

# БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

## Развитие технологий напрямую зависит от возможностей ИС банка

"Банковские технологии" №6, 04.07.2006

На вопросы Журнал "Банковские технологии" отвечает Владимир Башкевич, Руководитель аналитической группы компании ОТП

**«Банковские технологии»:** *Какое программное обеспечение предлагают сегодня банкам для работы в области потребительского кредитования?*

**Владимир Башкевич:** Принимая решение о развитии потребительского кредитования, банк преследует стратегическую цель увеличения объема выданных кредитов при сохранении высокой доходности кредитного портфеля. Эту цель невозможно достичь без создания эффективной технологии продаж кредитных продуктов и оптимизации управления кредитными рисками. А с ростом объемов кредитования возникает необходимость обслуживания огромного количества кредитных сделок. Успешное развитие технологий в этих направлениях напрямую зависит от возможностей ИС банка.

Потребительское кредитование в России интенсивно развивается в течение нескольких последних лет. На рынке банковского программного обеспечения появилось множество специализированных систем, предназначенных для автоматизации отдельных бизнес процессов. В их число входят:

- Фронтальные системы (Loan Origination), отвечающие за доставку и обработку кредитных заявок, управление процессами принятия решений о выдаче кредитов и документальное оформление кредитных сделок
- Системы управления кредитами (Loan Management), обеспечивающие обработку кредитных сделок в течение их жизненного цикла
- Коллекторские системы (Collection), управляющие процессом взыскания просроченной задолженности
- Скоринговые аналитические системы (Scoring), вырабатывающие алгоритмы оценки кредитного риска по информации, содержащейся в базах данных кредитных историй

В зависимости от потребностей банков поставщики программного обеспечения предлагают также комплексные решения, включающие все или некоторые из перечисленных систем.

**«Б. Т.»:** *В чем заключается особенность комплексных решений?*

**В. Б.:** Основным критерием комплексности можно считать тесную интеграцию систем на прикладном уровне. Многие решения имеют также общие платформенные и прочие характеристики.

Главное преимущество комплексного решения заключается в интеграции системы управления кредитами с фронтальной и коллекторской системами. Это позволяет устранить проблему реализации множества программных интерфейсов, возникающую при внедрении отдельных систем, а также гарантирует удобства управления за счет использования общих административных функций и общих справочных данных. Вместе с тем при внедрении системы управления кредитами в составе комплексного решения отдельно от АБС необходима разработка интерфейсов для ее взаимодействия с ядром АБС и другими системами банка.

**«Б. Т.»:** *Существует ли необходимость внедрения отдельной от АБС банка системы управления кредитами в составе комплексного решения?*

**В. Б.:** Функции систем управления кредитами аналогичны функциям хорошо всем известных кредитных модулей АБС. Опыт компании ОТП подтверждает успешность использования кредитных модулей АБС в

крупнейших банках — лидерах рынка розничного кредитования. Эти модули, разумеется, обладают развитой функциональностью и входят в состав высокопроизводительных систем. Наличие в банке производительной розничной АБС может стать определяющим фактором при выборе в пользу внедрения отдельных фронтальных и коллекторских систем.

Не все системы, входящие в состав того или иного комплексного решения, могут быть необходимы банку, если следовать структуре его бизнеса. Например, банк может традиционно пользоваться аутсорсингом функций управления кредитными рисками, в связи с чем не нужно будет внедрять скоринговую систему.

**«Б. Т.»:** *Нужна ли банку коллекторская система, если банк пользуется услугами агентства для взыскания долгов?*

**В. Б.:** Скорее всего, нет. В большинстве случаев достаточно определить способы взаимодействия между системой, установленной у компании коллектора, и системой управления кредитами банка. Но некоторые банки, пользуясь услугами агентств, управляют просроченной задолженностью самостоятельно в течение нескольких первых месяцев после ее образования, предпринимая попытки общения с должником и реструктуризации долга. В этих случаях решения о внедрении коллекторских систем могут быть обоснованными.

**«Б. Т.»:** *Многие системы позволяют использовать единую технологическую платформу для автоматизации процессов как розничного, так и корпоративного кредитования. Имеет ли смысл такое решение?*

**В. Б.:** Такое решение может оказаться привлекательным, особенно если банк развивает кредитование предприятий малого и среднего бизнеса. Однако очень немногие системы одновременно на высоком уровне автоматизируют значительно различающиеся технологии продажи и обслуживания кредитных продуктов розничного и корпоративного бизнеса. Кардинально отличаются методы оценки кредитного риска. В большинстве случаев трудно заранее отдать предпочтение какой-либо конфигурации решения. Одна из первых задач, решаемых при планировании развития бизнеса, — анализ текущего состояния ИС и ИТ-инфраструктуры с учетом бизнес-стратегии банка. В результате анализа выявляется, какие из действующих в банке систем и технологий неспособны поддержать перспективные требования. На основании результатов анализа создается стратегия развития ИТ, элементом которой является целевая архитектура ИС.

Модернизация ИС банка требует значительных интеллектуальных затрат, даже если в технологическом перевооружении нуждается отдельное направление деятельности. Важнейшие этапы подготовки к внедрению новых систем — формулировка требований к ИТ-решению и выбор программного обеспечения.

**«Б. Т.»:** *Какие требования к ИТ-решениям предъявляют сегодня банки?*

**В. Б.:** Во-первых, ИТ-решение должно соответствовать критериям качества, а во вторых, системы, входящие в состав решения, должны легко интегрироваться между собой и с другими системами ИС банка.

Поскольку системы выполняют существенно различные функции, то и предъявляемые к ним требования существенно разнятся. Одно из важнейших требований к фронтальной системе — обеспечение быстрого принятия решения о выдаче кредита. Скорость обработки важна на этапе ввода заявки в точке продаж и при прохождении заявкой автоматических и «ручных» этапов электронного документооборота. В случае положительного решения о выдаче кредита к суммарному времени обслуживания клиента добавляется время оформления документов по сделке.

Требования к функциональности системы управления кредитами схожи с требованиями к кредитным модулям АБС. Важнейшее качество системы — гибкая параметризация кредитных продуктов и условий их обработки. Для системы управления кредитами зарубежного производства необходимо учитывать уровень локализации системы — соответствие правил обработки кредитных сделок инструкциям ЦБ РФ о начислении процентов, резервировании, открытии счетов и генерации проводок по российскому плану счетов. Система управления розничными кредитами обязательно должна содержать средства для формирования и рассылки клиентам писем, выписок и уведомлений, а также иметь возможности интеграции по этим задачам с различными каналами доставки.

Немаловажный фактор при выборе скоринговой системы наряду с ее базовыми аналитическими возможностями — наличие у поставщиков готовых алгоритмов скоринга или моделей, которые можно использовать в условиях недостаточности информации в обучающих выборках, так как многие банки начинают внедрение скоринговых систем при отсутствии качественных баз данных кредитных историй.

Что касается требований к коллекторской системе, то она должна уметь консолидировать просроченные кредиты клиента, проводить реструктуризацию и списание задолженности, которая не может быть погашена,

производить перерасчет графиков погашения в случае освобождения должника от обязательств по возврату кредита. Важные качества коллекторской системы — блокировка активов клиента, управление движением заложенного имущества и оформление его продажи.

При выборе ИТ-решения необходимо обращать особое внимание на производительность фронтальной системы и системы управления кредитами — именно они отвечают за массовую обработку кредитных заявок и сделок. Количество ежедневно рассматриваемых банком и его партнерами заявок может составлять несколько тысяч, а обрабатываемых сделок — несколько миллионов. Желательно, чтобы архитектура решения позволяла отдельно масштабировать платформы фронтальной системы и системы управления кредитами.

Как правило, существенным фактором для много филиальных банков становится возможность централизации/децентрализации отдельных функций управления бизнесом и технологического управления в соответствии с принятой в банке моделью управления. Столь же важно, чтобы в состав решения входили средства анализа эффективности текущей деятельности и анализа кредитных операций.

**«Б. Т.»:** *Какие требования банки предъявляют к защите информации?*

**В. Б.:** Повышенные требования по защите от несанкционированного доступа предъявляются к фронтальной системе, обеспечивающей доступ в сеть банка извне. Возможность удаленного использования системы агентами и сотрудниками удаленных точек продаж, а также самодиагностики аппликантов через веб-сервисы тесно связана с вопросами защиты информации. При анализе средств защиты следует обратить внимание на варианты программной защиты каналов связи и стратегию парольной защиты.

**«Б. Т.»:** *Каковы особенности проектов внедрения ИТ-решений для потребительского кредитования?*

**В. Б.:** Специфическая особенность внедрения систем для розничного кредитования — большой объем задач интеграции. Привлечение компании — системного интегратора, имеющего соответствующий опыт, поможет значительно снизить риски проекта.

Если банк впервые обращается к теме развития потребительского кредитования, то требуется провести реинжиниринг технологических процессов банка, привести их в соответствие с прогрессивной информационной технологией, заложенной в программных продуктах решения.

Большое значение для успеха проекта внедрения имеет выбор поставщиков систем. Это должны быть надежные компании с опытом успешных проектов по внедрению аналогичных решений в российских банках. Особые требования предъявляются к поставщику скоринговой системы, который должен участвовать в методической подготовке кредитных аналитиков и помогать банку разрабатывать и эксплуатировать скоринговые модели.