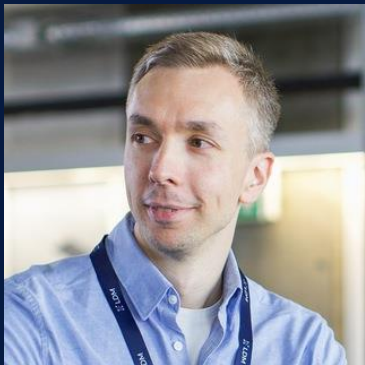


Повышение эффективности бизнес-процессов за счет перехода на электронные досье

2024



**Константин
Федоров**

Менеджер
по развитию
продуктов на
платформе LDM



В ближайшие 15 минут поговорим про...



Платформы



Преимущества внедрения ЭДК



О нас

С 1998 года наша команда занималась разработкой собственной системы для управления документооборотом, а также внедрением и поддержкой западных ECM-платформ: **IBM FileNet, Documentum, OpenText**. И сейчас, объединив широкую технологическую экспертизу и лучшие практики в области СЭД/ЕСМ/CSP, мы развиваем **собственную платформу** для управления корпоративным контентом — **LDM**.

Более 280 опытных специалистов реализуют масштабные проекты по управлению цифровым контентом для организаций из различных отраслей экономики России и стран СНГ.

Платформа и решения LDM входят в портфель продуктов ИТ-холдинга **LANSOFT**.

25

лет на рынке

40+

партнеров

200+

крупных проектов

280+

сотрудников

500к+

автоматизированных
рабочих мест



Небольшая история

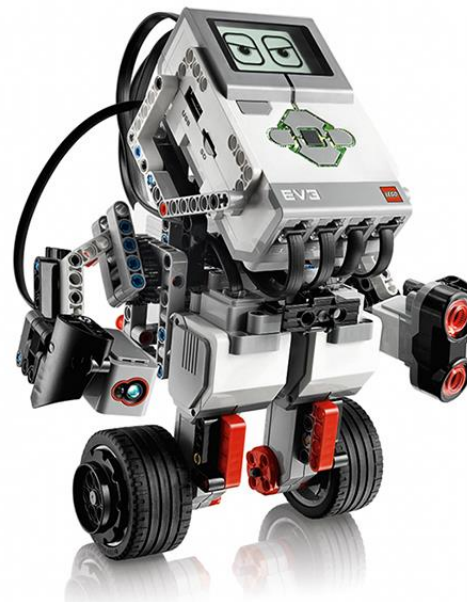


1998
LEGO MINDSTORMS (RCX)

COMTEK `2000



2006
LEGO MINDSTORMS NXT



2013
LEGO MINDSTORMS EV3

~~2003~~

~~2022~~



Про платформы

Новые процессы = Новые цели

Исход вендоров 2022  Сокращение рисков

Импортозамещение  Переход на отечественное ПО

Развитие ИТ-решений  Внедрение новых решений



Время менять стратегию

Стратегия — система решений, сокращающая риски на пути к целям бизнеса



Для устойчивой во времени стратегии нужны устойчивые во времени структуры



Сотрудники

Культура
и процессы



Разработка

Документация



Контроль рисков

Реестр
отечественного ПО



ИТ-Решения

Платформа

Задачи, которые решают платформы

Замена западных платформ
(импортозамещение)



Построение решений на платформе
(развитие ИТ-решений)

Финансовая
государственная
корпорация

LDM вместо
SharePoint

Банк ТОП-10

LDM вместо
FileNet

30 млн

документов
для миграции

+261 000

документов загружается
в месяц

2 000+

пользователей

6 000+

документов в месяц
создается вручную

100 млн

документов
в системе

+30 млн

документов
в год

20 000+

внутренних
пользователей

30 000+

запросов
к системе
в час

Построение продуктов на платформе

1 Устойчивый во времени фундамент

2 Разработчик Аналитик

3 Сокращение Time to market

Мы в LDM тоже собираем свои решения, на 90 % + используя возможности платформы.



ЭДК* на стыке задач развития ИТ и импортозамещения

Банки ТОП-10 и отдельные банки ТОП-50 ранее внедряли ЭДК на западных системах, сейчас переходят на российские решения, но **80 % рынка — бумага.**

Как банки хранят документы без ЭДК?



Досье клиентов хранятся в бумаге на стеллажах в отделениях



Документы клиентов хранятся в разных банковских системах: АБС, CRM



Досье клиентов хранятся на сетевом диске в древовидной структуре папок



Смешанные варианты

*Электронное Досье Клиента

Почему рынок смотрит ЭДК?



Организация централизованного хранилища для всех филиалов

Рост конкурентоспособности и доступности банковских продуктов для клиентов, снижение расхода ресурсов на обмен информацией



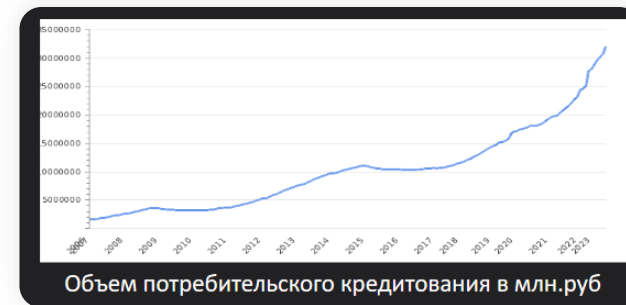
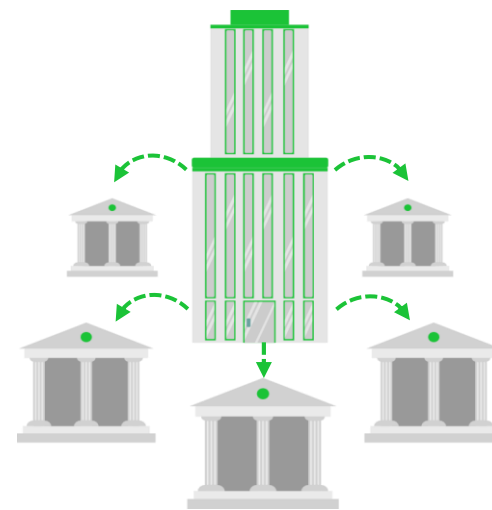
Работа с электронными документами с ЭП наравне с копиями бумажных, контроль комплектности и полноты досье

*+25 % в 2022,
+26 % в 2023 по данным СКБ Контур*



Формирование ответов на запросы регулятора в электронном виде

С августа 2023 года документы предоставляются в электронном виде (Приказ ФНС России от 17.09.2021 №ЕД-7-2/816@ и ЕД-7-2/817, Положение Банка России от 06.11.2014 №440-П)



Банк России

Внедрение электронного клиентского досье позволяет:



Обеспечить централизованное хранение

- Единый источник правды
- Доступ к актуальной базе для всех филиалов
- Управление доступом и прозрачный контроль



Интегрировать решение с фронтowymi системами

- Ускорить обслуживание клиентов
- Переиспользовать клиентские документы
- Снизить количество ошибок

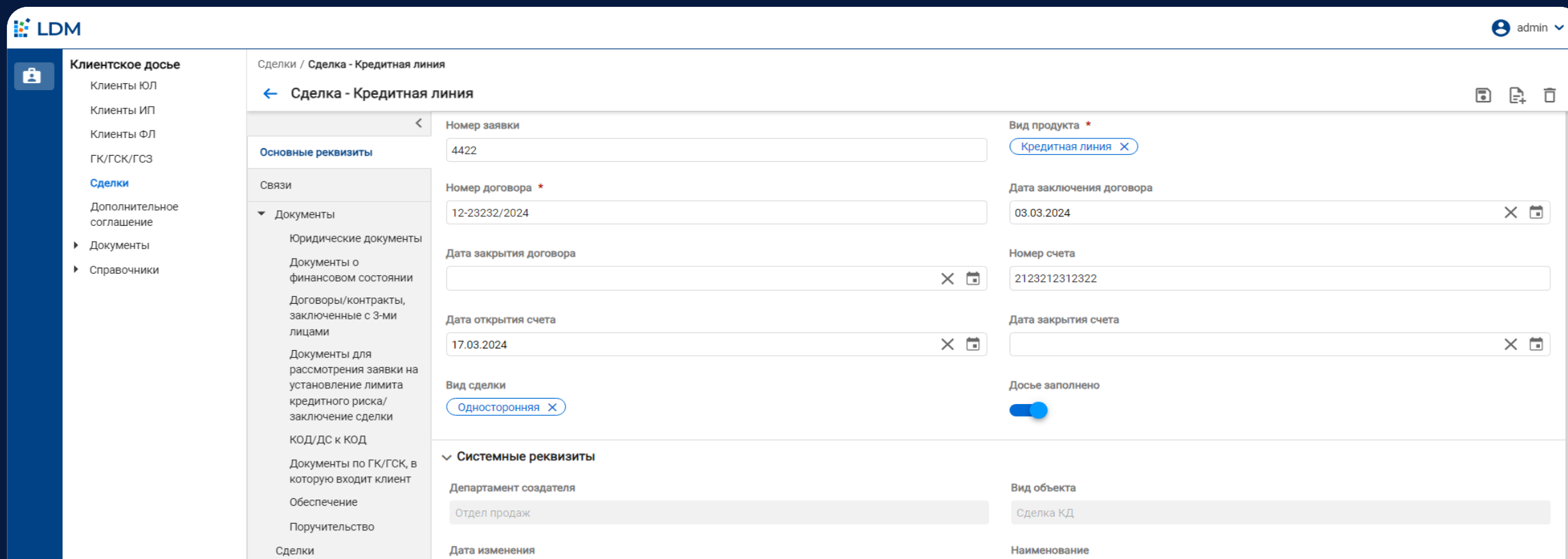


Автоматизировать и упростить процесс формирования ответов на запросы регуляторов

- Тратить меньше ресурсов на подготовку ответов
- Снизить вероятность нарушений и штрафов

Коробочное решение

LDM.Клиентское досье



The screenshot displays the LDM Client Profile (Клиентское досье) interface. The left sidebar contains navigation options: Клиенты ЮЛ, Клиенты ИП, Клиенты ФЛ, ГК/ГСК/ГСЗ, Сделки, and a section for 'Дополнительное соглашение' with sub-items 'Документы' and 'Справочники'. The main content area is titled 'Сделки / Сделка - Кредитная линия' and shows a form for a 'Сделка - Кредитная линия'.

Основные реквизиты:

- Номер заявки: 4422
- Номер договора: 12-23232/2024
- Дата закрытия договора: [empty]
- Дата открытия счета: 17.03.2024
- Вид сделки: Односторонняя
- Вид продукта: Кредитная линия
- Дата заключения договора: 03.03.2024
- Номер счета: 2123212312322
- Дата закрытия счета: [empty]
- Досье заполнено: [checked]

Системные реквизиты:

- Департамент создателя: Отдел продаж
- Вид объекта: Сделка КД
- Дата изменения: [empty]
- Наименование: [empty]

The interface also includes a 'Связи' section with a 'Документы' dropdown menu containing various document types such as 'Юридические документы', 'Документы о финансовом состоянии', and 'Документы для рассмотрения заявки на установление лимита кредитного риска/заключение сделки'.

Электронное досье клиента — это:



Структурированное юридическое и кредитное досье, хранение документов по транзакционным продуктам (РКО)



Более 150 типовых карточек документов с их атрибутивным составом



Поддержка электронных документов и электронных копий бумажных документов



Удобный поиск в централизованном архиве



Открытый API для интеграции с другими системами



Формирование ответов на запросы регулятора



Получить запись
видеодемонстрации
LDM.Клиентское досье



Спасибо за внимание!



[Ldm.ru](https://ldm.ru)



8 800 770 09 88



hello@ldm.ru

