



Ренессанс
Кредит

Актуальные IT-инициативы

Жанна Щенникова
Москва 24 марта 2011

Стратегическим направлением деятельности «Ренессанс Кредит» является **потребительское кредитование**.

- Основанный в 2003 году Ренессанс Кредит входит в **ТОП-100 крупнейших российских банков** и **ТОП-10 потребительских банков** России (согласно рейтингу «РБК Рейтинг»).
- Клиентская база банка в России насчитывает более **4 млн** человек.
- География деятельности «Ренессанс Кредит» в России охватывает **75 отделений**, более **11 000** точек выдачи кредитов в торговых предприятиях в **59 регионах РФ**.
- «Ренессанс Кредит» — **товарный знак** КБ «Ренессанс Капитал».
- «Ренессанс Кредит» - является **розничным бизнесом** международной инвестиционно-банковской группы «Ренессанс Групп».
- «Ренессанс Кредит» обладает **одной из лучших систем управления рисками по отрасли**.



Продукты банка:

- ✓ целевые кредиты;
- ✓ кредиты наличными;
- ✓ кредитные и расчетные карты;
- ✓ вклады;
- ✓ обмен валюты, негосударственное пенсионное страхование и другие комиссионные услуги.

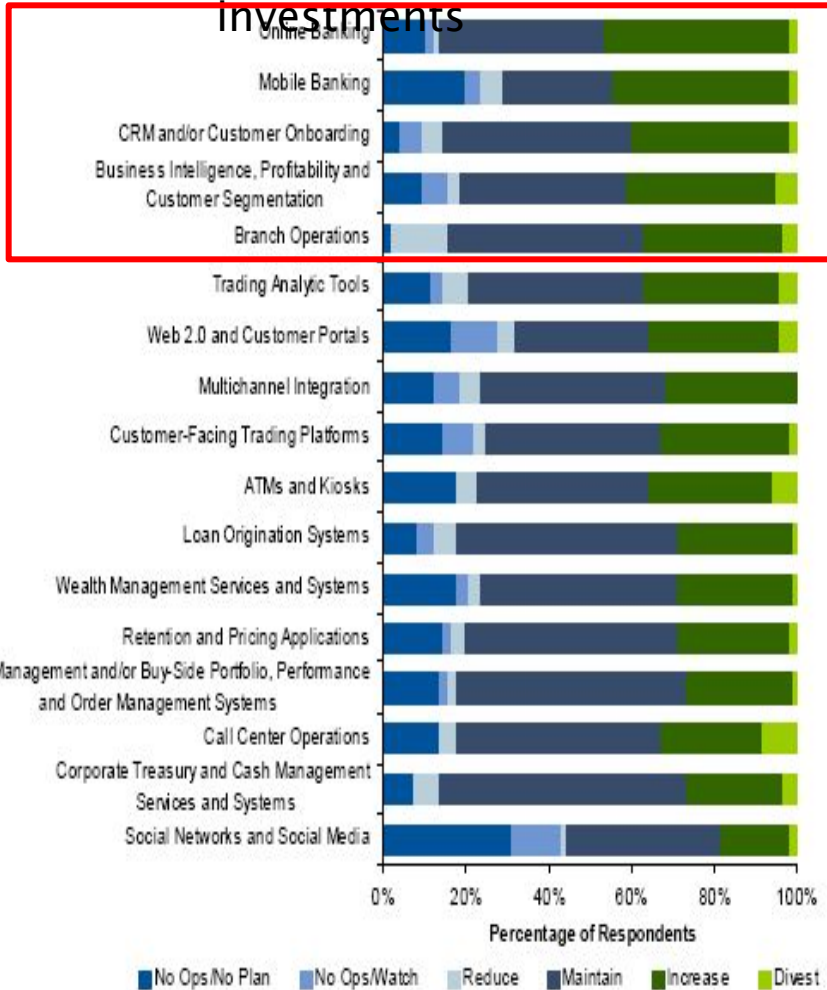
- Растущая роль государства и влияние регулятора
- Традиционно банковский бизнес теперь оказывается широким спектром розничных компаний
 - Рост конкуренции со стороны небанковских структур (ритейлеры, сети кэш-инов, интернет-компании и т.д.)
- Рост финансовой грамотности населения, рост интереса к финансовым услугам
- Рост благосостояния клиентов, дальнейший послекризисный подъем покупательской активности
- Борьба за клиента усиливается - услуги должны становиться более удобными
 - Рост значения дистанционного обслуживания
 - Индивидуализация услуг – tailor made solutions
 - Большой фокус на клиента и его личные потребности – CRM
- Снижение маржинальности бизнеса -> фокус на прибыль в краткосрочной и среднесрочной перспективе
 - Сокращение расходов
 - Большие требования к эффективности инфраструктуры -> сокращение неспецифичных и некритичных издержек -> большой фокус бизнеса на core competence (как мы на кредитование) - > универсальность – больше не преимущество (может показаться спорным)
 - Важным становится понимание бизнеса, источников прибыльности и расходов, анализ доходности
 - Life cycle management – прибыль нужно оценивать по совокупности многих факторов и во времени

- Снижение маржинальности бизнеса
 - Большие требования к эффективности инфраструктуры
 - Сокращение неспецифичных и некритичных издержек
 - Большой фокус бизнеса на core competence (как мы на кредитование)
 - Универсальность
- Борьба за клиента усиливается - услуги должны становиться более удобными
 - Большой фокус на клиента и его личные потребности
 - Индивидуализация услуг
 - Рост значения дистанционного обслуживания

- Развитие технологий ДБО
- Единая продуктовая платформа
- Стандартизация инфраструктуры
- Виртуализация и тонкий клиент
- IT Governance

Banking main investment trends Worldwide IT Spending, Financial Services

Externally Facing Investments



Internally Facing Investments

