

Как пандемия повлияла на устойчивость ипотечного бизнеса

Фокус на заемщика

Москва, 20 августа 2020 года

Заемщики выбирают онлайн

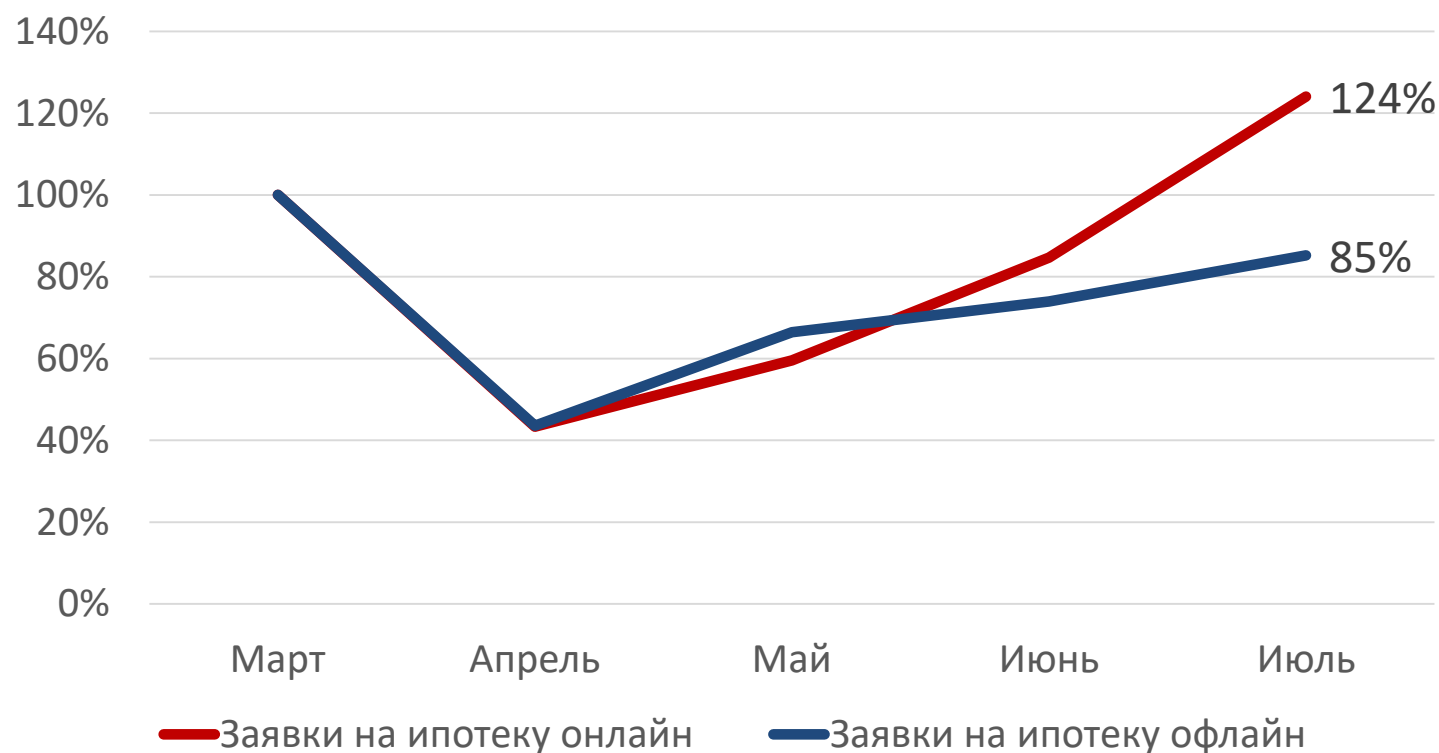


В июле 2020 года в онлайн каналах было продано на 24% больше заявок на ипотечный кредит, чем в марте 2020 года.

В офлайн каналах – на 15% меньше.

Динамика обработанных заявок на получение ипотеки поданных в онлайн и офлайн каналах.

Март 2020 г. = 100%

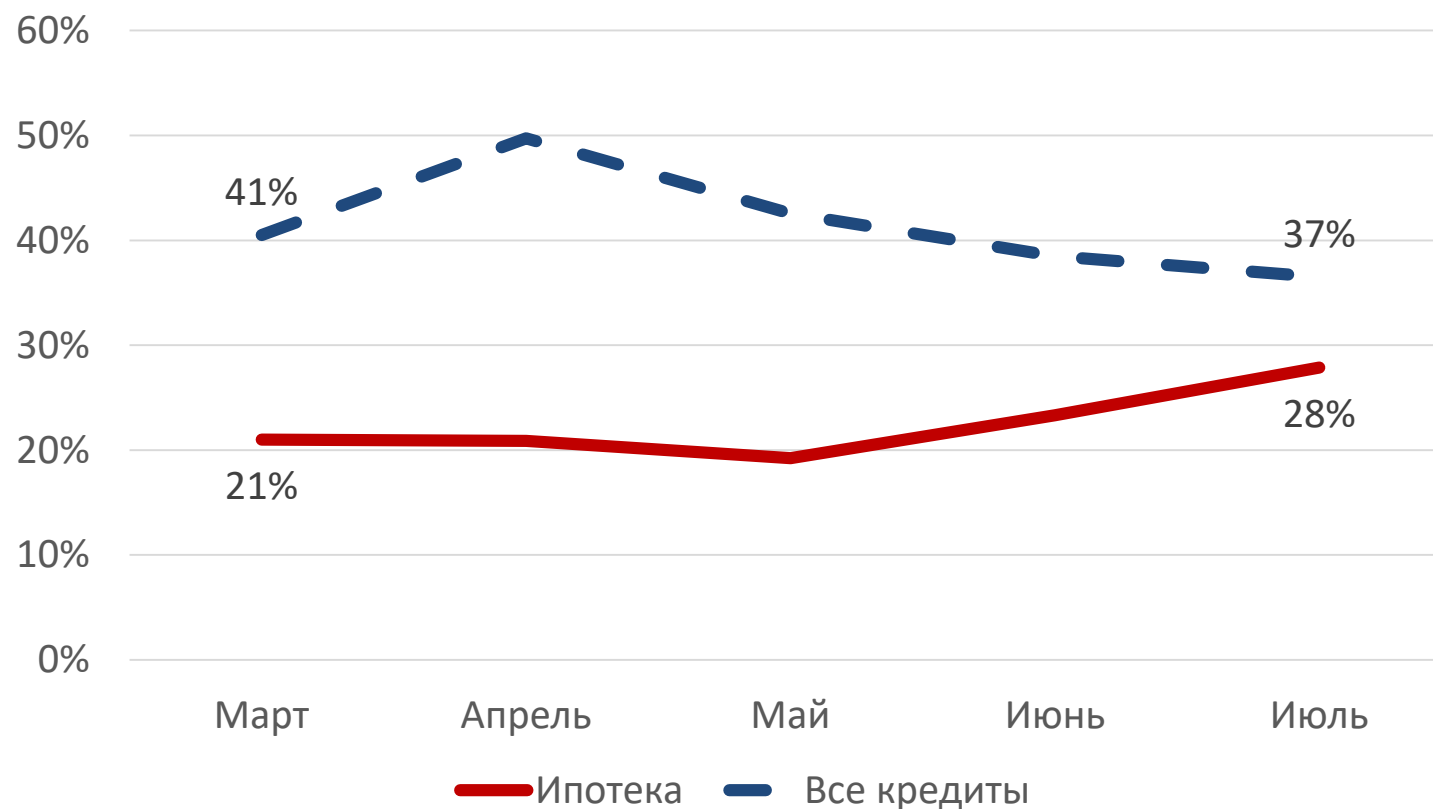


Онлайн – перспективный канал продаж ипотечных кредитов



1. Доля онлайн каналов в ипотеке растет и сейчас составляет 28%
2. Доля онлайн каналов в ипотеке ниже, чем в других видах розничного кредитования

Доля онлайн каналов в различных сегментах кредитования частных клиентов

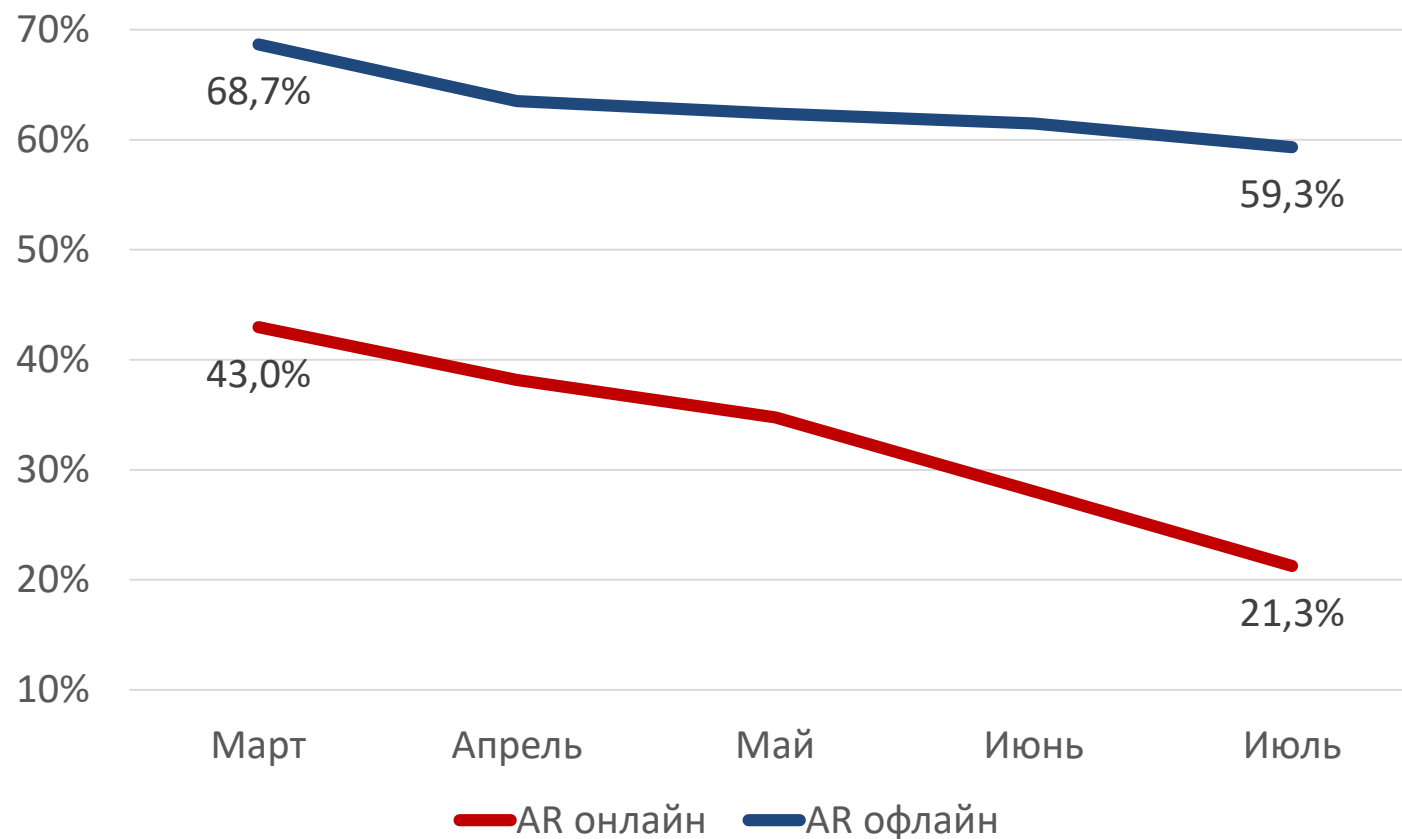


Уровень одобрения в онлайн каналах ниже



1. Уровень одобрения в онлайн каналах в 3,5 раза ниже, чем в офлайне
2. Уровень одобрения снижается во всех каналах продаж

Уровень одобрения заявок на получение ипотеки, поданных в различных каналах продаж





Как сегментировать риски в условиях внешней нестабильности

В условиях нестабильности локальные скоринговые модели, построенные на ограниченной популяции заемщиков и на коротком историческом периоде перестали разделять риск.

Многие переменные стали искажать риск-профиль заемщика (например геолокационные данные мобильных операторов)

Как сделать поток входящих заявок лучше

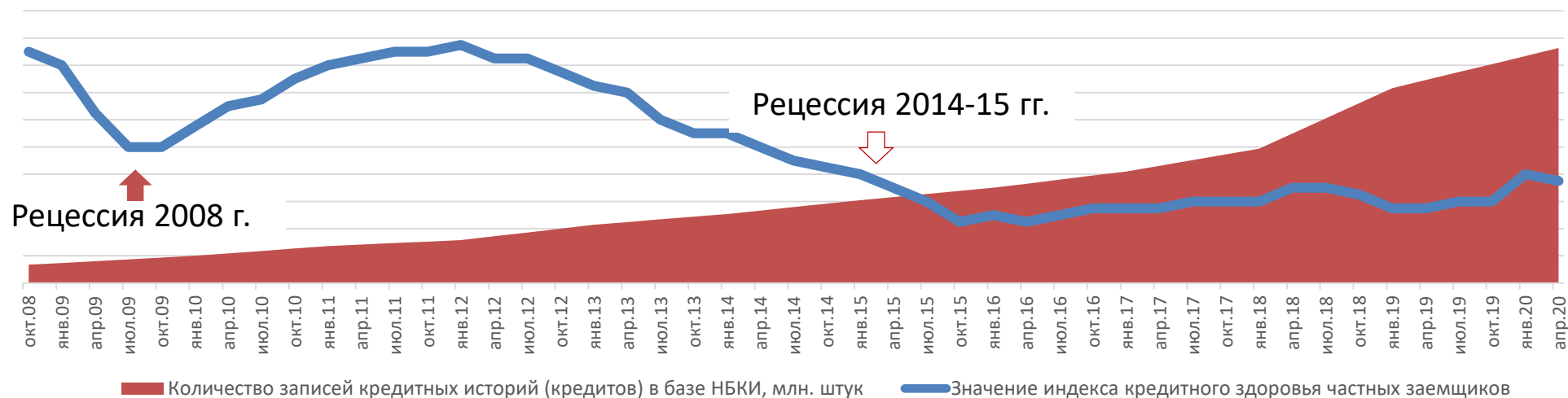
Многие кредиторы столкнулись с дефицитом заемщиков хорошего кредитного качества.

Заёмщики с достаточными доходами и с высоким ПКР в условиях нестабильности выбирают тактику сокращения потребительской активности и снижения долговой нагрузки (см. например: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=106102>)

Уроки кризиса: скоринги бюро сохраняют разделяющую риск способность



Скоринги бюро сохраняют предиктивную способность в кризис, т.к. учитывают данные о последствиях прошлых кризисов из НБКИ



Исследование: мы «увольняли» часть заемщиков и воссоздавали для них последствия потери работы в виде роста кредитной нагрузки и более высокого процента просроченной задолженности (по модели кризиса в США в 1970-х годах). При этом проверяли поведение при различных сценариях: при «мягком» росте безработицы на 2 %, и при более высоких темпах ее роста до 8 %.

Выводы:

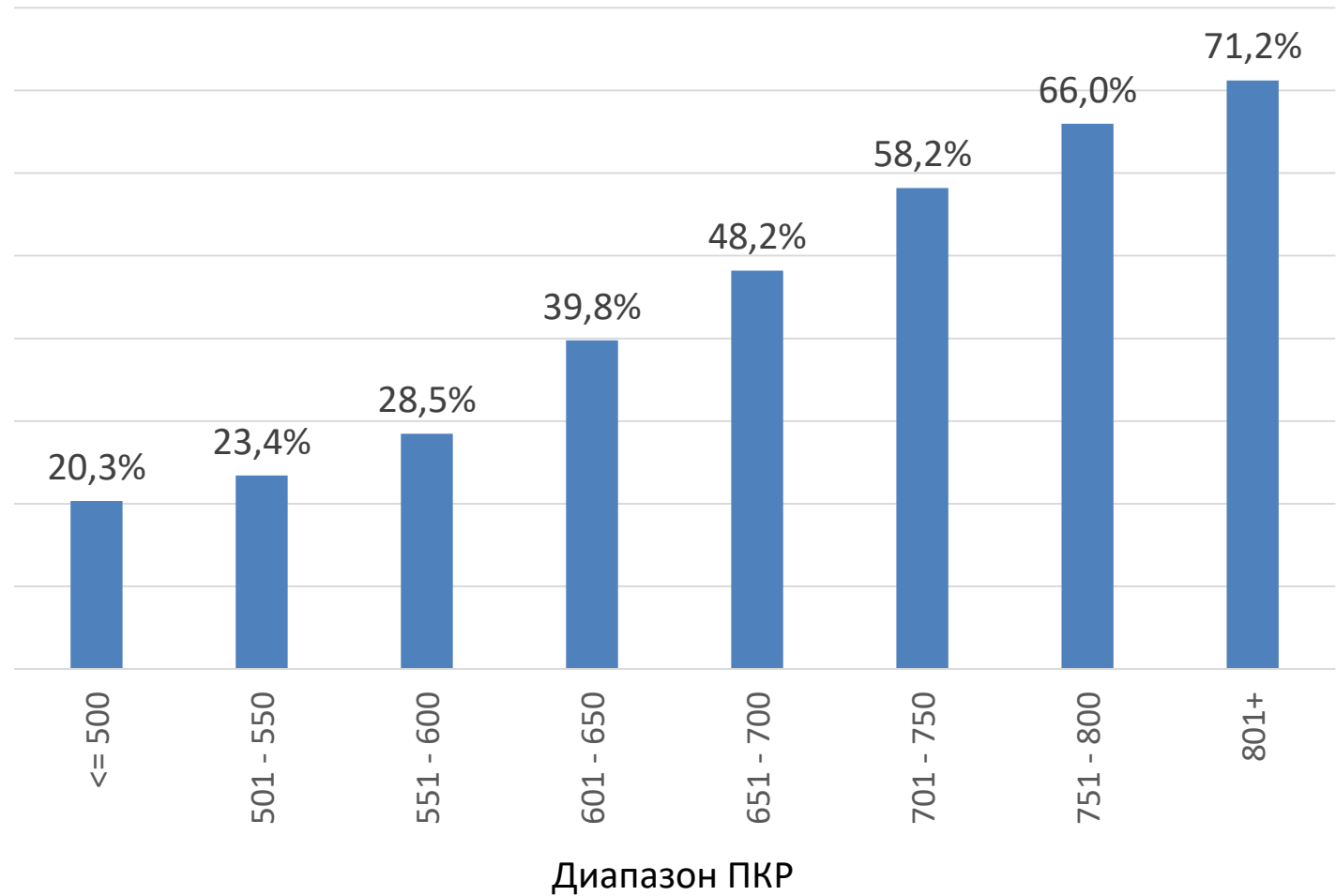
- Распределение скорингов, сложившееся в период стабильности, изменяется очень незначительно, за исключением случаев очень сильных рецессий;
- Скоринги остаются надежным предикативным инструментом, хотя в начале рецессии сложнее идентифицировать часть потребителей, для которых риск повысился.

Бесплатный и без ограничений Персональный кредитный рейтинг (ПКР) – путь к лучшему кредиту для заемщика



1. Уровень одобрения заявок на получение ипотеки растет по мере увеличения значения ПКР заявителя

Доля одобренных заявок на получение ипотеки в зависимости от диапазона ПКР

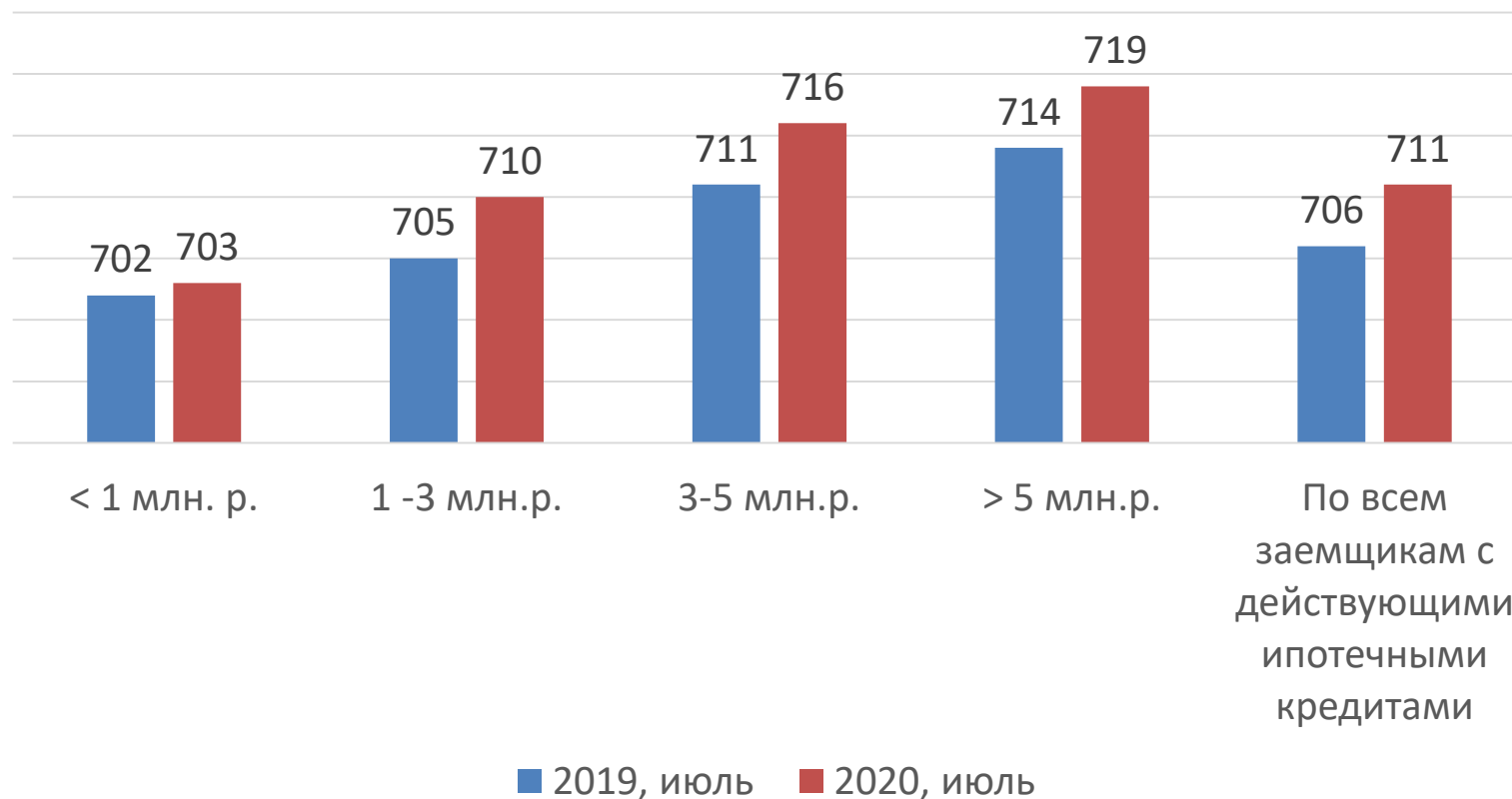


Сокращение аппетита к риску со стороны кредиторов привело к росту ПКР заемщиков с действующими ипотечными кредитами



1. Чем больше ипотечный кредит, тем выше ПКР заемщика
2. Наибольший рост среднего значения ПКР у заемщиков с большими кредитами

Среднее значение ПКР заемщика с действующим ипотечным кредитом





Прескоринг заявок на получение кредита в онлайн каналах

Это позволит повысить уровень одобрения и улучшить экономику процесса

В процессах оценки риска использование скоринг бюро

Проведение регулярных валидационных упражнений повысит эффективность процесса

Поощрение заемщиков хорошего качества (напр. Маркировка маркетинговых предложений)

Привлечение заемщиков хорошего кредитного качества



Спасибо!

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