

Informatica의 지원을 통해 낮은 비용으로 빅 데이터의 혁신을 실현한 Tinkoff



“데이터 볼륨의 증가 속도, 데이터 모델의 복잡성, 통합해야 하는 데이터 소스에 관계없이 Informatica는 Tinkoff가 현업 부서의 기대에 부응하는 서비스를 제공할 수 있도록 도와줍니다. Tinkoff는 은행 전체에서 빅 데이터를 활용함으로써 이제 더 많은 고객을 타겟팅하고, 확보하고, 유지할 수 있는 독자적인 입지를 다졌습니다.”

Sergey Sotnichenko
데이터 웨어하우징 책임자

Tinkoff Bank는 소매 고객이 은행과 거래하는 방식을 재창조하겠다는 목표를 안고 2006년 러시아 금융 서비스 시장에 화려하게 등장했습니다. Tinkoff Bank는 혁신적인 인터넷 전용 비즈니스 모델을 운영하고 있으며, 이를 통해 10년도 채 안 되어 러시아에서 두 손가락에 꼽히는 신용 카드 발행업체가 될 수 있었습니다. Tinkoff Bank의 제품 범위는 신용 카드, 직불 카드, 선불 카드, 예금, 공동 브랜드 카드, 에이전트 기반 담보 대출 상품을 망라하고 있습니다. 모바일 비즈니스에 특별히 중점을 두고 있는 Tinkoff Bank는 고객 및 비고객 모두에게 모바일 애플리케이션을 서비스하고 있습니다.

Tinkoff Bank의 5개년 전략에는 고객이 Informatica 제품뿐만 아니라 Informatica 파트너의 제품도 구입할 수 있는 금융 시장이 되고자 하는 포부가 포함되어 있습니다.

전통적인 '오프라인 거래' 경쟁업체들도 수수방관하지 않고 경쟁력 있는 거래 및 자체적인 온라인 banking 제안으로 맞서고 있습니다. 점점 포화 상태에 접어들고 있는 러시아 금융 서비스 시장에서 차세대 디지털 서비스를 혁신하고, 비용을 절감하고, 신규 고객을 유치하고, 기존 고객의 충성도를 유지하기 위해 Tinkoff Bank는 최선의 노력을 기울여야 합니다.

이와 동시에 위험을 엄격하게 모니터링해야 합니다. 신용 서비스에 대한 러시아 고객의 욕구 증가는 러시아 국내 경제 혼란과 맞물려 소비자 채무 불이행 위험을 초래할 수 있습니다. 이러한 문제를 해결하기 위해 Tinkoff Bank는 예상되는 모든 대출자의 신용 위험을 적용 지점에서 정확하게 계산하여 지속가능한 고품질 고객 포트폴리오를 유지해야 했습니다.

의사 결정에 100% 활용 가능한 데이터를 위한 노력

Tinkoff의 목표 중 하나는 Tinkoff Bank 데이터의 100%를 임시 보고, 실행 대시보드, 예측 분석에 사용할 수 있도록 보장하는 것입니다. Tinkoff Bank가 직면한 과제는 의사 결정을 내리는 데 필요한 방대한 양의 정형, 반정형 및 비정형 빅 데이터를 신속하게 통합하고 분석하는 방법이었습니다.

과거에 Tinkoff는 고성능 엔터프라이즈 데이터 웨어하우스(EDW)에만 의존해 보고 및 분석을 지원해왔습니다. 하지만 이제는 EDW의 활용도를 최적화하고 빠르게 증가하는 볼륨 및 다양한 비정형 데이터를 지원하는 데 필요한 확장성 및 효율성을 확보하기 위해 EDW를 보강할



Tinkoff Bank

개요

Tinkoff Bank와 Tinkoff Insurance를 거느리고 있는 TCS Group Holding PLC는 최첨단 무지점 플랫폼을 통해 러시아에서 온라인 소매 금융 서비스를 운영하고 있는 혁신적인 제공업체입니다.

비즈니스 및 기술 과제

- 온라인 banking 서비스에서 신속한 성장을 유지하고 경쟁 위험에 대처
- 신용 포트폴리오에서 비즈니스 위험 최소화
- EDW의 용량을 빠르게 소비하는 비정형 데이터 증가

이점

- 마케팅 효율성 개선으로 경우에 따라 전환율이 10배 증가
- 모든 고객의 위험 프로필을 거의 실시간으로 투명하게 파악함으로써 비즈니스 위험 감소
- 혁신적인 고객 중심 서비스를 통해 보다 신속하게 시장 진출 가능
- 개발자 개입 없이 비즈니스 사용자가 데이터 분석이 가능함에 따라 비즈니스 생산성 향상
- Tinkoff의 경우 데이터 파이프라인을 핸드 코딩보다 최대 5배 신속하게 게시할 수 있어 모바일 및 웹 소스를 포함해 원활하게 확장 가능한 기반으로 데이터 통합 가능

수 있는 하둡 데이터 레이크를 개발하고 있습니다. 유용한 비정형 데이터의 예로는 Tinkoff.ru의 클릭스트림 데이터, 애플리케이션 로그에 있는 수백만 건의 일일 트랜잭션, 타사 신용 점수와 같은 외부 데이터 세트 등을 들 수 있습니다.

“분석을 위해 원시 데이터에 액세스할 수가 없었습니다.”라며 Tinkoff의 데이터 웨어하우스 책임자인 Sergey Sotnichenko는 다음과 같이 설명합니다. “결과적으로 이러한 반정형 데이터와 비정형 데이터를 수동으로 전처리해야 했기 때문에 시간이 너무 많이 걸렸고 데이터 웨어하우스 개발자 리소스가 과다하게 투입되었으며 민첩성까지 저하되었습니다.”

마케팅 최전선의 사례를 살펴보면 당면 문제를 선명하게 보여줍니다. Sotnichenko는 당시 상황을 이렇게 설명합니다. “Tinkoff의 빅 데이터 의제를 추구하는 데 있어 가장 큰 문제는 목표 대상 고객을 파악하는 일이었습니다. 예를 들어, 마케팅 부서에서는 담보 대출에 대한 수요 창출 캠페인을 구축하고자 했습니다. 우선, 담보 대출 정보를 위해 Tinkoff 사이트에서 문의했던 잠재 고객을 파악하고 잠재 고객 프로필을 알아야 했습니다. 그런 다음 각 잠재 고객이 선호하는 채널, 배너 광고 또는 이메일을 통해 잠재 고객과 연결되어야 했습니다. Tinkoff는 이러한 인텔리전스를 보유한 빅 데이터 세트에 기반해 저장, 처리, 실행하는 데 많은 노력을 들였습니다.”

고객 거래 개선 및 위험 감지를 위해 빅 데이터 통합

Tinkoff는 하둡을 채택함에 따라 기존 Informatica 리소스를 활용하여 데이터를 신속하게 통합하고 관리하고자 했습니다. Tinkoff는 통합형 데이터 모델을 기반으로 하둡에 있는 모든 유형의 데이터를 효율적으로 통합하기 위해 Informatica Big Data Management 솔루션을 기반으로 표준화했습니다.

Informatica 솔루션 내의 시각적 개발 환경, 재사용 가능한 비즈니스 규칙, 협업 도구는 실시간 청구 플랫폼, 모바일 애플리케이션, 은행 웹사이트, 기타 소스에서 하둡의 대용량(현재 150테라바이트) 반정형 데이터 및 비정형 데이터를 통합하는 데 도움을 줍니다. Informatica 솔루션은 또한 Greenplum 및 Oracle 데이터베이스 소스(현재 30테라바이트)에 있는 기존 정형 데이터를 하둡 데이터 레이크에 쉽게 통합할 수 있게 해 줍니다.

빅 데이터를 위한 이 Informatica 솔루션은 다음과 같은 방식으로 은행 비즈니스 및 IT 운영을 변화시키고 있습니다.

- 보다 신속하게 정보에 기반한 의사 결정 수행: Tinkoff의 마케팅 부서는 목표 대상 고객에 대한 향상된 분석 인텔리전스에 기반한 특정 마케팅 상황 판매 캠페인의 전환율이 10배 증가하는 것을 경험했습니다.
- 비즈니스 위험 완화: 위험 관리 팀은 이제 대출, 담보 대출 또는 기타 금융 상품이 승인되기 전에 각 잠재 고객의 신용 위험 프로필을 거의 실시간으로 완전하게 파악하여 신용 이행 가능성을 판단할 수 있습니다.
- 낮은 총 소유 비용으로 프로젝트 제공 가속화: 최근 Tinkoff Bank가 프로젝트 요구 사항을 정의하고 파일럿을 완료하고 분석을 위한 데이터를 제공하는 데 1개월밖에 걸리지 않았던 이유는 Informatica Big Data Management의 그래픽 개발, 자체 문서화, 협업 기능을 통해 Production-Ready 데이터 파이프라인을 핸드 코딩이 허용하는 것보다 최대 5배 빠르게 개시할 수 있었기 때문입니다.
- 기술 위험 감소: Informatica Big Data Management 솔루션의 메타데이터 관리 및 계보 추적 기능 덕분에 Tinkoff는 계획된 변경 사항이 EDW에 미치는 영향에 능동적으로 액세스할 수 있습니다.

- 업무 부서 및 IT의 협업 촉진: 예를 들어 마케팅 및 위험 관리 팀은 SAS Enterprise Guide 및 SAP Business Objects와 같은 셀프서비스 BI 도구를 통해 데이터에 즉시 액세스할 수 있으므로 하둡의 복잡한 데이터 구조에 대한 액세스 및 해석을 위해 개발자의 도움이 필요하지 않습니다.
- 엔터프라이즈 확장성: 이제 Informatica의 빠른 연결 및 미리 구축된 변환 덕분에 분석을 통해 모바일, 웹, 기타 비정형 애플리케이션 소스에 있는 새로운 데이터를 신속하게 추가할 수 있습니다.

Informatica가 선사하는 이점

Tinkoff는 데이터 관리 플랫폼의 일관된 특성, 입증된 연결성, 엔드 투 엔드 계보, 사용 편의성을 기준으로 다른 벤더가 아닌 Informatica를 선택했습니다. 플랫폼은 새롭게 등장하는 기술과 원활하게 작동하며 유용한 고객 참조는 성공을 위한 협력적인 접근 방식을 입증하였습니다. “데이터 볼륨의 증가 속도, 데이터 모델의 복잡성, 통합해야 하는 데이터 소스에 관계없이 Informatica는 Tinkoff가 현업 부서의 기대에 부응하는 서비스를 제공할 수 있도록 도와줍니다.”라며 Sotnichenko는 다음과 같이 강조합니다. “Tinkoff는 은행 전체에서 빅 데이터를 활용함으로써 이제 더 많은 고객을 타겟팅하고, 확보하고, 유지할 수 있는 독자적인 입지를 다졌습니다.”

Sotnichenko는 Informatica의 현지 파트너인 DIS Group이 제공하는 조언 및 지원에 대해서도 매우 긍정적입니다. “모든 일이 완벽하게 이루어졌습니다. DIS Group은 복잡한 파일럿 프로젝트도 2주 이내에 실행하였습니다. DIS Group의 최전선 지원은 구현하는 동안에도 실제로 운영한 후에도 엄청난 가치가 있었습니다.”라고 Sotnichenko는 덧붙였습니다.

Tinkoff Bank 정보

Tinkoff Bank는 최첨단 무지점 플랫폼을 통해 러시아에서 온라인 금융 서비스를 운영하고 있는 혁신적인 제공업체입니다. 러시아 기업가인 Oleg Tinkov에 의해 2006년에 설립되었으며, Tinkoff Bank의 제품 범위는 신용 카드, 직불 카드, 선불 카드, 예금, 공동 브랜드 카드, 에이전트 기반 담보 대출 상품을 망라하고 있습니다. 모바일 비즈니스에 특별히 중점을 두고 있는 Tinkoff Bank는 고객 기반(모바일 뱅크)은 물론이고 비교객 기반(Traffic Fines, MoneyTalk, Card 2 Card 즉시 송금)에도 모바일 애플리케이션을 서비스하고 있습니다.

Tinkoff Bank의 5개년 전략에는 고객이 Informatica 제품뿐만 아니라 Informatica 파트너의 제품도 구입할 수 있는 시장이 되고자 하는 포부가 포함되어 있습니다.

Tinkoff Bank는 2015년 11월 러시아 신용 카드 시장에서 7.7%의 시장 점유율로 두 번째 큰 규모를 차지했으며, 2015년 12월 1일을 기준으로 540만 개의 신용 카드를 발급했습니다.

Tinkoff Bank는 2015년 12월 1일을 기준 CBR N1 총 자본 비율이 13%로 자본이 탄탄한 기업입니다. Tinkoff Bank와 보험 회사인 Tinkoff Insurance를 거느리고 있는 모회사인 TCS Group Holding PLC의 9M 2015 IFRS 순수익은 러시아 루블(RUB)로 9억에 달했습니다.

2013년 The Banker 잡지에서는 Tinkoff Bank를 '올해의 은행' 및 '러시아에서 최고 수익을 달성한 은행'으로 선정했고, Financial Times Group에서는 Tinkoff Bank를 '세계 최고의 बैं킹 및 금융

리소스'로 선정했습니다. 2015년 Global Finance 잡지 및 Banki.ru 포털은 러시아 어워드에서 '최고의 인터넷 소매 은행'으로 Tinkoff Bank를 소개했습니다. 2014년 및 2013년에 Tinkoff 모바일 뱅크 앱은 Deloitte에서 최고의 앱으로 선정되었으며 2014년 Markswebb Rank & Report 에이전시는 Tinkoff Bank의 인터넷 은행을 러시아에서 가장 효과적인 금융 서비스로 인정했습니다. Tinkoff Bank는 예금 보험 시스템(회원 은행의 각 예금자에게 이자 수익을 포함해 예금 및 당좌 예금에 대해 140만 루블의 지불금을 보장하는 시스템)의 회원입니다.

그룹 소개

TCS Group Holding PLC는 최첨단 무지점 플랫폼을 통해 러시아에서 온라인 소매 금융 서비스를 운영하고 있는 혁신적인 제공업체입니다. 또한 무지점 플랫폼을 지원하기 위해 많은 고객에게 익일 배달이 가능하도록 러시아의 600여 개 도시 및 소도시를 아우르는 '스마트 배달(smart courier)' 네트워크를 개발했습니다.

Tinkoff Bank의 제품 범위는 신용 카드, 직불 카드, 선불 카드, 예금, 공동 브랜드 카드, 에이전트 기반 담보 대출 상품을 망라하고 있습니다. 모바일 비즈니스에 특별히 중점을 두고 있는 Tinkoff Bank는 고객 기반(모바일 뱅크)은 물론이고 비교객 기반(Traffic Fines, MoneyTalk, Card 2 Card 즉시 송금)에도 모바일 애플리케이션을 서비스하고 있습니다.

그룹의 5개년 전략에는 고객이 Informatica 제품뿐만 아니라 Informatica 파트너의 제품도 구입할 수

있는 금융 시장이 되고자 하는 포부가 포함되어 있습니다. 그리고 9M 2015 IFRS 순수익은 9억 루블에 달했습니다.

Tinkoff Bank는 2015년 11월 러시아 신용 카드 시장에서 7.7%의 시장 점유율로 두 번째 큰 규모를 차지했으며, 2015년 12월 1일을 기준으로 540만 개의 신용 카드를 발급했습니다. Tinkoff Bank는 2015년 12월 1일을 기준 CBR N1 총 자본 비율이 13%로 자본이 탄탄한 기업입니다. 2013년 The Banker 잡지에서는 '올해의 은행' 및 '러시아에서 최고 수익을 달성한 은행'으로, Financial Times Group에서는 '세계 최고의 बैं킹 및 금융 리소스'로 Tinkoff Bank를 선정했습니다. 또한 2015년 Global Finance 잡지는 '러시아 최고의 인터넷 소매 은행'으로 선정했습니다.

솔루션

- Informatica Big Data Management로 하둡에 있는 모든 유형의 데이터를 통합할 수 있어 전문적 코딩 없이 성능 확장 가능
- 새롭게 등장하는 기술 및 기존 데이터 관리 인프라 모두에서 작동
- 변환 로직을 한 번 구축하고 데이터 파이프라인을 재구축하지 않고도 신속하게 신기술 채택 가능

핵심 제품

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



디지털 변혁은 세상을 변화시키고 있습니다. Informatica는 엔터프라이즈 클라우드 데이터 관리의 선두 주자로서 고객이 지능적으로 업무를 선도할 수 있도록 도와드릴 준비가 되어 있습니다. 보다 민첩해지고, 새로운 성장 기회를 깨닫고, 새로운 것을 고안해낼 수 있도록 고객에게 선견지명을 제공해 드립니다. Informatica가 제공하는 모든 서비스에 관해 알아보고 데이터의 힘을 활용하여 미래의 지능형 혁신을 실현하시기 바랍니다. 한 번만이 아니라 반복해서 해보시길 바랍니다.

한국 인포매티카, 서울시 서초구 서초동 강남대로 465 교보타워빌딩 B동 13층, 대표 전화: +82 2 6293 5019 수신지 부담(미국 내): 1.800.653.3871
informatica.com/kr linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2018. Informatica, Informatica 로고, PowerCenter는 미국 및 전 세계 관할 국가 내에서 Informatica LLC의 상표 또는 등록 상표입니다. Informatica 상표의 최신 목록은 웹페이지 (<https://www.informatica.com/trademarks.html>)에서 확인할 수 있습니다. 기타 회사 및 제품 이름은 해당 소유주의 상표 또는 등록 상표일 수 있습니다. 이 문서의 정보는 예고 없이 변경될 수 있으며 일체의 명시적 또는 묵시적인 보증 없이 '있는 그대로' 제공됩니다.