



Финансовые
Информационные
Системы

Автоматизация розничного кредитного цикла на примере МДМ Банка

Директор по развитию Залеский Владимир

СОДЕРЖАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ:

- О компании
- Наши преимущества
- Розничный кредитный цикл банка
- Технологический цикл продуктовой линейки
- Инструменты автоматизации
- Кредитный фронт
- Этапы автоматизации
- Middle office
- Collection System
- Стратегии collection
- Бизнес-результаты внедрения collection
- Аналитика



Группа создана в 2003 году.

Основное направление деятельности – банковская автоматизация

Наши клиенты – крупные розничные банки

Мы – основоположники автоматизации розничного кредитования в РФ

Наши результаты – тысячи автоматизированных банковских рабочих мест
в более чем 80 регионах РФ



Наша специализация – автоматизация розничного кредитного цикла.

• Клиенты



• Партнеры



- **Стоимость**

- Возможность заявить меньшую стоимость наших решений среди аналогичных, представленных на рынке
- Гибкая ценовая политика под заказчика



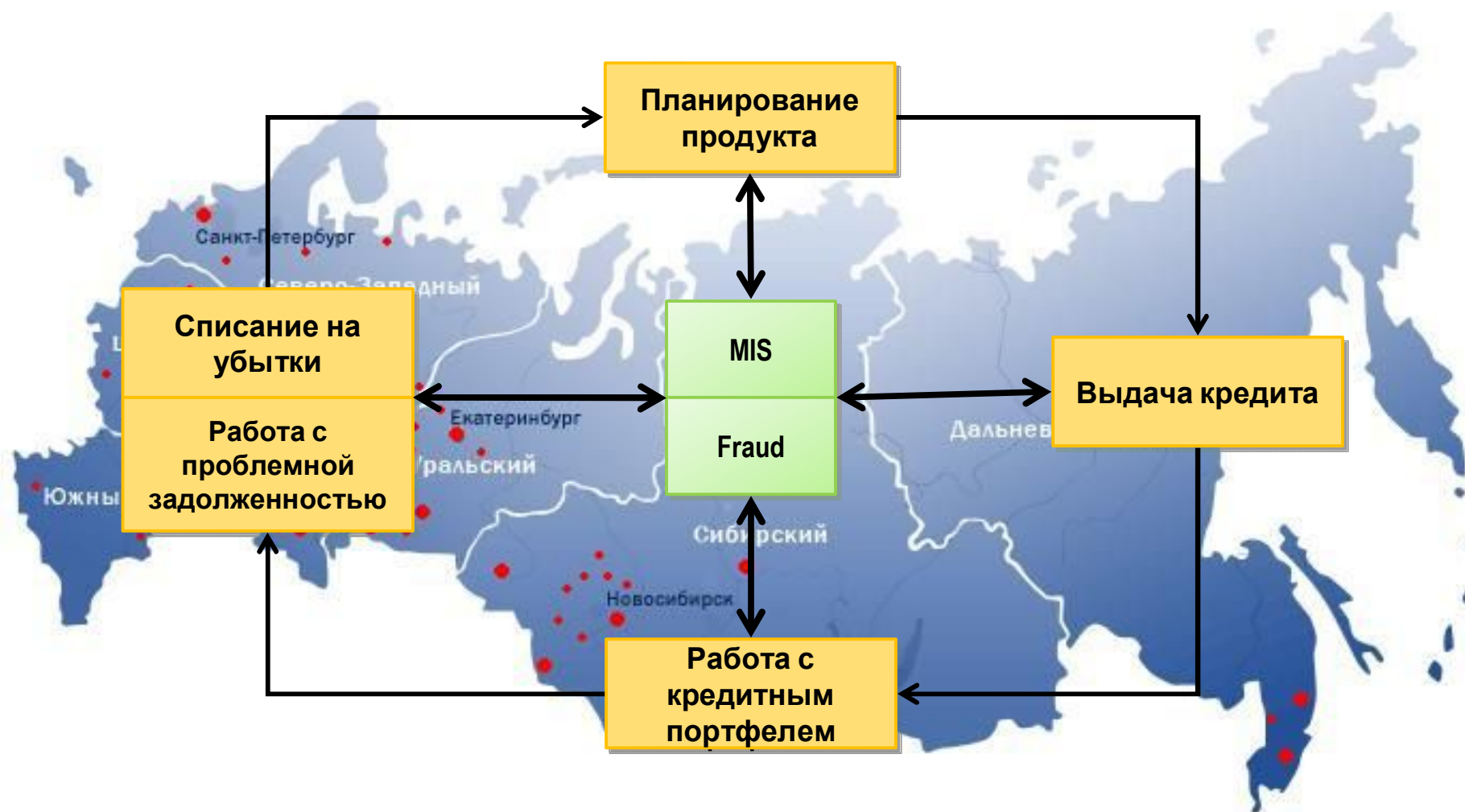
- **Скорость**

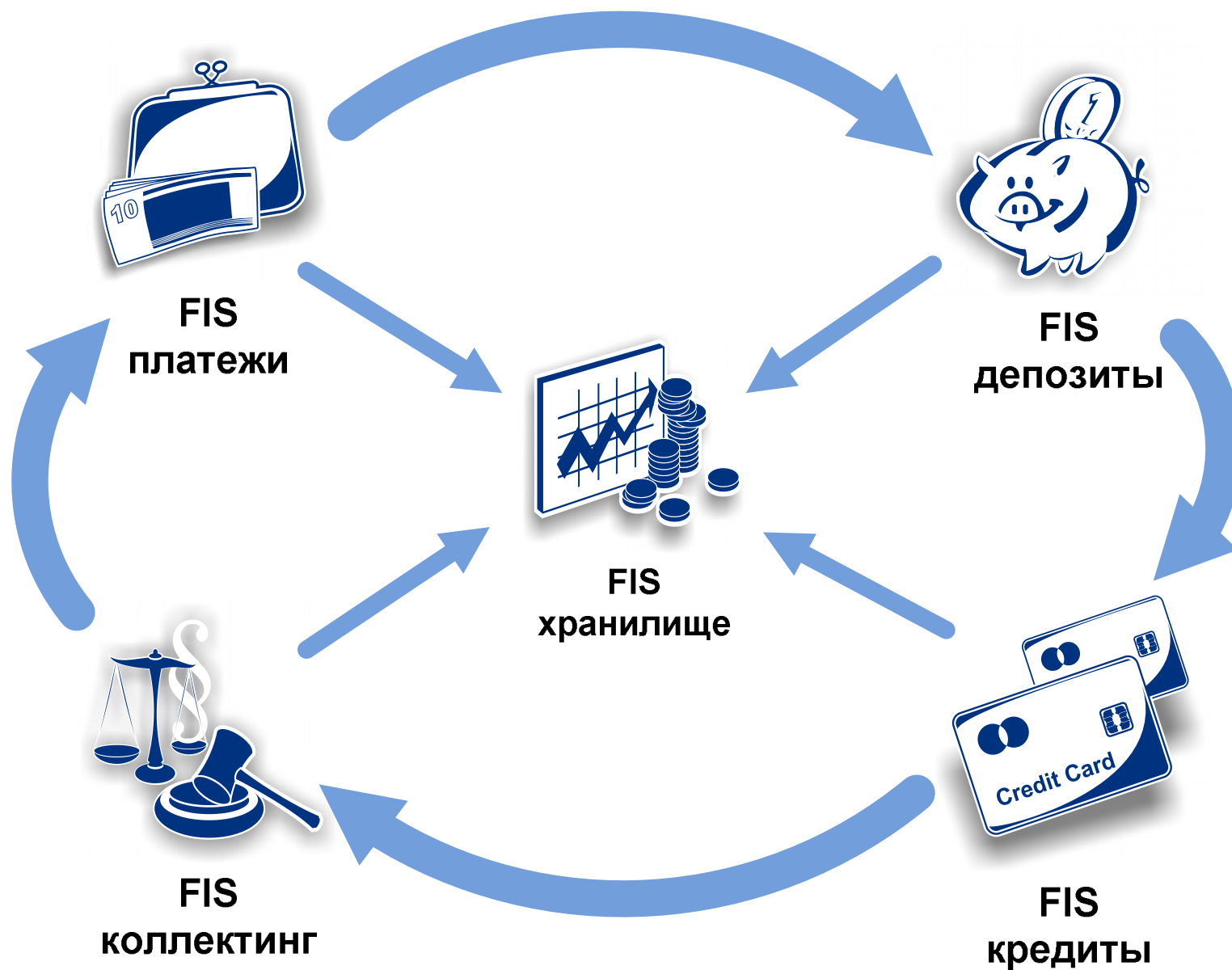
- Мы находимся в России, а не в Великобритании
- Средняя реакция на запросы клиентов – 1 час
- Среднее время внедрения решения – 3 месяца
- Системы полностью адаптированные для российского использования



- **Специализированность**

- Наши клиенты – Розничные и Универсальные банки
- Мы заняты развитием розничных технологий без отвлечения
- Богатый опыт и наработанная годами методологическая база





- Кредитный фронт

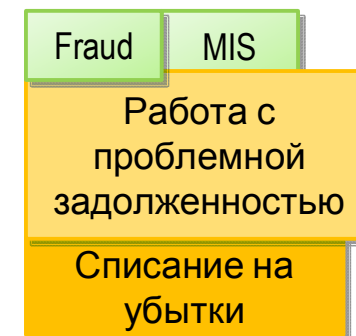


FIS кредиты



FIS коллектинг

- FIS Collection System



- Кредитное хранилище



FIS хранилище

■ Автоматизация процессов :

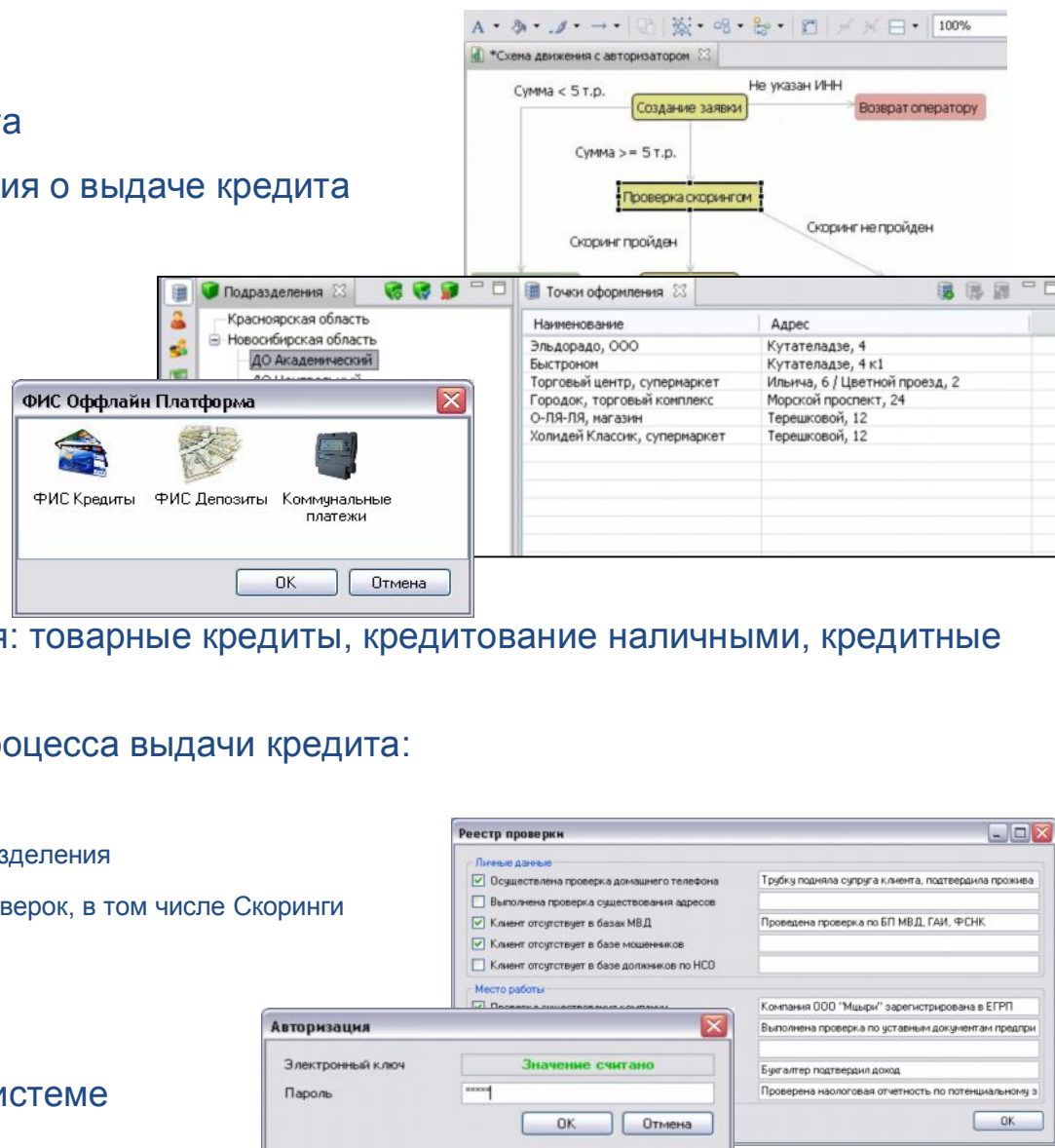
- Оформление/Возобновление кредита
- Оценка заемщика и принятие решения о выдаче кредита
- Прием платежей по кредитам

■ Возможности платформы:

- Депозитное обслуживание
- Переводы, Обмен валюты

■ Функциональность:

- Поддержка всех видов кредитования: товарные кредиты, кредитование наличными, кредитные карты, автокредиты, ипотека, SME.
- Абсолютная гибкость в настройке процесса выдачи кредита:
 - Путь движения заявки
 - Участвующие в согласовании выдачи подразделения
 - Автоматизированные средства поиска и проверок, в том числе Скоринги
- Off-line режим работы фронта
- Интеграция с внешними системами
- Журналирование всех операций в системе



Типы кредитов для клиентов МДМ Банка:

- Товарное кредитование
- Кредитование наличными
- Кредитные карты
- Автокредитование
- Ипотека
- SME

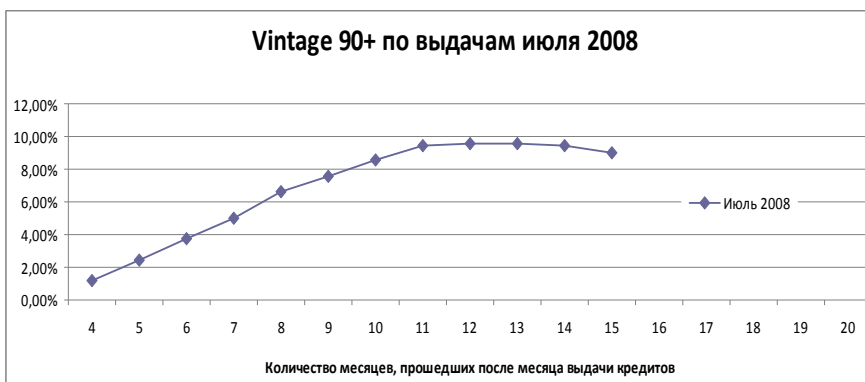
Цели, которые преследует банк:

- Увеличить клиентопоток на каждой точке продаж
- Уменьшить время выдачи
- Уменьшить % отказов
- Уменьшить % потерь

Как это возможно?

Рабочее название в Банке

- СКАТ2, СВКредит





FIS Кредиты: этапы автоматизации

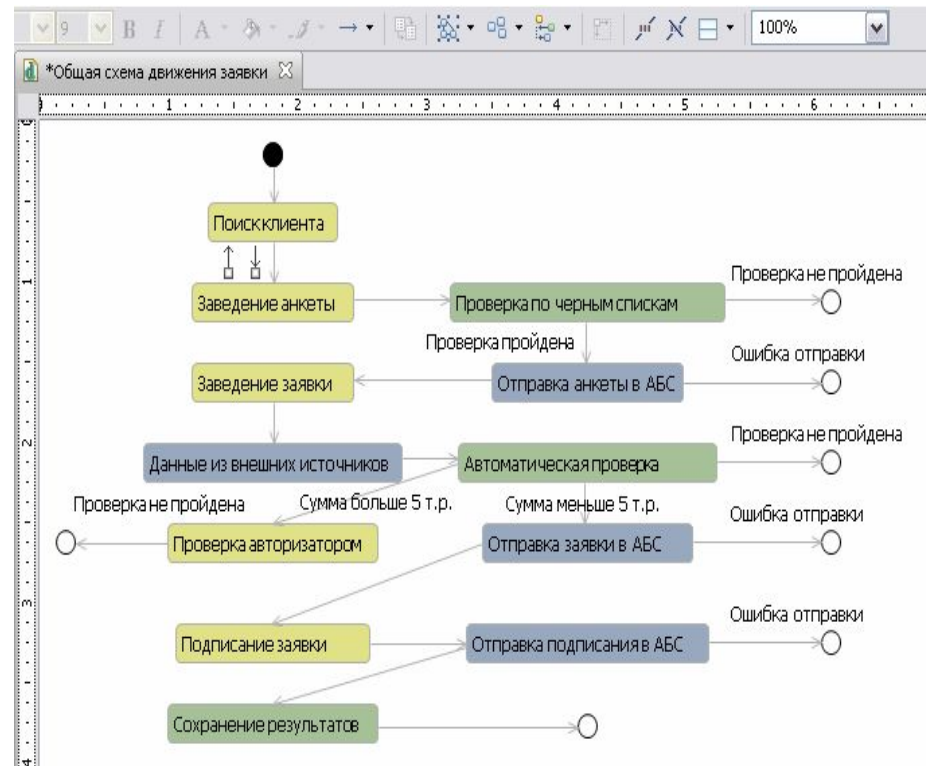


Что дает такая автоматизация Банку?

Возможность управлять:

1. **Клиентопотоком** – фиксирование всех
«Подошедших к стойке клиентов»
2. **Процентом отказов**
3. **Временем предоставления кредитов**
4. **Бизнес-процессом и сотрудниками,**
участвующими в нем

Возможность экспериментировать
(Champion-Challenger).



Задачи:

1. Сокращение себестоимости претензионной работы;
2. Увеличение собираемости

Инструменты коллекшн:

- Встроенный кол-центр;
- Поддержка софт, хард, лигал;
- Работа с залогами, витрина залогов;
- Настройка динамических стратегий;
- Инструментарий отчетов от Oracle.

The screenshot displays the 'Судебное дело' (Court Case) interface in Windows Internet Explorer. The main form contains the following information:

- ФИО назначенного юриста:** Администратор
- Дата создания:** 21.05.09
- Тип судебного:** Судебное
- Состояние:** Офлайн Платформа
- Комментарий:** Соединение Вид Справка
- Сессия связи:** 11:56 14.04.2009
- Offline APM Оператора:** Залесский Владимир Владимирович

Below this information is a table with personal details:

Серия и номер паспорта	010011111111111111
Адрес проживания	Зеленый Дол ул. Нагорная, д. 2А, д. -
Адрес регистрации	Зеленый Дол ул. Нагорная, д. 2А, д. -
Рабочий адрес	с Зеленой Дол, ул. Нагорная, д. 2 ул. - , д. - , д. -
Домашний телефон	73833340789
Мобильный телефон	79139573586
Рабочий телефон	73832148779

Below the table is a section for 'Автоматический вызов' (Automatic Call) with a 'Диалоговое окно веб-страниц' (Web page dialog box). It includes fields for 'Следующий номер' (Next number), 'Следующий клиент' (Next client), 'Следующий клиент (без звонка)' (Next client (without call)), and 'Предидущий клиент' (Previous client). There are also buttons for 'Сбросить вызов' (Reset call), 'Результат воздействия' (Impact result), 'Комментарий' (Comment), 'Обещанная дата возврата' (Promised return date), and 'Обещанная сумма к возврату' (Promised amount to be returned). A 'Сохранить' (Save) button is also present.

At the bottom, there is a table with columns: Дата, Время, Воздействие, Результат, Причина, Комментарий, Оператор, Обещанная сумма к возврату, and Обещанная дата возврата.

Дата	Время	Воздействие	Результат	Причина	Комментарий	Оператор	Обещанная сумма к возврату	Обещанная дата возврата
13.03.2009	12:25 (Нок)	SMS рассылка		sms		Администратор		
13.03.2009	12:25 (Нок)	SMS рассылка		sms		Администратор		



Дней просрочки	Действия			
	Стратегия 1	Стратегия 2	Стратегия 3	Стратегия 4
0				
1	Письмо 1	Письмо 1		
7	Официальное уведомление 1	Официальное уведомление 1	Официальное уведомление 3	Официальное уведомление 3
21	Звонок 1	Письмо 2		
30	Передача на стадию Recovery	Звонок 2	Письмо 4	
37		Официальное уведомление 2	Официальное уведомление 2	Официальное уведомление 3
42		Письмо 3	Письмо 2	Письмо 4
49		Звонок 3	Звонок 2	
60		Передача на стадию Recovery	Письмо 3	Письмо 2
67			Официальное уведомление 2	Официальное уведомление 2
74				Письмо 3
83			Звонок 3	Звонок 3
90			Передача на стадию Recovery	Передача на стадию Recovery

Бизнес-результаты с FIS Collection System

Показатель	До внедрения	После внедрения	Показатель	До внедрения	После внедрения
RR1			RR4		
Розница	8,8%	6%	Розница	91,8%	85%
Авто	10,1%	7%	Авто	89,1%	85%
Ипотека	6,3%	5%	Ипотека	86,7%	80%
SME	7,6%	6%	SME	97,0%	90%
Итого: относительное уменьшение резервов после внедрения системы составляет:					
Розница	44,6%	35%	Розница	86,1%	70%
Авто	36,9%	35%	Авто	85,5%	80%
Ипотека	42,8%	35%	Ипотека	71,5%	65%
SME	54,0%	40%	SME	95,3%	85%
RR2			Recovery Rate		
Розница	82,7%	75%	Розница	18,3%	25%
Авто	77,5%	71%	Авто	22,1%	25%
Ипотека	75,4%	71%	Ипотека	24,8%	50%
SME	95,1%	80%	SME	16,1%	25%

Продукт FIS Collection System разработан в 2006 году.

Продукт является победителем конкурса
«Лучший риск-менеджмент в России и СНГ-2008»,
в номинации
«Открытие года в IT-решениях для управления рисками».

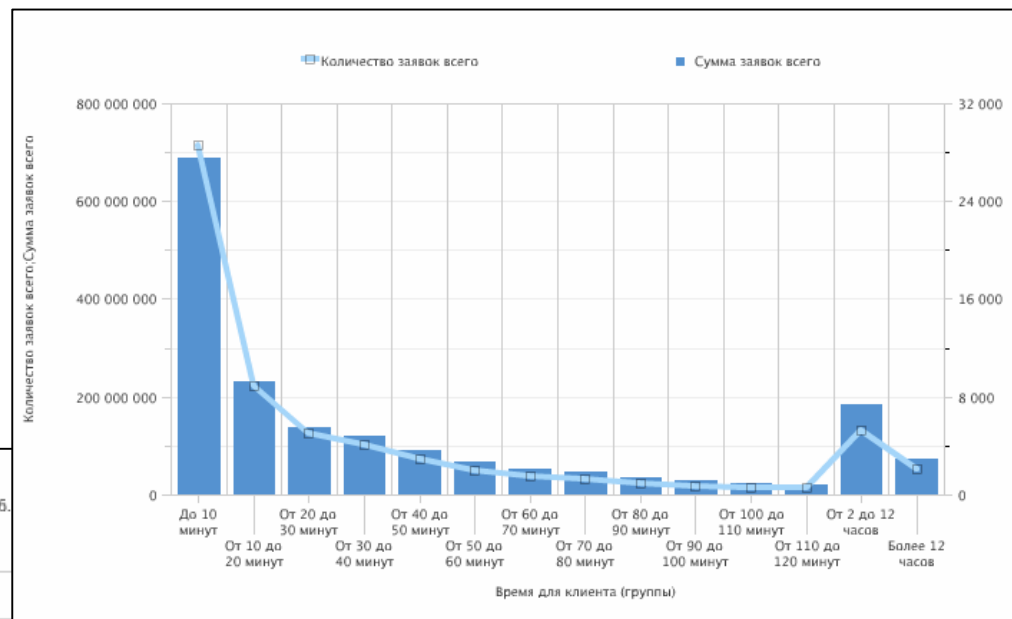
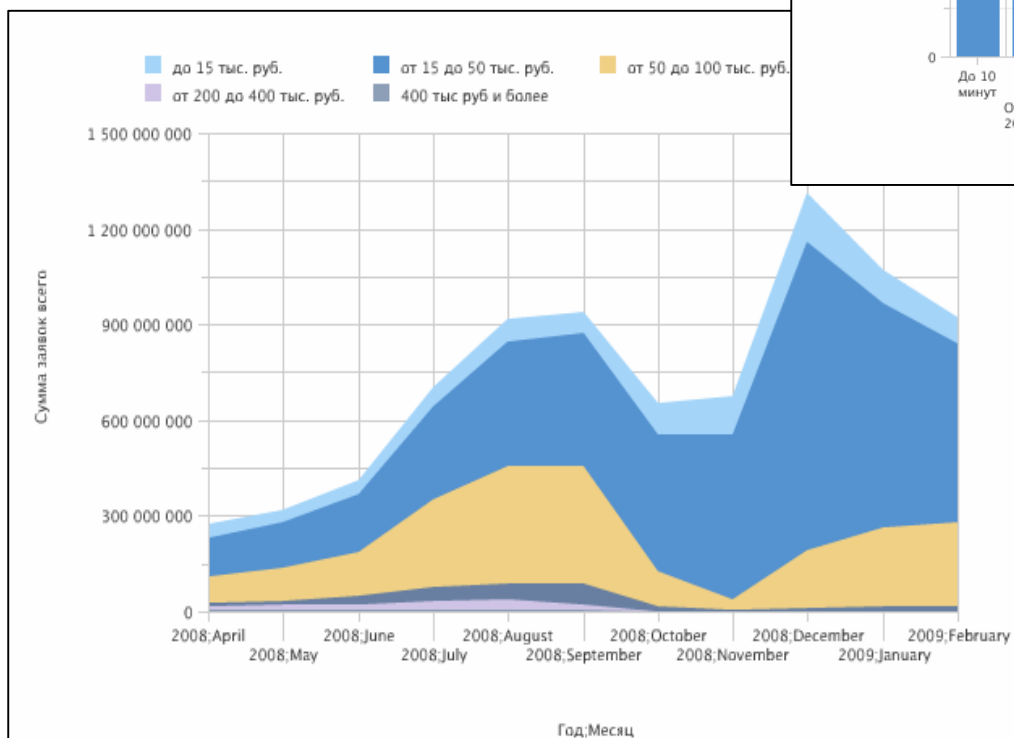
Продукт получил отличные отзывы и рекомендации
в различных банках и коллекторских агентствах.

Продукт прошел аудит процессов международной
группой **ADASTRA** и **Grand Thornton**

Продукт стал призером в номинации
«Most innovative use of IT or other technology»
конкурса
European Risk Management Awards'2009



- Оперативная аналитика работы
- Представление данных в BI-системы
- Интеграция с хранилищем данных заказчика





Отчетность МДМ Банка по претензионной работе:

Портфель в разрезе

- По давности воздействий на дату
- По месяцу выхода на просрочку
- Коэффициент дожития в процентах
- Отставание обещаний заплатить от даты воздействия
- Динамика воздействий и т.д...



Мы не сделаем Ваш бизнес проще.
Мы сделаем его более эффективным.

+7 (383) 334 07 89

+7 (383) 334 08 85

info@fisgroup.ru