

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БАНКЕ – вопрос доверия клиентов

В III тысячелетии особенно острым стал вопрос информационной безопасности на фоне стремительного развития новейших технологий. Ощутима эта проблема и в банковском секторе, где значительная часть информации собирается, обрабатывается и хранится в электронном виде. Защита конфиденциальных данных как основы работы банков со своими клиентами становится одной из первоочередных задач. О том, как они решаются на практике, «Банкиру» рассказывает директор ООО «Инфосейф» Виктор ЖОРА.

Б Виктор Владимирович, какое направление деятельности компании является приоритетным?

– Компания была создана в 2003 году и называлась Антивирусная лаборатория «Цебит». Основными направлениями деятельности в течение длительного времени были защита контента, антивирусная безопасность, построение систем управления информационной безопасностью. Более двух лет назад Лаборатория и отдел, занимавшийся проектами по защите информации в компании «Атлас», были объединены в единую проектную команду. С лета 2011 года она именуется «Инфосейф».

Мы позиционируем себя как системного интегратора в сфере информационной безопасности, предоставляя полный комплекс услуг в этой области. Пока есть определенные сложности узнаваемости бренда, но это явление временное и связано с ребрендингом. У нас молодая профессиональная команда, предлагающая системы обеспечения информационной безопасности от ведущих производителей, многие из которых, кстати, присвоили нам наивысший партнерский статус. Это позволяет нам реализовывать проекты в органах государственной власти, крупнейших банках и промышленных компаниях.

Б С кем проще работать – с государственными органами или коммерческими структурами?

– С госструктурами проще в плане гарантированного финансирования, более прозрачной процедуры закупок – тендеры, формализация требований и т. д., но сложнее в разрезе сроков и условий оплаты. С коммерческими структурами сложнее при заключении договоров, они гораздо жестче, но зачастую с ними выгоднее решать вопросы бизнеса.

Б Сталкивались ли Вы с фактами промышленного шпионажа?

– Об этом компании предпочитают не распространяться, проводя внутреннее расследование, анализируя происходящее и стремясь минимизировать возможные негативные последствия. Иногда нас привлекают как экспертов, но опять-таки на условиях конфиденциальности.

Б Оказываете ли Вы сервисную поддержку, после того как решение внедрено?

– Конечно, постпродажная поддержка – неперемное условие долгосрочного сотрудничества. При всех возникающих технологических сложностях мы оперативно оказываем помощь, причем и своим, и чужим клиентам. Кстати, на нашей базе работает Региональный центр поддержки Лаборатории Касперского.

Б Способны ли Ваши системы к модернизации?

– Здесь есть определенная «вилка». С одной стороны, устаревание систем в процессе длительного периода работы, с другой – желание заказчика минимизировать расходы. Решение должно соответствовать требованиям заказчика по функционалу и быть приемлемым по стоимости. Эти два параметра и определяют во многом эффективность любой IT-системы.

Предлагая заказчику какое-либо решение, мы заранее просчитываем его эффективность с точки зрения как операционных, так и капитальных затрат.

Б Что делается для повышения профессиональной подготовки сотрудников?

– Мы проводим ежегодные и ежеквартальные тренинги для техни-



ческих специалистов и специалистов по продажам. Сегодня мало иметь качественное решение, его еще нужно уметь продать, убедив потенциального покупателя в том, что это ему действительно нужно.

Б Вам приходилось сталкиваться с демпингом?

– Да, особенно это заметно в период кризиса. Крупные игроки начинают размножаться делением, на смену им приходят более мелкие, но гибкие игроки. Вопрос цены при выборе решения – далеко не последний фактор. Как бороться с демпингом? Только рыночными методами, а именно – качественным выполнением своих обязательств.

Б Что для Вас означает понятие «деловая репутация»?

– Это совокупный показатель удовлетворенности заказчиков качеством и своевременностью предоставляемых услуг. Наше реноме – надежная, стабильная, инновационная компания. И я уверен, что так будет и в дальнейшем.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ



ул. Щорса, 31, Киев,
01133, Украина
тел.: (044) 5285065,
тел.: (044) 5285064