

Профилактика дефолта заемщика

Определение стратегии взыскания на ранних этапах нарушения графика обслуживания долга

Москва, 16 сентября 2015 года

НБКИ сегодня

**182
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**73
МЛН.**

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

3200

Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**1,6
МЛН.**

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

Ключевой вопрос профилактики дефолта на ранних стадиях просрочки - выбор стратегии взыскания



»Скоринг – оптимальный инструмент для сегментирования популяций

- » Наибольшие суммы просрочки ≠ наибольший риск
- » Наибольшие суммы просрочки ≠ наибольшие собранные суммы

»Скоринг бюро обеспечивает строгое разделение будущего риска по просроченным кредитам

»Используется в сочетании с внутренними моделями и другими инструментами, дающими дополнительную информацию для улучшения сбора задолженности

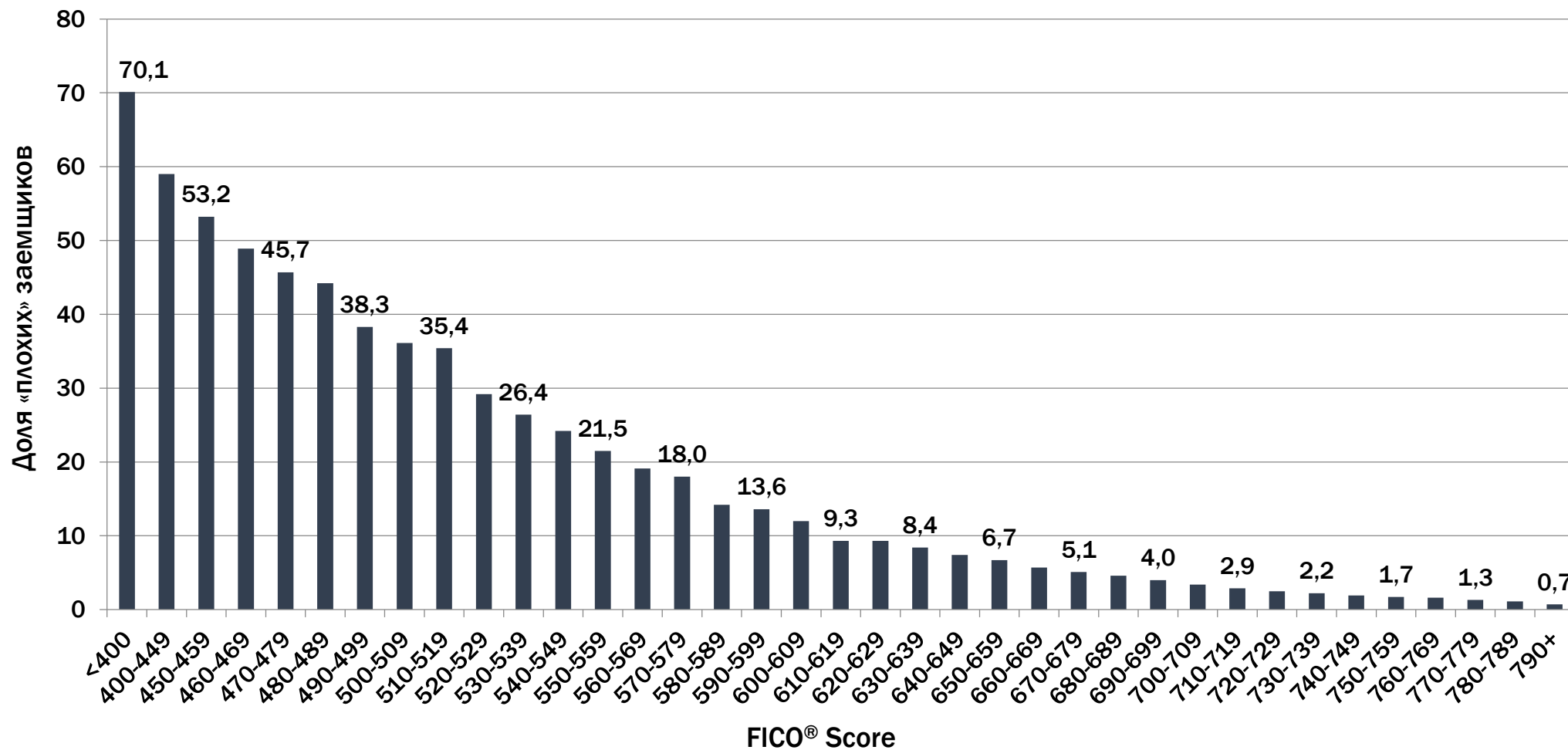
»Скоринг бюро обеспечивает прогноз, основанный на опыте, превышающем опыт одного банка и обеспечивает более точное понимание процесса по сбору просроченной задолженности в перспективе



Точное разделение риска



Скоринг бюро Account Management Общая популяция заемщиков

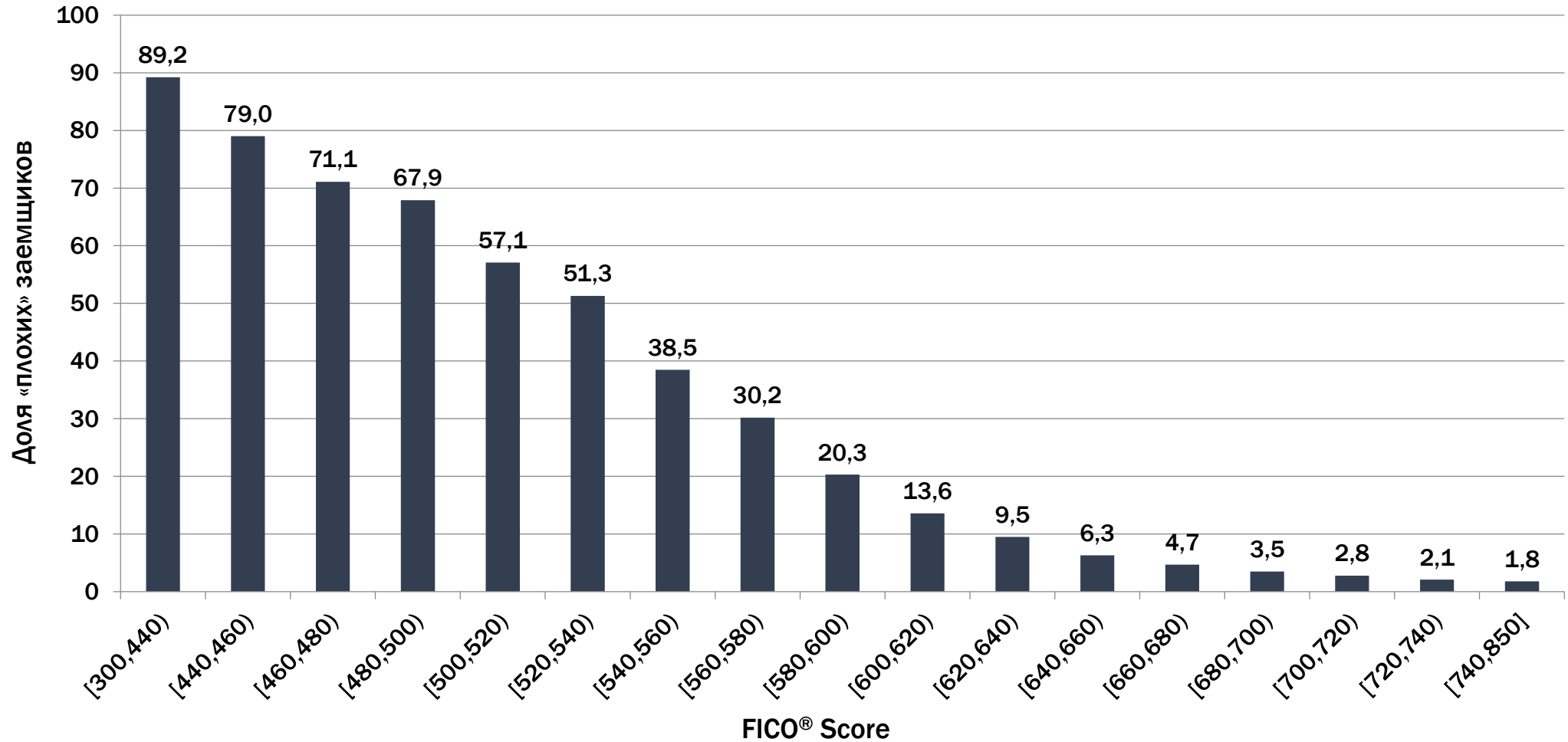


Данные НБКИ, пример валидации

Строгое распределение будущего риска по кредитам с просрочкой



Скоринг бюро Account Management
Заемщики с неоплаченными счетами (с просрочкой)



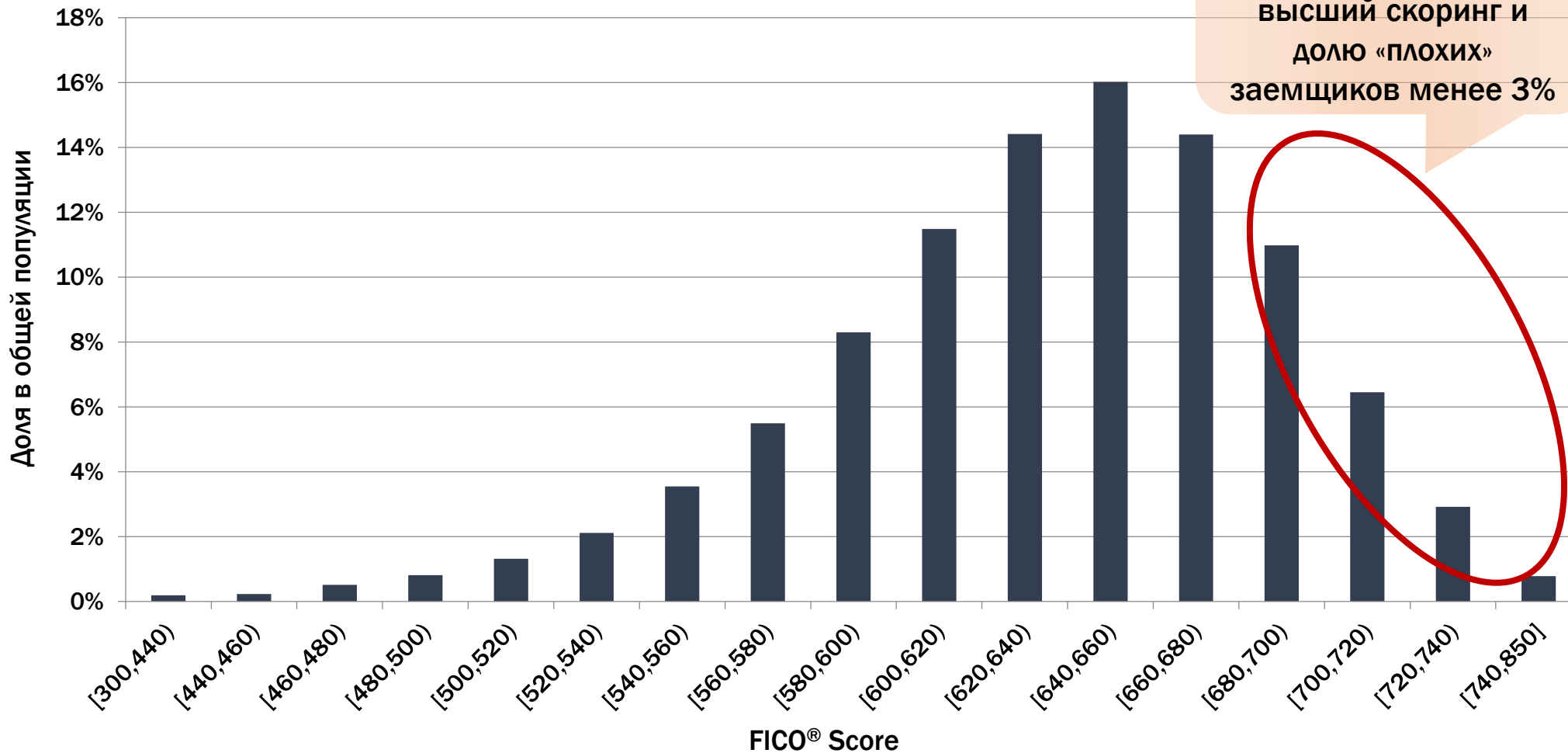
Данные НБКИ, пример валидации

Большой сегмент заемщиков с низким риском



Скоринг бюро Account Management
Заемщики с неоплаченными счетами (с просрочкой)

~20% общей популяции имеет высший скоринг и долю «плохих» заемщиков менее 3%



Данные НБКИ, пример валидации

Двойная матрица использования внутреннего скоринга сбора просроченной задолженности и FICO® Score AM



Ранняя стадия просрочки (<60 дней)

| FICO® Score Внутренний скоринг | Низкий балл (высокий риск) | Средний балл (приемлемый риск) | Высокий балл (низкий риск) |
|-----------------------------------|---|---|-------------------------------------|
| Низкий балл (высокий риск) | Скорейшая передача в суд или коллекторам | Ускорение усилий для раннего сбора | Стандартная практика сбора |
| Средний балл (приемлемый риск) | Ускорение усилий для раннего сбора | Стандартная практика сбора | «Вторая» очередь на закрытие |
| Высокий балл (низкий риск) | Стандартная практика сбора | «Вторая» очередь на закрытие | Максимально длительный срок |

Выгоды от использования двойного скорингового подхода



Включение скоринг бюро НБКИ в практику работы с просроченной задолженностью на ранней стадии позволит:

- » Распределить ресурсы по сбору просроченной задолженности для работы именно с теми заемщиками, которые действительно требуют особого внимания
- » Сократить очередь на сбор просроченной задолженности
- » Уменьшить количество заемщиков, переходящих на следующий уровень просрочки
- » Уменьшить количество просроченных кредитов и прогнозируемые суммы списания

| | Изменение |
|--------------------------|-----------|
| Общий итог по 1 бакету | -1.01% |
| Общий итог по 2 бакету | -0.13% |
| Переходы из 1 во 2 бакет | -2.11% |
| Переходы из 2 в 3 бакет | -8.66% |
| Потери по портфелю | -1.10% |
| Прогнозируемые списания | -7.75% |



Сигнал 2.0.

- **Оперативный мониторинг финансового поведения должника**
- **Корректировка работы с конкретным клиентом**

Бенчмаркинг. Комплексн

- **Мониторинг тактики взыскания – выявление проблемных зон**
- **Корректировка процедуры – повышение эффективности**



Благодарю за внимание

Владимир Шикин, заместитель директора по маркетингу
Национального бюро кредитных историй (НБКИ)

тел. +7 (495) 221 78 37

e-mail: VShikin@nbki.ru