

**Козловская Алина Геннадьевна**

студентка

**Зорникова Наталья Вячеславовна**

студентка

**Гусакова Анжела Петровна**

студентка

Школа экономики и менеджмента

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

г. Владивосток, Приморский край

## **ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрен бизнес процесс кредитной деятельности банка на примере ипотечного кредитования. Охарактеризована структура ипотечной сделки. Указаны методы управления бизнес-процессами. Рассмотрены методы автоматизации бизнес-процессов ипотечного кредитования.

**Ключевые слова:** ипотека, бизнес-процесс, кредитная деятельность, ипотечное кредитование, автоматизация бизнес-процесса, EGAR E4 Banking.

В банковской деятельности достаточно востребованной являются операции кредитования, поэтому остро появляется необходимость в организации бизнес-процесса кредитной деятельности коммерческого банка, в частности деятельности по предоставлению ипотечных кредитов.

Под ипотечным кредитованием принято понимать вид долгосрочного кредита, предоставляемого физическим и юридическим лицам под залог недвижимости. В качестве залога могут выступать такие виды недвижимости как: земля, жилые здания, помещения и сооружения.

Бизнес-процесс кредитования сам по себе представляет процесс получения клиентом кредита.

В банках реализуются различные технологии кредитования, которые, в свою очередь, определяются организационной структурой банка и его кредитной политикой.

Бизнес-процесс кредитования разделяют на пять этапов:

- предварительная стадия;
- подготовка оформления кредита;
- выдача кредита;
- мониторинг;
- прекращение кредитного договора.

Сделка по ипотеке представляет собой взаимосвязанную последовательность действий по обеспечению исполнения обязательств, указанных в кредитном договоре, кредитором и заемщиком.

Организация сделки по ипотеке показывает тесную связь рынков жилья, ипотечных кредитов, страховых услуг, а также услуг по оценке недвижимости (рис. 1).

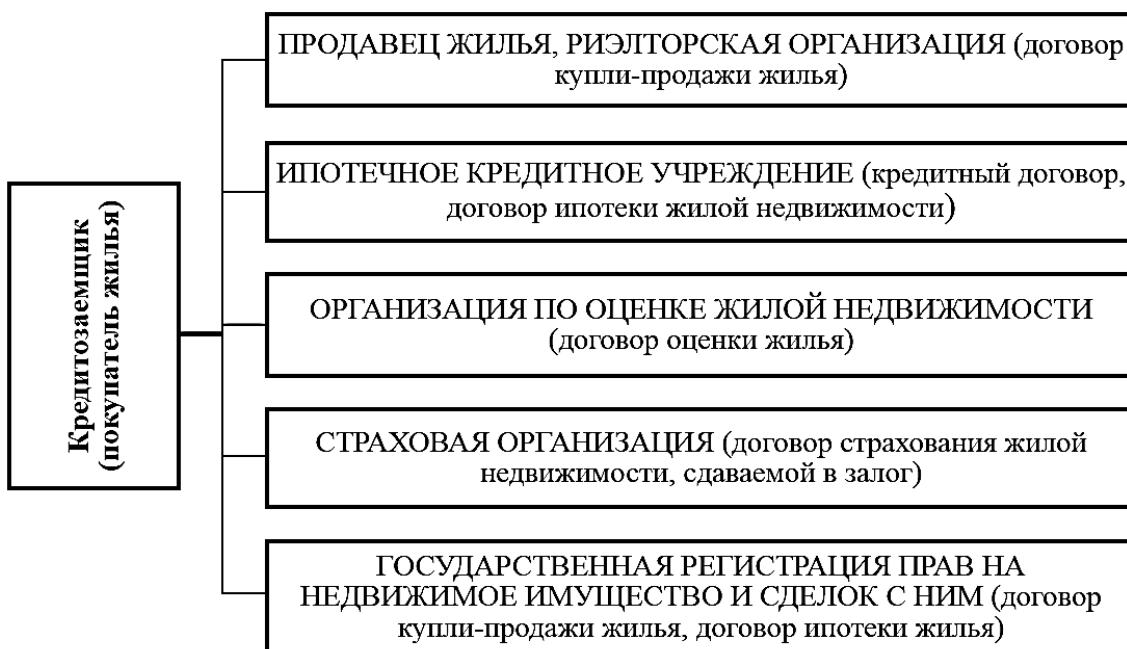


Рис. 1. Структура и взаимосвязи ипотечной сделки

Результатом ипотечной сделки является купле-продажа квартиры с привлечением ипотечного кредита, а ее реализация осуществляется за счет взаимодействия всех ее участников и элементов, правильно выстроенной последовательности и соблюдении всех правил осуществления.

Бизнес-процесс ипотечного кредитования, как и любой бизнес-процесс, подразумевает наличие обширной ресурсной базы, организацию условий входления в бизнес-процесс, его прохождение, выход из бизнес-процесса и достижение ожидаемого результата. Управление бизнес-процессом осуществляют следующими методами:

- планирование;
- анализ;
- синтез;
- прогнозирование;
- корректировка показателей.

Главной целью осуществления бизнес-процесса является запуск, формирование и ведение ипотечного процесса (рис. 2).

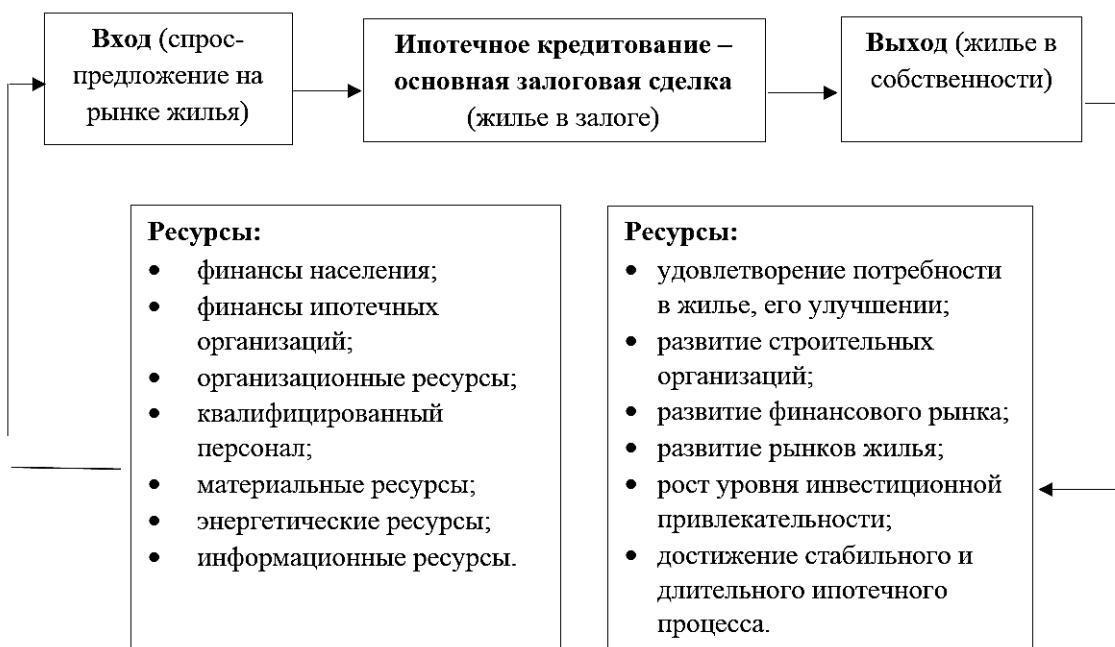


Рис. 2. Процесс ипотечного кредитования

На современном этапе развития экономики есть необходимость в автоматизации бизнес-процессов, что обеспечивает ведение кредитного дела, поддержание договоров, оценку кредитоспособности заемщика. Для этого коммерческие банки используют различные системы, которые позволяют максимально автоматизировать бизнес-процесс ипотечного кредитования. На рынке ипотечного кредитования существует множество способов автоматизации, например, MICROSOFT DYNAMIC CRM или EGAR E4 Banking (рис. 3).

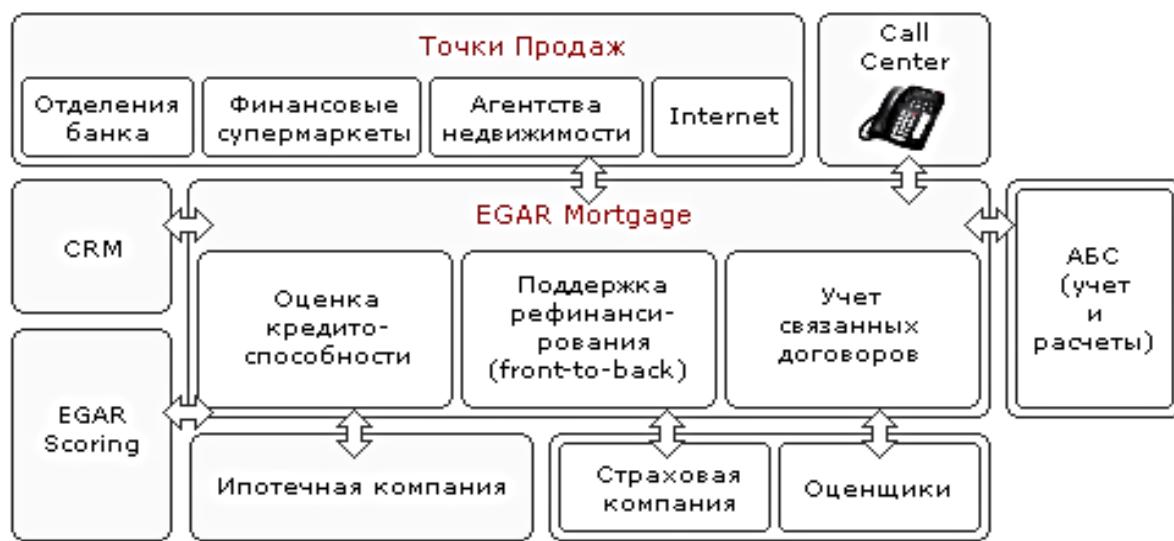


Рис. 3. Автоматизация ипотеки (банковская система EGAR E4 Banking)

Данный рисунок отражает способ автоматизации ипотеки универсальной банковской системы EGAR E4 Banking и ее взаимодействия с внешними системами в информационной среде банка. EGAR E4 Banking представляет собой совокупность интегрированных программных модулей, которые обеспечивают автоматизацию кредитной деятельности банков.

В состав EGAR E4 Banking входят следующие основные системы и услуги:

– EGAR CL – интегрированная система, обеспечивающая автоматизацию операций банка в области кредитования, от организации сбыта кредитных продуктов – до сопровождения кредитов и управления просроченной задолженностью. EGAR CL содержит модули, предназначенные как для работы с юридическими, так и с физическими лицами. Система может быть легко интегрирована с

другими информационными и аналитическими системами, входящими в состав EGAR E4 Banking или развернутыми на стороне финансовой организации;

– EGAR Application Scoring – система оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков – физических лиц по информации, указанной ими в заявлении на получение кредита на основе анализа исторических данных (ретроспективный скоринг) и применения современных макроэкономических моделей (макроскоринг). Система применяется в процессе андеррайтинга заёмщиков по потребительским кредитам, кредитным картам, автокредитованию, ипотеке и кредитам малому бизнесу. По результатам скоринга формируются отчеты с обоснованием принятого решения о кредитоспособности;

– EGAR Behavior & Collection Scoring – система, предназначенная для оценки рисков по существующим кредитам с учетом графика погашения задолженности физическими лицами и движения средств на других счетах заёмщика (Behavior Scoring), а также для оценки эффективности различных мер по ликвидации просроченной задолженности (скоринг взысканий, или Collection Scoring);

– EGAR Market Scoring – система оценки кредитоспособности юридических лиц, компаний-представителей среднего и крупного бизнеса реального сектора экономики. EGAR Market Scoring позволяет рассчитать вероятность банкротства компании-заемщика за период кредитной сделки, исходя из чего, кредитор может предоставить обоснованные условия кредитования.

Однако банк не может до конца автоматизировать процесс оформления сделки по ипотеке, именно потому, что на предварительном этапе кредитному менеджеру необходимо лично встретиться с заемщиком с целью разъяснения ему условий сделки. Следует отметить, что полная автоматизация бизнес-процесса ипотеки возможна и в России Сбербанк над этим работает. Полная автоматизация ипотечной сделки позволит сократить траты заемщика примерно в 15 раз за счет его возможность оформления ипотеки в режиме онлайн

Таким образом, охарактеризованный бизнес-процесс ипотечного кредитования включает в себя пять взаимосвязанных последовательных этапов, которые обеспечивают функционирование ипотеки, за счет наличия ресурсной базы.

### **Список литературы**

1. Шаров. В.В. Кредитная деятельность банковского сектора / В.В. Шаров // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – №40. – С. 54 – 60.
2. Сайт EGAR Technology [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.egartech.ru/fields/mortgage/>
3. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: Кнорус, 2014. – 280 с.
4. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. (Бакалавриат).– 12-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2016. – 800 с.
5. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: Учебное пособие / Р.Г. Ольхова. – М.: Кнорус, 2013. – 250 с.