



НП «Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования»

Повышение эффективности формирования и управления портфелями ипотечных кредитов

**Дмитрий Белков
Директор по инновациям**



Ипотечное кредитование прошлого века:
человек,
 бумага,
 ручка,
 счета...

Многое ли изменилось ?



Каждый участник рынка ведет операционную деятельность с применением различных инструментов...

В основе многих инструментов заложен ручной труд сотрудника...

С ним связаны риски и большая доля операционных затрат



Предлагается архитектура, в основу которой легли бизнес-процессы участников ипотечного рынка...

- *Заемщик;*
- *Риелтор;*
- *Оценщик;*
- *Страховая компания;*
- *Первичный кредитор;*
- *Сервисный агент;*
- *Специализированный депозитарий;*
- *Центры рефинансирования;*
- *Рейтинговое агентство;*
- *Расчетный агент;*
- *Инвестор.*



Сервисы для участников первичного рынка...

- *Заемщик;*
- *Риелтор;*
- *Оценщик;*
- *Страховая компания;*
- *Первичный кредитор;*
- *Сервисный агент;*
- *Специализированный депозитарий;*
- *Центры рефинансирования.*



Сервисы для участников вторичного рынка...

- *Центры рефинансирования;*
- *Сервисный агент;*
- *Специализированный депозитарий;*
- *Рейтинговое агентство;*
- *Расчетный агент;*
- *Инвестор.*



В ограниченных условиях рынок ипотечного кредитования, как первичный, так и вторичный может повышать свою эффективность преимущественно за счет:

- повышения качества подготовки закладных,**
- уменьшения операционных затрат,**
- сокращения сроков проведения сделок.**



Риски человеческого фактора:

- количество ошибок и погрешностей;
- возможность мошенничества и утечки данных;
- рост ФОТ;
- Затраты на дополнительную офисную площадь;
- дополнительные затраты на оснащение и содержание рабочих мест.



Разработана платформа.

Она учитывает проблематику и решает большинство вопросов, в том числе главные:

- минимизации операционных затрат,
- сокращения сроков проведения сделок.



Платформа на организационном и технологическом уровнях решает следующие вопросы:

- Увеличение объемов обработки данных при снижении затрат на персонал.
- Снижение производственных затрат по формированию, сопровождению, экспертизе и продаже закладных.
- Обеспечение безопасности обработки и хранения персональных данных.
- Сокращение издержек при передаче и систематизации информации между участниками рынка.
- Минимизация фрода (мошенничества).
- Повышение качества пулов за счет снижения количества ошибок.
- Сокращение времени на проведение сделки.



Важно !

Платформа обеспечивает:

- Готовность к формированию пулов различных операторов.
- Выявление групп «отказников» для коррекции кредитных продуктов и программ.
- «Вбрасывание» на рынок нестандартных продуктов.
- Исключение дублирования и игнорирования в процессах создания и сопровождения кредитных дел.



Платформа обеспечивает прозрачность взаимоотношений между заемщиками и участниками рынка.

Это достигается путем использования дополнительных сервисов, разгружающих сотрудников компании в части предоставления заемщику дополнительной информации. Сервисы высвобождают персонал и сокращают издержки.

Заложены следующие функции:

-Кабинет заемщика:

- Расчет досрочного погашения,
- Отслеживание графика платежей,
- Самостоятельный заказ справок, документов и получение их в электронной форме.

-Кабинет инвестора:

- Отслеживание динамики по своему портфелю.



Расширенные функции

В рамках реализации проекта планируется "подключить" к Платформе базы МВД РФ, ЕГРП, кредитные бюро, пограничная служба, служба занятости и т.д.



Партнерство

Разработка Платформы осуществляется в партнерстве с:

- АИЖК
- НАМИКС
- ИИТ
- Legal Capital Partners



Доступны демо-версии некоторых сервисов.

Для получения тестовых учетных данных предлагаем обращаться по электронной почте по адресу:

info@ipoteka-it.ru