

Tinkoff apprivoise les Big Data et innove à moindre coût grâce à Informatica



« Informatica aide Tinkoff à réaliser ses objectifs commerciaux malgré la croissance effrénée du volume des données, avec un modèle de données des plus complexes et quelle que soit la source de données à intégrer. En exploitant les Big Data dans toute la banque, Tinkoff bénéficie désormais d'une position privilégiée permettant de cibler, d'attirer et de fidéliser plus de clients. »

Sergey Sotnichenko
Head of Data Warehousing

En 2006, la banque Tinkoff s'est lancée sur le marché russe des services financiers dans le but de réinventer la façon dont la clientèle de détail interagit avec les banques. La banque Tinkoff exploite un modèle économique révolutionnaire, basé exclusivement sur Internet, qui lui a permis de devenir en moins de 10 ans l'une des principales banques émettrices de cartes de crédit en Russie. La gamme de produits de la banque comprend des cartes de crédit, de débit et prépayées, des cartes de dépôt, des cartes comarquées et des produits hypothécaires basés sur agent. La banque, orientée sur les plates-formes mobiles, propose des applications mobiles aussi bien à ses clients qu'aux particuliers en général.

La stratégie sur cinq ans de la banque consiste à devenir un véritable marché financier où les clients pourront se procurer nos produits, mais aussi ceux de nos partenaires.

Cependant, les banques traditionnelles disposant d'agences ne restent pas inactives : elles ripostent avec des contrats concurrentiels et proposent leurs propres offres de services bancaires en ligne. Dans un marché de services financiers russe de plus en plus saturé, la banque Tinkoff doit multiplier ses efforts pour innover dans la nouvelle génération de services numériques, réduire les coûts, conquérir de nouveaux clients et fidéliser ses clients actuels.

Parallèlement, la banque doit contrôler les risques avec la plus grande rigueur. L'appétit croissant des consommateurs russes pour les services de crédit, associé aux turbulences que connaît l'économie du pays, augmente le risque de défaut de paiement des consommateurs. Pour résoudre ce problème, Tinkoff devait calculer avec précision le risque de crédit de chaque emprunteur potentiel au moment de la demande de crédit, afin de maintenir un portefeuille client durable et de haute qualité.

Tinkoff s'engage à rendre 100 % des données disponibles pour la prise de décision

L'un des objectifs de Tinkoff est de s'assurer que 100 % de ses données sont disponibles pour la création de rapport ad hoc, pour les tableaux de bord de direction et pour l'analyse prédictive. Le défi pour Tinkoff réside dans l'intégration et l'analyse rapides des énormes volumes de Big Data structurées, semi-structurées et non structurées nécessaires à la prise de décision.

Depuis toujours, la société s'appuie uniquement sur un data warehouse d'entreprise (EDW) à hautes performances pour assurer la création de rapports et l'analyse. Toutefois, Tinkoff



Tinkoff Bank

Présentation

TCS Group Holding PLC, qui comprend Tinkoff Bank et Tinkoff Insurance, est un fournisseur innovant de services financiers de détail en ligne opérant en Russie via une plate-forme haute technologie sans agence.

Défis commerciaux et technologiques

- Maintien d'une croissance rapide dans les services bancaires en ligne et lutte contre les menaces de la concurrence
- Réduction des risques commerciaux liés au portefeuille de crédits
- Croissance des données non structurées qui consomme rapidement la capacité de l'EDW

Bénéfices

- Amélioration de l'efficacité marketing, entraînant dans certains cas des taux de conversion 10 fois plus élevés
- Réduction des risques commerciaux grâce à une vue transparente en temps quasi-réel du profil de risque de chaque client
- Des services innovants centrés sur le client permettant une commercialisation plus rapide
- Productivité accrue permettant aux utilisateurs métiers d'analyser les données sans faire appel à un développeur
- Possibilité pour Tinkoff de lancer des pipelines de données jusqu'à cinq fois plus rapidement par rapport à un codage manuel, et ce grâce à des données intégrées de manière évolutive et en toute simplicité, notamment à partir de sources mobiles et Web

développe actuellement un Data Lake Hadoop pour agrandir l'EDW et optimiser son utilisation. Cela lui permettra d'acquérir l'évolutivité et l'efficacité nécessaires pour prendre en charge les volumes à croissance rapide des diverses données non structurées. Tinkoff souhaite notamment accéder aux données non structurées suivantes : les données de parcours de navigation du site Tinkoff.ru, les millions de transactions quotidiennes des journaux d'applications et les ensembles de données externes telles que les cotes de solvabilité des tiers.

« Les données brutes n'étaient pas accessibles pour l'analyse » explique Sergey Sotnichenko, head of data warehousing chez Tinkoff. « De ce fait, nous avons dû prétraiter manuellement ces données semi-structurées et non structurées. Cette tâche nous a pris trop de temps, a absorbé les ressources de développement des data warehouses et a réduit la flexibilité. »

C'est un exemple de la première ligne marketing qui met le problème en évidence. Sergey Sotnichenko témoigne : « Le plus grand problème que nous avons rencontré pour lancer notre programme Big Data fut la nécessité de comprendre notre public cible. Par exemple, imaginez que le service marketing souhaite créer une campagne visant à générer des demandes de prêts immobiliers. Tout d'abord, il lui faut identifier les clients potentiels qui recherchent sur le site de Tinkoff des informations sur les prêts hypothécaires et comprendre leurs profils. Il faut ensuite communiquer avec chaque client potentiel via son canal préféré : une bannière publicitaire ou une adresse e-mail. Nous avons eu du mal à stocker, traiter et agir sur les gigantesques ensembles de données où résidaient ces données décisionnelles. »

Intégration des Big Data pour améliorer l'engagement des clients et la détection des risques

Tinkoff souhaitait exploiter les ressources existantes d'Informatica pour intégrer et gérer rapidement les données au cours de l'adoption d'Hadoop. Tinkoff a utilisé

exclusivement les solutions de gestion de Big Data d'Informatica pour intégrer efficacement tout type de données sur Hadoop, à partir d'un modèle de données unifié. L'environnement de développement visuel, les règles métiers réutilisables et les outils de collaboration de la solution Informatica permettent d'intégrer de vastes volumes de données semi-structurées et non structurées (actuellement 150 téraoctets) sur Hadoop à partir de la plate-forme de facturation en temps réel, des applications mobiles, du site Web de la banque et d'autres sources. De plus, la solution intègre facilement dans le Data Lake de Hadoop les données structurées traditionnelles issues des sources de base de données Greenplum et Oracle (actuellement 30 téraoctets).

Cette solution d'Informatica pour les Big Data transforme les opérations métiers et informatiques de la banque de diverses manières :

- Prise de décision plus rapide et mieux informée : Le service marketing de Tinkoff a enregistré des taux de conversion 10 fois plus élevés pour ses campagnes de marketing incitatif basées sur une meilleure intelligence analytique du public cible.
- Atténuation des risques commerciaux : L'équipe de gestion des risques s'appuie désormais sur une vue complète en temps quasi-réel du profil de risque de crédit de chaque client potentiel afin de déterminer la viabilité du crédit avant l'approbation du prêt, du prêt hypothécaire ou de tout autre produit financier.
- Livraison accélérée du projet avec un coût total de possession réduit : Récemment, Tinkoff a réussi à définir le cahier des charges du projet, réaliser un projet pilote et fournir des données d'analyse en seulement un mois. En effet, les fonctions de développement graphique, de documentation personnelle et de collaboration d'Informatica Big Data Management lui ont permis de lancer des pipelines de données prêts à la production jusqu'à cinq fois plus vite qu'avec le codage manuel.
- Risques techniques réduits : Grâce aux fonctionnalités de traçabilité et de gestion des métadonnées des solutions Informatica de gestion des Big Data, Tinkoff peut accéder de manière

proactive aux données sur l'impact des modifications planifiées de l'EDW.

- Collaboration accrue entre les équipes métiers et informatiques : Par exemple, les équipes Marketing et Risque accèdent immédiatement aux données via des outils de BI en libre-service tels que SAS Enterprise Guide et SAP Business Objects ; elles n'ont pas besoin de faire appel à un développeur pour accéder aux structures de données complexes et les interpréter dans Hadoop.
- Évolutivité de l'entreprise : L'analyse peut désormais ajouter rapidement de nouvelles données issues de sources d'applications non structurées mobiles et Web grâce à la connectivité à haut débit et aux transformations prédéfinies d'Informatica.

Le point fort d'Informatica

Tinkoff a préféré Informatica à d'autres fournisseurs du fait de la nature unifiée de la plate-forme de gestion des données, de sa connectivité éprouvée, de sa traçabilité de bout en bout et de sa facilité d'utilisation. La plate-forme fonctionne sans difficulté avec les technologies émergentes et ses solides références clients ont démontré que l'approche de partenariat conduisait au succès. « Informatica aide Tinkoff à réaliser ses objectifs commerciaux malgré la croissance effrénée du volume des données, avec un modèle de données des plus complexes et quelle que soit la source de données à intégrer » a déclaré Sergey Sotnichenko. « En exploitant les Big Data dans toute la banque, Tinkoff bénéficie désormais d'une position privilégiée permettant de cibler, d'attirer et de fidéliser plus de clients » a-t-il ajouté.

Sergey Sotnichenko est également très enthousiaste quant à l'assistance et aux conseils fournis par le partenaire local d'Informatica, DIS Group. « La réalisation commerciale a été impeccable » témoigne-t-il. « Un projet pilote complexe a été exécuté par DIS Group en moins de deux semaines. Leur assistance de première ligne s'est avérée extrêmement précieuse aussi bien pendant l'implémentation qu'après la mise en service de la production. »

À propos de Tinkoff Bank

Tinkoff Bank est un fournisseur innovant de services financiers en ligne opérant en Russie par le biais d'une plateforme haute technologie sans agence. La banque a été fondée en 2006 par l'entrepreneur russe Oleg Tinkov. La gamme de produits de la banque comprend des cartes de crédit, de débit et prépayées, des cartes de dépôt, des cartes cobrandées et des produits hypothécaires basés sur agent. Axée sur l'activité mobile, la banque propose des applications mobiles pour sa base de clients (Mobile Bank), mais aussi pour les particuliers en général (virements en ligne instantanés MoneyTalk, Card 2 Card et paiements d'amendes de circulation).

La stratégie sur cinq ans de la banque consiste à devenir un véritable marché financier où les clients pourront se procurer nos produits, mais aussi ceux de nos partenaires.

Au 1er novembre 2015, la banque était le deuxième plus grand acteur du marché russe de cartes de crédit, avec une part de marché de 7,7 %. Au 1er décembre 2015, Tinkoff a émis plus de 5,4 millions de cartes de crédit.

La banque est bien capitalisée : son ratio du capital total CBR N1 s'établissait à 13 % au 1er décembre 2015. Le revenu net IFRS 9M 2015 de la société mère, TCS Group Holding PLC, qui comprend Tinkoff Bank et la compagnie d'assurance Tinkoff Insurance, s'élève à 0,9 milliard de roubles.

En 2013, la banque Tinkoff a été nommée Banque de l'année et Banque la plus rentable de Russie par le magazine The Banker (membre du groupe Financial Times et première source mondiale d'informations

sur la banque et la finance). En 2015, le magazine Global Finance et le portail Bankiru ont remis à la banque Tinkoff le prix de la Meilleure banque de détail de Russie. En 2014 et 2013, l'application mobile de Tinkoff a été reconnue comme la meilleure application bancaire par Deloitte. Par ailleurs, en 2014, la banque en ligne Tinkoff Bank a été classée comme la banque la plus efficace de Russie par l'agence Markswebb Rank & Report. Tinkoff Bank est membre du système d'assurance-dépôts (ce système garantit à chaque déposant des banques membres un versement de 1,4 million de roubles sur les comptes de dépôt et les comptes courants, y compris les revenus d'intérêts).

À propos du groupe

TCS Group Holding PLC est un fournisseur innovant de services financiers de détail en ligne. Il opère en Russie par le biais d'une plateforme haute technologie sans agence. Afin de soutenir sa plateforme sans agence, le groupe a également développé un réseau de « coursiers intelligents » couvrant près de 600 villes en Russie, ce qui permet à de nombreux clients de bénéficier d'une livraison le jour suivant.

La gamme de produits de la banque Tinkoff comprend des cartes de crédit, de débit et prépayées, des cartes de dépôt, des cartes comarquées et des prêts hypothécaires basés sur agent. Axée sur l'activité mobile, la banque propose des applications mobiles pour sa base de clients (Mobile Bank), mais aussi pour les particuliers en général (virements en ligne instantanés MoneyTalk, Card 2 Card et paiements d'amendes de circulation).

La stratégie du groupe sur cinq ans consiste à devenir un marché financier où les clients pourront acquérir leurs produits,

mais également ceux de leurs partenaires. Le revenu net IFRS 9M du groupe s'élevait à 0,9 milliard de dollars en 2015.

Au 1er novembre 2015, la banque était le deuxième plus grand acteur du marché russe de cartes de crédit, avec une part de marché de 7,7 %. Au 1er décembre 2015, Tinkoff a émis plus de 5,4 millions de cartes de crédit. La banque est bien capitalisée : son ratio du capital total CBR N1 s'établissait à 13 % au 1er décembre 2015. En 2013, la Banque de Tinkoff a été reconnue Banque de l'année et banque la plus rentable de Russie par le magazine Banker, première source d'informations financières mondiale, publiée par le groupe Financial Times. En 2015, le magazine Global Finance a nommé Tinkoff Bank Meilleure banque de détail en ligne de Russie.

Solution

- Informatica Big Data Management intègre tous les types de données sur Hadoop ; aucun codage spécialisé n'est requis pour faire évoluer les performances
- Fonctionne avec les technologies émergentes et les infrastructures traditionnelles de gestion des données
- Construction d'une logique de transformation en une seule fois et adoption rapide des nouvelles technologies, sans reconstruction des pipelines de données

Dans la solution

- Informatica Big Data Management
- Informatica PowerCenter
- Informatica Metadata Manager
- Glossaire métier Informatica
- Support client Informatica international



Informatica se concentre à 100 % sur les données, car ce sont les données qui font tourner le monde. Les entreprises ont besoin de solutions de données pour le Cloud, les Big Data, le temps réel et les flux de données en continu. Informatica est le premier fournisseur mondial de solutions de gestion de données, que ce soit dans le Cloud, sur site ou dans les environnements hybrides. Plus de 7 000 entreprises du monde entier font appel aux solutions de données d'Informatica.

Siège mondial, 2100 Seaport Blvd, Redwood City, CA 94063, États-Unis Téléphone : +33 1 42 04 89 00 (France) Numéro gratuit aux États-Unis : 1.800.653.3871
informatica.com/fr linkedin.com/company/informatica twitter.com/InformaticaFr

© Copyright Informatica LLC 2018. Informatica, le logo Informatica et PowerCenter sont des marques commerciales ou déposées d'Informatica LLC aux États-Unis et dans de nombreux autres pays. La liste des marques commerciales d'Informatica est disponible sur le Web, à l'adresse <https://www.informatica.com/fr/trademarks.html>. Les autres noms de sociétés et de produits sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque. Les informations contenues dans ce document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Elles sont fournies « telles quelles », sans aucune garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite.