Финансовые
Информационные
Системы

FIS Retail

Единая фронт-офисная платформа

FIS Кредиты :: история

FIS Кредиты – составное фронт-офисное приложение платформы FIS RETAIL

EUROPEAN RISK MANAGEMENT AWARDS
в номинации
Most Innovative Use of IT or other Technology

«Лучший риск-менеджмент в России и СНГ-2010»,
в номинации
«Построение комплексных систем риск-менеджмента финансовых организаций»

FIS Кредиты :: история

МДМ Банк · МБРР · АК БАРС БАНК · ПримСоцБанк · СОВКОМБАНК

ИНВЕСТБАНК · Банк Балтика · STAR BANK · Банк "Пушкино" · АКТИВ БАНК

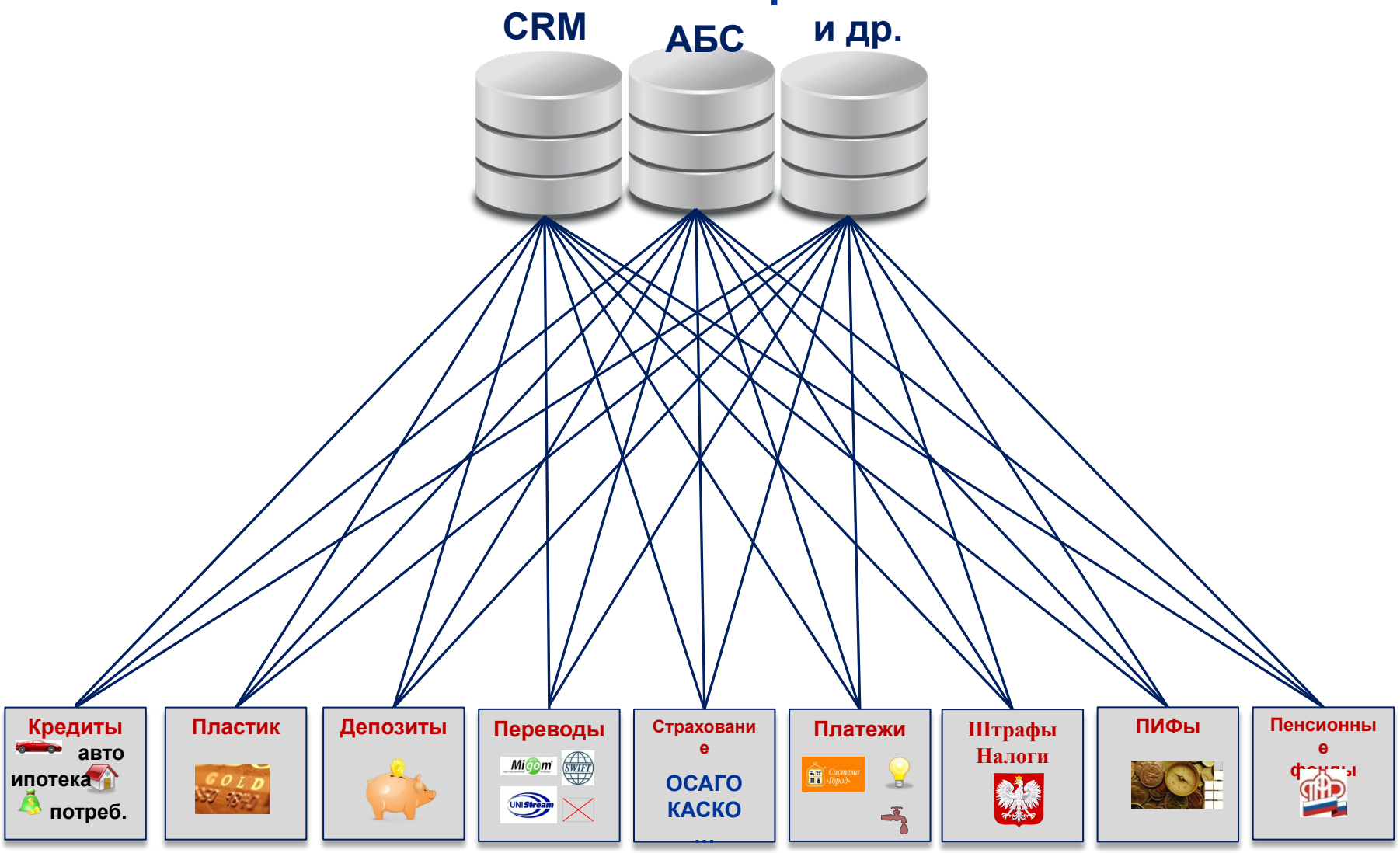
РУССЛАВБАНК · БАНК РЕГИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ · Welcome Bank · БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ · БАНК АКСОН

Коммерческий Банк АГРОПРОМКРЕДИТ · ЭНЕРГОБАНК · Ассоциация Региональных Кредитных Агентств · Азиатско-Тихоокеанский Банк · РБА РусБизнесАктив

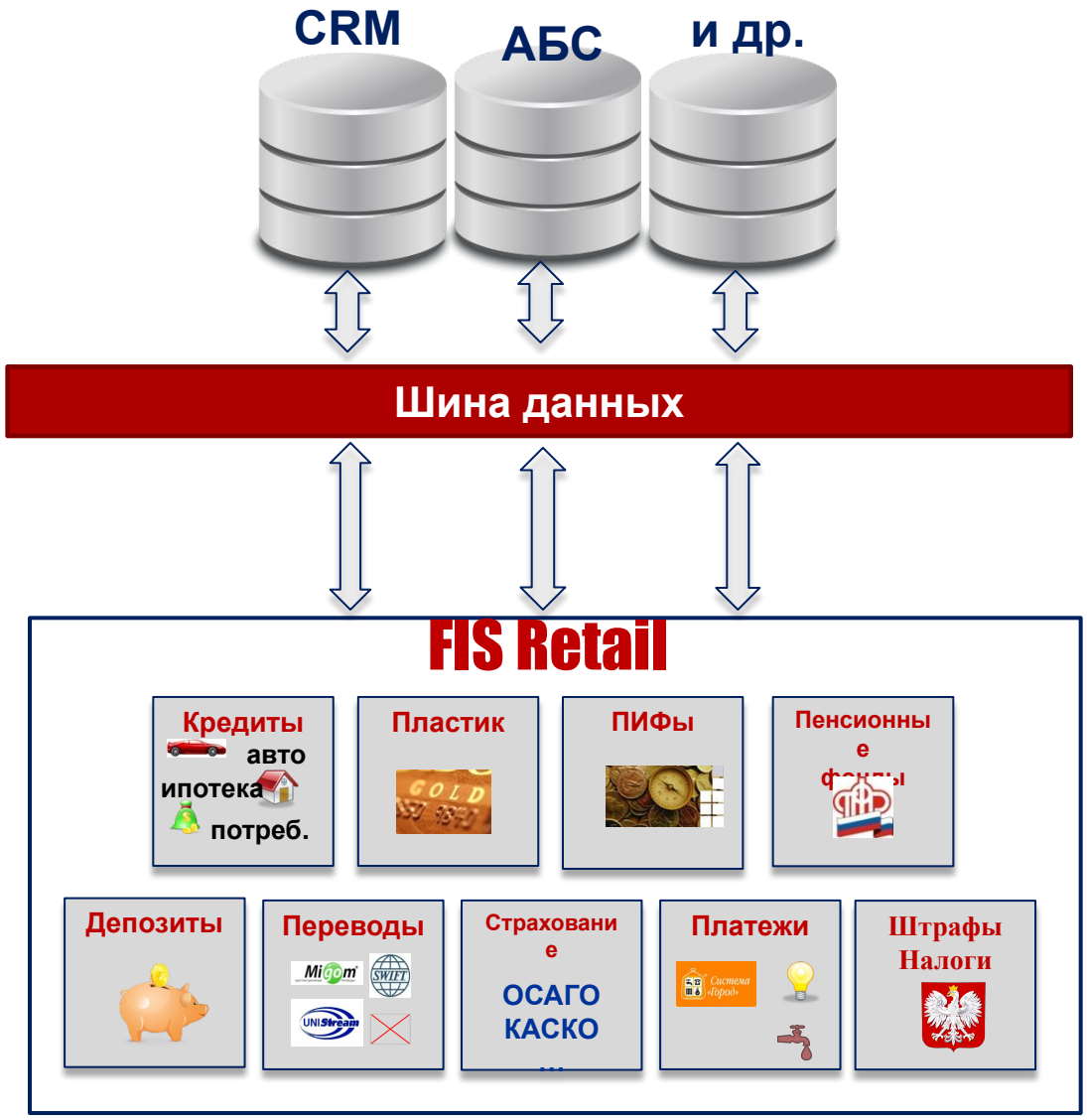
Бизнес-результаты наших клиентов –
более 3 000 автоматизированных точек продаж
более 10 000 000 выданных кредитов
в более чем 50 регионах РФ

FIS Retail :: Универсальный фронт-офис

Множество систем и приложений?

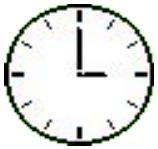


FIS Retail :: Универсальный фронт-офис



FIS Retail :: Единый комплекс

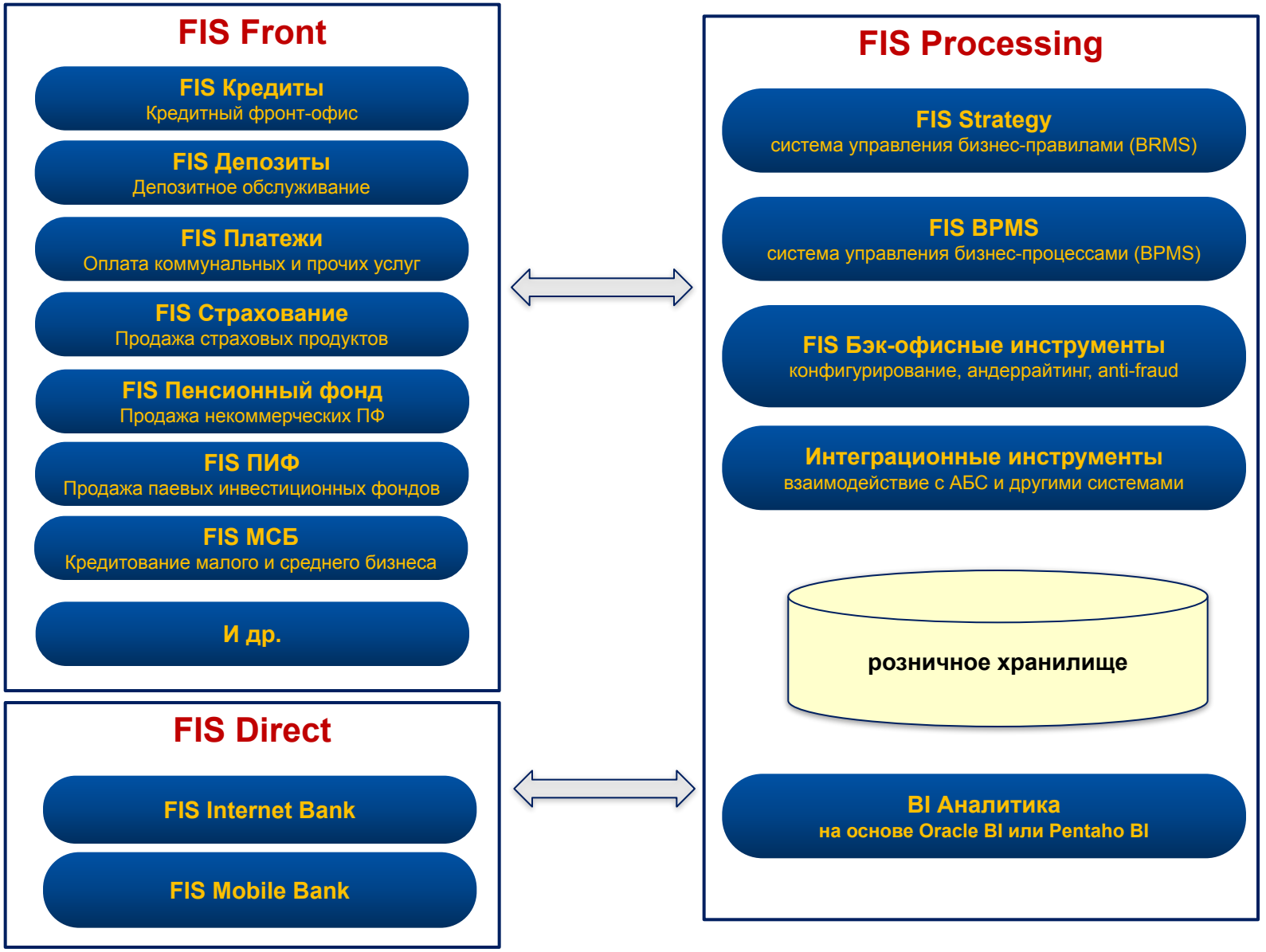
Работа в режиме 24x7



вне офисов банка

- ✔ Работа в едином окне.
- ✔ Простота обучения сотрудников.
- ✔ Работа в любой точке продаж (ДО банка, риэлтерское агентство, автосалон, ТСП, партнеры и др.).
- ✔ Низкая стоимость владения системой.
- ✔ Высокая скорость развертывания.
- ✔ Все печатные формы и документы создаются в встроенном редакторе, без использования средств MS Office
- ✔ «Быстрые победы» – среднее время внедрения около 3 МЕСЯЦЕВ!

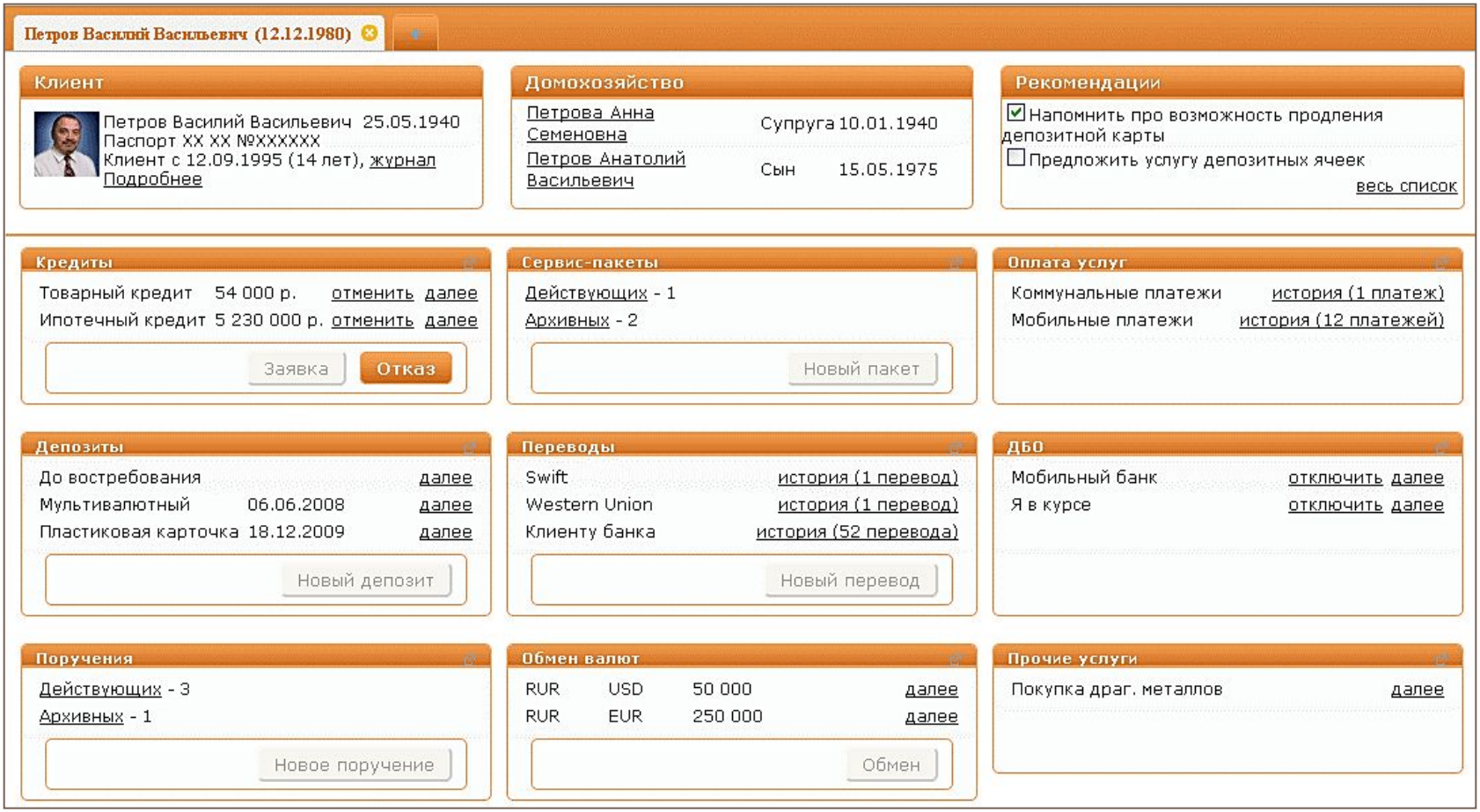
FIS Retail :: Семейство продуктов



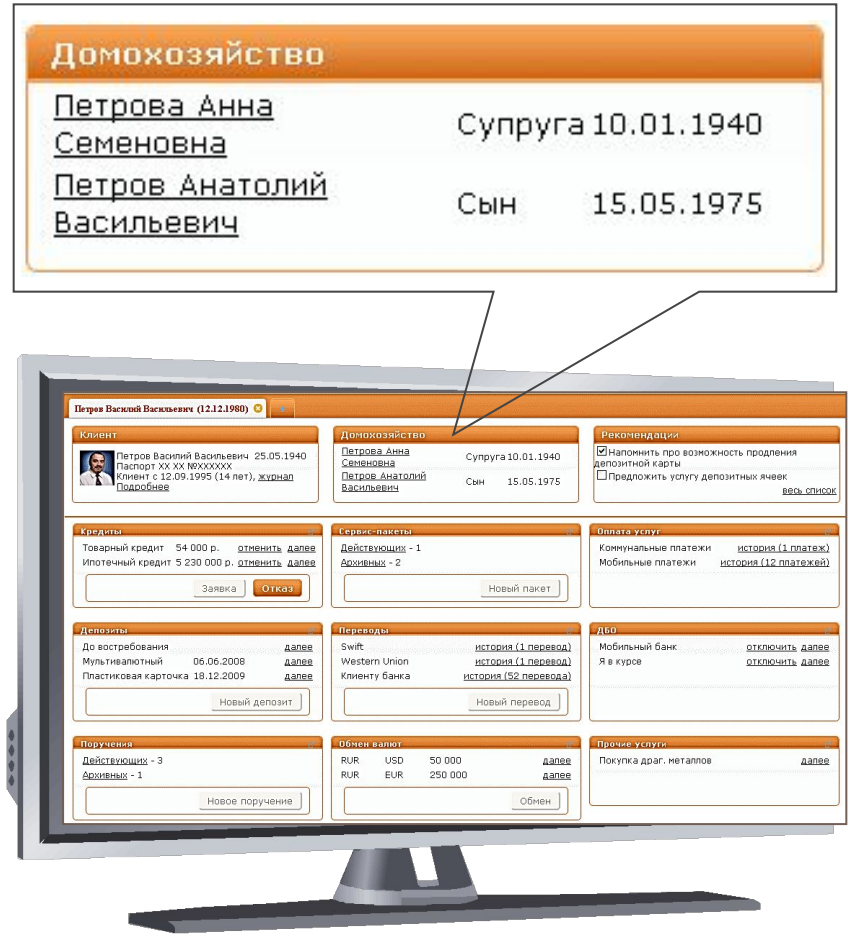
FIS Front

FIS Retail :: Единое окно

Все продукты и услуги из карточки клиента
Все данные клиента и история взаимодействия с ним
Активные предложения и рекомендации для оператора «на лету»



FIS Retail :: Кросс-продажи и лояльность

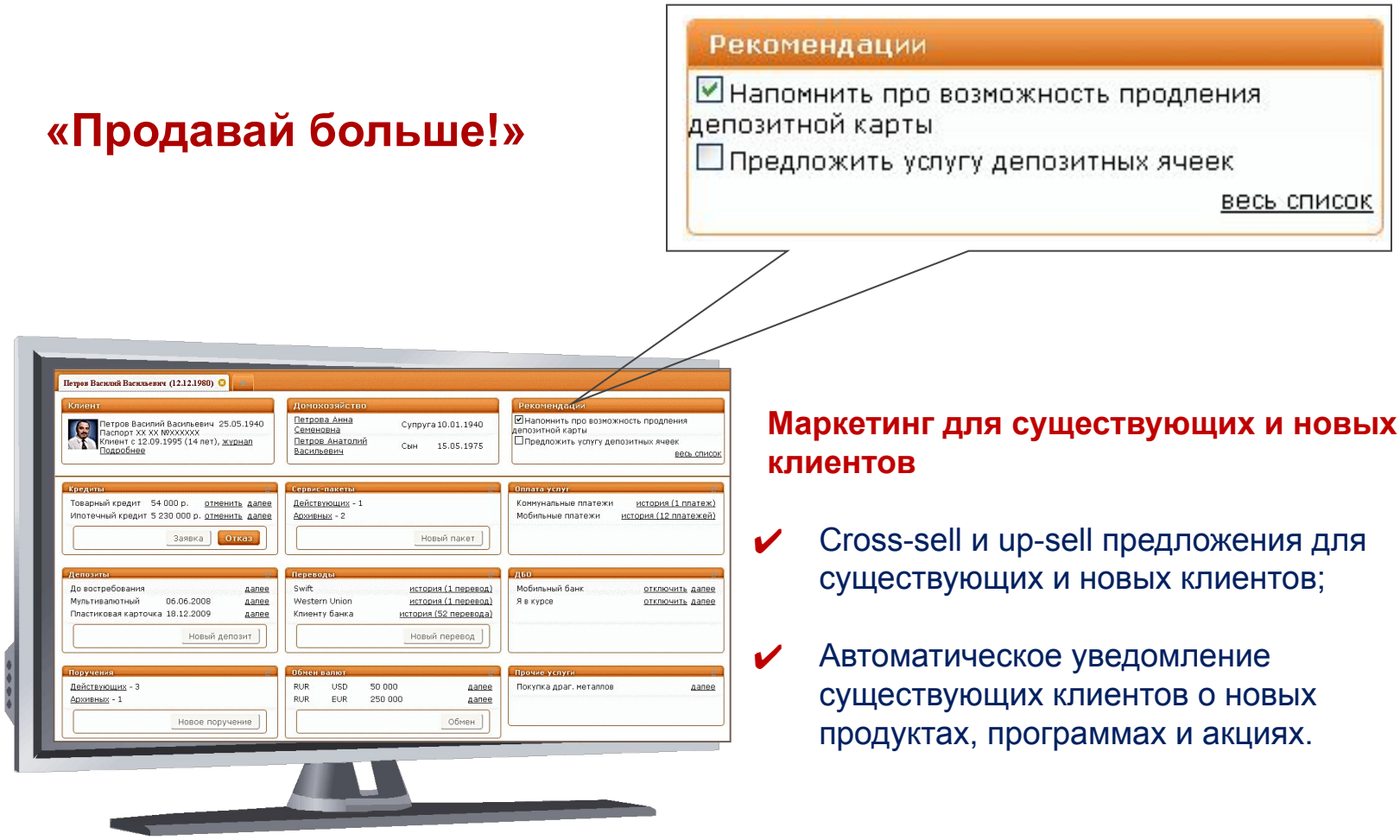


Что делает оператор?

- ✔ Обслуживает клиента, работая со всеми продуктами в едином окне.
- ✔ Руководствуется рекомендациями по работе с клиентом.
- ✔ Отмечает все выполненные рекомендации.
- ✔ Оформляет пожелания клиента.

FIS Retail :: Маркетинговые предложения

«Продавай больше!»



Маркетинг для существующих и новых клиентов

- ✔ Cross-sell и up-sell предложения для существующих и новых клиентов;
- ✔ Автоматическое уведомление существующих клиентов о новых продуктах, программах и акциях.

FIS Retail :: Клиенто-ориентированный подход

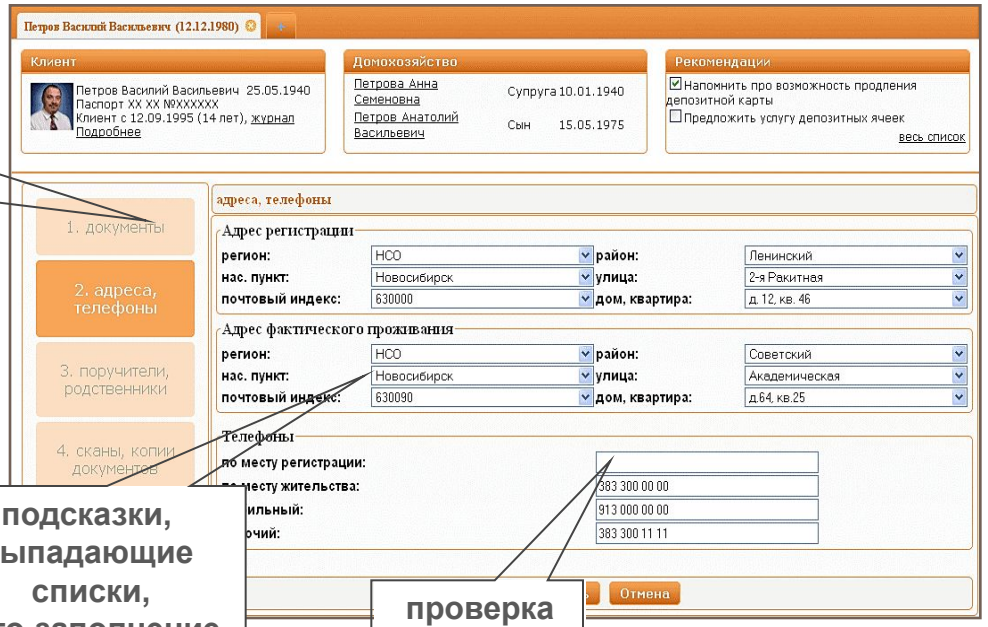
90% внимания – клиенту, 10% – системе

Цель:

- ✔ зафиксировать все обращения клиента;
- ✔ собрать максимум информации по каждому клиенту;
- ✔ минимизировать время на подготовку документов;
- ✔ увеличить качество сервиса;
- ✔ предоставить несколько услуг клиенту единым пакетом.

пошаговые операции

Эффективное обслуживание каждым операционистом – контакт с клиентом «лицом к лицу»



подсказки, выпадающие списки, авто-заполнение

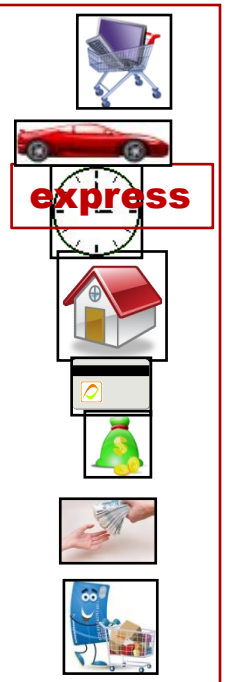
проверка на ошибки

FIS Кредиты

FIS Кредиты :: Сегодня

- **Работа с физическими и юридическими лицами.**
- **Неограниченное количество схем кредитования:**

- ✔ Потребительский кредит
- ✔ Авто-кредит
- ✔ Экспресс кредит
- ✔ Ипотека
- ✔ Кредитные карты
- ✔ Овердрафт
- ✔ Корпоративный кредит
- ✔ Товарный кредит



- **Поддержка всего цикла кредитования: от оформления заявки до заключения договора.**

FIS Кредиты :: Управление качеством портфеля

Принятие кредитного решения – это комплексный процесс.

Он включает скоринговые оценки, андеррайтинг, anti-fraud мероприятия.

КЛИЕНТ →

1. Фронт

- Полная автономность работы, даже без наличия связи в момент оформления анкеты, заявки – OFF-Line
- Автоматизация фиксирования всех обращений (анкеты, заявки)
- Логический контроль заполнения анкет и заявок, подсказки оператору, автоматизация классификаторов: ОКВЭД, ОКОНХ, Продукты, Орг. структуры
- Консультации клиентов
- Распечатка документов из системы, защита от распечатки по отказным заявкам
- И многое другое…

Цель:
1. Зафиксировать все обращения и консультации.
2. Минимизировать время на подготовку документов.
3. Увеличить качество сервиса.

Отказ на этапе консультации, например, алк./нарк. опьянение

2. Scoring

Одобрено, например ВИП-клиент

Application

Новый

Behavior

Существующий

Цель:
1. Отсеять тех, кто сразу не проходят скоринг.
2. Разделить поток на «новые клиенты» и существующие.
3. Получить оценку риска дефолта.

Отказ : не пройден скоринг

3.Fraud

- Черные Базы
- БКИ
- Обращения
- Прочие базы знаний
- Логические контроли и прочее
- Fraud Scoring

Цель:
1. Определить процедуру выдачи кредита, дальнейший путь движения заявки.
2. Принять решение по «Явным мошенникам»

Отказ: явный мошенник

4.Андеррайтинг

Одобрение андеррайтером

- Прохождение по заданному правилу.
- Абсолютно гибко настраиваются: путь движения заявки (любой сложности), рабочие места пользователей, которые участвуют в процессе: верификаторы, телефонные и выездные, залоговая служба, юристы, коллегиальные органы…

Цель:
1. Быстро принять решение по низкорисковым заявкам и осуществить перепроверки по рисковым заявкам.
2. Максимально сократить время принятия решения.

Отказ на этапе андеррайтинга

5. Final Scoring

Выдача

- Конечный балл
- Расчет подходящего продукта

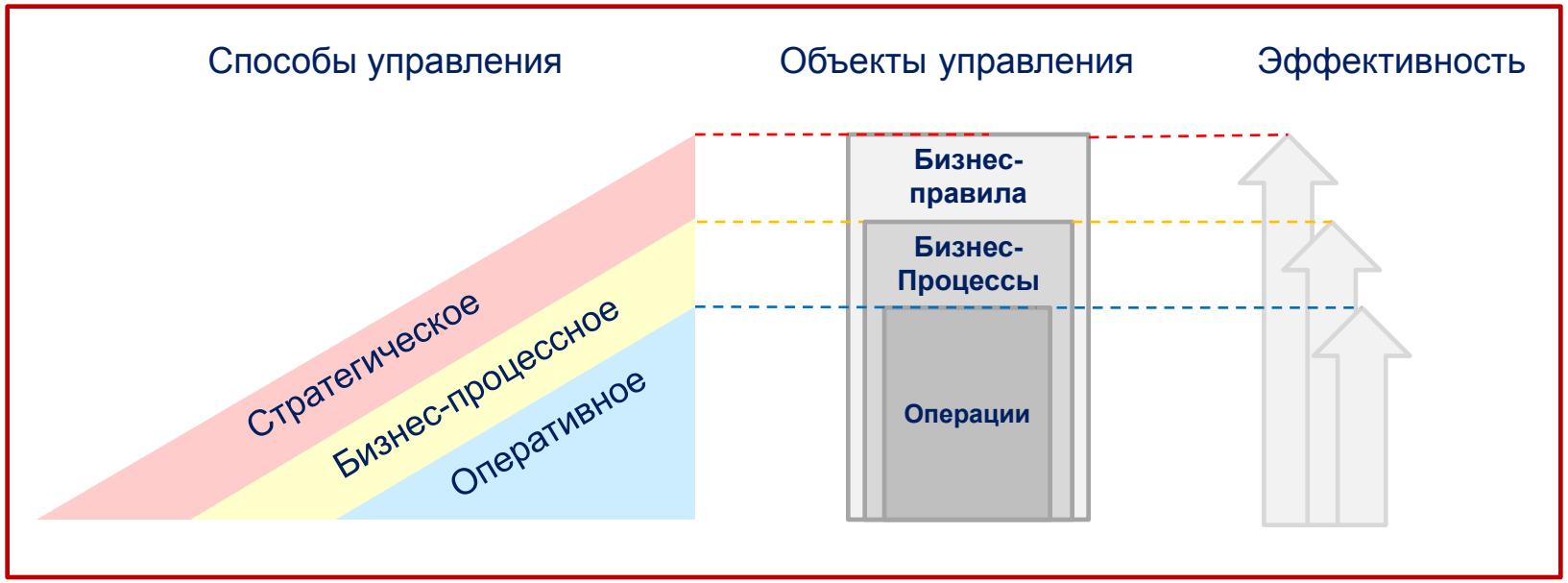
Цель:
1. Учесть в скоринг оценке информацию, полученную при прохождение заявки: изменение дохода..
2. Максимально сократить время принятия решения

Отказ

→ Предложение

Можно настроить ЛЮБОЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС

FIS Processing :: Уровни управления



FIS RETAIL = (front + дбо) + (единая БД + бизнес-процессы + бизнес-правила)

Case-редактор BPM — FIS Strategy

FIS Processing

FIS Strategy :: Мощный расчетный модуль

В основе скоринговых расчетов – продукт **FIS Strategy**
(поставляется как составная часть продукта FIS Кредиты)

стратегии

данные

FIS STRATEGY

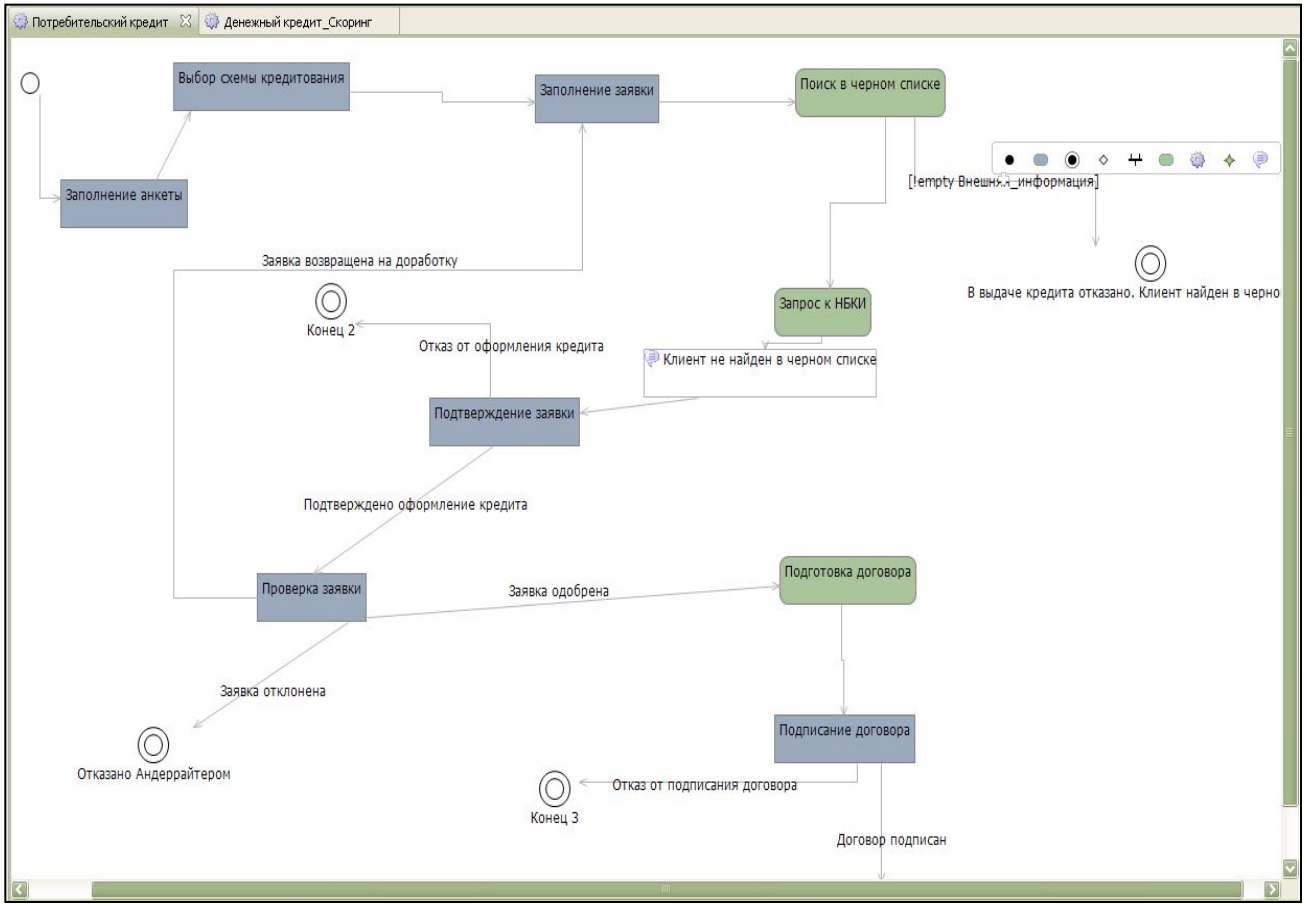
решения

аналитика

FIS Strategy – это модуль управления СТРАТЕГИЯМИ

FIS Кредиты :: Бизнес-процессы

Бизнес-процесс рисуется силами технолога в специальном визуальном case-редакторе



без привлечения IT специалистов!

FIS Кредиты :: Скоринг

Application scoring

Цель – оценка риска дефолта, и раннее отсечение клиентов по этому критерию.

Применяется для новых клиентов, с которыми не было взаимодействия.

Использует модель, построенную на основе статистики (для тех же самых кредитных продуктов, и того же географического региона). «Чужая» статистика скорее навредит, чем улучшит показатели.

Behavior scoring

Цель – оценка риска дефолта, и раннее отсечение клиентов по этому критерию.

Применяется для новых клиентов, с которыми уже было взаимодействие (кредиты, депозиты или прочее обслуживание).

В отличие от application scoring, могут использоваться бизнес-кейсы, например «был успешно возвращен кредит на аналогичную сумму – можно выдать повторно».

Fraud scoring

Цель – определение набора anti-fraud мероприятий в ходе дальнейшего пути движения заявки.

Применяется для всех клиентов. Использует информацию из черных списков, БКИ, прочих баз знаний.

В зависимости от результатов, в путь кредитной заявки могут быть включены anti-fraud мероприятия, от телефонного звонка, и до выезда к клиенту или работодателю.

Final scoring

Цель – определение подходящего продукта и лимитов выдачи.

Применяется для всех клиентов. Использует всю возможную информацию, накопленную в ходе движения заявки.

Могут быть использованы бизнес-кейсы, социологические модели.

FIS Кредиты :: Antifraud

Anti-fraud – это инструмент для борьбы с мошенничеством в Банке.

- ✔ Поиск и выявление инцидентов (логический контроль).
- ✔ Любое количество баз для автоматической проверки заемщика.
- ✔ Проверки по подключенным «черным» базам, стоп-листам и т.д… + ручной поиск
- ✔ Интеграция с внешними сторонними системами в режиме реального времени
- ✔ Выбор оптимального набора anti-fraud мероприятий
- ✔ Не автоматизируемые anti-fraud мероприятия (звонок, выезд)

Примеры fraud-инцидентов:

Формальные критерии:

- ✔ Клиент не проходит по возрасту.
- ✔ Паспорт клиента просрочен.
- ✔ Отсутствие необходимых поручителей.
- ✔ Проверка срока постоянной регистрации.
- ✔ Проверка необходимого количества стационарных телефонов.

Признаки фальсификации:

- ✔ Телефон, указанный как домашний, фигурирует в базе как рабочий, либо наоборот.
- ✔ Домашний телефон не соответствует фактическому адресу проживания.
- ✔ Клиент имел просрочку **xx** дней в течение последних **xx** месяцев.

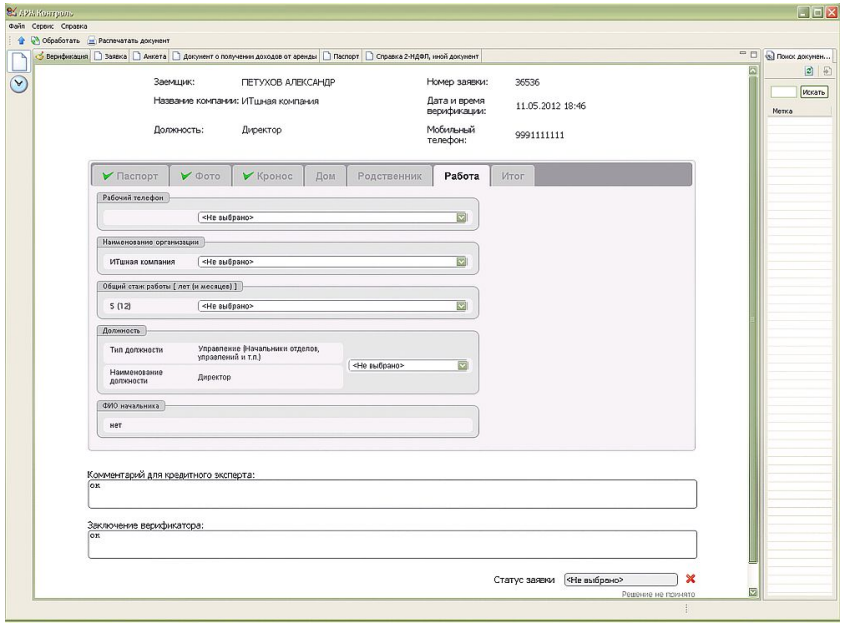
Признаки внутреннего мошенничества:

- ✔ Еженедельный (ежемесячный) лимит выдач на точку
- ✔ Еженедельный (ежемесячный) лимит выдач на группу точек
- ✔ Еженедельный (ежемесячный) лимит выдач на город
- ✔ Кредитный эксперт выдал более N кредитов на одинаковую сумму в течение заданного срока

FIS Кредиты :: Андеррайтинг

FIS Кредиты предоставляют развитые средства андеррайтинга для работы всех служб Банка (Служба экономической безопасности, кредитный департамент, риск-аналитики, и др.)

- ✔ Последовательная и параллельная обработка.
- ✔ Автоматическая обработка по правилам.
- ✔ Многоуровневый процесс обработки, возможность «отложенной» обработки.
- ✔ Работа с историческими данными, контроль повторных обращений и заявок.
- ✔ Поиск потенциальных мошенников по адресам, телефонам и прочим контактным данным.



Система поддерживает многоуровневый процесс обработки, возможность «отложенной» обработки.

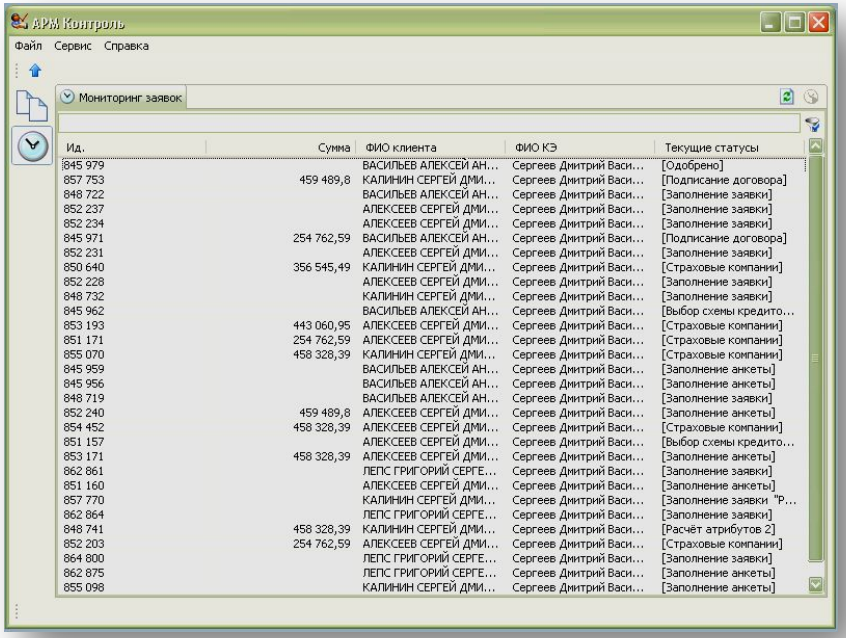
FIS Кредиты :: Сотрудничество с ТСП – специальные АРМы

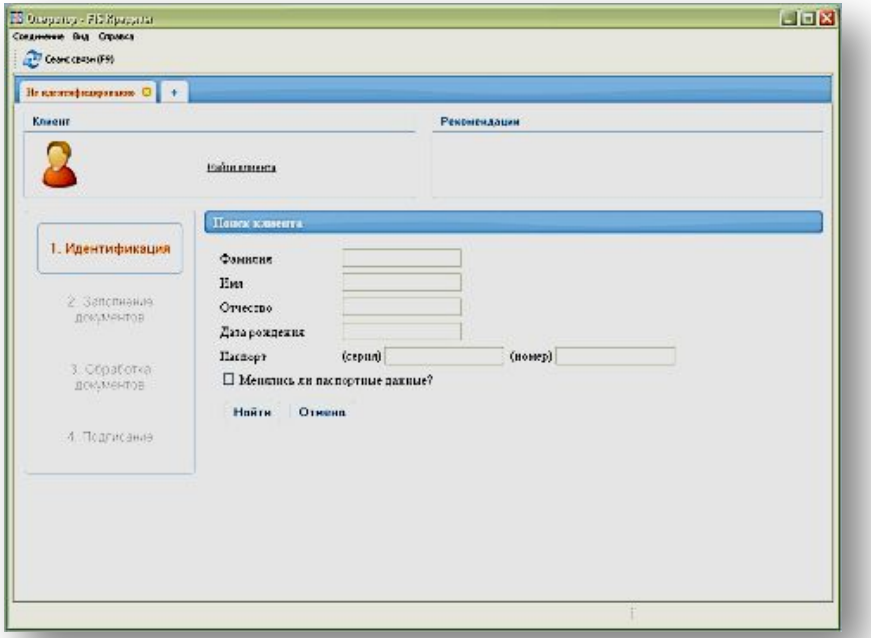
Контролер в банке

Подтверждение/отказ

Заявка на проверку

Сотрудник ТСП





FIS Retail :: offline – бизнес без ограничений

Точки продаж вне офиса - бизнес в любой точке мира!

- ✔ использование защищенных каналов связи
- ✔ разграничение прав доступа
- ✔ работа на планшетах и коммуникаторах

Offline рабочие места – это развертывание розничной сети там, где невозможно использовать классические онлайновые решения.

FIS Retail :: Результаты

Среди результатов, из опыта наших клиентов, можно выделить:

- ✔ Улучшение качества портфеля при увеличении объемов кредитования.
- ✔ Привлечение и удержание клиентов качественным подходом к обслуживанию.
- ✔ Снижение инвестиций и оперативность при запуске новых точек продаж.
- ✔ Увеличение кросс-продаж за счет активного предложения.
- ✔ Гибкая и управляемая продуктовая линейка, быстрый запуск новых продуктов.
- ✔ Окупаемость системы в течении 4-5 месяцев работы системы в боевом режиме.

По оценке наших клиентов, система FIS Retail позволяет повысить ключевые показатели эффективности от 3-х до 10 раз.

ЛОГИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ	*ФИЗИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ*	
3 уровневая архитектура	*Software*	*Hardware*
1 Пользовательский интерфейс	Web Browser	Standard Desktop PC
2 Бизнес логика	Java (VM and App Server)	Unix or Windows Server
3 Хранение данных	Relational Database	

FIS: Выгодное сотрудничество

Мы сделаем Ваш бизнес более эффективным!

Головной офис:

Тел./факс: +7(383) 363 37 58
+7(383) 363 34 16
+7(383) 363 34 26

Московский офис :

Тел.:+7 919 765 9644
+7 499 519 0133

E-mail: info@fisgroup.ru

www.fisgroup.ru