



SAS® FORUM  
RUSSIA 2017

# Противодействие мошенничеству и повышение качества услуг с помощью глубокой аналитики

Алексей Ипатов

BTБ24

# О БАНКЕ ВТБ24

Один из **крупнейших участников** российского рынка банковских услуг:

- 1086 офисов в 75 регионах страны
- 10 000 000 активных клиентов платежным картам
- 150 000 ТСП по эквайрингу
- 300 000 ЮЛ по РКО (с ДБО)
- 3 000 000 ФЛ с ДБО



Показатель **«Fraud to Sale»** по эмиссионной и эквайринговой части

- **в несколько раз ниже** среднего показателя по стране
- **в десятки раз ниже** аналогичного показателя в Европе и Море.

## ВТБ24 получил международную награду Visa

5.9.2017

Банк ВТБ24 удостоен награды платежной системы VISA в рамках премии Visa Global Service Quality по итогам работы в 2016 году. Международные эксперты отметили рекордный уровень одобрения банком операций по картам Visa. Столь высокой оценки были удостоены менее 2% банков, участвующих в исследовании платежной системы.

Премия Visa Global Service Quality Performance Award была учреждена в 1992 году и носит глобальный характер. В рамках премии компания Visa награждает финансовые учреждения и процессинговые компании по всему миру за высокое качество услуг, предоставляемых держателям карт Visa и торгово-сервисным предприятиям.

Награды ежегодно удостоиваются лучшие банки-эмитенты пластиковых карт и процессинговые компании по результатам эффективности работы за год. Все номинанты оцениваются по количественным и качественным показателям.

# Какие каналы покрывает аналитика SAS?

## Кросс-канальный подход

ЭМИССИЯ

Эквайринг

ДБО

РКО

Anti-Fraud

AML

Service

## Примеры решаемых задач с применением аналитических методов

- Оптимизация экспертных подходов (правил и сценариев)
- Верификация моделей, поставляемых другими вендорами
- Офлайн построение профилей клиентов (например, дроперов)
- Прогнозирование диспутов
- Оптимизация сценариев ПОД/ФТ
- И много других задач

Аналитика

# Подход к реализации модели оптимизации экспертных методов обнаружения мошенничества

1. Подготовка данных

2. Сегментация  
клиентов

3. Предиктивное  
моделирование

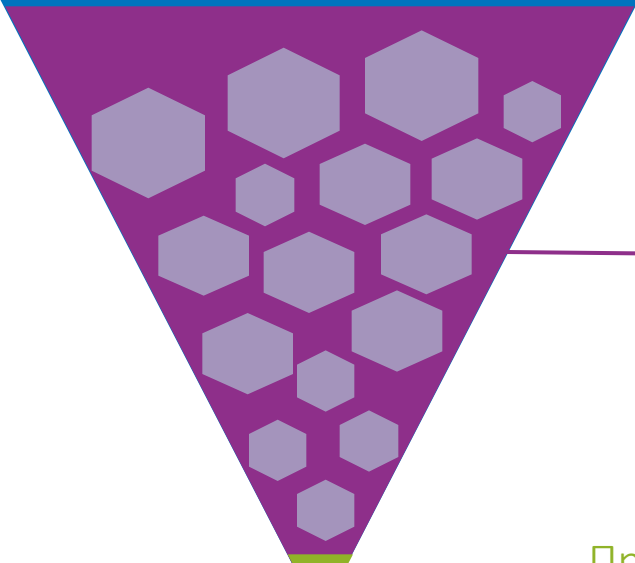
4. Оценка  
эффективности

# Распределение данных

1. Подготовка данных

2 терабайта данных

Транзакции



Агрегаты по клиентам

Претензии

# Сегментирование клиентов

Выделено 20 сегментов клиентов

Например, был выделен сегмент наиболее активных клиентов, для которых характерно:

- ✓ Большое количество транзакций
- ✓ Типичная сумма операций выше среднего
- ✓ Высокая доля операций за рубежом
- ✓ Высокая доля CNP операций
- ✓ Активные пользователи КК
- ✓ Наличие привилегированного пакета



# Предиктивное моделирование

## 3. Предиктивное моделирование



Применяются разные аналитические модели:

- **Регрессия**
- Нейронная сеть
- **Дерево решений**
- **Случайный лес**



Разные критерии выбора модели:

- хорошая интерпретируемость;
- возможность последующей реализации результатов моделирования в виде правил;
- возможность «тюнинговать» модель под изменяющие потребности банка;
- из-за небольшого количества целевых значений указанные модели показали большую точность.

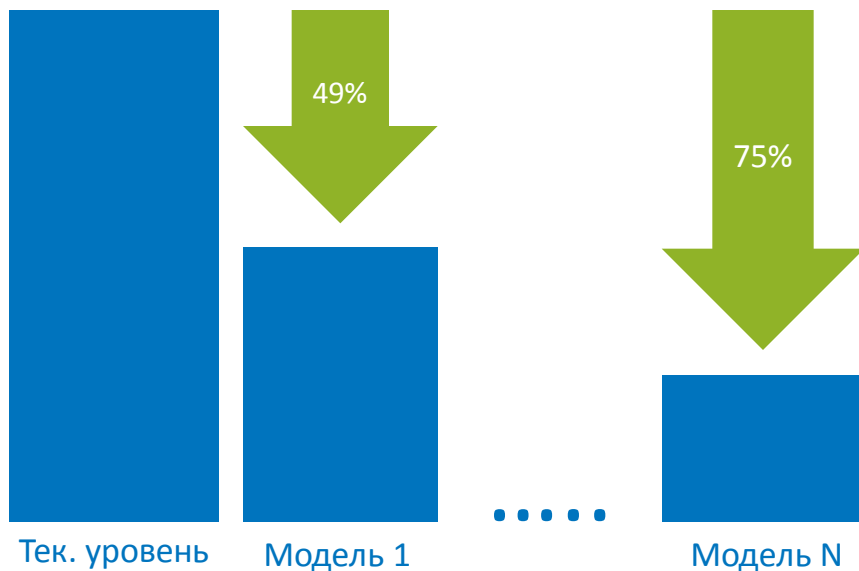




# Пример результатов оптимизации текущих сценариев

4. Оценка эффективности

Снижение количества претензий



Критерии оценки

Количество верно одобренных транзакций

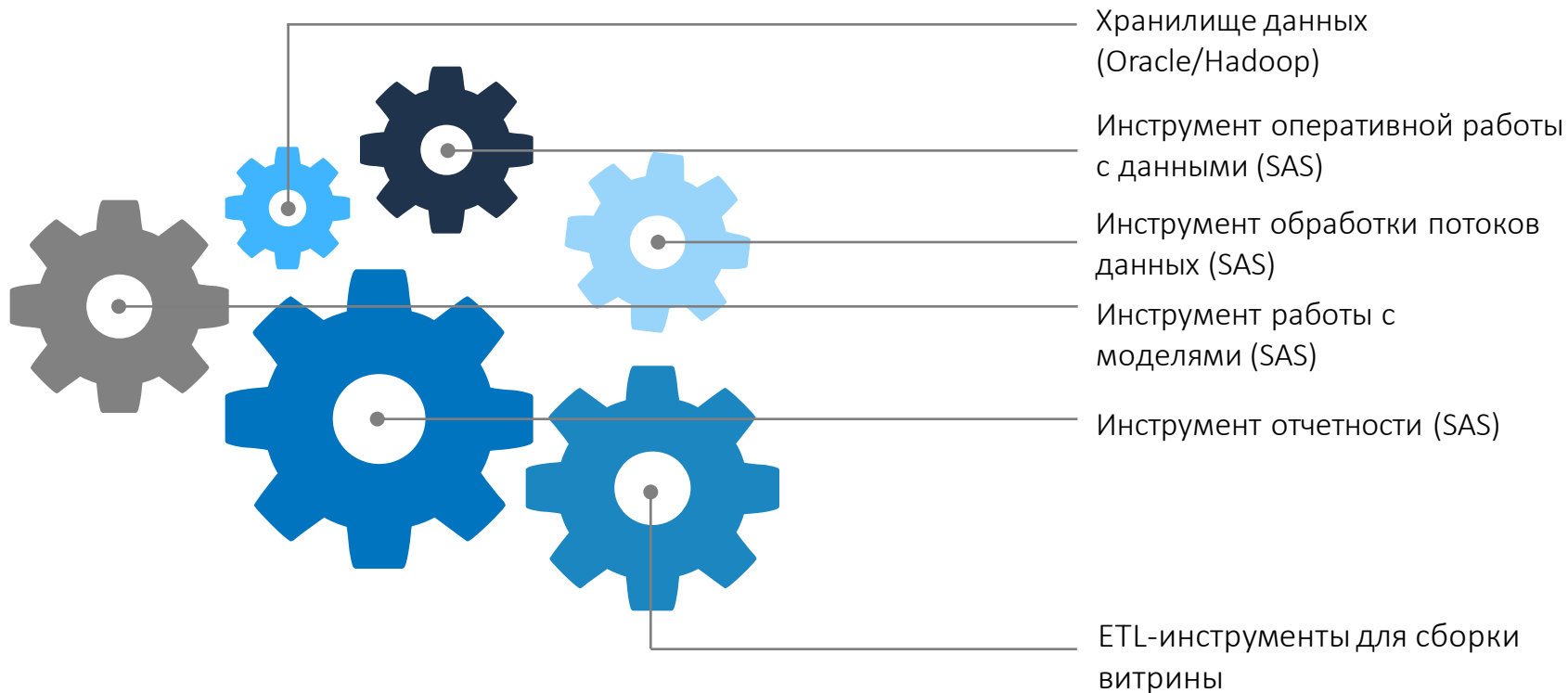
Количество верно отклоненных транзакций

Количество неверно отклоненных транзакций

Количество неверно одобренных транзакций

Сумма сохраненных средств

# Техника – используемые инструменты



# Что нужно для успешного внедрения глубокой аналитики в процессы организации?



01

Подход от простого к сложному



02

Обмен знаниями между бизнесом и аналитиками



03

Открытость к новым подходам ведения бизнеса

Спасибо за внимание