

МСП Банк

Как Банку пережить
внедрение ВРМС на примере
внедрения сервиса по
выпуску электронных
банковских гарантий
(223-ФЗ и 44-ФЗ)

11 апреля 2017 года
Мартынов Владислав
Котов Денис



Кредиты

Банковские гарантии

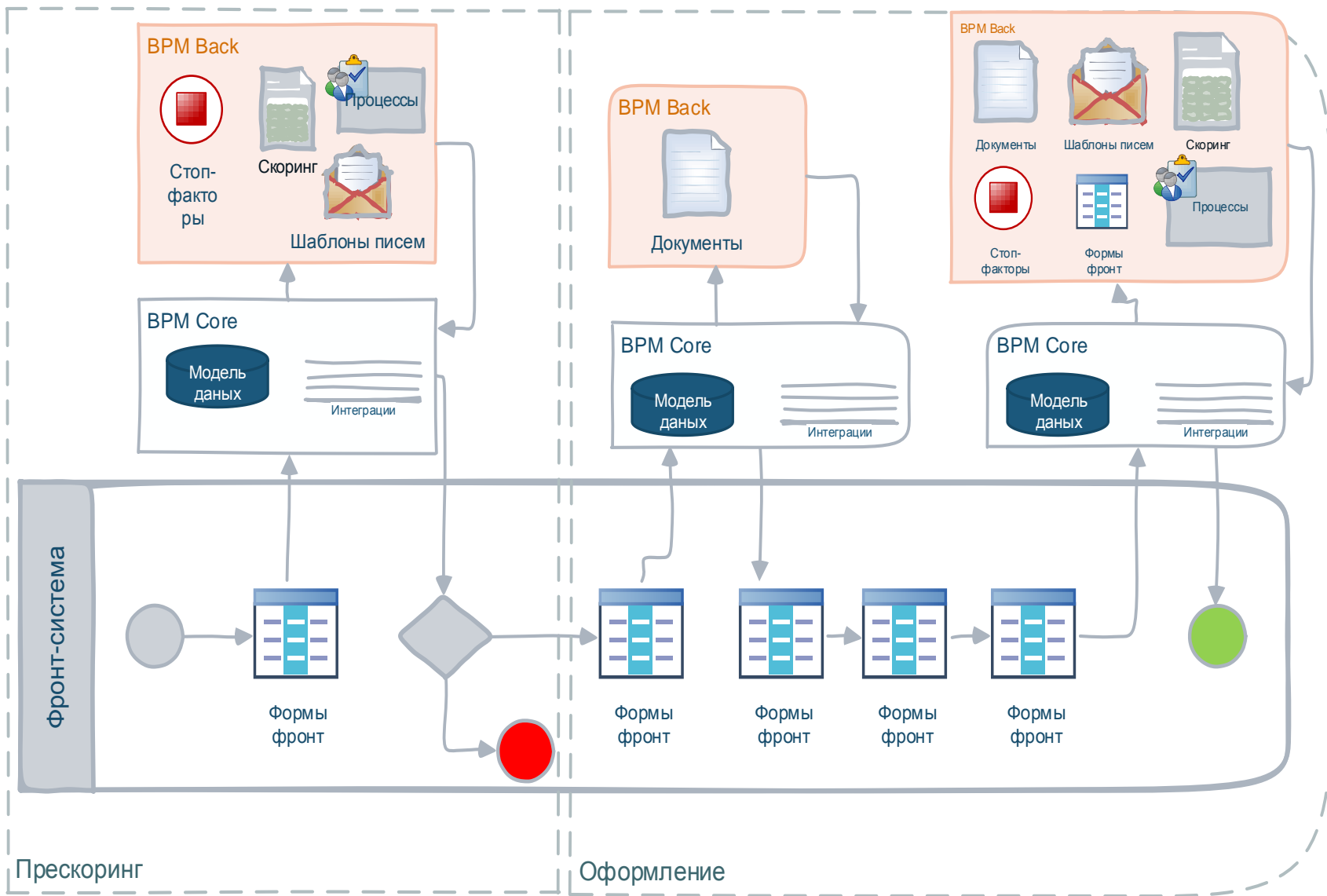
Лизинг

Факторинг

МСБ

удобными и маржинальными

К сентябрю 2017 (начать надо в июне).



Клиенты

«Хотелось бы с минимальными затратами на заполнение анкет и заявок быстро получать Банковские гарантии (БГ)»

Руководство

«Банку нужна принципиально новая технология предоставления БГ»

Бизнес

«Нам нужно выполнить бизнес-план»



Руководитель проекта

«Нам надо изменить подходы к бизнес-процессам, построить автоматизированный конвейер и получить максимальный эффект от автоматизации»

Автоматизаторы

«Надо научить бизнес использовать автоматизацию правильно»

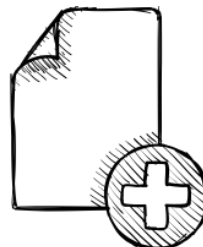
Исполнители

«Мне нужно отчитаться по своим KPI, уменьшить ручной труд»



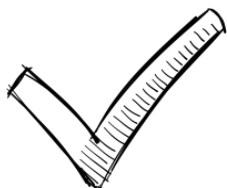
Работа с УКЭП

Прием заявок и всех документов с УКЭП. Автопроверка целостности УКЭП



Эл. документооборот

Сбор 100% комплекта документов в электронном виде



Скоринг

Автоматический скоринг по модели Банка



Работа с шаблонами

Формирование документов по шаблонам



Внешние источники

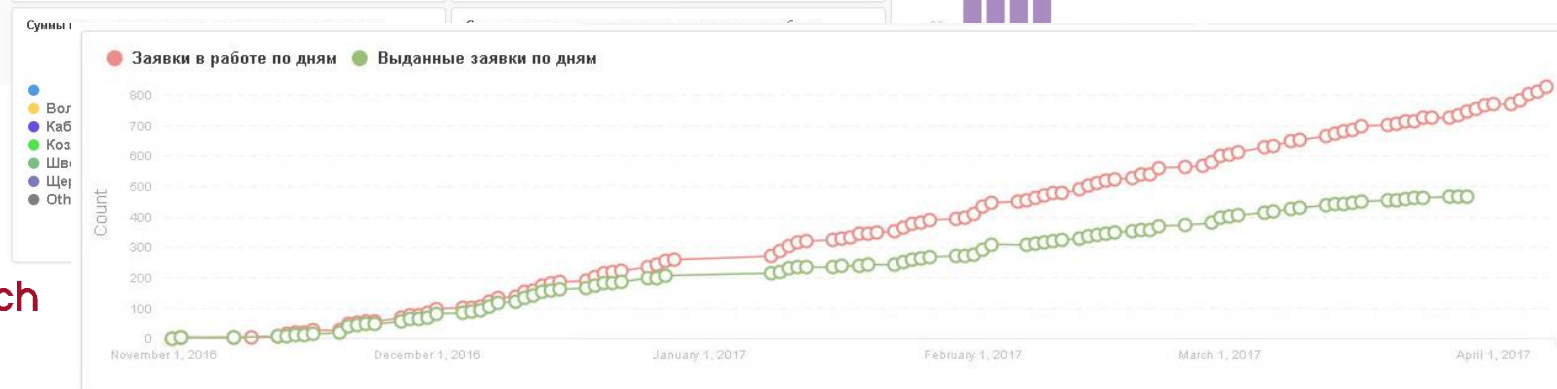
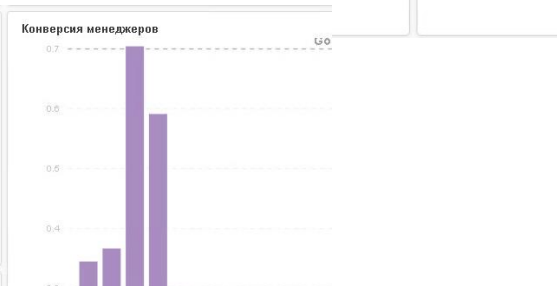
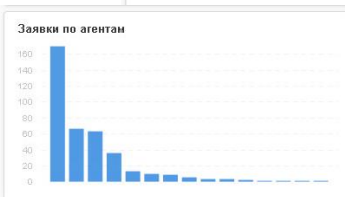
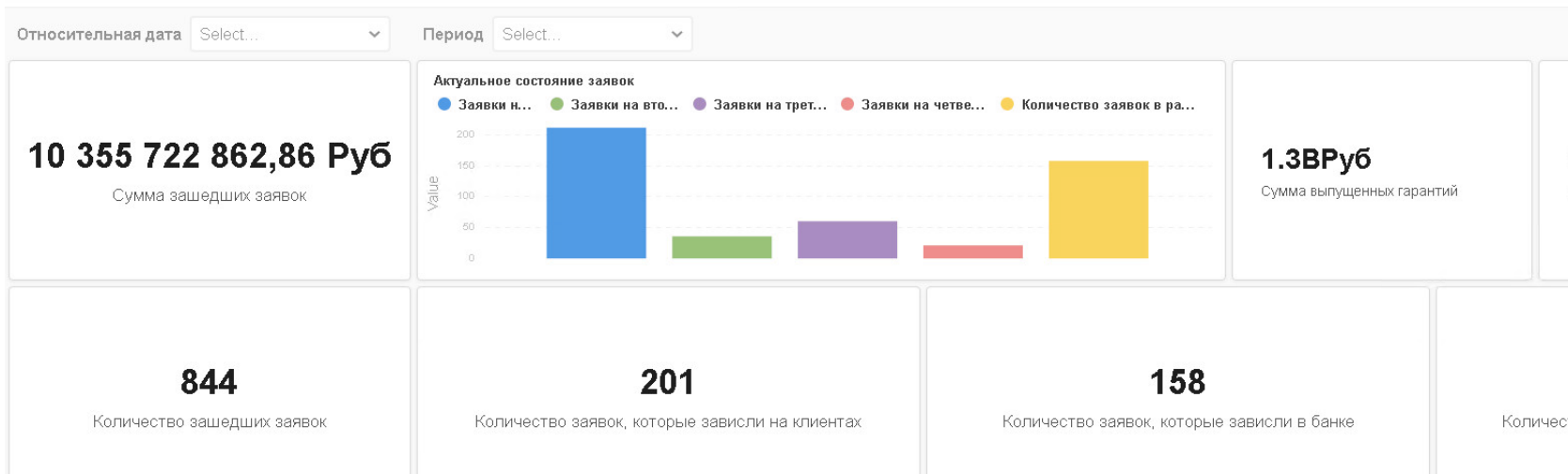
Автоматизированная проверка клиента на стоп-факторы по внешним источникам



Контроль сроков

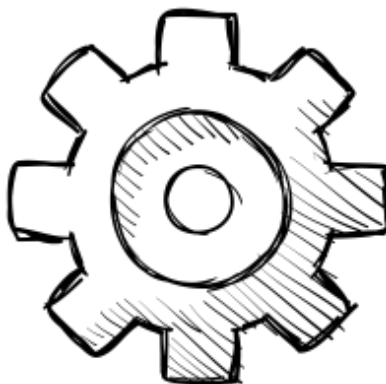
Контроль исполнительской дисциплины служб. Сбор и анализ показателей по БП

Оперативный отчет по гарантиям



Подготовительная работа:

1. Пересмотрели многие проверки (Стоп-факторы);
2. Утвердили скоринг модель;
3. Изменили условия продуктовой линейки (требования);
4. Изменили юридическую конструкцию;
5. Переписали бизнес-процессы;
6. Утвердили новые шаблоны БГ.
7. Закрепили Приказом по два (min) сотрудника от подразделений, участвующих в этом бизнес-процессе.



Полезные советы или что помогло Банку

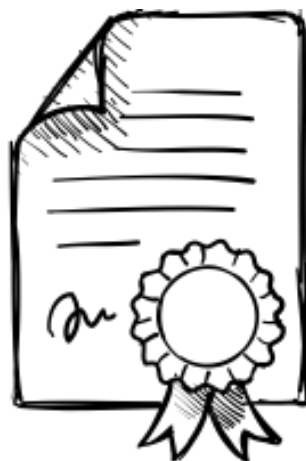
Во время проекта нам это сильно помогло:

1. Почти ничего не документировали и как следствие - ничего не согласовывали.
2. Обсуждение задач с бизнес заказчиками только на уровне результата (ценностей), а не на уровне технологии!!!
3. Для достижения п.2 дали возможность несколько раз бизнес-заказчикам «поэкспериментировать».
4. Было мало совещаний УК.
5. Только рабочие встречи (не обязательно собирать всех из рабочей группы). Решения принимались на этом уровне.

МСП Банк

Во время проекта это сильно помогло (часть 2):

6. Руководитель проекта от Банка (не Бизнес-заказчик и не IT).
7. Три позиции восприятия «Клиент», «Исполнитель», «Банк».
8. Внешний консультант – «ЭКСПЕРТ».
9. Быстрая реализация (от идеи до финального результата).
10. Постоянная работа с «сопротивлением» и «сомневающимися».
11. Тайминг и учет всех поступающих задач мобилизует сотрудников.



Полезные советы или что помогло Банку

Что не стоит делать:

1. Навязывать старые привычки и пытаться под них подогнать новые технологии.
2. Часто менять исполнителей (участников бизнес-процесса);
3. Не доверять опыту разработчиков (эта рекомендация не из этого проекта, но часто встречаемая ошибка)

Во что стоит верить:

1. Любое изменение технологии обязательно изменит участников бизнес-процесса.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

+7 (495) 783-79-98
martynov@mspbank.ru
<http://mspbank.ru>

+7 (495) 778-01-21
dkotov@impeltech.ru
<http://impeltech.ru>

Кредиты

Банковские гарантии

Лизинг

Факторинг

МСБ

удобными и маржинальными

dkotov@Impeltech.ru