

Портрет ипотечного заемщика:

Изменения в эпоху цифровизации

Москва, 26 сентября 2019 года

НБКИ сегодня

**390
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**98
МЛН.**

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

4100

Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**1,8
МЛН.**

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

Ипотека: драйвер розничного кредитования и результат «взросления» рынка



Ипотека – большой кредит на длительный срок.
Развитие ипотеки возможно только на рынке с развитой инфраструктурой. Которая дает возможность кредиторам достоверно оценивать возможности и способности будущих и текущих заемщиков.



* оценка

Процесс принятия решения о выдаче ипотечного кредита



На каждом этапе банк не общается с клиентом.
Аналізу подлежат его цифровой портрет – данные и их динамика.

Формирование предложения

- Работа с клиентской базой.
- Кому и какое предложение сформировать?

Верификация

- Анализ анкетных данных. Отсев по системе правил
- Личные данные + работодатель

Оценка кредитного риска

- Оценка способности обслуживать долги
- Оценка возможности (доход, показатель долговой нагрузки)+ моделирование дохода



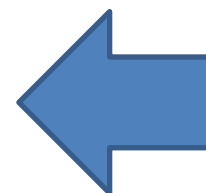
При формировании предложения кредитор анализирует доступные ему цифровые данные потенциального клиента.

Кредитное
прошлое и
настоящее
клиента

Какие заявки
подавал на
кредит

Какие
кредиты
брал

Какие и как
кредиты
обслуживает



Инструменты
мониторинга и
оценки

Сигналы

Сигналы по
информ. части
кредитной
истории

Скоринги

Подача заявки



Все параметры кредитной анкеты потенциального заемщика верифицируются кредитором на открытых данных, доступных в НБКИ.

Проверяется сам заемщик и работодатель.





Кредитная история – цифровой документ, позволяющий кредитору оценить вероятность того, что заемщик в будущем будет добросовестно обслуживать кредит.

В зависимости от уровня кредитного риска клиенту транслируется финальное предложение.

Кредитная история

Оценка способности
(насколько добросовестно обслуживал прошлые обязательства)

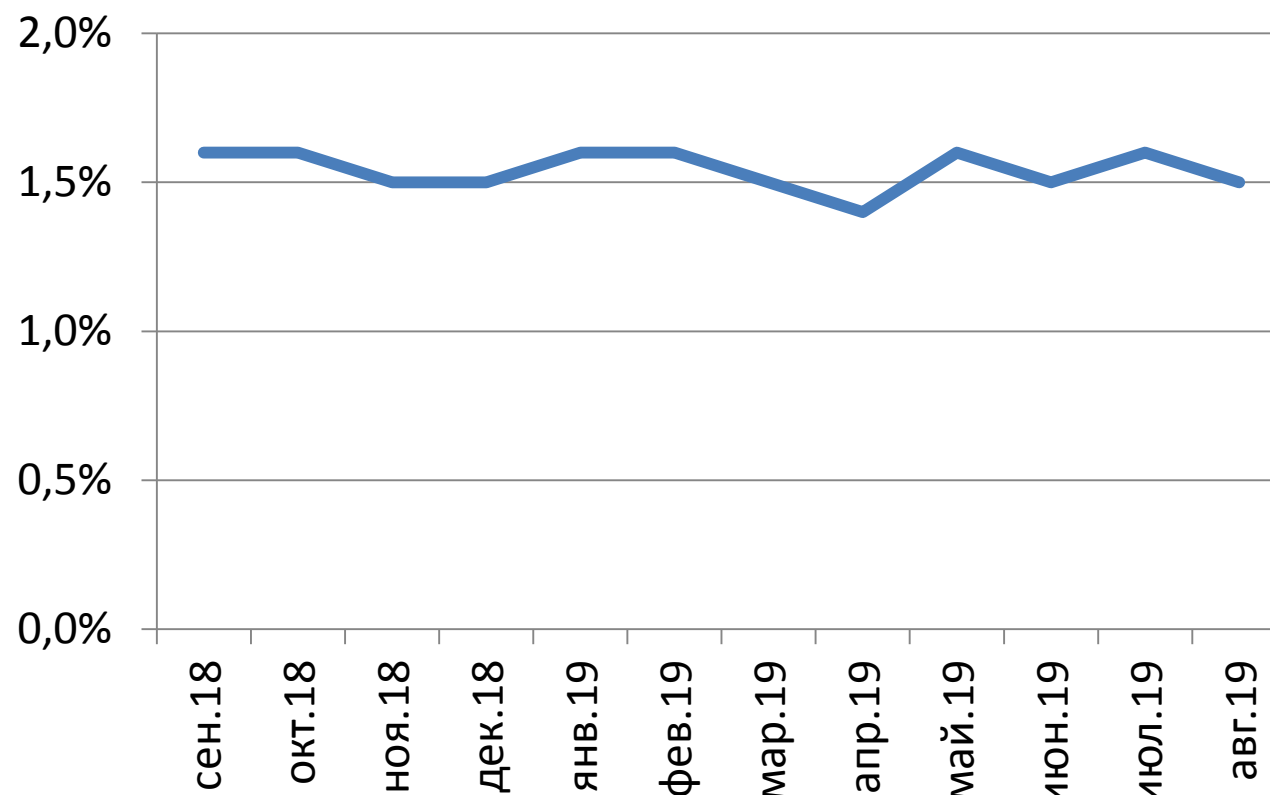
Оценка возможности
(моделирование дохода и расчет ПДН)

Результат работы кредитора до выдачи кредита: минимальный уровень просрочки по ипотеке



Для сравнения:
-По кредитам на покупку
потребительских
товаров доля
просроченных ссуд
составляет 20%,
-По автокредитам 8%

Доля ипотечных ссуд с просрочкой свыше 90 дней

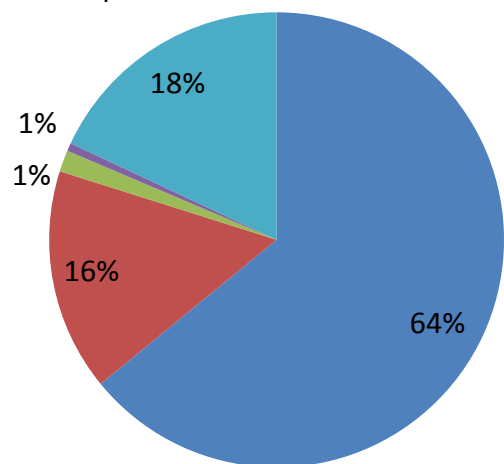


При этом доля отказов на получение ипотеки растет

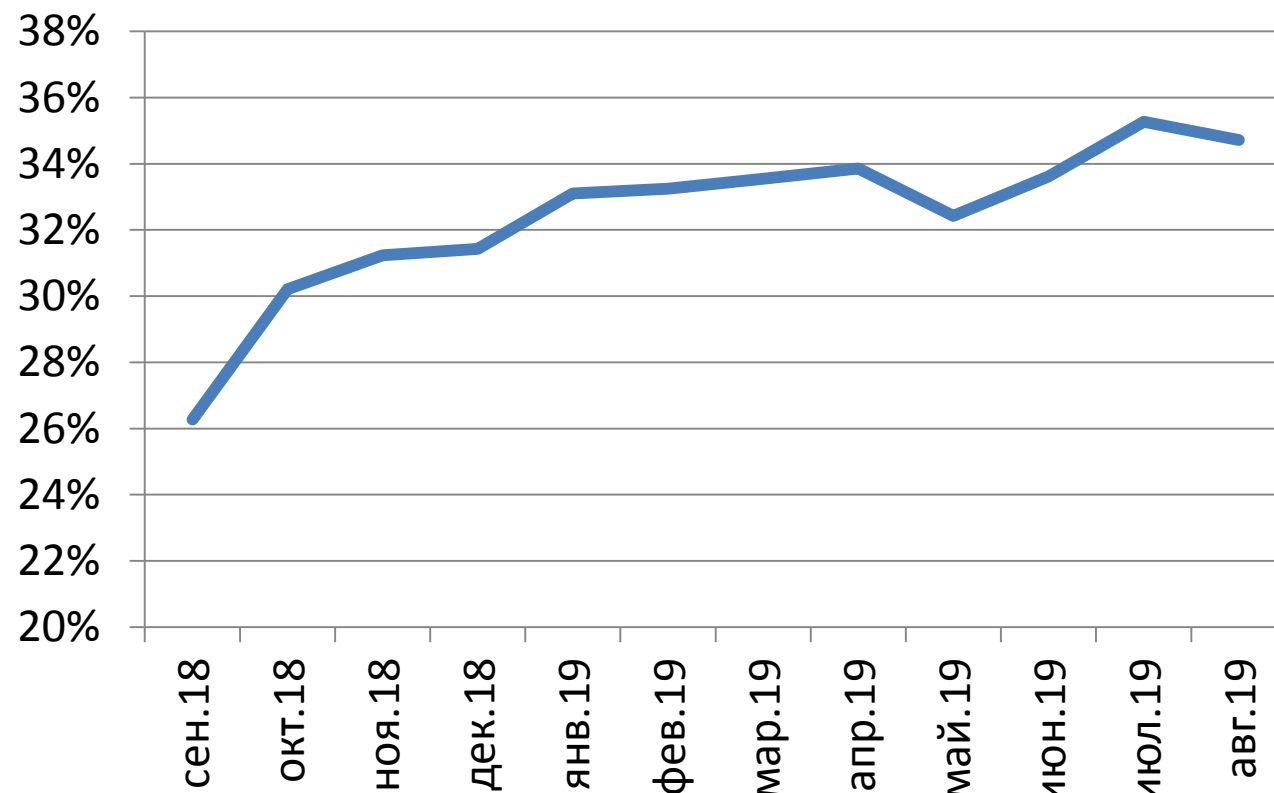


Основные причины отказа:

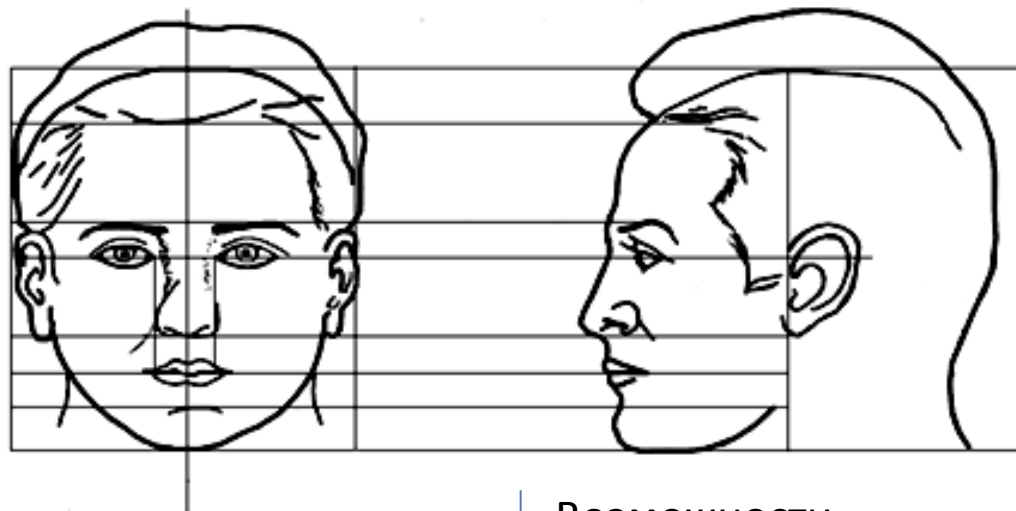
- Кредитная политика заимодавца
- Кредитная история заемщика (поручителя)
- Избыточная долговая нагрузка заемщика (поручителя)
- Несоответствие между заявкой и информацией, известной кредитору
- Прочее



Доля отказов по заявкам на ипотечные кредиты



Способности и возможности – профиль и анфас цифрового портрета заемщика



Способности

Насколько человек аккуратен и ответственен
Как исполнял свои прошлые обязательства?

Кредитная история обрабатывается и, на основе математической модели, переводится в число – скоринг / рейтинг

700

Среднее значение скоринга

Возможности

Достаточно ли у человека средств
Каков его доход и показатель долговой нагрузки

Обязательства из кредитной истории делятся на доход

23%

Среднее значение ПДН

Пример ранжирования клиентов на основе двумерной матрицы



Скоринг бюро	ПДН (более «высокий» диапазон – меньше нагрузка)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
<650												
...		Отказ										
...												
670–679				Компенсация риска			Компенсация риска					
680–689	лимит + высокая ставка						ставка					
...	Стандартный сегмент с высокой ставкой						Стандартный					
770–779							сегмент с низкой ставкой					
780–789												
790–799			Премиальный сегмент									
800–809	Отказ											
810+												



Спасибо!

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