

АВТОМАТИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА НА 20% УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

MoneyMap подвел итоги автоматизации процесса выдачи займов, проанализировав эффективность сервисов Объединенного Кредитного Бюро – Кредитные отчеты, IDV и Национальный Хантер

MoneyMap - крупнейший онлайн оператор России среди МФО, по данным журнала Эксперт РА, - подвел итоги использования в течение года сервисов Объединенного Кредитного Бюро – **кредитные отчеты** (запрос кредитных историй граждан), **IDV** (онлайн идентификация физических лиц) и **Национальный Хантер** (выявляет потенциально мошеннические заявления на кредит).

Вывод по результатам исследования следующий: автоматизация процесса обработки входящих заявок на заем позволяет не только быстрее принять решение, в сравнении с "ручной верификацией", но и напрямую влияет на улучшение качества всего кредитного портфеля финансовой организации.

В автоматическом режиме из всего потока входящих заявок на заем отсекается порядка 75%. Эффективность методов, используемых на каждом этапе рассмотрения заявки, распределяется следующим образом:

Этапы рассмотрения заявки	Применяемый вид проверки заявки	
Этап автоматизированной проверки – 93,44% от числа всех отказов по заявкам, из них:		
1 шаг	Кредитная История	39,73%
2 шаг	Идентификация заемщика – сервис IDV	36,33%
3 шаг	Проверка по "черным спискам" и др. методы	3,98%
4 шаг	Национальный Хантер	1,68%
5 шаг	Скоринг	11,72%
Этап "ручного" рассмотрения – 6,56% от числа всех отказов по заявкам		
6 шаг	Ручная верификация	6,56%

"Мы провели такой эксперимент, - рассказывает **директор по рискам MoneyMap Екатерина Казак.** – Весь входящий поток заявок на заем был сегментирован на три группы. Заемщики всех трех групп проходили одинаковый набор проверок, переменными параметрами были – сервис IDV и ручная верификация. Группа 1 проходила проверку и через сервис IDV, и ручную верификацию. Группа 2 проходила проверку только через сервис IDV, без участия верификатора. Группа 3 проходила проверку только в "ручном режиме" верификатором, без использования сервиса IDV. Подведение итогов по уровню просрочки показало следующий результат: Группы 1 и 2 были практически на одном уровне по уровню риска, на несколько долей процента показатель был хуже у Группы 2. Т.е. работа верификатора влияет положительно на качество портфеля, но влияние не существенное при подключении сервиса IDV. **В Группе 3 уровень просрочки был на 20% больше, чем в первых двух группах.** Что касается уровня одобрения, то по Группе 2 он был самый высокий, а вот Группы 1 и 3 были примерно одинаковы. Иными словами, без применения автоматической системы идентификации силами только "ручных" проверок качество портфеля получается хуже, при наблюдаемом сокращении в количестве и объемах выдачи".

Основные виды мошенничеств, которые выявляет Сервис Национальный Хантер, связаны паспортными и контактными данными. "При регистрации пользователя в нашей системе используется привязка к номеру паспорта, номеру мобильного телефона и e-mail, которые уникальны для каждого клиента, продолжает Екатерина Казак. – Характерный пример высокого уровня риска мошенничества: заемщик оставил несколько заявок с одними и теми же ФИО, адресом проживания, но выявились несовпадения по номеру паспорта и e-mail, или же номер мобильного, указанный в одной заявке, фигурировал в другой в качестве домашнего телефона".

"Поиск по множественным признакам является одним из преимуществ Национального Хантера, - поясняет **заместитель генерального директора ОКБ Николай Мясников.** – Сервис маркирует не только всю заявку пользователя целиком, но и определенную сущность: ФИО, номер рабочего телефона, номер мобильного телефона, адрес, номер паспорта и т.п. Так, например, мошенники могут воспользоваться чужими персональными данными, но будут указывать один и тот же номер мобильного телефона. Пометка о мошенничестве будет принадлежать только общему признаку в заявках – мобильному телефону, по которому и можно выявить неблагонадежную заявку".

"Сейчас MoneyMap в месяц выдает микрозаймов **почти на 30 миллионов рублей.** План на конец года – увеличить объем выдачи до 100 миллионов рублей ежемесячно, - комментирует директор по развитию MoneyMap Александр Дунаев. – Для компании крайне важно обеспечить бизнес-модель эффективными решениями предотвращения кредитных рисков и сотрудничество с ОКБ нам в этом смысле очень помогает". Поскольку в MoneyMap уже достаточно большой портфель существующих клиентов, то компания планирует воспользоваться сервисом уведомлений ОКБ – Триггеры. Сервис позволяет финансовой организации оперативно отслеживать все изменения в кредитной истории клиента, будь то обращение за новым кредитом, факт просрочки по кредитам в других банках, изменение места жительства или работы и т.д.