

Автокредит и ипотека

Данное решение предназначено для автоматизации процесса выдачи коммерческих кредитов (займов) физическим лицам, например, ипотечных и автокредитов, где невозможно применение полностью автоматических скоринговых систем. Ставки кредитования практически у всех банков примерно одинаковые. Таким образом, основным средством выживания в такой конкурентной борьбе остается сам эффективный процесс, т.е. такой, который бы регулярно приводил к достижению нужных результатов с минимальными издержками в заданные сроки. Для такого банковского продукта как ипотека или автокредит важны следующие факторы:

- Доступность информации по услуге множеству менеджеров по продажам не только в отделениях банка, но и в множестве агентств по недвижимости, автосалонах, торговых центрах, в том числе региональных;
- Оптимальная скорость предварительной оценки предоставленных Заемщиком документов для принятия решения о выдаче кредита без существенного повышения риска невозврата;
- Оперативное взаимодействие сотрудников различных департаментов по проверке информации, формированию предложения Заемщику и визированию условий кредитования;
- Возможность быстрого обучения новых менеджеров работе с кредитными продуктами Банка и системой автоматизации;

Наше решение обладает целым рядом преимуществ перед аналогами за счет применения современных технологий управления бизнес-процессами:

- Высокая степень адаптации решения к регламентам банка, которая позволяет осуществить настройку решения и внедрений решения за несколько дней, а не недель или месяцев;
- Web интерфейс позволяет оснастить менеджера по продажам рабочим инструментом буквально везде, где есть доступ в Интернет даже на скорости подключения смартфона или планшета в мобильных сетях 3G.
- Платформа управления бизнес-процессами обеспечивает четкий контроль следования регламенту банка при оказании услуги, включая контрольные сроки по этапам, вертикальную и горизонтальную эскалацию, нотификацию сотрудников при наступлении событий по контракту и процессу и многое другое;
- Формы пользовательского интерфейса зависят от текущего состояния кредитной заявки, от роли пользователя в системе, от значения полей, позволяя минимизировать ошибки пользователя при работе в системе, направляя или подсказывая правильные действия;

На схеме (Рис.1) показано графическое представление модели процесса. Рис. 1 Методом интервью оцениваются причины, побудившие клиента оформить заявку, цели кредитования, планируемые источники погашения кредита, сфера деятельности и другие вопросы, позволяющие сформировать предварительное мнение о заявителе. Итогом является новая заявка, которая идет на этап «Оформление анкеты», которая в зависимости от

Ссылка на статью: [Автокредит и ипотека](#)