

21 октября 2014

## «КОРУС Консалтинг» представил CRM-решения на форуме «Вся банковская автоматизация 2014»

5-16 октября 2014 в Москве (ЦВК «Экспоцентр») прошел Первый Международный Форум «Вся банковская автоматизация 2014», собравший самые современные ИТ-системы и продукты для отечественных банков. В рамках выставки ГК «КОРУС Консалтинг» представила решения на базе платформы Microsoft Dynamics CRM 2013, предназначенные для автоматизации работы с розничными и корпоративными клиентами банка.

Выставка-форум «Вся банковская автоматизация 2014» прошел впервые и в течении двух дней своей работы предоставил возможность более 1400 посетителям познакомиться с продуктами и услугами экспонентов, а также услышать 145 докладов на различные темы, связанные с использованием современных информационных технологий в банковской отрасли.

На стенде «КОРУС Консалтинг» было представлено комплексное решение [«КОРУС|CRM для банков»](#) на базе **Microsoft Dynamics CRM 2013**, предназначенное для автоматизации работы как с розничными, так и с корпоративными клиентами любого российского банка. Решение обеспечивает максимально быструю и прозрачную систему продаж

финансовых услуг и взаимодействия с потенциальными и существующими клиентами, снижая банковские риски и повышая качество сервиса и скорость принятия решений.

В рамках конференционной программы форума выступил Вадим Ануфриев, заместитель председателя правления ЗАО «Русский Трастовый Банк» с докладом о проекте по автоматизации ключевых бизнес-процессов работы банка на базе платформы [Microsoft Dynamics CRM 2013](#). Вадим рассказал о компонентах стратегии работы банка с клиентами, о причинах выбора платформы и задачах проекта по внедрению CRM-решения. Руководитель направления CRM ГК «КОРУС Консалтинг» **Мария Бар-Бирюкова** дополнила доклад, рассказав о трендах развития CRM-систем в банках.

Также на конференции ведущий эксперт «КОРУС Консалтинг» по **Microsoft Dynamics CRM** Максим Потапов совместно с **Линой Архиповой**, региональным директором Enghouse Interactive по России и СНГ, представили доклад «Эффективные сценарии интегрированной работы CRM-системы и контакт-центра в розничном банкинге». В ходе выступления были освещены такие вопросы, как формирование полного профиля клиента в CRM-системе, преимущества использования контакт-центра в связке с CRM-системой, создание мультиканального контакт-центра для обеспечения реализации программы лояльности и поддержка единых стандартов качества для всех каналов связи с клиентами банка.