

## Мобильные Приложения для Клиентского менеджера и Клиента Блока СІВ ПАО Сбербанк

Ноябрь 2018 год



#### Цели Банка

Увеличить долю в портфеле действующих Клиентов, либо вести свой бизнес так, чтобы обеспечить динамичное развитие бизнеса наших Клиентов



#### Цели Клиентов CIB

**Укрепить лидерство на рынке** и покорить **новые вершины эффективности** 

Для этого клиентам необходим проводник обладающий исключительными знаниями и опытом, находить правильные решения



## **Цели Клиентского Менеджера СІВ**

Стать доверенным финансовым партнером для наших Клиентов в достижении их целей при помощи наших банковских продуктов и сервисов

Для эффективного достижения целей наших клиентов, а также целей нашего Банка – была внедрена

ЭКО СИСТЕМА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ



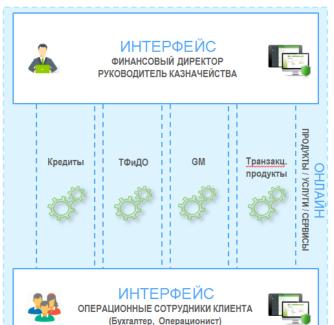
# **Бизнес- модель взаимодействия** эко – системы Приложений Блока CIB



КЛИЕНТ ( ХОЛДИНГ )













РАБОЧЕЕ МЕСТО

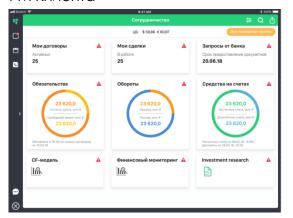


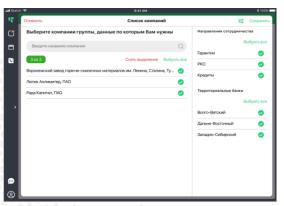
# **Функциональное содержание эко-системы** РМ Клиентского менеджера и РМ Клиента СІВ





#### РМ Клиента



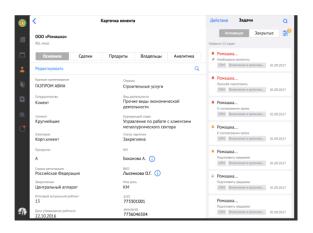


#### Для Клиентского менеджера доступен:

- Просмотр карточки клиента, карточки холдинга:
- Редактирование карточки клиента: список представителей, команда по клиенту
- Просмотр информации об акционеров и бенефициаров;
- Просмотр информации о Лимитах

#### Для Клиента доступно:

- стартовый экран, который настраивается индивидуально под пользователя.
- агрегированные данные по Группе с возможностью выбора компаний.

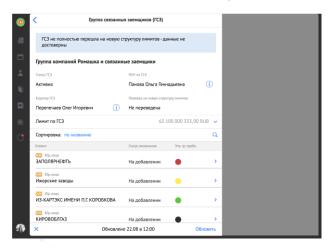




## Карточка Клиента. Группа связанных заемщиков

Бизнес функционал Рабочего места Клиентского менеджера

#### РМ Клиентского Менеджера CIB



Для проверки совокупного лимита **Группы связанных заемщиков**, а также для анализа ее финансового состояния **Клиентскому менеджер** доступна Карточка Группы связанных заемщиков, где возможно:

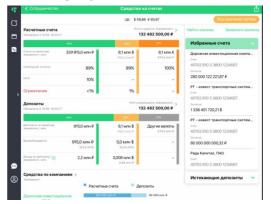
- о Просмотреть состав Группы связанных заемщиков
- о Уточнить совокупный лимит Группы
- о Включить/Исключить Клиента из Группы
- Уточнить его утвержденную группу проблемности



## Карточка Клиента. Расчетные счета. Обороты

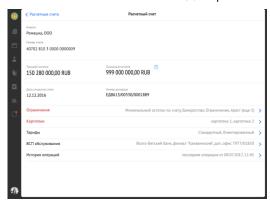
## Бизнес функционал эко-системы

#### РМ Клиента

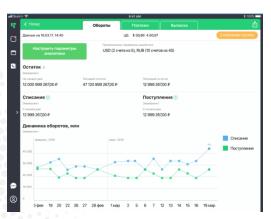


Для контроля ликвидности как со стороны Клиента, так и со стороны Клиентского Менеджера существует представление с:

- остатками по расчетным и депозитным счетам в разрезе валют и компаний
- детальная информация по списку счетов по Холдингу
- картотеки/ограничения



0	< Карточка клиента	Действия Задачи 🚯 🏥
ų	Аргопром > Цветохолдинг >	Q
а	Ромашка, ПАО Юридическое лицо	Ромашка     Подготовка презентации     ОЯН Кампания продаж     22.08.2017
	Основное Сделки Продукты Аналитика	<ul><li>Ромашка</li></ul>
:	Расчетные счета >	Подгрозова превонации СВН Кампанов продаж 22.08.2017
	Кредиты >	
-	Депозиты >	
	Cash Management >	
C	Договоры-конструкторы	
	Пакеты услуг	
	Тарифные планы	
	Таноженные платежи	
	Внешнеэкономическая деятельность	
	Инкассация >	
	Прием наличных денежных средств через УС	
4	Корпоративные карты	

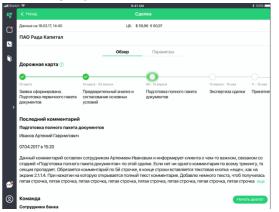




#### Карточка Клиента. Сделки. Дорожная карта.

#### Бизнес функционал эко-системы

#### РМ Клиента



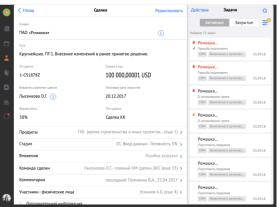
Для управления процессом заключения сделок между Клиентом и Банком в приложении представлена отдельная рабочая область, которая предоставляет возможность Клиентскому менеджеру:

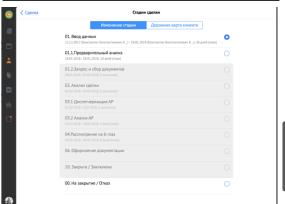
- Инициировать заключение новых сделок с Клиентом
- Редактировать информацию по сделке
- Редактировать стадию заключению сделки
- Создавать команду по работе со сделкой со стороны Банка

#### Клиенту:

- Просматривать список активных сделок по Холдингу
- По каждой сделке отображается статус ее заключения.
- Статусом управляет Клиентский менеджер из своего приложения.
- По своим вопросам Клиент может обратиться к ответственным сотрудникам.

#### РМ Клиентского Менеджера CIB





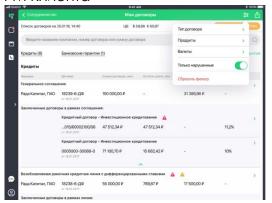
\*На экранах представлены тестовые данные, все совпадения случайны



#### Договоры. Ковенанты. Графики Платежей. Лимиты

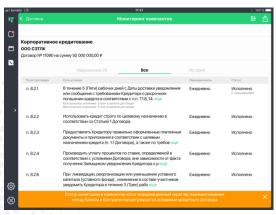
#### Карточка Клиента. Бизнес функционал эко-системы

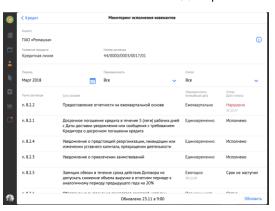
#### РМ Клиента

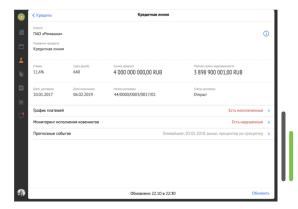


Для контроля расходов по уже заключенным сделкам как для Клиента, так и для Клиентского Менеджера представлены сведения по обязательствам, где видны:

- остатки по кредитам,
- 。 график платежей,
- свободные лимиты по Клиенту.





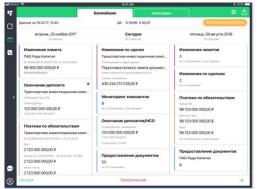




#### Календарь активностей Клиента с Банком

#### Бизнес функционал эко-системы

#### РМ Клиента



| Transmission | Tran

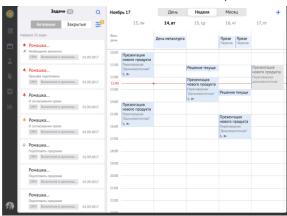
Для планирования активностей между банком и Клиентом представлен календарь событий, в котором отражаются

#### для Клиента:

- По мониторингу ковенантов
- По платежам
- По высвобождению депозитов
- По запросу документов
- Свои заметки

#### Для Клиентского менеджера:

- активностей календаря (просмотр и редактирование)
- задачи по клиентам (просмотр и редактирование)

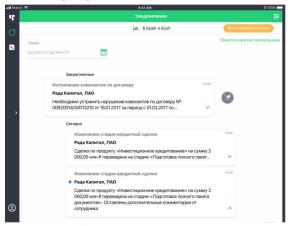




## Карточка Клиента. Уведомления.

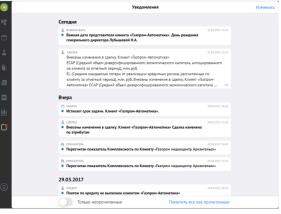
#### Бизнес функционал эко-системы

#### РМ Клиента

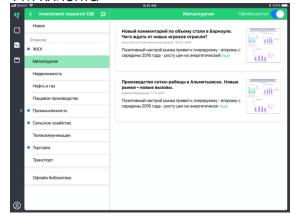


Для своевременного **информирования Клиентов** и **Клиентских менеджеров** об Изменениях в подключенных банковских Продуктах был реализован Функционал:

о Получения **уведомлений** по продуктам Клиента



#### РМ Клиента



Для оперативного доступа к продуктовым и отраслевым материалам был реализована База Знаний, предоставляющая возможность

#### ДЛЯ Клиентского менеджера:

- Просмотр внутренних презентаций по продуктам
- Просмотр и рассылка продуктовых презентаций для клиента;

#### Для Клиента:

Просмотр отраслевой Аналитика
 Investment Research

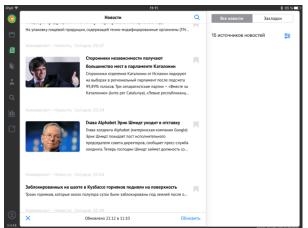




#### Новостная лента по Клиентам/Отрасли

## Бизнес функционал Рабочего места Клиентского менеджера

#### РМ Клиентского Менеджера CIB



**Клиентскому менеджеру** доступна Лента Новостей по его Отрасли/Клиентам, которая позволяет:

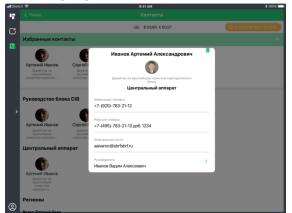
- Просматривать Новости по Отрасли/Клиентам Клиентского менеджера
- о Производить фильтрацию Новостных источников



#### Контакты Банка и Представителей Клиента

## Бизнес функционал эко-системы

#### РМ Клиента

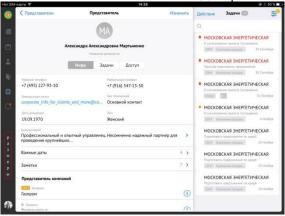


#### Для Клиентского менеджера:

 доступен просмотр адресной книги Сотрудников Банка

#### Для Клиента:

о доступны контакты представителей его Клиентско сервисной команды



#### РМ Клиента



| Comment | 11.2 | 2017 | 18.6 | \$5,000 | \$6,000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.000 | \$1.0000 | \$1.0000 | \$1.0000 | \$1.0000 | \$1.0000 | \$

Аналитический модуль приложения предназначен для агрегирования финансовых и бизнес показателей.

Для **Клиентского менеджеры** доступны представления:

- Просмотр и мониторинг КРІ в разрезе КМа/Клиентов
- Просмотр динамики Pipeline (кредитный/некредитный)

#### Для Клиента:

- Просмотр отчетности по финансовым показателям компании
- Просмотр CF модель (финансовая модель по компании)



