



# Организация бизнес-процессов принятия кредитных решений с учетом рисков конкретного вида бизнеса

Форум

"Интеграция корпоративных прикладных систем (ICAS-2011)"

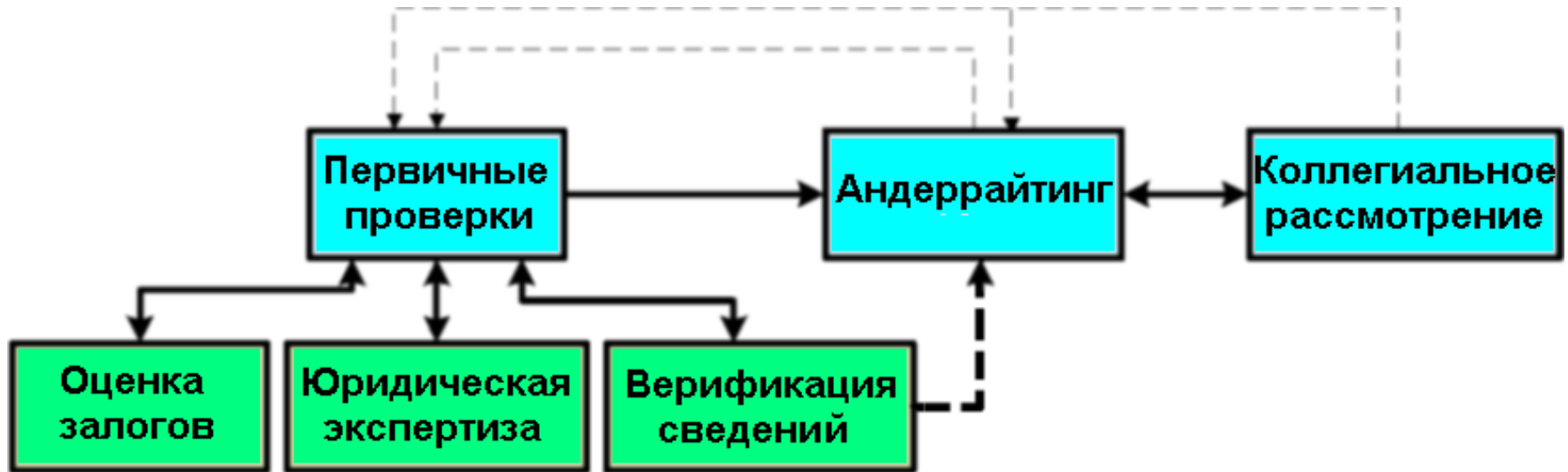
23 ноября 2011 г., Москва

**Ю.Н. Полянский**

Директор по рискам, член Правления  
ЗАО «Минский транзитный банк»

## 1.1. Кредитование ЮЛ, ипотека

### Обобщенная схема общего процесса



#### Особенности:

- Кредитный менеджер является центром проведения первичных проверок и подготовки пакета документов (зачастую в бумажной форме);
- есть достаточное время на принятие решения (дни, недели);
- требуется минимум автоматизации и электронного документооборота;
- относительная дешевизна реализации БП;
- часто андеррайтинг также выполняет продавец.

## 1.2. Кредитование ЮЛ, ипотека

### Обобщенная схема этапа верификации

Проверка по внутренним «Черным спискам»



Проверка внутренней кредитной истории



Проверка по внешним «Черным спискам»



Проверка внешней кредитной истории



Проверка сведений анкеты по БД

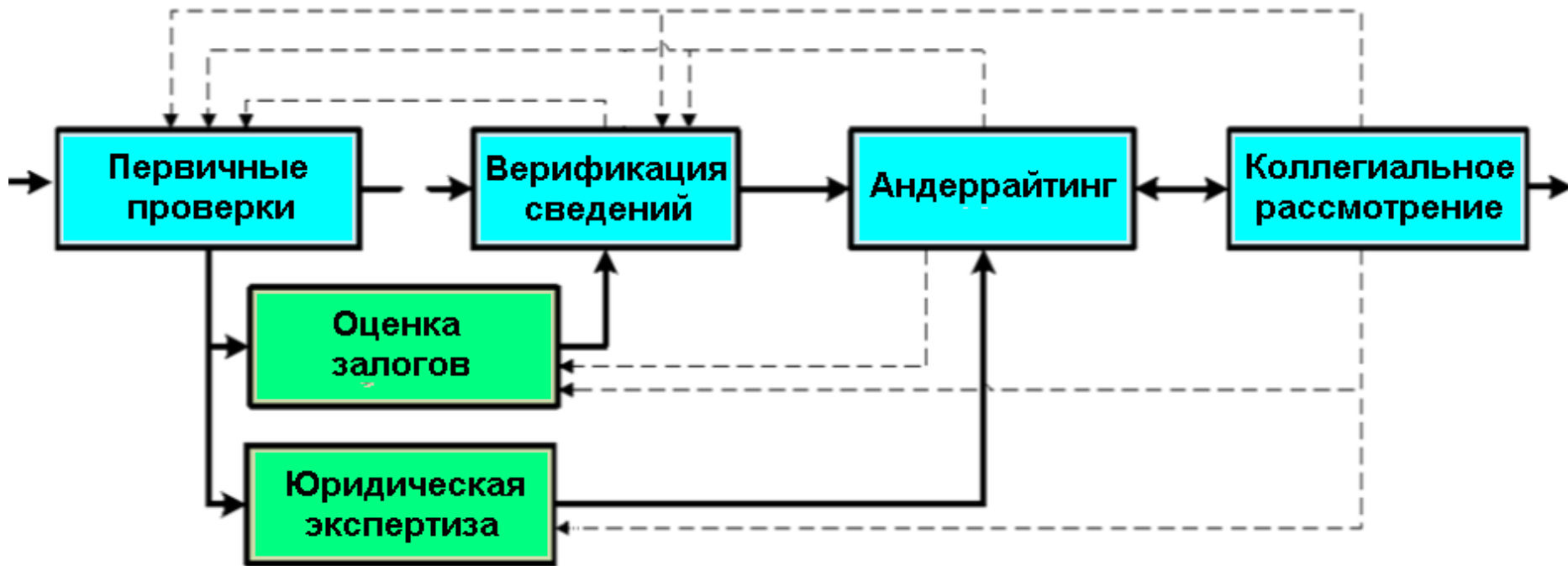


Контрольные прозвонки



Контрольные выезды

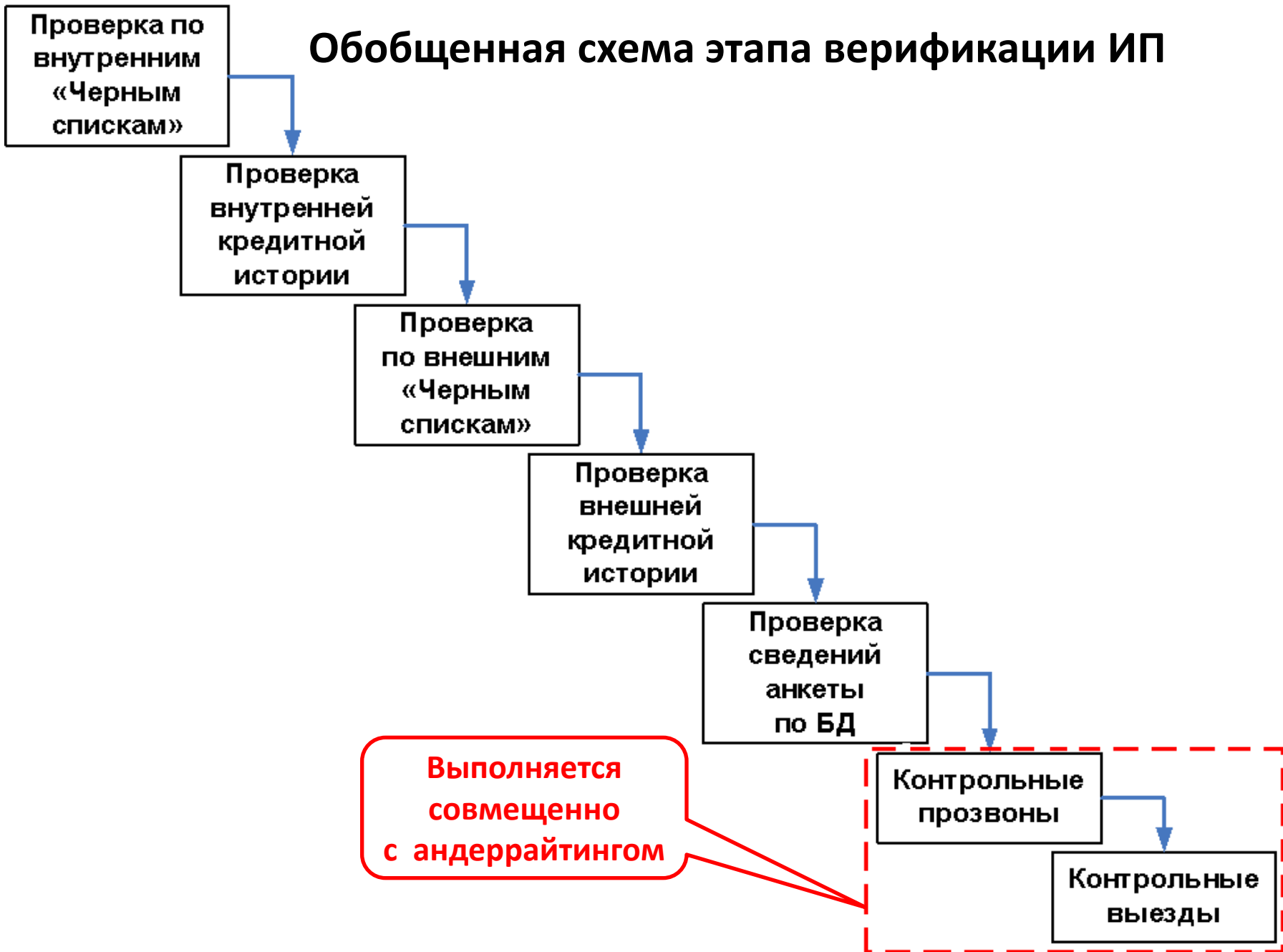
### Обобщенная схема общего процесса



#### Особенности:

- сбор пакета документов автоматический (в электронной и частично в бумажной форме);
- упрощенный автоматизированный БП;
- нежесткие и немалые временные рамки для принятия решения (часы, дни);
- не слишком существенные денежные затраты;
- андеррайтинг (как правило, полуручной) выделен в отдельный этап.

### Обобщенная схема этапа верификации ИП



## 3.1. Микрокредитование населения

### Обобщенная схема общего процесса



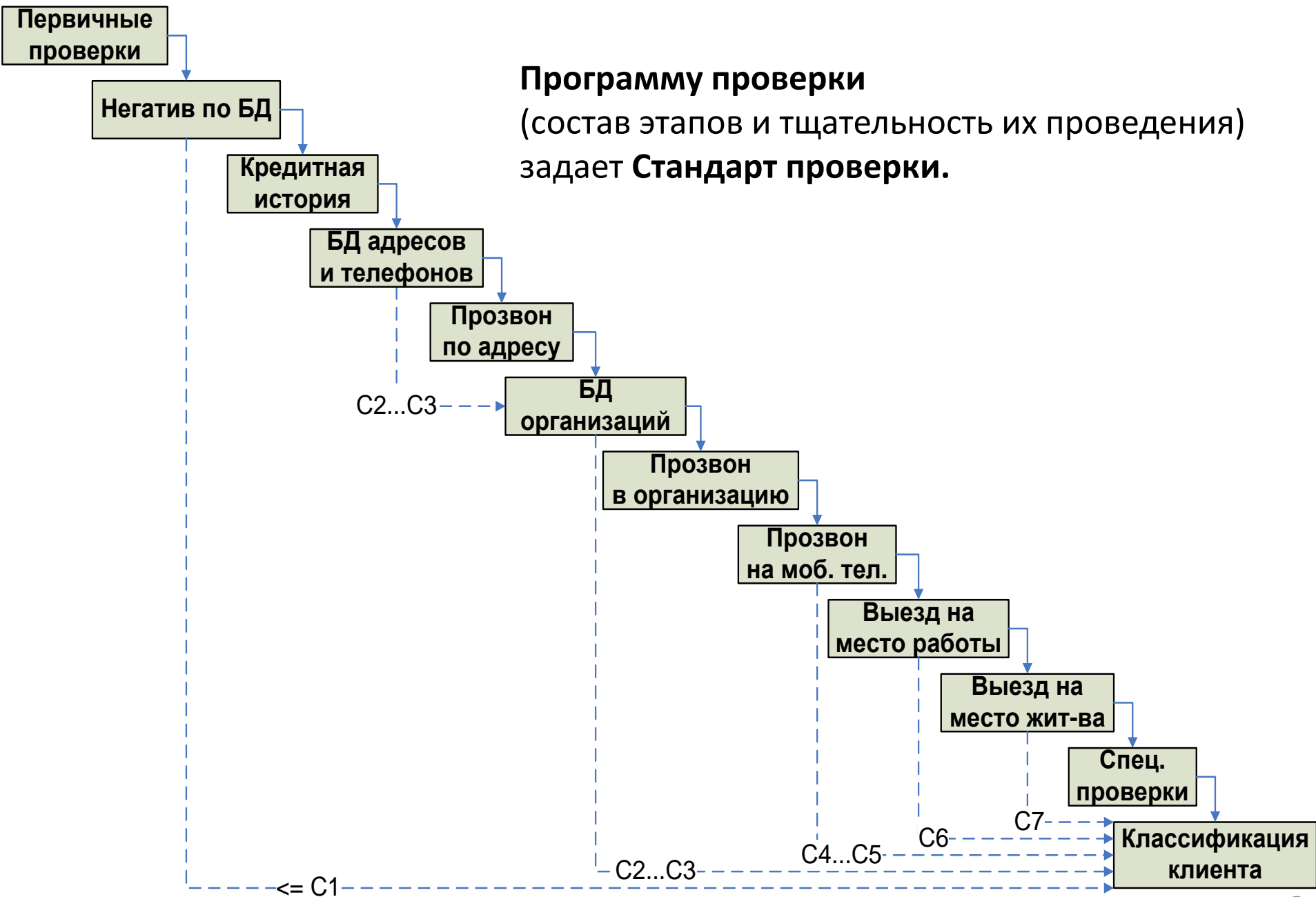
#### Особенности:

- сбор пакета документов – автоматический, документы – в электр. форме;
- полностью автоматизированный продвинутый БП;
- жесткие и очень сжатые сроки на принятие решения (десятки минут);
- существенные денежные затраты;
- продвинутые автоматические проверочные и поисковые алгоритмы по БД;
- андеррайтинг – автоматическими скринговыми алгоритмами (полностью или в большинстве случаев) как отдельные этапы БП; ручной андеррайтинг почти исключен; Комитеты полностью исключены;
- сильное дробление БП на подэтапы, их жесткая последовательность.

## 3.2. Микрокредитование населения



## 4. Принципиальная перспективная схема БП ПКР





## 5. Определение Стандарта проверки

Стандарт проверки определяют следующие факторы<sup>(\*)</sup>:

- **Надёжность заявки** (высокая/ средняя/ низкая) характеризует степень уверенности Банка в момент принятия решения в выполнении обязательств по предполагаемому кредитному договору.
- **Надёжность канала продаж** (высокая/ средняя/ низкая) характеризует степень уверенности Банка в общей положительности клиентов, привлеченных к кредитному обслуживанию через данный Канал продаж.
- **Значимость заявки** (высокая/ средняя/ низкая) характеризует степень важности для Банка принятия правильного кредитного решения по конкретной кредитной заявке, обусловленная степенью потенциального ущерба при реализации кредитного риска по предполагаемой сделке.

### Стандарты проверки типового клиента

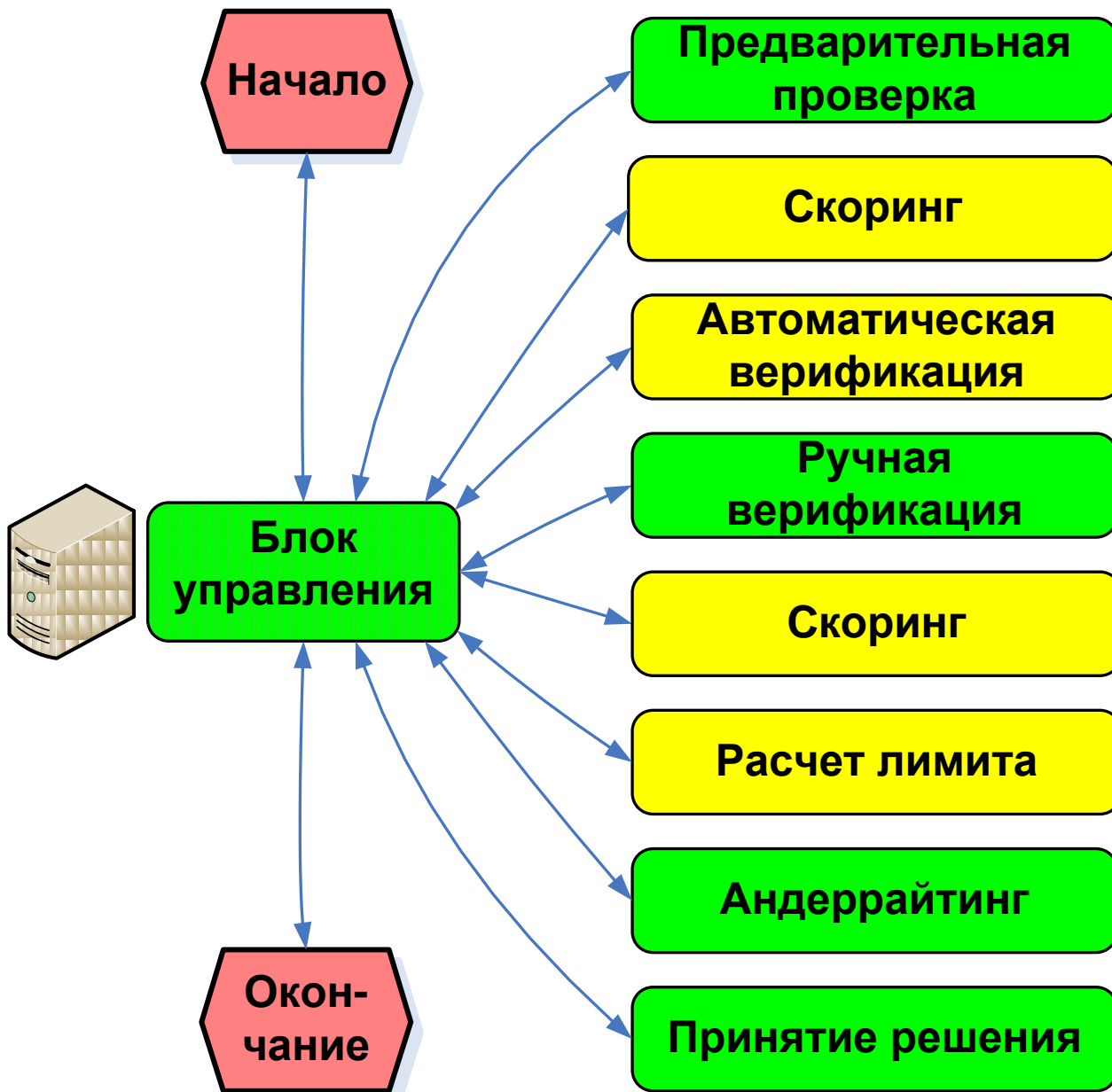
Категории		Надежность канала продаж								
		В			С			Н		
		Надёжность клиента								
Значимость	В	В	С	Н	В	С	Н	В	С	Н
	С	C3	C4	C5	C4	C5	C6	C5	C6	C7
	Н	C2	C3	C4	C3	C4	C5	C4	C5	C6
Н	C1	C2	C3	C2	C3	C4	C3	C4	C5	

(\*) – конкретное наполнение характеристик, определяющих указанные факторы, и их критерии устанавливаются банком.

## 6. Содержание Стандарта проверки (этап верификации)

Код	Метод		Уровень		Содержание мероприятия по проверке и верификации клиента
	Суть	Содержание	Код	Суть	
M0	Общие сведения		A	Базовый	Оценка соответствия целевой группе
					Оценка корректности и полноты электронной анкеты
			B	Углубленный	Оценка полноты пакета и действительности предоставленных документов
M1	Внутренняя идентификация	Проверка по внутренним и общедоступным информационным массивам	A	Базовый	Автоматизированная проверка данных клиента, указанных в анкете
			B	Углубленный	Ручная проверка данных клиента, в том числе не указанных в анкете
			B	Полный	Проверки по неявным алгоритмам
M2	Внешняя идентификация	Проверка по внешним информационным массивам	A	Базовый	Автоматизированная проверка данных клиента, указанных в анкете
			B	Углубленный	Ручная проверка данных клиента, в том числе не указанных в анкете
			B	Полный	Проверки по неявным алгоритмам
M3	Контрольные обзвоны	Заочное общение по телефону	A	Базовый	Звонки по телефонам, указанным в анкете
			B	Углубленный	Обзвон по дополнительно обнаруженным (не указанным в анкете) телефонам
			B	Полный	Обзвоны по специальным методикам
M4	Выезды	Очное общение	A	Базовый	Выезд на место работы клиента. Общение с работодателем
			B	Углубленный	Выезд на место жительства клиента. Общение с клиентом и его окружением
			B	Полный	Выезд в другие места нахождения клиента. Общение с клиентом и его окружением
M5	Специальные проверки		—	—	Регламентируется отдельными методиками

## Принципиальная обобщенная схема



Подробнее с материалами  
можно ознакомиться в статье автора в журнале  
«Управление финансовыми рисками» № 1 (21) – 2010 г.

Часть разработанных подходов практически реализована и апробирована:



ОАО «Московский банк реконструкции и развития»



ЗАО «Минский транзитный банк»

## Спасибо за внимание!

**Ю.Н. Полянский**

канд. техн. наук, доцент

Директор по рискам, Член Правления ЗАО «МТБанк»

*ser\_pol@imail.ru*