

# Портрет ипотечного заемщика

Кто и какие кредиты берет и как их обслуживает

Сочи, 11 апреля 2019 года

# НБКИ сегодня

**370  
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**96  
МЛН.**

Уникальных заемщиков – физических лиц

**4000**

Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**2,5  
МЛН.**

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

# 50% - доля ипотеки и автокредитования в структуре задолженности россиян

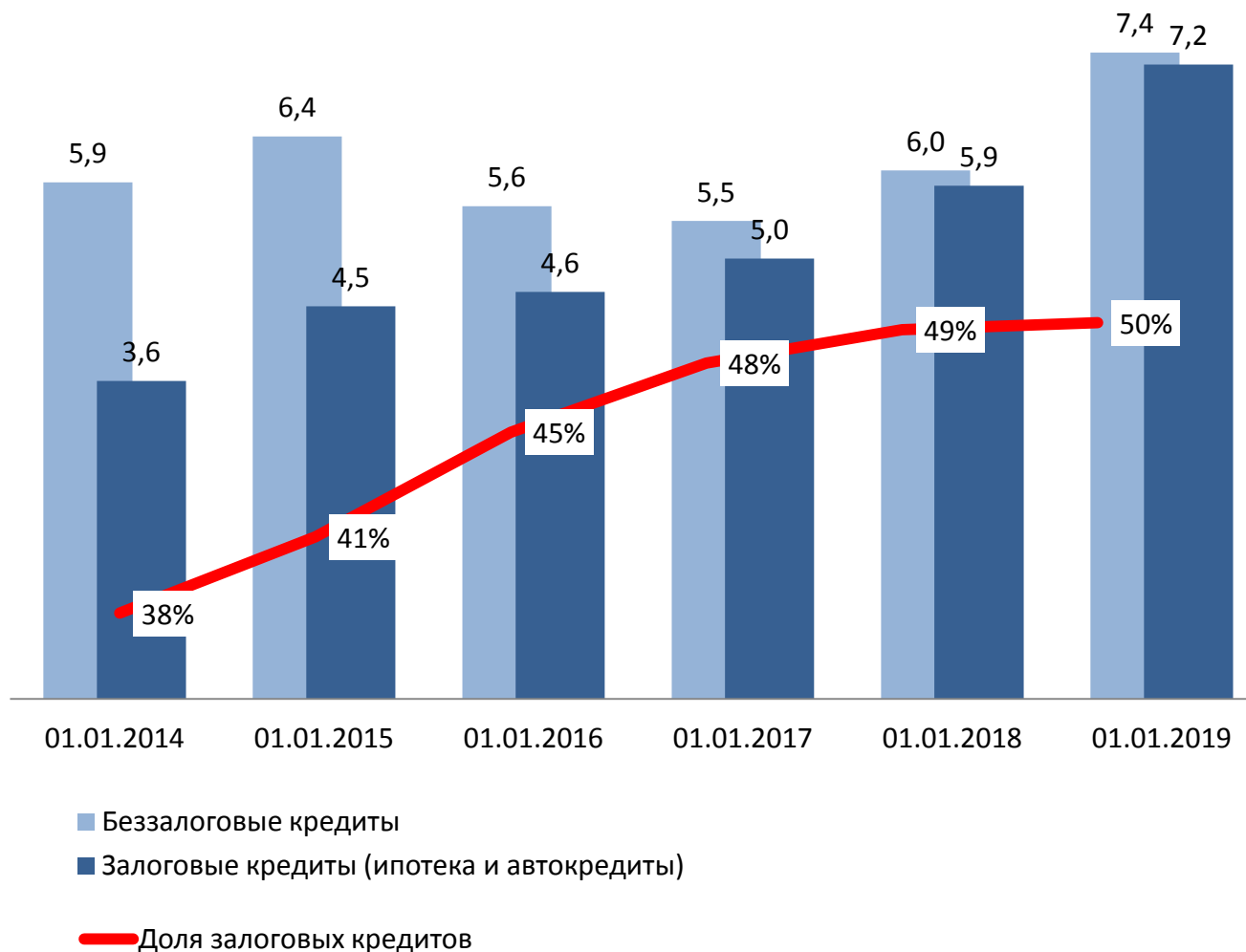


К 2019 году структура розничного кредитования поменялась принципиально: на смену небольших необеспеченных кредитов пришли залоговые, прежде всего ипотечные кредиты.

Источниками изменений стали:

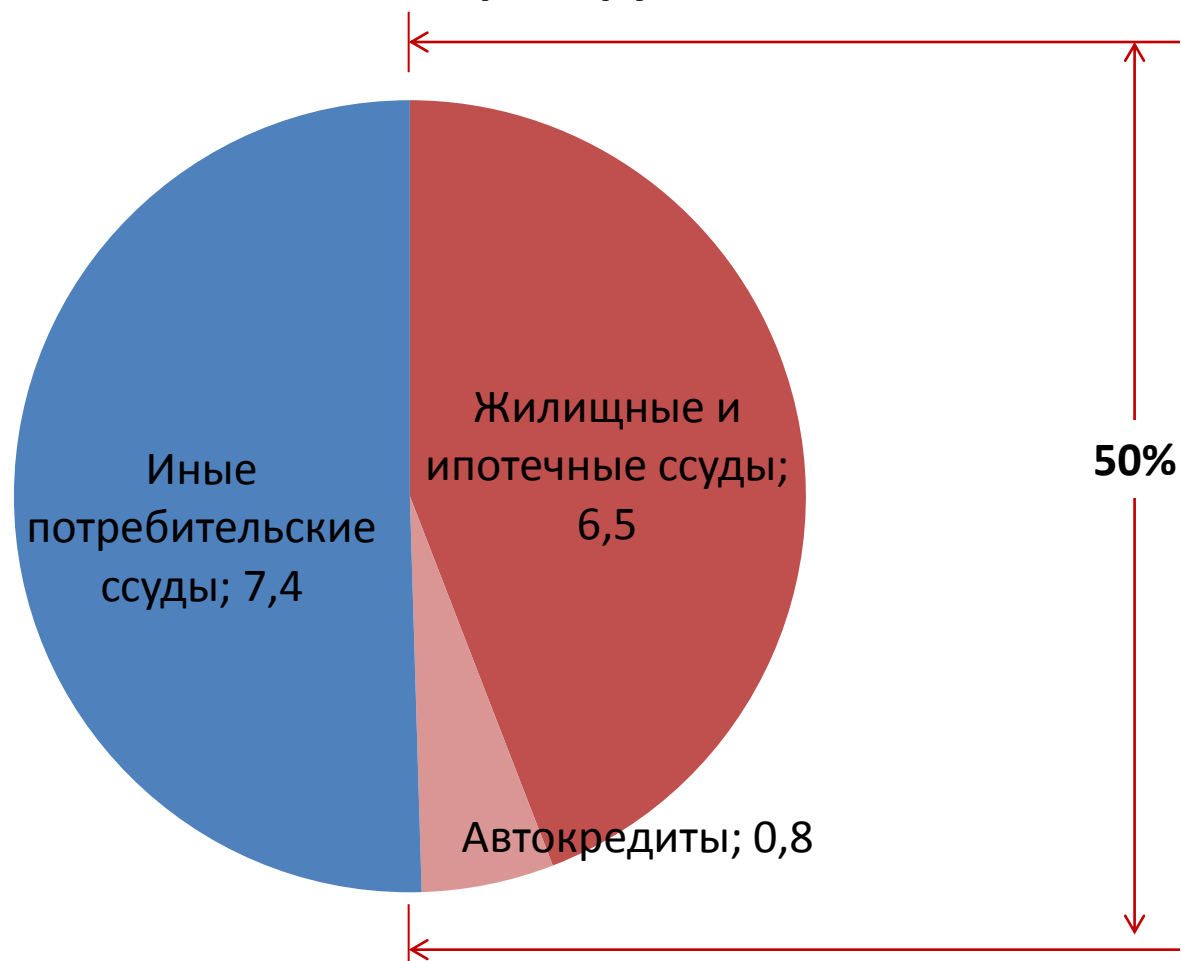
- Снижение ставок по долгосрочным большим кредитам;
- Низкий аппетит к риску со стороны банков

## Задолженность по ссудам, предоставленным физическим лицам, трлн. руб.





## Структура задолженности россиян перед банками на 01.01.2019 г., трлн. руб.



# Кто хочет получить ипотечный кредит

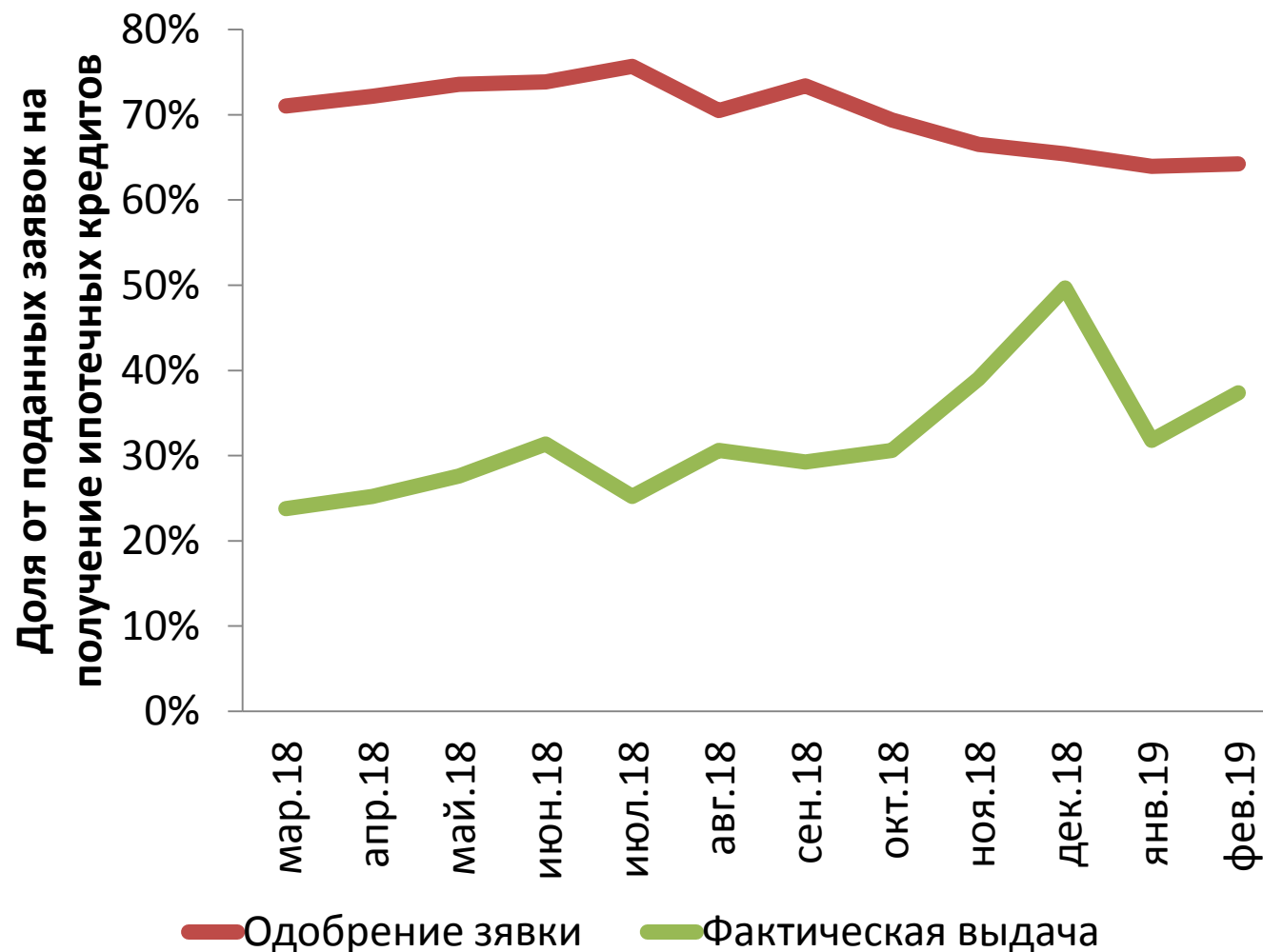


Спрос на ипотеку стабильно высокий.

30% заявок отклоняется банками.

Но из одобренных заявок до получения ипотеки доходит лишь 1 из 2-3 заявок.

**Гипотеза:** клиент подает заявку в 2-3 банка и к моменту получения выбирает лучшее предложение



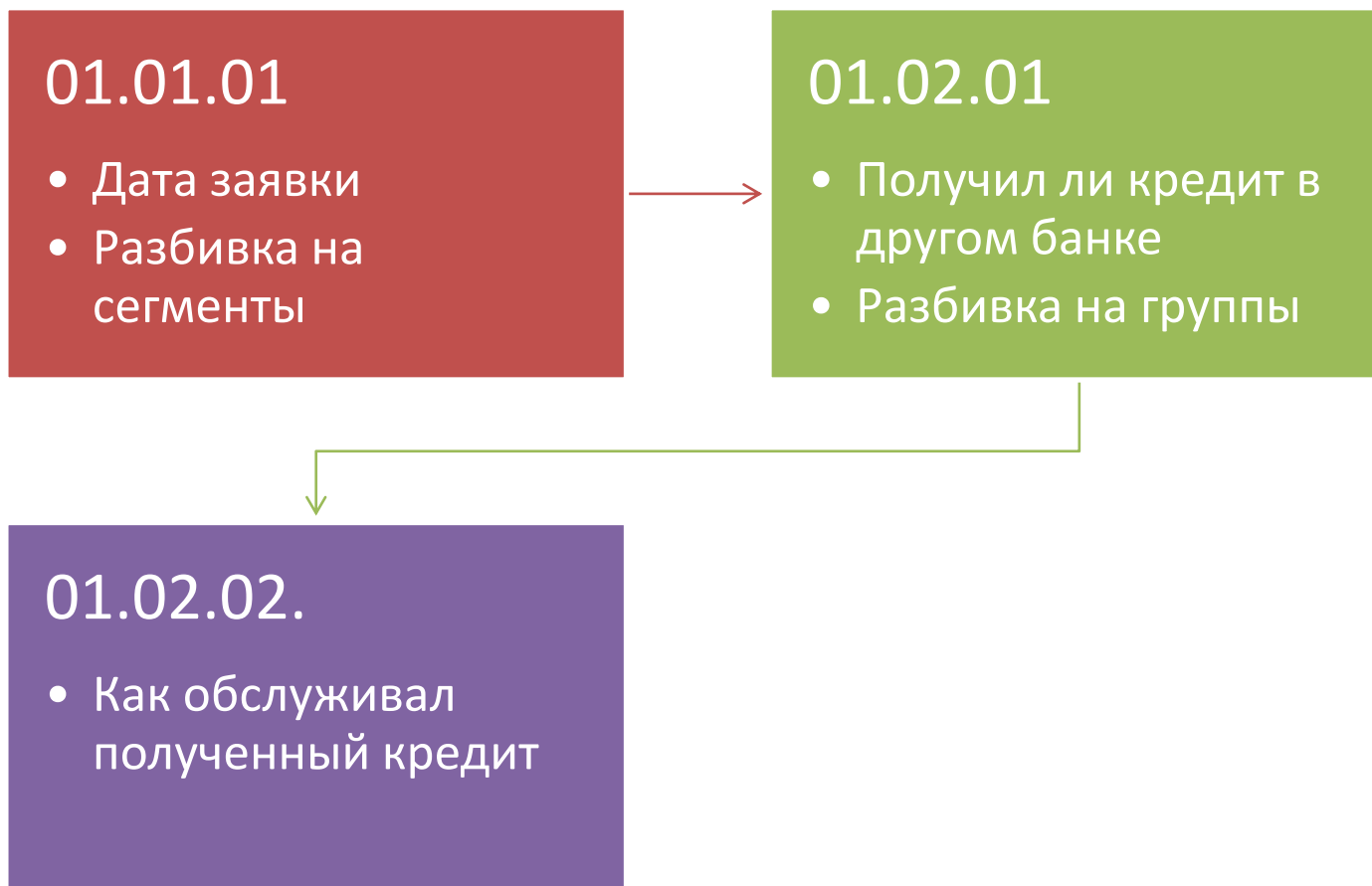
# Как повысить конверсию от заявки в выдачу



С помощью отчета НБКИ можно выяснить получают ли одобренные клиенты ипотеку в других банках или отказываются от получения кредита.

Анализ данных даст возможность настроить предложения нужной целевой аудитории для повышения конверсии.

## Поведенческий анализ заемщика после получения отказа\*

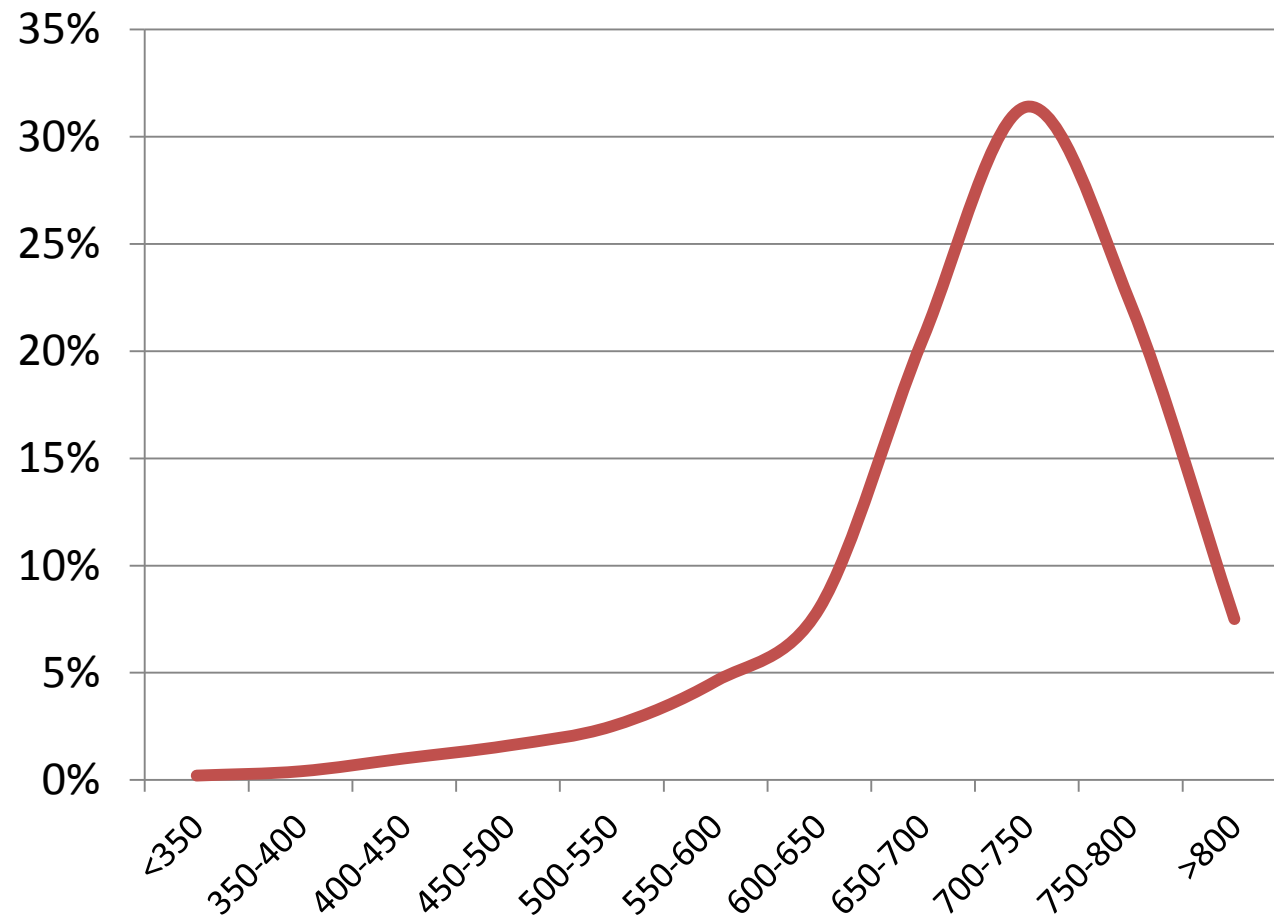


\*под отказом подразумевается неполучение кредита



Кредитный скоринг (число) рассчитано на основе кредитной истории и отражает способность заемщика обслуживать долг

## Распределение заемщиков по скоринговому баллу

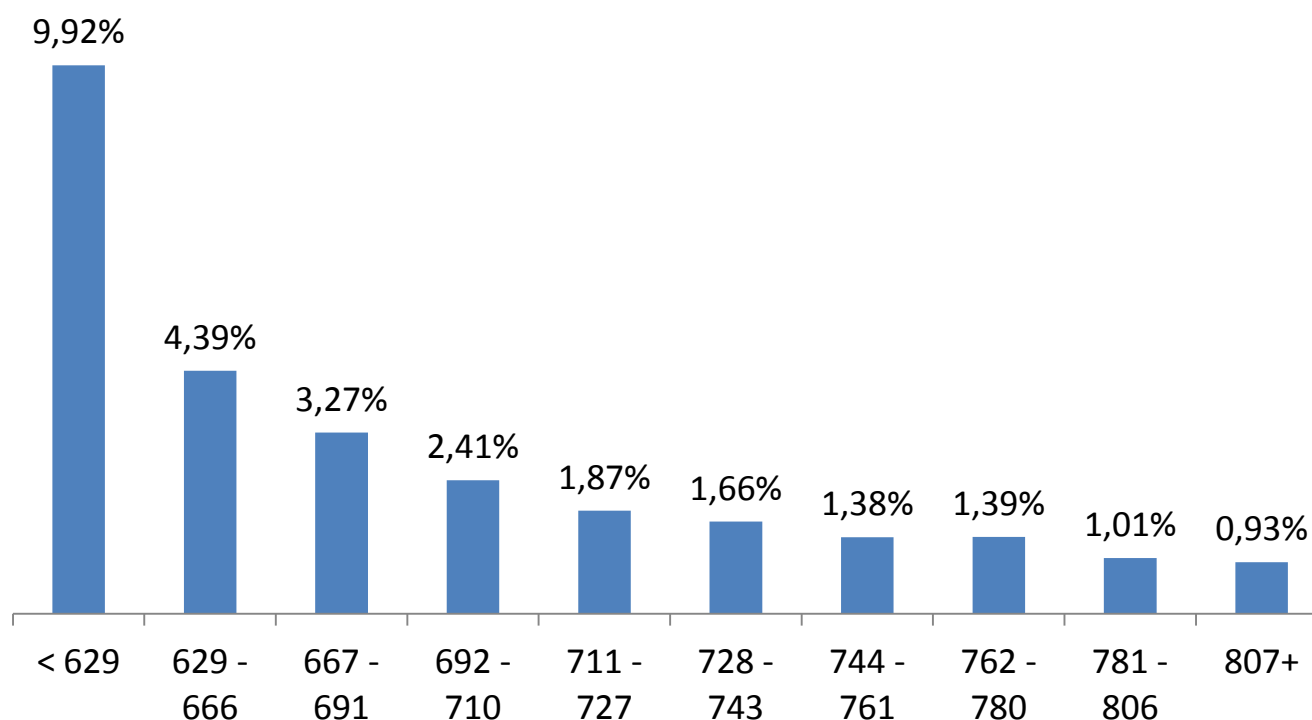


# Прямая связь между скорингом и качеством обслуживания ипотеки



Пример валидации скоринг бюро на примере ипотечного портфеля (дата валидации - ноябрь 2014 г.; выборка – все кредиты за 2 года). Вероятность дефолта (наличие просрочки свыше 120 дней) у 10% заемщиков с наименьшими баллами в 10,66 раз выше, чем у 10% заемщиков с максимальными баллами.

## Доля дефолтных кредитов

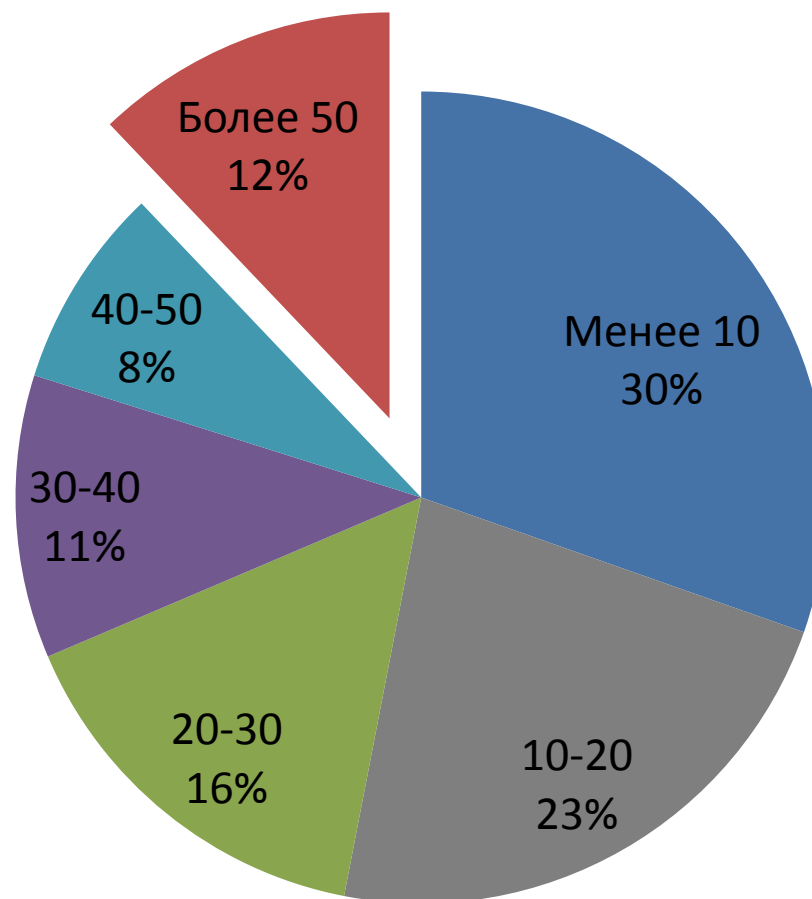






Вторая переменная цифрового портрета заемщика – его возможность. PTI рассчитывается как отношение платежей по всем кредитам к годовому доходу

## Распределение заемщиков по PTI



# На основе цифрового портрета можно принимать диверсифицированные взвешенные решения



Кредитование в широком диапазоне заемщиков позволяет банку поощрять заемщиков хорошего качества низкой ставкой.

## Пример двумерной матрицы принятия решений

| Скоринг бюро | PTI |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|--------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|              | 0   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| <650         |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| ...          |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| ...          |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 670–679      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 680–689      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| ...          |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 770–779      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 780–789      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 790–799      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 800–809      |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 810+         |     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Имеют широкий выбор у кредиторов для получения кредита

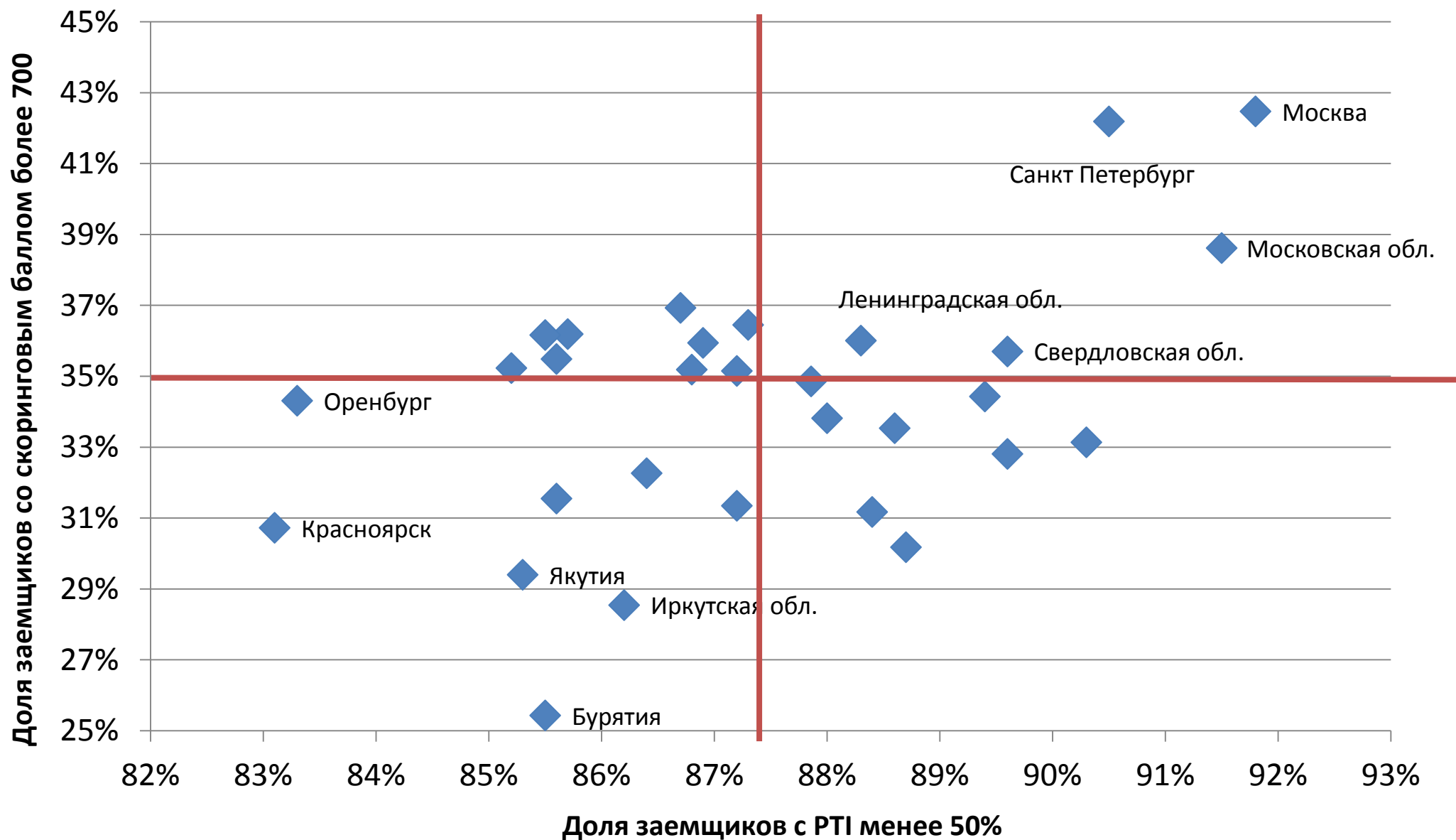
Стандартные клиенты

Лучше возможности – ниже ставка

Компенсирuem риск снижением лимита

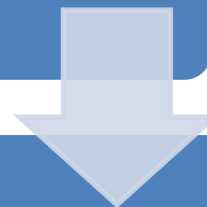
Компенсирuem риск снижением лимита и ставкой

# Популяции заемщиков отличаются даже на уровне регионов

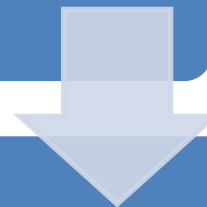




Включение скоринга и РТИ в CRM витрину



Диверсификация предложений



Постоянный анализ конкурентной среды и рынка



**Спасибо!**

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