

09 декабря 2015

## Как выбрать решение для автоматизации лизинга?

Комментарии специалистов «КОРУС Консалтинг» о специфике автоматизации лизинговых компаний - в обзорном материале портала TAdviser

### **Какие бизнес-процессы лизинговой компании можно автоматизировать?**

На рынке достаточно распространена практика комплексной автоматизации лизинга на базе специализированных решений. ИТ-компании производят доработки серийных продуктов на заказ или предлагают готовые коробочные конфигурации ERP и CRM систем специально для лизинга, в которые уже включены лучшие практики различных бизнес-процессов. Так, полноценная автоматизация в лизинговой компании может охватывать практически все ключевые бизнес-процессы, включая процесс продаж, рассмотрение сделки экспертными подразделениями (оценка, риски, юристы, безопасность), принятие решения по сделке, подготовка договорной базы, страхование, ведение налогового, управленческого, бухгалтерского и кадрового учета, расчет заработной платы, HRM, передача в лизинг, сбор лизинговых платежей, работа с проблемной задолженностью, работа с обращениями; работа с поставщиками, со страховыми компаниями, с агентами и другими контрагентами.



Лизинговые компании в соответствии с собственными приоритетами развития и в зависимости от текущей степени автоматизации выбирают различные горизонтальные и вертикальные решения. К их числу относятся как ERP-, CRM/xRM-решения, которые могут охватить большинство процессов, так и специализированные системы для автоматизации конкретных задач, например, проверки благонадежности клиента.

### **Существуют ли готовые решения для автоматизации лизинга? По каким критериям их выбирают?**

Практически каждый серьезный интегратор имеет свои готовые ERP-решения, в то время как готовых CRM-решений для лизинга очень мало. Сегодня, в сложной экономической ситуации компании стремятся найти именно такие готовые продукты. Например, у «КОРУС Консалтинг» есть готовый продукт «КОРУС|CRM для лизинговых компаний», построенный на платформе [Microsoft Dynamics CRM](#) и успешно работающий в компании АО ВТБ Лизинг вот уже почти 3 года. Отличие такого продукта от серийной CRM-системы заключается в том, что в нем изначально заложены лучшие отраслевые практики, готовая модель данных и бизнес-процессы, характерные именно для лизинга.

### **Каковы сроки автоматизации лизинговой компании?**

Срок внедрения средств автоматизации зависит от того, каковы масштабы проекта. Также играет роль выбор средств автоматизации. «Внедрение единой ERP может занять 8 – 14 месяцев. При этом внедрение правильнее вести по классической методологии, которая будет выглядеть следующим образом: определение требований, системное проектирование, техническое

проектирование и реализация и ввод в действие. Если компания федерального уровня со сложной организационной структурой и сложившейся практикой, то сроки и бюджет могут быть намного больше. И наоборот, если говорить про стартап, который нацелен на максимально быстрое получение результата, сроки могут быть меньше, а бизнес-процессы просто берутся из типовой ИС», - рассказывает Иван Федоров, руководитель департамента ERP ГК «КОРУС Консалтинг».

Если говорить о внедрении CRM, то в нем наиболее заинтересованы лизинговые компании, занимающиеся розничным лизингом, поскольку в таких компаниях работает большое количество менеджеров по работе с клиентами, и компании важно обеспечить единый процесс продажи для всех сотрудников.

Специализированные решения в данном случае внедряются намного быстрее. Как отмечают в «КОРУС Консалтинг», «КОРУС|CRM для лизинговых компаний» было запущена в АО ВТБ Лизинг всего за 2,5 месяца. «Если бы мы строили такую систему с нуля на любой платформе, время внедрения растянулось бы до 8-10 месяцев», - считает Василий Новиков, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».

### **Каков порядок стоимости автоматизации? От чего она зависит?**

Стоимость автоматизации лизинга зависит главным образом от глубины автоматизации. По данным «КОРУС Консалтинг», автоматизация процесса продажи – от сбора информации о клиенте до процесса принятия решения о сделке – будет стоить порядка 6-7 миллионов рублей. Автоматизация полного цикла лизинговой сделки – до передачи предмета лизинга клиенту -

обойдется компании уже в 15-20 миллионов рублей. Однако, при покупке коробочного решения не нужно оплачивать дополнительную настройку, и поэтому весь проект может стоить заказчику как минимум в 2 раза дешевле. Если говорить об автоматизации всего предприятия, то сумма будет варьироваться от 20 до 30 миллионов рублей. Однако, при покупке коробочного решения не нужно оплачивать дополнительную настройку, и поэтому весь проект может стоить заказчику как минимум в 2 раза дешевле.

### **С какими информационными системами нужно интегрировать средства автоматизации лизинга?**

Например, для CRM-решения основные системы, с которыми нужно интегрироваться: лизинговый калькулятор (возможна реализация калькулятора непосредственно в CRM, в таком случае интеграция не требуется), ERP в части обмена информацией по контрагентам, договорам и платежам, портал, система скоринга / проверки благонадежности/БКИ. При внедрении единой ERP системы, как правило, удается значительно сократить количество интеграций со смежными системами.

### **Какого эффекта можно добиться с помощью внедрения?**

Измерение результата зависит, в первую очередь, от целей проекта. Если компания бурно развивается, открывает новые точки и работает на массовом рынке, хочет обслуживать как можно больше клиентов и ускорить процесс согласования, то основными метриками для автоматизации будет среднее время на принятие решения по лизинговой сделке, среднее количество сделок, которое ведет одна «точка» в месяц. Если необходимо решить проблему массовых ошибок, принятия неверных решений по выдаче сделок,

то важнейшим блоками будут «скоринг» и документооборот, их гибкость, удобство в использовании, что в конечном счете приведет к повышению качества лизингового портфеля (снижение просрочек, досрочных изъятий).

Есть и другие типовые задачи: повышение эффективности управления предметами лизинга, например, парка транспортных средств за счет сокращения издержек на ТО, страховки, ремонты; повышение финансовой стабильности организации за счет автоматизации процессов казначейства, кредитования, ценных бумаг – в этих случаях система поможет избежать кассовых разрывов и удерживать ликвидность на нужном уровне.

*Материал опубликован на портале TAdviser в декабре 2015 г.*