

Проект

Реализация расчета
предодобренных кредитных
предложений. Предлимиты



О банке



Уральский Банк Реконструкции и Развития входит в список 25 крупнейших банков России по активам

Центральный банк РФ 8 лет подряд включает УБРиР в число значимых кредитных организаций на рынке платежных услуг

350 млрд руб
активы

40 регионов
присутствия

9 место в
номинации
«Лучший цифровой
офис»

8 место в
номинации
«Daily банкинг»

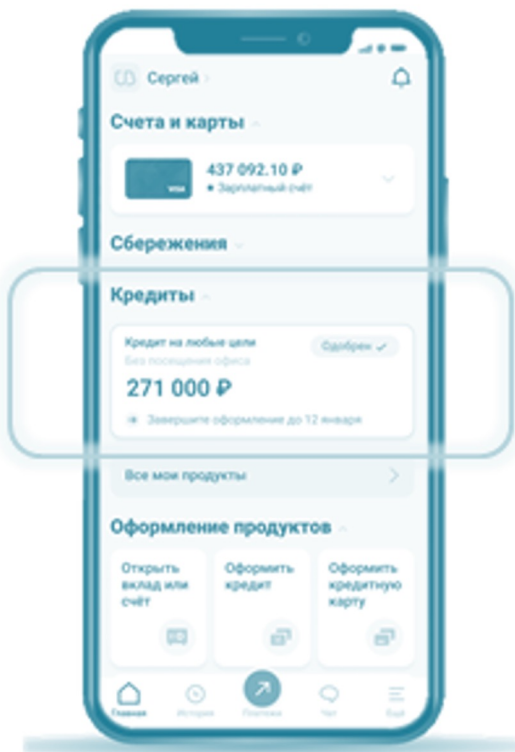
Что такое предлимиты?

Заранее сформированное кредитное предложение для клиентов банка

Для клиента

Лёгкое получение
кредита:

- наличными
- на карту



Для банка

Инструмент для
увеличения
количества
кредитных выдач

Предпосылки

Высокий TTM

Высокая
стоимость расчёта

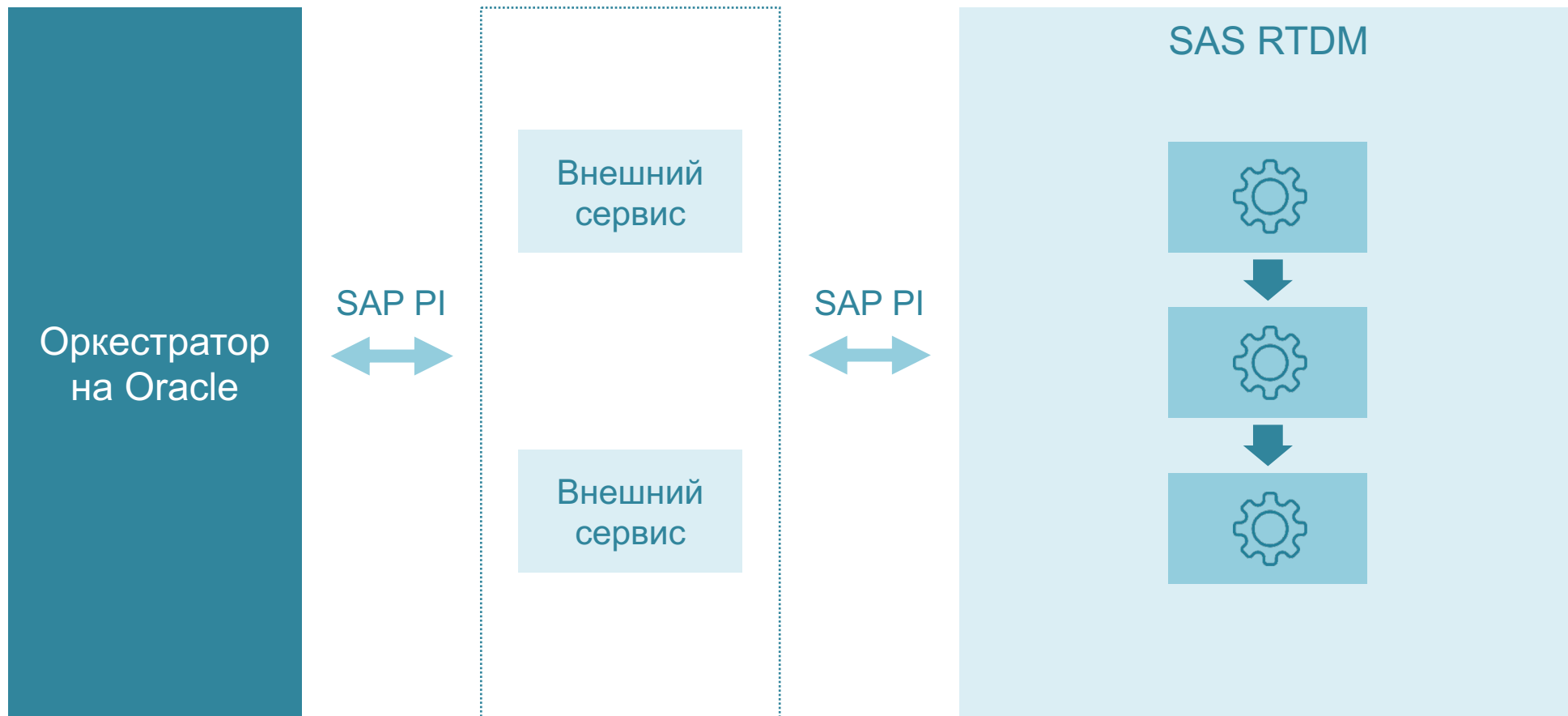
Высокая нагрузка
на системы

Низкая
производительность
расчёта

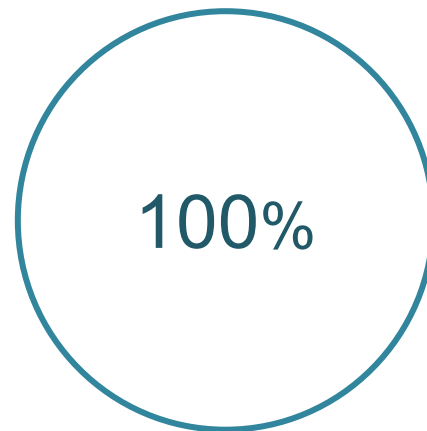
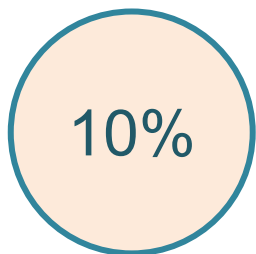
Негибкая модель



Исходная архитектура



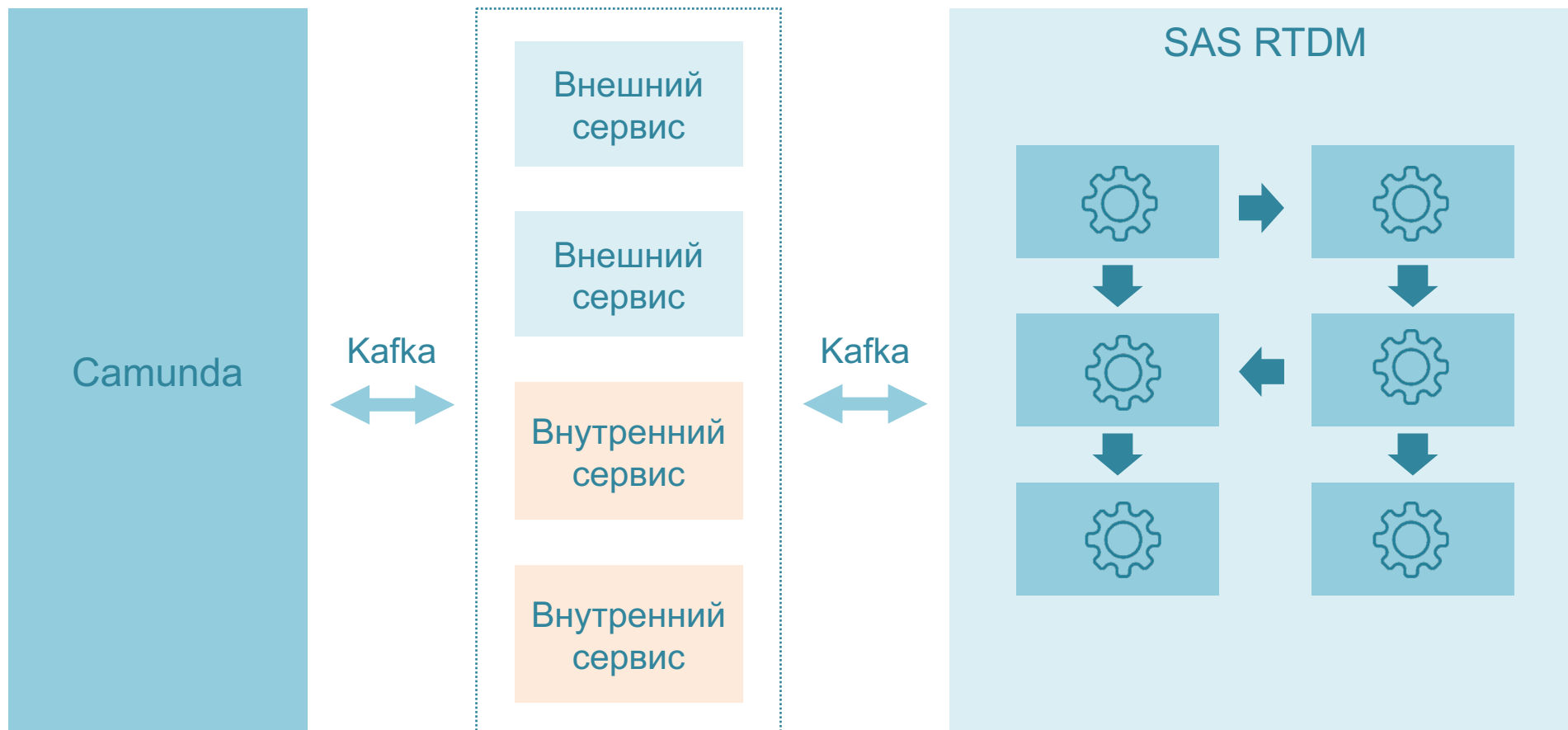
Суть проекта



- Расчёт только для клиента с полным набором данных
- Параметры предложения (лимит и ставка) являются финальными
- Расчёт с обращением ко всем внешним сервисам
- Невозможность обсчитать всю клиентскую базу за 30 дней

- Предварительный расчёт исходя из имеющихся данных по клиенту. Параметры предложения - предварительные
- Финальный расчёт в офисе банка после предоставления необходимой информации
- Расчёт с обращением ко всем внешним сервисам
- Обсчёт всей клиентской базы 1 раз в 30 дней

Целевая архитектура





Анализ

- модель и стратегия
- клиентские данные
- архитектура и ресурсы



Разработка

- модель в RTDM
- процесс в Camunda
- внутренние сервисы и интеграция



Тестирование

- функциональное
- интеграционное
- пользовательское

март

июнь

окт

ноя

фев

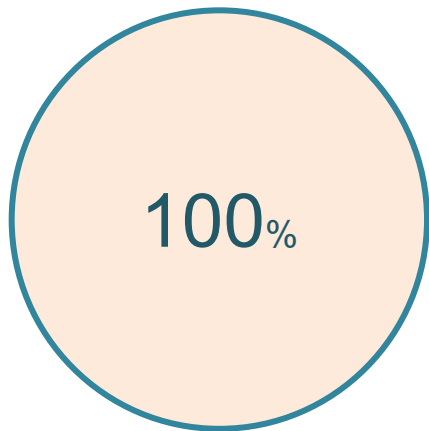
Реализованные риски

- Новые требования заказчика
- Необходимость модернизации ИТ-инфраструктуры
- Новые требования ЦБ
- Потеря ключевых членов команды

Конец истории?



Трансформация идеи



- Предварительный расчёт исходя из имеющихся данных по клиенту. Параметры предложения - предварительные
- Финальный расчёт в офисе банка после предоставления необходимой информации
- Расчёт с обращением ко всем внешним сервисам
- Обсчёт всей клиентской базы 1 раз в 30 дней

- Предварительный расчёт исходя из имеющихся данных по клиенту. Параметры предложения – финальные
- Расчёт с выборочным обращением ко внешним сервисам
- Обсчёт всей клиентской базы 1 раз в 90 дней

Реальный

- Уменьшили себестоимость расчёта одного клиента на 15%
- Радикально снизили стоимость общего расчёта клиентской базы
- Ощутимо снизили потери от нагрузки на ИТ-ландшафт

Планируемый

- Значительно снизили объём резервов на возможные дефолты

Нефинансовый результат

Бизнес

- Увеличили конверсию на сделку на 30%
- Внедрили гибкий, небинарный подход к отбору клиентов

ИТ

- Повысили скорость и надёжность работы корневых систем банка
- Сократили TTM при изменении модели
- Приблизили архитектуру ИТ-ландшафта к целевой
- Приобрели компетенции по работе с целевым стеком технологий



СТО, CDTO, CIO

- Ритейл
- Финтех
- Банкинг

<https://t.me/sorokatn>

+7 925 602 14 88

Head of project office

- Логистика
- Финтех
- Банкинг

@malyshev_ai

+7 912 642 63 00

