

# Tinkoff doma al gigante del Big Data e innova a un coste reducido con Informatica



“Gracias a Informatica, Tinkoff cumple las expectativas del negocio por muy rápido que aumente el volumen de los datos, por complejo que parezca el modelo de datos y por numerosas que sean las fuentes de datos objeto de integración. Al aprovechar el Big Data en toda la entidad, Tinkoff ocupa ahora una posición privilegiada para dirigirse a los clientes, captarlos y conservarlos”.

**Sergey Sotnichenko**  
responsable de data warehousing

Tinkoff Bank irrumpió en el mercado de los servicios financieros de Rusia en 2006 con el objetivo de reinventar la forma en que los clientes de retail interactúan con los bancos. Tinkoff Bank opera un revolucionario modelo de negocio basado únicamente en Internet que le ha permitido convertirse en uno de los dos principales emisores de tarjetas de crédito en Rusia en menos de 10 años. La gama de productos del banco incluye tarjetas de crédito, débito y prepago, depósitos, tarjetas de marca compartida y productos hipotecarios basados en agentes. El banco, que se centra especialmente en el negocio móvil, ofrece aplicaciones móviles para clientes y no clientes.

La estrategia quinquenal del banco se ha propuesto convertirse en un mercado financiero donde los clientes puedan comprar no solo nuestros productos, sino también los de nuestros socios.

No obstante, la competencia tradicional basada en establecimientos físicos no se ha quedado de brazos cruzados y combate con ofertas competitivas y sus propias propuestas de banca online. En el mercado de los servicios financieros ruso, cada vez más saturado, Tinkoff Bank necesita trabajar duro para desarrollar la última generación de servicios digitales, reducir los costes, ganar nuevos clientes y mantener la fidelidad de los ya existentes.

Al mismo tiempo, Tinkoff debe supervisar rigurosamente el riesgo. El creciente apetito entre los consumidores rusos por los servicios de crédito, en combinación con las perturbaciones que registra la economía nacional, aumenta la amenaza de los impagos del crédito al consumo. Para abordar esta cuestión, Tinkoff necesitaba calcular con precisión el riesgo crediticio de cada prestatario potencial —en el momento de la solicitud— con el objetivo de mantener una cartera de clientes sostenible y de alta calidad.

## Compromiso de disponibilidad plena de los datos para la toma de decisiones

Uno de los objetivos de Tinkoff es garantizar que la totalidad de los datos del banco esté disponible para la creación de informes ad hoc, cuadros de mando ejecutivos y análisis predictivos. El reto para Tinkoff es cómo integrar y analizar rápidamente los grandes volúmenes de datos estructurados, semiestructurados y sin estructurar necesarios para la toma de decisiones.

En el pasado, la empresa ha confiado únicamente en un almacén de datos empresariales de alto rendimiento (EDW)



**Tinkoff Bank**

### Información general

TCS Group Holding PLC, que incluye Tinkoff Bank y Tinkoff Insurance, es un innovador proveedor de servicios financieros minoristas online que opera en Rusia a través de una plataforma de alta tecnología sin sucursales.

### Desafíos empresariales y tecnológicos

- Mantenimiento de un rápido crecimiento en el ámbito de los servicios de banca online y lucha contra las amenazas de la competencia
- Minimización del riesgo empresarial en la cartera de créditos
- Crecimiento de datos no estructurados que consume rápidamente la capacidad del EDW

### Ventajas

- Mejora de la eficacia de las iniciativas de marketing, que en algunos casos se traduce en la multiplicación por 10 de las tasas de conversión
- Menor riesgo empresarial a través de una vista transparente casi en tiempo real del perfil de riesgo de cada cliente
- Desarrollo de servicios innovadores y centrados en el cliente para llegar al mercado más rápidamente
- Aumento de la productividad empresarial para permitir a los usuarios de negocio analizar los datos sin intervención del programador
- Permitir que Tinkoff realice proyecciones de datos hasta cinco veces más rápido que mediante la codificación manual de datos integrados sobre una base fácilmente escalable, incluido desde fuentes móviles y web

para la creación de informes y análisis. Sin embargo, a fin de optimizar el uso del EDW y adquirir la escalabilidad y eficiencia necesarias para respaldar los volúmenes de rápido crecimiento y la variedad de los datos no estructurados, Tinkoff está desarrollando un data lake de Hadoop para aumentar el EDW. Entre los ejemplos de datos no estructurados, se incluyen datos de pulsaciones de Tinkoff.ru, millones de transacciones diarias procedentes de registros de aplicaciones y conjuntos de datos externos como los informes crediticios de terceros.

“Los datos sin procesar no eran accesibles para fines de análisis”, explica Sergey Sotnichenko, jefe de data warehousing en Tinkoff. “Como resultado, teníamos que procesar previamente estos datos semiestructurados y no estructurados manualmente, algo que nos llevaba mucho tiempo, absorbía recursos de los desarrolladores de data warehouse y mermaba la agilidad”.

Un ejemplo de la primera línea de marketing permite observar este problema. Según Sotnichenko, “el mayor problema para impulsar nuestro programa de Big Data era la necesidad de entender a nuestro público objetivo. Imaginemos, por ejemplo, que el departamento de marketing quiere crear una campaña para la generación de demanda de hipotecas. Primero necesitan identificar a los clientes potenciales que consulten el sitio de Tinkoff en busca de información sobre hipotecas, y entender sus perfiles. A continuación, necesitan conectarse a través del canal preferido del cliente potencial: un banner de publicidad o correo electrónico. Nos costaba almacenar, procesar y actuar sobre los conjuntos de Big Data que contenían esta información”.

## Integración del Big Data para mejorar la interacción con el cliente y la detección de riesgos

Tinkoff intentó aprovechar al máximo los recursos existentes de Informatica para integrar y gestionar los datos con rapidez mientras adoptaban Hadoop. Tinkoff ha estandarizado sus sistemas con las

soluciones de Big Data Management de Informatica para integrar eficazmente cualquier tipo de datos en Hadoop, tomando como base un modelo de datos unificado. El entorno de desarrollo visual, las reglas de negocio reutilizables y las herramientas de colaboración de la solución de Informatica ayudan a integrar grandes volúmenes (actualmente 150 terabytes) de datos semiestructurados y no estructurados en Hadoop desde la plataforma de facturación en tiempo real, las aplicaciones móviles, el sitio web del banco y otras fuentes. La solución también integra fácilmente los datos estructurados tradicionales de fuentes de bases de datos como Greenplum y Oracle (actualmente 30 terabytes) en el data lake de Hadoop.

Esta solución de Informatica para el Big Data está transformando las operaciones de empresa e IT del banco de las siguientes formas:

- Una toma de decisiones más rápida e informada: El departamento de marketing de Tinkoff ha multiplicado por 10 los índices de conversión de ciertas campañas up-sell de marketing basadas en la mejora de la inteligencia analítica para los destinatarios.
- Menor riesgo empresarial: El equipo de gestión de riesgos ahora se basa en una visión completa y casi en tiempo real de cada perfil de riesgo crediticio de los clientes potenciales para determinar la viabilidad antes de conceder el préstamo, la hipoteca u otro instrumento financiero.
- Entrega de proyectos más rápida con un coste de propiedad total menor: Recientemente, el banco tardó apenas un mes en definir los requisitos del proyecto, completar una prueba piloto y proporcionar datos para el análisis porque las funciones de desarrollo gráfico, autodocumentación y de colaboración de Informatica Big Data Management permiten a Tinkoff lanzar proyecciones de datos listos para la producción hasta cinco veces más rápido que la codificación manual.
- Menores riesgos técnicos: La gestión de metadatos y las capacidades de seguimiento del linaje de las soluciones de Big Data Management de Informatica permiten a Tinkoff acceder de forma proactiva a los efectos de los cambios previstos en el EDW.

- Mayor colaboración entre empresa e IT: Los equipos de marketing y riesgo, por ejemplo, acceden de inmediato a datos a través de herramientas BI de autoservicio como SAS Enterprise Guide y SAP Business Objects, y no necesitan contratar a un desarrollador para que les ayude a acceder e interpretar las estructuras de datos complejos de Hadoop.
- Escalabilidad empresarial: Los análisis ahora pueden agregar rápidamente nuevos datos desde aplicaciones móviles, web y otras fuentes no estructuradas gracias a la conectividad de alta velocidad y las transformaciones integradas de Informatica.

## La ventaja de Informatica

Tinkoff eligió a Informatica antes que a otros proveedores por la naturaleza unificada de su plataforma de gestión de datos, la conectividad demostrada, el linaje de principio a fin y la facilidad de uso. La plataforma se integra a la perfección con las tecnologías emergentes y las grandes referencias de cliente demostraron un enfoque asociado de éxito. “Gracias a Informatica, Tinkoff cumple las expectativas del negocio por muy rápido que aumente el volumen de los datos, por complejo que parezca el modelo de datos y por numerosas que sean las fuentes de datos objeto de integración”, declara Sotnichenko. “Al aprovechar el Big Data en toda la entidad bancaria, Tinkoff ocupa ahora una posición privilegiada para dirigirse a los clientes, captarlos y fidelizarlos”.

Sotnichenko también se muestra muy positivo sobre el asesoramiento y el soporte proporcionados por el socio local de Informatica, DIS Group. “Fue una ejecución de ventas impecable”, afirma. “DIS Group ejecutó un complejo proyecto piloto en menos de dos semanas. Su soporte de primera línea fue realmente valioso durante la implementación y después en la fase de producción”.

## Acerca de Tinkoff Bank

Tinkoff Bank es un innovador proveedor de servicios financieros online que opera en Rusia a través de una plataforma de alta tecnología sin sucursales. El banco fue fundado en 2006 por el empresario ruso Oleg Tinkov. La gama de productos del banco incluye tarjetas de crédito, débito y prepago, depósitos, tarjetas de marca compartida y productos hipotecarios basados en agentes. El banco, que se centra especialmente en el negocio móvil, ofrece aplicaciones móviles para su base de clientes (banca móvil) y para otros servicios (multas de tráfico, MoneyTalk, transferencias de dinero instantáneas tarjeta a tarjeta).

La estrategia quinquenal del banco se ha propuesto convertirse en un mercado financiero donde los clientes puedan comprar no solo nuestros productos, sino también los de nuestros socios.

Hasta el 1 de noviembre de 2015, el banco fue el segundo mayor actor del mercado de tarjetas de crédito ruso con una cuota de mercado del 7,7 %. Hasta el 1 de diciembre de 2015, el banco emitió más de 5,4 millones de tarjetas de crédito.

Tinkoff Bank cuenta con una buena capitalización: su relación total de capital CBR N1 se situó en el 13 % hasta el 1 de diciembre del 2015. En los primeros nueve meses de 2015 según la NIIF, la empresa matriz, TCS Group Holding PLC (que incluye Tinkoff Bank y la compañía de seguros Tinkoff Insurance), registró unos ingresos netos que ascendieron a 900 millones de rublos.

En el 2013, The Banker, la principal publicación a nivel internacional sobre banca y finanzas perteneciente al Grupo Financial Times, reconoció a Tinkoff Bank como el Banco del año y el Banco más rentable de

Rusia. En el 2015, la revista Global Finance y el portal Banki.ru concedieron a Tinkoff Bank el premio al Mejor banco minorista por Internet de Rusia. En el 2014 y el 2013, la aplicación móvil de Tinkoff Bank fue reconocida como la mejor por Deloitte, y en 2014, la agencia Marksw Webb Rank & Report reconoció a Tinkoff Bank como el Banco por Internet más eficaz de Rusia. Tinkoff Bank es miembro del sistema de garantía de depósitos (que garantiza a cada depositante de los bancos miembros un pago de 1,4 millones de rublos en depósitos y cuentas corrientes, incluidos los ingresos por intereses).

## Acerca de Group

TCS Group Holding PLC es un innovador proveedor de servicios financieros minoristas online que opera en Rusia a través de una plataforma de alta tecnología sin sucursales. Para apoyar a su plataforma sin sucursales, el Grupo también ha desarrollado una red de "mensajería inteligente" que abarca casi 600 ciudades y localidades de Rusia y permite entregas al día siguiente para muchos clientes.

La gama de productos de Tinkoff Bank incluye tarjetas de crédito, débito y prepago, depósitos, tarjetas de marca compartida y productos hipotecarios basados en agentes. El banco, que se centra especialmente en el negocio móvil, ofrece aplicaciones móviles para su base de clientes (banca móvil) y para otros servicios (multas de tráfico, MoneyTalk, transferencias de dinero instantáneas tarjeta a tarjeta).

La estrategia quinquenal del Grupo se ha propuesto convertirse en un mercado financiero donde los clientes puedan comprar no solo nuestros productos, sino también los de nuestros socios. En los primeros nueve meses de 2015 según la

NIIF, los ingresos del Grupo ascendieron a 900 millones de rublos.

Hasta el 1 de noviembre de 2015, el banco fue el segundo mayor actor del mercado de tarjetas de crédito ruso con una cuota de mercado del 7,7 %. Hasta el 1 de diciembre de 2015, el banco emitió más de 5,4 millones de tarjetas de crédito. Tinkoff Bank cuenta con una buena capitalización: su relación total de capital CBR N1 se situó en el 13 % hasta el 1 de diciembre del 2015. En el 2013, Tinkoff Bank fue reconocido como el Banco más rentable del año de Rusia por The Banker, la principal publicación a nivel internacional sobre banca y finanzas perteneciente al Grupo Financial Times. En el 2015, la revista Global Finance nombró a Tinkoff Bank como el Mejor banco minorista por Internet de Rusia.

---

### Solución

- Big Data Management de Informatica se integra con cualquier tipo de datos en Hadoop, sin necesidad de codificación especializada para escalar el rendimiento
- Funciona tanto con las tecnologías emergentes como con las infraestructuras de gestión de datos tradicionales
- Construcción de la lógica de transformación una vez y adopción de nuevas tecnologías rápidamente, sin necesidad de reconstruir las proyecciones de datos

### Pilares de la solución

- Informatica Big Data Management
- Informatica PowerCenter
- Informatica Metadata Manager
- Informatica Business Glossary
- Informatica Global Customer Support



La transformación digital está cambiando nuestro mundo. Como líderes en gestión de datos de cloud empresariales, le brindamos ayuda para que encabece la marcha de forma inteligente y aportamos perspectiva para que aumente su agilidad, concrete nuevas oportunidades de crecimiento o incluso invente cosas nuevas. Le invitamos a explorar todo lo que puede ofrecerle Informatica y a desatar el poder de los datos para impulsar su próxima revolución inteligente. Y no una vez, sino una tras otra.

Informatica en España: José Echegaray 8, edif. 3, PB 3, 28232 Las Rozas, Madrid Teléfono: 34 91 787 61 40 Fax: 91 754 29 50  
informatica.com/es linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica