

# Решение для автоматизации ипотечного кредитования компании EPAM Systems

Ипотечное кредитование сегодня одно из наиболее быстро развивающихся направлений на рынке банковских услуг. По оценкам аналитиков, емкость этого рынка составляет порядка \$50 миллиардов. Растет число банков, предоставляющих услуги ипотеки. Начинают формироваться единые стандарты ипотечного жилищного кредитования, институт ипотечного брокерства и рынок ипотечных ценных бумаг. Оформляются модели ведения ипотечного банковского бизнеса. Поскольку рынок ипотечного кредитования становится массовым, важную роль в его развитии играют информационные технологии, позволяющие оптимизировать и автоматизировать процессы управления ипотечным кредитованием банка.

Компания EPAM Systems предлагает разработку систем автоматизации ипотечного кредитования для:

- банков и их филиалов, работающих в сегменте ипотечного кредитования,
- региональных операторов,
- инвестиционных компаний,
- страховых организаций,
- консалтинговых агентств,
- организаций, проводящих андеррайтинг сделок купли-продажи ипотечных бумаг,
- других игроков рынка ипотечного кредитования.

Ключевое преимущество предложения EPAM - разработка системы ипотечного кредитования на базе Pivotal eRelationship ([www.pivotal.com](http://www.pivotal.com)), которая является одной из наиболее гибких и многофункциональных технологических платформ и отлично подходит для ИТ-систем, обсуживающих динамично развивающийся бизнес. Бизнес-процессы каждой компании уникальны, а возможности Pivotal eRelationship позволяют производить быстрые настройки системы и учитывать эти особенности.

Система по автоматизации ипотечного кредитования позволит оптимизировать бизнес-процессы от первого контакта с потенциальным клиентом до завершения обслуживания кредита.

## Задачи системы для автоматизации ипотечного кредитования:

- сокращение сроков и затрат на подготовку и выдачу ипотечных кредитов;
- информационное сопровождение процесса выдачи кредита начиная с первичного обращения заемщика;
- формирование единой базы заемщиков и залладных;
- создание единой базы партнеров и контроль договорных отношений между ними;
- автоматизация работы по сопровождению залладных:
  - контроль своевременного погашения обязательств заемщиками и просроченной задолженности;
  - контроль страхового покрытия и работа со страховыми компаниями;
  - оптимизация процессов покупки и продажи пулов кредитов;
- анализ накапливаемой информации;
- получение оперативной и управленческой отчетности по направлению ипотечного кредитования и др.

## **Функциональные возможности системы по автоматизации ипотечного кредитования**

Решение по автоматизации ипотечного кредитования компании EPAM на базе Pivotal eRelationship предназначено для комплексной автоматизации процесса выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, а также для управления взаимоотношениями с заёмщиками и партнёрами банка.

Система может иметь следующие функциональные возможности:

- **учёт первичных обращений потенциальных заёмщиков и их предварительная квалификация;**
- **учёт и хранение всех данных о потенциальном заёмщике, о созаемщике, поручителя, доходах, недвижимости и т.д.;**
- **андеррайтинг заёмщика и предмета ипотеки;**
- **учёт и хранение всех данных об обеспечении (недвижимости);**
- **формирование пакета кредитных документов из системы;**
- **обслуживание кредита, учёт страховых платежей и платежей по кредиту;**
- **снятие залога/продажа обеспечения;**
- **гибкая интеграция с автоматизированной банковской системой и внешними системами.**

### **Что может делать система?**

Решение разрабатывается в соответствии с требованиями конкретного заказчика и автоматизирует ключевые бизнес-процессы, связанные с выдачей и обслуживанием ипотечных кредитов. Работа с клиентами начинается с момента первого обращения заемщика. Клиентские обращения по телефону или непосредственные визиты в офис банка фиксируются в системе принимающим сотрудником. В системе может быть установлена настройка автоматического уведомления о заявках клиентов, с которыми не было инициировано взаимодействие в течение установленного времени. Таким образом, «пропустить» клиента или «забыть» о нем просто невозможно.

Для быстрой предварительной оценки заёмщика в системе может быть реализован процесс проведения предварительной квалификации. Он позволит быстро рассчитать возможную стоимость приобретаемой недвижимости, возможную сумму кредита и срок кредита в зависимости от доходов, состава семьи и других параметров заёмщика.

Андеррайтинг заёмщика можно осуществлять в системе нажатием одной кнопки. Эта возможность существенно сократит время рассмотрения заявки клиента на получение кредита. Список документов, предоставляемых на рассмотрение кредитным комитетом, система может формировать автоматически. Это значительно экономит время

сотрудников. Внедрение системы позволит сократить время на формирование документов по сделке как минимум в два раза. Нажатием одной кнопки можно осуществить пакетную печать порядка 20 документов по сделке: договора, закладные, акты и т.д. Состав пакета может формироваться в зависимости от выбранного кредитного продукта и условий сделки. Тем самым существенно сократится время на проведение сделки.

Для рефинансирования закладных могут быть реализованы процессы формирования и контроля предложений поставки в соответствии с утвержденным графиком, автоматического андеррайтинга всех предложений и контроля расчетов стоимости закладных в зависимости от предполагаемой даты сделки.

Для сопровождения закладных могут быть разработаны механизмы контроля своевременности погашения обязательств перед владельцем закладной.

В части отслеживания платежей по выданным кредитам система может использоваться для напоминания клиентам о предстоящих платежах. Оповещение может производиться по электронной почте или IVR. Есть возможность интеграции с системами, производящими SMS-рассылку. Своевременное оповещение позволит клиентам избежать просрочки платежа и уплаты штрафа за просрочку.

В решении может быть реализован обмен данных с банковской системой (интеграция). Это позволит избежать информационных ошибок и сократить время на обработку данных и контроль своевременности платежей.

### Результаты внедрения системы автоматизации ипотечного кредитования компании EPAM Systems

Система автоматизации ипотечного кредитования, разработанная специалистами компании EPAM на базе платформы Pivotal eRelationship в соответствии с требованиями конкретной компании, позволит оптимизировать бизнес-процессы и достичь высоких результатов:

- **значительно уменьшится объем бумажного документооборота;**
- **сократится время, затрачиваемое на рутинные операции;**
- **уменьшится число отказов клиентов;**
- **сократятся издержки на обработку кредитного дела;**
- **повысится производительность труда сотрудников;**
- **появится возможность построить объективную систему мотивации персонала; руководство компании всегда может получить актуальную информацию о количестве дел, находящихся на каждом этапе у каждого сотрудника, времени нахождения дел у каждого сотрудника, оценить процентное соотношение отказов к успешно переданным на следующий этап делам по каждому сотруднику и т.д.**

Внедрение системы по автоматизации ипотечного кредитования позволяет сократить время, затраченное на такие бизнес-процессы, как:

- **формирование полного пакета кредитных документов (кредитный договор, закладная и др.);**
- **принятие решения о выдаче кредита;**
- **документооборот между подразделениями;**
- **андеррайтинг заемщика;**
- **взаимодействие с партнерами;**
- **обработка данных, получаемых из автоматизированной банковской системы (АБС), а также из страховых и оценочных компаний;**
- **мониторинг своевременности страховых платежей и платежей по кредиту.**

### Преимущества системы по автоматизации ипотечного кредитования EPAM Systems

Благодаря разработке на основе Pivotal eRelationship, система по автоматизации ипотечного кредитования компании EPAM Systems обладает рядом ключевых преимуществ.

#### Гибкость системы

Поскольку система не является «коробочным решением», она может быть разработана и адаптирована под текущие задачи и бизнес-процессы конкретного заказчика на основе любой технологической платформы.

#### Широкие возможности для дополнительных настроек и доработок

Благодаря широким функциональным возможностям Pivotal eRelationship, система позволит в короткие сроки добавлять дополнительные функции по мере расширения бизнеса и изменения задач.

#### Многофункциональность системы

Изначально в систему могут быть встроены дополнительные возможности, такие, как рефинансирование и реструктуризация долга и т.д.

#### Легкая и быстрая интеграция

Систему можно легко интегрировать с любой АБС и иной информационной системой как на уровне программного интерфейса приложений, так и с помощью файлового обмена данными. Совместимость решения с внешними системами позволяют также интегрировать его с WEB-порталом, различными аналитическими системами (OLAP), клиент-банком и другими информационными системами банка, его партнеров и аналитиков.



### Пример внедрения системы по автоматизации ипотечного кредитования

Федеральное «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), созданное для построения региональной инфраструктуры ипотечного кредитования, рефинансирования (покупки) ипотечных закладных и реализации их на рынке ценных бумаг, поручило компании VDI, которая после слияния компаний в сентябре 2006г. работает в составе объединенной EPAM Systems, разработку системы по автоматизации ипотечного кредитования – Единой Информационной системы (ЕИС). После ее создания возникла потребность в поддержке системы и одновременном наращивании ее функциональных возможностей.

Главная цель создания ЕИС АИЖК - повышение эффективности работы и конкурентоспособности Агентства и его партнеров за счет обеспечения возможности масштабирования бизнеса, снижения операционных затрат, повышения качества работы, уменьшения времени и стоимости включения новых участников в федеральную систему ипотечного кредитования. Важной задачей являлось достижение прозрачности информации для инвесторов.

До внедрения системы состояние информационных потоков между АИЖК и региональными партнерами создавало ряд проблем. Обмен документами осуществлялся, в основном, в бумажном виде. Отсутствовал автоматизированный контроль над соблюдением стандартов и единый механизм передачи закладных и платежей заемщиков между системами АИЖК и партнеров. При передаче пакетов данных региональным представителям не обеспечивалась их гарантированная доставка, обмен сообщениями происходил без шифрования данных. Процедура анализа кредитных дел (так называемого андеррайтинга) выполнялась без проверки на заполнение обязательных полей в закладных. Функционирующие системы партнеров и АИЖК были слабо интегрированы друг с другом, данные из одной системы в другую приходилось переносить вручную.

Таким образом, необходимо было решить следующие задачи:

- **сокращение затрат на обмен и обработку кредитных дел;**
- **предоставление партнерам качественно новых и удобных сервисов;**
- **создание единой справочной системы;**
- **создание универсального и стандартизированного формата обмена кредитными делами;**
- **обеспечение безопасности передачи данных.**

### Решение

Разработка компании Vested Development, Inc. (VDI), которая сегодня входит в EPAM Systems, позволила решить главные

задачи интеграции:

- **повысить управляемость системы;**
- **обеспечить независимость интеграционной площадки от платформ региональных операторов;**
- **использовать общую инфраструктуру интеграции (транспортные протоколы, универсальные и стандартные анализаторы сообщений, средства обеспечения безопасного обмена сообщениями и их гарантированной доставки);**
- **модифицировать бизнес-правила интеграционной площадки как на этапе разработки, так и во время функционирования, без необходимости изменений в системе Pivotal, внешних системах и перезагрузки (остановки) бизнес-процессов;**
- **поддерживать работу партнеров на основе универсального формата описания кредитных дел;**
- **выполнять анализ (андеррайтинг) данных, которые передаются в систему Pivotal;**
- **поддерживать импорт/экспорт кредитных дел и обмен справочными данными;**
- **осуществлять сквозную передачу платежей;**
- **обеспечить безопасную и гарантированную передачу документов.**

В проекте были использованы технологии Pivotal eRelationship, VBscript, ActiveX, MS SQL 2000.

В результате сегодня ЕИС АИЖК состоит из двух тесно связанных между собой подсистем. Подсистема на основе Microsoft Business Solutions Axapta автоматизирует функции управленческого и бухгалтерского учета, бюджетирования и финансового планирования АИЖК. Подсистема на базе Pivotal CRM осуществляет функции автоматизации работы региональных операторов, сервисных агентов и первичных кредиторов. Аппаратное и программное обеспечение ЕИС АИЖК находится в центральном офисе Агентства, а сотрудники организаций - партнеров АИЖК взаимодействуют с системой через сеть Интернет.

## Результаты

Создание интегрированной системы обеспечило:

- экспорт и импорт данных между системами АИЖК и партнеров;
- информационную поддержку партнеров, организацию новых каналов коммуникации с партнерами в области ипотечного кредитования по программе АИЖК;
- интеграцию форматов данных между системами АИЖК и партнеров;
- повышение операционной эффективности взаимодействия АИЖК с партнерами за счет единого механизма пересылки данных между системами АИЖК и партнеров;
- проверку заполнения обязательных полей в закладных;
- высокий уровень безопасности при передаче оперативных данных за счет шифрования передаваемых данных;
- гарантированную доставку данных.

### О компании EPAM Systems

EPAM Systems — крупнейший разработчик программного обеспечения в России, а также в Центральной и Восточной Европе. Основана в 1993 г. В штате более 2300 специалистов, выполняющих проекты для заказчиков из списков Fortune 50/500 в более чем 30 странах мира. Представительства по работе с клиентами и центры разработок расположены в России, Украине, Армении, Республике Беларусь, Германии, США, Венгрии, Великобритании. Производственные процессы EPAM Systems сертифицированы в соответствии с требованиями ISO 9001:2000 и SEI CMMI Level 4.

Среди клиентов EPAM Systems: Руспромавто, БМЗ, МНПЗ, "ФСК ЕЭС", РУСАЛ, "Северсталь", "Вымпелком", "Ренессанс-Капитал", "Силловые Машины", "Росэнергоатом", авиакомпания "Сибирь", Центральный Банк РФ, ТНК-ВР, "Сибнефть", SAP, Microsoft, BEA Systems, Sun Microsystems, Reuters, Halliburton, Hyperion, Knova Software, LogicLibrary, Datalex, Retek, Samsung America, Colgate Palmolive, Procter & Gamble, FUBU, KeySpan Energy, Peugeot, Mandalay Resort Group, AeroMexico, First Index, SBLI USA, CareFirst BlueCross, BlueShield, Verizon Communications, Bally of Switzerland, Danfoss, Merrill Lynch, London Stock Exchange, World Bank и др.

### Контакты

Офис в Москве:  
Россия, 115404, Москва,  
9-я Радиальная ул., дом 2  
Телефон: +7 (495) 730-6360  
Факс: +7 (495) 730-6361  
E-mail: [info@epam.com](mailto:info@epam.com)  
[www.epam-group.ru](http://www.epam-group.ru)