

Тит
лист

Актуальность

Интеллектуальный анализ данных с каждым годом становится все более актуальным направлением изучения во всех сферах жизни людей: банковский, страховой, государственный сектора и другие. Интенсивное применение интеллектуального анализа данных (ИАД) осуществляется благодаря наличию рабочих инструментов, реализующих разнообразные методы ИАД.

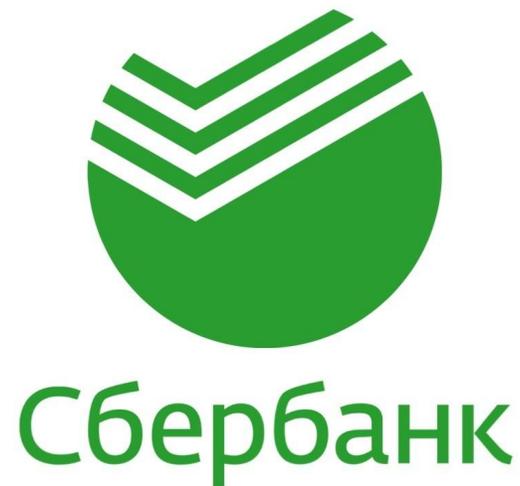
Объемы накопленных данных в настоящее время настолько внушительны, что человеку просто не по силам проанализировать их самостоятельно, хотя необходимость проведения такого анализа вполне очевидна, ведь в этих "сырых данных" заключены знания, которые могут быть использованы при принятии решений. Для того чтобы провести автоматический анализ данных, используется Data Mining.



Цели и задачи работы



Объектом исследования данной работы является процесс интеллектуального анализа больших объемов данных в процессе взаимодействия клиентов коммерческого банка.



Предмет исследования – методы искусственного интеллекта

Машинное обучение



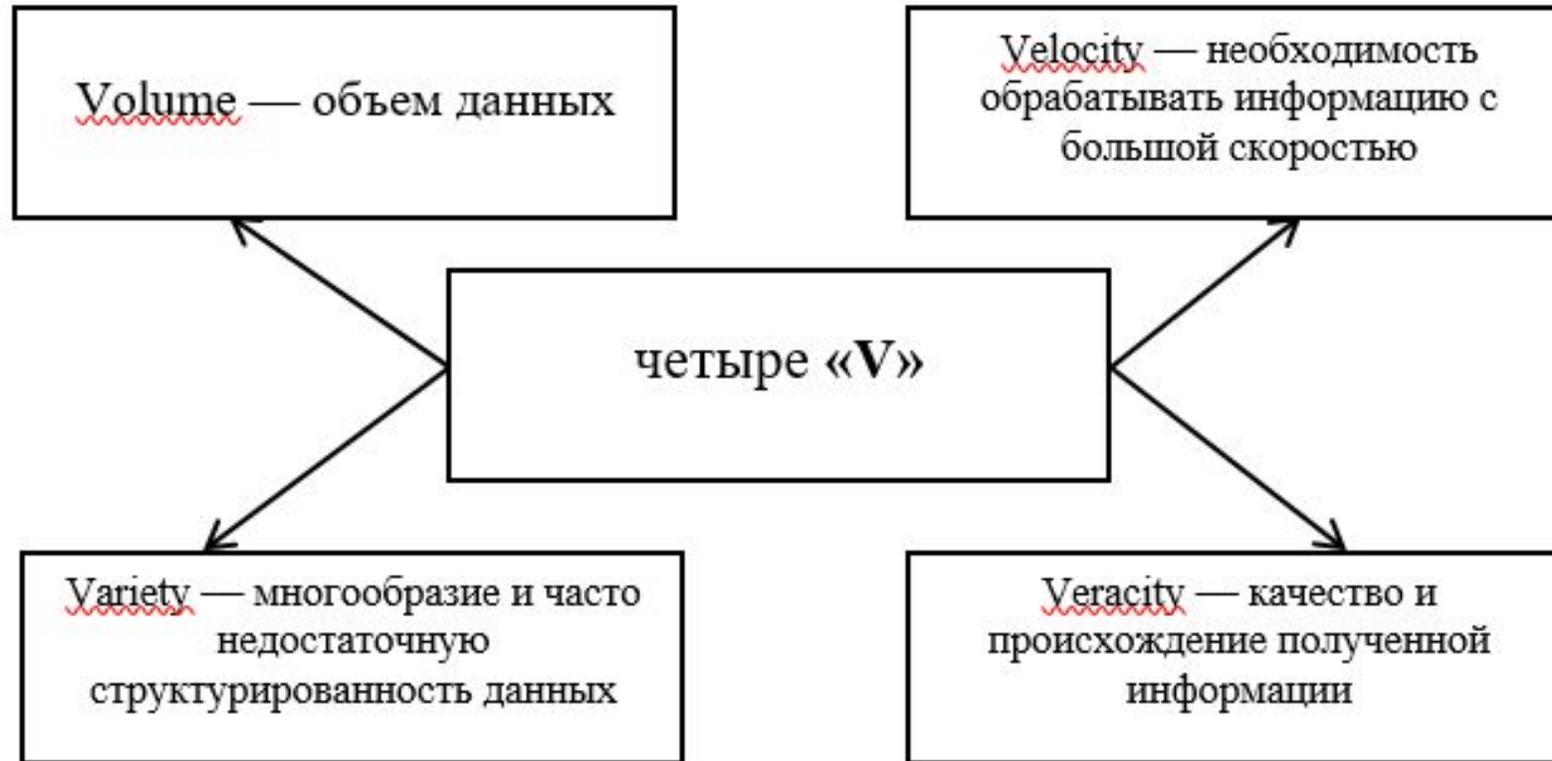
Цикл хайпа для аналитики и бизнес-аналитики, 2019



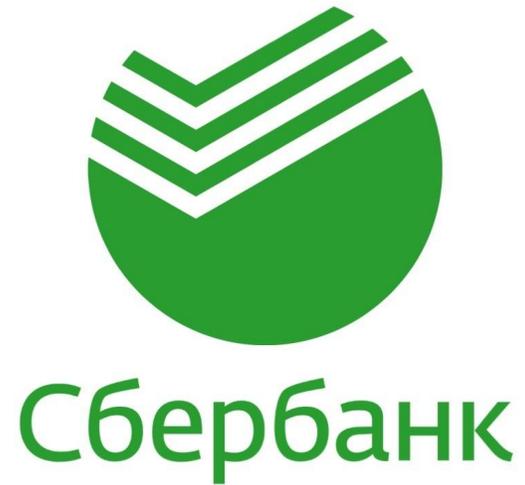
Управление решениями
 Генератор естественной речи
 Граничная аналитика
 Истории по данным
 Непрерывный ИИ
 Объяснимый ИИ
 Данные для социального блага
 Говорящие чат-боты с аналитикой
 Грамотная работа с данными
 Иммерсивная аналитика
 Аналитические каталоги
 Наблюдение в помещениях
 Озера данных
 Аналитика и BI как сервис
 Аналитика в СУБД
 Наружное наблюдение
 Логическое хранилище данных
 Анализ текста
 Социальная аналитика
 Прогнозная аналитика
 Потокосная обработка событий
 Аналитика управления
 Управление ПО (Servware)
 Предписывающая аналитика
 Графическая аналитика
 Встроенная аналитика
 Каталогизация данных
 Цифровая этика
 Запросы на естественном языке (BI-поиск)
 Дополненная аналитика
 Сервисы данных и аналитики
 Визуальное восстановление данных



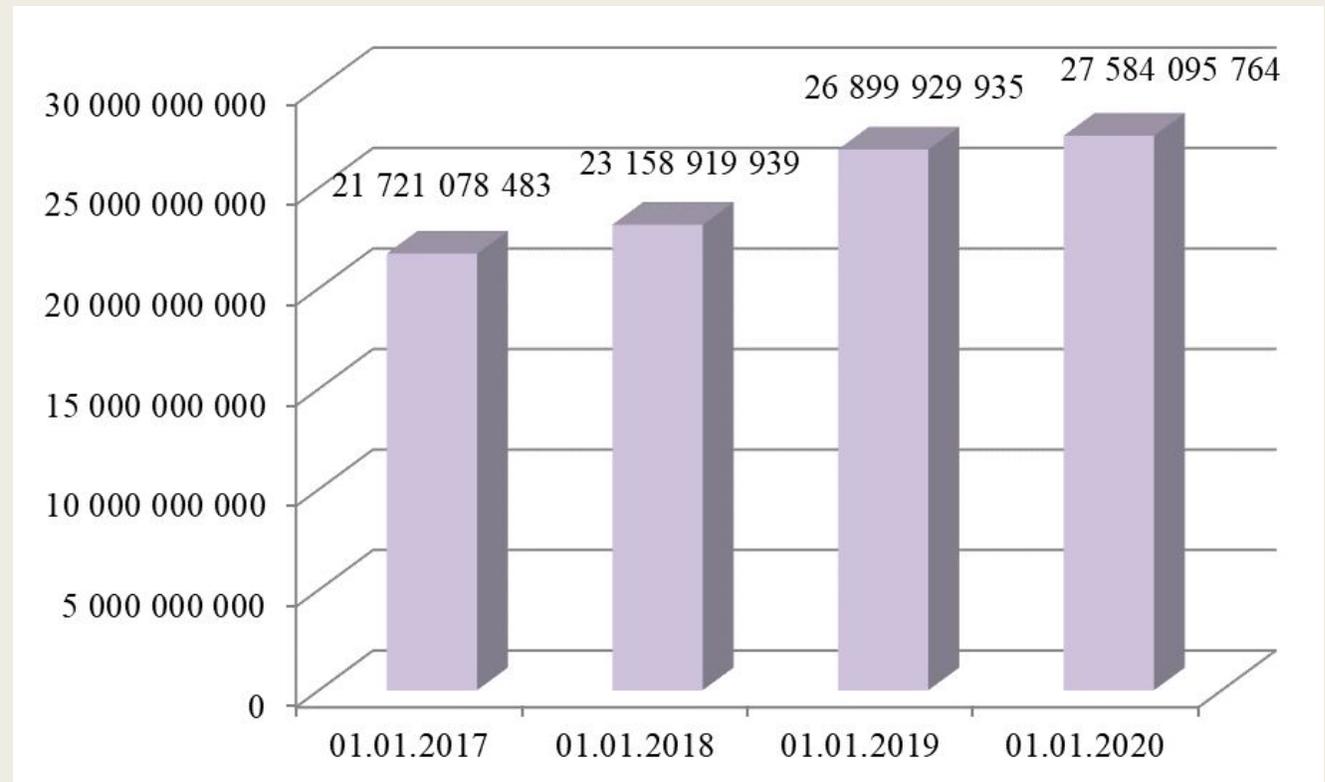
Факторы, влияющие на возрастание и систематизацию сбора данных для различных организаций



Характеристика составляющих термина «BigData»



Публичное акционерное общество «Сбербанк России» является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют более четверти банковской системы страны (27%), а доля в совокупном банковском капитале находится на уровне 26%.



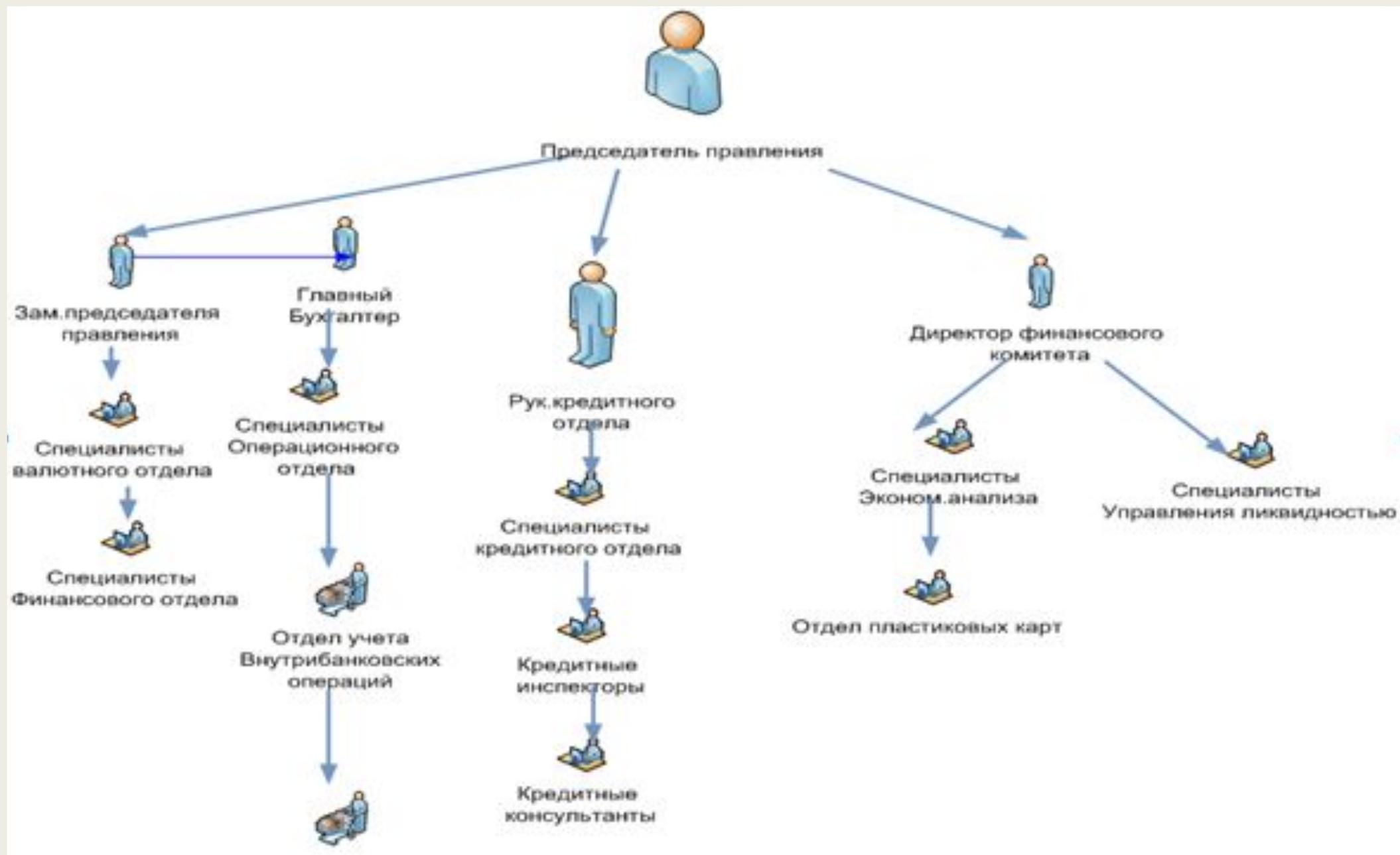
**Иновации банковского
скоринга**

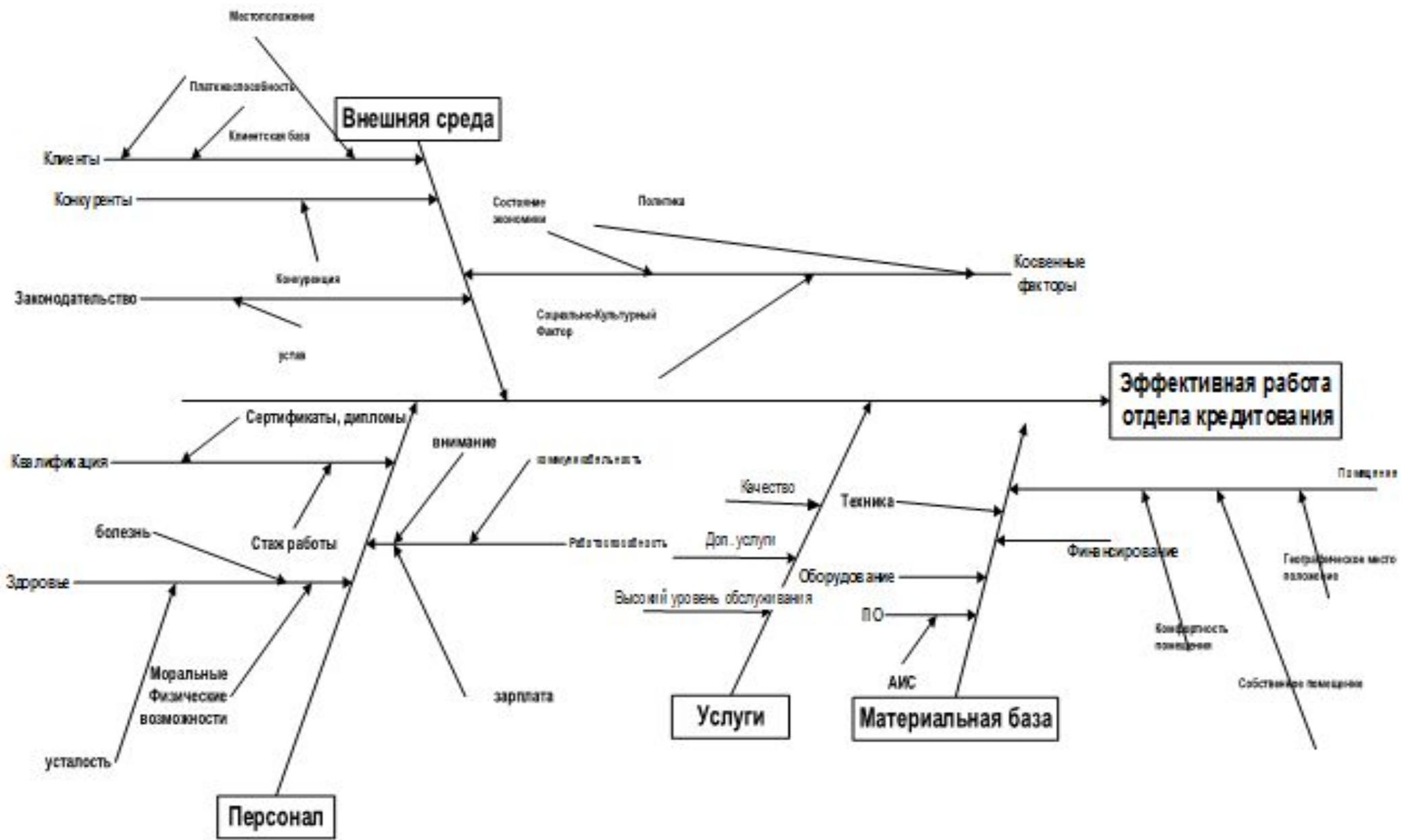
Психографическое
профиллирование
заемщиков

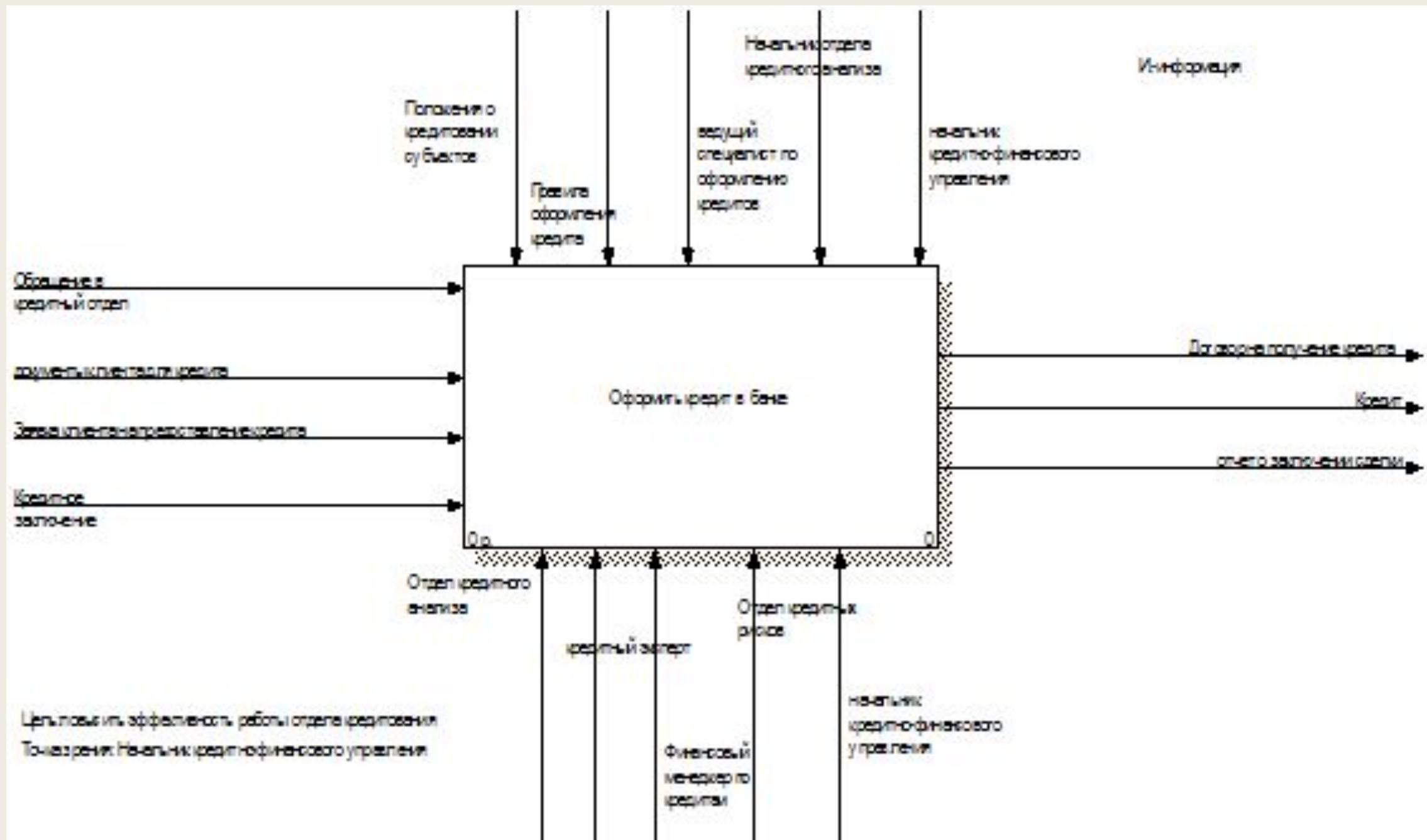
Скоринг по данным
социальных сетей

Скоринговая модель FICO
FraudScore для оценки
возможных обманных
действий потенциальных
заемщиков





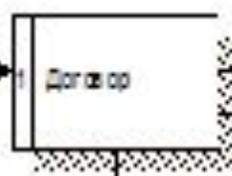
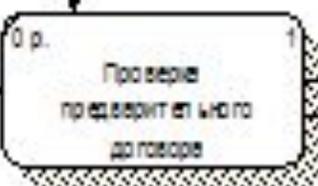




начальник кредитно-финансового управления

Положения кредитованных субъектов

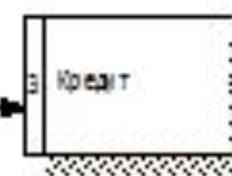
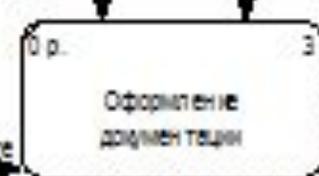
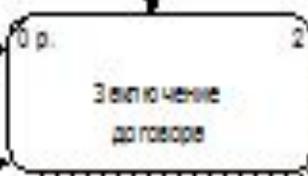
Кредитное заявление



Договор

Имя предварительного договора

заявление о службе



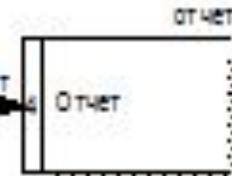
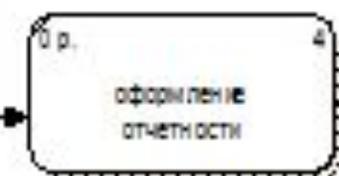
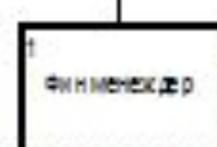
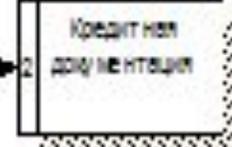
Кредит

Имя кредита

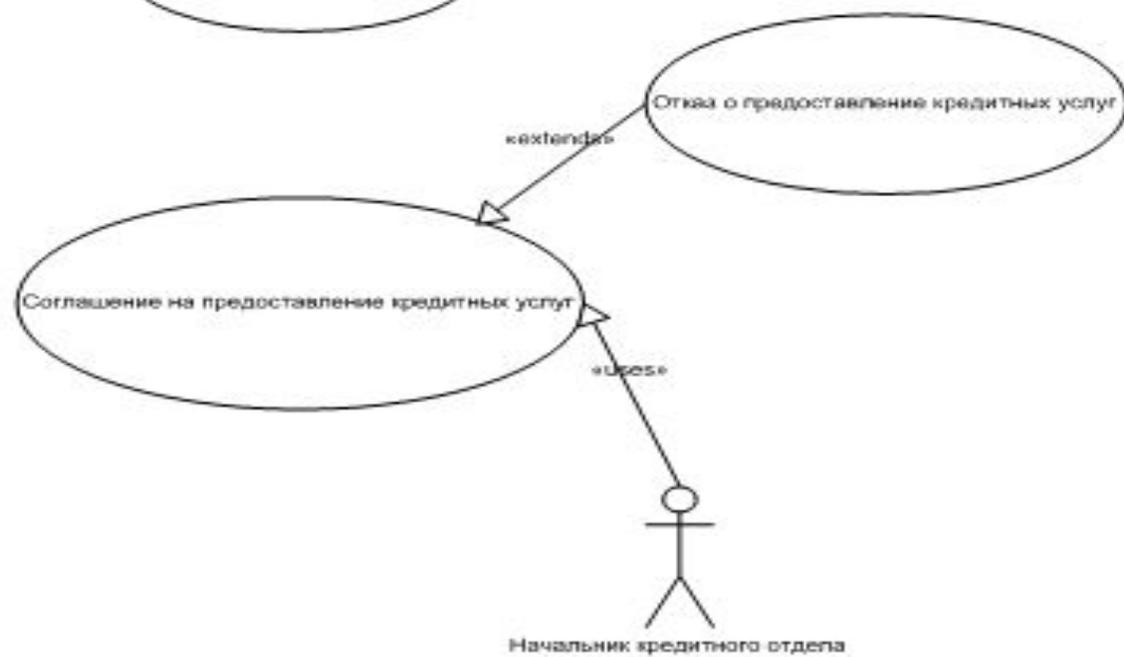
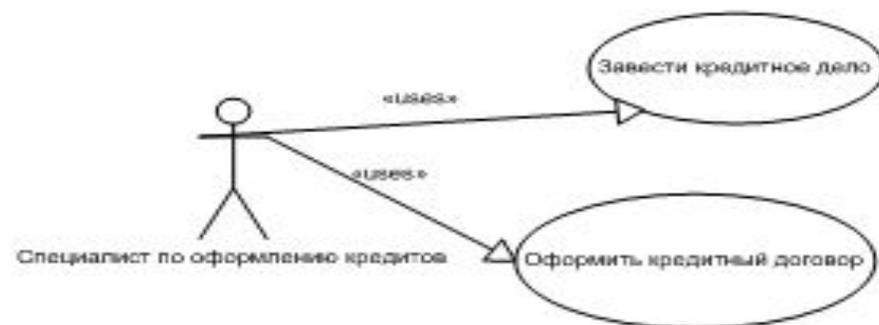
Имя клиента

данные менеджера

Имя документации



отчет

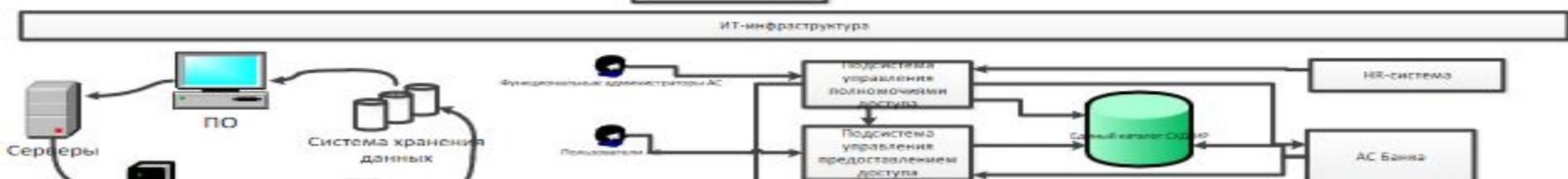
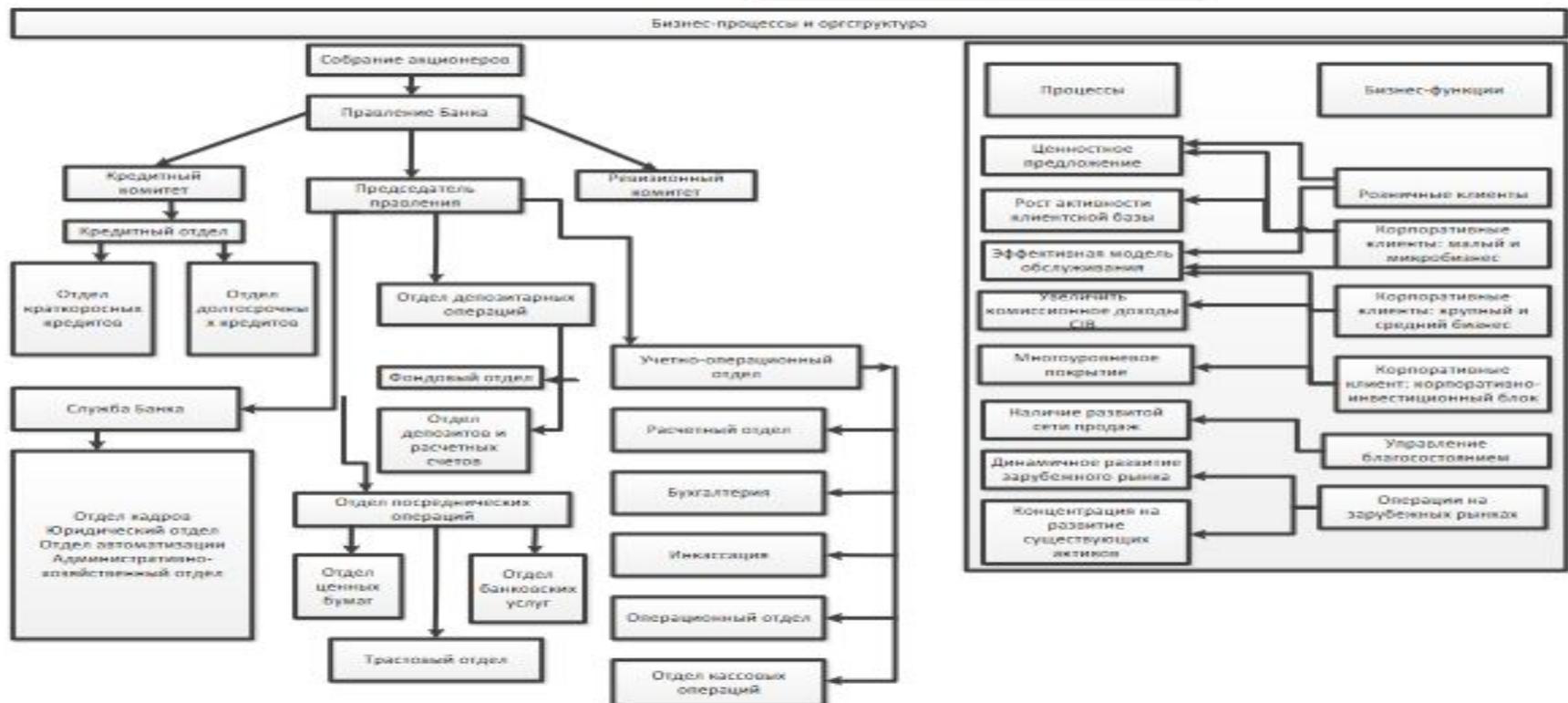
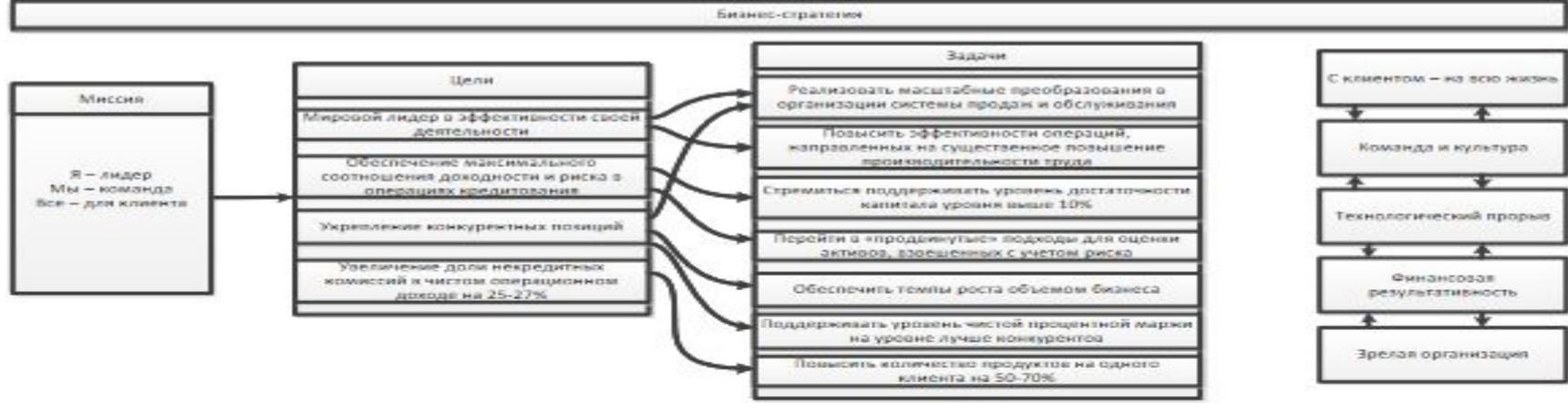


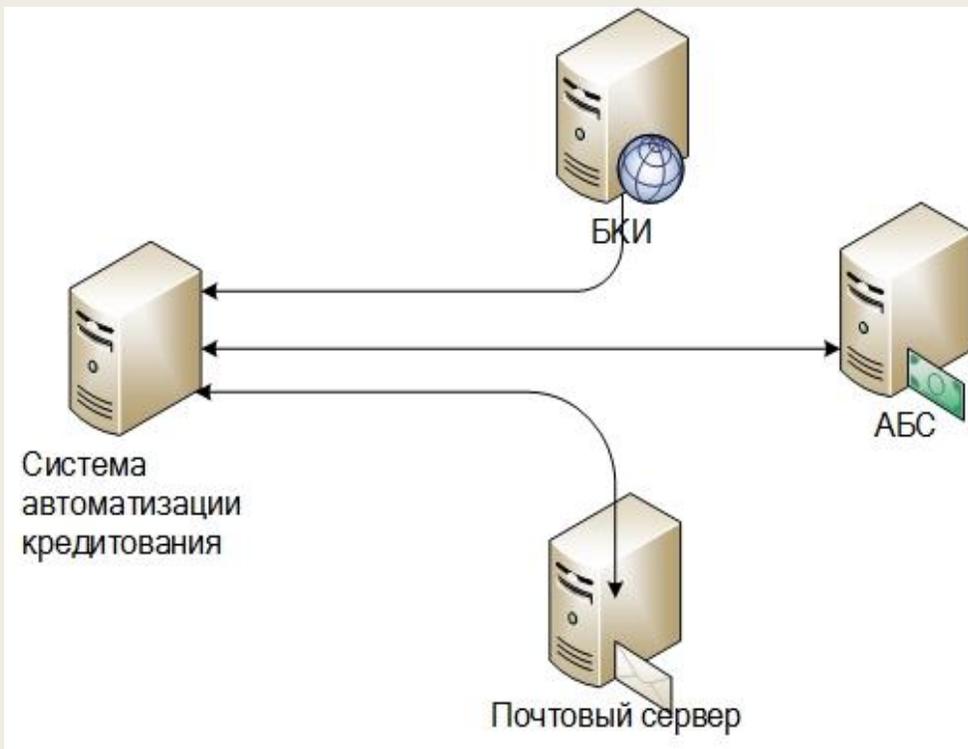


ведущей CRM-системой,
используемой в рамках
автоматизации банковской
деятельности, является
OracleSiebelCRM

ORACLE®

SIEBEL
CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT





БКИ

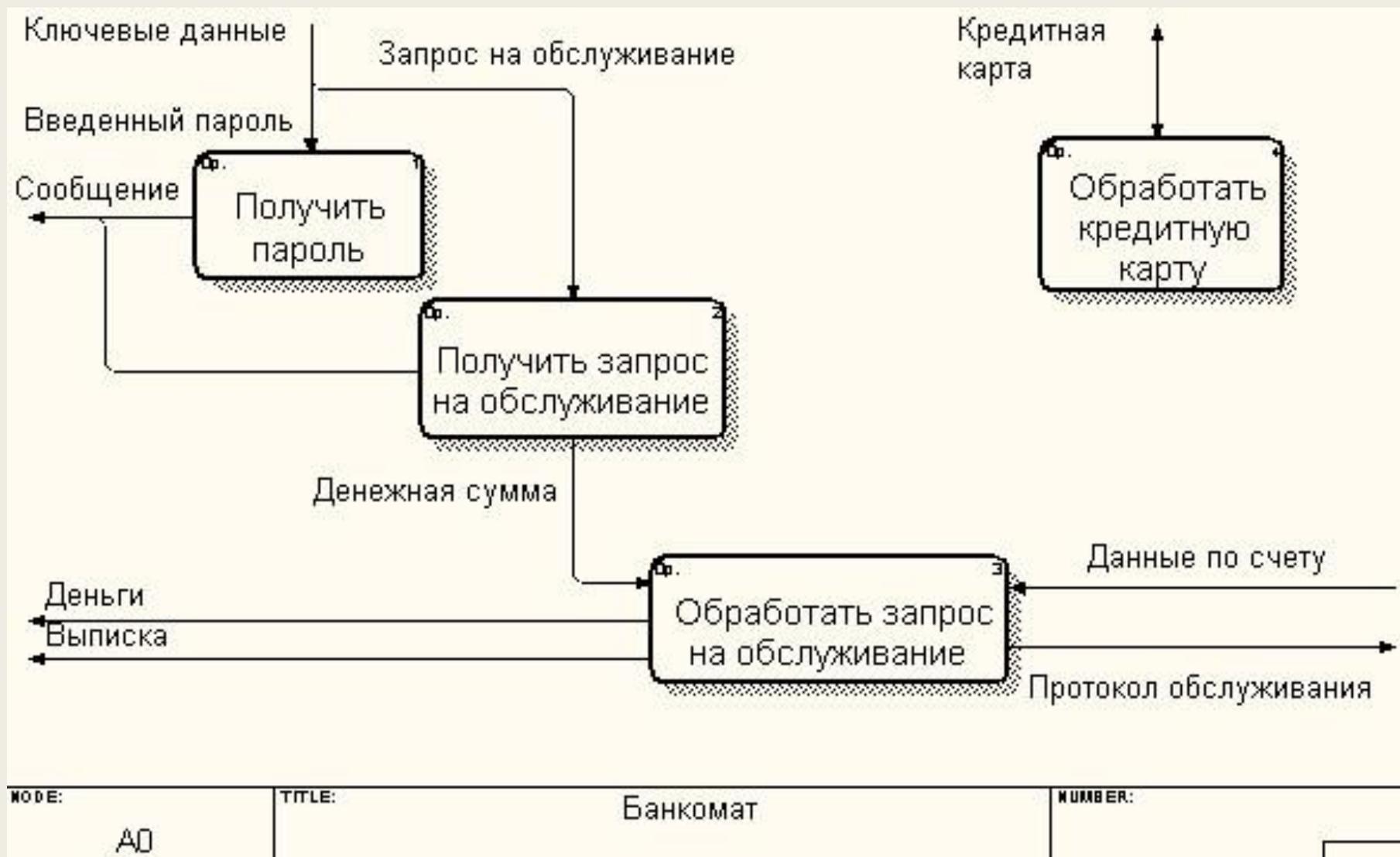
```
graph TD; A[БКИ] --> B[Информация о юридическом лице]; B --> C[Система автоматизации кредитования];
```

The diagram consists of three vertically stacked rectangular boxes connected by downward-pointing arrows. The top box is red and contains the text 'БКИ'. A red arrow points from the bottom of this box to the top of the middle box. The middle box is purple and contains the text 'Информация о юридическом лице'. A purple arrow points from the bottom of this box to the top of the bottom box. The bottom box is blue and contains the text 'Система автоматизации кредитования'.

Информация о юридическом
лице

Система автоматизации
кредитования

	CRM	Электронный документооборот
Основные функции	<ul style="list-style-type: none"> • Клиентская база¹³ • Создание матрицы продуктов • Управление продажами • Управление маркетингом • Управление персоналом, постановка и контроль выполнения задач • Управление call-центром • Работа с просроченной дебиторской задолженностью (коллекторы) • Согласование и утверждение кредитных заявок • Аналитический блок 	<ul style="list-style-type: none"> • Хранилище электронных документов¹⁴ • Создание бизнес-процессов (согласование информации, получение данных из внешних систем) • Использование клиентского ПО для доступа к документам на портале • Поиск • Аналитика
Наличие базы данных	Есть	Есть
Наличие базы знаний	Есть	Есть
Оповещения (автоматическая постановка задач)	Есть	Есть
Отчетность	Есть	Есть
Расчет финансовых показателей	Есть	Есть возможность хранения Excel-файлов, в которых можно настроить расчет формул
Импорт данных	Есть	Есть
Настройка прав доступа	Есть	Есть
Возможность добавления дополнительного функционала	Есть	Более ограниченная



ВЫВОДЫ

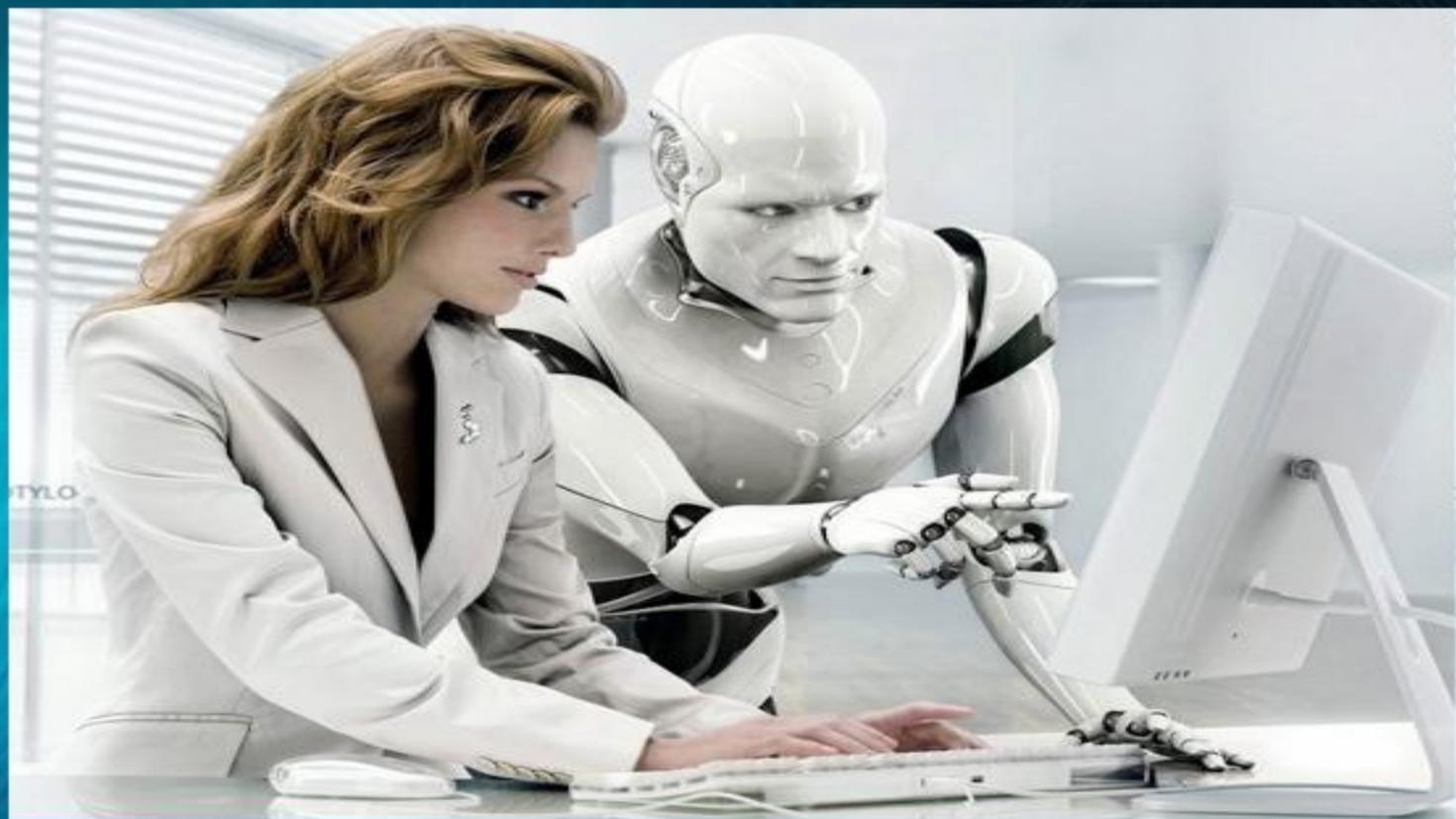
В деятельности ПАО «Сбербанк» ведущей CRM-системой, используемой в рамках автоматизации банковской деятельности, является OracleSiebelCRM.

Так, Oracle Siebel CRM - это система управления взаимоотношениями с клиентами, позволяющая построить комплексную корпоративную информационную систему, автоматизирующую как операции фронт-офиса: управление кредитами, сервисом, маркетингом и взаимоотношения с клиентами; так и бэк-офисные: аналитика, управление заказами и персоналом, расчет компенсаций сотрудникам и т.п., а также интеграция с любыми ИТ-системами клиента.

В маркетинге с помощью Oracle Siebel CRM оценивают эффективность затрат. Позволяя анализировать не только первичный отклик от различных акций, но и окончательную прибыльность, даже если реальное заключение контракта занимает несколько месяцев. Помимо этого, Oracle Siebel CRM предоставляет инструменты формирования целевой аудитории, управления привлечением клиентов от телемаркетинга до проведения полномасштабной рекламной кампании и передачи информации о выявленных потенциальных клиентах в кредитный отдел банка.

Oracle Siebel CRM позволяет организовать системное управление кредитами – распределение потенциальных клиентов, обработку и подготовку контрактов, управление мотивацией сотрудников.

Будущее уже сейчас!



Спасибо за внимание!