



ИВКИН Иван Витальевич

📅 08.10.1977

✉ job@ivkin.ru

📞 +7 (916) 610 07 82

🌐 http://www.ivkin.ru

Специальность

- экономист-математик, специальность «Математические методы и исследование операций в экономике»
- юрист, специальность «Юриспруденция»

Учёная степень

кандидат экономических наук, спец. 08.00.05
(экономика и управление народным хозяйством)

Профессиональные навыки

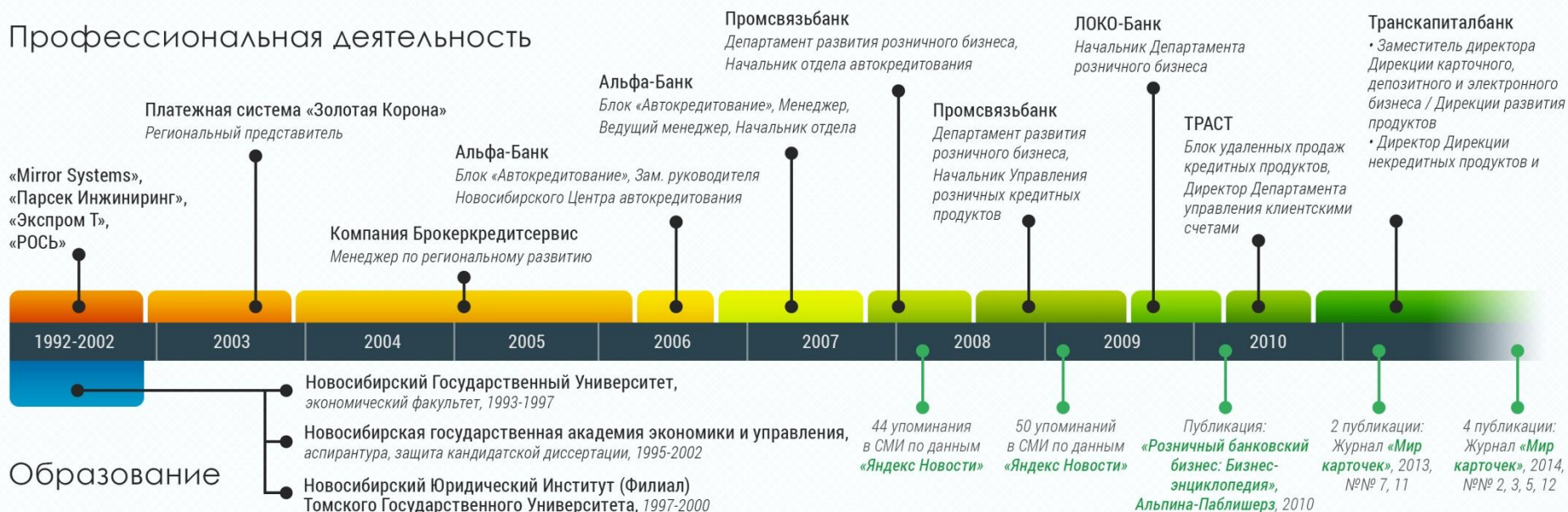
бизнес-планирование, методология, разработка новых продуктов, проектное управление

руководство менеджерами по продажам в территориально распределенной системе

развитие региональной структуры компании, привлечение агентов, постановка работы партнеров

прямые продажи, ведение переговоров на уровне первых лиц компаний

Профессиональная деятельность



Образование



Иностранные языки
Business English Upper Intermediate
(читаю и могу объясняться)



Водительские права
Категория В

Навыки работы с компьютером



- Офисные программы: MS Office, IE
- правовые базы данных
- поисковые сервера
- Case-аналитика: BPWin, Rational Rose, MS Visio, MS Project, Arena, BPSim, SAS, SAP

Личные качества



- INTJ, аналитический склад ума, стратег, системный аналитик
- целеустремлен, работоспособен, коммуникабелен
- командный работник, инициативен

02.1992 — 06.2002

«Mirror Systems», «Парсек Инжиниринг», «Экспром Т», «РОСЬ»

06.2002 – 12.2003

Платежная система «Золотая Корона» региональный представитель

12.2003 – 03.2006

Компания Брокеркредитсервис Менеджер по региональному развитию

03.2006 – 10.2006

Альфа-Банк Блок «Автокредитование», Заместитель руководителя Новосибирского Центра автокредитования

11.2006 – 11.2007

Альфа-Банк, Блок "Автокредитование", Отдел методологической поддержки, Менеджер, Ведущий менеджер, Начальник Отдела



11.2007 — 06.2008

Промсвязьбанк Департамент развития розничного бизнеса, Начальник Отдела автокредитования

В подчинении: 3 чел.

Сфера ответственности:

- Стратегическое планирование развития автокредитования, product development.
- Определение планов продаж и контроль за их исполнением, контроль доходности портфеля.

Результаты:

- Ежедневный объем выдачи автокредитов вырос более чем в 2 раза.
- По результатам 1 полугодия 2008 года банк вошел в TOP-10 автокредитных банков.

Что сделано:

- Переработана линейка автокредитов. Реанимирован продукт «Без страховки».
- Изменены принципы расчета доходности продуктов.
- Выстроена система оперативной продуктовой отчетности.



07.2008 — 07.2009

Промсвязьбанк Департамент развития розничного бизнеса, Начальник Управления розничных кредитных продуктов

В подчинении: 9 чел.

Сфера ответственности:

- Стратегическое планирование развития розничного кредитного бизнеса и product development.
- Определение планов продаж и контроль за их исполнением, контроль доходности портфеля.

Результаты:

- Кредитный конвейер на базе системы Documentum (проект в «Золотой дюжине» IT-проектов 2009 года).
- Массовая реструктуризация розничных кредитов (свыше 5000 кредитов за первые 3 недели).

Что сделано:

- Методологический портал.
- Оперативно введена система управления объемом кредитования по всей филиальной сети.
- Централизованно принятие кредитных решений. Кредитный конвейер на базе Documentum.
- Иницированы проекты: 1) выдача розничных кредитов «в один визит» на карту; 2) банкострахование.



08.2009 — 02.2010

ЛОКО-Банк Начальник Департамента розничного бизнеса

В подчинении: 14 чел.

Сфера ответственности:

- Управление развитием розничного бизнеса банка, сети розничных офисов.
- Product development: депозиты, комиссионные продукты, кредиты, карты.
- Кредитный конвейер, soft collection.

Результаты:

- Рост депозитного портфеля банка в 2,5 раза.
- Рост доходов от комиссионного бизнеса (валютообмен и пр.) более чем в 5 раз.

Что сделано:

- Сезонный вклад. Карта моментальной выдачи. Кросс-продажи дебетовых карт вкладчикам.
- Система мотивации операционистов за привлечение вкладов и прием заявок на кредиты.
- Пересмотрены условия выдачи и обслуживания дебетовых карт, условия зарплатных проектов.
- Внедрены системы денежных переводов Western Union, Анелик, Контакт.
- Программы кредитования (потребительские, автокредиты) и кредитные карты.
- Система розничного валютнообмена.



Транскапиталбанк

10.2010 — 01.2019 Заместитель директора Дирекции карточного, депозитного и электронного бизнеса / Дирекции развития продуктов
02.2019 — н.в. Директор Дирекции некредитных продуктов и дистанционных каналов

В подчинении: 300 чел.

Сфера ответственности:

- В подчинении: карточный и транзакционный бизнес, вклады, инкассация, оперкасы, Контакт-Центр.

Подчинение: Board - 1

Результаты:

- Новые направления бизнеса: кредитные и предоплаченные карты, терминальный и электронный бизнес.
- Основная статья доходов: комиссионные доходы.
- Кируемое направление выведено на прибыльность: снижение СТИ в 2,5 раза.
- Рост эмиссии карт в 5 раз. Рост кредитного портфеля в 10 раз.
- Рост числа платежных терминалов с 18 до более 2 000 (Банк вошел в TOP-10 среди банков).
- Создание с нуля электронного бизнеса (интернет-эквайринг и P2P) с оборотом более 3 млрд.руб./мес.

Что сделано:

- Методологическая база карточного бизнеса. Методологический портал.
- Сегментация клиентов. Пакетирование продуктов "в коробки". Зарплатный миддл-офис.
- "Кредитная карта" с грейс-периодом. Овердрафт с минимальным платежом для зарплатных карт.
- "Премиальная карта". Доходные "Карта роста" и "Пенсионная карта". Туристическая карта "Золотая миля"
- Дебетовая карта моментальной выдачи. Предоплаченная карта. Карта для погашения кредитов.
- Карты для партнеров: подарочные карты ТЦ Европейский и Ереван-плаза. Telegram-карта TALKBANK.
- Программы лояльности "ТКБ.Клуб" и "Золотая миля". Миграция карт на Visa Reward.
- Интернет- и мобильный банк. Интернет-эквайринг. Терминальный процессинг. Платежный шлюз ТКБPAY.
- Дебетовая и предоплаченная выплата карты. Переводы/списания по реквизитам карт для юрлиц.
- Массовая установка лимитов на зарплатные карты (проникновение до 50% от обслуживаемой базы).
- Перекрестные продажи кредитных и дебетовых карт клиентам Банка через Контакт-Центр.
- Pre-Approved: кредитные карты при перевыпуске зарплатных карт/новом зп проекте.
- Upgrade: Electron --> Visa Classic X2X payVave, карты с большими POS-оборотами --> Visa Infinite.
- Кредитный конвейер на базе системы Siebel в кредитных картах. Технология 3D-Secure.
- Пополнение счетов/вкладов, погашение кредитов в терминалах Банка, идентиф. по любой карте банка.
- Сбор наличных от физлиц в пользу юрлиц через терминалы Банка. Самоинкассация для юрлиц.
- Аккредитация при АСВ в части погашения кредитов через терминалы Банка.
- Пересмотрена в целях снижения затрат система закупки и эксплуатации инкассационных броневиков.
- Перевод на аутсорсинг обслуживания банкоматов и pos-терминалов. Эмиссия и эквайринг карт МИР.
- Принципиальный статус в Visa, MasterCard, НСПК (эмиссия, эквайринг, интернет-эквайринг).
- Миграция банка с in-house процессинга на аутсорсинг (самая быстрая миграция в истории вендора).

Достижения



Промсвязьбанк

TOP-10 по результатам 1 полугодия 2008 года



Промсвязьбанк

Кредитный конвейер на базе Documentum («Золотая дюжина») IT-проектов 2009-2010 гг.)



ЛОКО-Банк

Рост депозитного портфеля банка в 2,5 раза



ЛОКО-Банк

Рост доходов от комиссионного бизнеса в 5 раз



Транскапиталбанк

Рост карточного кредитного портфеля в 10 раз



Транскапиталбанк

Рост числа терминалов до более чем 2 000 (TOP-10 среди банков)



Транскапиталбанк

Рост эмиссии карт в 5 раз



Транскапиталбанк

Создание с нуля и взрывной рост нового бизнес направления - электронного бизнеса



Транскапиталбанк

Создание в банке инфраструктуры talkbank - первого банка в мессенджерах



Транскапиталбанк

Самая быстрая и мягкая миграция процессинга банка на аутсорсинг в истории вендора (4 мес.)



03.2010 — 09.2010

ТРАСТ Блок удаленных продаж кредитных продуктов, Директор Департамента управления клиентскими счетами

Сфера ответственности:

- Развитие бизнеса кредитного банкострахования.
- Управление портфелем и кредитными лимитами для повышения утилизации и активации карт, доходности и снижения рисков.
- Разработка и внедрение технологий удержания клиентов.

Результаты:

- Внедрены страховки в POS-кредитовании с проникновением свыше 70%.

Что сделано:

- Коллективная схема страхования жизни и здоровья в POS-кредитовании.
- Проект одностороннего изменения лимитов по кредитным картам.
- Balance transfer: перевод задолженности с аннуитетных кредитов на кредитные карты.
- Технология выдачи POS кредитов карту (рост up-sale продаж кредитных карт на 35%).