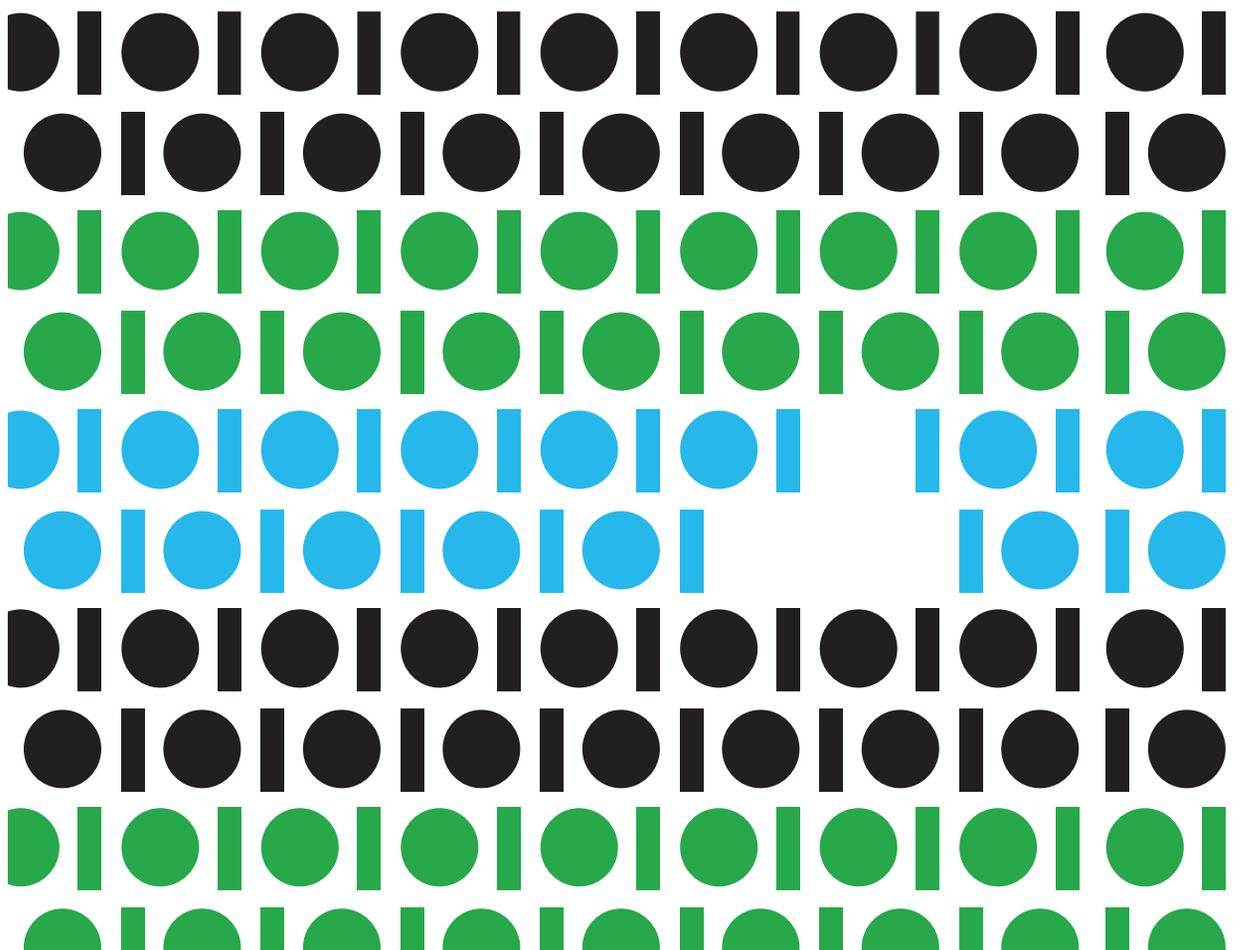
9 770201 729000 >

Подписные индексы: 47744 по каталогу «Роспечать», 34050 по объединенному каталогу «Пресса России»

## Удобный момент для реализации новых возможностей?

Мы живем в мире, где каждый день генерируется свыше 43 000 гигабайт информации<sup>1</sup>. Подумайте о том, какие возможности открывает перед нами это море данных. Современные вычислительные модели и передовые средства анализа позволяют применять эту информацию на практике, причем не просто фиксировать и реагировать на изменения, но и предсказывать их. Другими словами, информация помогает нам не только узнать, что происходит в мире, но и понять, куда он движется. Выявлять закономерности. Воплощать тенденции. Принимать разумные решения на основе информации и применять верные прогнозы с пользой для бизнеса. Сегодня корпорация IBM помогает в этом компаниям по всему миру. Помогает своевременно разоблачать мошеннические схемы при истребовании страховых выплат, помогает улучшать обслуживание клиентов благодаря выявлению моделей поведения нечестных потребителей, помогает предугадывать потребности клиентов банка и выводить на рынок новые банковские продукты быстрее конкурентов, и это далеко не все. Разумный бизнес требует разумного мышления.

Сделаем планету разумнее. [ibm.com/analytics/ru](http://ibm.com/analytics/ru)



<sup>1</sup>—«Большие взрывы, большие теории всего, информационно-коммуникационные технологии и научные изыскания», Фредрик Моррис, главный редактор журнала Connect-World, опубликовано на сайте журнала 11 июля 2008 г.  
IBM, логотип IBM, ibm.com и изображение являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml). © 2010 IBM Corporation. Все права защищены.

### СОБЫТИЯ

- Новое производство для пластикового рынка **14**
- iFin-2010: 10 лет электронных финансовых услуг в России **16**
- Вторая межбанковская конференция  
«Информационная безопасность банков» **18**
- IT-аутсорсинг в условиях кризиса **19**
- Системы хранения данных — 2010 **20**

### тема номера

## УПРАВЛЕНИЕ IT-ПРОЕКТАМИ

- IT-стратегия должна отвечать на вызовы рынка **22**  
*Об IT-стратегии Национального банка «ТРАСТ» и методах ее реализации рассказывает член правления банка, управляющий директор блока «IT и операционная деятельность» Алексей Катрич*

- Управление сложными проектами. Опыт банка «ТРАСТ» **24**  
*О масштабной реорганизации сети филиалов рассказывает директор Дирекции управления проектами банка «ТРАСТ» Олег Бакланов*

- «Преимущества централизации очевидны» **29**  
*О разделении функций фронт- и бэк-офиса банка, централизации операционной деятельности и ее роли в проекте оптимизации филиальной сети рассказывает член правления, операционный директор банка «ТРАСТ» Сергей Качура*

- «Управление персоналом упрощается, эффективность растет» **33**  
*О влиянии реализации проекта по конвертации филиалов на деятельность бухгалтерии, о полученном в ходе работ опыте и результатах рассказывает главный бухгалтер НБ «ТРАСТ» Андрей Попов*

- «Проект принесет нам существенные финансовые выгоды» **35**  
*Об участии дирекции сети НБ «ТРАСТ» в проекте по конвертации филиалов и перспективах развития проекта рассказывает директор дирекции банка «ТРАСТ» Иван Алексеев*

- «Эффективность работы региональных офисов стала выше» **37**  
*О результатах проекта по конвертации филиалов и внедрению новой АБС на базе ИСУБД «Новая Афина» в банке «ТРАСТ» рассказывает главный региональный директор банка Александр Тихонов*

- «Новая Афина» в крупных банках: обобщение опыта **39**  
*О работе с большими банками над масштабными проектами, о приобретении ценного опыта рассказывает директор ЗАО «Новая Афина» Валерий Овсий*

## CRM И CALL-ЦЕНТРЫ

- Кросс-продажи розничных продуктов в CRM **42**  
Андрей Корсачев
- Банковский call-центр: роль и место **46**  
*Интервью с директором управления контакт-центра ОТП Банка Ольгой Верёвкиной*

## IT-ИНФРАСТРУКТУРА БАНКА

- «Telepresence — революционный подход к организации связи» **50**  
*Интервью с руководителем направления видеоконференцсвязи компании КРОК Михаилом Никифоровым*
- Тенденции рынка ЦОД: в мире и в России **56**  
Андрей Сафонов

## IT-АУТСОРСИНГ

- «Весь вопрос в постановке целей» **58**  
Олег Подкопаев
- «Будут экономические предпосылки, будет и правовая база» **59**  
Марат Хайретдинов
- Кризис как двигатель аутсорсинга: банковский эквайринг **60**  
Сергей Болкисев

## В НОМЕРЕ:

