









## Ведущий российский банк в области потребительского кредитования

### Ключевые факты



- **Основной акционер:** Группа ОНЭКСИМ (86,0%) – ведущий российский инвестиционный холдинг
- **Ключевые продукты:** нецелевые кредиты, целевые кредиты, кредитные карты и розничные депозиты
- **Позиционирование:** простая, гибкая, масштабируемая бизнес-модель
- **Место на рынке:** входит в десятку лидирующих специализированных розничных банков России
- **Клиентская база:** более 8.5 млн человек, количество сотрудников: около 7 тыс. человек
- **Партнеры:** Связной, Евросеть, М.видео, Медиа Маркт, Эльдорадо, Билайн, Ситилинк, Викимарт, Hoff.ru, Столплит и еще более 19-ти тысяч региональных компаний
- **Диверсифицированная сеть дистрибуции:** Покрытие на 31.03.2016: 68 из 85 регионов России, 156 отделений, 57 577 точка продаж
- **Размер активов** на 31.12.2015: 116 млрд руб, кредитный портфель: 73 млрд руб, выдачи за 12 мес 2015 г.: 65 млрд руб
- **Рэнкинги** (по данным Коммерсантъ-Деньги):
  - 24-е место в рейтинге самых потребительских банков на 1 апреля 2016 года
  - 34-е место в рейтинге самых розничных банков на 1 апреля 2016 года
  - 51-е место в рейтинге 100 крупнейших банков России по размеру собственного капитала на 1 января 2014 года
  - 64-е место в рейтинге крупнейших банков России по сумме чистых активов на 1 апреля 2016 года
- **Международные рейтинги:**

	B-	B3
	STANDARD & POOR'S	Moody's



## Широкое покрытие с фокусом на развитие л

### Ключевые факты

- Сеть дистрибуции охватывает 80 городов в 68-ми регионах Российской Федерации из 83-х
- Нацеленность на эффективность, инновации
- Отделения служат опорными центрами для обслуживания и привлечения клиентов в городах присутствия и близлежащих городах
- Развитие «легких» форматов для увеличения покрытия
- Большая часть заемщиков находятся за пределами Московской области
- Телефонные функции (обслуживание клиентов, телемаркетинг, колл-центр) вынесены в Курск, Пензу и Саратов

### География выдач кредитов





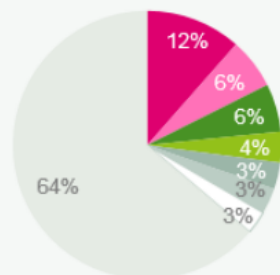
## Широкое покрытие с фокусом на развитие легких форматов, эффективность и инновации

### Ключевые факты

- Сеть дистрибуции охватывает 80 городов в 68-ми регионах Российской Федерации из 83-х
- Нацеленность на эффективность, инновации
- Отделения служат опорными центрами для обслуживания и привлечения клиентов в городах присутствия и близлежащих городах
- Развитие «легких» форматов для увеличения покрытия
- Большая часть заемщиков находятся за пределами Московской области
- Телефонные функции (обслуживание клиентов, телемаркетинг, колл-центр) вынесены в Курск, Пензу и Саратов

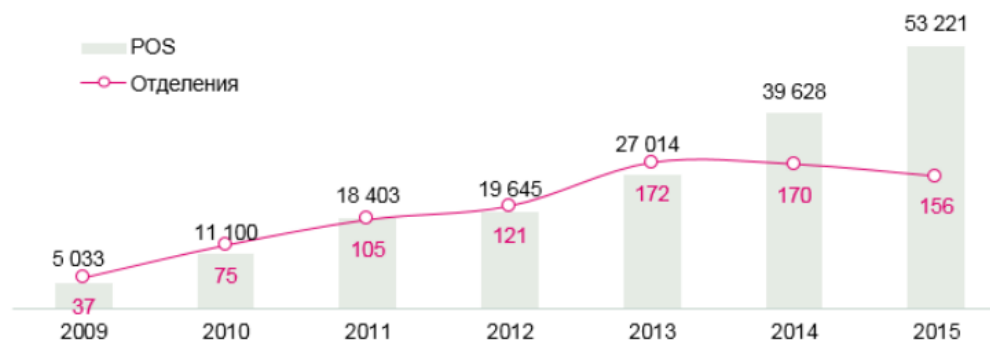
### География выдач кредитов

- Москва
- Моск. область
- С. Петербург
- Краснодар
- Казань
- Ростов-на-Дону
- Уфа
- Прочее



### Конфигурация на 31.12.2015 и развитие сети

Офисы по работе с партнерами	36
Отделения (ККО)	156
Точки продаж (POS)	53 221





## С чего пришлось начинать?

- Отсутствие единого источника данных
- Технологическая незрелость (нет BI-инструментария, хранилища данных)
- Отсутствие культуры работы с бизнес-данными

### В итоге:

- Бизнес-подразделения нанимали IT-специалистов для построения отчетности

## Эволюция развития систем бизнес-аналитики



... - 2014

1

2015

Проект  
"Внедрение BI"

2016

2

2017

2018 - ...

3

### Бизнес сам строит отчетность

Excel, прямые  
доступы в БД

- Time-To-Solution
- Поддерживаемость
- Технологичность

### IT делает отчетность бизнесу

Разработка внутренних моделей  
и отчетов через релизы IT

- Time-To-Solution
- Поддерживаемость
- Технологичность

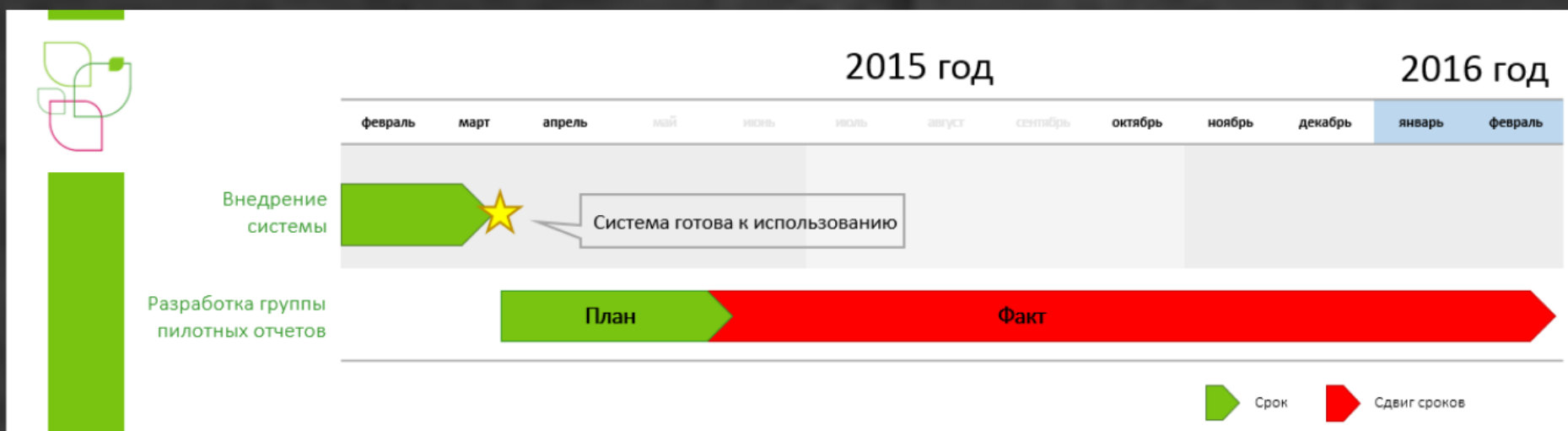
### Бизнес сам строит отчетность

Self-service BI, Agile BI.  
IT выступает консультантом

- Time-To-Solution
- Поддерживаемость
- Технологичность



## Дорожная карта внедрения VI (трансформация 1-2)



Мы не осознавали "масштаб бедствия", делали лишнее, неправильно подходили к задачам.



## Что было сделано не так?

- Не продумали новый бизнес-процесс
- Не договорились с поддержкой о технологии
- Не проработали вопросы usability и быстродействия

Переход с устаревшего формата в HTML-формат  
Переход с устаревшего формата в HTML-формат  
Переход с устаревшего формата в HTML-формат

Настройка, по которой процесс будет "быстро"  
Настройка, по которой процесс будет "быстро"  
Настройка, по которой процесс будет "быстро"

Все вопросы по поводу процесса, которые были  
и не решены в рамках этой презентации.  
Все вопросы по поводу процесса, которые были





**Перенос существующего отчета в BI - это не переписывание кода, а изменение существующего бизнес-процесса**



## Что было сделано не так?

- Не додумали новый бизнес-процесс
- Не договорились с поддержкой о технологии
- Не проработали вопросы usability и быстродействия

Переход существующего объекта в ИТ - это не  
просто изменение кода, а изменение  
существующего бизнес-процесса

Например, от каждой программы будет "железо"  
справочника, которое будет давать  
информацию по запросу.

Важно помнить, что если мы не хотим, чтобы  
у нас возникли проблемы с масштабом,  
то нужно сразу же начать работу над ними.



# КОИТО

**Например,** по какому процессу будут "жить" справочники, которые бизнес для своей отчетности вёл вручную.



## Что было сделано не так?

- Не продумали новый бизнес-процесс
- Не договорились с поддержкой о технологии
- Не проработали вопросы usability и быстродействия

Переход с устаревшего формата в ИТ - это не  
технический вопрос, а комплексный  
бизнес-процесс

Например, по какому процессу будет "жизнь"  
системы, которая будет использоваться  
сотнями тысяч пользователей

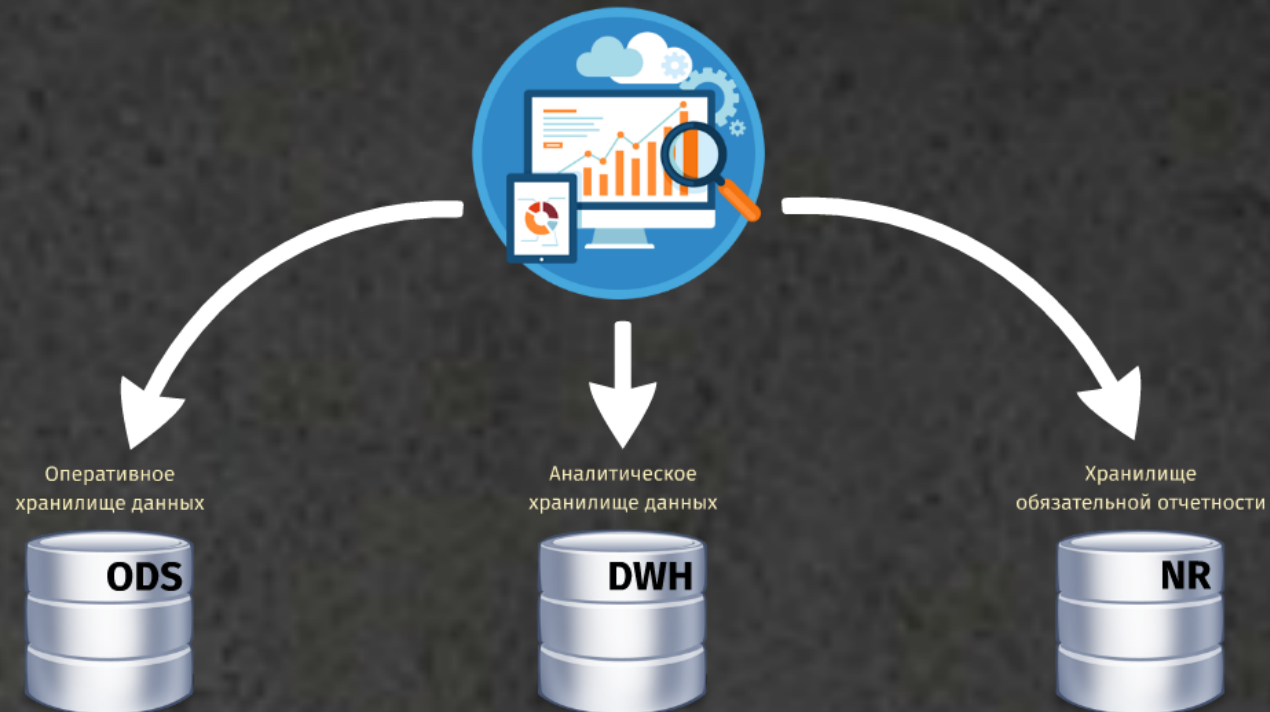
Если вы не знаете, как использовать  
технологии в своей компании,  
то лучше не использовать их вообще



# ПСУИ

Если найдётся хоть одна мелочь, которая была у пользователя в предыдущей технологии, пользователь не захочет переходить на новую.

## Business Intelligence



- Оперативная
- Реконсильция
- Мониторинг

- Аналитическая

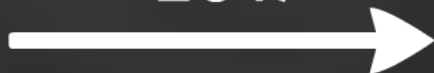
- Регуляторная

санс  
IT

6

2

2017



2018 - ...

3

отчетность

есу

нних моделей

релизы IT

solution

иваемость

ичность

**Бизнес сам строит**

**отчетность**

Self-service BI, Agile BI.

IT выступает консультантом

- Time-To-Solution
- Поддерживаемость
- Технологичность



# Спасибо!



**Громов Владимир**

*руководитель направления внедрения и  
развития аналитических систем*

КБ Ренессанс Кредит  
[vgromov@rencredit.ru](mailto:vgromov@rencredit.ru)