

Генеральный директор  
ООО «БЖР»  
Корников Р. М.  
8 (931) 36-690-36  
kornikovrm@bjr-bank.ru

# ЦИФРОВОЙ НАВЫК КРЕДИТНЫЙ ЭКСПЕРТОМ В 1 «CLICK»

*Конкурс ВРІ*

## Мы разработали и внедрили – Цифровой навык

Компаниям, которые зарабатывают на высокой профессиональной экспертизе, чтобы оказывать услугу, требуются: специалисты с большим опытом в отрасли.

Мы оказываем услуги в одобрении ипотечных кредитов и кредитов МСБ + являемся разработчиками цифровых навыков (Средства помощи принятия решений)

### До разработки и внедрения цифрового навыка 2013-2018 год:

Штат: 29 человек



Требования к кандидату	
Опыт в отрасли	от 6 лет
Профильный ипотечный или МСБ опыт	от 3 лет
Возраст	от 30 лет
Средняя ЗП	от 90 тыс.р



Показатели компании	
Оборот	36 000 000
Прибыль	19%
Охват	СПБ

### После внедрения и калибровки цифрового навыка 2018-20220 год:

Штат: 9 человек



Требования к кандидату	
Опыт в отрасли	от 0,5 лет
Профильный ипотечный или МСБ опыт	от 0,5 лет
Возраст	от 21 лет
Средняя ЗП	от 45 тыс.р



Показатели компании	
Оборот	27 000 000
Прибыль	59%
Охват	РФ

### BONUS Собственникам бизнеса, которые мы ощутили 2020 - 2023:

- Управляемость компанией: X5
- Зависимость от персонала: Снизилась до самого минимального уровня
- Возможность конкурировать демпингом цены услуги: X6
- Региональный охват: Вся РФ

Как мы это сделали?

## 2. Бизнес-Контекст

С 2013 года, мы работали как обычная компания кредитных брокеров (ПОСРЕДНИК), понимая экспертно продукт «ипотека и МСБ» С 2015 года мы стали разработчиком. Мы изначально создавали данное решение для себя, чтобы решить проблемы своей компании, своих сотрудников:

1. Сотрудник должен меньше времени тратить на механику и больше на заработок;
2. Как снизить зависимость компании от сотрудников компании;
3. Как сократить срок адаптации и обучения сотрудника;
4. Как увеличить чистую прибыль

Для решения выше описанных проблем пришлось решить 3 задачи (выше в п.2.1 я их описывал детально):

1. Чтобы подобрать лучшую программу нужно собирать слишком много данных.
2. Чтобы подобрать лучшую программу нужно постоянно поддерживать актуальность данных.
3. Анализ данных кредитных программ для выявления наилучшего решения

Далее мы 5 лет создавали «Цифровой навык» 2 из которых обкатывали решение на своих сотрудниках.

### Когда мы поняли что добились успеха?

В 2017 году в нашей обычной брокерской компании работало 29 человек кредитных специалистов, благодаря внедрению «Цифровой навык» нам удалось добиться в работе сотрудника следующего:

**БЕЗ BANKI.SHOP**

**63% Времени**

Тратили время на поиск информации и механику

**37% Времени**

Занимались клиентом

 **Banki.shop**

**19% Времени**

Тратим время на поиск информации и механику

**81 % Времени**

Занимаемся клиентом

Нам удалось сократить время на механику в 3,5 раза, каждый сотрудник начал приносить выручки в 2,5 раза больше.

### Основные этапы развития проекта:

2015 Старт работы над платформой способной заменить человека в роли "Кредитный специалист"

2015-2017 год. Работа над цифровым прототипом 1.0

2018 -2020 год. Внедрение прототипа в бизнес процесс компании БанкЖилищныхРешений. Создание на опыте цифрового прототипа 2.0.

2018-2020 год. Внедрение прототипа 3.0 в 3 агентства недвижимости и 2 брокерские компании для получения обратной связи. Создание прототипа 3.0.

2021 год. Финальные корректировки по средствам ОС (обратной связи) от реальных пользователей. Старт продаж Основного ядра программы и подготовка к масштабированию

Всего с 2015 года было потрачено 56 300 000 рублей.

1. С 2015 по 2018 = 18 000 000 рублей.

2. С 2018 по 2021 = 24 000 000рублей.
3. С 2021 по 2022 =14 300 000рублей.

### 3. БИЗНЕС ПРОЦЕСС

Описание проблемы.

На рынке РФ присутствует много банков, которые помогают решать финансовые вопросы в области недвижимости. Их 74, у каждого банка представлена линейка кредитных продуктов, которые помогают купить объект недвижимости, заложить его для получения денег на руки, рефинансирование ранее взятого ипотечного или залогового кредит, а также получить кредит на строительство частного дома. В среднем у каждого банка линейка кредитных предложений состоит из 8 программ, что формирует предложение по всей РФ почти в 600 программ.

Кредиты, связанные с недвижимостью и МСБ, самые сложные с точки зрения понимания т.к. они в себя вбирают много областей, в которых должен быть опыт и понимание: закон об ипотеки, семейное право, право наследования, понимание финансирования и инвестиционные знания, понимания области бизнеса и различных аспектов типов недвижимости, коммерческой загородной и т.п.

Это приводит к тому, что сложно, без спец. знаний выбрать себе наилучшим образом подходящую программу и банк. Часто потребитель не имея возможности и времени сильно погружаться в вопрос обращаются либо к посреднику, либо на сайты агрегаторы, которые «заявляют» что они способны помочь подобрать лучшую программу.

Наша разработка создана для посредников (Агенты по недвижимости, кредитные брокеры, застройщики), к которым обращаются клиенты для выбора кредитной программы, а нашим конкурентом является , сайты которые «заявляют» что они способны помочь подобрать лучшую программу, такие как Банки.ру, Сравни.ру и Выбери.ру. или компании которые работают в консервативном стиле: За счет экспертизы людей

#### **Начнем с посредников:**

У них при подборе программ для клиентов возникает 3 проблемы и именно их мы помогает решать разработанным цифровым навыком:

#### 1. Чтобы подобрать лучшую программу нужно собирать слишком много данных.

74 банка \* 8 программ (в среднем) \* 80 региональных матриц (у каждого банка, почти в каждом регионе программа отличается друг от друга, это связано с тем что в каждом регионе по-разному оцениваются риски невозвратности выданных кредитных средств) \*3664 опции каждой программы.

**ВЫВОД:** 1кредитный специалист или даже 10 не могут собрать столько данных параллельно со своей работой.

#### 2.Чтобы подобрать лучшую программу нужно постоянно поддерживать актуальность этих данных.

Только за 2022 год банки меняли требования к клиенту и условия по своим программам минимум 9 раз (на 13.07.2022), 8 из них из-за изменения ключевой ставки и 1 раз из-за перехода в не сезон рынка. Получается, что если даже я справился с пунктом 1 и все собрал, то через 3 недели почти все собранные данные перестали быть актуальными. Каждые 3 недели банки вносят корректировки или изменения в свои программы

#### 3.Анализ данных по кредитным программам банков для выявления наилучшей

Представим что вы собрали все данные и даже успеваете их отслеживать , в момент когда к вам пришел клиент вам нужно быстро его проконсультировать и из всего массива данных определить релевантные , а после выявить наилучшие

Имея ситуацию с 3-мя проблемами описанную выше, а именно нет возможности собирать, актуализировать и анализировать большой массив данных, посредники поступают следующим образом:

1. Подают заявку в банк с которым посреднику комфортнее работать, потому что уже не раз с ним работал и есть понимание его программ.
2. Работают примерно с 10 банками, подают заявку «Веером» т.е. подам в 5-10 банков а, там кто первый одобрит туда и пойдём.
3. Подам заявку в популярный банк, чтобы клиент думал, что все хорошо.

Эти сценарии реально работают т.к. у клиента нет инструментов проверить работу посредника или самому провести сбор, анализ, актуализацию такого массива данных.

Посредник подает заявку в банк, с которым ему комфортно работать, ждя клиента это может привести к удорожанию стоимости кредита, из-за невыгодности ставки или отказу из-за не соответствия требованиям банка.

На 13.07. 2022 разница по условиям кредитных программ в разных банках может различаться на +-4%. А самые популярные банки занимают 11,17,26 места по выгодности ставки. Однако не существовало инструментов, которые могли бы сделать сравнение и показать наглядно все предложения в формате «Вид сверху».

Таким инструментом стала платформа «Цифровой навик» способная разрешить 3 ключевых проблемы рынка кредитования в области недвижимости, к нее 3 основных и 2 вспомогательных функции:

3 основных функции, разработанных нами в «Цифровом навике»:

**1. Разработана матрица данных для сбора информации программ банков с единой терминологией**

Всего нами выявлена матрица в 3664 параметров у каждой кредитной программы + 320 типов акций и опций

**2. Сбор и актуализация данных параметров каждой кредитной программы.**

Сбор происходит по 502 программам в 85 регионах РФ. Разработано 5 форматов сбора данных по программам, которые могут собирать данные в зависимости от готовности банка передавать их. Аписбор / Личный кабинет банка / Аналитика андеррайтинга /Сбор и анализ человеческий / Коллективное тестирования данных пользователями платформы

**3. Разработан алгоритм способный к моделированию подбора наилучшей программы по заданным параметрам клиента.**

Алгоритм состоит из 2 000 000 000+ взаимозависимостей и способен к моделированию 5133 000 возможных сценариев запроса. Алгоритм подбирает наилучшую программу с вероятностью 94,5%.

Алгоритм способен смоделировать решение при ответе на 9-14 вопросов и получения ответов на них. В 2018 году требовалось 27-41 ответ на вопрос, в планах у 2023 сократить кол-во вопросов до 7-11.

2 вспомогательных функции, разработанных нами в «Цифровом навыке»:

#### **1. Возможность проведения межрегиональных сделок**

На данный момент нами подгружено уже 85 региональных матриц банковских программ системы. Учтены все отличия программы от одного банка в разных регионах.

#### **2. Подача заявки по принципу «1 окна» во все банки в 85 регионах.**

На данный момент подать заявку можно в 38 региональных. К концу 23 года станет возможно в 55

### **4. НАУЧНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА:**

Это цифровая система, в которой собраны условия кредитных банковских программ с интуитивно-понятным подбором. Так же в ней предусмотрена удобная система подачи заявок в банки по принципу одного окна. Чем больше банков и данных по кредитным программам присутствует в системе, тем точнее и правильнее делается подбор. В системе «Цифровой навык» доступен продвинутый калькулятор с 3664 параметром, подбирающий более чем по 498 кредитным программам от 65 банков по РФ. Система обеспечивает быстрый подбор кредитных продуктов банков с наилучшими условиями, под запрос пользователя и дает возможность отправлять заявку в банк для получения решения по кредитной программе

**УТП проекта.** Любой, кто подключен к программе становится ЭКСПЕРТОМ в подборе финансовых продуктов банков, страховых компаний и иных фин.организаций. Алгоритмированная структура подбора финансовых продуктов на большом количестве данных обеспечивает высокую скорость демонстрации результата подбора. За 5-7 кликов подбирает финансовый продукт для более 5 133 000 портретов потенциальных клиентов.

#### **Функциональные возможности программы:**

- Подбор кредитных программ от банков РФ;
- Автоматизация процессов по подготовке кредитной заявки;
- Административный контроль учетных записей;
- Работа с текущими заявками в формате CRM;
- Подача документов клиента в банк по принципу «1 окно» по всем банкам присутствующим в системе «Цифровой навык»;
- Возможность получения информационных проверок по клиентам и объектам недвижимости среди подключенных к сервису услуг.
- Аналитические данные по «Портретности клиентов»;
- Справочник банков с кредитными предложениями
- Более 120 сервисов информационных и проверяющих
- Возможность проводить сделки с региональными банками. Межрегиональные сделки

Все пункты нацелены на наличие полного перечня функционала на одной платформе для работы с кредитными программами банков и клиентами области недвижимости

**Алгоритмы поиска, используемые аналогами.**

Теперь поясним чем мы лучше наших конкурентов агрегаторов кредитных продуктов banki.ru, sravni.ru, выбери.ру(далее агрегаторы)

Важно - сравнение проводится только по кредитам рынка недвижимости.

С выше описанными 3 – мя проблемами рынка : Много данных, частое обновление и необходимость анализировать данные сталкивается и агрегаторы. Однако агрегаторы эти проблемы не решают.

Алгоритмы, используемые в аналогах, при подборе подходящей кредитной программы, на сайте компаний аналогов, предусматривают возможность задать значение для поиска кредитной программы: пол, возраст, источник дохода, размер дохода, стоимость квартиры, размер первоначального взноса.

У наших конкурентов идет позиционирование того что на их сайтах разработаны алгоритмы способные подбирать наилучшее кредитное решение. На самом деле это не алгоритмы, а простейшая система фильтров, в которой предусмотрена возможность задать значение по 16-20 параметров (пол, возраст, источник дохода, размер дохода, стоимость квартиры, размер первоначального взноса ...и т.п.) каждый из которых является независимой переменной, в результате чего формируются не реалистичные предложения, не учитывающие взаимосвязи между параметрами и портретные особенности или пожелания клиента

### **1. У алгоритмов наших конкурент нет межпараметровых связей.**

Каждый из параметров является независимой переменной. Это приводит к тому, что алгоритм предлагает пользователю выбрать не существующие сценарии отбора кредитных программ.

ПРИМЕР: Взять ипотеку на квартиру под залог транспортного средства. Подобных программ не существует в природе и они не возможны с юридической точки зрения. Система просто выдала параметры ипотеки и залога автомобиля «Скопом» не разделяя эти кредиты. А пользователь может этого не понять и выберет то чего не существует.

### **2. У алгоритмов наших конкурентов нет «чистоты» значения.**

Постарение алгоритмов поиска для ее точности требует, чтобы каждому параметру поиска было присвоено 1 значение. Тогда поиск будет точным и верным. У наших конкурентов 1 параметру поиска присваивается до 12 значений. Они пошли по такому пути для упрощения, удешевления и ускорения разработки. Присвоение к 1 параметру до 12 значений не просто показывает не точные результаты, а еще и вводит в заблуждения пользователя ищ-за чего пользователь, потратит время, работая с банком с которым изначально не нужно было работать.

ПРИМЕР:

Клиент может выбрать для покупки следующие типы «ВТОРИЧНОГО» жилья :

Доля, комната, квартира, дом жилой, дом нежилой, апартаменты, у каждого из этих типов объектов недвижимости в банках разные программы ,ставки и не каждый банк работает со всей матрицей перечисленных объектов. Но наши конкуренты вместо детализованного опроса все это называют 1 словом «ВТОРИЧКА» итогом каждый клиент в это понятие при поиске закладывает свое понимание, а банки выдаются , по принципу все кто работает со вторичной, без понимания конкретного объекта недвижимости

### **3. У алгоритмов наших конкурентов нет матрицы точных ставок**

У одного банка в среднем 5-6 кредитных программ и примерно 14-40 вариативностей % ставок, в зависимости от программы, портрета клиента, объекта недвижимости, акций, опций и иных

факторов. Для того чтобы иметь возможность пользователю показать точную ставку, нужно учесть все эти факторы и следить за их изменениями. Наши конкуренты для упрощения, удешевления и ускорения разработки пошли по пути демонстрации либо средней ставки либо к минимальной. Т.е. возможные 14-40 сценариев упрощены до 2-3

в результате чего формируются не реалистичные предложения, не учитывающие особенности клиента и банковской программы.

ПРИМЕР: Не важно какой запрос сделал клиент ему показываю ставку 5% по ипотеке определенных банков. Клиенту нравится ставка и он осавляет свой телефон, а на самом деле предлагается программа с ипотечной ставкой по программе «айти ипотека», хотя человек, которому подбирают программу не относится к айти сфере и эта программа ему заведомо не подходит.

Т.е. в результате такого подбора, клиент делает расчет по предлагаемым калькуляторам агрегатора и после клиенту показываются самые низкие ставки от банков. Ставки реальные, но самые низкие с учетом всех акций или к примеру региональных программ, вне зависимости от того подходят эти условия или нет для клиента. Т.е. клиента «заманивают» низкими ставками оставить свои контакты или перейти на сайт банка.

Далее клиент при живом диалоге понимает, что эти программы ему не подходят по типу клиента, типу объекта, региону покупки, или в них много кабальных условий. Формируется эффект «Обман ожиданий» + агрегаторы показывают все программы банков. Т.е. вам может быть предложено 372 программы, в которых указана ставка «от». Что приводит к необходимости анализа этих программ и к звонку в банк, чтобы на самом деле выяснить актуальную подходящую ставку.

- Калькуляторы агрегаторов отсеивают банки примерно по 100 параметрам
- У параметров нет связей друг с другом, из-за чего может возникнуть информационный конфликт и система не сможет вообще подобрать банки. Пример: вы можете указать что хотите «купить квартиру в ипотеку» под «залог автомобиля». Это реальный пример того, что предлагает по опциям выбрать калькулятор banki.ru
- Проработка калькулятора нацелена на демонстрацию самой низкой ставки в виде результатов, при этом не делается проверка соответствия клиента требованиям банка, объекта недвижимости или необходимым условиям проведения ипотечной сделке. Не проводится даже самый простейший андеррайтинг на тех 100 параметрах, которые выгружены в их калькулятор.
- Итогом результаты сильно вводят в заблуждение. Поэтому клиенты уходят с сайта агрегатора к посредникам, а посредники (Агенты по недвижимости, кредитные брокеры, застройщики) вообще не пользуются этими агрегаторами и без «Цифровой навик» работают, как было указано выше.

По сути, **аналоги зарабатывают, не на результатах работы алгоритмов** по подбору наилучшего ипотечного предложения как таковых, поскольку качество подбора крайне низко и банки не готовы за него платить, а основной источник заработка агрегаторов это продажа лидов, контактов клиента, банкам или переходы клиентов на сайты банков после того как клиент воспользовались подбором банковских программ.

#### **Алгоритм поиска, реализованный в нашем решении.**

Основная отличительная особенность алгоритмов поиска заложенных в наше решение состоят:

1. Все параметры поиска, рассматриваются НЕ как независимые переменные, а учитываются ещё и межпараметровые связи и зависимости друг с другом, т.е. построено моделирование влияния



одного параметра на остальные что приводит к его активации для демонстрации пользователю или деактивации, при которых выбор каждого предыдущего параметра влияет на возможности выбора значения следующего параметра.

Т.е. в нашем решении, алгоритм спросит в какой области трудоустроен пользователь если человек указал, что он не «айтишник» ему уже не будут предлагаться кредитные программы с максимально низкими процентными ставками по «Айти ипотеке», которые предоставляются только «айтишником». В нашем решении, алгоритмы поиска реализованы по принципу формирования «дерева решений». Заложено более 5133 000 «деревьев решений». Мы единственные кто это реализовал в области недвижимости и финансов.

2. Придание 1 параметру 1 значения. Привело к спору матрицы данных в 2 000 000 000 ячеек, однако это позволяет нам демонстрировать точную ставку под запрос, ситуацию и портрет клиента. Нами была разработана уникальная матрица терминов и значений, которые смогли объединить в единую логику 498 программ от 65 банков в 85 регионах. Разработка уникальна и только мы ей пользуемся

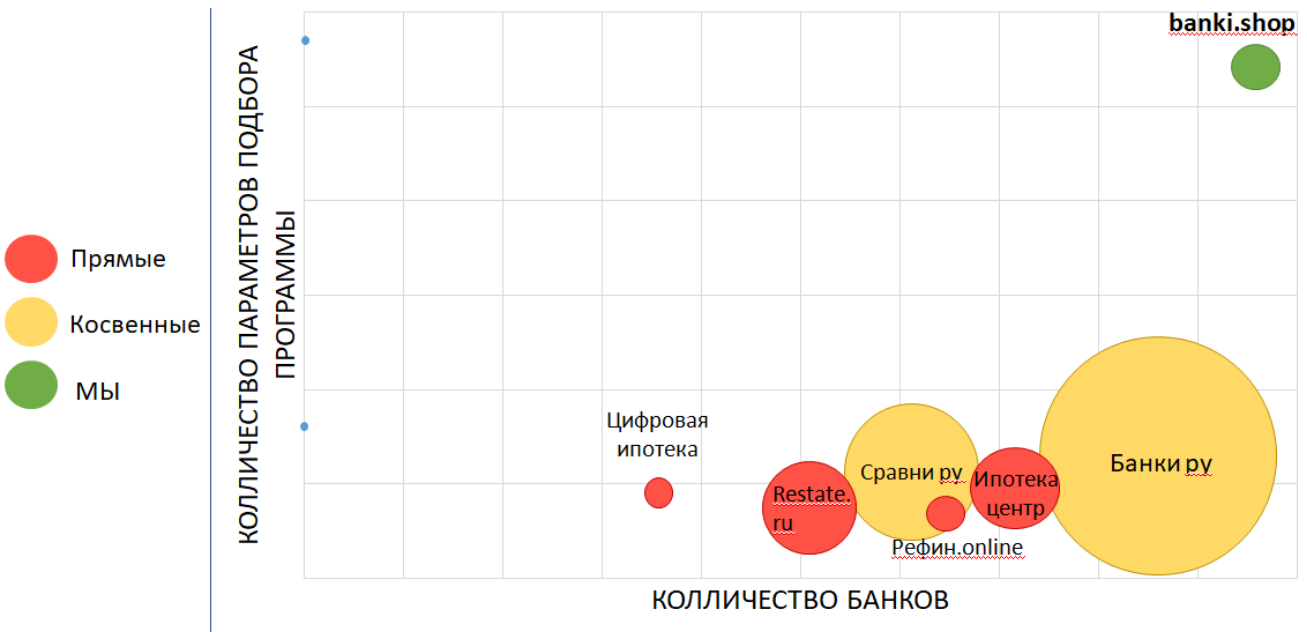
Ключевая новизна решения заключается в том что наш алгоритм способен подобрать наилучшее финансовое решение, среди многих предложений, для клиента, приравнивая качество подбора к работе «живого» кредитного, очень профессионального эксперта. То что описано ниже полностью отсутствует у косвенных или прямых конкурентов.

Достигается за счет:

- а. Создания широкой матрицы возможностей продукта 3664 опции. Актуальность ставок и учет индивидуальный потребностей запроса.
- б. Создания меж параметровых логических связей «Деревьев решений» между параметрами чтобы не происходило конфликта в логике подбора. Всего их более 2 000 000 000 связей. (такой подход не реализован ни в одном аналоге!)
- в. Моделирования сценариев, кол-во «Деревьев решений» под потенциальные запросы клиентов. Их 15 133 000. Из за этого можно работать в формате «не думай-кликай, отвечай на вопросы».
- г. Актуальность ставок и учет индивидуальный потребностей запроса

Ниже предоставлена сравнительная таблица с основными участниками рынка финансов и недвижимости.

Тип системы	Banki.shop	Фин услуги	Сравни.ру	Банки.ру	Выбери.ру	Циф. ипотека	Н-Маркет	Тренд-Агент	M2	Ипотека центр	ipoteka.global
CRM Ипотечные заявки	v					v			v	v	v
Лидоагрегатор	v	v	v	v	v				v		
Портал по работе с недвижимостью							v	v	v		
Экосреда области недвижимости									v		
Экосреда области финансов		v		v	v						
Система как замена человека	v (гип)										
Сайт	Banki.shop	finuslugi.ru	Sravni.ru	banki.ru	vbr.ru	ipoteka.digital	n-market.Ru	Trend	m2.ru	ipoteka.center	ipoteka.digital
Тип конкурента		Прямой	Прямой	Прямой	Прямой	Косвенные	Косвенные	Косвенные	Косвенные	Косвенные	Косвенные
Доступ	Платный	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Количество банков	65	54	33	53	73	27	27	44	22	11	12
Кол-во параметров отбора	3664	26	126	109	104	21	4	9	102	115	110
Подбор наилучшего банка	94,5%	0,67%	3,25%	2,81%	2,68%	0,54%	0,10%	0,23%	2,63%	2,97%	2,84%
Визуал банковский акций	342	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
Предмет залога	54	16	13	11	14	8	6	6	4	5	18
Система обучения и адаптации	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Поддержка актуальных пакетов док.	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Региональные различия программ	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Единая анкета	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Да	Да
Единое согласие	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Да	Да
Единая ФБ	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Да	Да
Электронная подпись документа	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да
Статистика по портрету клиента	Да 3664 пар.	Нет	Нет	Нет	Нет	Да 27 пар.	Нет	Нет	Нет	Да 29 пар.	Нет
Электронная регистрация сделки	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Сервисы / проверки	129	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	8	Нет	3	61	Нет
Подбор страхового тарифа	Да	Нет	Да с посредником	Да с	Нет	Нет	Да с	Нет	Да с	Да с	Нет
Кредиты под залог недвижимости	Да	Да	Да с посредником	Нет	Нет	Да с посредником	Нет	Нет	Нет	Нет	Да с посредником
Рефинансирование кредитов	Да	Нет	Да с посредником	Да	Нет	Да с посредником	Нет	Нет	Да с посредником	Да с посредником	Да с посредником
Согласование сделки	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да с	Нет	Да с посредником	Да с посредником	Да с посредником
Справочник банков	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет
Вводит в заблуждение	0	3	2	1	2	2	3	2	2	2	1





## Основные Выводы

- Количество параметров отбора - 3665 (у аналогов не более 126)
- Статистика по клиенту – 3 665 параметров (у аналогов не более 43)
- Сервисы проверки клиентов/документов/объектов – 129 (у аналогов < 61)
- Единственное решение, учитывающее региональные различия программ
- Расчёт страхового тарифа – АВТОМАТИЧЕСКИ (у аналогов, в «В РУЧНУЮ»).
- Вероятность подбора наилучшего банка – 94,6% (аналоги не более 3,25%)

## 5. Результаты:

По сути за 6 лет нам удалось алгоритмизировать оцифровать образ мышления, «живого кредитного специалиста», его принципы принятия решения. Основная новизна нашего решения состоит не только в том, что в нашем решении учитывается гораздо больше параметров в сравнении с аналогами (на порядок), но и в том что эти параметры не просто фильтруются не зависимо друг от друга, а ещё учитывается взаимосвязи между этими параметрами, а сам алгоритм поиска реализован в форме дерева решений, когда выбор каждого предыдущего параметра поиска влияет на выбор следующего и тем самым реализуется оптимальный сценарий поиска, позволяющий найти действительно наиболее выгодное кредитное предложение.

Что позволило:

- Высвободить 90% времени посредника на поиск наилучшей программы;
- Резко снизить требования к квалификации посредника, формат работы не думай-отвечай. Адаптация и обучение специалиста с 3-5 месяцев снижается до 3-10 дней
- Увеличить в 2,5 раза пропускную способность сотрудника или снизить нагрузку на фот, за счет экономии механических труда часов сотрудника при работе с кредитным клиентом;
- Открыть доступ к Межрегиональным сделкам
- Повысить качество подобранной кредитной программы и снизить фин. нагрузку для клиента;
- Снизить на 17% потерю клиентского потока. Из-за полученных отказов банков

Итогом при внедрении "Цифровой навик" в агентство недвижимости 2 человека могут обеспечивать выручку которую ранее обеспечивало 6 человек / или 6 человек сможет показывать результаты 17 сотрудников

Мы разработали справочник, который объединил в себе 498 кредитных программ ипотечных, залоговых кредитов, рефинансирование ранее взятых кредитных обязательств, и кредитов МСБ на строительство жилых домов. А разработанный нами алгоритм, в этом справочнике, может подбирать наилучшим образом подходящие и самые выгодные программы ,главное алгоритму сообщить водные данные, которые он спрашивает.

В условиях, быстро меняющихся требованиям к рискам по кредитным программам (изменения происходят каждые 3 недели) создание решения обеспечивающего поиск наиболее привлекательного предложения от большого кол-ва финансовых организаций (более 70) по актуальным требованиям к клиенту и предложениям со стороны поставщика финуслуги.

## **6. ТРУДНОСТИ при разработке и внедрении ИННОВИЦИОННОГО продукта:**

1. Тебе не верят, говорят, что не получится и осуждают за трату средств;
2. Средств нужно X 10 от того что запланировал;
3. Сроки X 4 от того что запланировал;
4. Гибкость, чтобы вовремя отказаться от неверной модели
5. Постоянная проверка гипотез, чтобы не сделать так как не кому не нужно
6. Не принятие инновационного продукта «Зачем что-то менять, можно что-то испортить»
7. Применение подход **Agile !!!**

## Дополнительное приложение №1.



### Резиденты

### СКОЛКОВО

За 1 год получено и отчитались по 6 грантам на участие в выставках, конгрессах и 1 грант маркетинговый. Получили налоговые льготы.

Минцифры  
РОССИИ

### Состоим в реестре Минцифры России

Получили право участвовать в итгос. контрактах  
Получили льготы на содержание персонала



### Член Российской гильдии риэлторов

Являемся официальным партнеров РГР для помощи цифровизации области и интеграции платформы в компании членов РГР

Получили льготы на содержание персонала персонал



### Член Международной ассоциации фондов жилищного

строительства ипотечного кредитования

Удостоены награды «За высокий вклад развития ипотечного рынка РФ»

Принимаем активное участие в разработке и совершенствовании финансовых инструментов области недвижимости РФ



### Партнер ТППО по программе "Малоэтажная Россия"

Принимаем активное участие в развитии финансовых инструментов для развития рынка Малоэтажного жилищного строительства

Заслуги

