

1. Введение

Данный документ представляет собой краткое описание требований к системе автоматизации выдачи кредитов. Документ содержит бизнес-требования и бизнес-цели разрабатываемой системы. Также, в нём содержится перечень основных функций и ограничений, критерии достижения цели и список заинтересованных лиц разработки.

2. Глоссарий

В таблице 2.1 представлены термины, используемые в данном документе и их определения.

Таблица 2.1 Глоссарий

Термин	Определение
Н	Hight
L	Low
M	Medium
MVP	Minimal Viable Product (минимально жизнеспособный продукт) — тестовая версия сервиса с минимальным набором функций, которая несет ценность для конечного потребителя.
ПД	Персональные данные — сведения, относящиеся к прямо или косвенно определённомому или определяемому физическому лицу.
ПСК	Полная стоимость потребительского кредита – совокупность всех средств, которые потребитель должен заплатить банку в течение срока действия кредитной сделки.
Сделка	Предоставление денежной суммы в соответствии с предложенными условиями кредитования.
Скорринг	Система оценки заемщика, с помощью которой происходит предсказание, платёжеспособности клиента.
Смс-код	Цифровое сочетание, отправляемое на контактный телефон Клиента с целью подтверждения личности.

3. Бизнес-требования

3.1. Исходные данные

На данный момент в Банке нет системы автоматического кредитования клиентов. Данный бизнес-процесс происходит следующим образом: клиент приходит в офис Банка, консультируется с менеджером по условиям кредита. Менеджер подбирает Клиенту условия кредита. Менеджер заводит заявку в системе. Клиент собирает пакет документов и приносит менеджеру. Далее проводится оценка клиента по заявке. На основании результатов скорринга принимается решение выдать кредит или отказать. Менеджер формирует сделку в системе. Менеджер согласовывает с Клиентом дату и время выдачи. В назначенную дату Клиент приходит в Банк для подписания сделки и для получения денежных средств.

3.2. Бизнес-цели

Для разрабатываемой системы были выдвинуты следующие бизнес-цели:

- увеличение заинтересованности Клиентов;
- увеличение прибыли Банка;
- повышение спроса на услуги кредитования;
- уменьшение трудозатрат при работе с потребительском кредитованием;
- сокращение времени, проведённого Клиентом в Банке.

3.3. Критерии успеха

Критериями успешного выполнения бизнес-целей являются:

- сокращение количества визитов клиента в банк с 3 до 1;
- сокращение среднего срока оформления кредита с 10 до 5 дней;
- увеличение количества выданных кредитов на 25%;
- увеличение количества Клиентов Банка на 10%;
- сокращение количества менеджеров потребительского кредитования в 2 раза.

3.4. Общее описание информационной системы

Разрабатываемая система автоматического кредитования представляет собой сервис, позволяющий Клиентам подавать заявки на кредитование посредством использования сайта, при этом Клиент заполняет информацию о цели получения кредита, его размере и сроке. Также, в заявке клиент обязан предоставить информацию о семейном положении и трудовой деятельности, заполнить контактные и ПД.

После получения заявки система производит автоматический процесс скоринга и формирования списка необходимых документов для получения кредита в случае одобрения кредитования. Клиент отправляет копию документов посредством системы, после проверки сотрудником производится окончательное решение.

На основании полученной информации производится автоматический расчёт данных о кредитовании: ПСК, стоимость страховки, график платежей. Подписание согласия на кредитования происходит путём отправления смс-кода на контактный номер телефона Клиента. После чего Клиент через сайт выбирает дату и место посещения офиса Банка для предоставления оригинальных документов и получения денежных средств.

3.5. Профили заинтересованных лиц (stakeholders)

Далее будут рассмотрены основные первичные заинтересованные лица проекта (Таблица 3.1). К таким лицам относятся пользователи системы, активно влияющие на разработку проекта.

Таблица 3.1 Заинтересованные лица

	Клиент банка	Сотрудник отдела кредитования	Директор отдела информационных технологий
Выгода от проекта	<ul style="list-style-type: none"> сокращение времени посещения банка; ускорение процесса получения кредита; удобный интерфейс; быстрая обработка информации. 	Сокращение трудозатрат на работу с потребительским кредитованием	<ul style="list-style-type: none"> сокращение выплат сотрудникам отдела кредитования; увеличение количества клиентов банка; увеличение количества выданных кредитов; повышение заинтересованности клиентов; увеличение количества одобренных кредитов; исключение человеческого фактора при проведении скорринга.
Обязанности сотрудника		<ul style="list-style-type: none"> проверка документов; принятие решения о выдаче кредита; проверка созданных документов на выдачу кредита. 	<ul style="list-style-type: none"> принятие решения о необходимости автоматизации процесса; согласование сроков и бюджетов разработки сервисов; поиск компании-разработчика.
Степень влияния на проект	L	M	H
Степень заинтересованности	M	M	H
Контактная информация		12-36-60 (доб.2) kreditnyotdel@bank.ru	12-40-60 (доб. 1) ittech@bank.ru

3.6. Бизнес-риски

В процессе проектирования системы был проведён SWOT и PEST-анализ разрабатываемой системы (Таблицы 3.2, 3.3). При разработке PEST-анализа рассматривались угрозы различного характера на разрабатываемую систему.

Таблица 3.2 SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Удобный интерфейс	Потребность в поддержке и сопровождении
Микросервисная архитектура	Сложности при внедрении и развёртывании микросервиса
Устойчивость к атакам и угрозам	Потребность в обучении сотрудников и наличии поддержки клиентов
Возможности	Угрозы
Увеличение числа клиентов	Выпуск конкурентных продуктов
Увеличение количества кредитов	Хакерские атаки
Ускорение процесса оформления кредита	Некорректное использование продукта

Таблица 3.3 PEST-анализ

Политический фактор	Экономический фактор
Внедрение новых законопроектов, запрещающих применение информационных технологий при оформлении кредитования	Увеличение расходов на поддержку и сопровождение системы, команду технической поддержки клиентов.
Наличие санкций на Банк со стороны иностранных компаний и клиентов	Увеличение затрат на разработку и внедрение системы, техническое обеспечение рабочих мест
Социальный фактор	Технологический фактор
Использование продукта мошенниками с целью получения кредита по поддельным / скомпрометированным документам	Не все клиенты имеют возможность оформления кредита посредством онлайн-сервиса, соответственно определённый процент пользователей не будут использовать данную систему
Падение доверия к компании со стороны клиентов, контрагентов, акционеров	Необходимость обеспечения компьютерной инфраструктурой рабочие места отдела потребительского кредитования

4. Рамки и ограничения проекта

4.1. Основные функции

В данном разделе представлены основные функциональные возможности системы:

- обеспечение автоматизации процесса заявки на кредитование;
- проведение скорринга;
- определение списка документов, необходимого для оформления кредитования;
- создание документа кредитования.

При этом возможности сервиса ограничены по двум ролям пользователей: клиент, сотрудник банка.

Для пользователя с ролью клиент имеется возможность:

- подачи заявления на кредитование;
- заполнения и редактирования персональных данных, необходимых для произведения скорринга;
- выбор кредитования из предложенных по результатам скорринга;
- загрузки документов (паспорт, справка о доходах 2НДФЛ, трудовая книжка, СНИЛС, свидетельство о браке (в случае брака), согласие супруга на кредит (в случае брака));
- подпись документов о кредитовании посредством смс-кода;
- возможность выбора даты, времени и отделения Банка для получения денежных средств.

Для пользователя с ролью сотрудник имеется возможность:

- проверка загруженного пакета документов клиента;
- подтверждение или отказ от Сделки;
- проверка автоматически созданных документов для пользователя.

4.2. Ограничения и границы системы

В рамках автоматизации процесса кредитования разрабатываемая система не позволяет:

- дистанционную выдачу денежных средств клиентам с одобренными заявками;
- автоматическую проверку ПД по системам МВД, Соцфонда, ФСС и т.д.;
- сотрудник банка не имеет возможности одобрить заявку, автоматически отклонённую по любой из причин;
- сотрудник банка не имеет возможности пропустить этап / этапы создания договора кредитования;
- сотрудник банка не имеет возможности выбрать тип кредитования вместо клиента.

Помимо этого, система имеет ограничения по вводимым данным при создании заявки:

- Имя, Фамилия - от 2 до 30 латинских букв. Отчество, при наличии - от 2 до 30 латинских букв;
- Сумма кредита - действительно число, большее или равное 10000, но не больше 500000 руб. (валюта кредита – всегда рубли);
- Срок кредита (мес) - целое число, большее или равное 6, но не больше 60;
- Дата рождения - число в формате гггг-мм-дд, не позднее 18 лет с текущего дня;
- Email адрес - строка, подходящая под паттерн `[\w\.\]{2,50}@[\w\.\]{2,20}`;
- Серия паспорта - 4 цифры, номер паспорта - 6 цифр.

Автоматический скорринг происходит по следующему алгоритму. Базовая ставка составляет 10%. Она может меняться в зависимости от анкеты клиента:

- Рабочий статус:
 - Безработный → отказ;
 - Самозанятый → ставка увеличивается на 1;
 - Владелец бизнеса → ставка увеличивается на 3
- Позиция на работе:

- Руководитель → ставка уменьшается на 2 пункта
- Сумма займа больше, чем 20 ежемесячных доходов → отказ
- Семейное положение:
 - Замужем/женат → ставка уменьшается на 2 пункта;
 - Количество детей больше 1 → ставка увеличивается на 1
- Возраст менее 20 или более 60 лет → отказ
- Стаж работы:
 - Общий стаж менее 12 месяцев → отказ;
 - Текущий стаж менее 3 месяцев → отказ
- Зарплатный клиент – ставка уменьшается на 1
 - При этом условия кредита также изменяют ставку:
- Без страховки – ставка увеличивается на 2
- Страховка – ставка остается

4.3. MVP системы

При проектировании разработки системы происходит определение базовой жизнеспособной модели, удовлетворяющей потребности пользователей. При этом определяются только необходимые функциональные возможности:

- подача заявки с валидацией данных согласно правилам из п. 4.2;
- проведение системой автоматического скорринга согласно правилам из п. 4.2;
- возможность выбора клиентом условий кредитования:
 - без страховки,
 - со страховкой,
 - с зарплатным клиентом,
 - со страховкой и зарплатным клиентом

4.4. Объем последующих версий системы

По мере тестирования и внедрения MVP будут приниматься решения о необходимости дальнейшей разработки последующих версий сервиса. В таблице 4.1 указаны версии системы и их функциональные возможности.

Номер версии	Функциональные возможности
0.2	<ul style="list-style-type: none"> • определение необходимого пакета документов; • возможность загрузки копий пакета документов в систему;
0.3	<ul style="list-style-type: none"> • проверка документов сотрудником Банка; • возможность одобрения или отказа от проведения Сделки.
0.4	<ul style="list-style-type: none"> • создание системой документа договора Сделки; • подпись документа смс-кодом клиента.
1	<ul style="list-style-type: none"> • выбор даты и места посещения для получения денежной суммы.

Итоговая версия включает в себя все функциональные возможности системы и позволяет полностью автоматизировать процесс выдачи потребительского кредитования.