

Описание функционального назначения и классификация программного обеспечения «Кредитный брокер»

Полное наименование программного обеспечения — «Кредитный брокер». Коммерческое обозначение сервиса — «DriveCredit» (сайт broker.drive-credit.ru). Правообладатель — ООО «ДРАЙВ КРЕДИТ».

Программное обеспечение «Кредитный брокер» предназначено для автоматизации работы кредитного (автокредитного) брокера — приёма, формирования и обработки кредитных заявок клиентов автосалонов и автодилеров, направления заявок в банки-партнёры по единой форме и сопровождения сделок автокредитования на всей территории Российской Федерации. Система предоставляет партнёрам единое рабочее пространство (CRM) для подачи заявки сразу в несколько банков, отслеживания статусов рассмотрения и получения решений.

1. Общая характеристика системы

«Кредитный брокер» — веб-платформа (CRM-система) кредитного брокера «Драйв Кредит», объединяющая функции подачи кредитных заявок по единой форме, автоматизированной обработки и маршрутизации заявок в банки-партнёры, ведения сделок и аналитики. Платформа ориентирована на автосалоны, автодилеров и их менеджеров, а также на сотрудников брокера, взаимодействующих с банками-партнёрами. Сервис интегрирован с ведущими банками страны (более 15 банков-партнёров) и используется более чем 150 партнёрами по всей России.

2. Категории пользователей

Категория пользователя	Доступные функции
Менеджер автосалона / автодилера (партнёр)	Создание кредитных заявок (сделок), формирование анкеты заёмщика, загрузка документов, направление заявок в банки-партнёры, отслеживание статусов, просмотр статистики.
Группа компаний / дилерская сеть	Агрегированный доступ к сделкам входящих автосалонов (в разрезе групп автосалонов).
Сотрудник брокера / администратор	Управление партнёрами, банками-партнёрами и статусами сделок, обработка и сопровождение заявок, аналитика.
Банки-партнёры	Получение и рассмотрение направленных заявок, возврат решений (взаимодействие через интеграции и статусную модель сделки).

3. Функциональные модули и возможности

- Регистрация и авторизация в личном кабинете партнёра.
- Панель управления (дашборд) со сводной статистикой: всего сделок, всего заявок, одобрено, отклонено.

- Модуль «Сделки»: список сделок с поиском и фильтрацией по статусу, банку и группе автосалонов, постраничный вывод.
- Создание сделки по единой форме: анкета заёмщика (личные и паспортные данные, фото клиента с паспортом, адрес регистрации и проживания, водительское удостоверение, сведения о работе и доходах, состав семьи, параметры кредита, данные автомобиля, контактные лица, дополнительные продукты).
- Карточка сделки: агрегированное отображение анкеты заёмщика, загруженных документов и статусной модели сделки.
- Модуль отправки заявок в банки: выбор банков-партнёров и одновременная отправка заявки в несколько банков по единой форме, отображение статуса по каждому банку.
- Статусная модель сделки (11 статусов): «Новая сделка», «Согласие на обработку ПД», «В работе», «Ожидает отправки в банк», «Направлена в банк», «Возвращена на доработку», «Одобрено», «Подписание», «Отказ», «Завершена», «Отменена».
- Хранилище документов сделки (соглашение на обработку персональных данных, паспорт, водительское удостоверение и др.) с возможностью скачивания.
- Уведомления: лента событий по заявкам (направление в банк, решения банков с суммой и ставкой, запросы документов, подписание) с отметкой о прочтении.
- Настройки профиля (имя, электронная почта, пароль, внешний вид) и управление аккаунтом.

4. Ключевые пользовательские сценарии

- Оформление кредитной заявки клиента автосалона и подача её в банки-партнёры «в одно окно».
- Одновременная отправка единой заявки в несколько банков и сравнение решений.
- Отслеживание статуса рассмотрения заявки и получение уведомлений о решениях банков.
- Сопровождение сделки от создания до подписания и завершения.
- Контроль показателей (статистика одобрений и отказов) на панели управления.

5. Аналитические и административные функции

Система включает панель управления со сводной статистикой (сделки, заявки, одобрено, отклонено), поиск и фильтрацию сделок, сегментацию по банкам-партнёрам и группам автосалонов, ведение статусной модели сделок.

6. Безопасность и защита информации

Доступ к системе осуществляется по индивидуальному логину и паролю с разграничением прав по ролям (партнёр/менеджер, администратор). Обработка персональных данных заёмщиков выполняется с получением согласия (соглашение на обработку персональных данных) в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». Передача данных осуществляется по защищённому соединению (HTTPS/TLS).

7. Пользовательские интерфейсы

- Веб-интерфейс личного кабинета партнёра (broker.drive-credit.ru), доступный через интернет-браузер без установки на устройство пользователя.
- Публичный сайт сервиса (drive-credit.ru) с формой подключения партнёров.

8. Преимущества для пользователей

- Единая форма подачи заявки сразу во все банки-партнёры.
- Высокий шанс одобрения за счёт широкой базы банков-партнёров.
- Автоматизация подачи и обработки кредитных заявок, экономия времени менеджеров.
- Прозрачное отслеживание статусов заявок и сделок.
- Единая экосистема взаимодействия автосалонов и банков.

9. Классификация программного обеспечения

9.1. В соответствии с приказом Минцифры России от 22.09.2020 № 486 «Об утверждении классификатора программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (в действующей редакции, с изменениями от 04.12.2023) программное обеспечение «Кредитный брокер» относится к следующим классам классификатора:

- **Класс 12.11** — Программное обеспечение для решения отраслевых задач в области финансовой деятельности, банковского сектора и страхования (раздел 12 «Отраслевое прикладное программное обеспечение») — профильный (ведущий) класс.
- **Класс 09.09** — Средства управления отношениями с клиентами (CRM) (раздел 09 «Средства управления процессами организации») — сопутствующий класс.

Основание классификации — назначение, функциональные возможности и архитектура программного обеспечения, обеспечивающего автоматизацию работы кредитного (автокредитного) брокера: приём и обработку кредитных заявок клиентов автосалонов, формирование анкеты заёмщика, направление заявок в банки-партнёры и сопровождение сделок автокредитования (отраслевая финансовая задача), а также ведение клиентов и сделок (CRM).

Классификатор, утверждённый приказом № 486, допускает отнесение одного программного продукта к нескольким классам. Для программного обеспечения «Кредитный брокер» заявляются оба указанных класса: ведущий — 12.11, сопутствующий — 09.09.

Обоснование выбранных классов

Класс 12.11 (профильный) охватывает программное обеспечение для решения отраслевых задач в области финансовой деятельности, банковского сектора и страхования. ПО «Кредитный брокер» реализует именно такой отраслевой процесс: формирует кредитную анкету заёмщика, направляет заявку в банк, принимает банковские решения (одобрение с указанием суммы и ставки, отказ, возврат на доработку) и сопровождает сделку до подписания документов и финансирования (профиндирования).

Класс 09.09 (сопутствующий) отражает функции управления взаимоотношениями с клиентами: ведение карточек клиентов и сделок, поиск и фильтрацию, контроль статусов и агрегированную статистику. Партнёрский личный кабинет позиционируется правообладателем как автоматизированная CRM-система.

Почему не выбран общий класс 12.20 «Информационные системы для решения специфических отраслевых задач»: классификатор содержит специальный класс 12.11 для финансовой деятельности и банковского сектора, а ключевые функции ПО непосредственно связаны с кредитованием и взаимодействием с банками, поэтому применение класса 12.11 является более точным.

О нумерации классов

Ранее применявшаяся трёхуровневая нумерация вида «3.1 / 3.1.4» (с делением на «основной» и «уточняющий» классы) относится к предыдущему классификатору (приказ Минкомсвязи России от 31.12.2015 № 621) и в действующем классификаторе (приказ № 486) не используется: применяются плоские коды вида «раздел.класс».

Формулировка для пункта 5.3 чек-листа

Классы ПО по классификатору приказа Минцифры России от 22.09.2020 № 486: 12.11 «Программное обеспечение для решения отраслевых задач в области финансовой деятельности, банковского сектора и страхования»; 09.09 «Средства управления отношениями с клиентами (CRM)».

Формулировки классов приведены по классификатору приказа № 486; перед подачей заявки рекомендуется сверить их с действующей редакцией классификатора в едином реестре российского программного обеспечения (reestr.digital.gov.ru).

Правообладатель: ООО «ДРАЙВ КРЕДИТ» (ИНН 7734348147, КПП 773401001, ОГРН 1157746138373).
Генеральный директор — Заремба Ярослав Дмитриевич.

Адрес: 123060, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Щукино, ул. Маршала Соколовского, д. 3, помещ. 4/2.
Тел.: +7 (495) 846-91-55. E-mail: info@drivecredit.ru.