

Как повысить уровень одобрения заявок на ипотеку и улучшить качество портфеля

поведенческий анализ отказников и
психометрические тесты

Москва, 30 мая 2018 года

НБКИ сегодня

**300
МЛН.**

Записей кредитных историй (кредитов)

**86
МЛН.**

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

4100

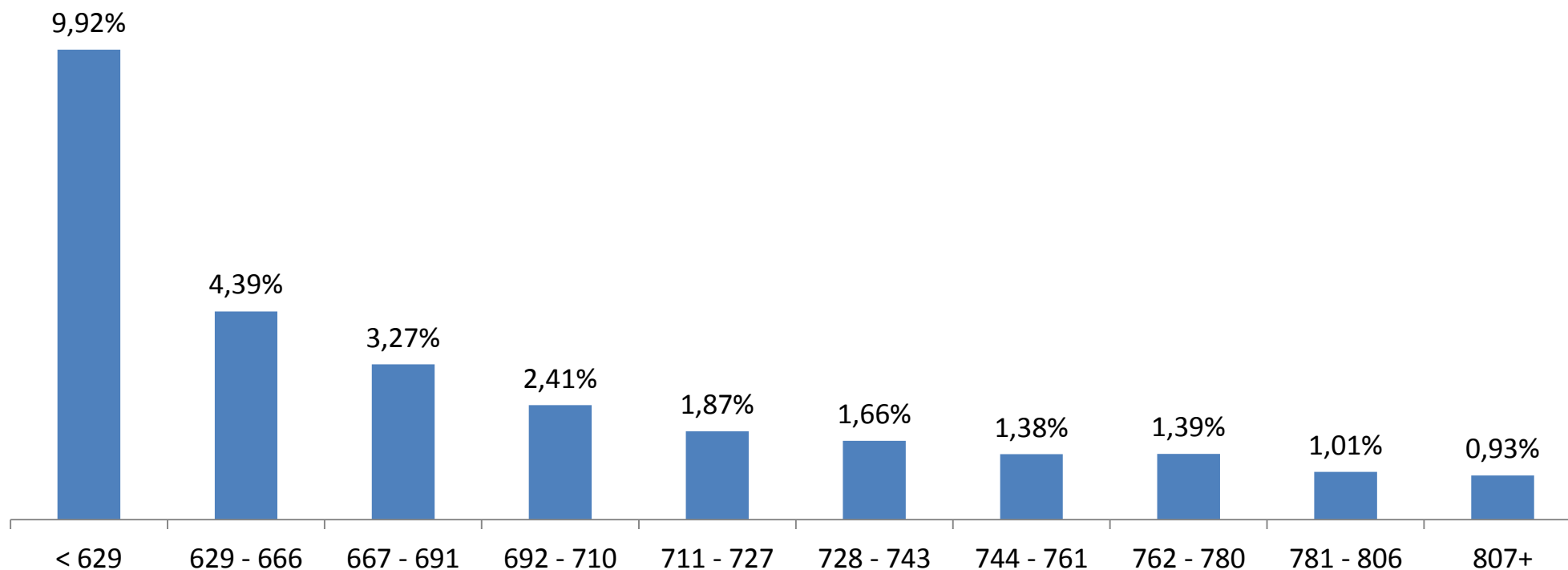
Кредиторов-партнеров. Источников и пользователей информации

**1,8
МЛН.**

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

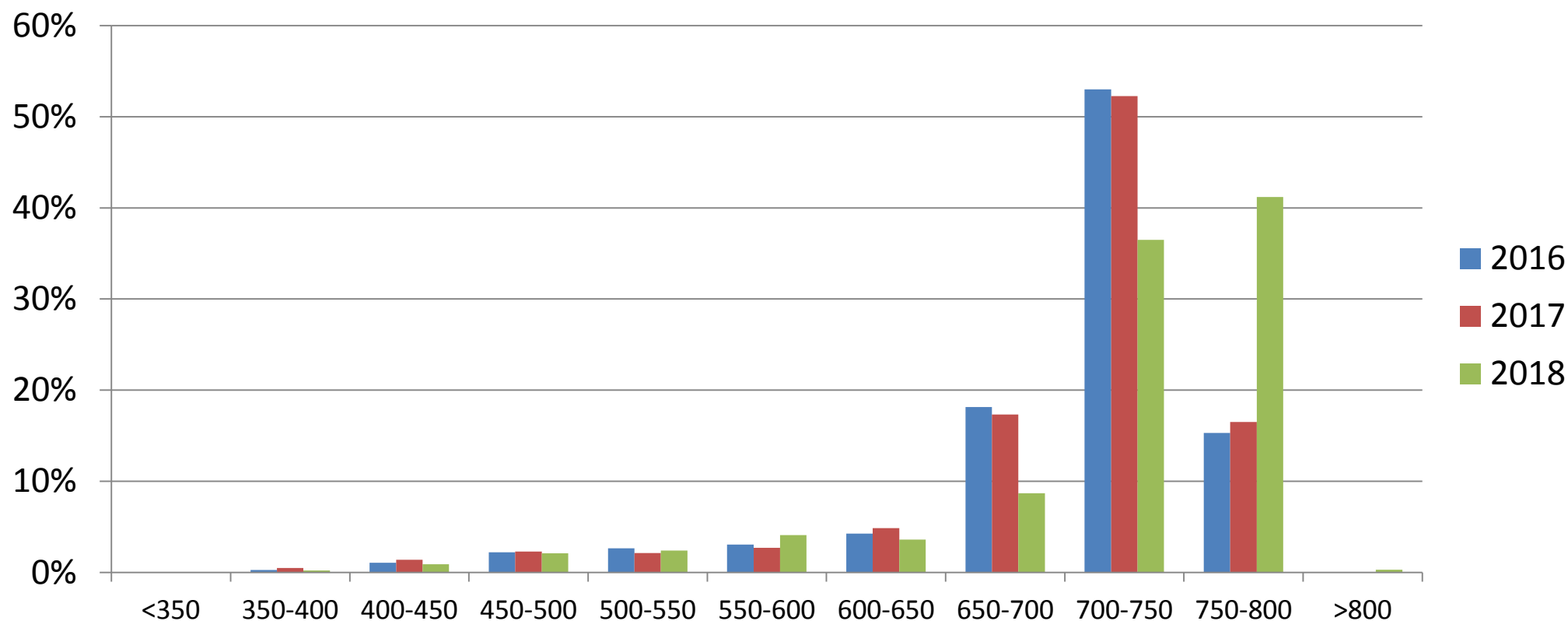


Доля дефолтных кредитов

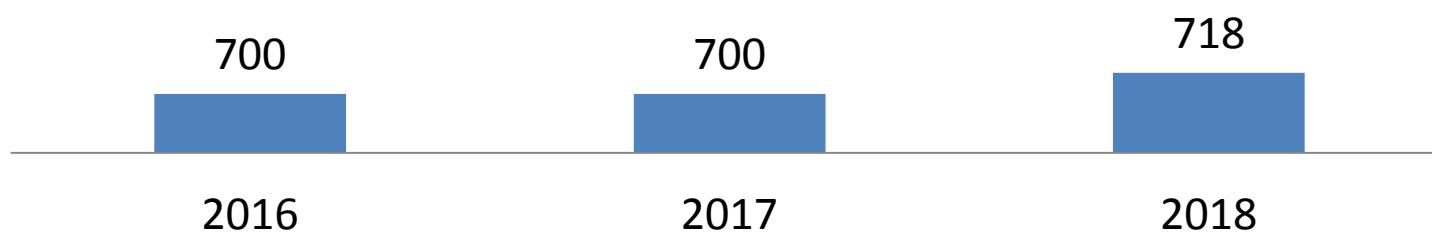


Пример валидации скоринг бюро на примере ипотечного портфеля (дата валидации - ноябрь 2014 г.; выборка – все кредиты за 2 года). Вероятность дефолта (наличие просрочки свыше 120 дней) у 10% заемщиков с наименьшими баллами в 10,66 раз выше, чем у 10% заемщиков с максимальными баллами.

Структура ипотечных кредитов по уровню риска



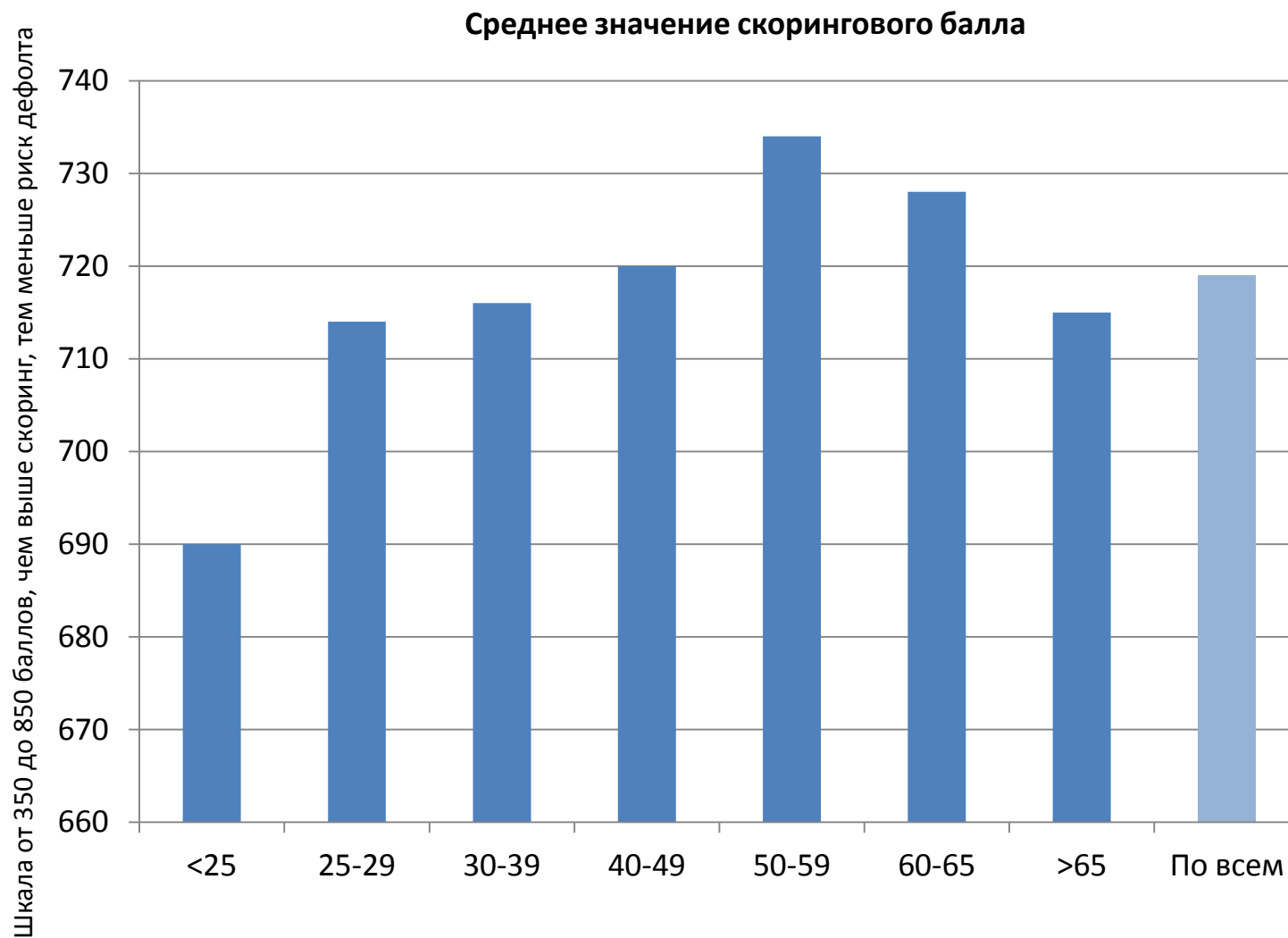
Средний скоринговый балл



В сегменте молодых заемщиков сконцентрированы максимальные кредитные риски, но ...



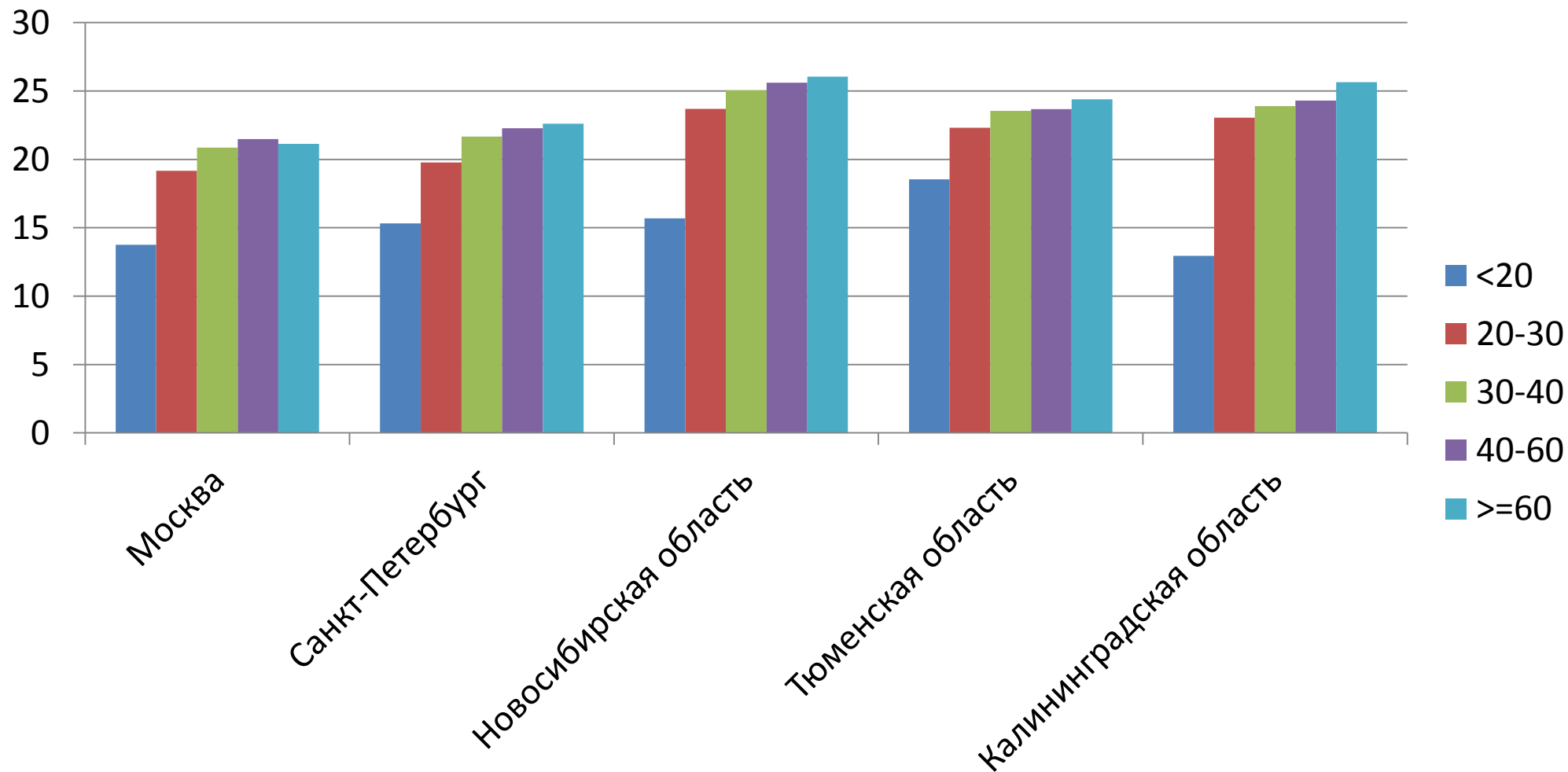
У молодых заемщиков небольшой опыт обслуживания кредитов, легкомысленное отношение к обязательствам, нестабильные доходы ...



... минимальная долговая нагрузка по сравнению с другими возрастными группами



Текущая долговая нагрузка (PTI)



Проблема: сложность оценки риска молодых заемщиков. Решение: психометрические тесты



Игра: проверка памяти

Теперь мы хотим сыграть с Вами в игру.

2483

Игра с монетами

Теперь мы хотим, чтобы Вы нам показали, как Вы тратите деньги.

0:14

Теперь предложение изменилось

Что Вы выберете?

РУБ4,200,000
сегодня

РУБ6,000,000
через 12 месяцев

Вся анкета содержит около 100 шагов и занимает 15-20 минут

Оценивается:

- Соответствие сложности вопроса и скорости реакции
- Ориентация на будущее в принятии решений
- Логичность мышления и пр...

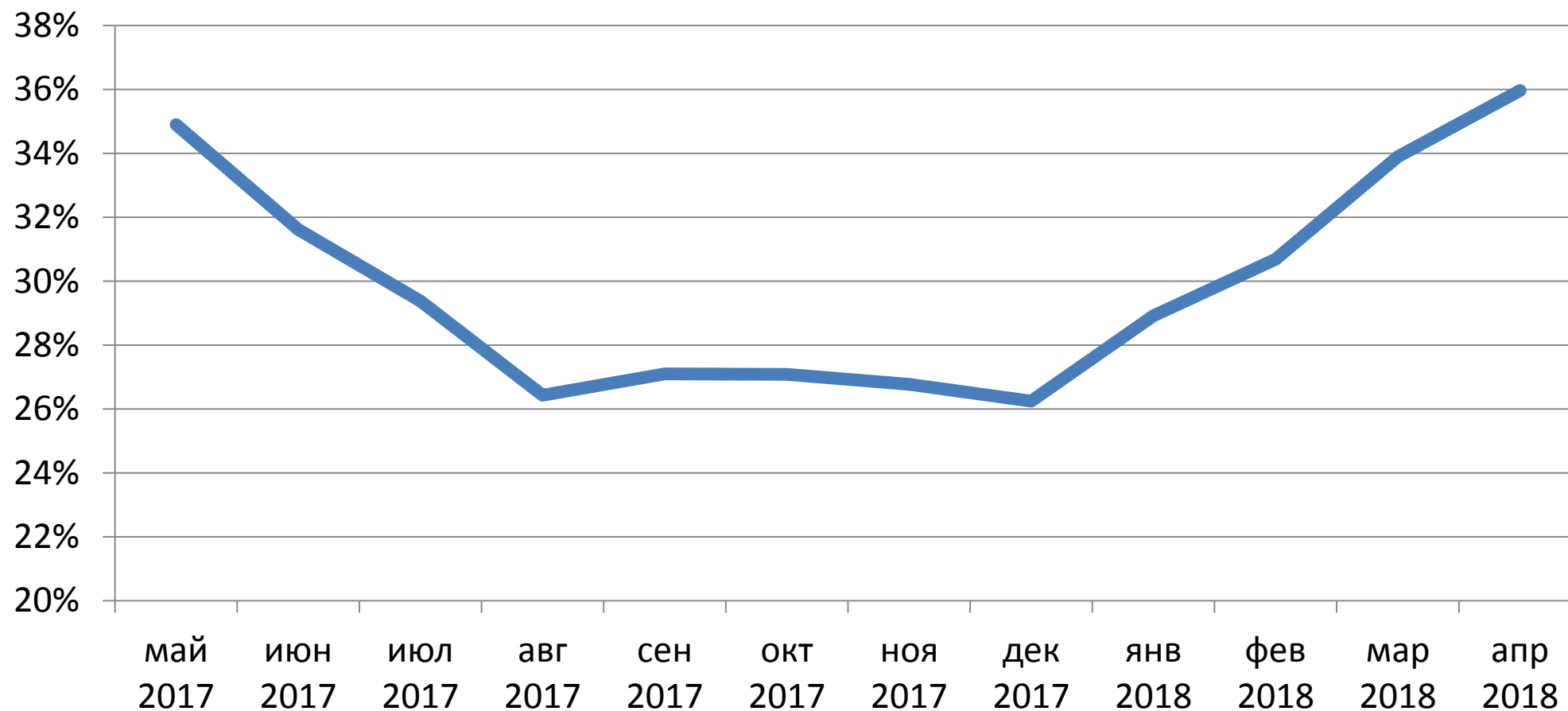
Стабильный во времени психологический портрет



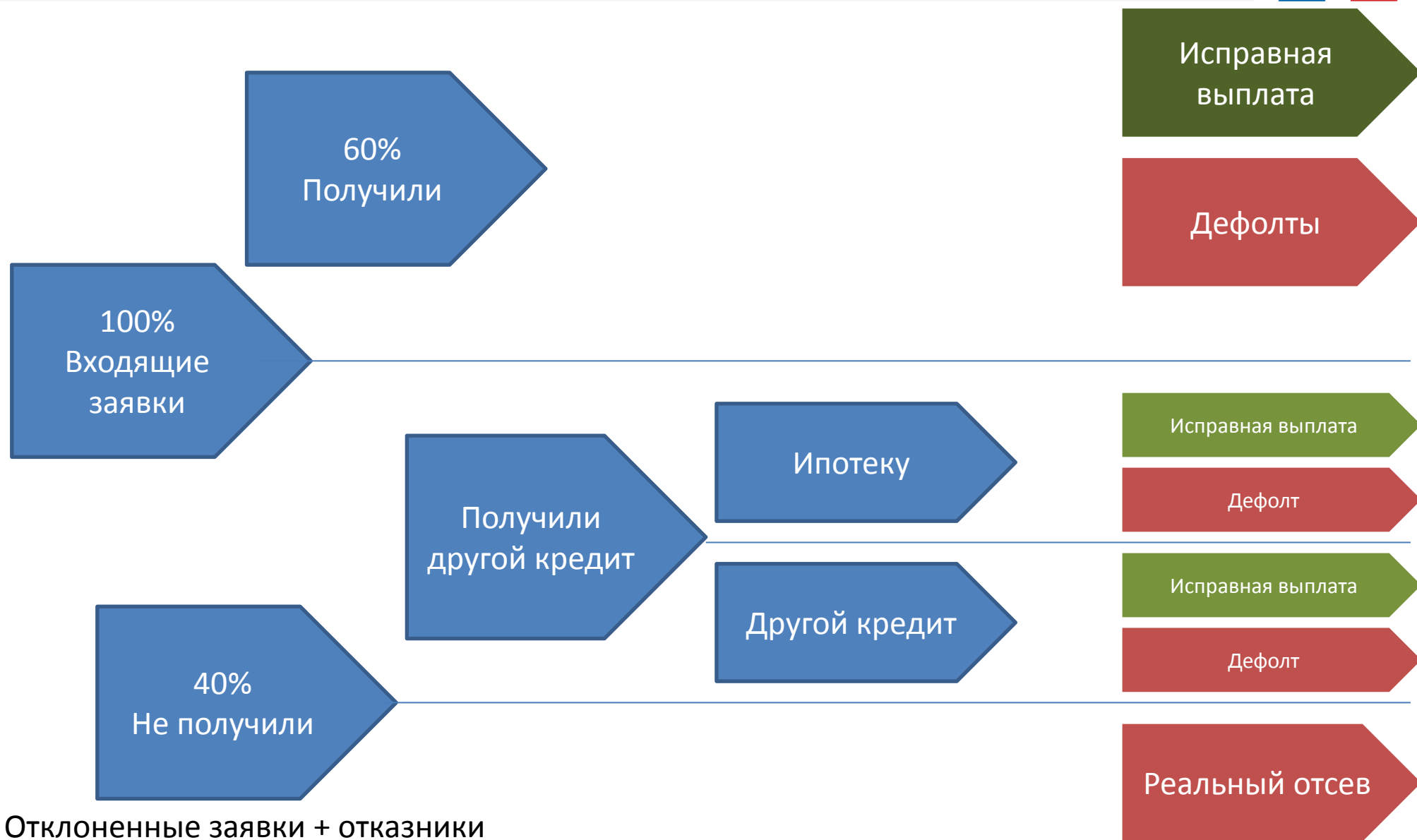
Каждая третья заявка на ипотеку отклоняется



Reject Rate



Поведенческий анализ «отказников»



Примерный вид отчета «Поведенческий анализ заемщиков после получения отказа»



Правила, по которым отказали

Тип кредита, который получил «отказник»

Группа кредиторов, в которой был получен кредит

Значения	31.мар	30.апр	31.май	30.июн	31.июл	31.авг	30.сен	Общий итог
Сумма ОСЗ	198 105 000	217 930 000	196 210 000	254 915 000	257 035 000	282 025 000	362 150 000	1 768 370 000
Количество кредитов	214	227	168	233	257	262	300	1 661
Сумма по полю 30+@3mob	3	6	5	5	2	8	3	32
Сумма по полю 90+@6mob	8	10	2	10	6	7	2	45
Сумма по полю 90+@12mob	11	19	6	15	8	8	8	75
Доля кредитов с 30+@3mob	1,40%	2,64%	2,98%	2,15%	0,78%	3,05%	1,00%	1,93%
Доля кредитов с 90+@6mob	3,74%	4,41%	1,19%	4,29%	2,33%	2,67%	0,67%	2,71%
Доля кредитов с 90+@12mob	5,14%	8,37%	3,57%	6,44%	3,11%	3,05%	2,67%	4,52%



«Цифра» в
ипотеке уже есть

Необходимо
повышать
методологическую
базу применения



Спасибо!

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