

Управление рисками в розничном кредитовании

Поиск перспективных ниш и эффективных тактик кредитования

Москва, 15 октября 2015 года

НБКИ сегодня

**182
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**73
МЛН.**

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

3300

Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**1,6
МЛН.**

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



Снижение темпов выдач новых кредитов

- Снижение аппетита к риску

Рост просроченной задолженности

- «Математический» эффект, связанный со снижением выдач новых кредитов
- Влияние долговой нагрузки

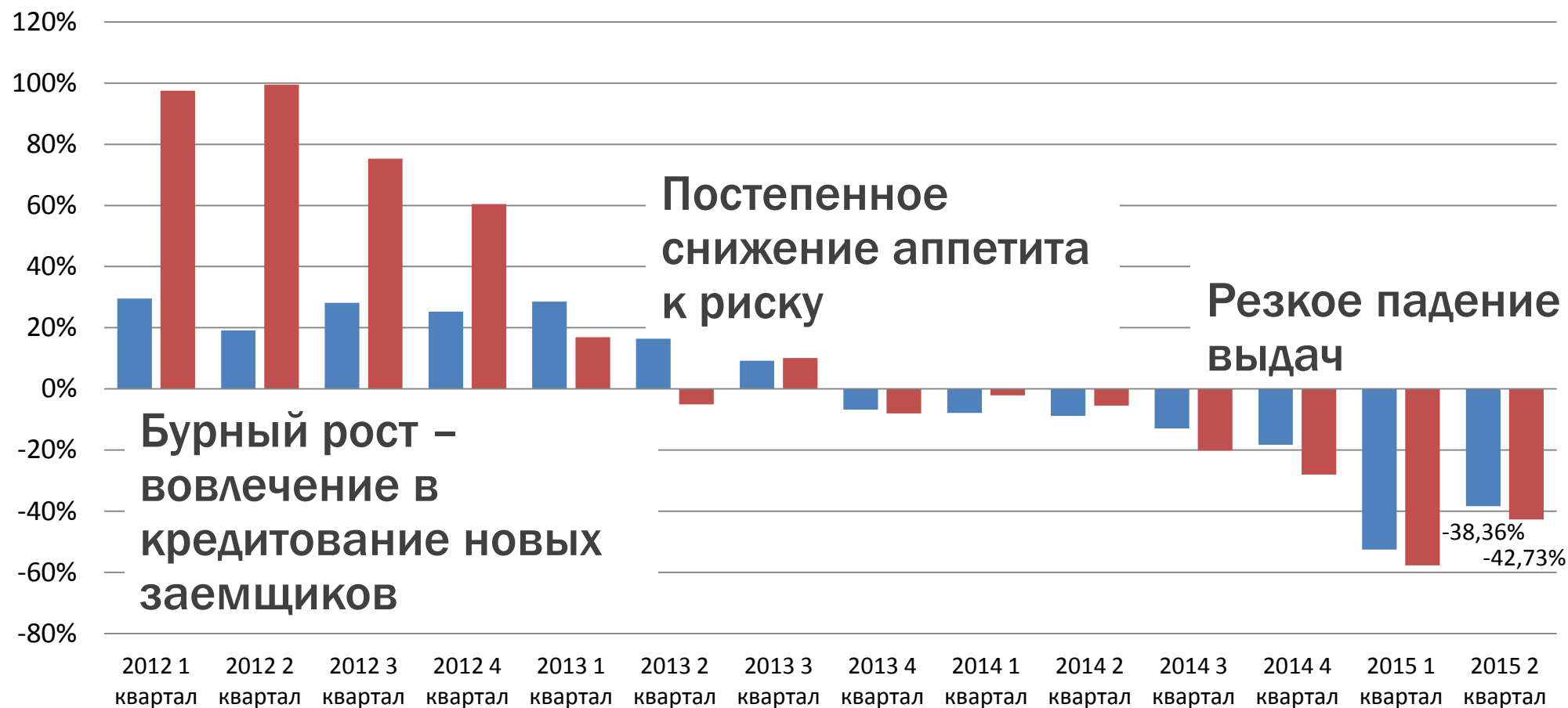
Долговая нагрузка

- Поиск перспективных сегментов кредитования
- Поиск перспективных кредитных продуктов

Рынок необеспеченного кредитования «перевернулся»



Выдачи необеспеченных кредитов поквартально (год к году)



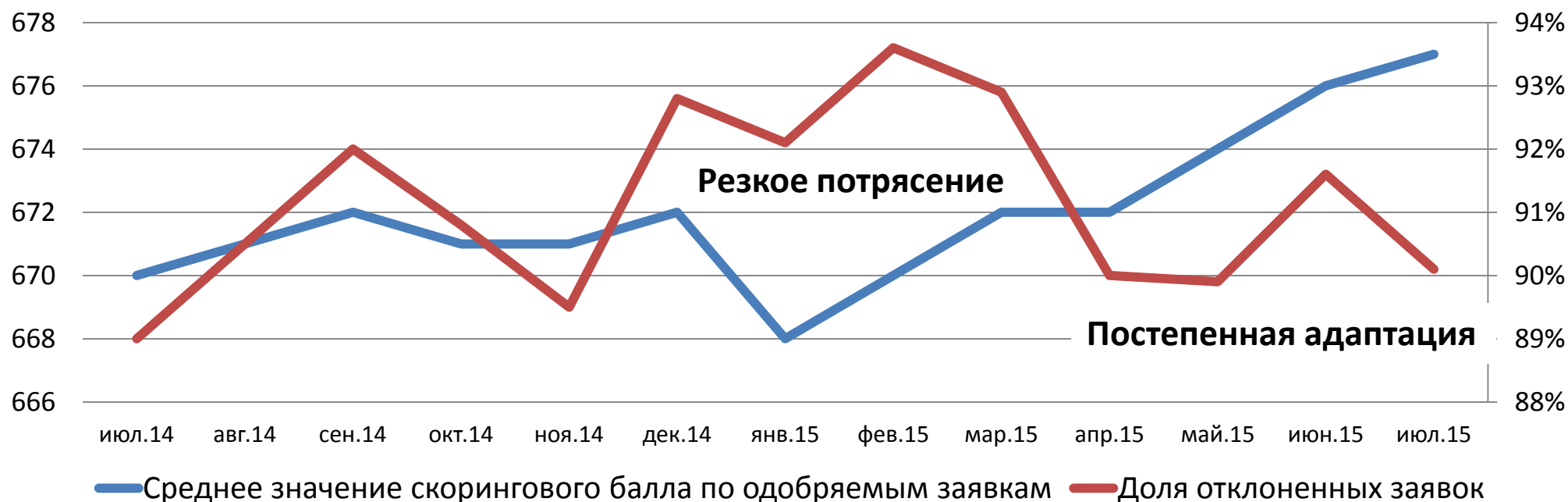
■ Кредиты на покупку потребительских товаров

■ Кредиты с использованием кредитных карт

Смена парадигмы банков – снижение аппетита к риску



Средний скоринг по одобряемым заявкам (левая шкала) и уровень отказов (правая шкала)

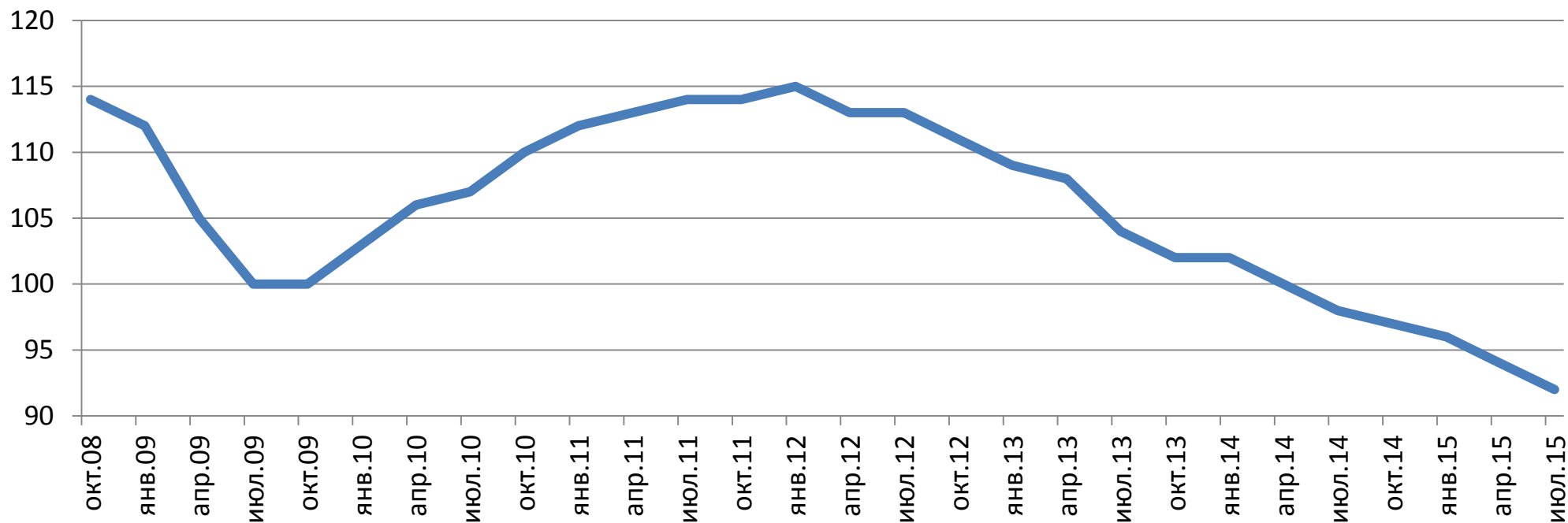


Примерно с апреля 2015 года банки смогли адаптироваться к изменению условий и находить нужных клиентов: средний скоринговый балл растет, а уровень отказов снижается.

Снижение выдач привело к росту доли просроченной задолженности



Индекс кредитного здоровья



Хорошие кредиты погашаются быстрее, чем выдаются новые – в результате, доля «плохих» становится выше

Но в 2015 году стали реализовываться риски, связанные со снижением реального дохода населения, а значит и заемщиков

Долговая нагрузка россиян



Осень 2014 г.



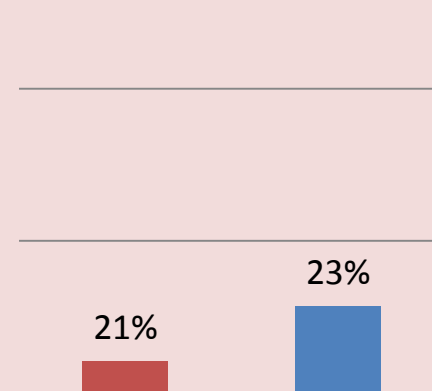
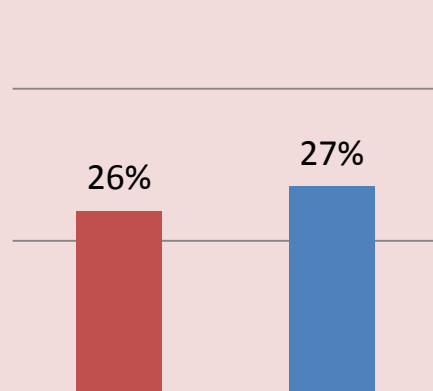
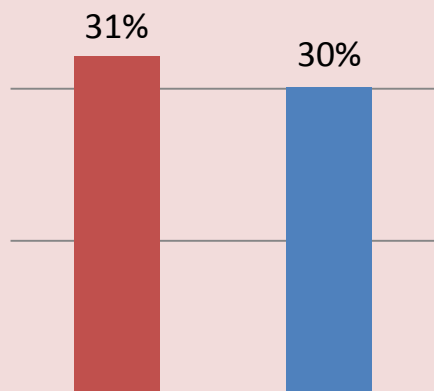
Весна 2015 г.



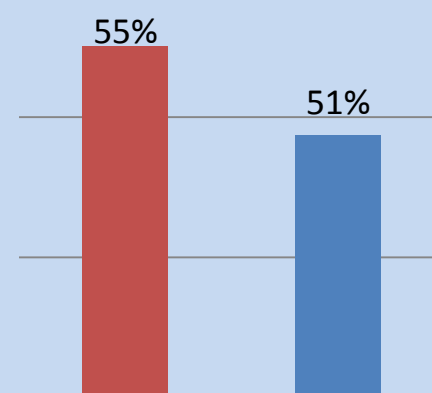
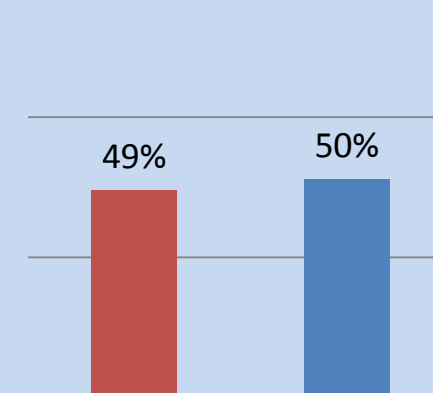
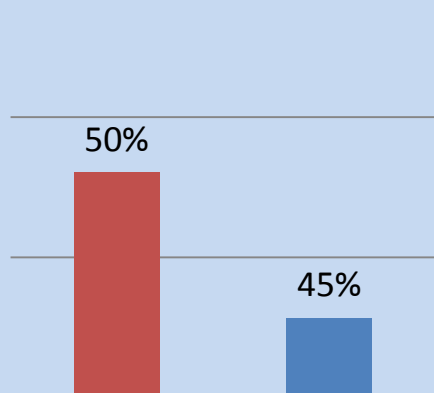
Доход



DTI – отношение ежемесячных платежей по всем кредитам к ежемесячному доходу



Отношение долга по всем кредитам к годовому доходу

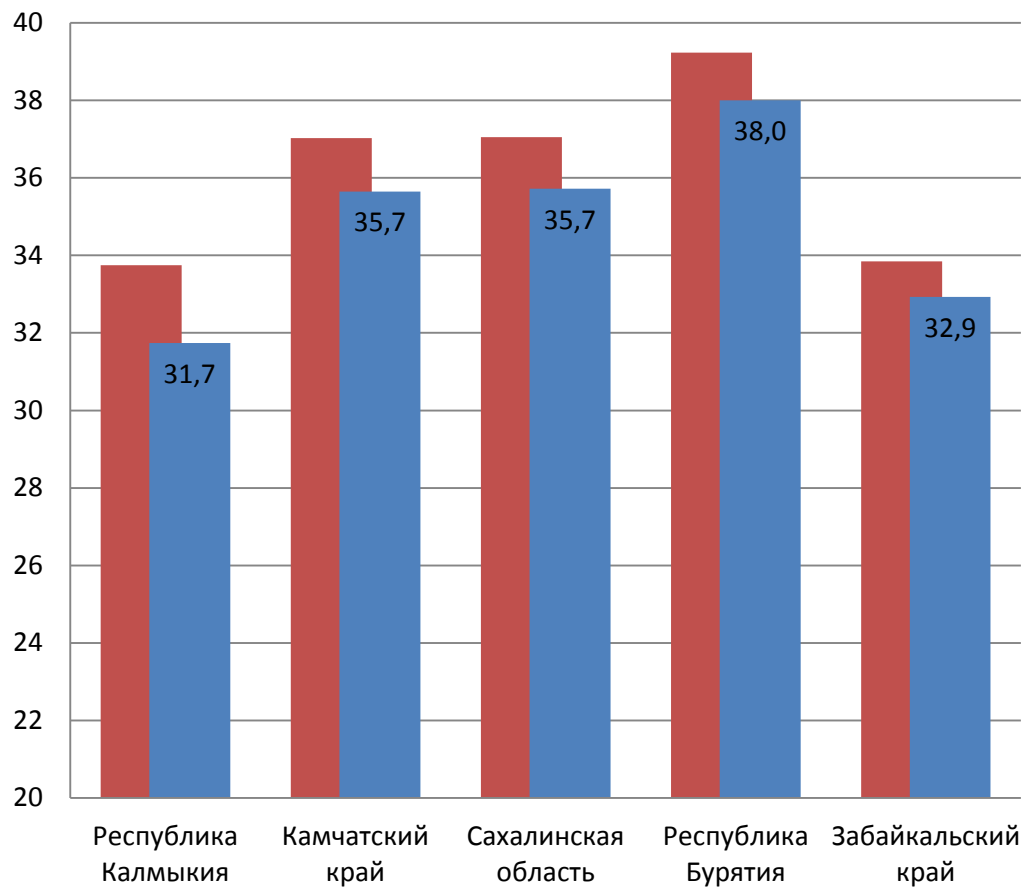




Регионы – лидеры по изменениям DTI заемщиков

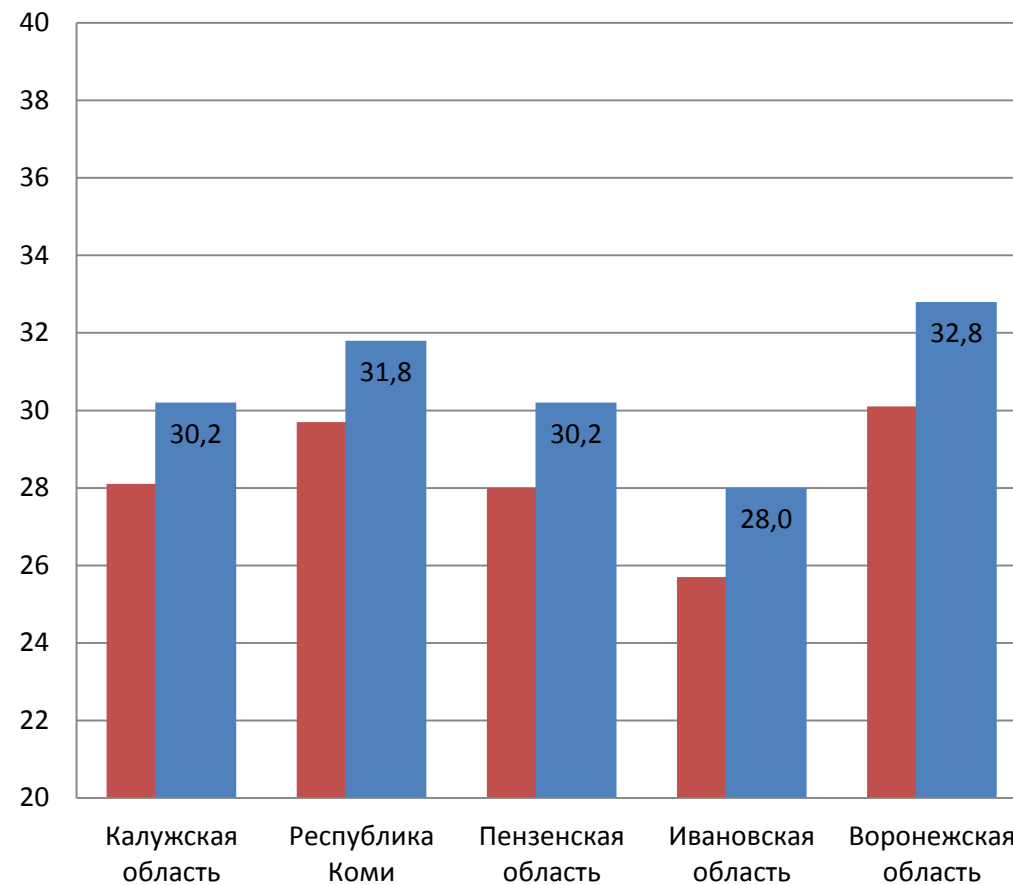
DTI снизился

■ 01.09.2014 ■ 01.04.2015



DTI вырос

■ 01.09.2014 ■ 01.04.2015



Кластерный анализ потенциала кредитования в регионах





Не кризис,

а новая
реальность,

требующая
аналитики на
более детальном
уровне

Приоритеты

-

Хорошие
заемщики

Залоговые
кредиты

Обязательные инструменты управления рисками



Кредитная история, в том числе по связанным субъектам

- Определение способностей субъекта обслуживать долги. Его ответственности
- Оценка текущих обязательств



Оперативный мониторинг финансового поворота Сигнал

- Предотвращение дефолта. Возвращение в график обслуживания долга
- Маркетинг кросс продаж



Анализ долговой нагрузки

- Определение возможностей обслуживать долги
- Оценка текущей долговой нагрузки и зависимости от кредитных средств



Скоринг бюро

- Эффективная сегментация по вероятности дефолта



Big Data – социальные сети

- Дополнительные уникальные характеристики заемщика, его окружения и стиля жизни



Спасибо!

Алексей Волков

тел. +7 (495) 221 78 37, доб. 137

e-mail: AVolkov@nbki.ru