



**Создание сети мини-офисов банка . ИС «АРЕНА».**

**Компания  
«Терион-М»**

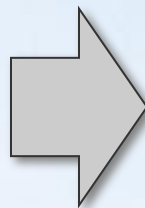
**Интегрированные решения для бизнеса.**

**Компания  
«Эскейп-М»**

# Современное состояние розничного бизнеса

## Тенденции в банковской сфере:

- **Банки все активнее ориентируются на розничного клиента**
- **Расширяется номенклатура услуг для клиентов и растет количество мест оказания услуг**
- **Активно внедряются автоматизированные комплексы для оказания услуг**
- **Используются системы для построения взаимодействия с клиентами (CRM), внедряются программы «лояльности» для клиентов**



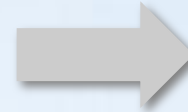
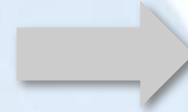
## Возникающие проблемы:

- **Высокая стоимость организации филиальной сети**
- **Отставание технологического и информационного обеспечения банка от насущных задач**
- **Разобченность отдельных программно-аппаратных комплексов и подразделений банка**

# Пути решения проблем

## Основные проблемы:

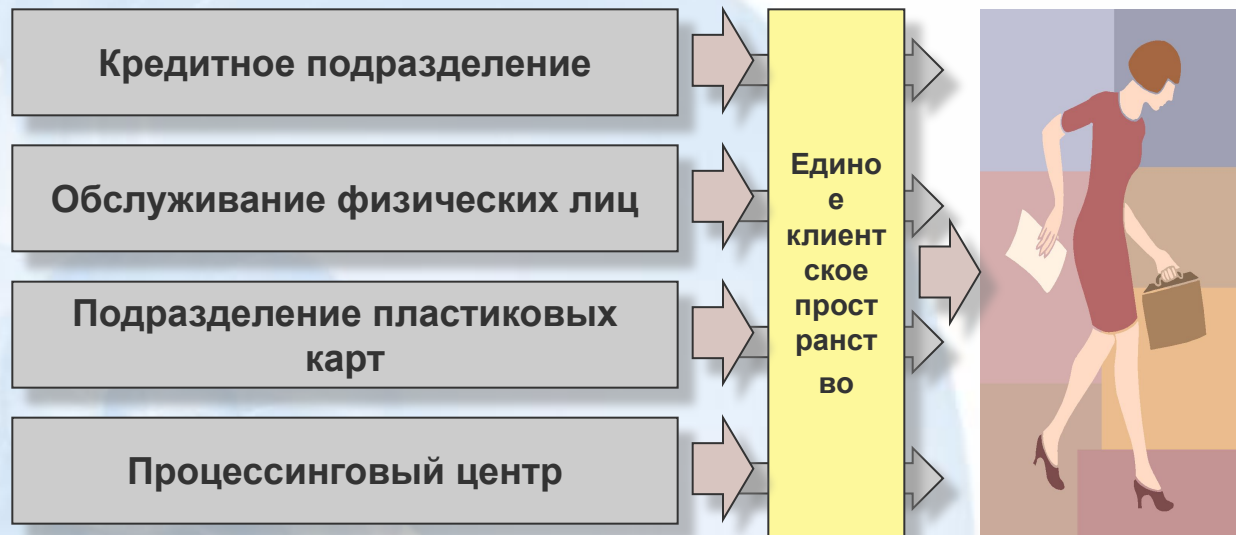
- 4 Стоимость решения
- 4 Единая информационная среда
- 4 Единая операционная среда



## Что делать ?

- Создание зон самообслуживания или отдельных миниофисов
- Интеграция всех имеющихся в банке решений в единое клиентское пространство
- Интеграция большинства услуг на уже имеющемся или вновь устанавливаемом оборудовании

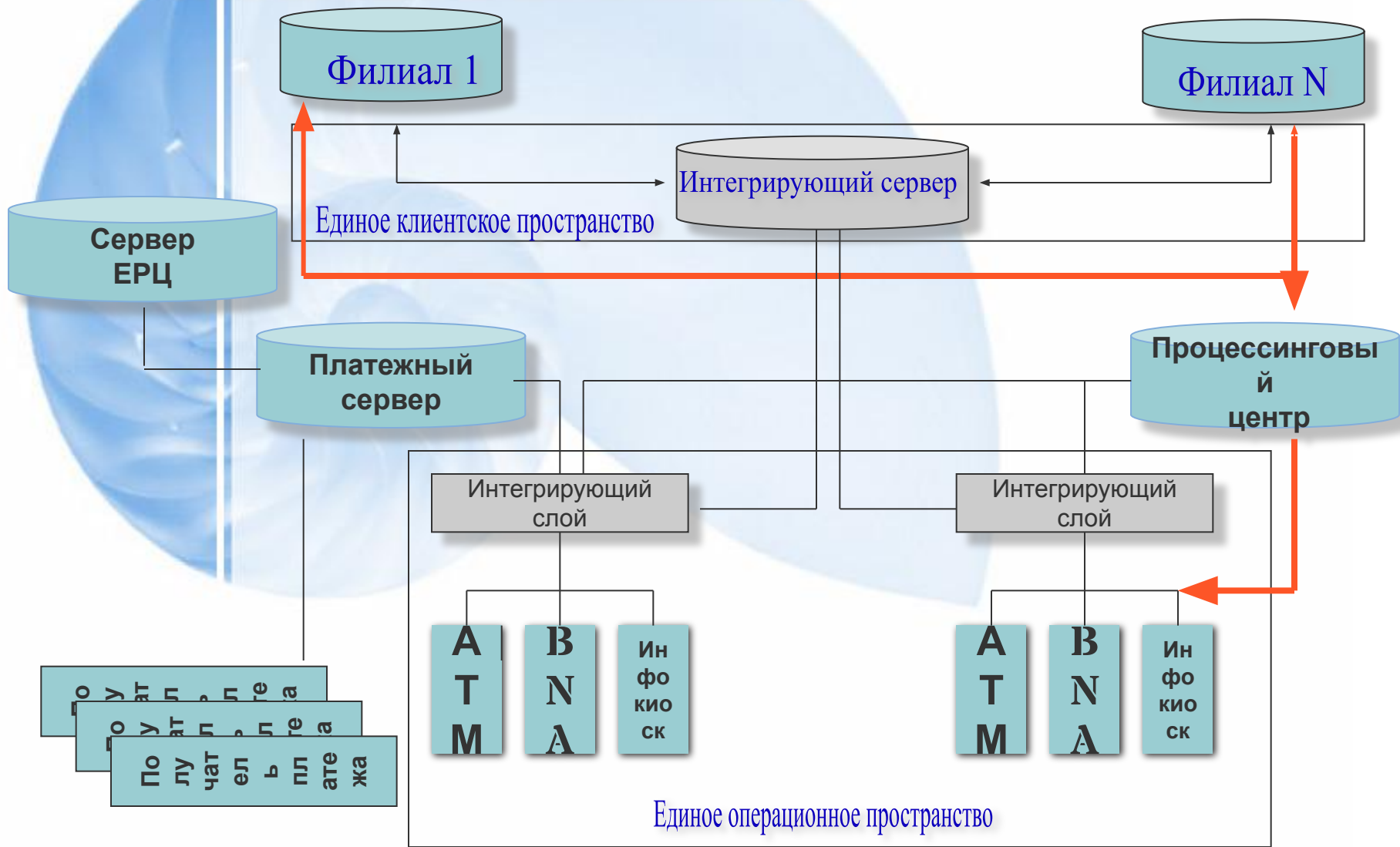
# Единая информационная среда - единое клиентское пространство



## Выводы:

- Разобщена информация о клиенте по подразделениям
- Данные о клиенте доступны только в месте непосредственного обслуживания (подразделение, филиал)

# Единая операционная среда



# Общее межбанковское пространство

