

15 июля 2025

# «КОРУС Консалтинг» и «Элемент Лизинг» разработали цифровую платформу для автоматизации лизинговых сделок в сегменте B2B

*ГК «КОРУС Консалтинг» совместно со специалистами «Элемент Лизинг» разработали цифровую платформу нового поколения на базе ELMA365 для управления полным циклом лизинговых сделок для крупного бизнеса. Платформа с единым цифровым интерфейсом предназначена для поставщиков техники, лизингополучателей и лизинговых компаний.*

«Элемент Лизинг» — российская компания, основанная в 2004 году, специализируется на предоставлении коммерческой техники в лизинг. Входит в ТОП 20 крупнейших лизинговых компаний страны.

В условиях растущей конкуренции компания «Элемент Лизинг» разработала стратегию масштабирования бизнеса с помощью цифровой брокерской платформы. Многолетние партнёрские отношения с поставщиками техники

обеспечивали стабильный поток заявок, однако значительная часть лидов не соответствовала рисковому профилю компании и не могла быть обработана по традиционной модели. Часть заявок, которые приходили через партнёров, не подходила под стандартные требования, например, из-за финансовых показателей клиента или нестандартных условий сделки. Поэтому такие запросы не удавалось обработать в рамках обычной схемы лизинговой сделки. Чтобы повысить эффективность взаимодействия с партнёрами и монетизировать нецелевые заявки, было принято решение о создании цифровой экосистемы нового поколения.

На момент запуска проекта на рынке отсутствовали готовые ИТ-решения, способные автоматизировать все этапы лизинговых сделок в сегменте B2B. За помощью в части технической реализации платформы «Элемент Лизинг» обратилась к ГК «КОРУС Консалтинг» – своему надёжному партнёру по цифровой трансформации, с которым компания реализовала уже несколько успешных проектов. Такой опыт совместной работы позволил быстро организовать проектные процессы и сосредоточиться на создании масштабируемого цифрового решения. В качестве технологической основы была выбрана российская low-code платформа ELMA365 — решение с микросервисной архитектурой, встроенным BPM-движком и широкими возможностями для интеграции.

В отличие от решений для B2C-кредитования цифровая платформа «Элемент Лизинг» адаптирована под специфику B2B-сегмента, где при формировании предложения необходимо учитывать юридическую структуру компании,

финансовую отчетность, характеристики приобретаемой техники, условия поставки, регион сделки и индивидуальные рисковые модели лизинговых компаний.

Платформа предназначена для поставщиков техники, лизингополучателей и лизинговых компаний. Для клиентов предусмотрены личные кабинеты, в которых можно управлять сделками, отслеживать их статус, обмениваться документами и получать актуальные предложения. Также для поставщиков реализован специализированный портал, в котором они могут управлять потоком заявок, хранить информацию о клиентах и отслеживать весь цикл взаимодействия по каждой сделке. Лизинговые компании подключаются через API — платформа автоматически направляет им релевантные заявки, соответствующие их риск-моделям и условиям финансирования.

Дополнительно в платформу встроен центр квалификации заявок: он структурирует и дополняет данные перед отправкой в ИТ-системы участников. Решение легко интегрируется с внешними системами (CRM, ERP и т.д.) и обеспечивает сквозной контроль на всех этапах сделки.

Платформа уже доказала эффективность: по итогам тестовой эксплуатации в «Элемент Лизинг» сократилось время обработки заявок, а стоимость привлечения одного клиента снизилась на 20% за счет автоматической квалификации лидов.

Перед нами стояла задача объединить в едином цифровом пространстве всех участников лизинговой сделки, обеспечить обмен данными и сократить путь от лида до сделки. Это потребовало как технической, так и организационной трансформации бизнес-процессов. В партнёрстве с «КОРУС Консалтинг» мы реализовали уникальное для рынка B2B-лизинга решение. Мы создали не просто систему обработки заявок на лизинговые сделки, а открытую цифровую экосистему.

Елена Гайворонская,  
руководитель развития платформ и сервисов «Элемент Лизинг»



Дмитрий Воропаев,  
руководитель проекта,  
департамент CRM & BPM,  
«КОРУС Консалтинг»

В рамках проекта мы не просто автоматизировали текущие процессы, а создали полноценный цифровой продукт. За счет использования ELMA365 нам удалось обеспечить гибкость платформы, необходимую для быстрого масштабирования и подключения к ней новых участников.

B2B-процессы редко бывают простыми. Здесь важно, чтобы платформа не ограничивала бизнес, а наоборот — позволяла ему расти. В проекте с «Элемент Лизинг» и «КОРУС Консалтинг» мы стали ядром цифровой экосистемы, где каждый шаг — от лида до сделки — поддержан логикой и прозрачностью.

Наталия Долженкова,  
исполнительный директор ELMA