

13 февраля 2014

«Русский Трастовый Банк» внедряет CRM-решение на платформе Microsoft Dynamics CRM 2013

«Русский Трастовый Банк» начал проект внедрения автоматизированной системы управления взаимоотношениями с клиентами на платформе Microsoft Dynamics CRM 2013, включающей также блок управления бизнес-процессами. Партнером проекта была выбрана группа компаний «КОРУС Консалтинг». Это один из первых проектов на новейшей версии Microsoft CRM в российских банках.

Цель проекта - обеспечение максимально возможного качества и скорости обслуживания клиентов банка и перевод существующих моделей обслуживания на технологически более совершенный уровень. Достичь этой цели предполагается путем **внедрения новой CRM-системы**, обладающей более широкими возможностями.

«Желание клиента поддерживать отношения с банком строится, в первую очередь, на том, насколько внимательно банк относится к временным затратам клиента и его пожеланиям, - комментирует **Оксана Малкина, заместитель председателя правления «Русского Трастового Банка», курирующая блок продаж.** - Наша цель - максимально оперативно предоставлять клиентам информацию об их финансовом статусе и

предлагать продукты, которые могли бы быть полезными в нужный момент. Решение «КОРУС Консалтинг» на базе [Microsoft Dynamics CRM](#), учитывая опыт сотрудничества интегратора с банковским сектором и количество внедрений платформы в финансовой отрасли, является для нас оптимальным вариантом».

«Это уже второй проект «КОРУС Консалтинг» по автоматизации работы с клиентами на базе последнего релиза Microsoft Dynamics CRM 2013, вышедшего в конце прошлого года. «Русский Трастовый Банк» выбрал новейшую версию системы по причинам более развитого функционала, соответствующего сложным процессам обслуживания, характерных для банковского сектора, - отметила **Мария Бар-Бирюкова, руководитель департамента CRM** ГК «КОРУС Консалтинг». – Внедрение Microsoft Dynamics CRM 2013 позволит банку упрочить конкурентные позиции благодаря повышению лояльности клиентов».

В ходе проекта специалисты ГК «КОРУС Консалтинг» автоматизируют процессы привлечения и сопровождения клиентов, управления счетами корпоративных и частных клиентов, кредитования, карточных продуктов, систем кредитного скоринга РТБ. Оценочная длительность проекта -- шесть месяцев.

«**Microsoft Dynamics CRM** давно зарекомендовала себя на рынке как платформа, позволяющая в полной мере реализовать клиентоориентированный подход. Именно она сегодня является ощутимым преимуществом, особенно в финансовом секторе. Гибкое бизнес-решение [Microsoft Dynamics CRM](#) позволяет нашим заказчикам быстрее реагировать

на запросы потребителей и уверенно чувствовать себя в условиях высокой конкуренции», – говорит **Алена Геклер, директор Microsoft Business Solutions** в России.

Справка:

«Русский Трастовый Банк» - универсальный финансовый институт, предоставляющий широкий спектр финансовых услуг для частных лиц и корпоративных клиентов, в том числе классическое банковское обслуживание, выпуск и обслуживание банковских карт, дистанционный банкинг, управление частным капиталом, консультационные услуги в области управления личными финансами. Банк создан в 1998 году.

Предлагая индивидуальный подход и высокий уровень обслуживания, «Русский Трастовый Банк» понимает уникальность каждого клиента и создает конкурентоспособные продукты, отвечающие требованиям самых взыскательных потребителей.