

КОНСОЛИДАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

*к.т.н., доц. Т.В. Гладких, магистр Т.П. Кокович, НТУ "ХПИ",
г. Харьков*

Большинство банковских учреждений считают управление взаимоотношениями с клиентами одним из самых важных элементов своей корпоративной стратегии, поскольку именно от них зависит прибыльность предприятия. Одним из основных видов услуг предлагаемых банками является кредитование физических и юридических лиц. Крайне важным в современных условиях становится соблюдение технологии кредитования, правил выдачи и погашения ссуд, текущего наблюдения и анализа кредитных операций. Аналитикам банков приходится работать с огромными массивами информации, находить в них существенные закономерности (ранжирование клиентов по степени значимости, доходности, лояльности; анализ их предпочтений и т.д.), и учитывать эти закономерности при работе с клиентами (построение прогностических моделей; планирование рекламных акций и т.д.). При решении указанных задач должны быть учтены многие аспекты кредитования, такие как: динамика потребительского кредитования; социально-экономические портреты лиц, обратившихся за кредитами; сводная информации по работе системы; анализ задолженности.

Таким образом, аналитик по кредитованию в процессе своей работы должен решать следующие задачи: консолидацию информации о работе банка на рынке розничного кредитования; анализ качества предкредитной работы; повышение эффективности процесса выдачи кредитов; анализ структуры клиентской базы физических лиц; повышение качества кредитного портфеля и прогнозирование его динамики; анализ качества выполнения заемщиками своих обязательств перед банком; восстановление временного ряда событий для проведения различных видов анализа и многие другие.

Именно поэтому, в условиях современного развития конкурентного рынка банковских услуг выигрывают те банковские учреждения, которые сумели определить для себя наиболее приемлемую структуру консолидации информации, от которой, в конечном итоге, и зависит эффективность управленческих решений.

В докладе рассматриваются элементы системы кредитования, а также его условия и этапы на основе существующих методов с учетом методов формирования и анализа клиентской базы и средств для работы с основными кредитными операциями. Кроме того, предложены подходы для решения данных задач наиболее эффективно с минимальными затратами и потерями важной информации в исследуемой области.