

Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 5 (99) \ 2021

Зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) 19 ноября 2009 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-38082

Учредитель и издатель
ООО «Регламент»
www.reglament.net

Генеральный директор **В.Г. Богданов**

Ответственный секретарь Департамента
финансовых и методических изданий
И.М. Ананьева
ananieva@reglament.net
Выпускающий редактор **Е.В. Полякова**
**Отдел предпечатной подготовки
и производства**
Начальник отдела **А.Н. Тимченко**
Верстка **С.В. Шеришорин**
Отдел маркетинга
Директор по маркетингу **А.В. Гришунин**
grishunin@reglament.net

© ООО «Регламент», 2021

Индексы в каталогах

Роспечать: 80787
УП УРАЛ-ПРЕСС: 80787
«Книга-Сервис»: 84694

Подписка через Интернет

www.reglament.net

Редакционная подписка

возможна с любого месяца.
Телефон отдела прямых продаж
(495) 252-1217, доб. 215
e-mail: podpiska@reglament.net

По всем вопросам, связанным с доставкой изданий и отчетных документов, обращайтесь в отдел распространения и логистики ООО «Регламент» по телефону (495) 252-1217, доб. 289.

Мнения, оценки и рекомендации в статьях, размещенных в журнале, отражают точку зрения их авторов и не являются обязательными к исполнению. ООО «Регламент» и авторы материалов, опубликованных в журнале, не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или невозможности использования ими размещенных материалов. Пользователь самостоятельно оценивает возможные риски совершения юридически значимых действий на основе размещенной в журнале информации и несет ответственность за их неблагоприятные последствия. Полное или частичное воспроизведение каким-либо способом материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Адрес учредителя, издателя и редакции: 125167, Ленинградский просп., 37, БЦ «Аэродом», 8 этаж, оф. 8.2.
Телефон (495) 252-1217.

Отпечатано в ООО «КЛУБ ПЕЧАТИ». Адрес: 127018, г. Москва, 3-й проезд Марьиной Рощи, 40, корп. 1.
Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 25.10.2021.

Экспертный совет журнала

Антон ВОВК, председатель Комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов, член Совета СРО Ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки», банковский эксперт

Владимир ШИКИН, Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), заместитель директора по маркетингу

Владимир КОЗЛОВ, FRM, консультант по риск-менеджменту, raisk.ru

Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, ПАО Сбербанк, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами

Людмила НАУМОВА, эксперт по юридическим вопросам

Юрий НИКИШЕВ, банковский эксперт

Содержание

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ

- 6 Андрей ПЛОТНИКОВ, Банк ВТБ (ПАО)

КАК ВНЕДРИТЬ ОНЛАЙН-КОНВЕЙЕР КРЕДИТОВАНИЯ МСБ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ: КЕЙС БАНКА ВТБ

Команда банка за полгода реализовала «под ключ» задачу оценки риска клиентов из сегмента МСБ. Время скоринга составляет 3 минуты, решения принимаются в пакетном режиме — 1 миллион клиентов за 5 дней. О бесшовном клиентском пути, предодобренных предложениях, моделях оценки риска и о том, почему иногда полезно списывать у соседа, — в статье.

- 14 Денис ЗЕМАН, ПАО «Промсвязьбанк»

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ БЕЗЗАЛОГОВОЕ БЕЗБУМАЖНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МСБ И КРАТНО УВЕЛИЧИТЬ ПОРТФЕЛЬ ДОХОДНЫХ ЗАЙМОВ

Промсвязьбанк в январе 2021 г. запустил безбумажное кредитование по контрактной технологии, а в июне 2021 г. автоматизировал предодобренные предложения в рамках этой технологии. Эта статья о том, как развивать конвейер эволюционным путем и что делать, если нужно создать супербыстрый продукт, а источники данных еще не сформированы.

- 21 Дмитрий ФОМИЧЕВ, «Газпромбанк» (Акционерное общество)

КАК УПРАВЛЯТЬ РИСКАМИ ПРИ ЗАПУСКЕ НОВОГО СЕГМЕНТА КРЕДИТОВАНИЯ: ОПЫТ ГАЗПРОМБАНКА

Газпромбанк за последние три года показал, что можно не просто выйти в новую нишу — потребительское кредитование, но и занять там лидирующие позиции. Какие метрики позволяют управлять риском на ранних этапах работы в новом сегменте? Почему дерево решений и hard-критерии риска не нужны? Как эффективно использовать скоринги бюро?

- 27 Евгений СТЕПАНОВ, ПАО Банк «ФК Открытие»

ML-/DS-ТРЕНДЫ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Традиционно в рознице больше всего данных. Следовательно, есть большое пространство для моделей, в том числе самых продвинутых. Расскажем о специфике моделирования с точки зрения крупного розничного банка и жизненном цикле моделирования: на каких данных строятся модели, какие есть ограничения, какие сложности возникают и как их разрешить.

- 33 Мария ВЕЙХМАН, Scorista

МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ СКОРКАРТ НА МИКРОВЫБОРКАХ

В мире больших данных кредиторы все чаще сталкиваются с необходимостью моделирования на недостаточных выборках: например, при выходе в новые сегменты, более подробной сегментации клиентов, автоматизации исторически «ручных» процессов. Как создавать эффективные и стабильные модели на микровыборках, избегая распространенных ловушек?

№ 5 (99) \ 2021

ИНСТРУМЕНТЫ ФРОНТ-ОФИСА

39 Алексей СЕВЕРОВ, ИТ-архитектор

Кристина КОТЕЛЬНИКОВА, Александр КУЛЬВИНСКИЙ, Neoflex

КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР: НА КАКИЕ РЕШЕНИЯ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ БАНКАМ

Кредитный конвейер был «на острие» технологий 10–15 лет назад. В цифровизации же на первый план выходит иное: цифровые двойники объектов предметной области и тонкая обработка данных для проактивного взаимодействия. Если BPM уже стали нормой, то что обсуждать: Low-Code, реализацию конвейеров на основе микросервисов и событийной архитектуры или замещение «тяжелых» вендорских BPM-движков легковесными? В этой публикации обзор технологий, включая опыт банка «Ренессанс Кредит», объединен с мнением экспертов одной из ведущих компаний-разработчиков.

49 Владимир КОЗЛОВ, raisk.ru

VSTO-АВТОМАТИЗАЦИЯ: ОФИСНЫЕ МИКРОСЕРВИСЫ В ПОМОЩЬ КРЕДИТНОМУ АНАЛИТИКУ

Как сэкономить время аналитика на обработку кредитной заявки? Технологии Visual Studio Tools for Office (VSTO) позволяют создавать собственный функционал прямо внутри приложения Microsoft. Рассмотрим два кейса работы с заявками на кредит и покажем, как можно радикально снизить временные затраты, не входя в долгий и сложный ИТ-проект.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

59 Денис ХМИЛЕВСКИЙ, АКРА

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЭЛЕКТРОННЫМИ ЗАКЛАДНЫМИ: КЕЙС ТИНЬКОФФ БАНКА

Тинькофф Банк провел первую в России сделку классической секьюритизации ипотечных кредитов, обеспеченных электронными закладными, и в июле 2021 г. успешно разместил жилищные облигации с ипотечным покрытием. Отличительной особенностью выпуска является гибридная природа активов в портфеле обеспечения, сочетающих в себе элементы потребительского и ипотечного кредитования.

66 Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО БАНКОСТРАХОВАНИЯ

В мае 2022 г. перестает действовать Постановление № 386, принятое с целью не допустить монополизации отрасли. Банки могут быть наделены исключительным правом выбирать заемщику страховую компанию. Это лишь один из вызовов, с которыми столкнулся рынок. Среди других острых вопросов — борьба с навязыванием дополнительных услуг и давление на банки, требующие досрочного возврата кредита при отсутствии страховки.

Содержание

РАБОТА С ЗАЛОГОМ

- 71 **Игорь ПОДКОЛЗИН, ПАО Банк «ФК Открытие»**
ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ: ОТ АУТСОРС-КАЛЬКУЛЯТОРА ДО КАЛЬКУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА
Оценщики в своих отчетах предсказывать будущее не могут, но залоговики это делать могут и должны. Точность оценки самого залога, точность предсказания потерь от его реализации и оценка эффективности сотрудников — те задачи, которые определяют в банке «ФК Открытие» поиск инструментов для эффективной работы залоговой службы.
- 78 **Иван ТЕРЕШИН, группа компаний SRG**
ИНСТРУМЕНТЫ ВЕРИФИКАЦИИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Оценка типовой коммерческой недвижимости пока отстает по степени автоматизации от оценки жилой недвижимости. Крупные банки могут закрыть свои потребности в оценке собственными разработками. Но у остальных такой возможности нет. Поэтому рынок оценки должен предложить свои инструменты, позволяющие снизить нагрузку на залоговую службу и ускорить подписание сделки.

КРЕДИТНЫЕ ДОГОВОРЫ

- 85 **Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист**
НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ЗАРАНЕЕ ДАННОМУ СОГЛАСИЮ ЗАЕМЩИКА НА ПОЛУЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ
ФАС России и Банк России выпустили совместное письмо, где в очередной раз предупредили о недопустимости включения в финансовые договоры заранее данного согласия клиента на получение рекламной информации. Как минимизировать банковские риски с учетом того, что правоприменительная практика все больше отвечает интересам заемщика?

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

- 91 **МОЖНО ЛИ НЕ ТЕСТИРОВАТЬ НЕСУЩЕСТВЕННЫЕ ПО ВЕЛИЧИНЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ССУДЫ НА ПРЕДМЕТ ЦЕЛЕВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ?**
- 96 **КАК ПРАВИЛЬНО УЧЕСТЬ СУБОРДИНИРОВАННЫЙ КРЕДИТ ОТ БАНКА-НЕРЕЗИДЕНТА В РАСЧЕТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ?**
- 100 **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СРОК ДЕЙСТВИЯ СУБОРДИНИРОВАННОГО ЗАЙМА В ЦЕЛЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ПУНКТА 3.1.8.5 ПОЛОЖЕНИЯ № 646-П?**
- 103 **КАК ФОРМИРОВАТЬ РВП ПО ДОГОВОРАМ СТРАХОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЕМ № 611-П?**