



Переход с CRM на СПР:

зачем мы это сделали и как помог
Loginom

Спикер:

Курникова Диана Геннадьевна

Руководитель группы риск-технологий

Газпромбанк Автолизинг



**ГАЗПРОМБАНК
АВТОЛИЗИНГ**

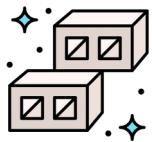
О чем поговорим:



Почему мы ушли от разработки в CRM к СПР



Какой главный результат получили



Как построили модульную и гибкую систему



Почему внедрение СПР — это процесс, а не разовый проект

Кто мы?



**ГАЗПРОМБАНК
АВТОЛИЗИНГ**

— специализированная
лизинговая компания,
основанная в 2018 году.

Компания оказывает услуги
финансовой аренды автотранспорта
для малого и среднего бизнеса

Что автоматизируем?

Процессы:

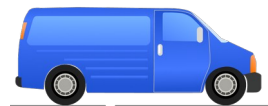
- рассмотрение лизинговых сделок
- выставление задач на экспертные подразделения



ЛЕГКОВЫЕ



КОММЕРЧЕСКИЕ



АВТОБУСЫ



МОТОТЕХНИКА



ГРУЗОВОЙ ТРАНСПОРТ



СПЕЦТЕХНИКА

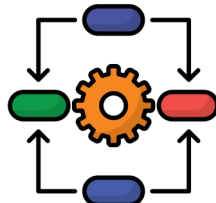
Почему полная автоматизация в CRM перестала нас устраивать?

1



Долгая разработка
(недели/месяцы)

2



Зависимость от IT-разработчиков

3



Нагруженность
системы CRM

4



Невозможность быстро
тестировать гипотезы

5



Сложность интеграции
новых данных

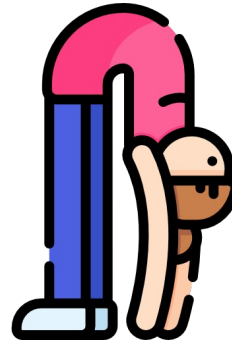
Почему мы пришли к СПР?

Нужна система, где правит **бизнес-логика**, а не **код**



СКОРОСТЬ

- Сокращение времени сделки
- Мгновенная реакция на изменения рынка



ГИБКОСТЬ

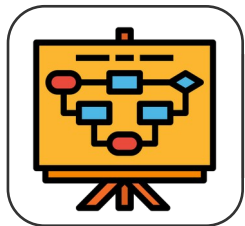
- Настройка бизнес-логики силами профильных специалистов
- Быстрое тестирование гипотез и новых сценариев



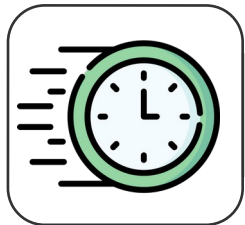
КОНТРОЛЬ

- Конфиденциальность риск-правил
- Прозрачность и управляемость логики
- Централизованный контроль всех правил

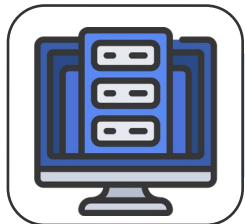
Почему выбрали Loginom?



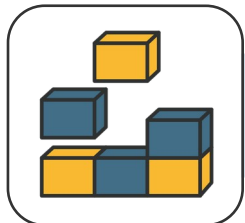
- Визуальный конструктор



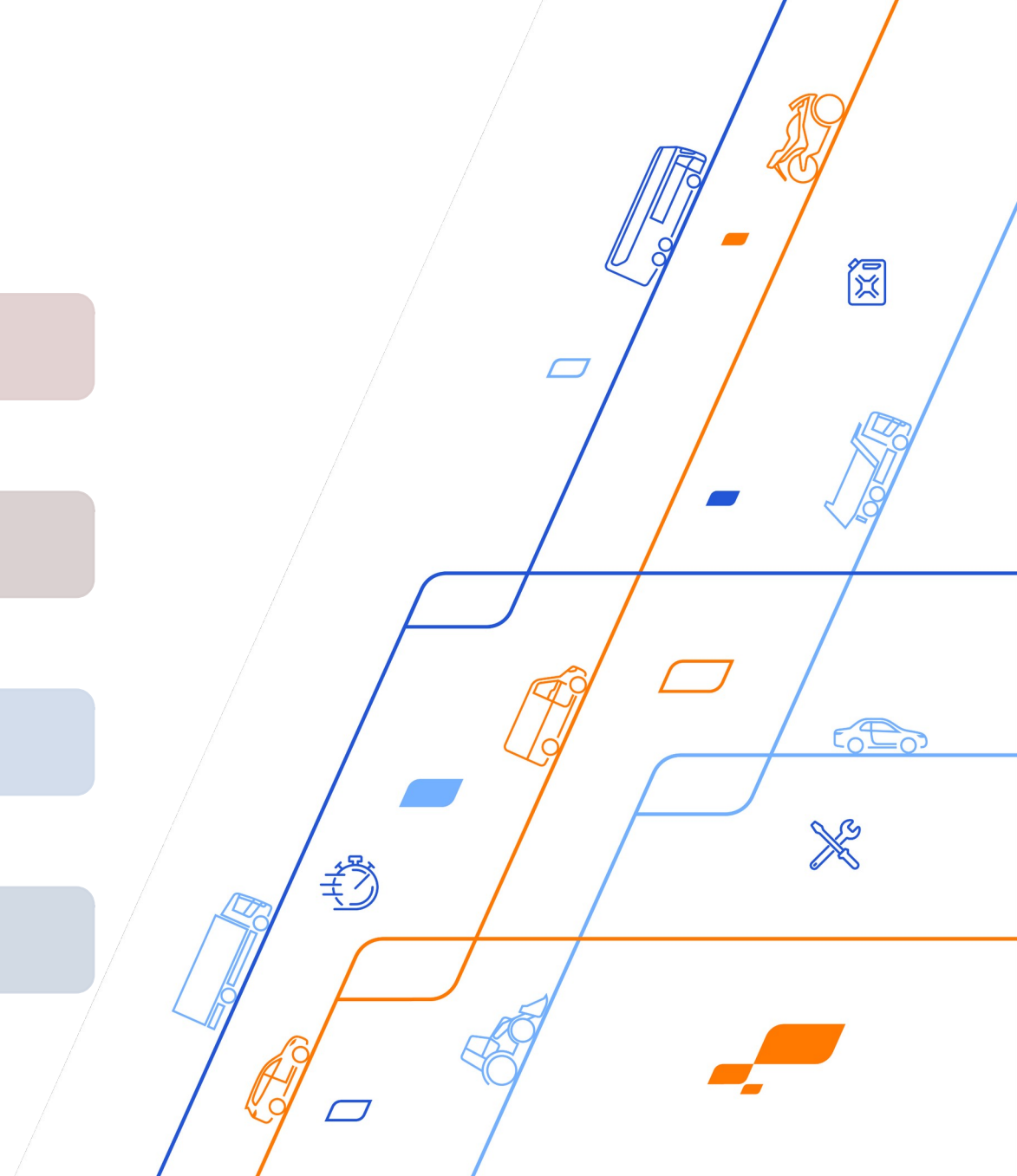
- Скорость доработок



- Мощные интеграции



- Модульность



Кто участвовал в разработке?



Loginom

Разработчики:

1. Войнаков Сергей
2. Ледков Сергей
3. Никитин Сергей

Руководитель отдела заказных разработок:

4. Филиппов Дмитрий

Аккаунт-менеджер:

5. Лапшин Алексей



**ГАЗПРОМБАНК
АВТОЛИЗИНГ**

Бизнес-аналитик: Канина Юлия

Системный аналитик: Коробейникова Анна

IT-координаторы:

1. Малофеев Андрей
2. Дёмина Татьяна

Риск-технологии:

3. Курникова Диана
4. Акбуляков Вадим

Этапы внедрения: от простого к сложному

Этап 1: Фундамент

- Маршрутизация заявок
- Автоматическое принятие решений
- Базовые блоки проверок (интеграция с внешними источниками)

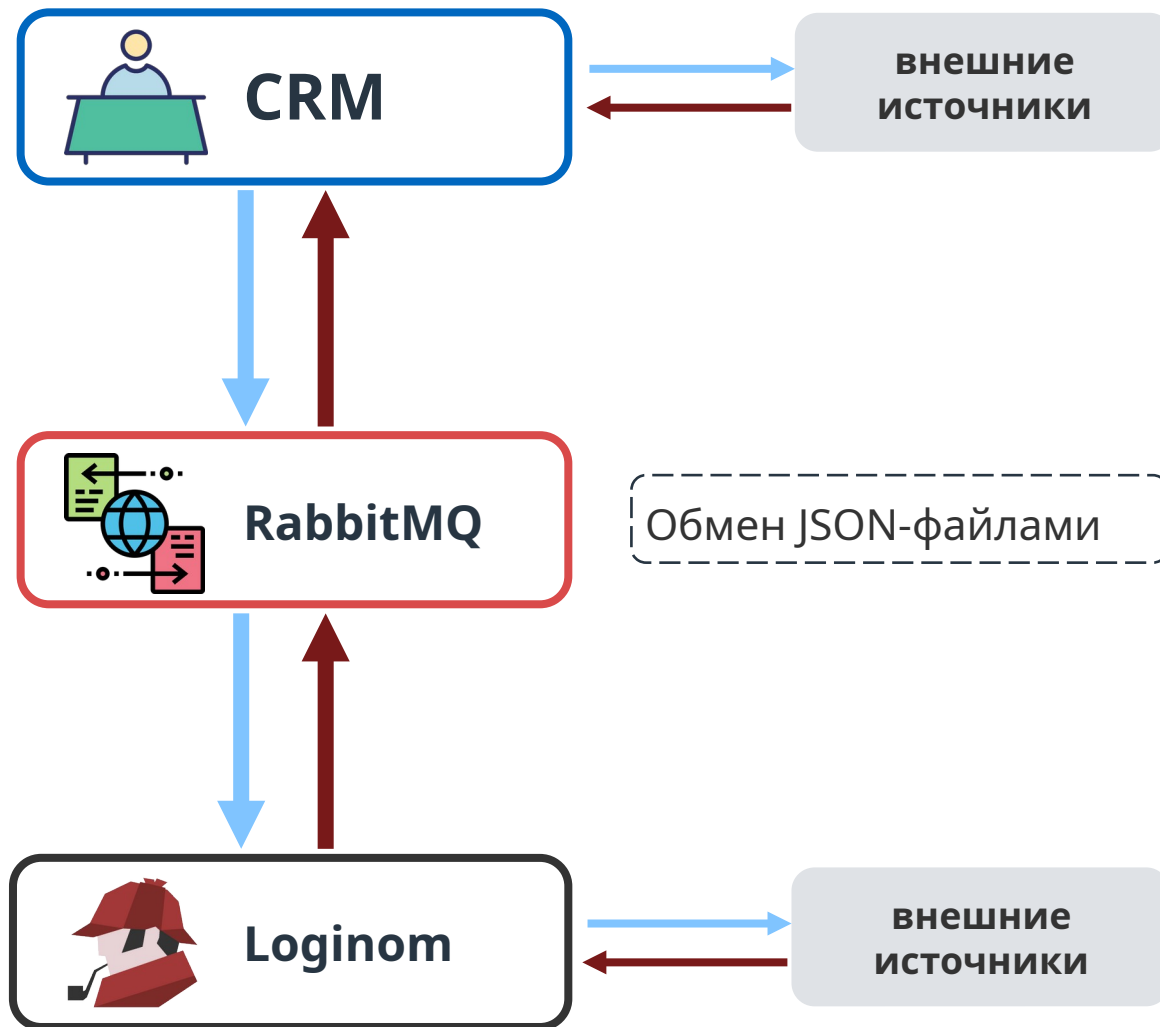
Этап 2: Интеграция в процессы

- Выставление задач на подразделения
- Обработка конечного решения по задачам
- Автоматическая смена этапов сделки

Этап 3: Развитие (в процессе)

- Процесс пересмотра сделок

Схема обмена данными

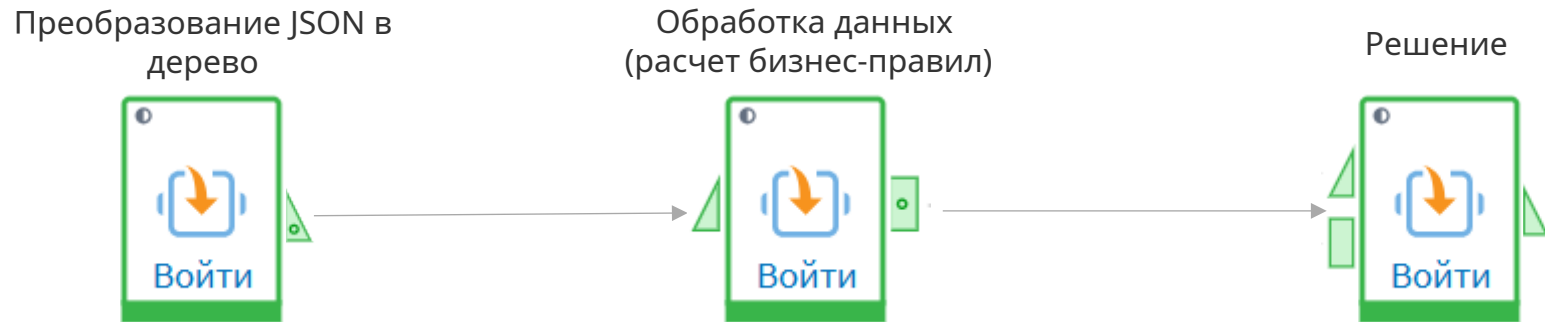


Ключевые особенности:

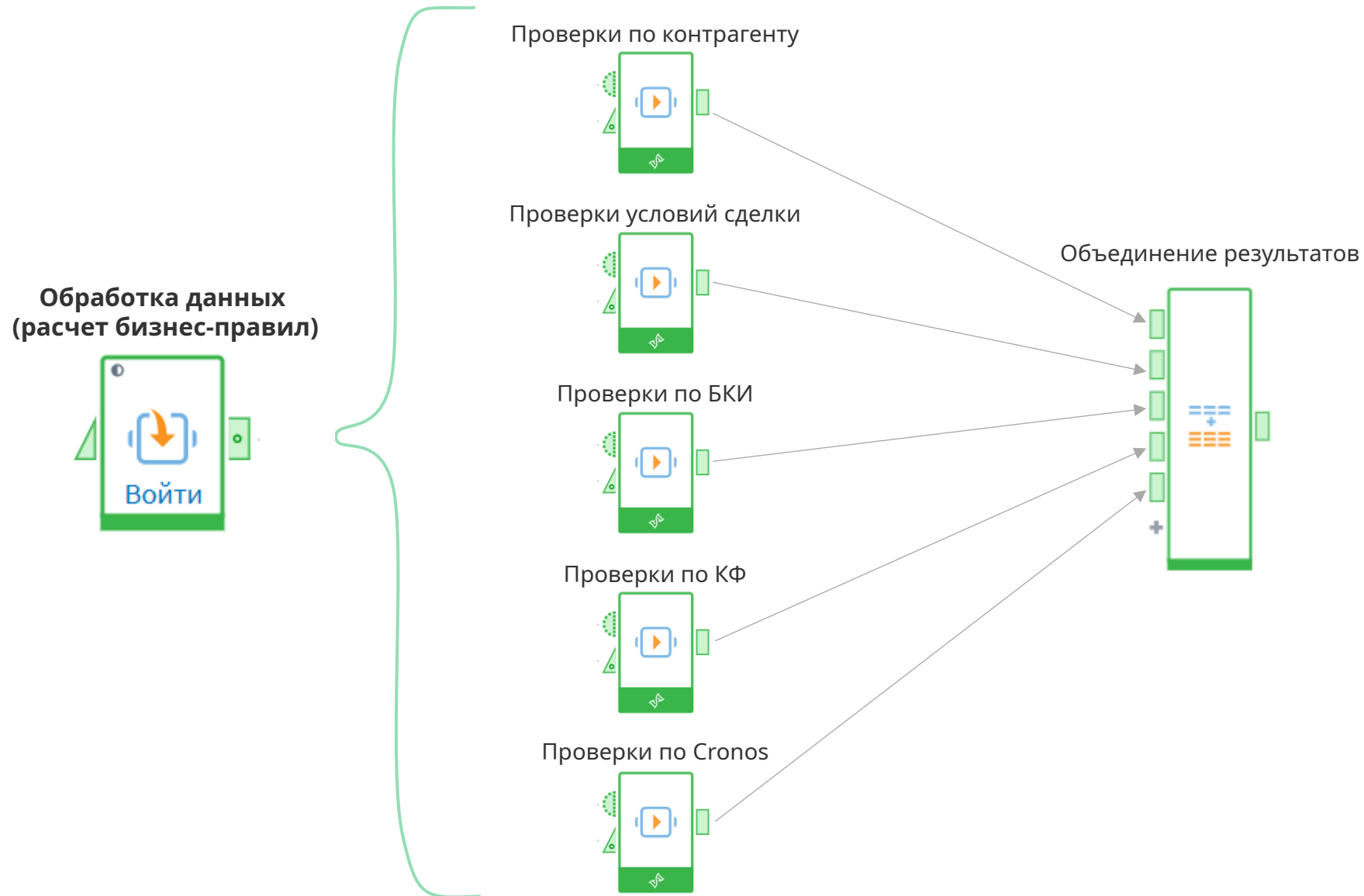
- Обмен через очереди
- Стандартизированные JSON-форматы
- Гарантированная доставка сообщений
- Среднее время обработки: < 5 секунд



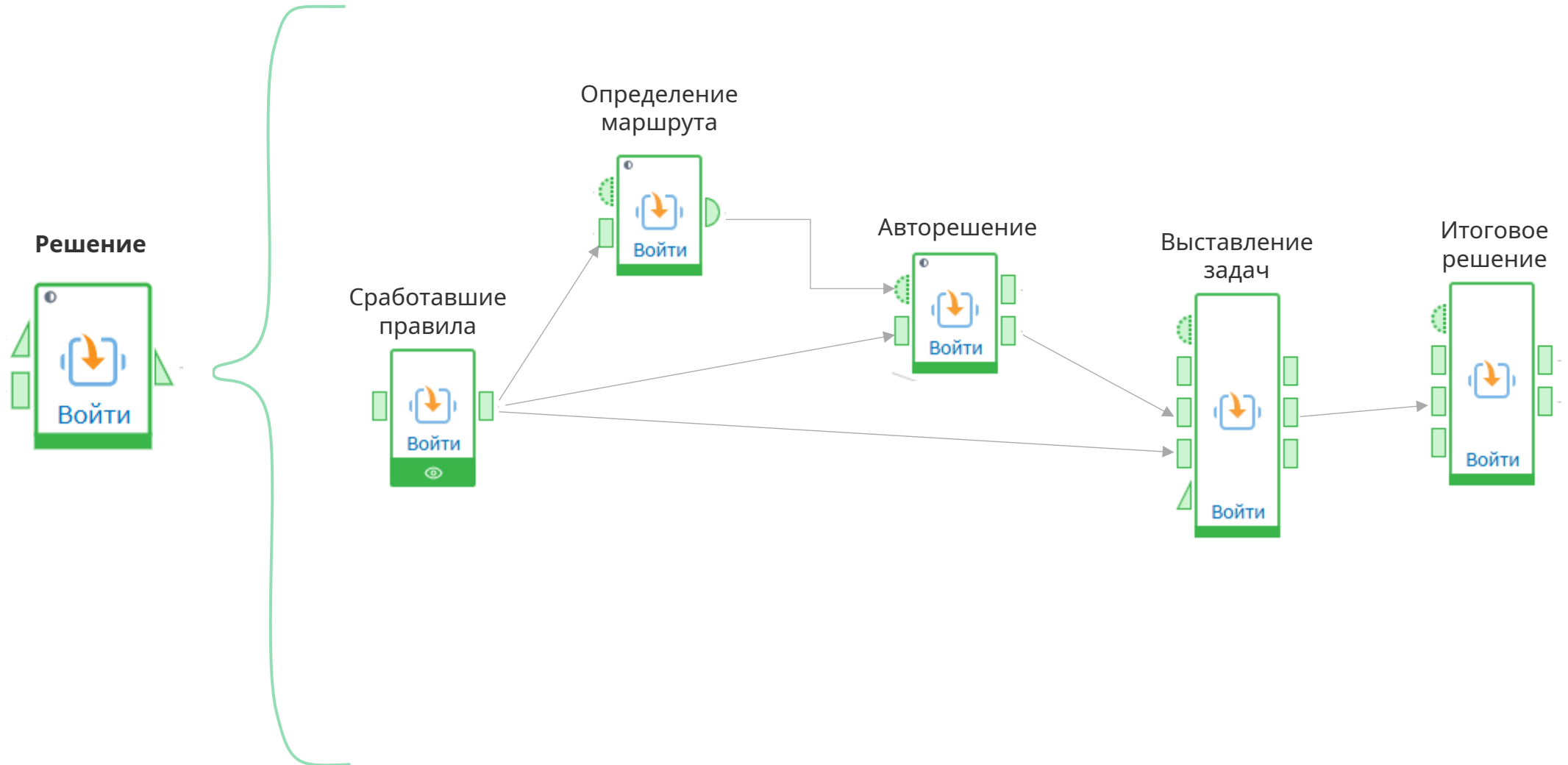
Архитектура: модули вместо монолита



Архитектура: модули вместо монолита



Архитектура: модули вместо монолита



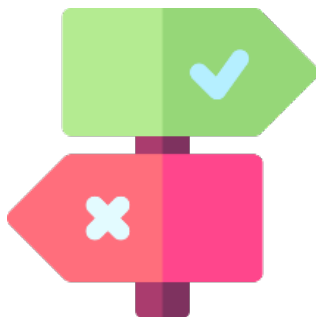
Масштаб автоматизации: 250+ правил в работе

Рассмотрение лизинговой сделки

95 бизнес-правил

Вызов СПР для расчета:

- итогового маршрута
- иных правил риск-политики
- определения авторешения



Пересмотр лизинговой сделки

65 бизнес-правил

Сравнение параметров КП для определения необходимости вызова экспертных подразделений

70 правил на выставление задач

В зависимости от результата анализа СПР автоматически инициирует постановку задач в экспертные подразделения.



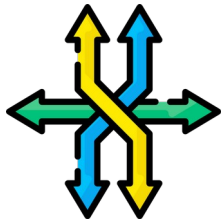
53 правила на выставление задач

В зависимости от результата анализа СПР автоматически инициирует постановку задач в экспертные подразделения.

Loginom как **швейцарский нож** для данных



Один инструмент для всех
задач работы с данными

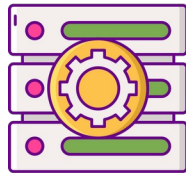


**Единый коннектор ко
всем источникам**

- JSON
- XML
- SQL / Базы данных
- API



**Обработка и
преобразование
данных с помощью
встроенных
компонентов**



**Создание сложных
сценариев с
минимумом
программирования**

Главный результат: **скорость изменений**



Изменение бизнес-правил

БЫЛО: 2-3 недели

СТАЛО: 1-2 дня

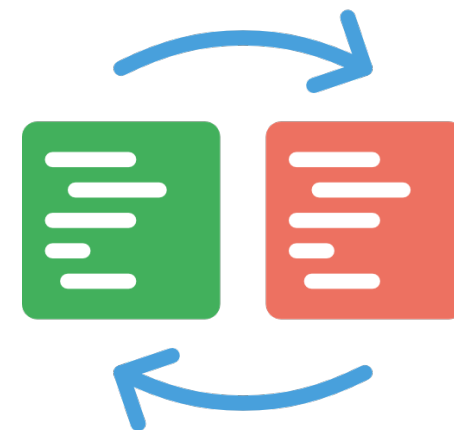
Запуск нового процесса

БЫЛО: 3 месяца

СТАЛО: 1 месяц

Время рассмотрения сделки

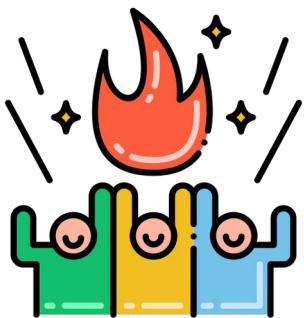
Сократилось на **32%**



Внедрение — это процесс



Сегодня: сами управляем и развиваем систему



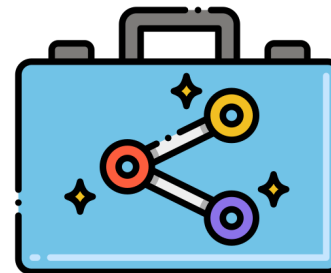
Новое подразделение

Сформирована команда экспертов по СПР



Операционные доработки

Самостоятельно внедряем изменения в бизнес-логику



Расширение системы

Постоянно добавляем новые модули и интеграции

Loginom стал платформой для развития экспертизы внутри компании

Выводы

1

СПР в Loginom дала гибкость и скорость, недоступные в CRM.

2

Модульность - залог простоты развития и поддержки системы.

3

Подход "конструктора" позволяет быстро реагировать на запросы бизнеса.

Вопросы?