

Точки роста в розничном кредитовании

Приоритеты на работу с данными

Москва, 2 апреля 2015 года

НБКИ сегодня

**175
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**72
МЛН.**

Уникальных заемщиков – физических лиц. 85% экономически активного населения страны

3000

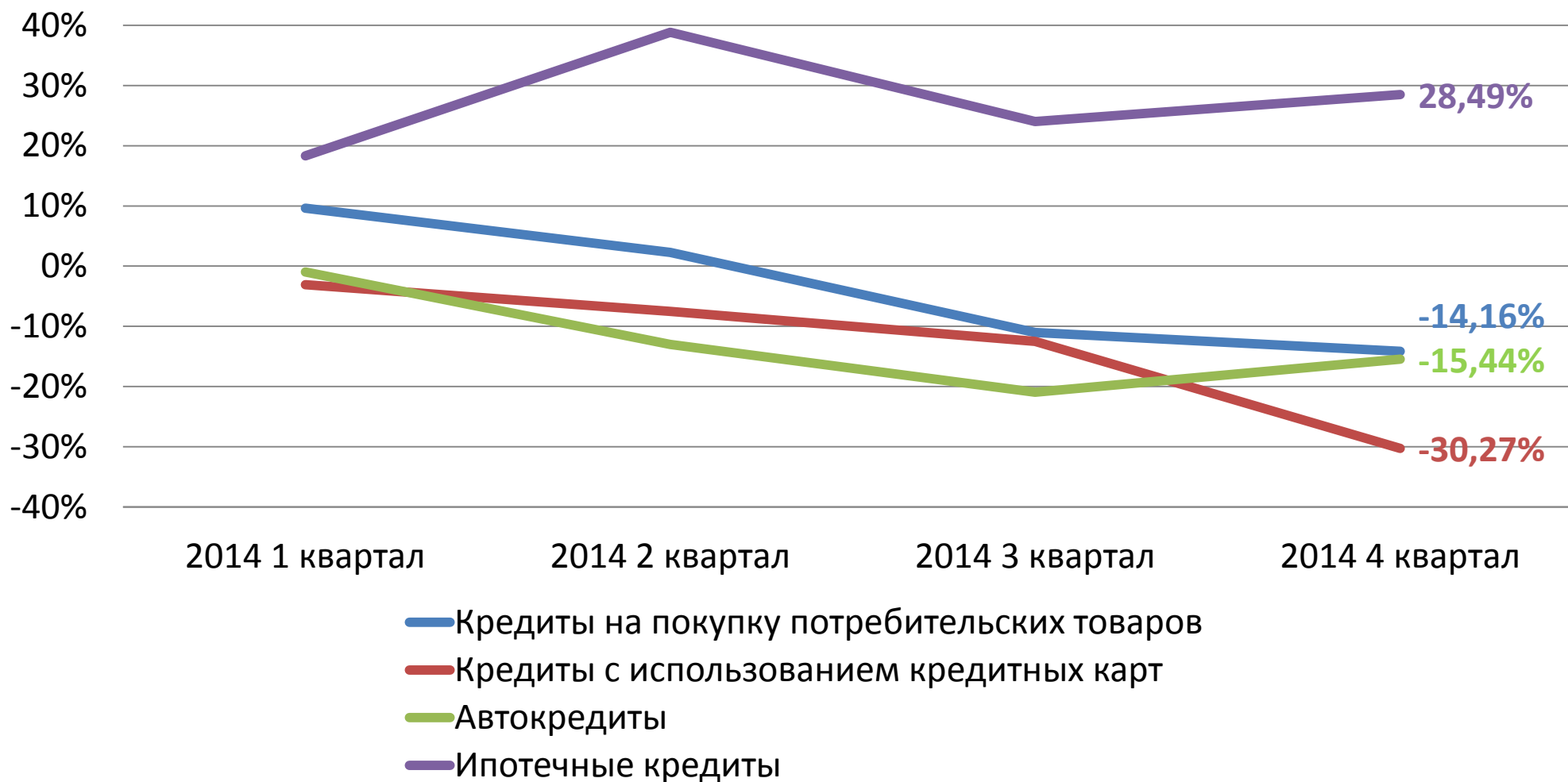
Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**1,5
МЛН.**

Уникальных корпоративных заемщиков – юридических лиц (ЮЛ) и индивидуальных предпринимателей (ИП)



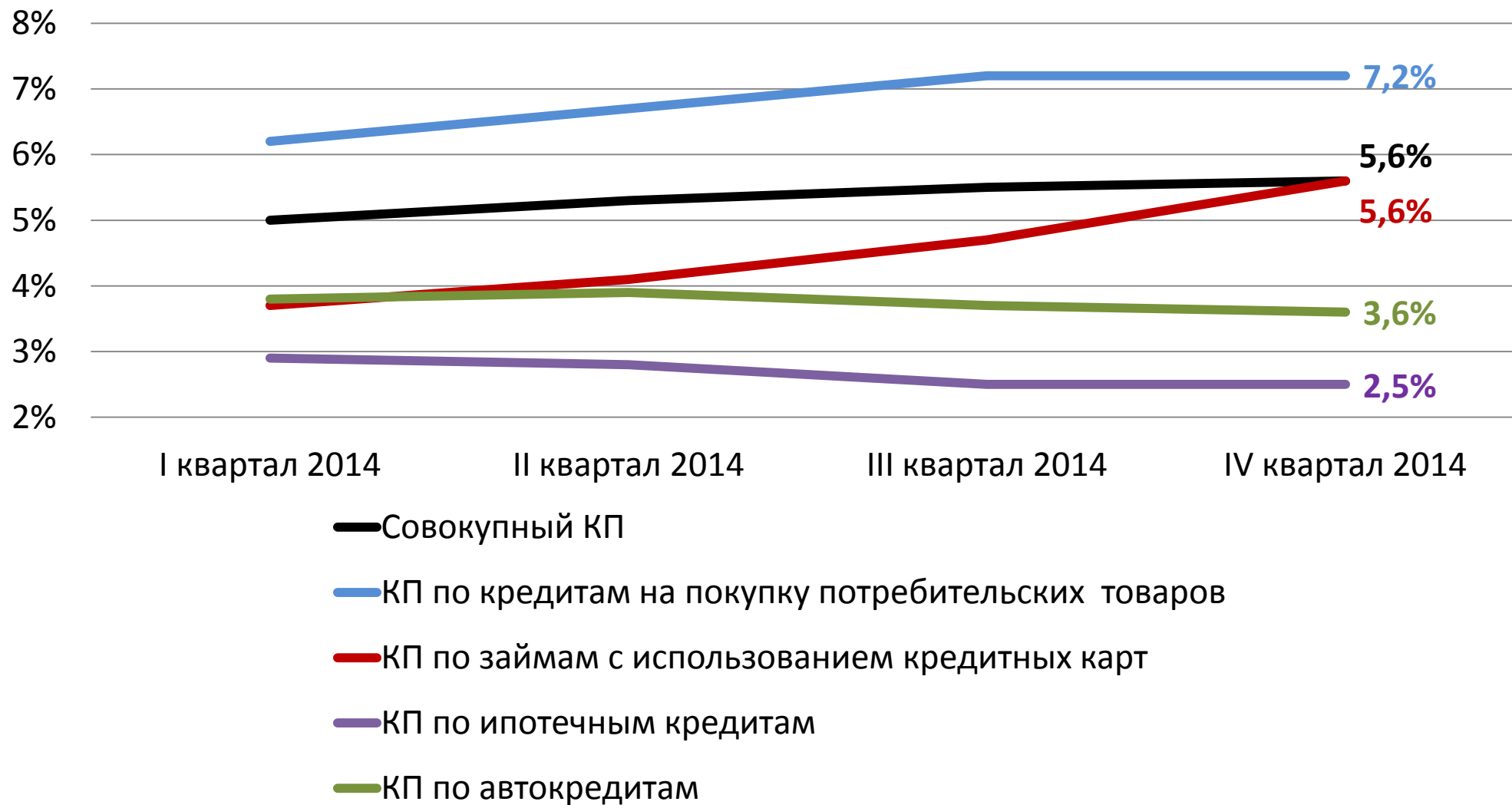
Объемы выдач новых кредитов по отношению к прошлогоднему периоду



Качество обслуживания долгов ухудшается



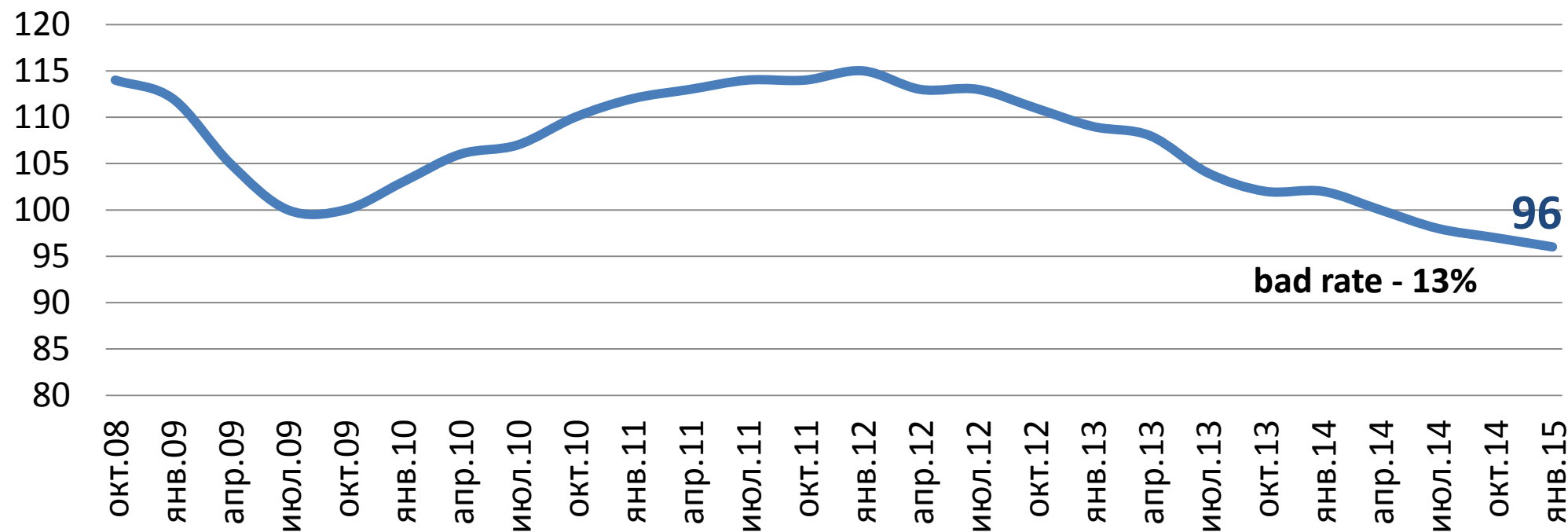
Динамика коэффициента просроченной задолженности (КП)*



* отношение остатка по займам, выплаты по которым просрочены более чем на 30 дней, к общему объему выданных кредитов с поправкой на ряд отраслевых параметров

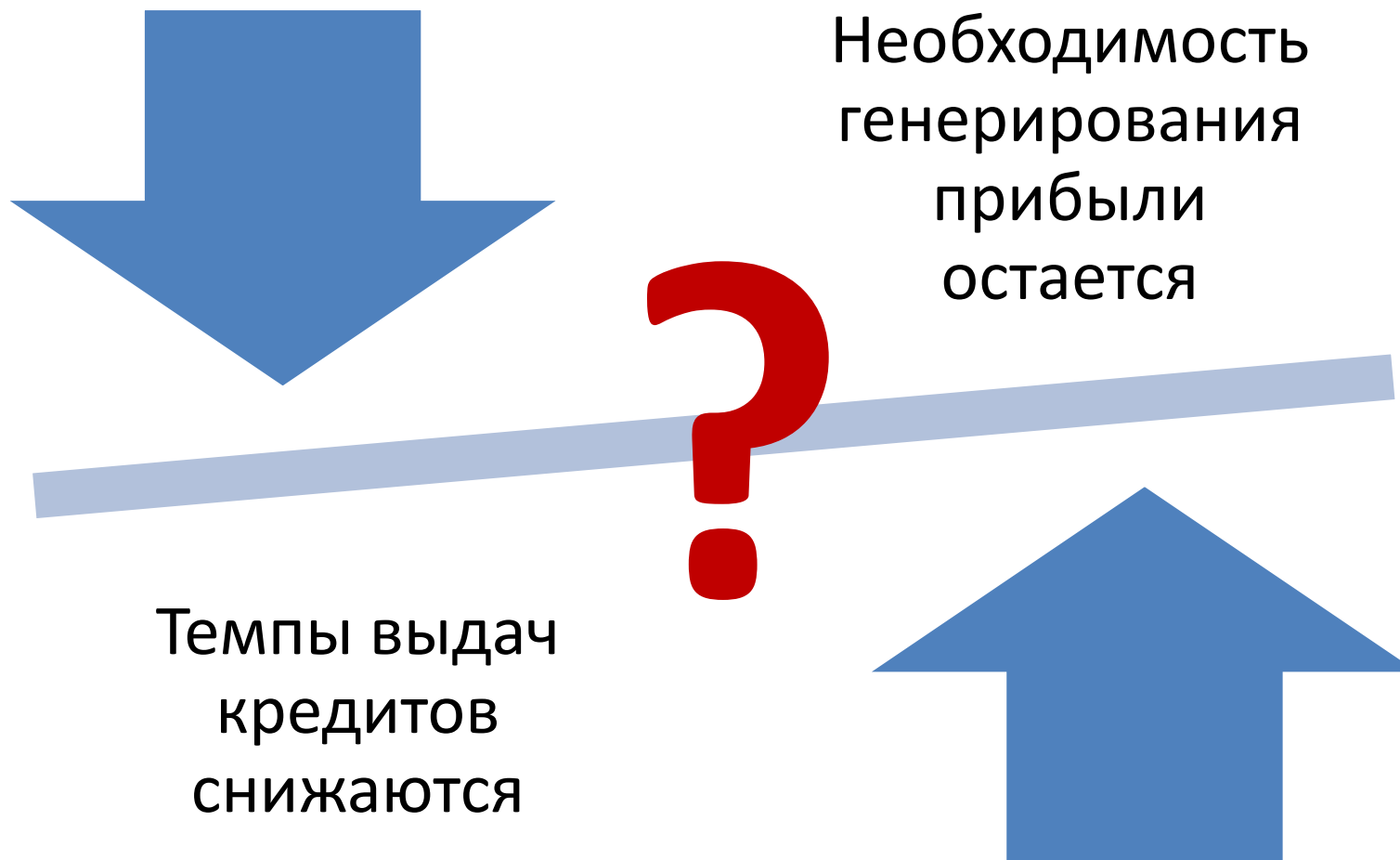


Динамика индекса кредитного здоровья



В качестве «плохих» рассматриваются займы, просроченные более чем на 60 дней в течение последних шести месяцев. Индекс масштабирован таким образом, что его уменьшение на 20 пунктов означает удвоение bad rate, а увеличение на 20 пунктов – уменьшение bad rate в 2 раза.

Хорошие долги амортизируются быстрее, чем выдаются новые кредиты. Плохие долги остаются на обслуживании



Задачи бизнеса: минимизировать потери на входящем потоке и повысить эффективность работы с существующей базой



НУЖНЫ НОВЫЕ ДАННЫЕ И НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Новые данные и новые инструменты решают поставленные задачи



Историческая глубина (как заемщик вел себя во время кризиса);
Репрезентативность (данные от максимального количества кредиторов)

Кредитная история

Учет данных о домохозяйстве

Поиск и анализ финансового поведения членов домохозяйства. Требования – такие же как и к кредитной истории

Корректировка заявочного дохода с индустриальными данными

Учет данных о доходе

Данные из госорганов

Доходы – возможность заемщика обслуживать кредит

Мониторинг финансового поведения

Риск в процессе обслуживания изменяется – важно уметь «видеть» эти изменения, правильно их интерпретировать и принимать решения на их основе

Решения НБКИ



Скоринг бюро

- Оценка риска на входящем потоке. Учет данных о членах домохозяйств. Максимальная историческая глубина и репрезентативность данных

Fraud скоринг

- Оценка риска кредитного мошенничества на входящем потоке

Социальные связи

- Поиск по базе НБКИ связанных с заемщиком субъектов

DTI отчет

- Сопоставление данных о текущих кредитных обязательствах заемщика с доходами, скорректированными с данными рынка труда

Гос. Органы

- Верификация паспортных данных в ФМС. В перспективе – данные о доходах

Скоринг существующих счетов

- Скоринг бюро но для существующих счетов

Сигнал 2.0

- Мониторинг финансового поведения заемщика



РЫНОК

Новая реальность: экстенсивная модель развития уступает место интенсивной

Бизнес задачи

Повышение качества оценки риска;
Развитие существующей базы клиентов

IT-инфраструктура

Больше данных;
Больше инструментов анализа и принятия решений;
Большая интеграция с НБКИ



Спасибо!

Владимир Шикин,
Заместитель директора по маркетингу
Национального бюро кредитных историй (НБКИ):
+7 (495) 221-78-37
e-mail: VSHikin@nbki.ru