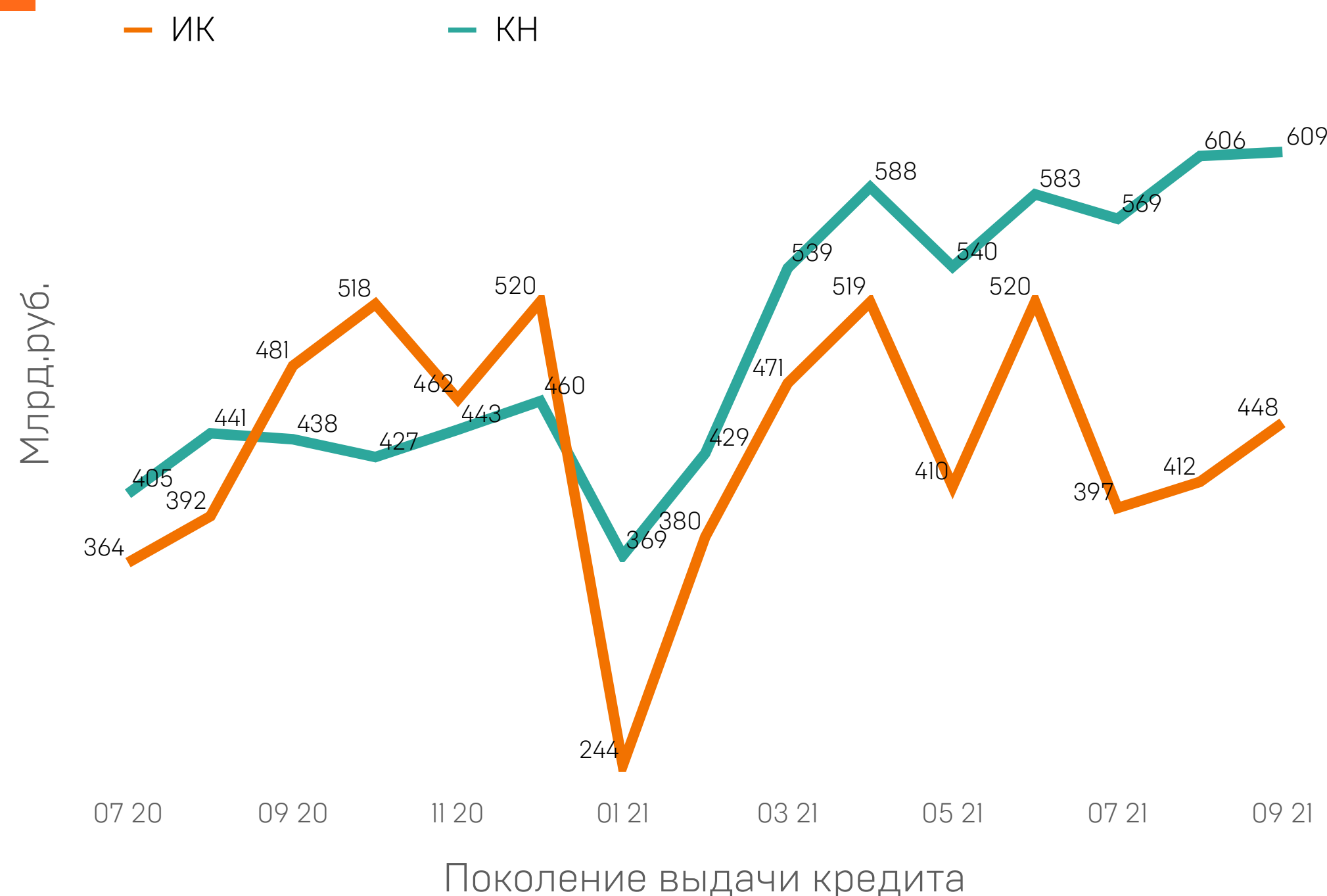


Анализ рынка розничного банковского кредитования

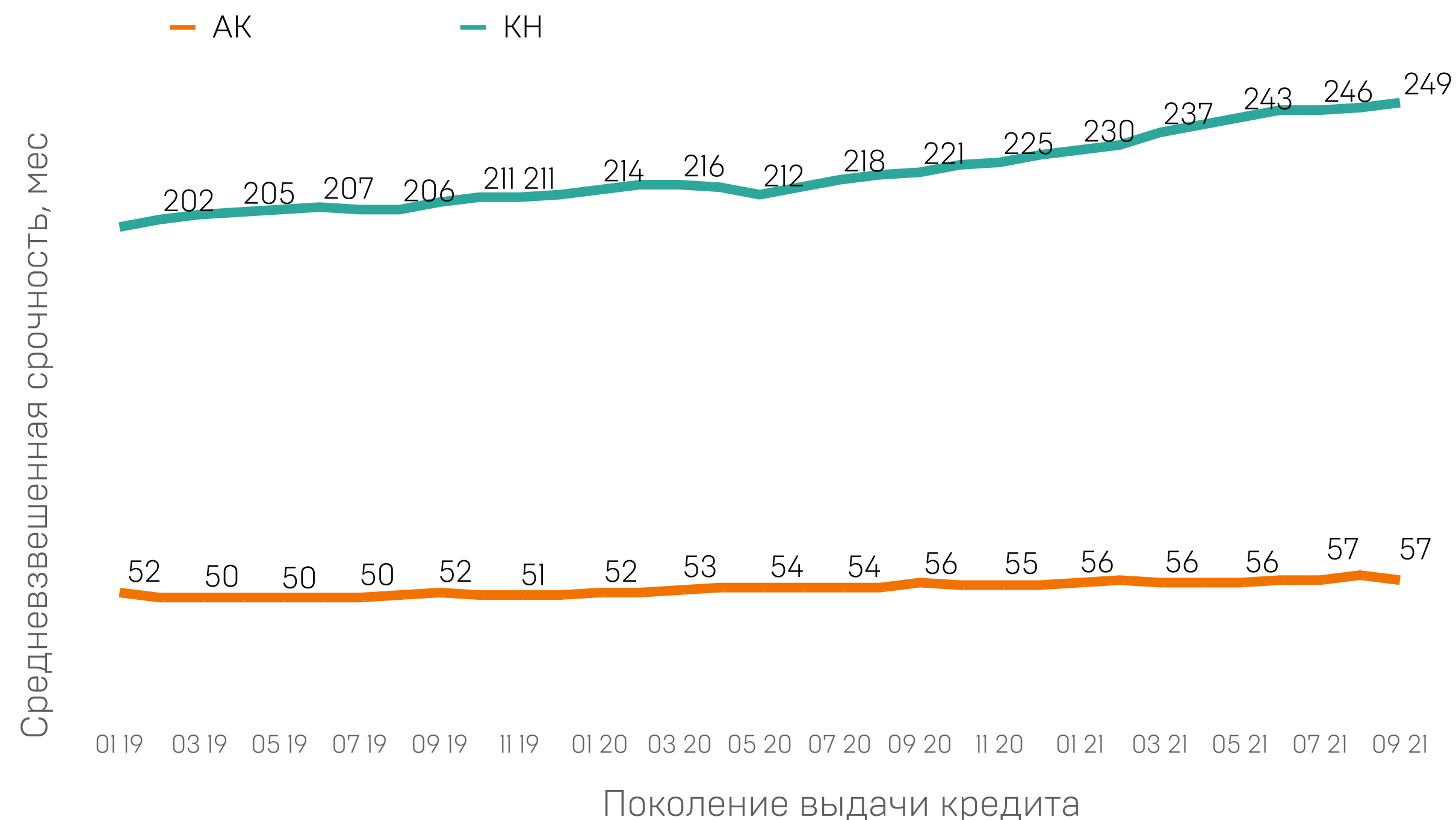
Отчетный период III квартал 2021 года



Основные тенденции рынка кредитования РФ



Кредитование наличными продолжает рост (+ ~40% сен'21 vs. сен'20). Стабилизация ипотеки

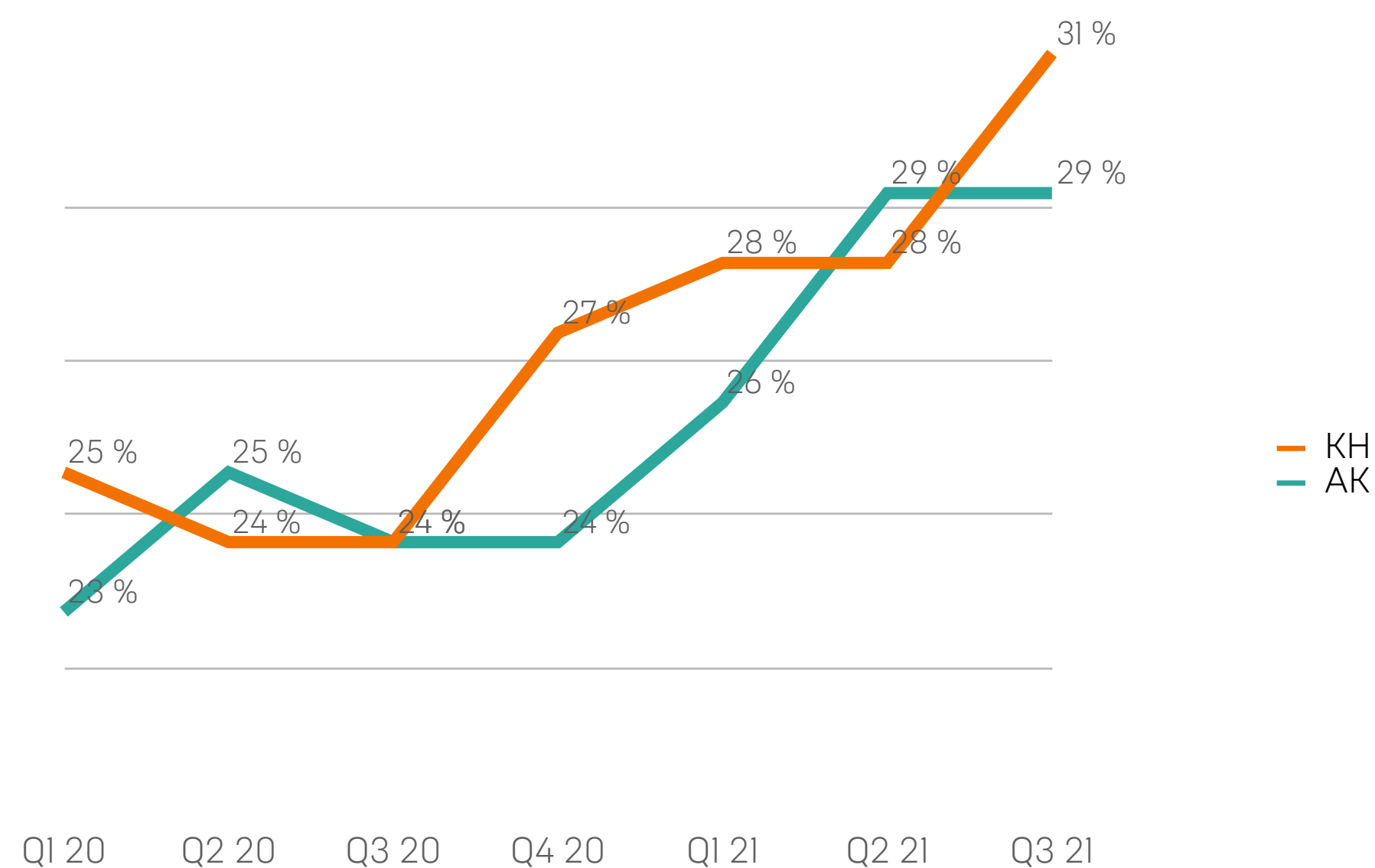


Контрактная срочность* кредитования наличными и ипотеки непрерывно растет (+ 5% и 13% КН и ИК соответственно Q3'21 vs. Q3'20)

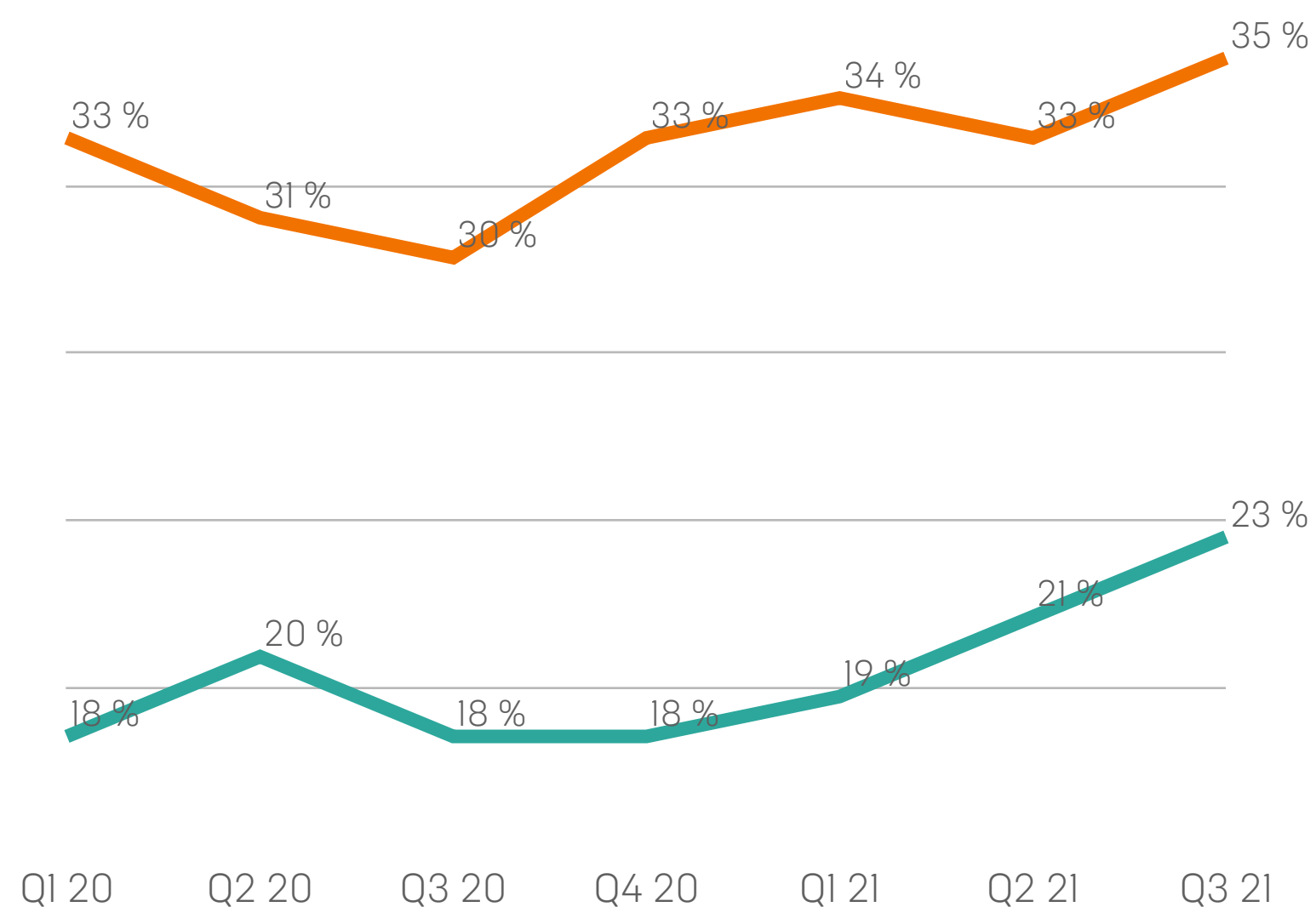
* средневзвешенная на сумму кредитного лимита

Основные тенденции рынка кредитования РФ

Доля клиентов, имеющих задолженность свыше 500 тыс.руб к моменту выдачи кредита

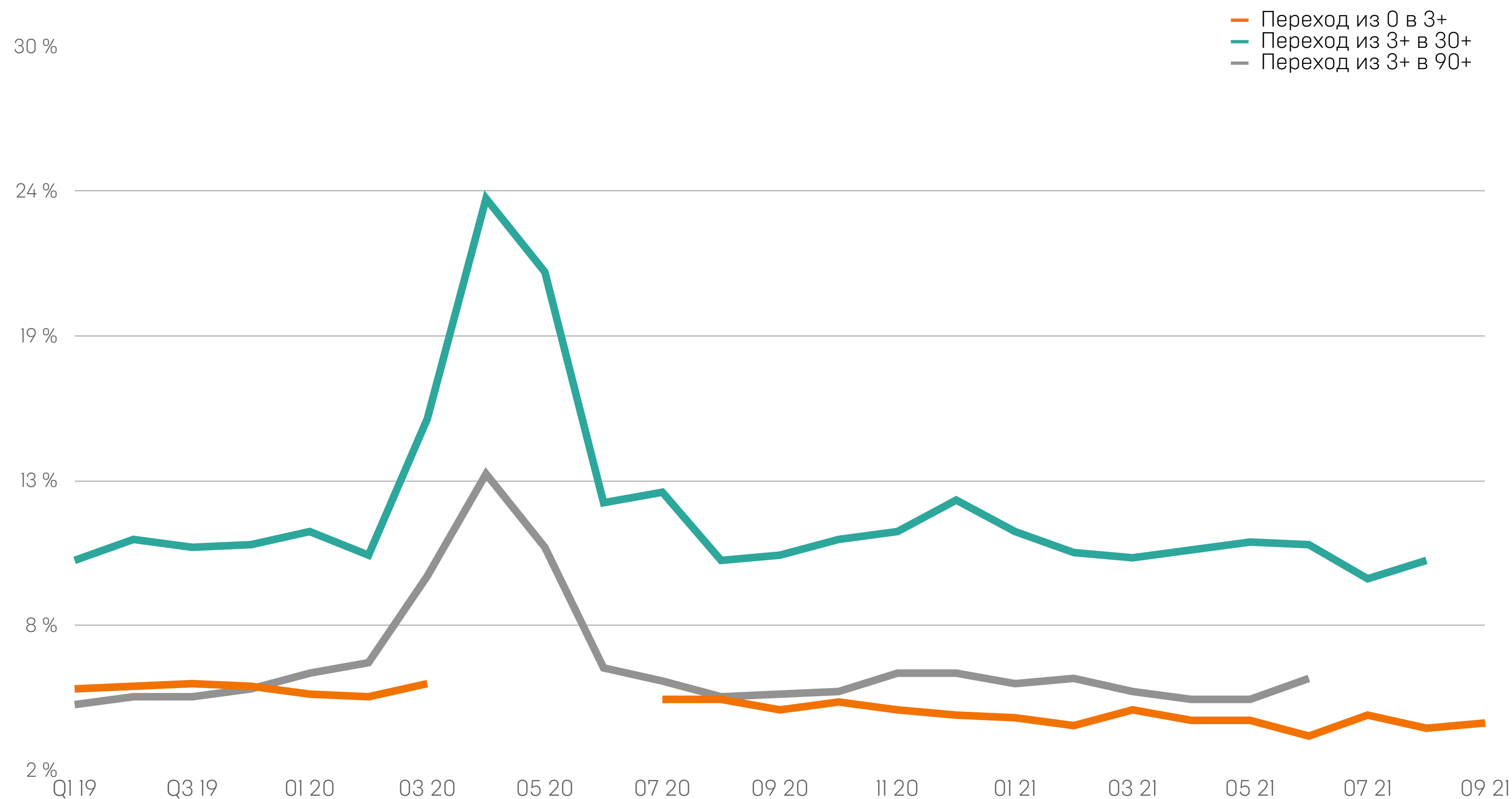


Доля клиентов, имеющих 3 и более действующих кредитов к моменту выдачи кредита



Рост аппетита к кредитному риску по EAD в кредитовании наличным и автокредитовании в сравнении с показателями 3 кв. 2020 года

Основные тенденции рынка кредитования РФ



Выход на просрочку и общая эффективность взыскания просроченной задолженности стабильны

В связи с объявленным Правительством РФ периодом **нерабочих дней с 25.03.2020 по 11.05.2020**, а также принятием «Закона о кредитных каникулах» № 106-ФЗ отражение просроченной задолженности по кредитным договорам физических лиц во II кв. 2020 г. **не является точным.**

База Бюро постоянно обновляется, дополняется новыми данными и актуальна на дату подготовки отчета. В предыдущих и последующих отчетах исторические показатели могут отличаться от представленных в текущем отчете.

Ключевые показатели рынка, такие как количество и объем выданных за период кредитов, а также объем задолженности по кредитным договорам на крайнюю дату обновления кредитной истории в отчетном периоде **рассчитаны, как относительная величина с нормированием на среднемесячные значения данных показателей в 2017 году.**

Временная шкала на всех графиках построена по принципу «увеличительного стекла», где наиболее свежие отчетные периоды представлены месяцами, отчетные периоды годичной давности – кварталами, отчетные периоды двух и более годичной давности – годами.

В ОСНОВЕ ДАННОГО ОТЧЕТА

513 МЛН

КРЕДИТНЫХ
ИСТОРИЙ

ЧТО СОСТАВЛЯЕТ

~99%

РОЗНИЧНЫХ
АКТИВОВ
БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ РФ

СОДЕРЖАНИЕ

ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование №1	<u>7-8</u>
Исследование №2	<u>9</u>
Исследование №3	<u>10-11</u>

ВЫДАЧИ НОВЫХ КРЕДИТОВ

Кредиты физическим лицам	<u>13-16</u>
POS кредит	<u>17-18</u>
Кредитная карта	<u>19-20</u>
Кредит наличными	<u>21-22</u>
Кредит на автомобиль	<u>23-24</u>
Ипотечный кредит	<u>25-26</u>

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Клиенты	<u>28</u>
Кредиты	<u>29</u>
Суммы	<u>30</u>
Портфель	<u>31</u>
POS кредит	<u>32-33</u>

Кредитная карта	<u>34-35</u>
Кредит наличными	<u>36-37</u>
Кредит на автомобиль	<u>38-39</u>
Ипотечный кредит	<u>40-41</u>

ВЗЫСКАНИЕ

Взыскание 0-90/Все, POS	<u>43</u>
Взыскание 0-90/КК, КН	<u>44</u>
Взыскание 0-90/АК, ИК	<u>45</u>

ВИНТАЖНОЕ КАЧЕСТВО

POS кредит	<u>47</u>
Кредитная карта	<u>48</u>
Кредит наличными	<u>49</u>
Кредит на автомобиль	<u>50</u>
Ипотечный кредит	<u>51</u>

ТЕРМИНОЛОГИЯ

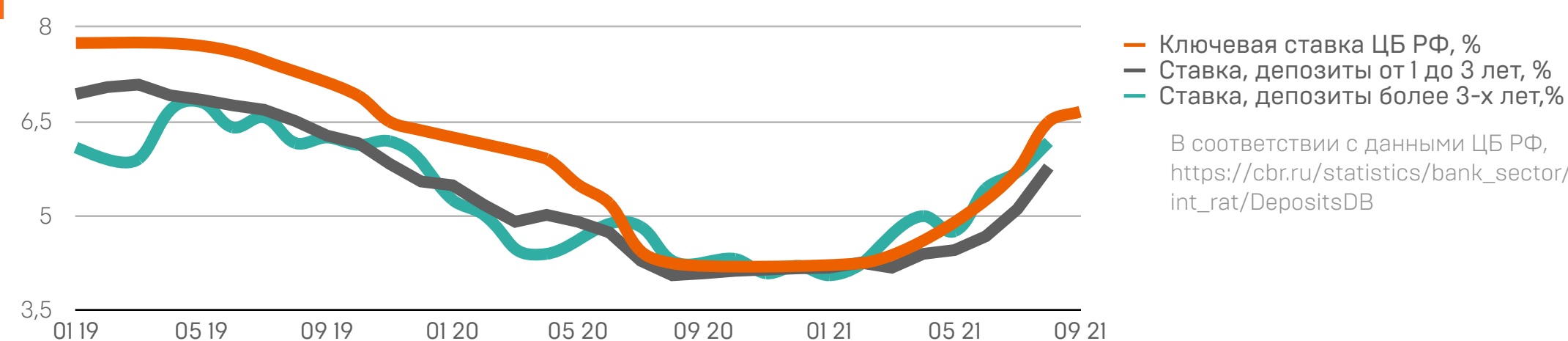
Приложение №1	<u>54-56</u>
---------------	--------------

КОНТАКТЫ

57

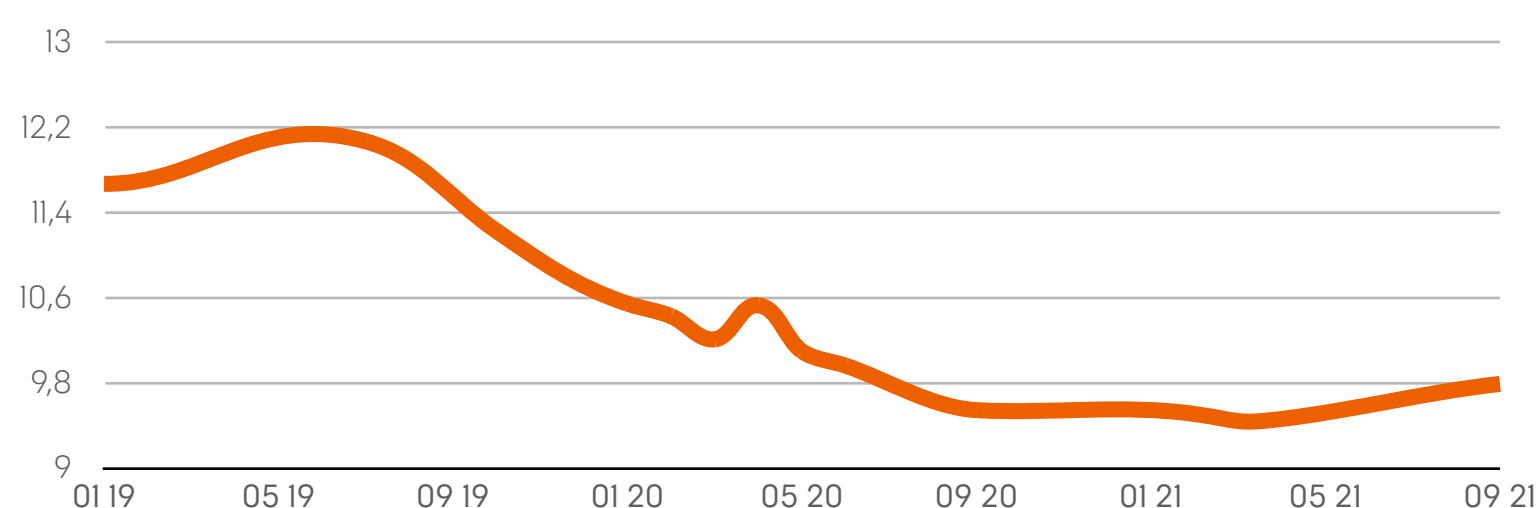
Исследование №1 /Эффект роста ключевой ставки ЦБ РФ

Новые кредиты vs Новые депозиты

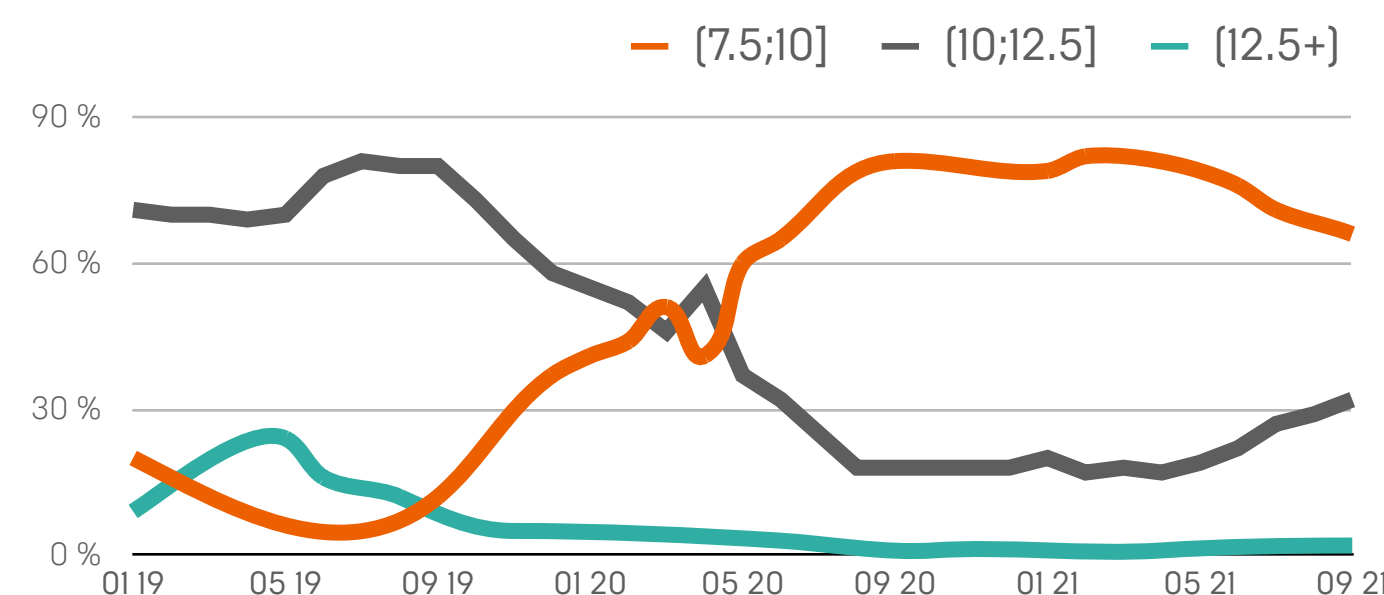


Рост ключевой ставки к уровню 7,5 - 8,5 % до конца 2021 года (в рамках сценария жесткой ДКП ЦБ РФ в перспективе следующих 1-3 лет) будет оказывать существенное давление на рентабельность кредитного портфеля банков в 2022-23 году, имевших / имеющих большую долю портфеля новых кредитов в 2020-21 году в сегменте ПСК 10-15% и особенно менее 10% в связи существенным разрывом в срочности депозитов (детальная статистика отсутствует, предполагаем средневзвешенную срочность 12-18 месяцев) против контрактной срочности кредитов (15-20 лет ИК, более 5 лет КН для сделок с относительно низкими ПСК) на фоне вероятного снижения динамики досрочных погашений (оппортунизм заемщиков, меньшая интенсивность TopUp ирефинансирований из других банков)

Ипотечное кредитование, средневзвешенная ПСК, %
(без учета госпрограмм, ПСК < 7,5%)

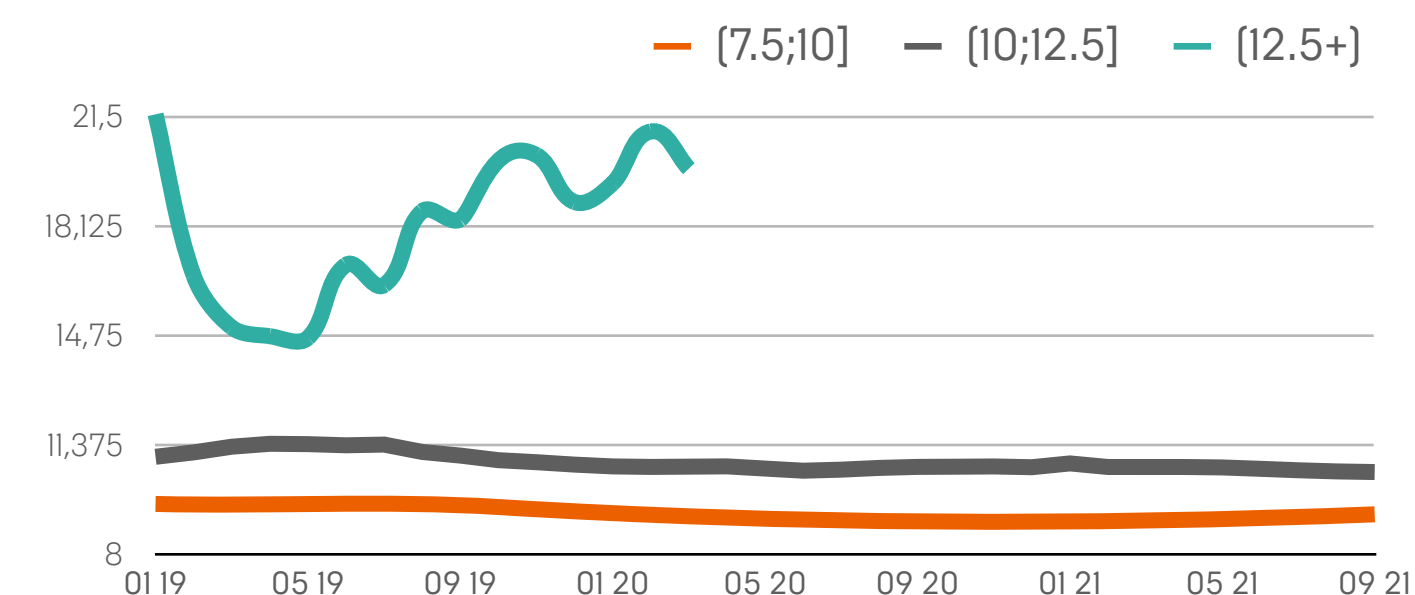


Доля сегмента ПСК, \$

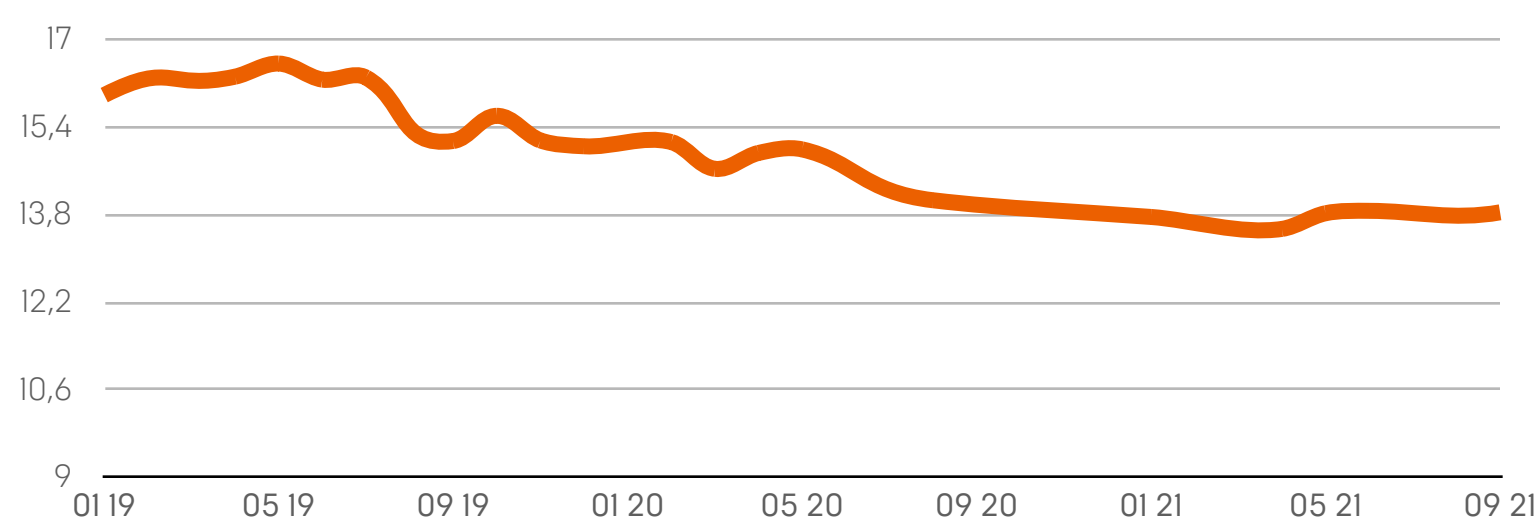


ИК

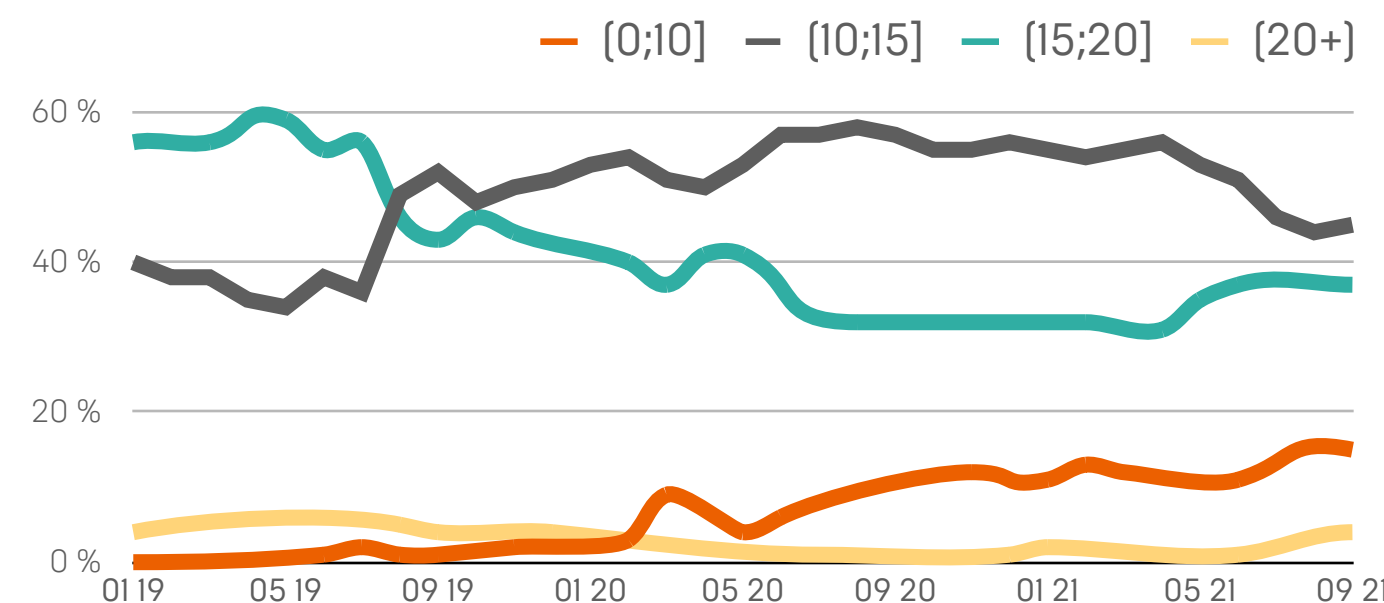
Средневзвешенная ПСК, %



Необеспеченный кредит наличными, средневзвешенная ПСК, %

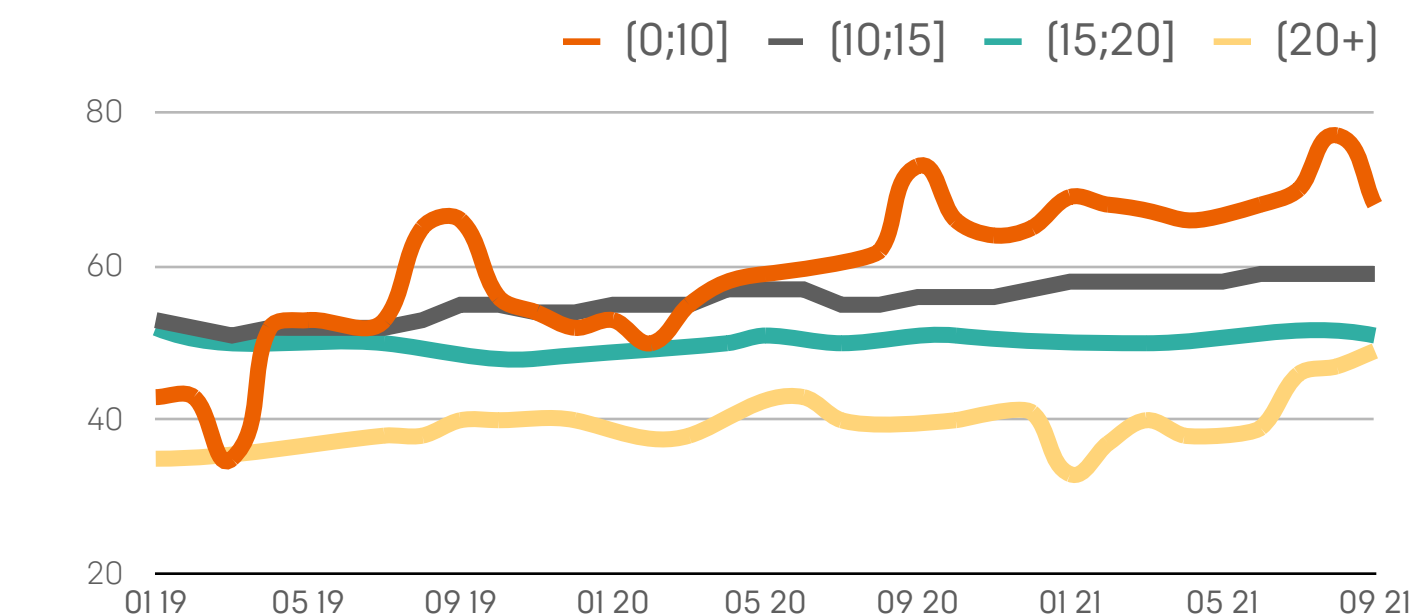


Доля сегмента ПСК, \$



КН

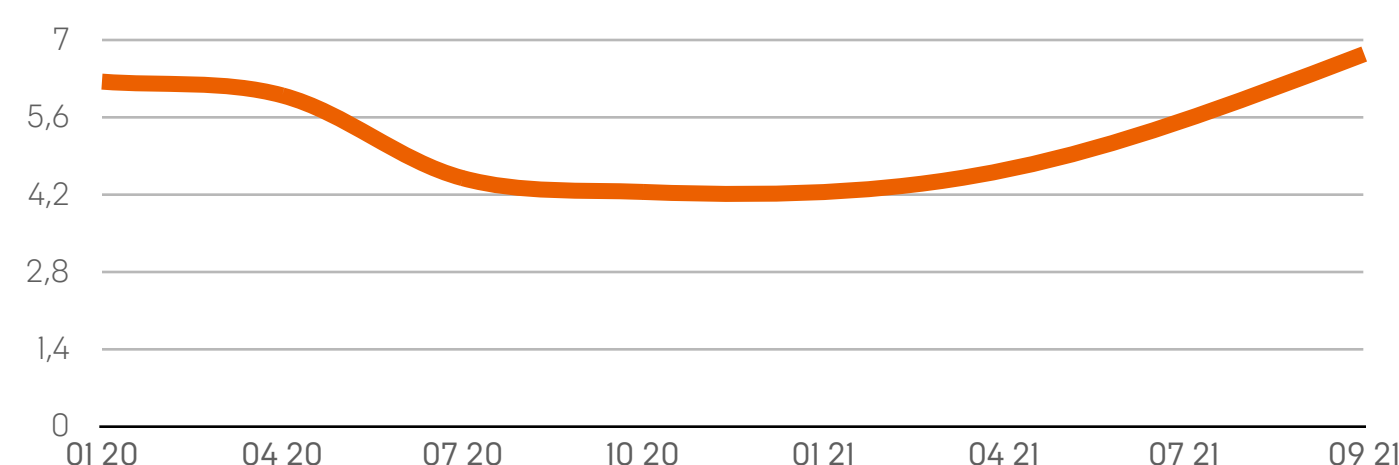
Средневзвешенная контрактная срочность, мес



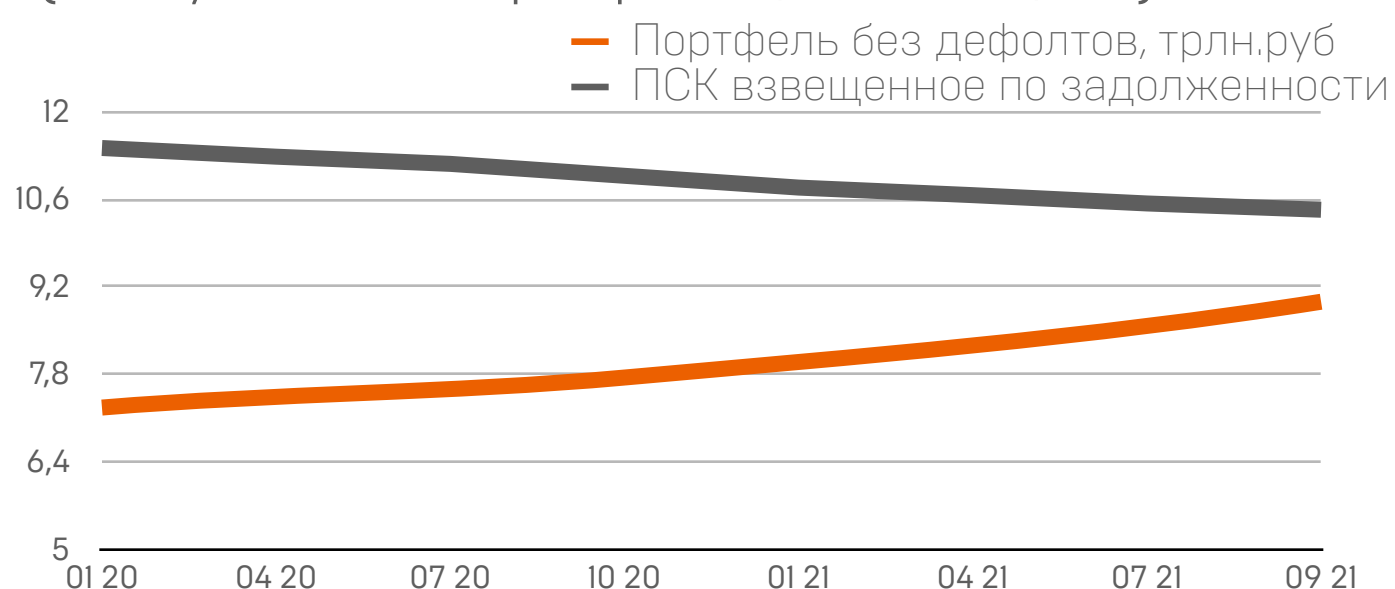
Исследование №1 /Эффект роста ключевой ставки ЦБ РФ

Динамика структуры кредитного портфеля по ПСК и остаточной срочности

Ключевая ставка на дату, %



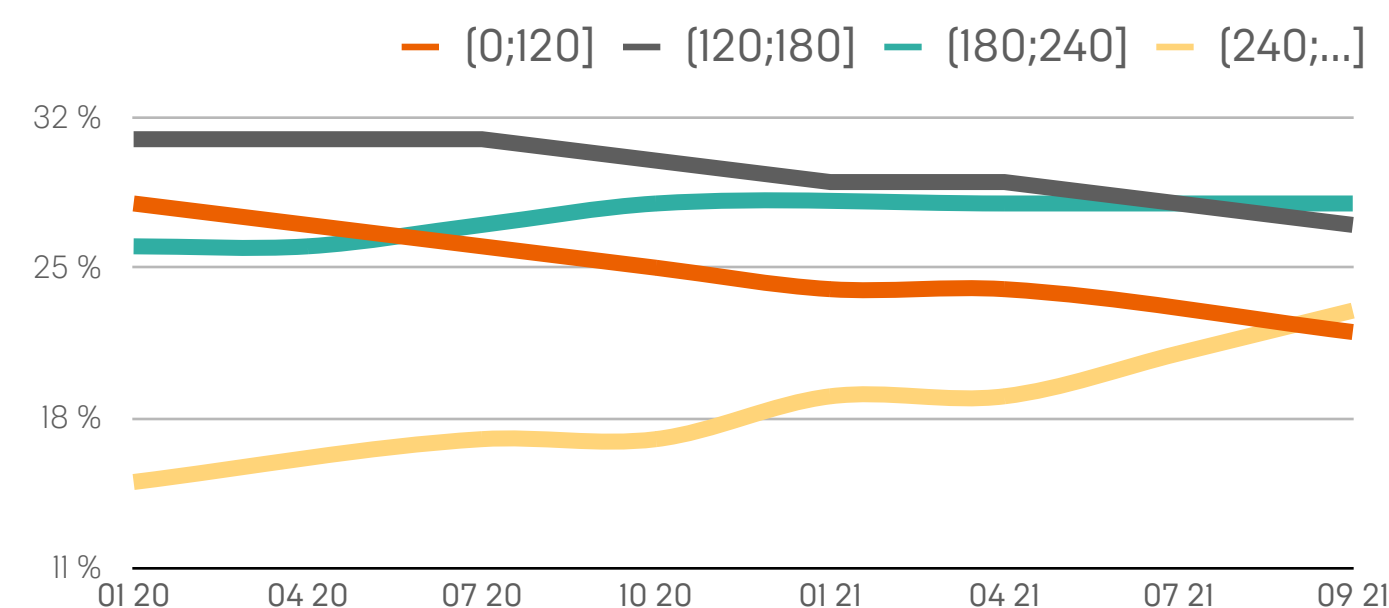
Ипотечное кредитование (без учета госпрограмм, ПСК < 7,5%)



Реализация процентного риска (короткие пассивы vs. длинные активы при существенном росте стоимости пассивов) с 4 квартала 2021 года будет иметь для розничного кредитного бизнеса банков РФ эффект, обратный тому, что происходило со 2 квартала 2020 по 3 квартал 2021 года на фоне сверхмягкой ДКП ЦБ РФ - стагнация или даже снижение прибыли в 2022-23 годах против рекордных показателей 2020-21 годов.

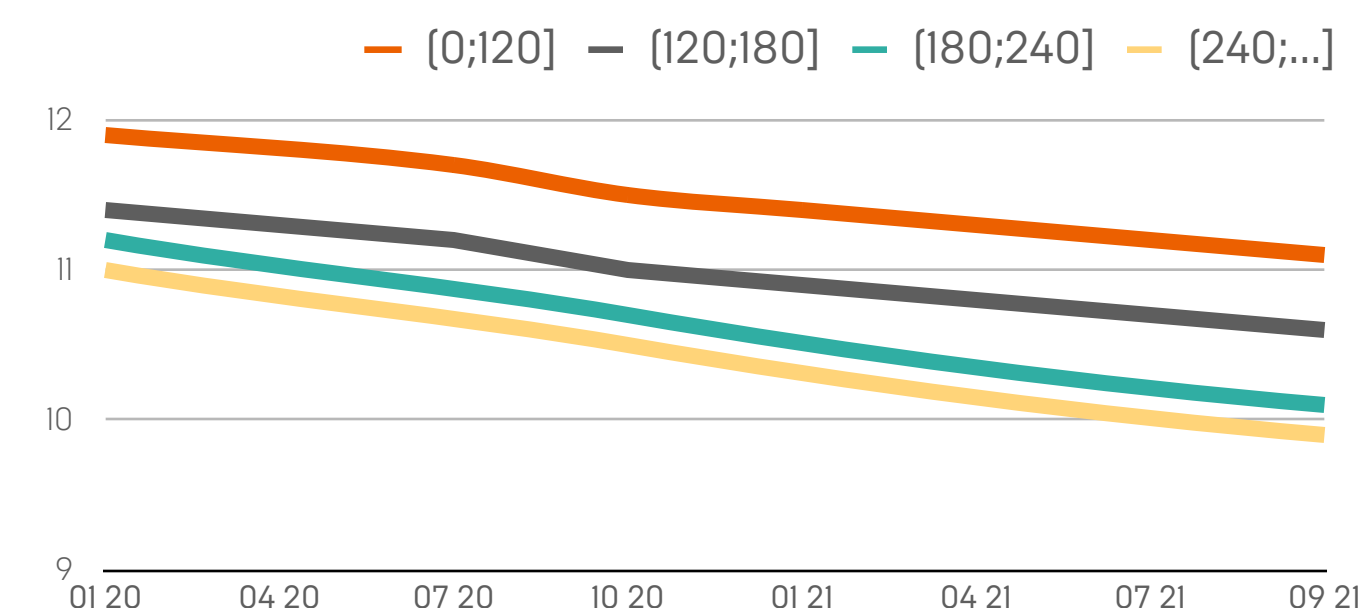
Способность иметь приемлемую рентабельность розничного кредитного портфеля для банка будет определяться гибкой и умной системой управления ценообразованием, учитывающая как достаточность капитала и срочность/стоимость пассивов, так и эластичность к ценовому предложению в комбинации с качественным управлением кредитным риском.

Доля по остаточному сроку

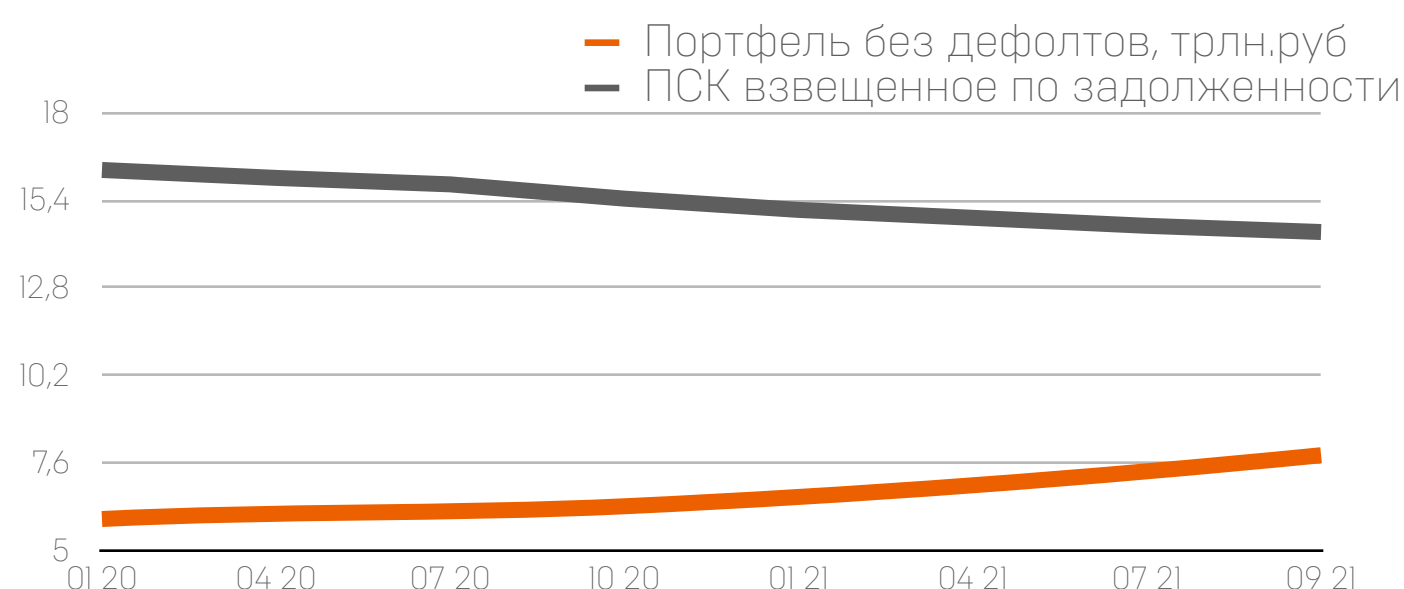


ИК

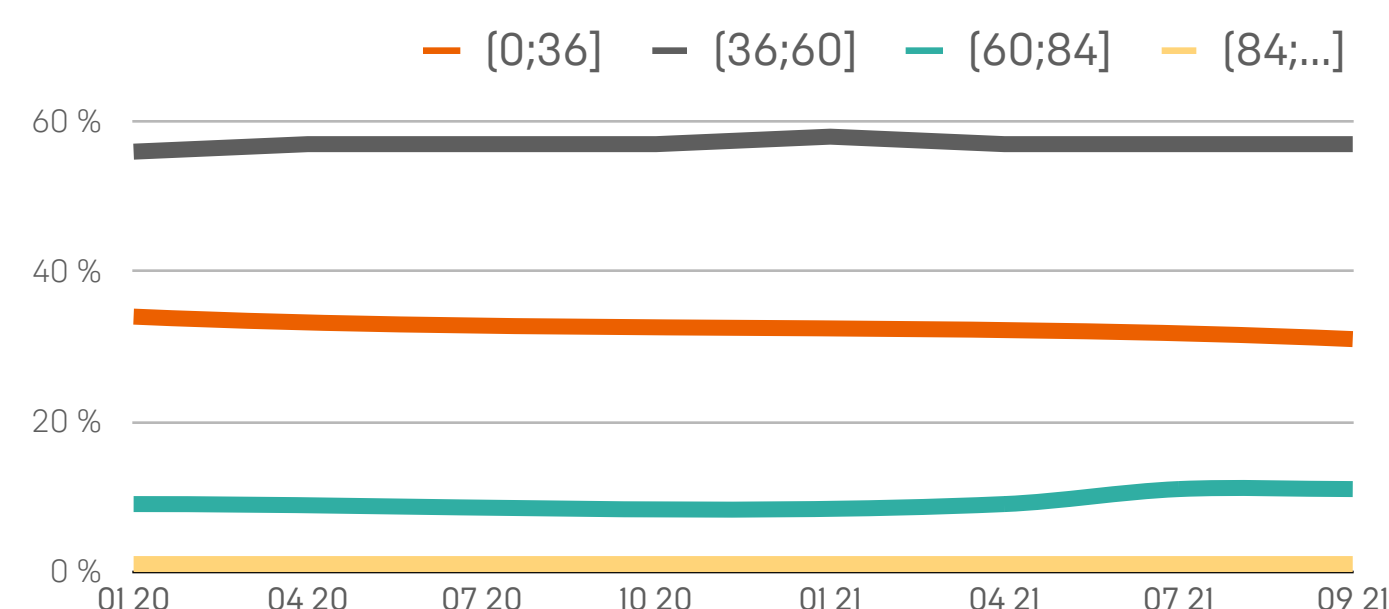
ПСК по остаточному сроку, %



Необеспеченный кредит наличными

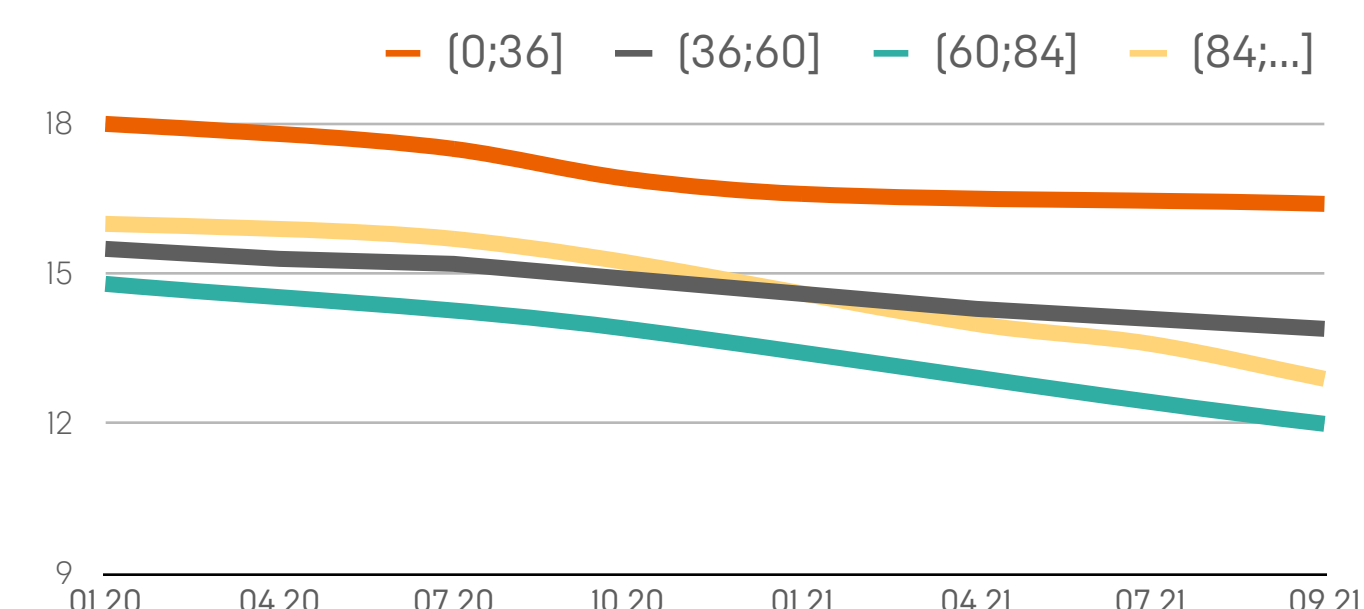


Доля по остаточному сроку



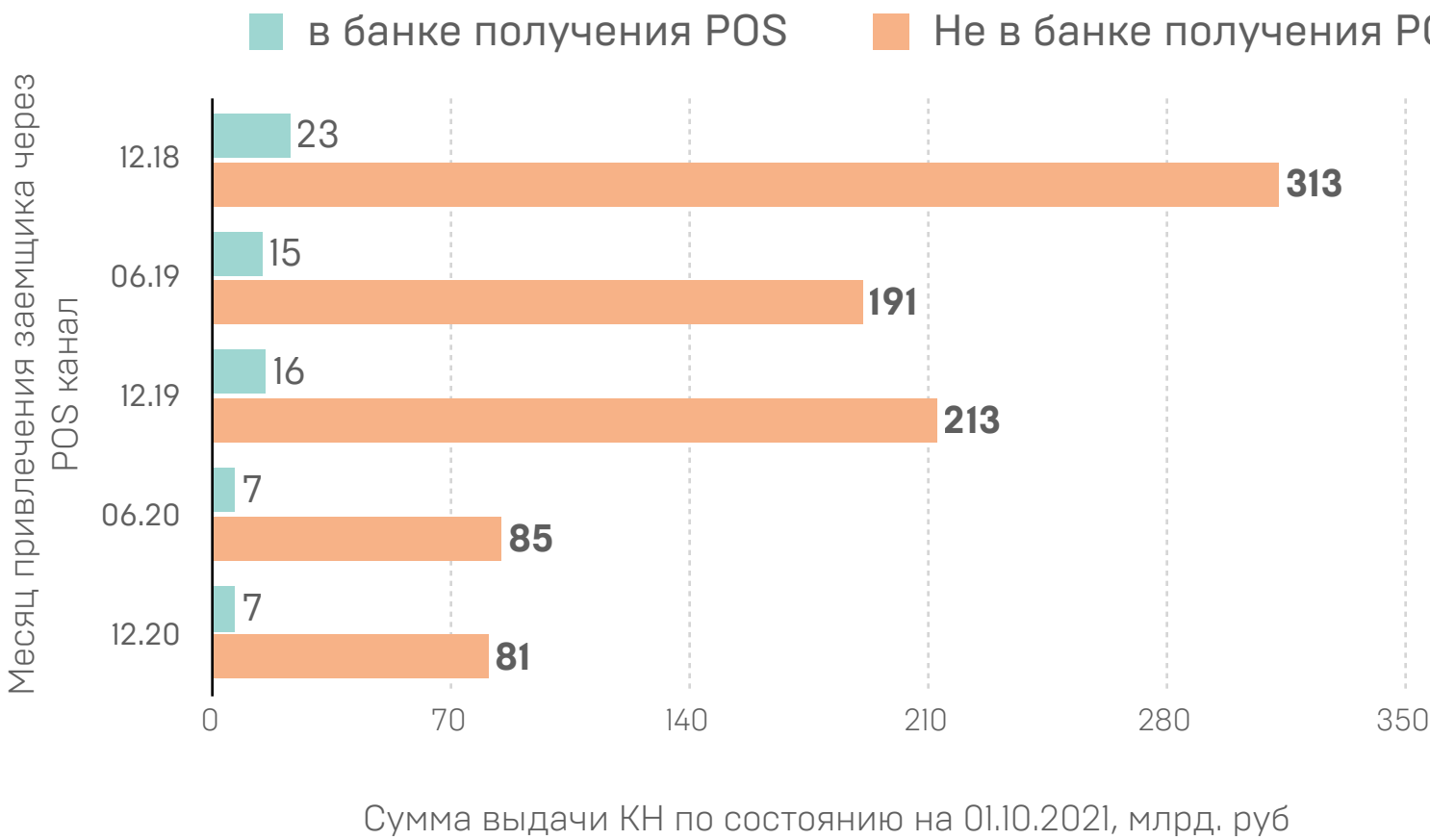
КН

ПСК по остаточному сроку, %

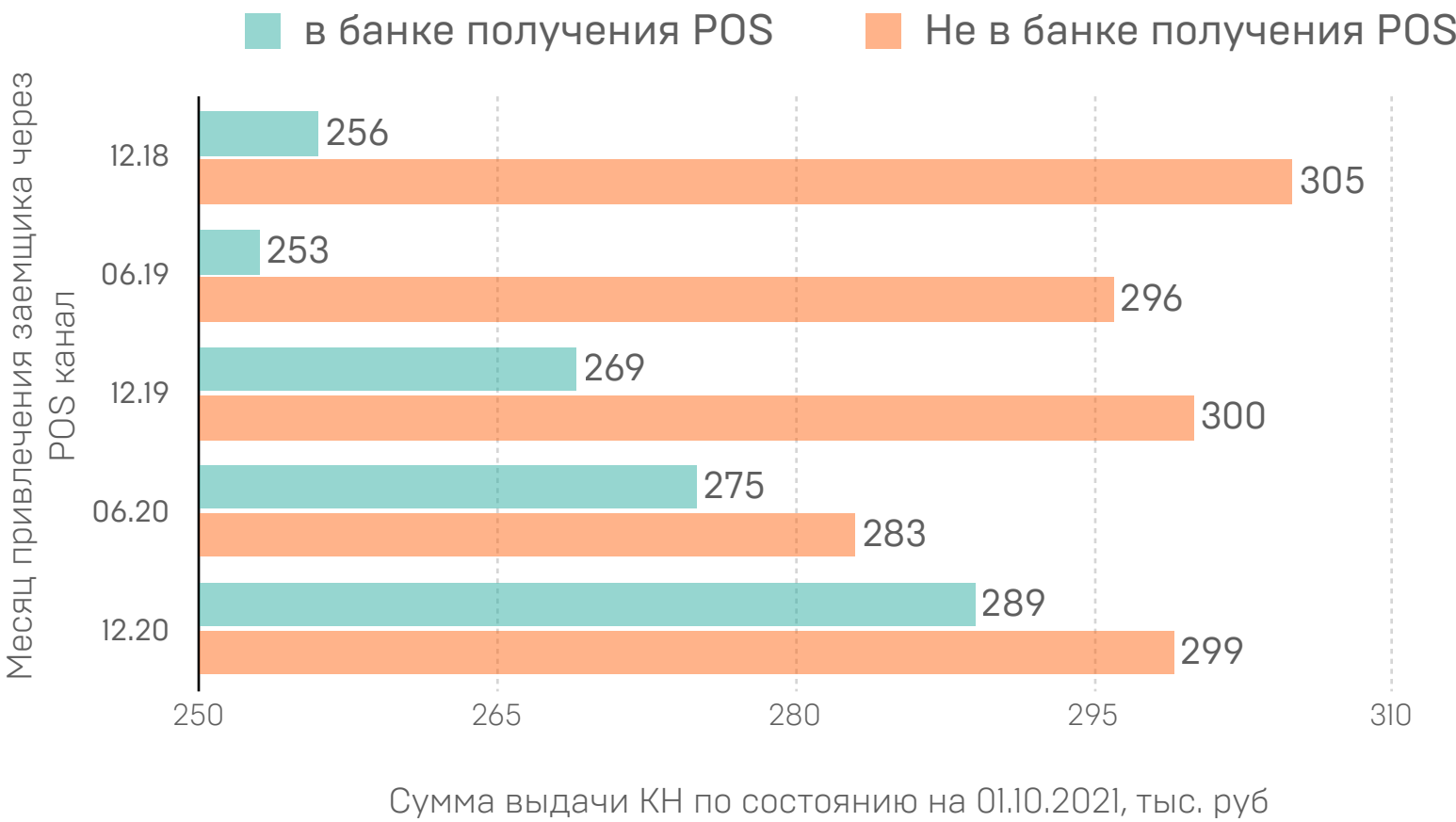


Исследование №2 / Выдача КН и КК после получения POS

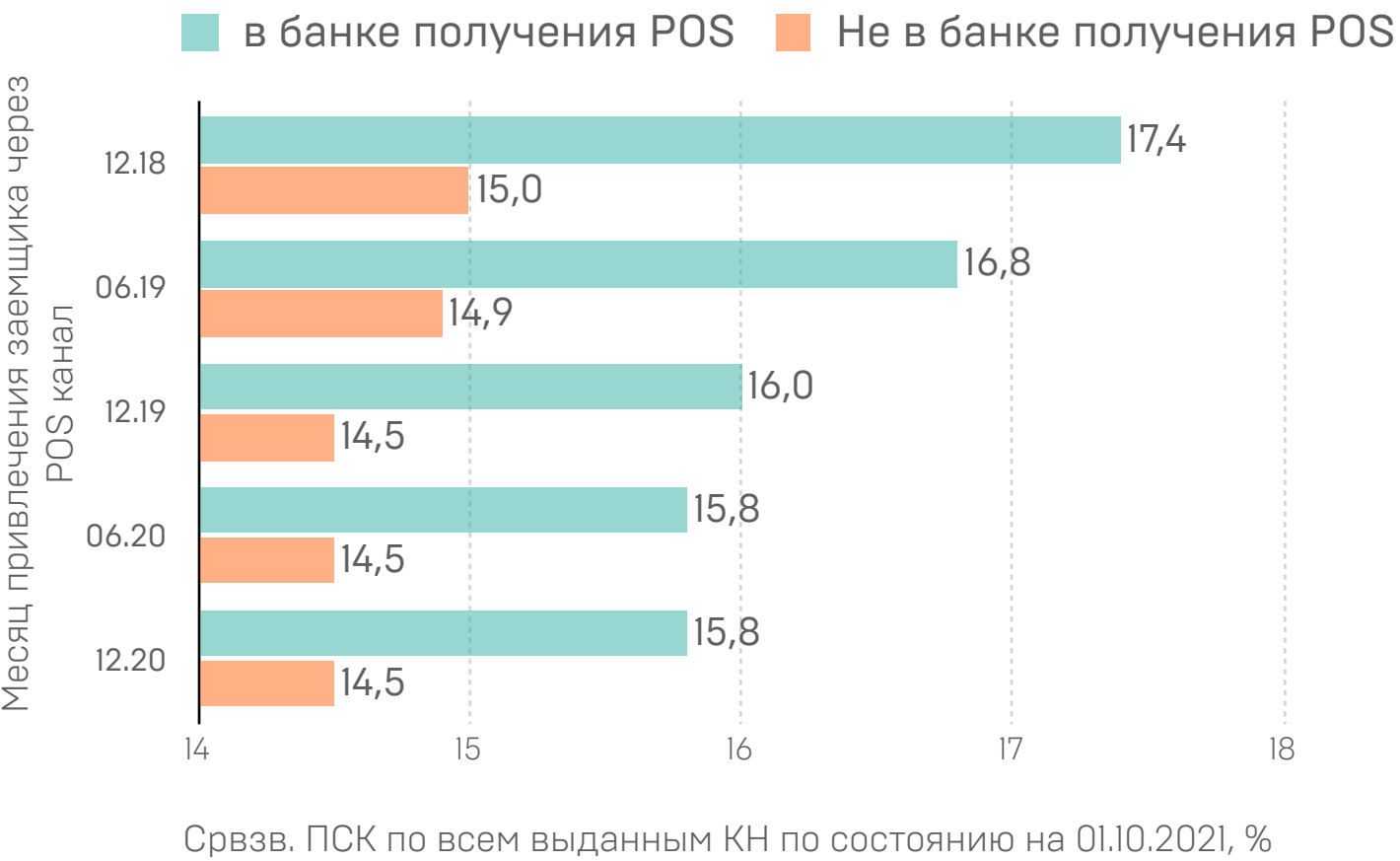
~ в 12 раз меньше КН клиенты берут в том же банке, где ранее был получен POS кредит



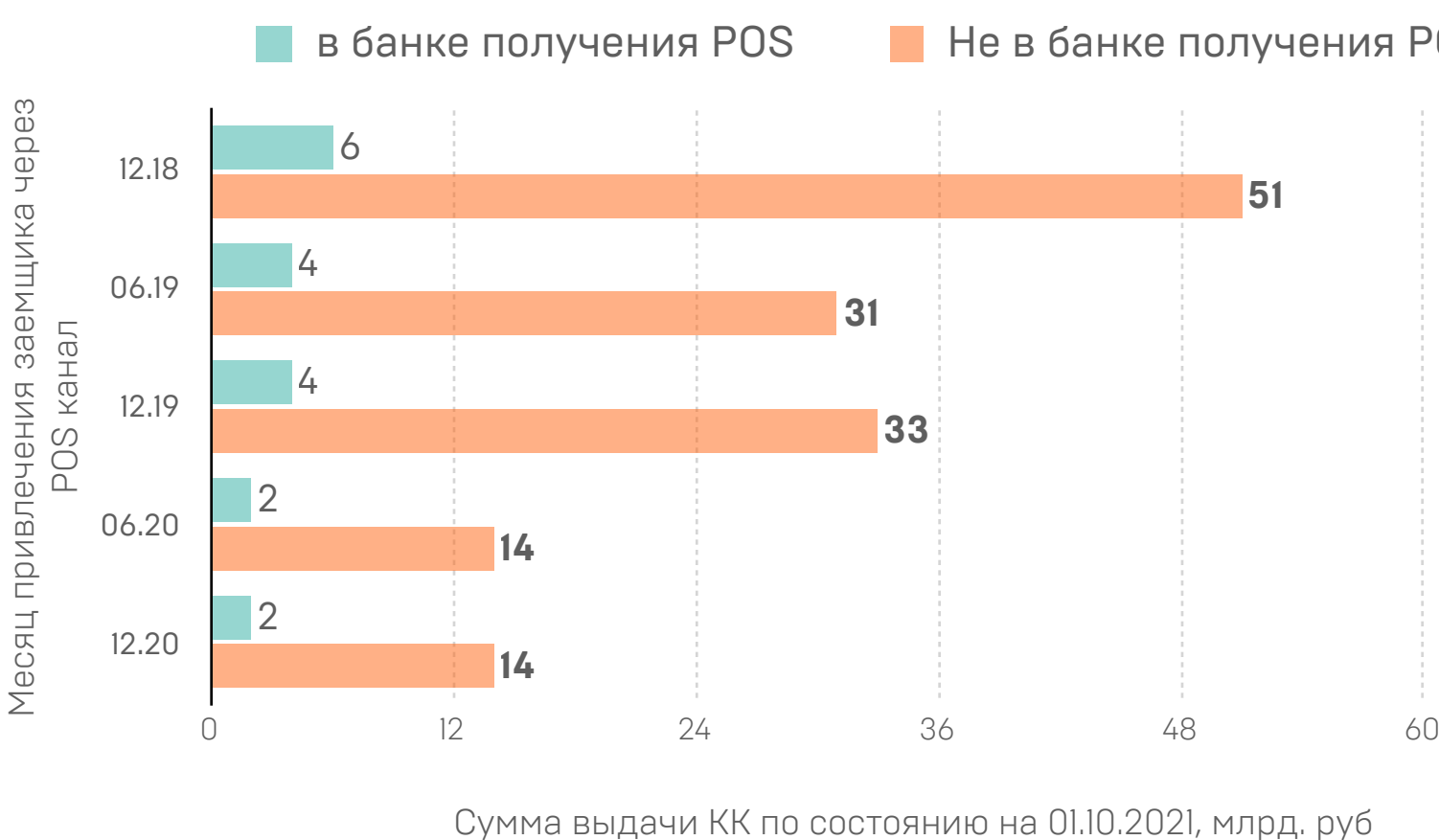
Разница в среднем чеке сократилась с ~ 50 т.р. до ~ 10 т.р.



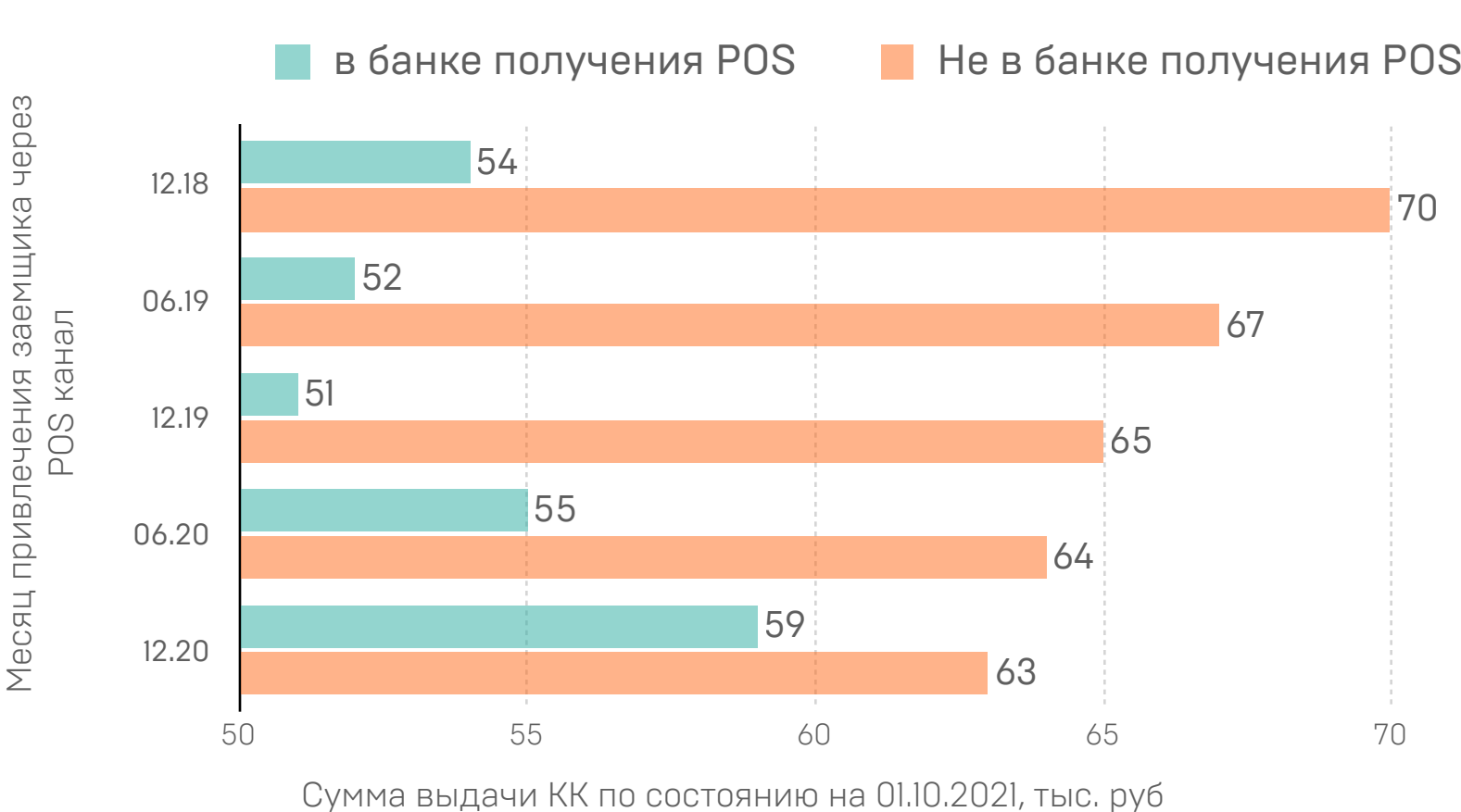
Разница в ПСК сократилась с ~ 2,4% до ~ 1,4%



~ в 7 раз меньше КК клиенты берут в том же банке, где ранее был получен POS кредит



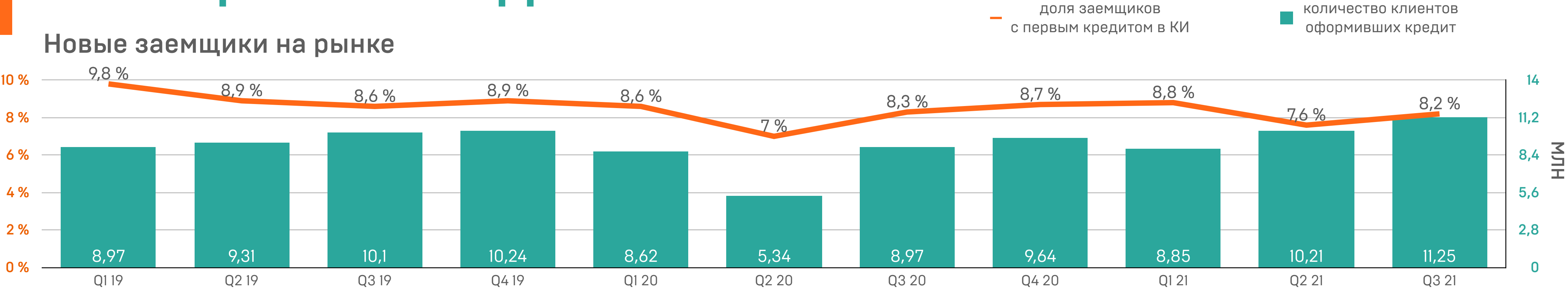
Разница в среднем чеке сократилась с ~ 15 т.р. до ~ 5 т.р.



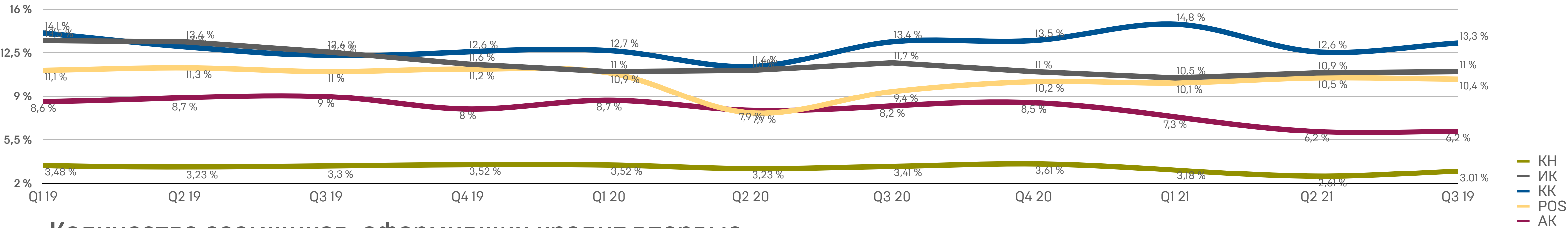
Заемщики активно берут КН и КК после получения POS не в том же банке, где брали POS кредит. У банков, специализирующихся на POS кредитовании имеется огромный потенциал, при этом разница в среднем чеке в последнее время сократилась до минимального значения

Исследование №3 / Портрет заемщика: доля новых заемщиков в выдачах

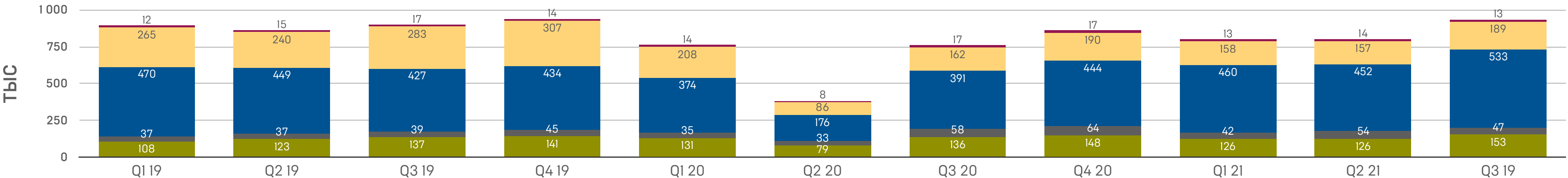
Новые заемщики на рынке



Оформившие кредит впервые, %

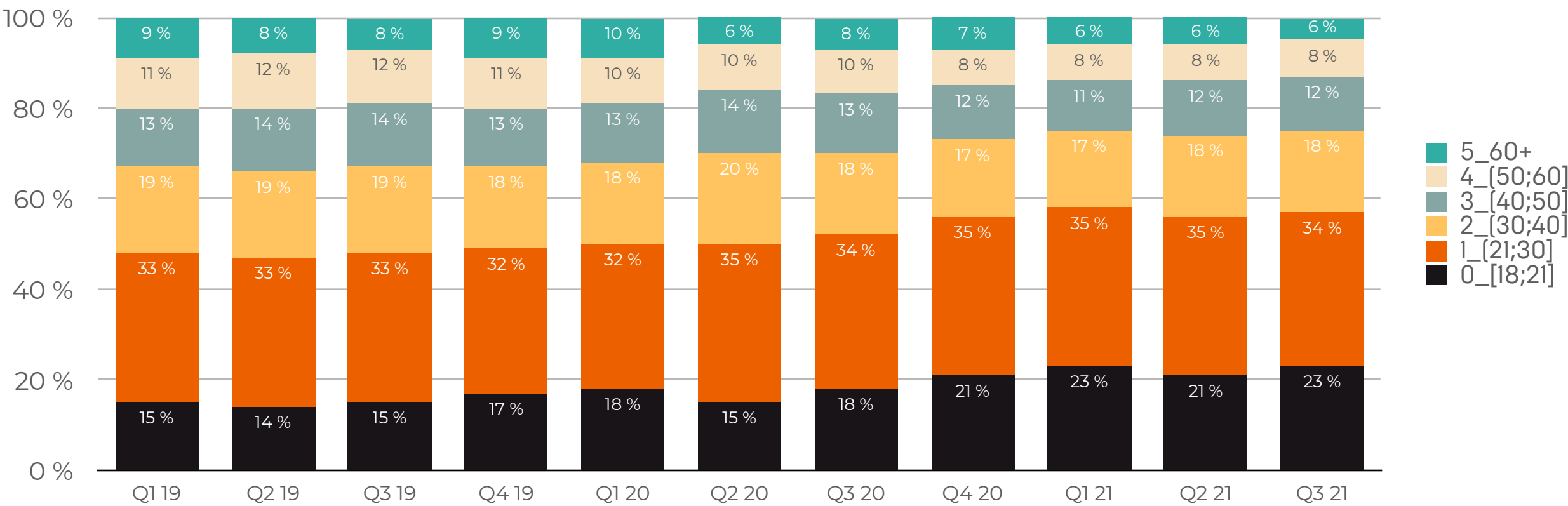


Количество заемщиков, оформивших кредит впервые

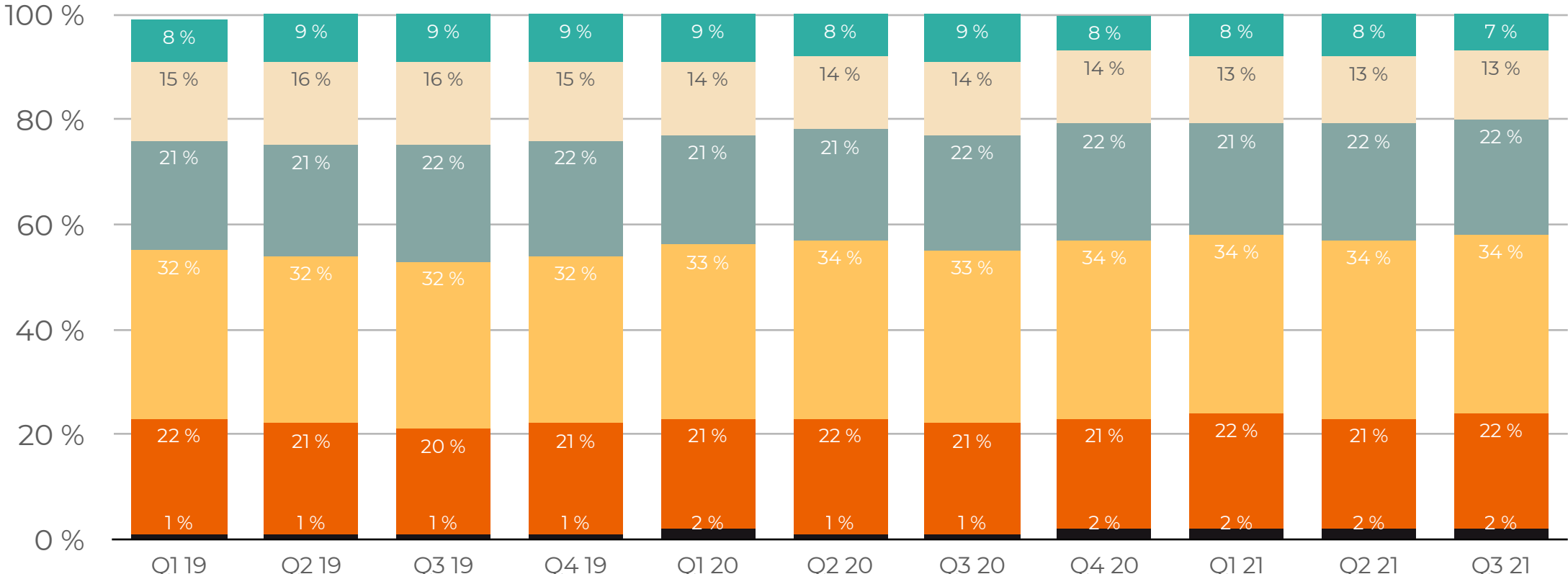


Исследование №3 / Портрет заемщика: доля новых заемщиков в выдачах

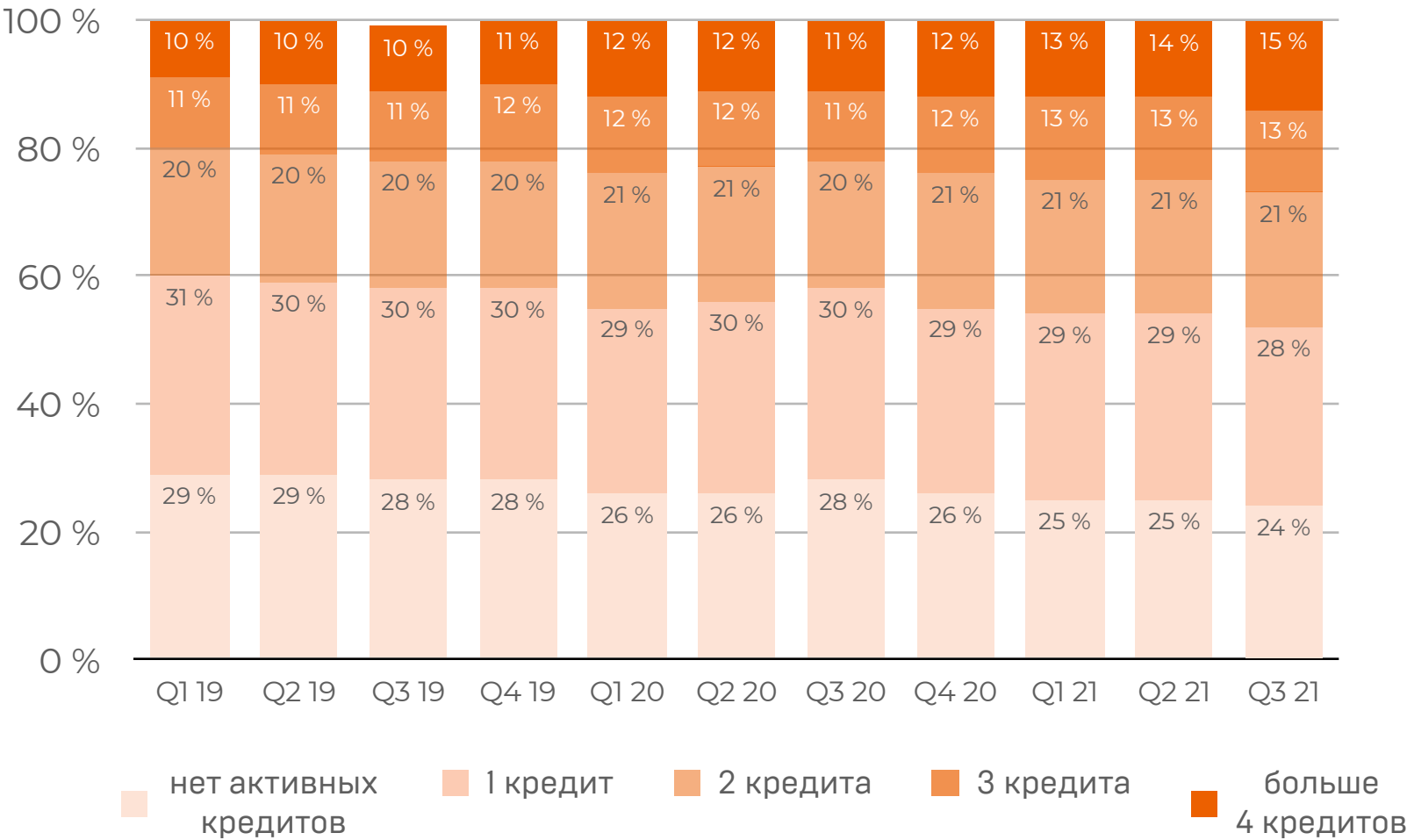
Новые заемщики: возраст



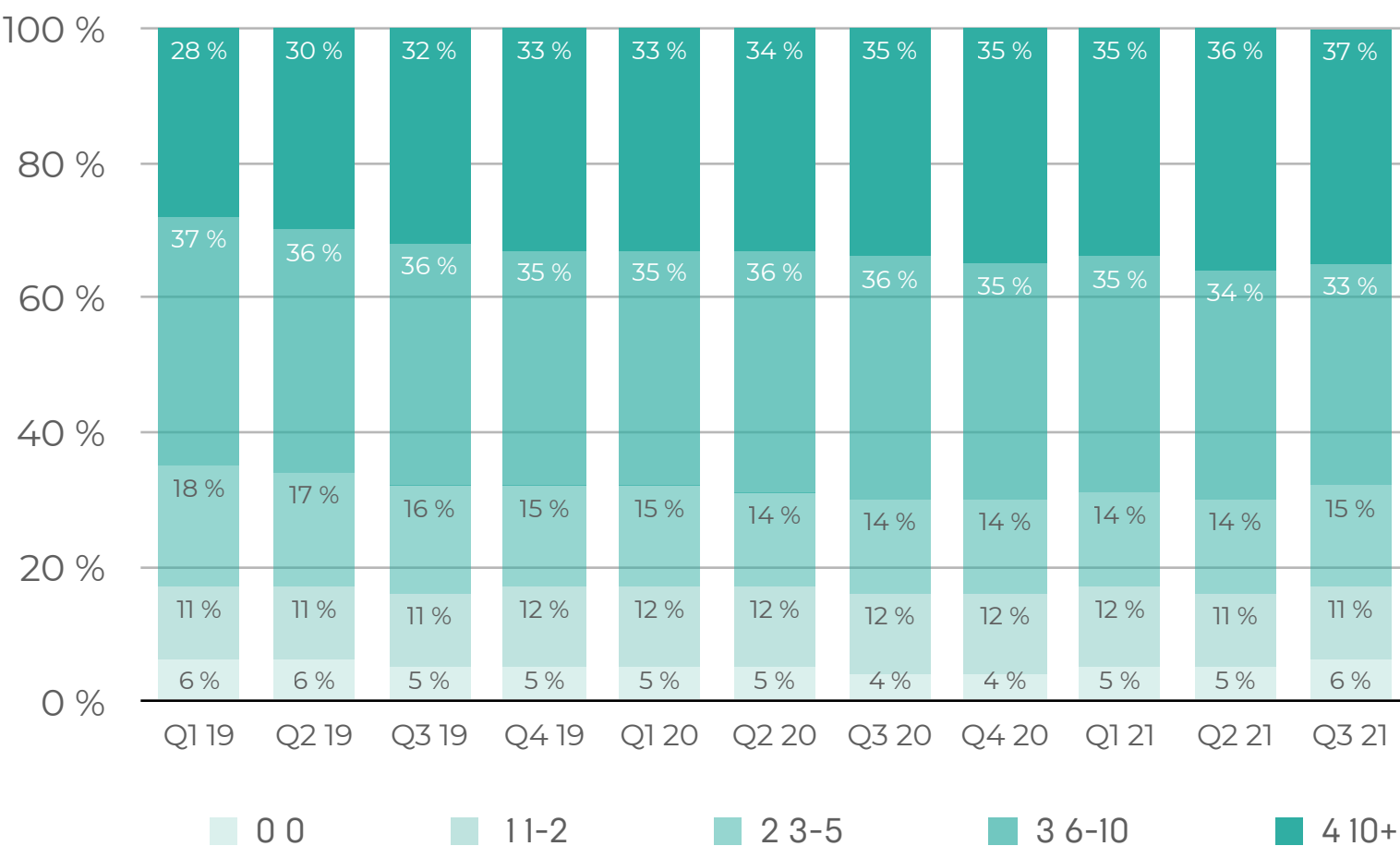
Заёмщики с КИ: возраст



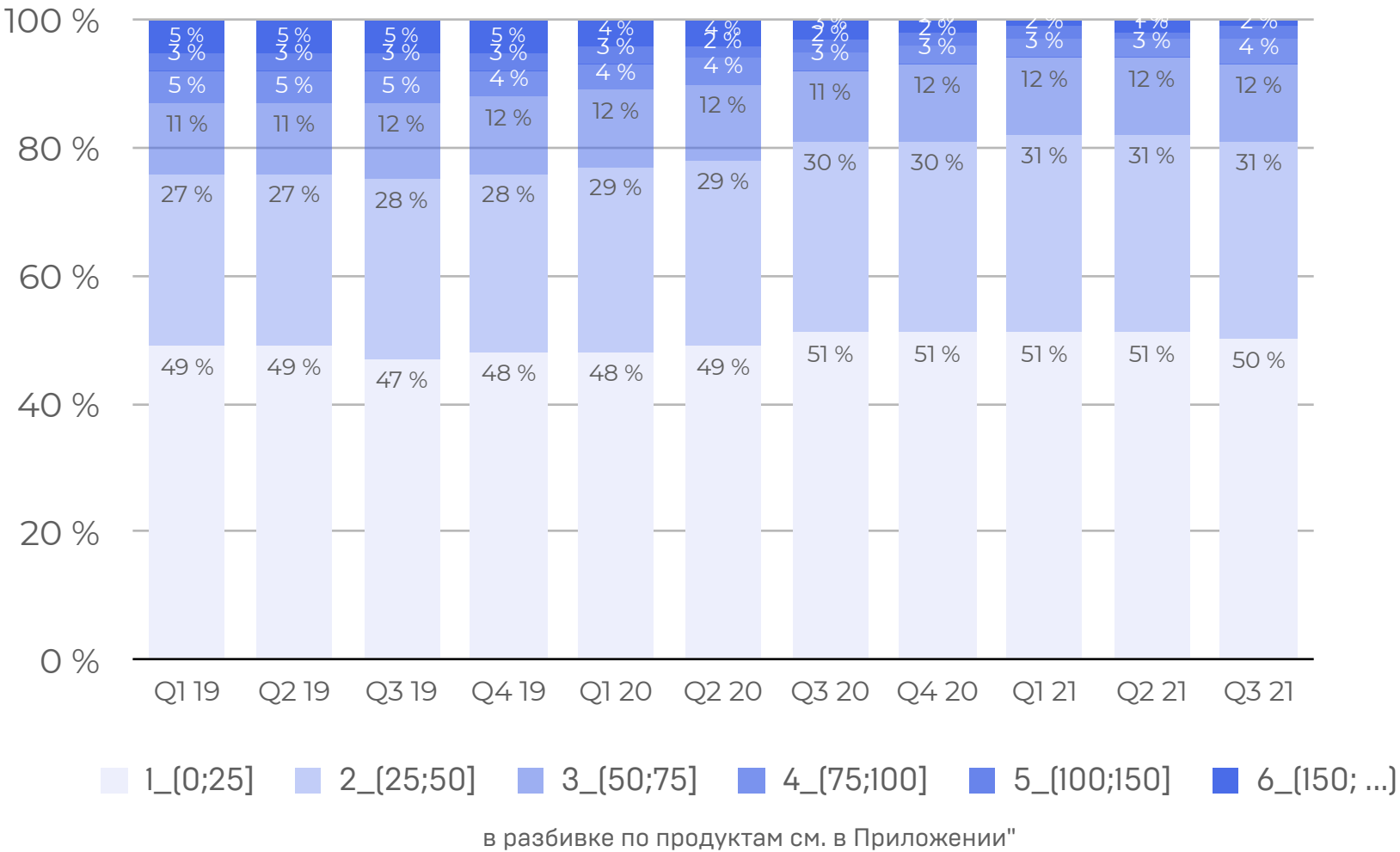
Заёмщики с КИ: количество активных кредитов



Заёмщики с КИ: возраст кредитной истории, лет



Заёмщики с КИ и активными кредитами: РТИ

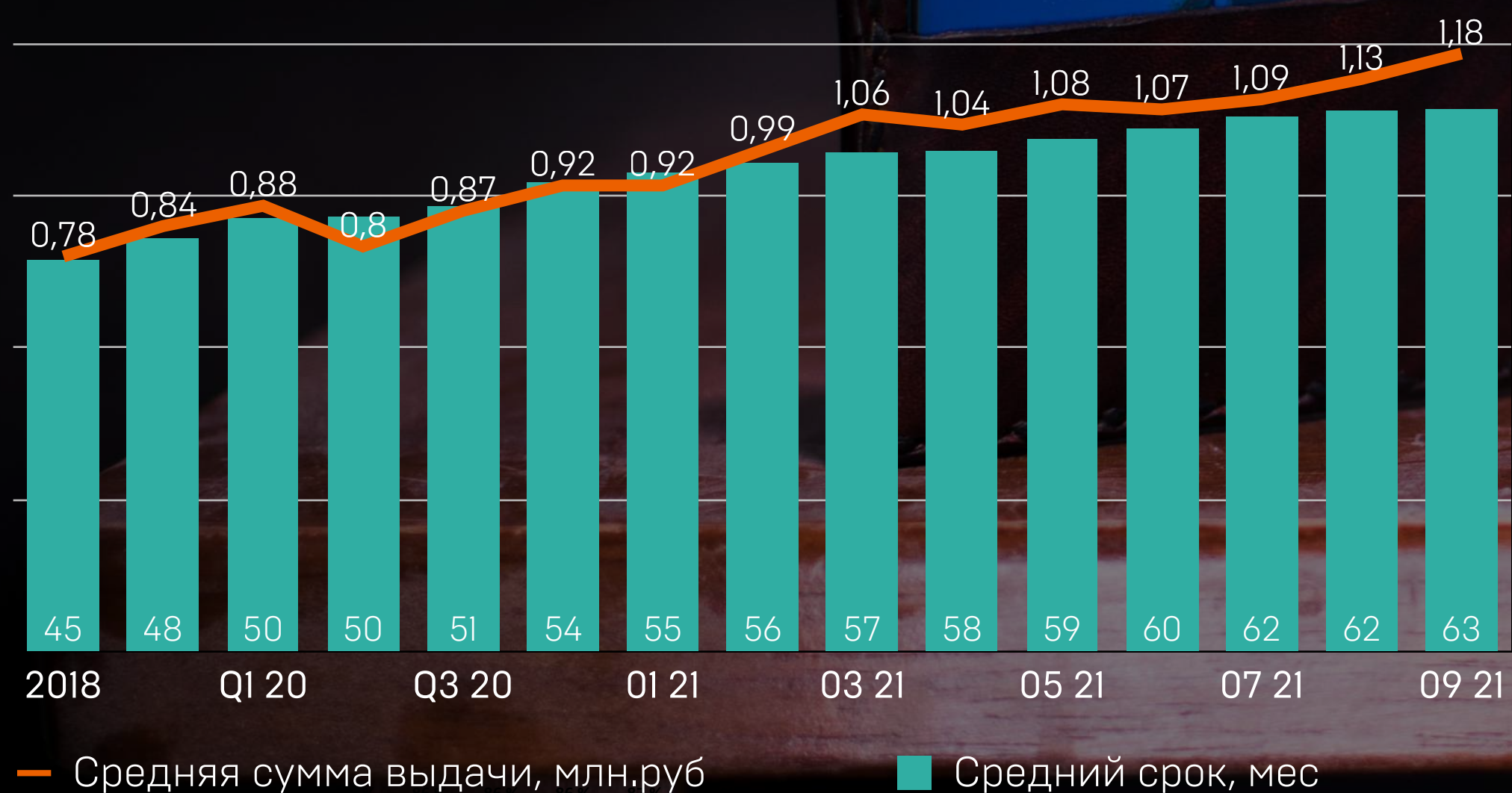


Выдачи новых кредитов

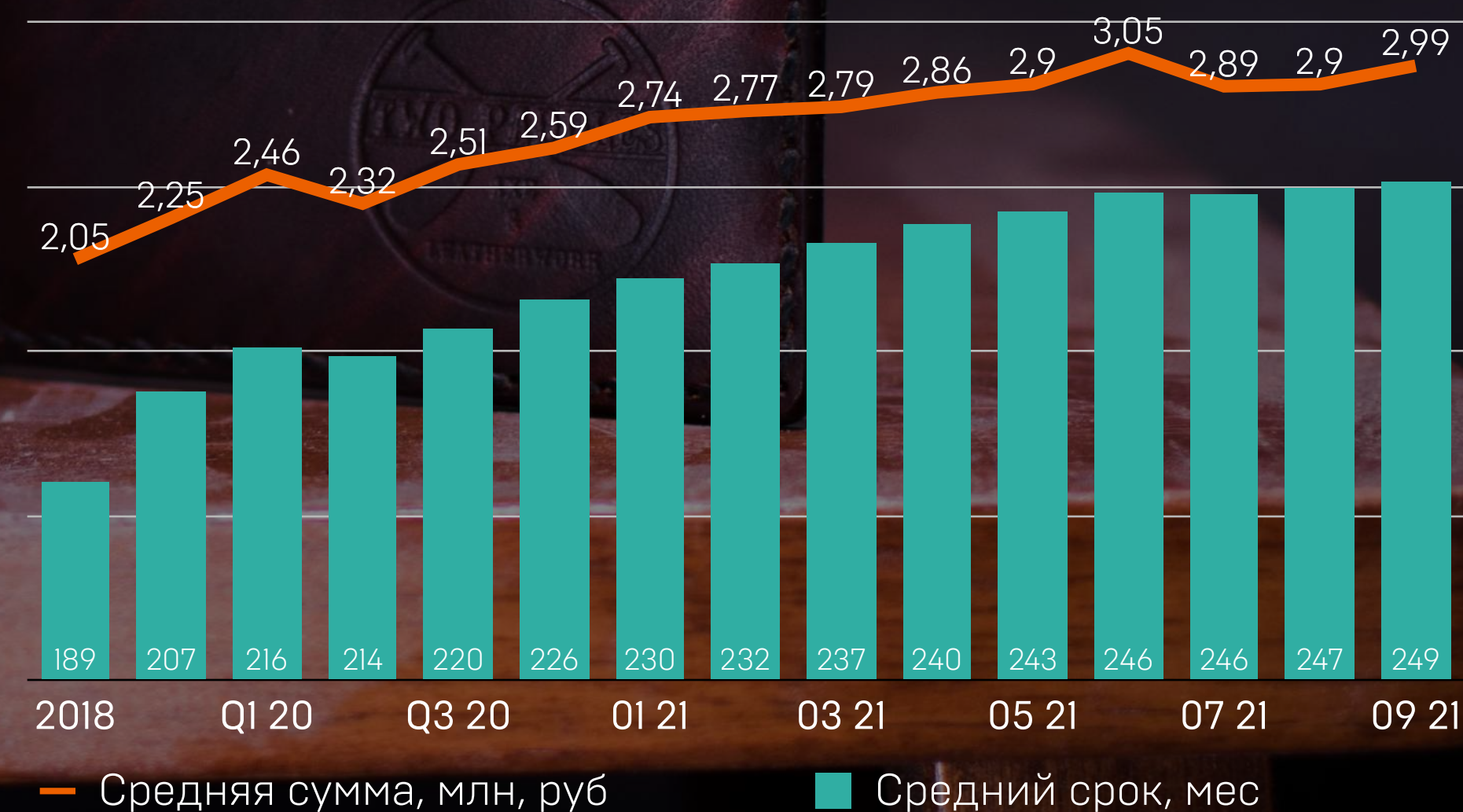
Средний чек в ипотечном кредитовании вырос на ~20% [сен'21 vs сен'20], в автокредитовании рост составил ~30% [сен'21 vs сен'20]

Средний срок синхронно растет вместе со средним чеком, предположительно, поскольку соответствующего увеличения доходов заемщиков не наблюдается.

Автокредиты

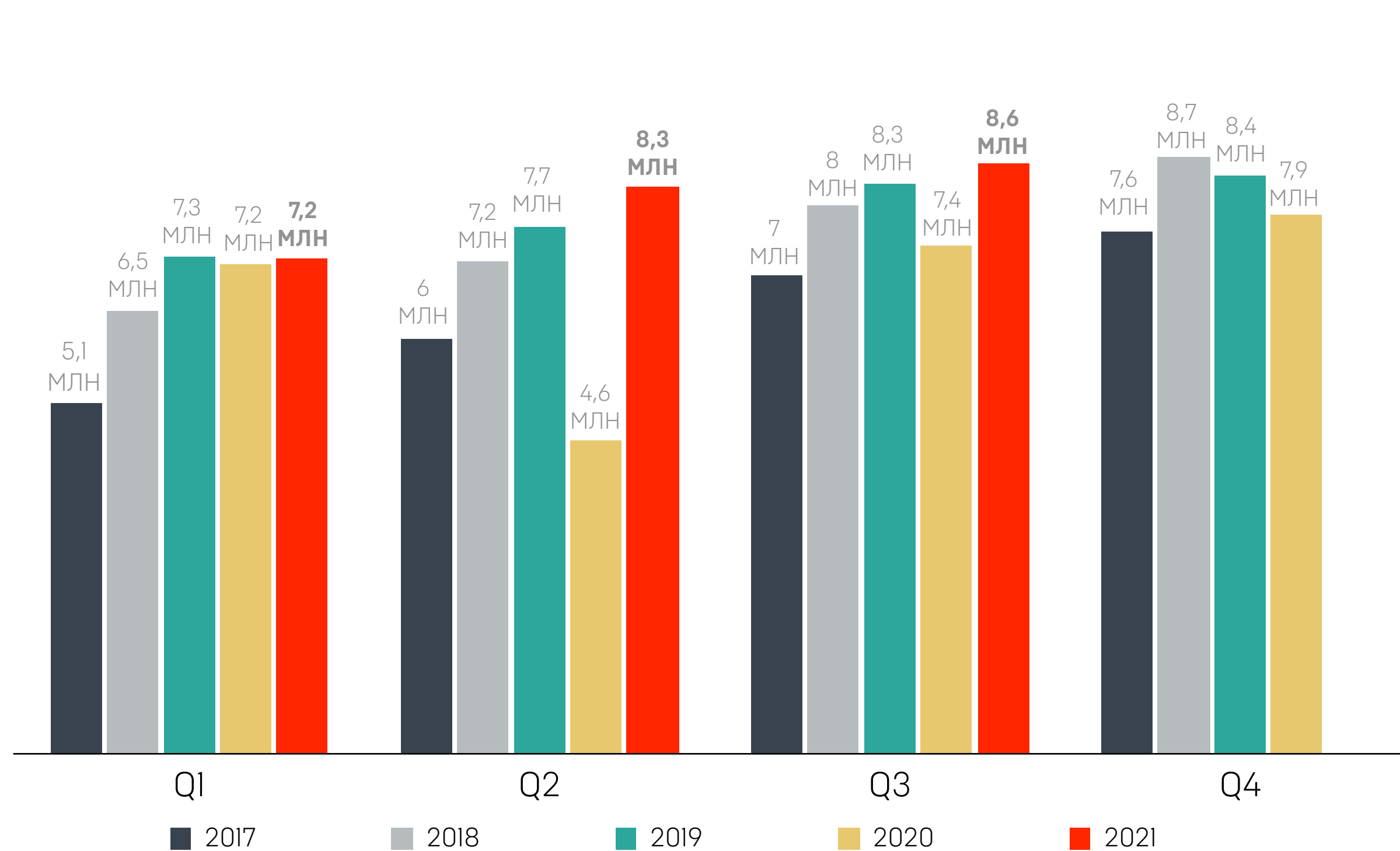


Ипотечное кредитование

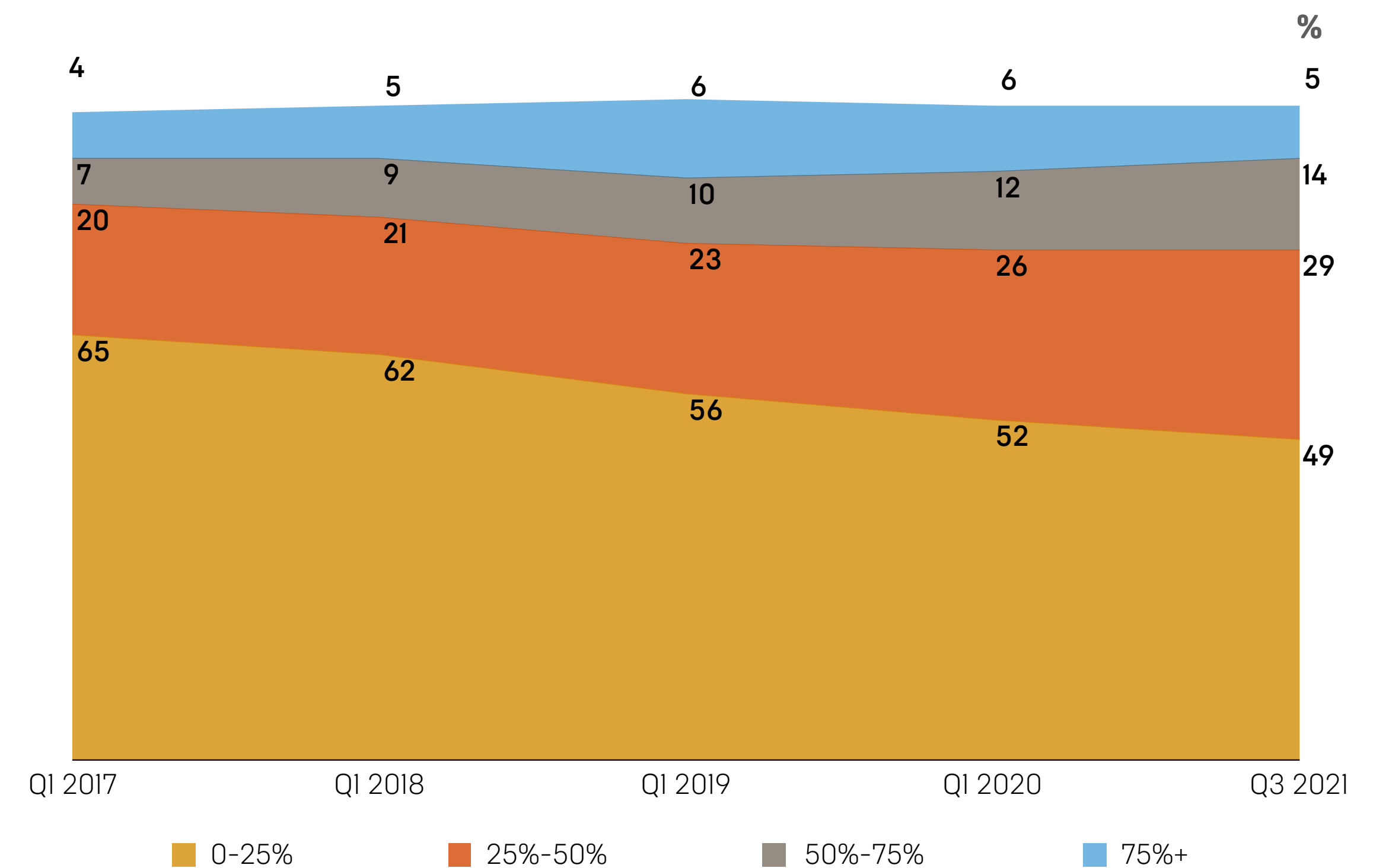


Выдачи новых кредитов / Клиенты

Количество уникальных клиентов*
(физических лиц), которые за отчетный
квартал открыли **min** один новый кредитный
договор в банке



Долговая нагрузка уникального
клиента на конец отчетного периода, %

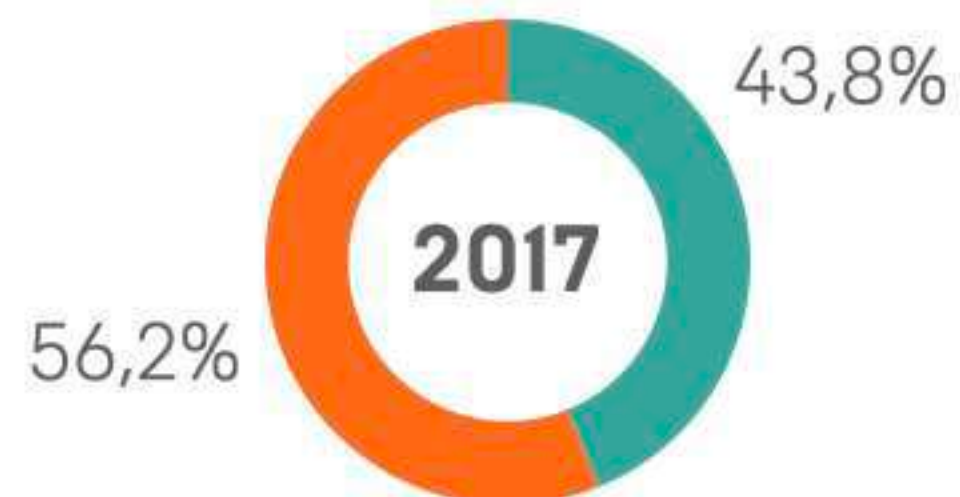


*определение в разделе "Терминология"

Выдачи новых кредитов / Клиенты

Социально демографическая сегментация уникальных клиентов

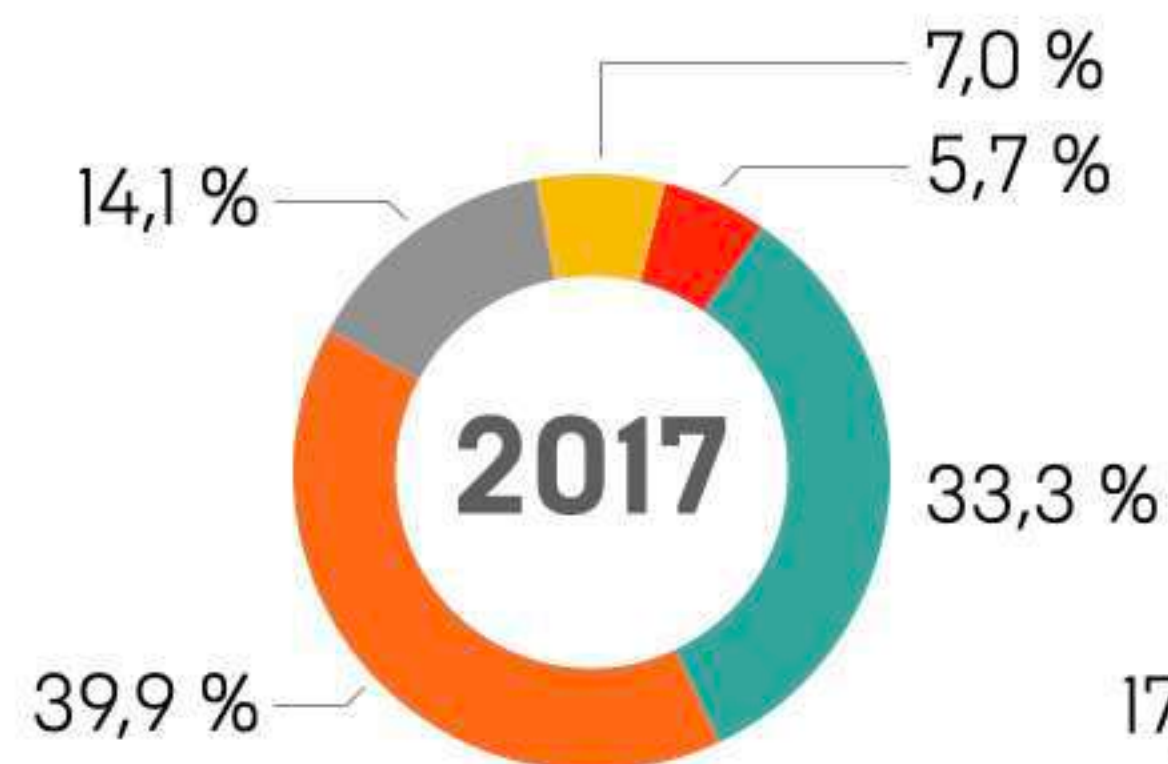
Гендерное
соотношение



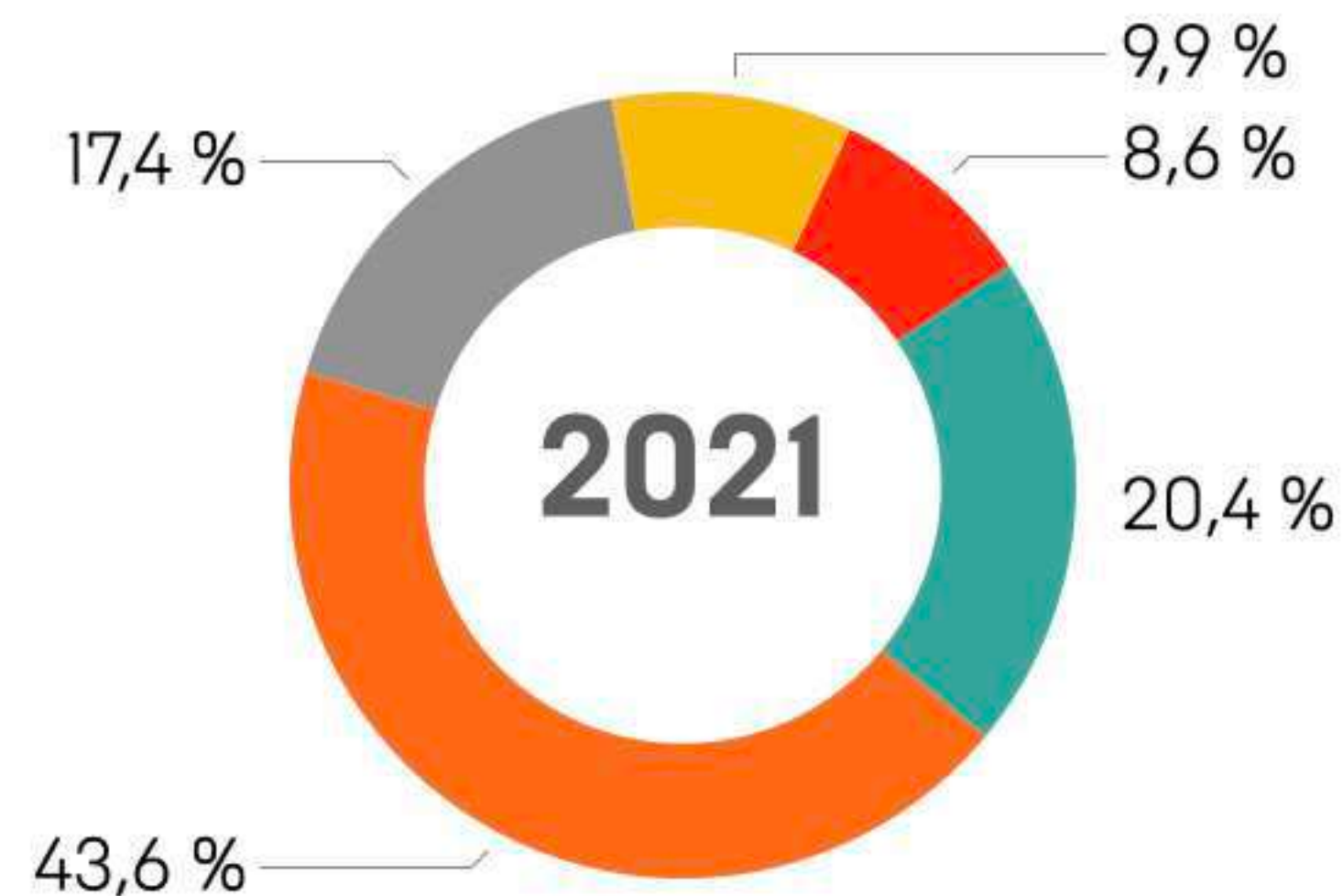
мужчины
женщины



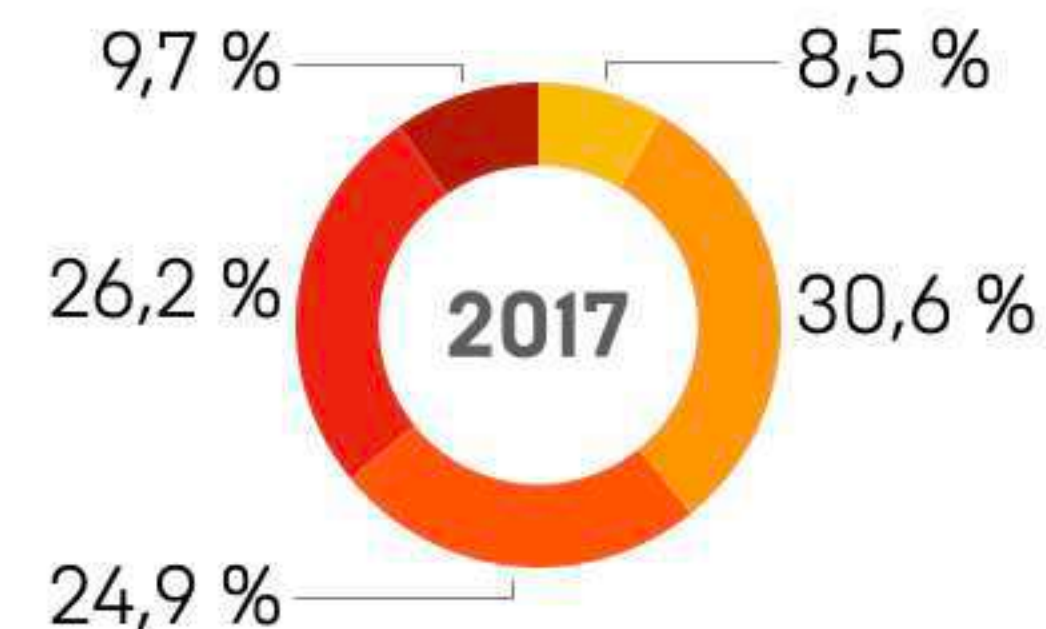
Уровень дохода
[тыс.руб./мес]



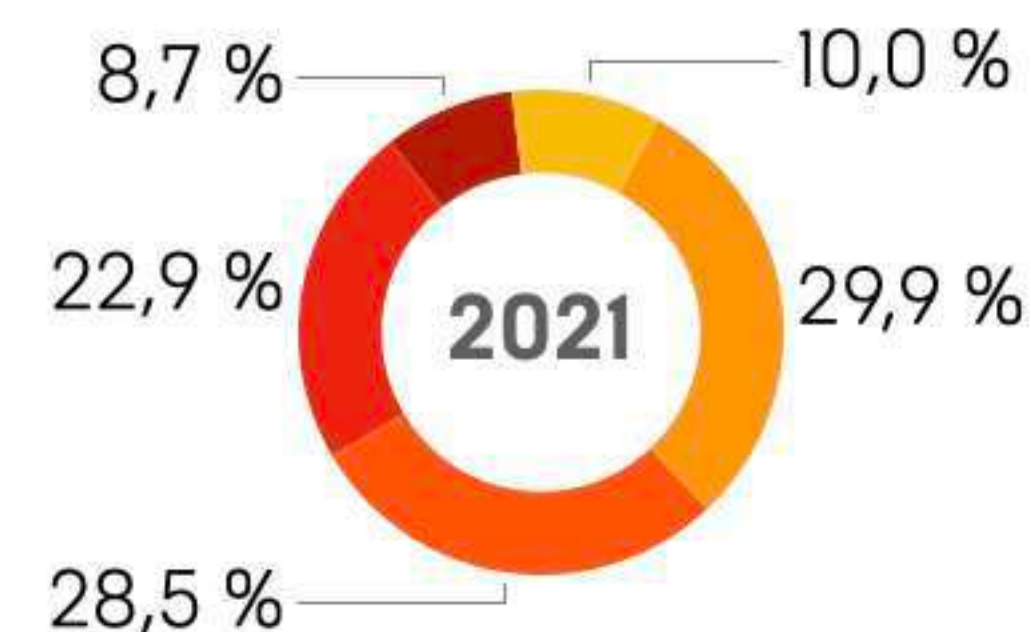
<25
50-75
>100
25-50
75-100



Возрастные группы, (лет)



<25
46-60
26-35
>61
36-45

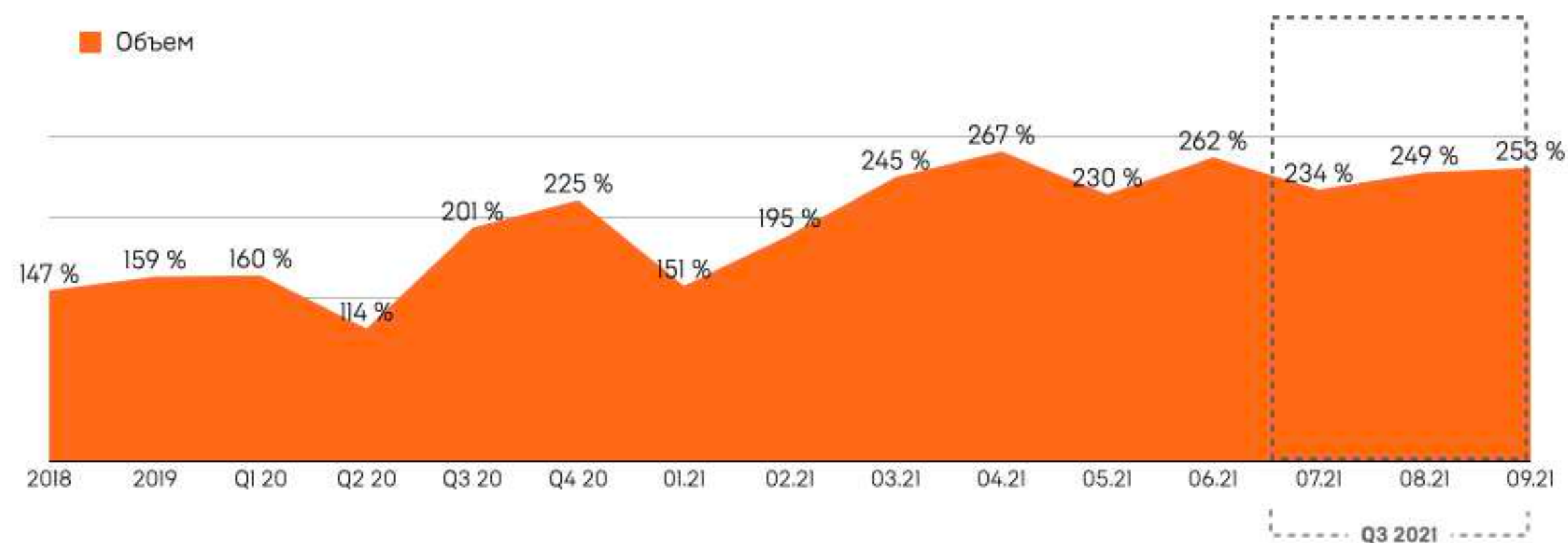


Выдачи новых кредитов / Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

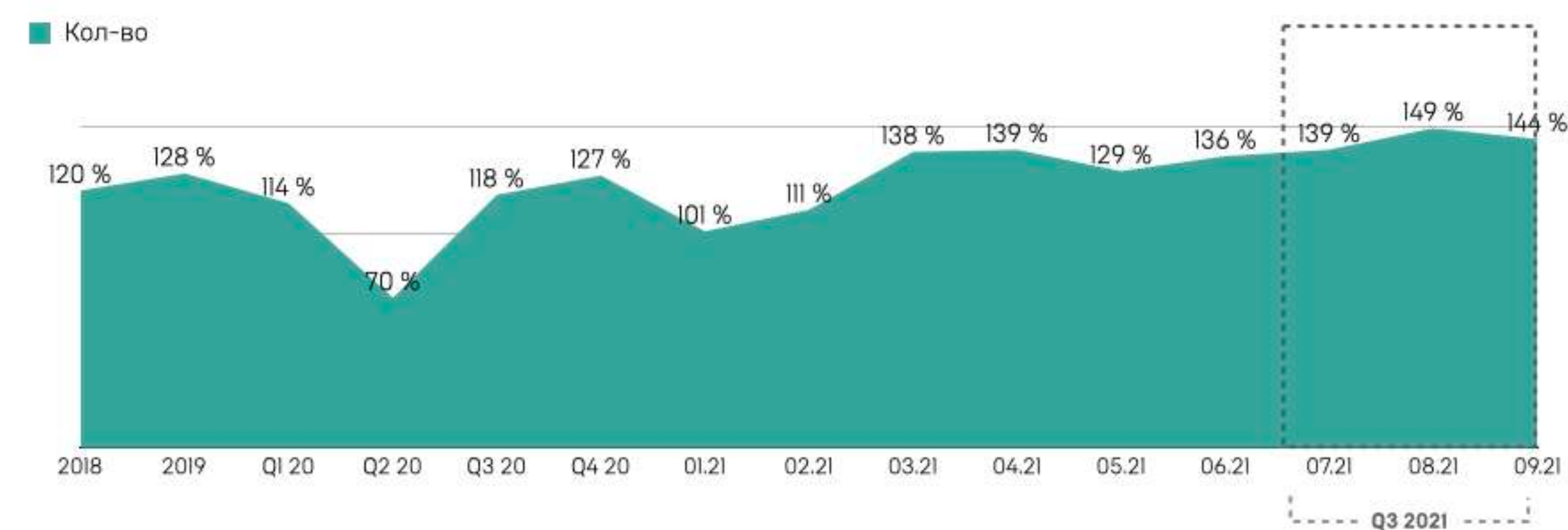
Объем кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала, млрд.руб.: 1 195



Количество кредитов

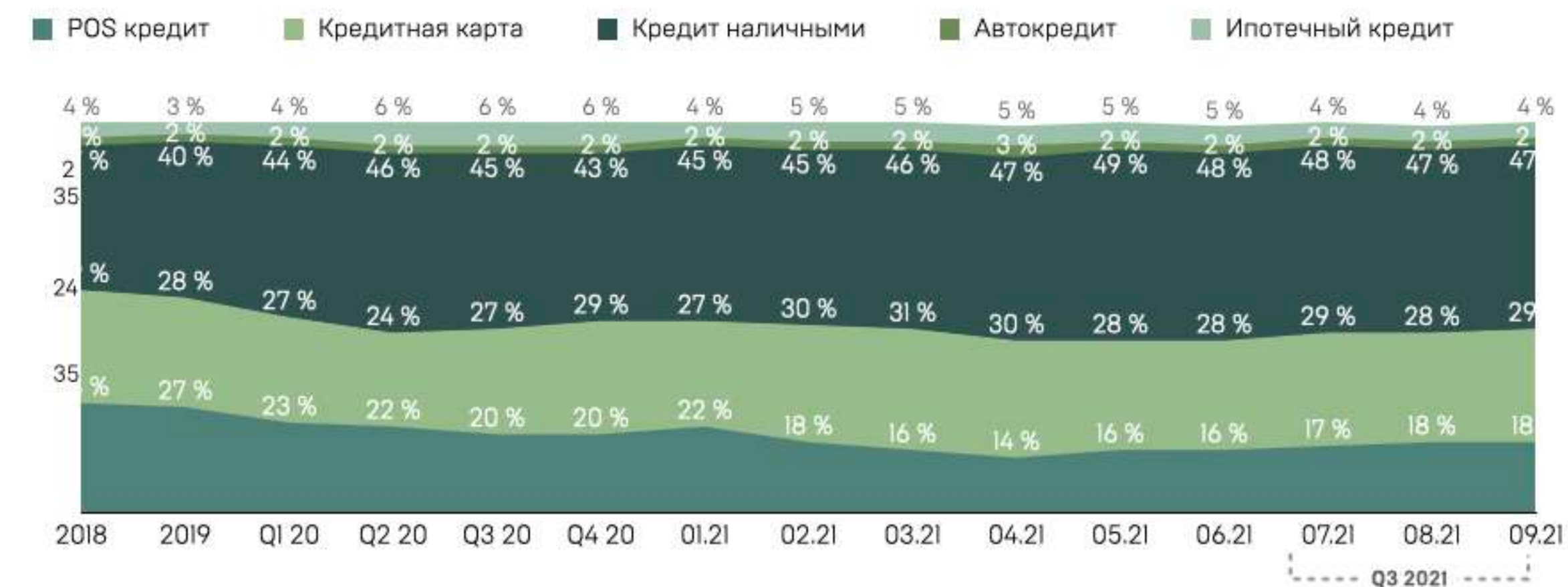
Среднее за месяц отчетного квартала, млн.шт.: 3,50



Доля типов кредитов по объему



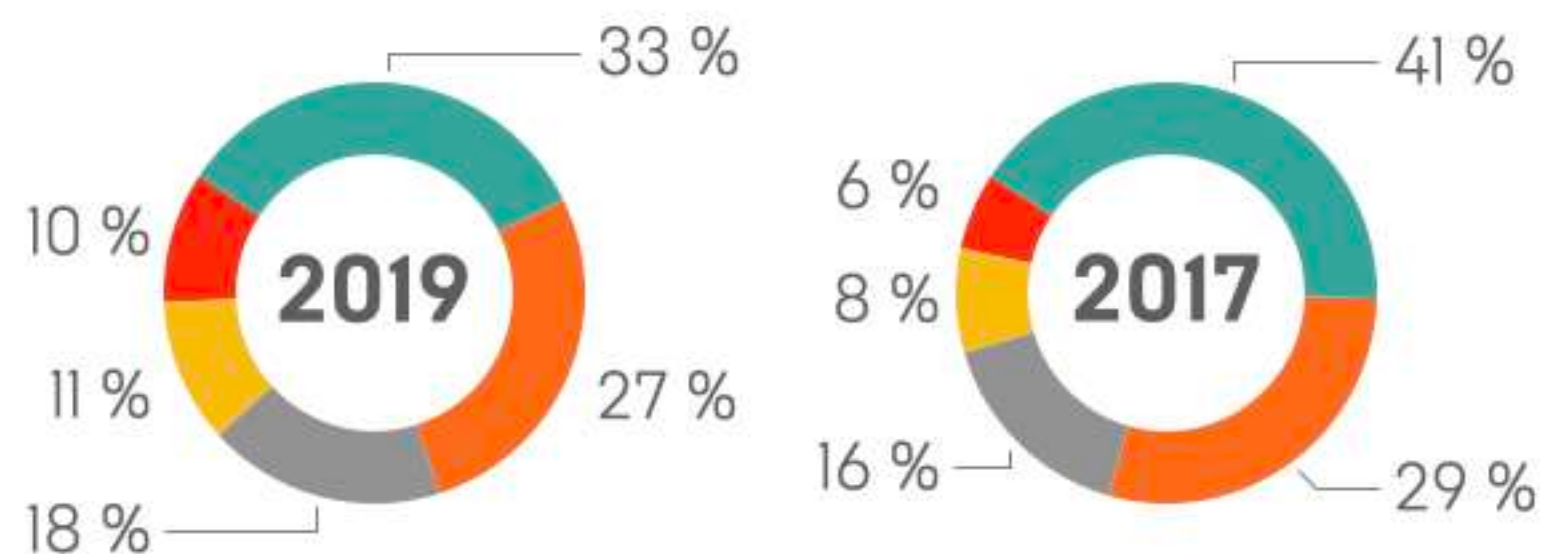
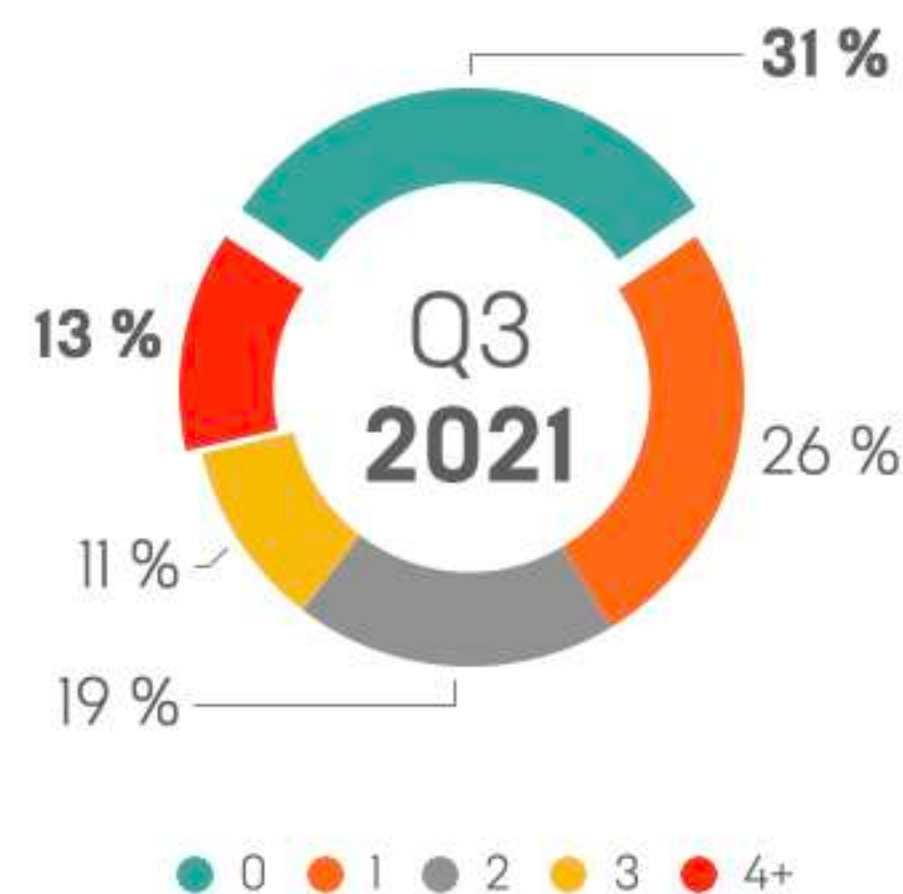
Доля типов кредитов по количеству



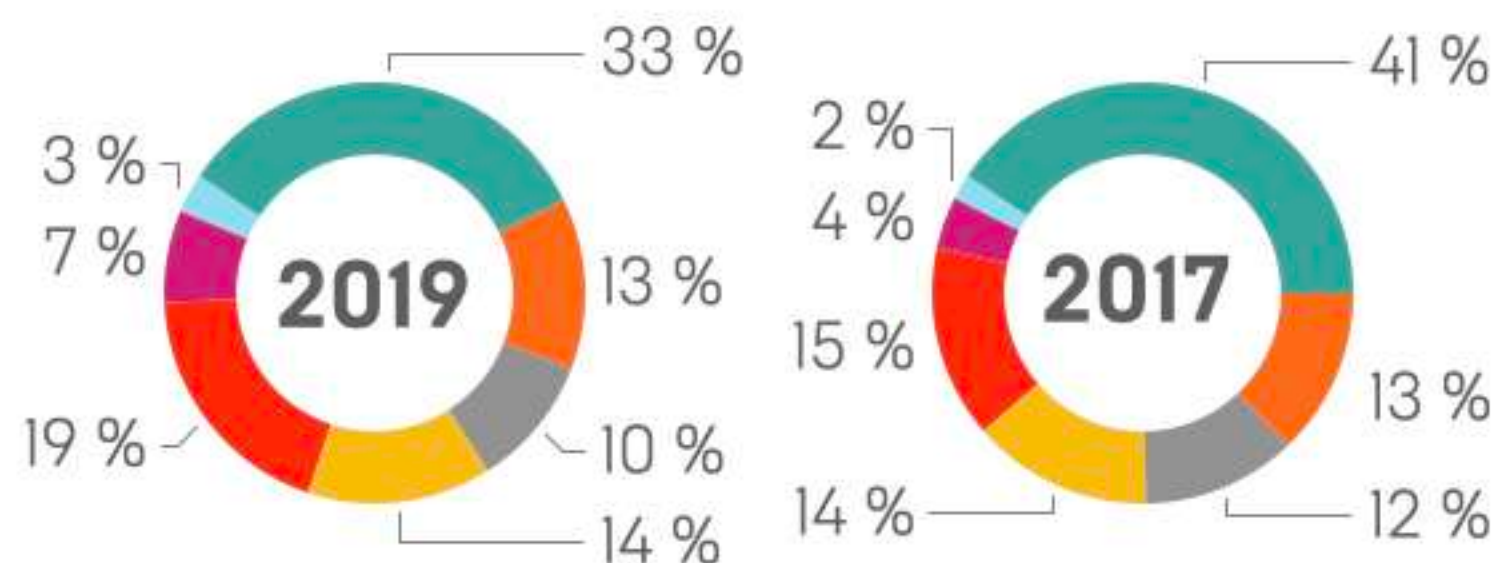
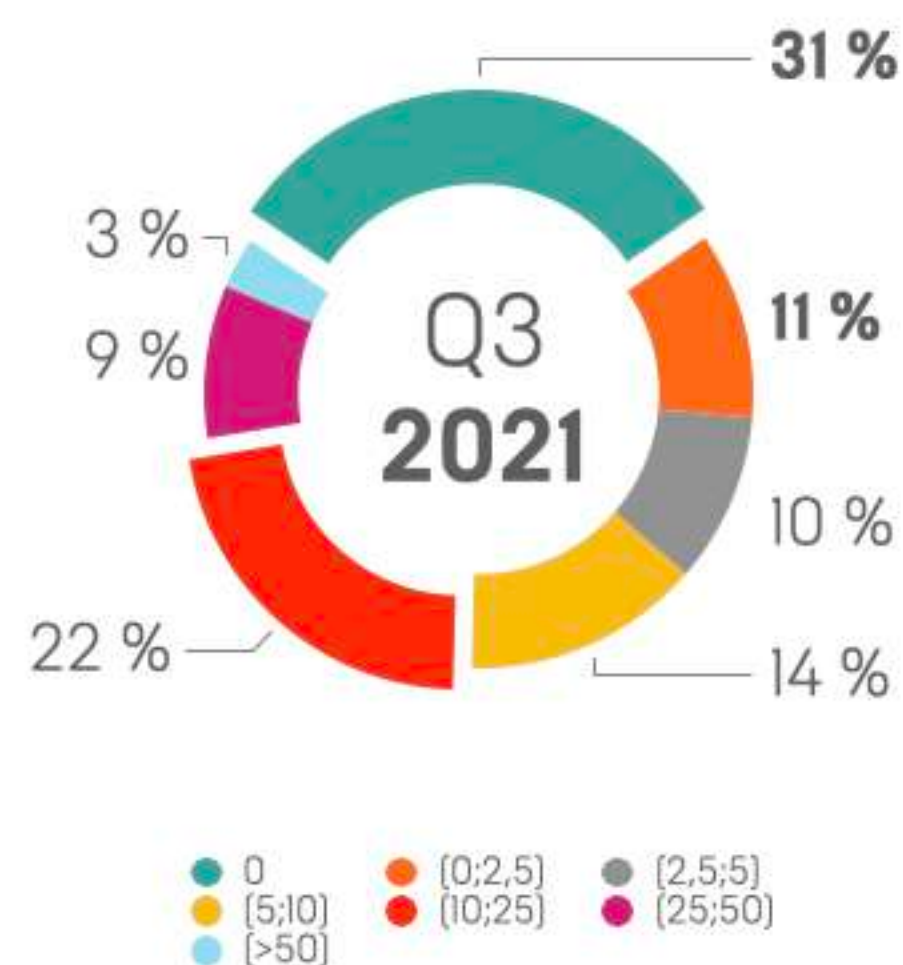
Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки клиентов, открывших за отчетный квартал min 1 кредитный договор **(3Q21 – 1,76 млн.клиентов)**

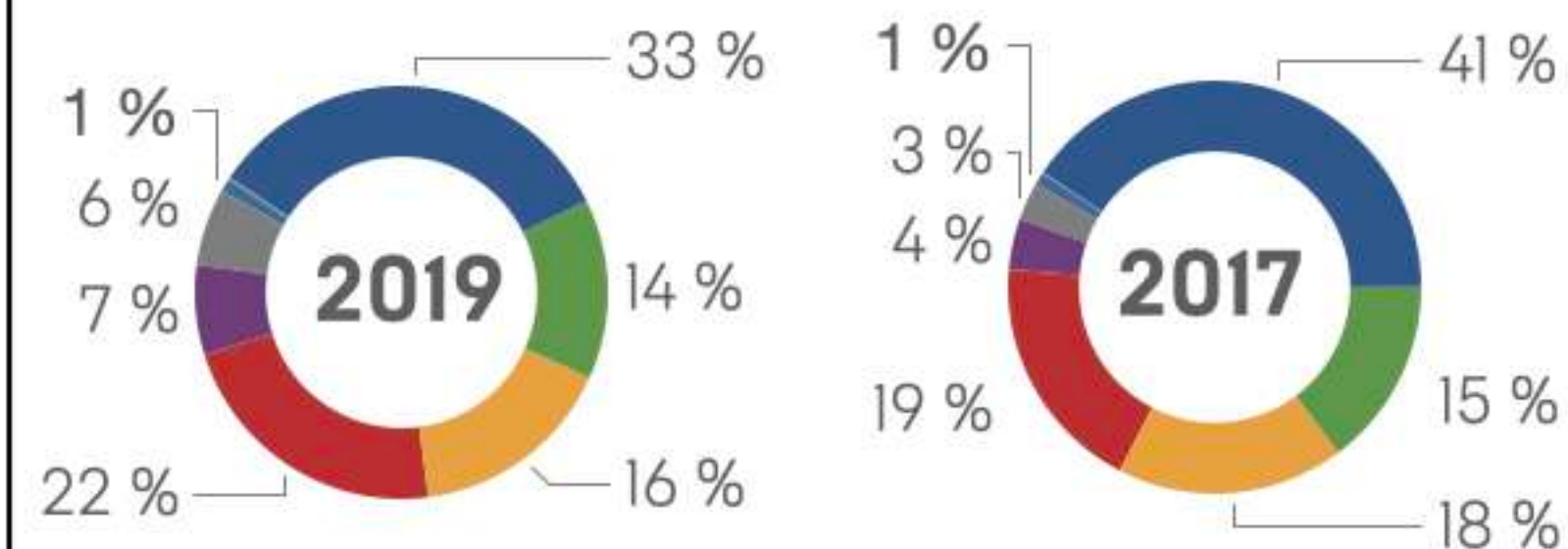
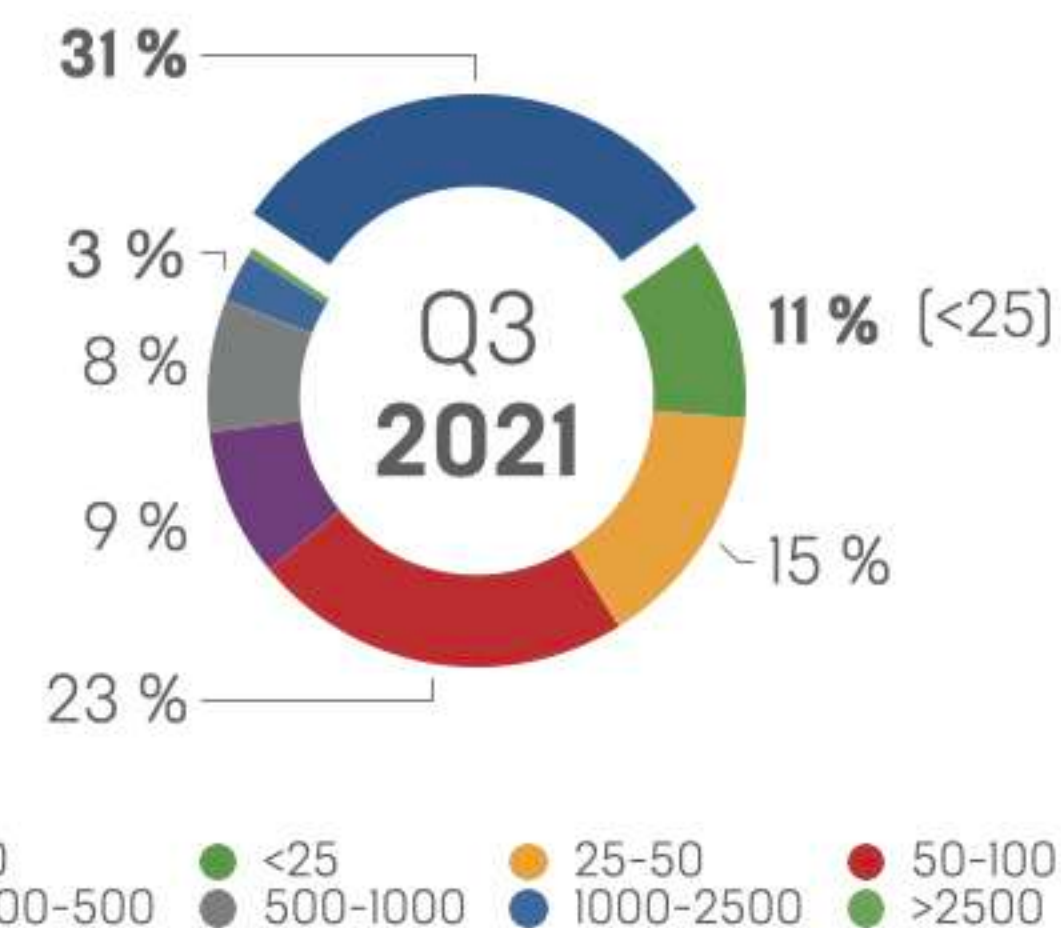
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



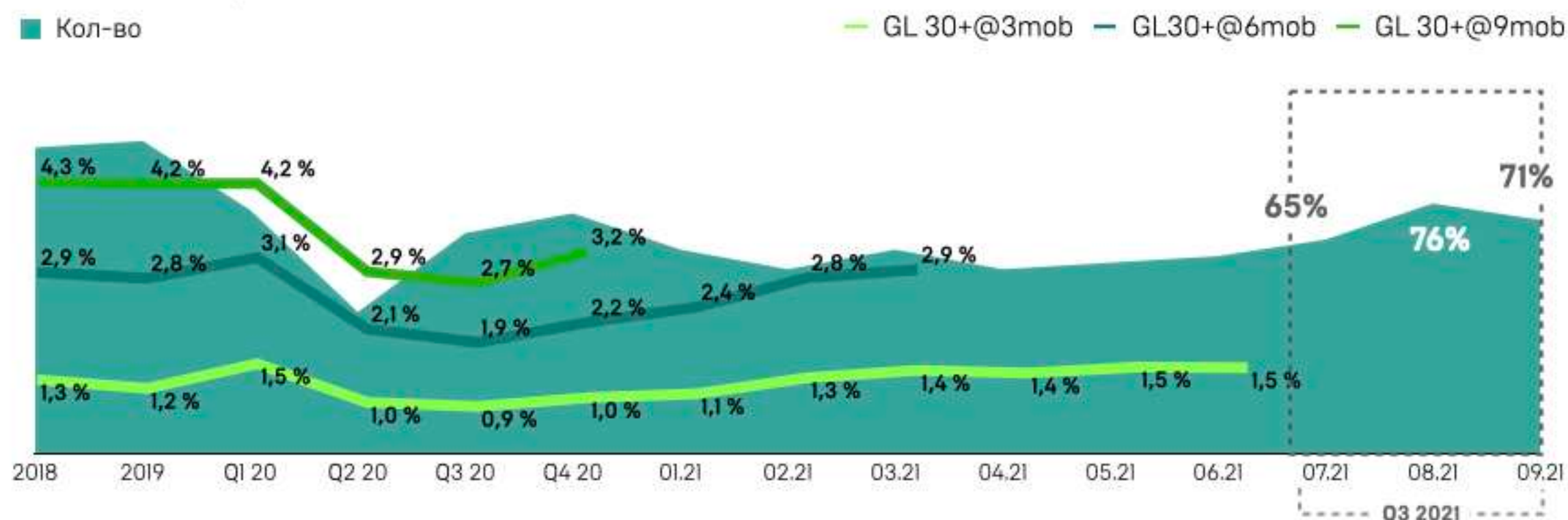
Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,61

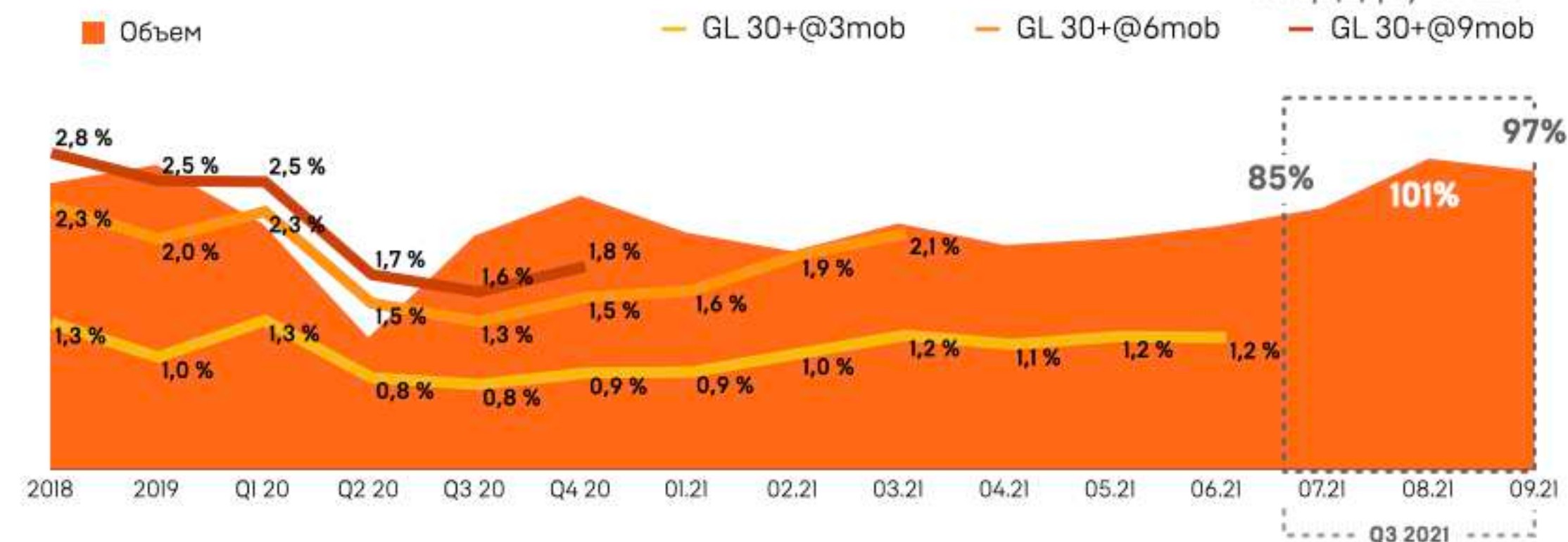
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

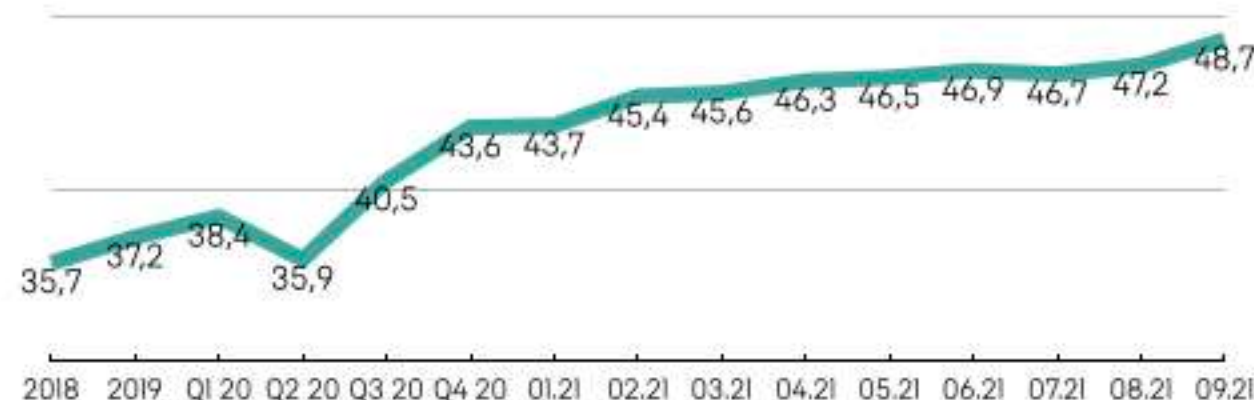
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 29



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



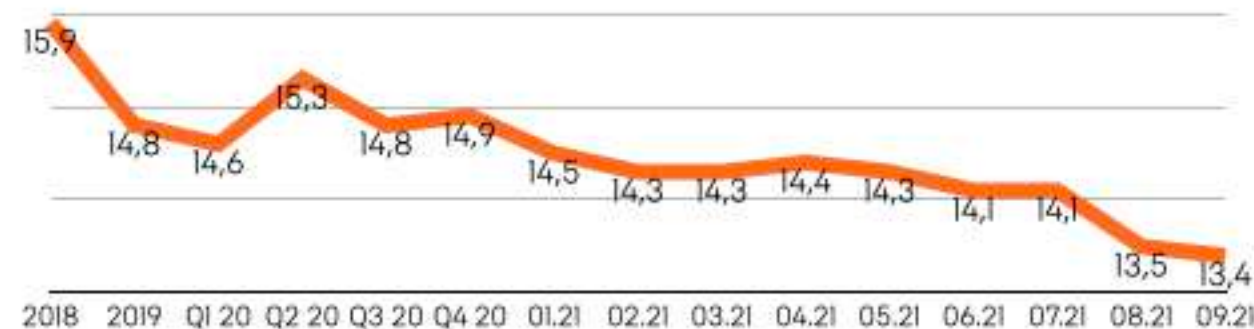
Средний срок, мес.



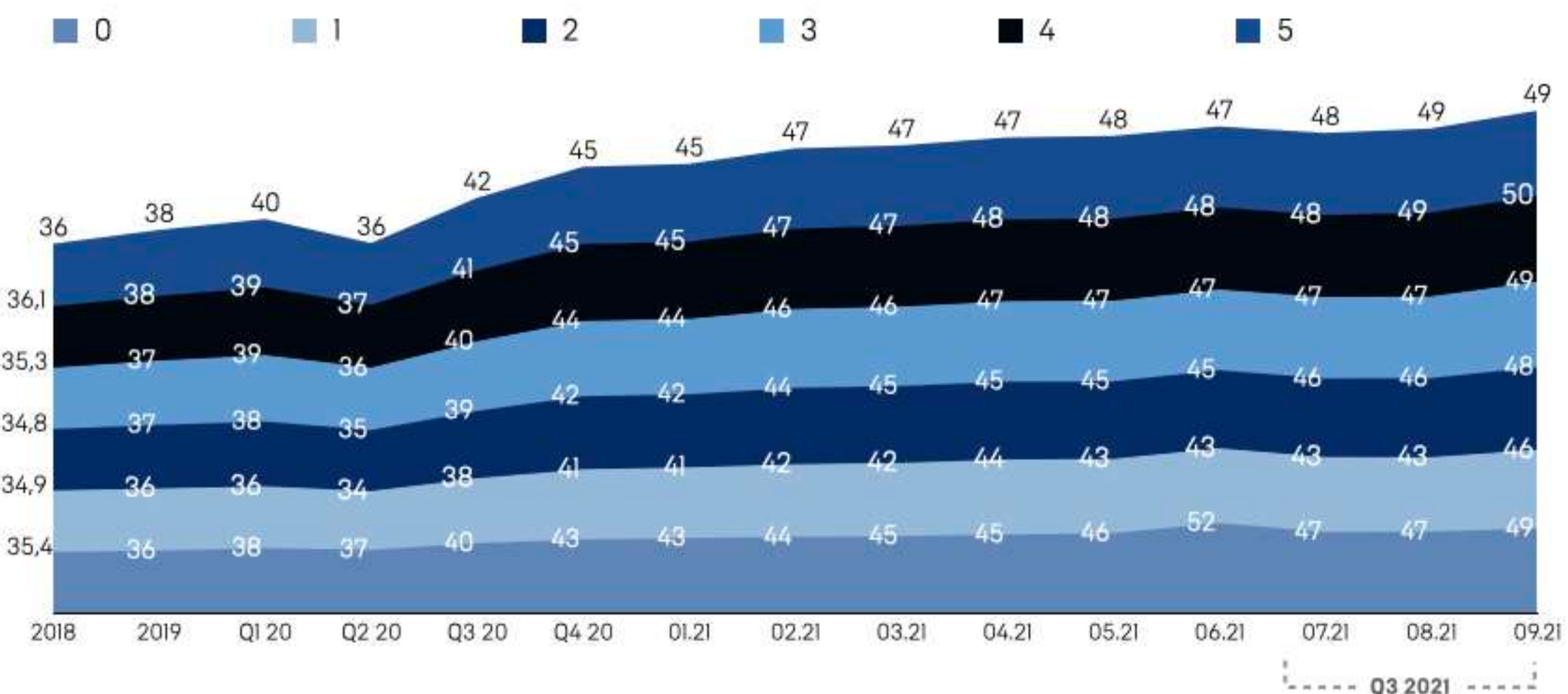
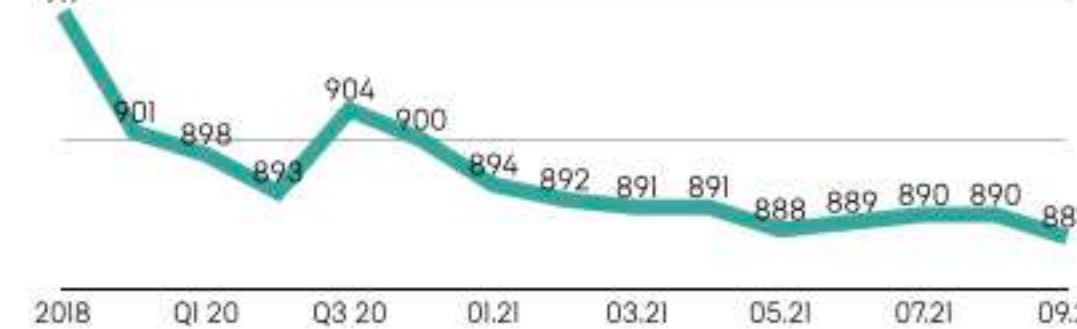
Изменение лимитной политики

[детали см. в разделе «Терминология»]

Средний ПСК, %



Средний скорбалл



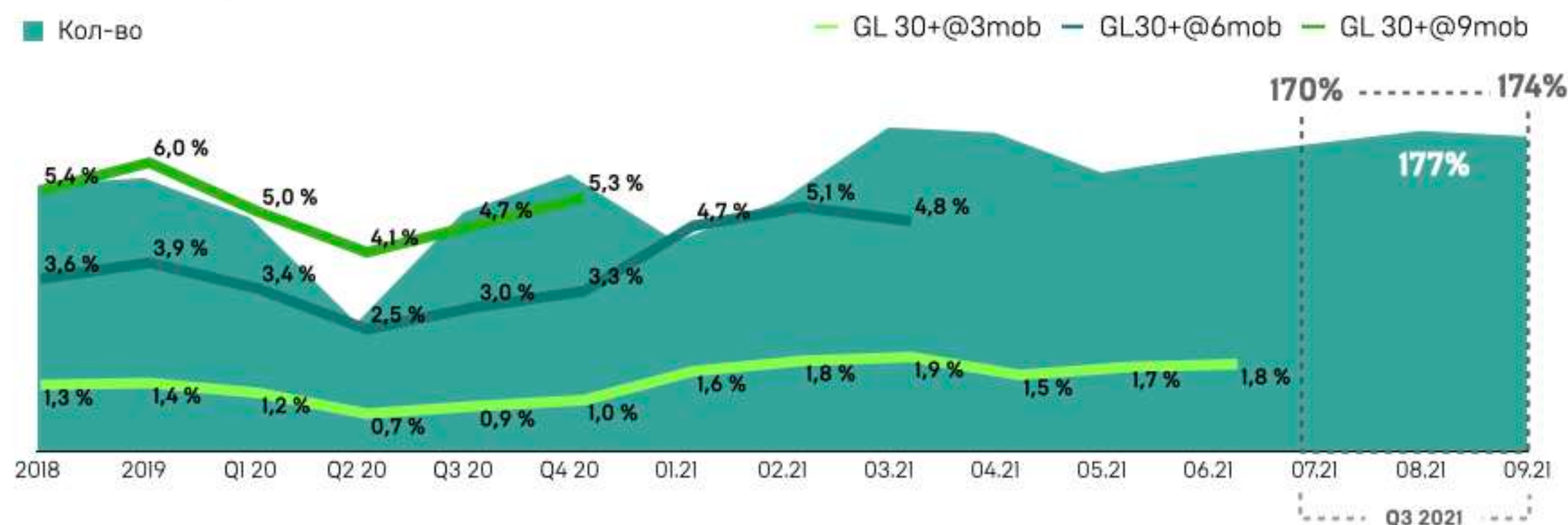
Выдачи новых кредитов / Кредитная карта/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 1,00

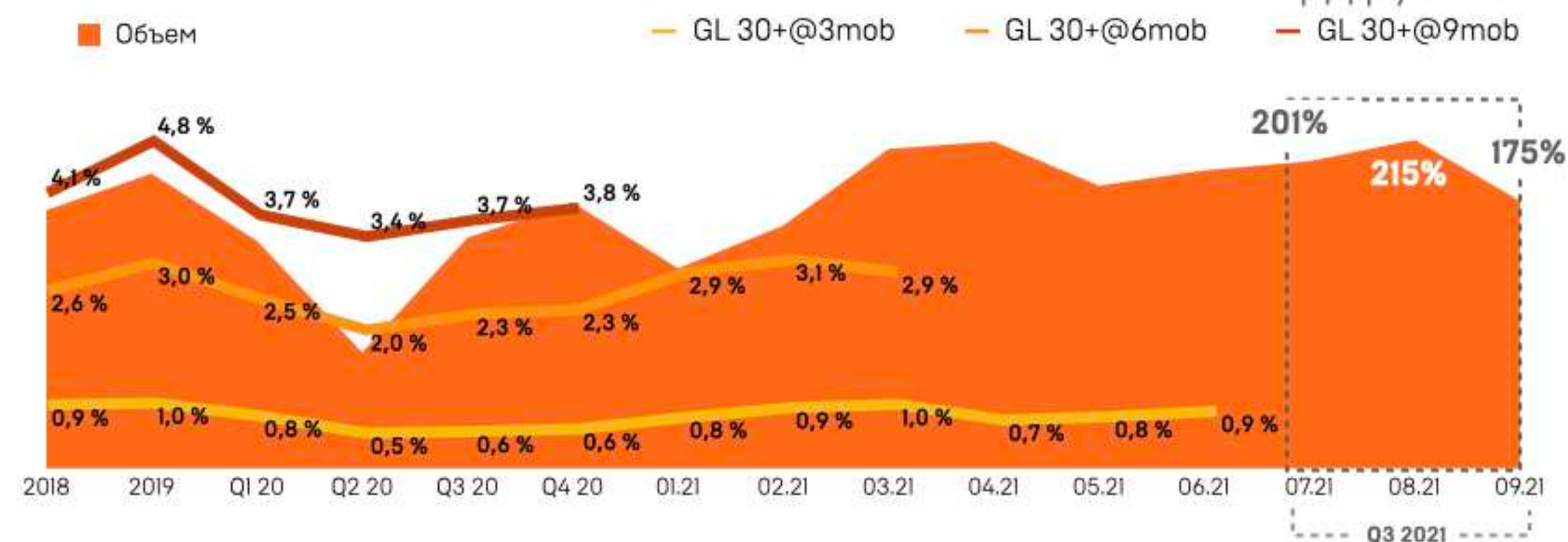
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

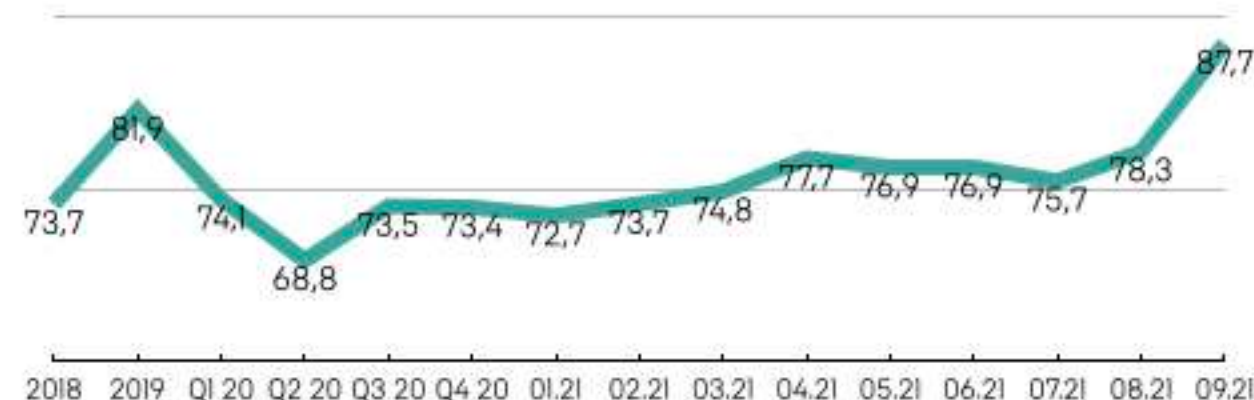
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 73



Характеристики выданных кредитов

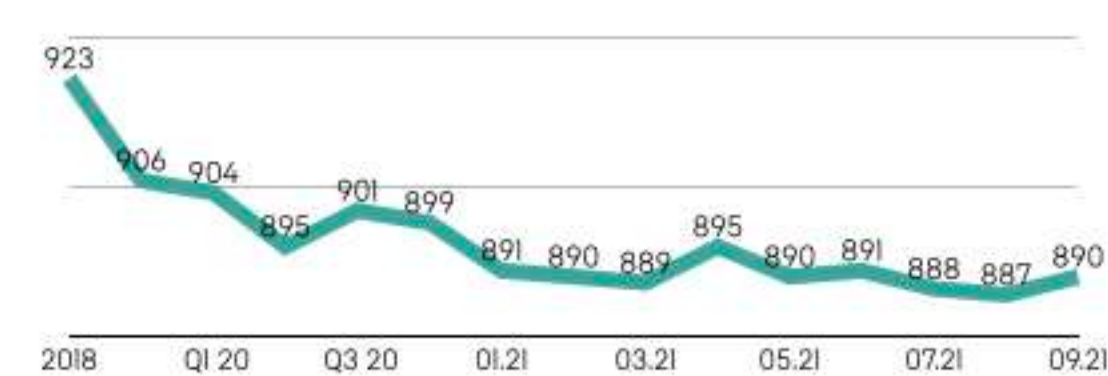
Средний чек, тыс. руб



Средний ПСК, %

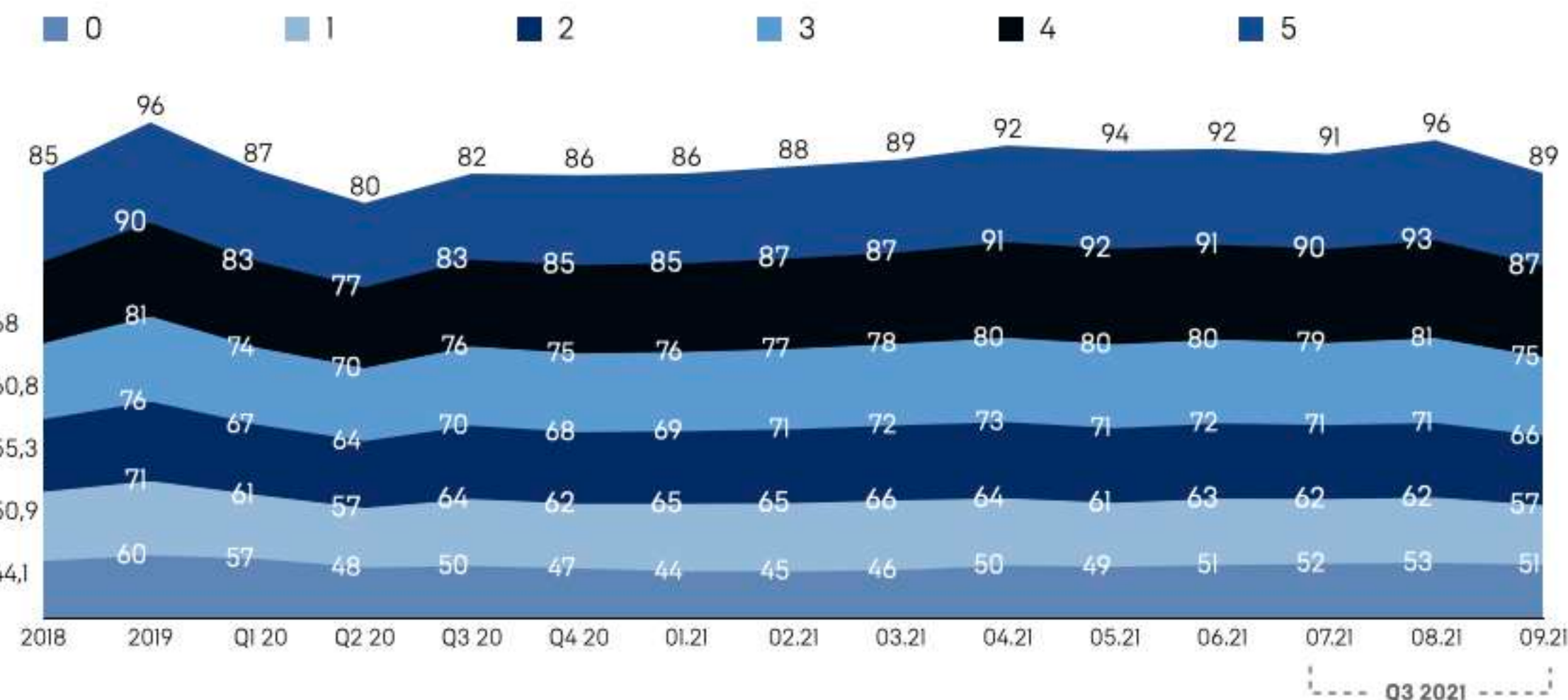


Средний скорбалл



Изменение лимитной политики

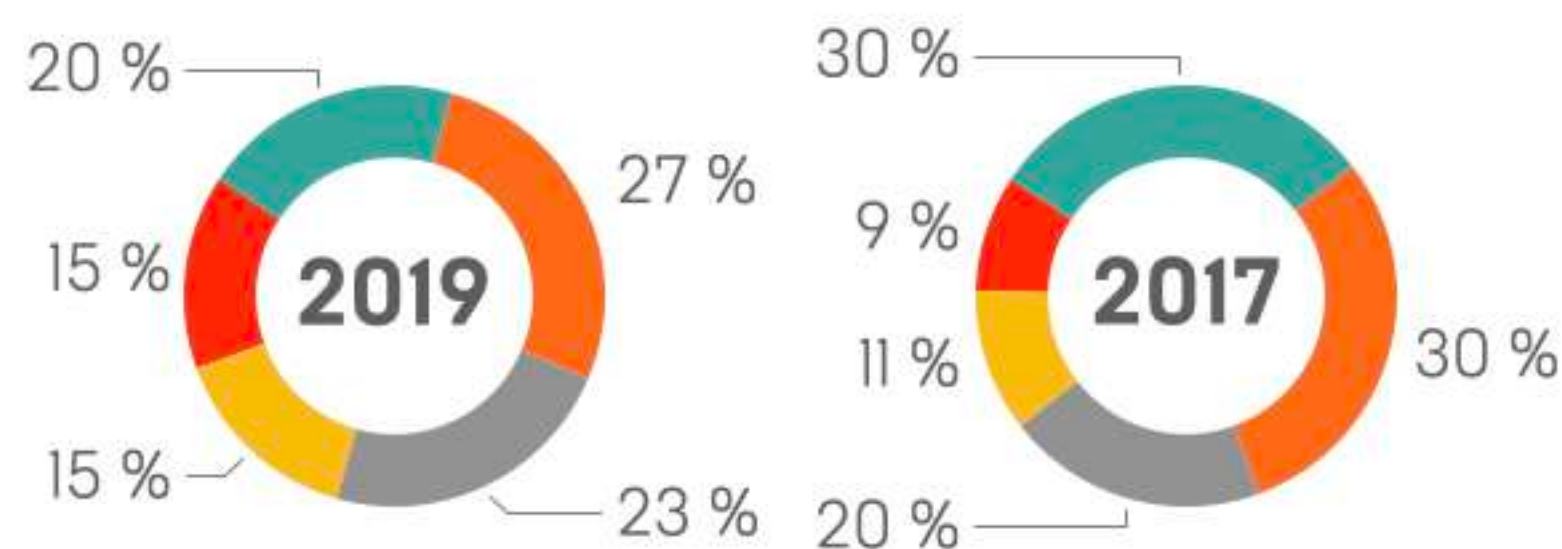
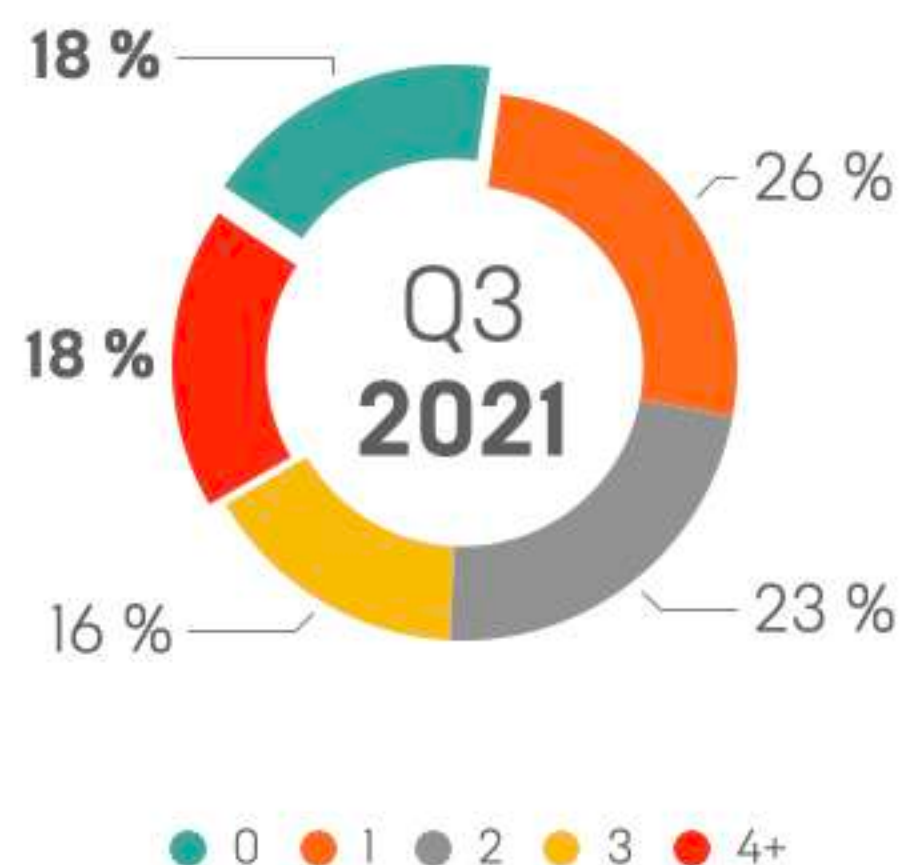
[детали см. в разделе «Терминология»]



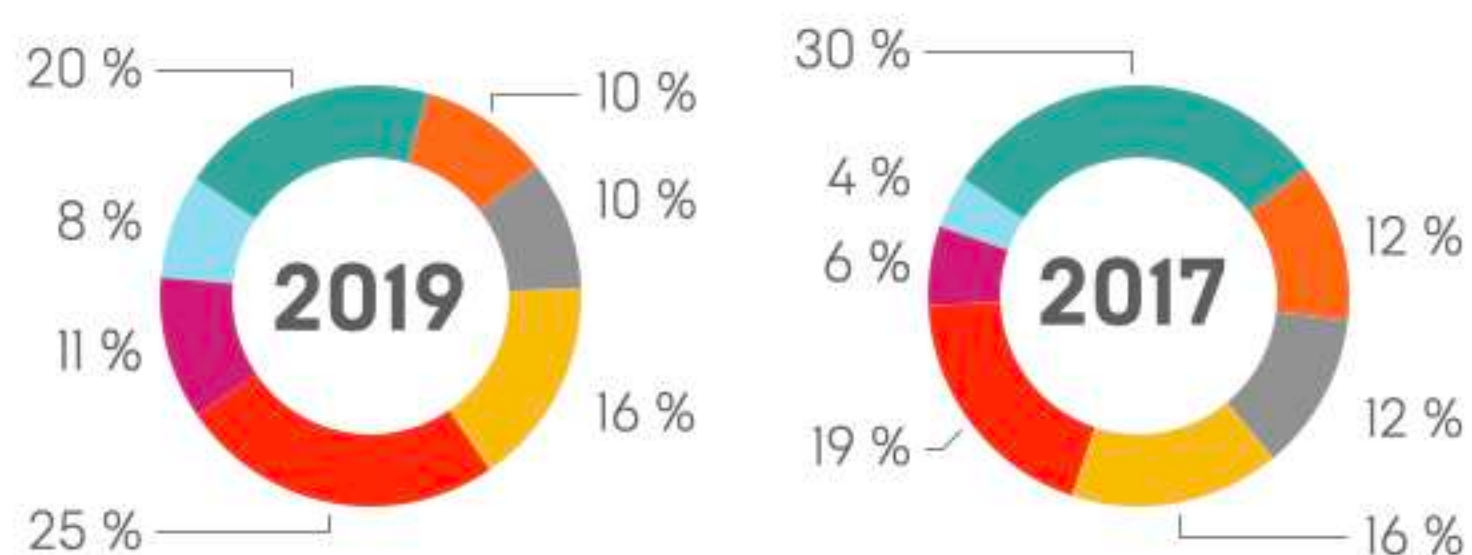
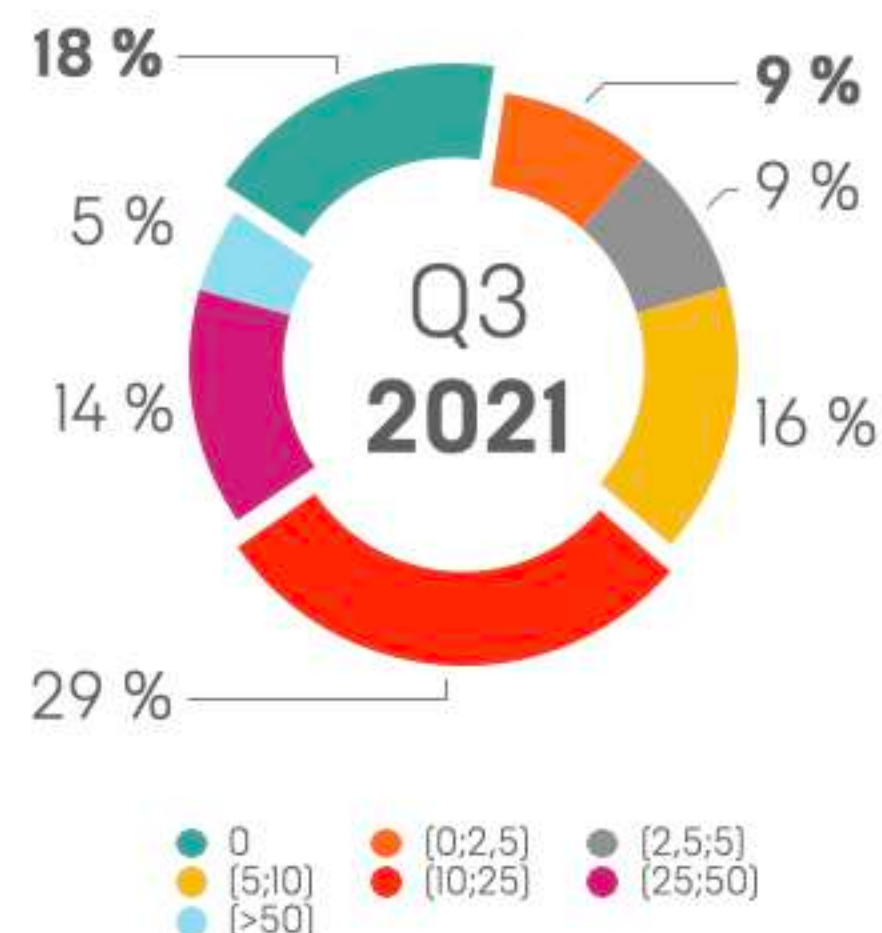
Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки клиентов, открывших за отчетный квартал min 1 кредитный договор **(3Q21 – 4,38 млн.клиентов)**

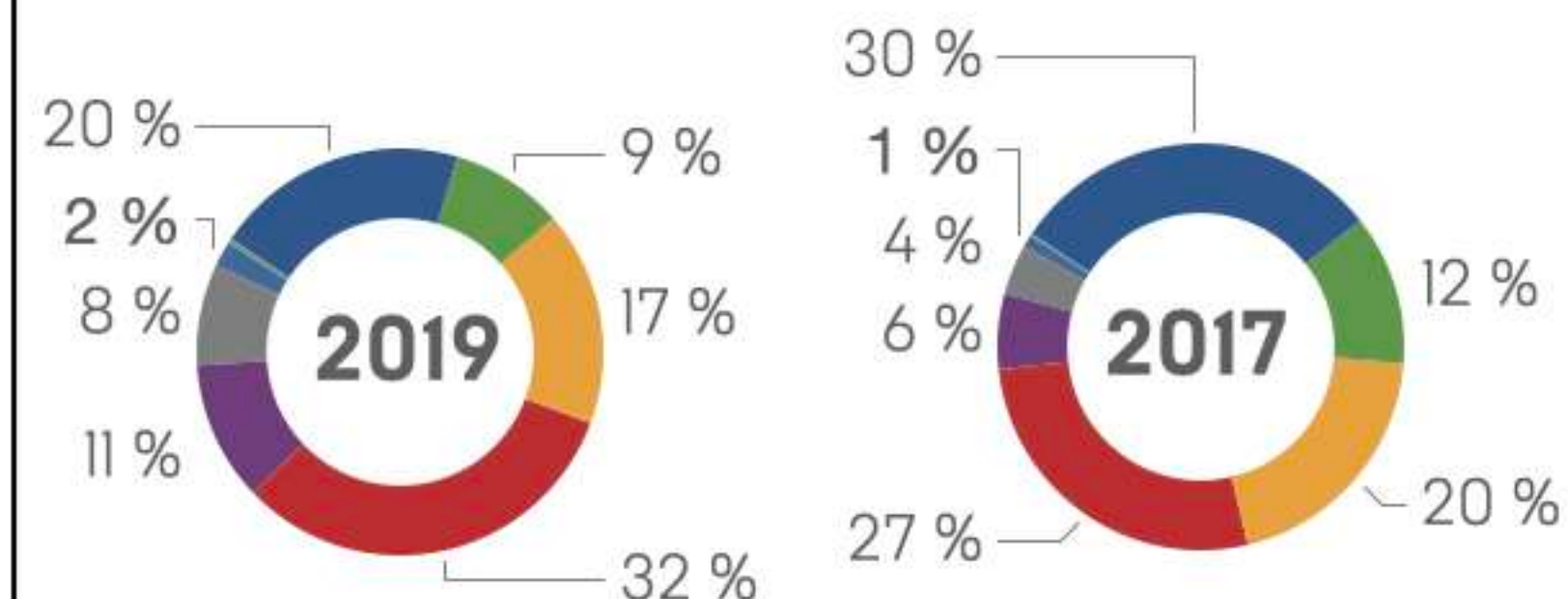
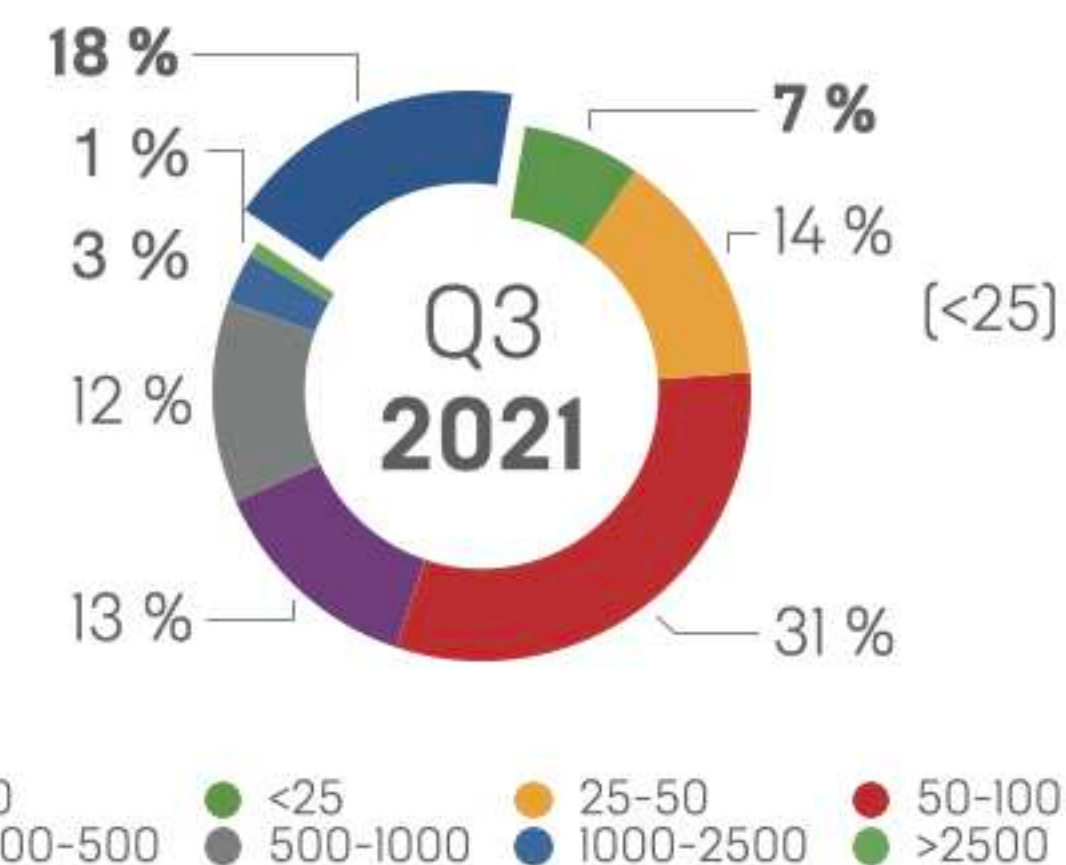
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



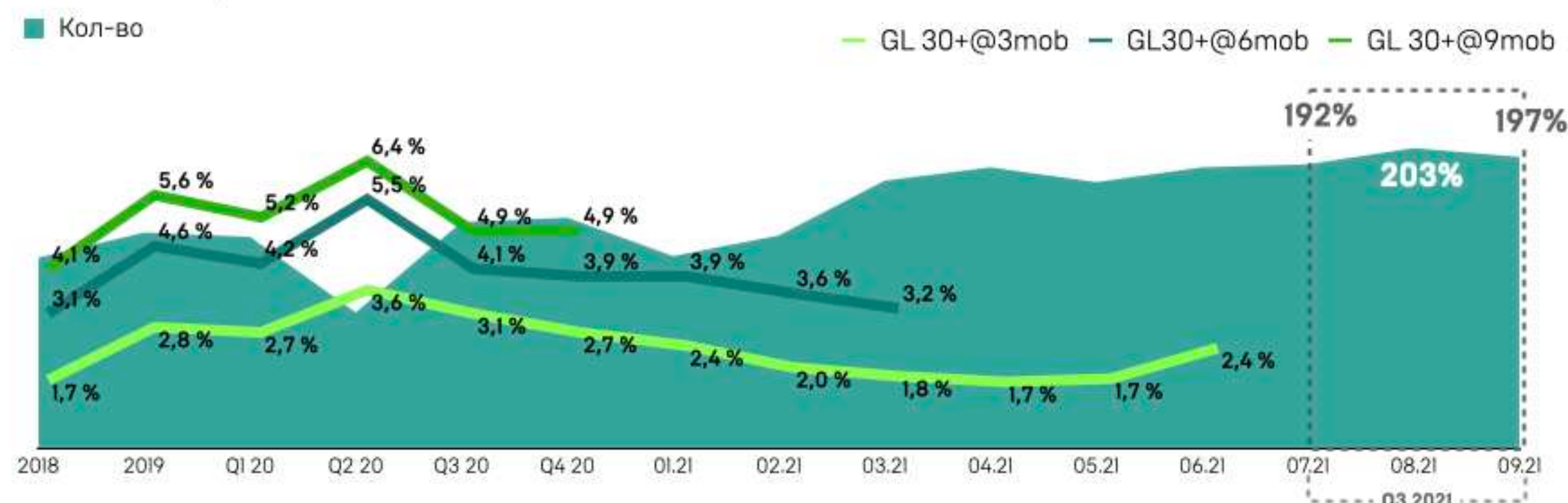
Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 1,67

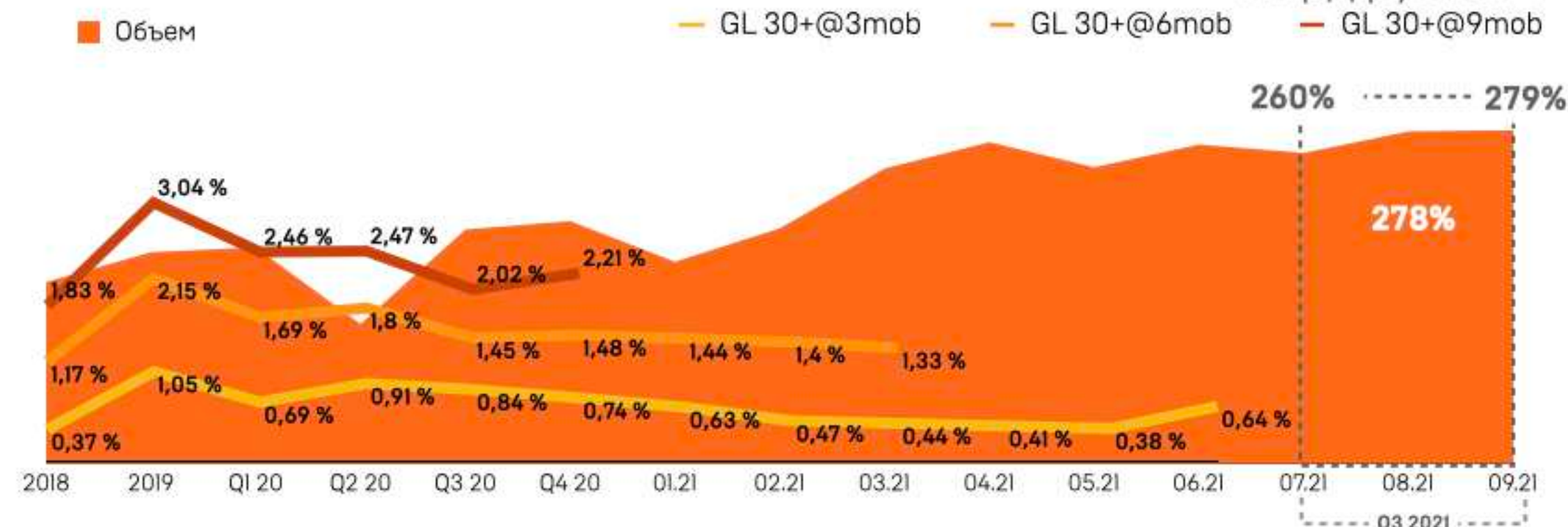
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

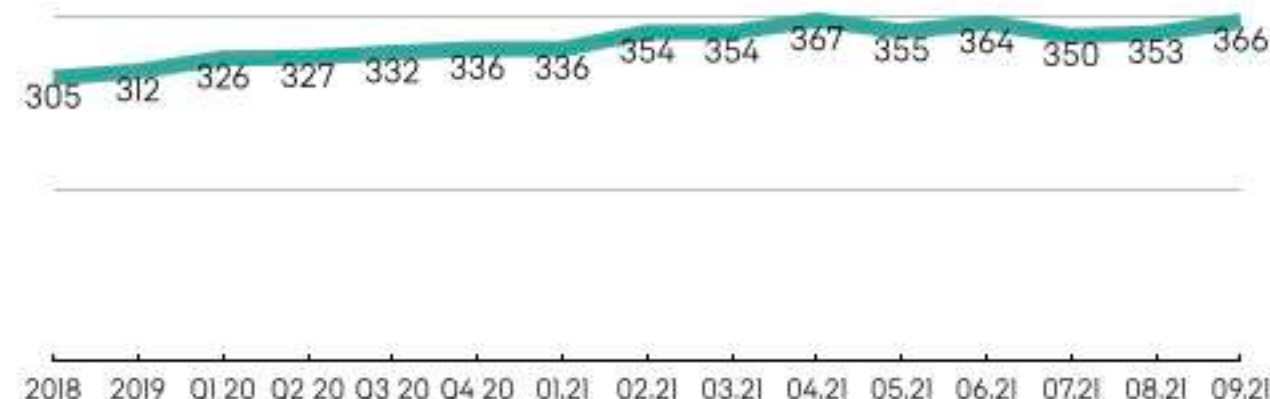
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 594

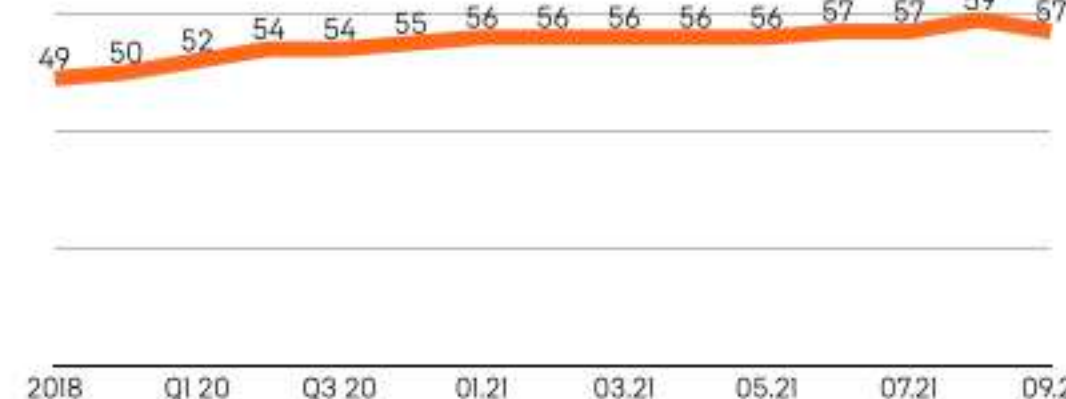


Характеристики выданных кредитов

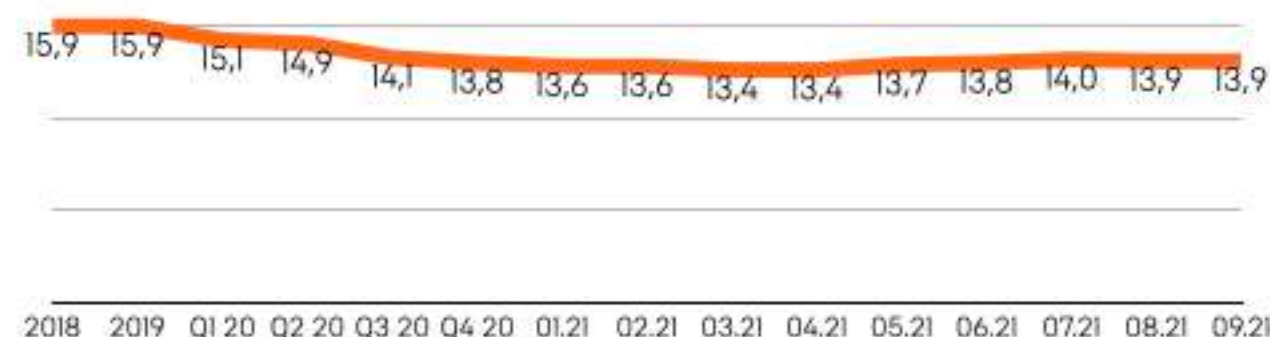
Средний чек, тыс. руб



Средний срок, мес.



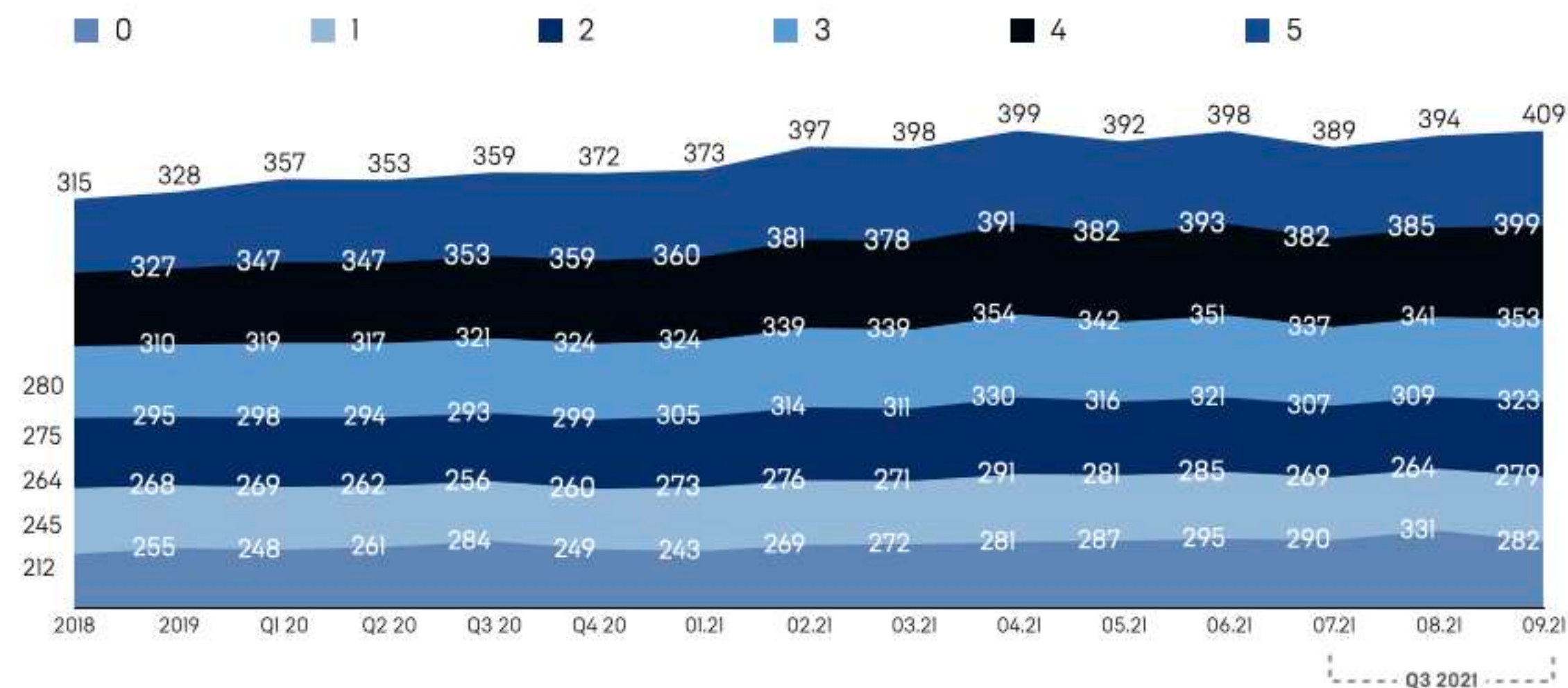
Средний ПСК, %



Средний скорбалл



Изменение лимитной политики [детали см. в разделе «Терминология»]

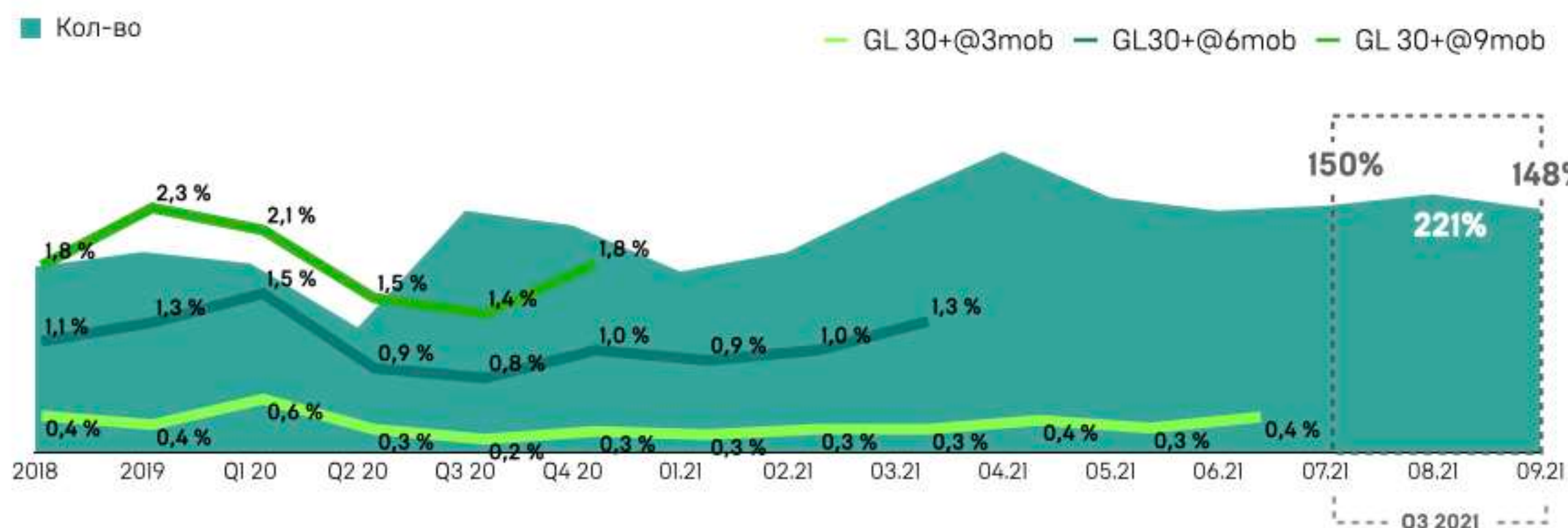


Выдачи новых кредитов / Автокредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

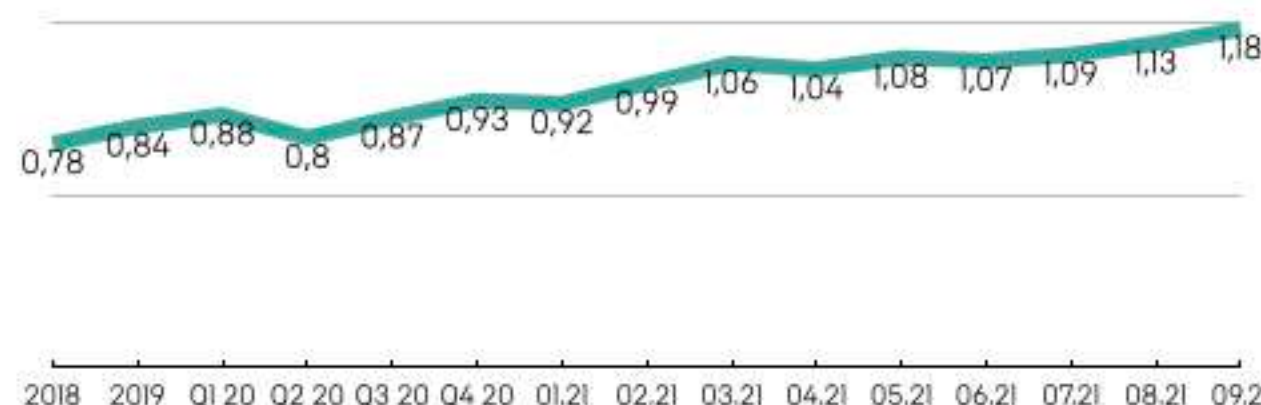
Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,07



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, млн. руб



Средний ПСК, %

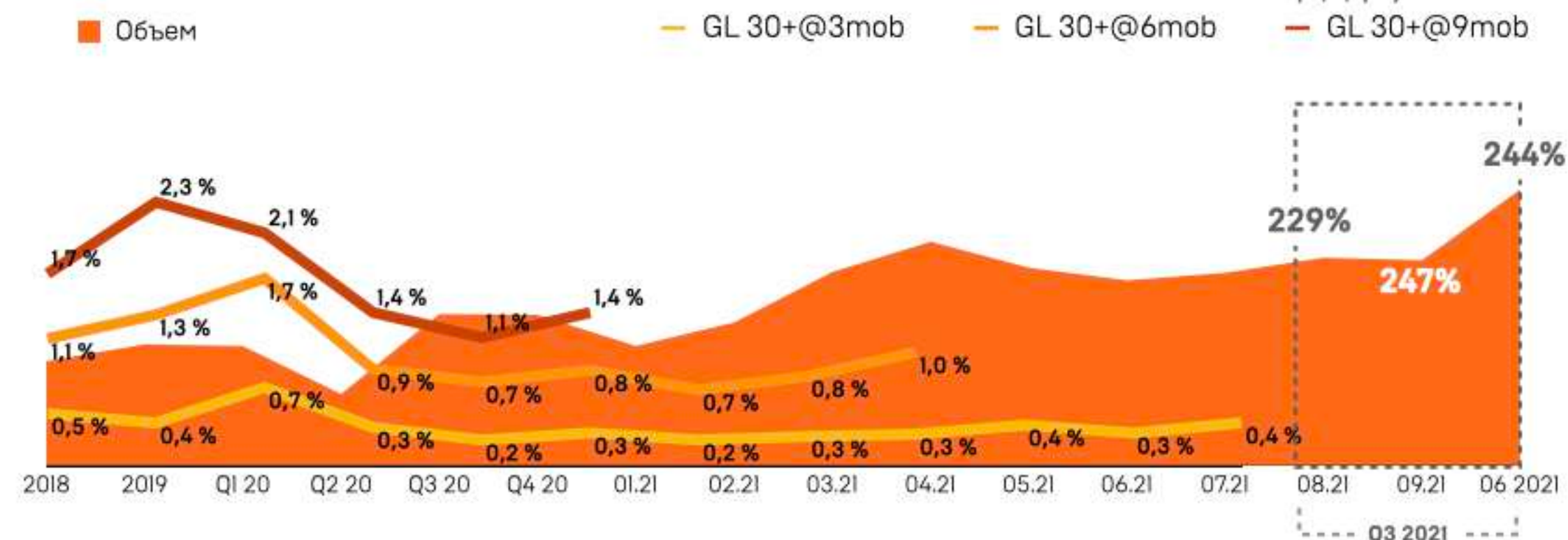


Винтажное качество, по количеству

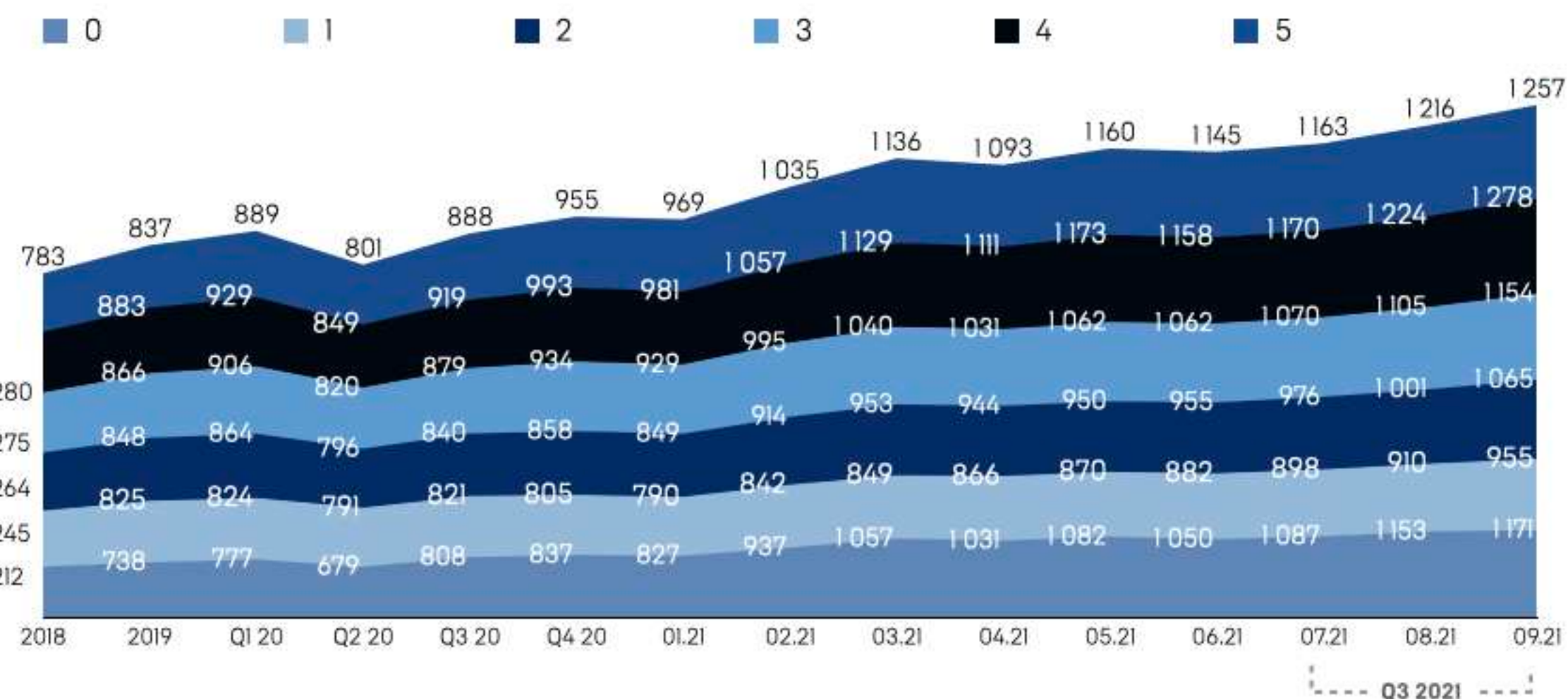
Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 83



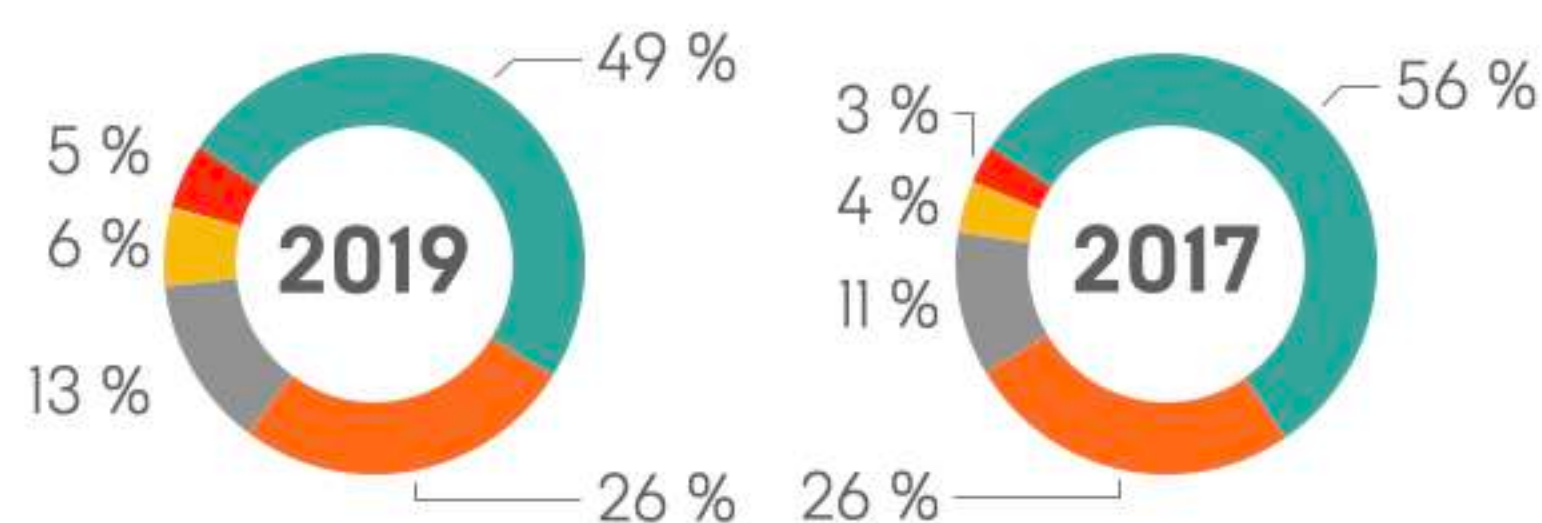
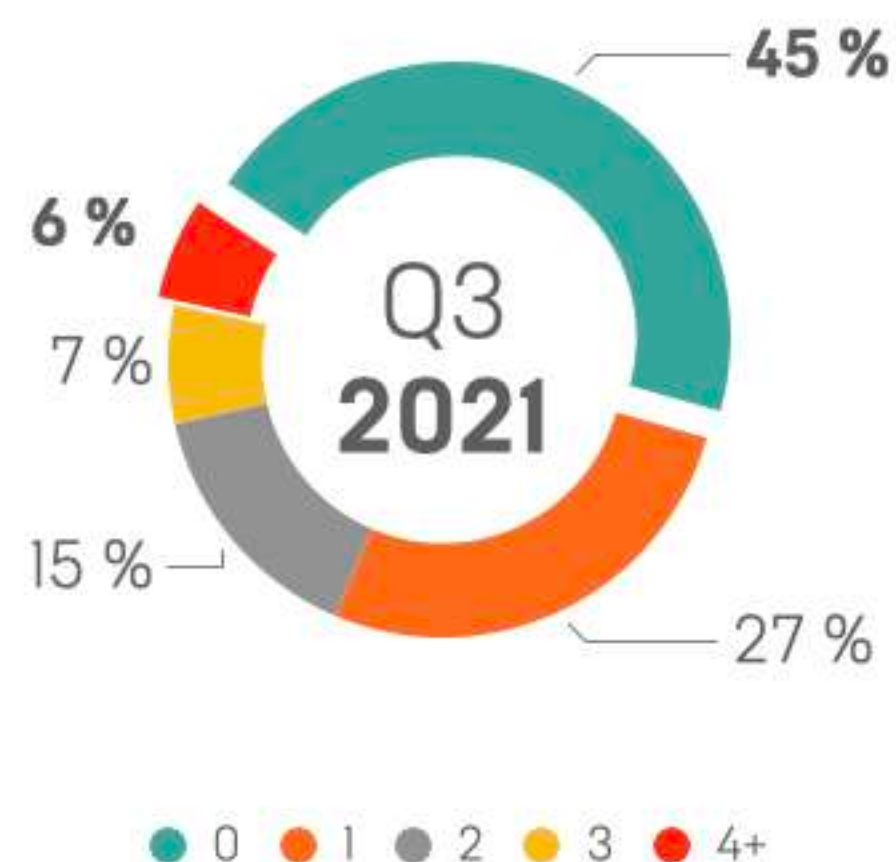
Изменение лимитной политики (детали см. в разделе «Терминология»)



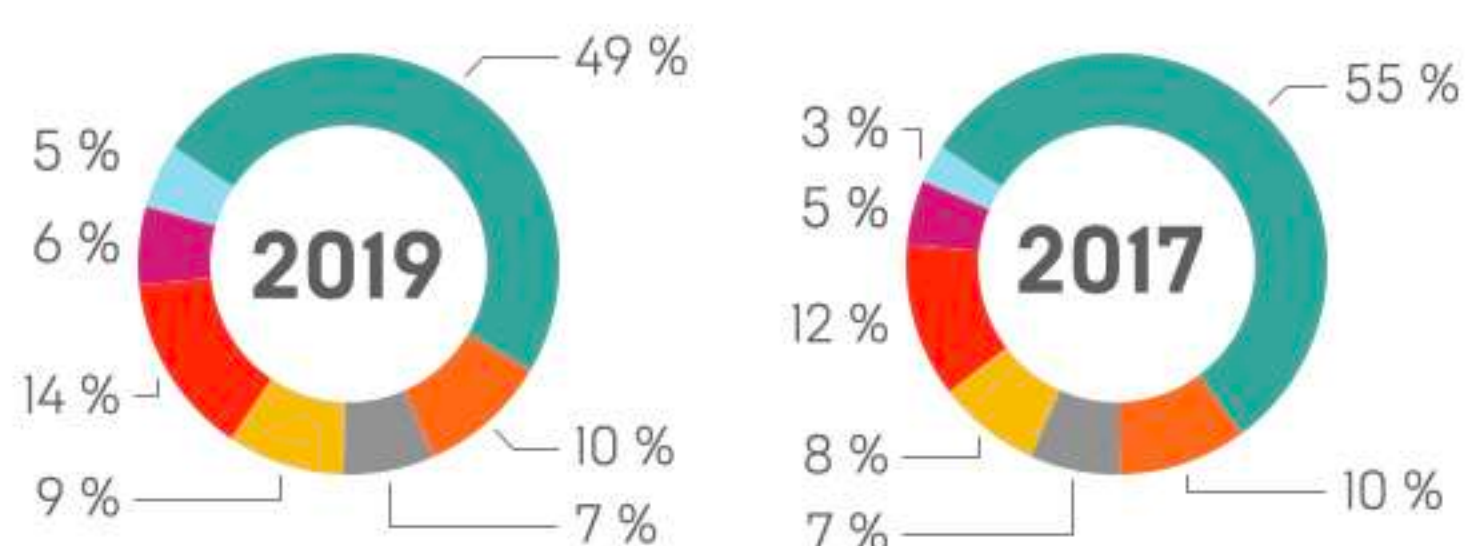
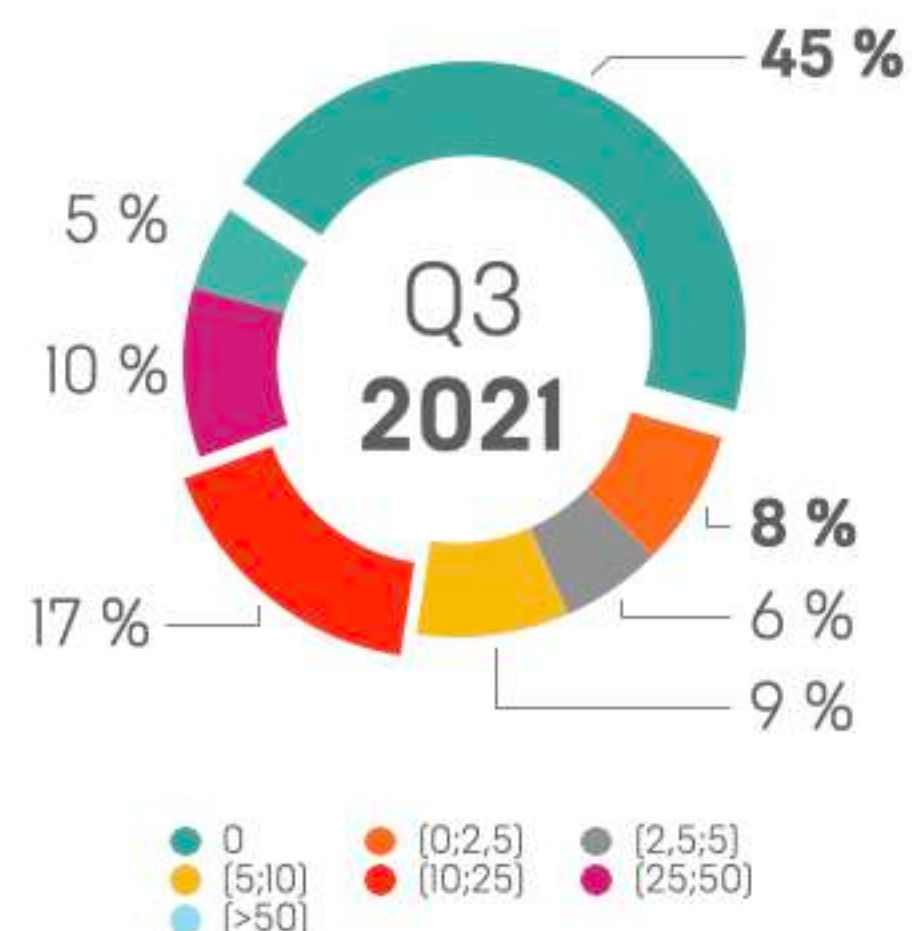
Выдачи новых кредитов/ Ипотечный кредит / Клиенты

Характеристики долговой нагрузки клиентов, открывших за отчетный квартал min 1 кредитный договор **(3Q21 – 0,42 млн.клиентов)**

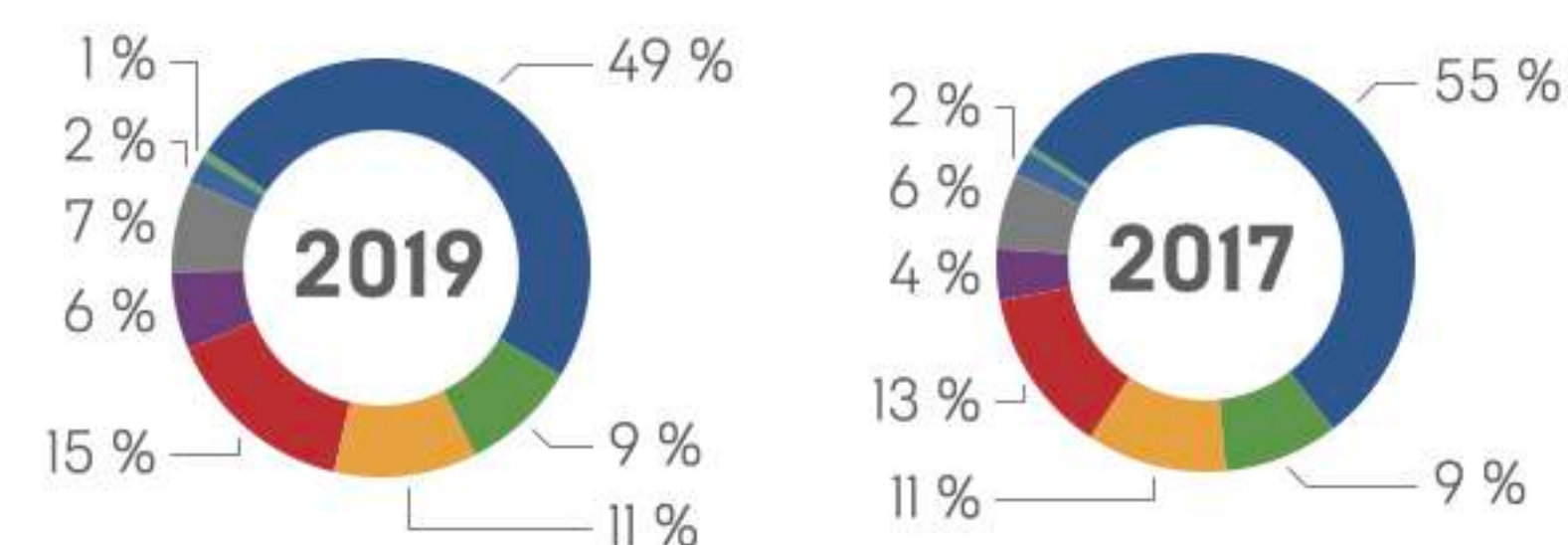
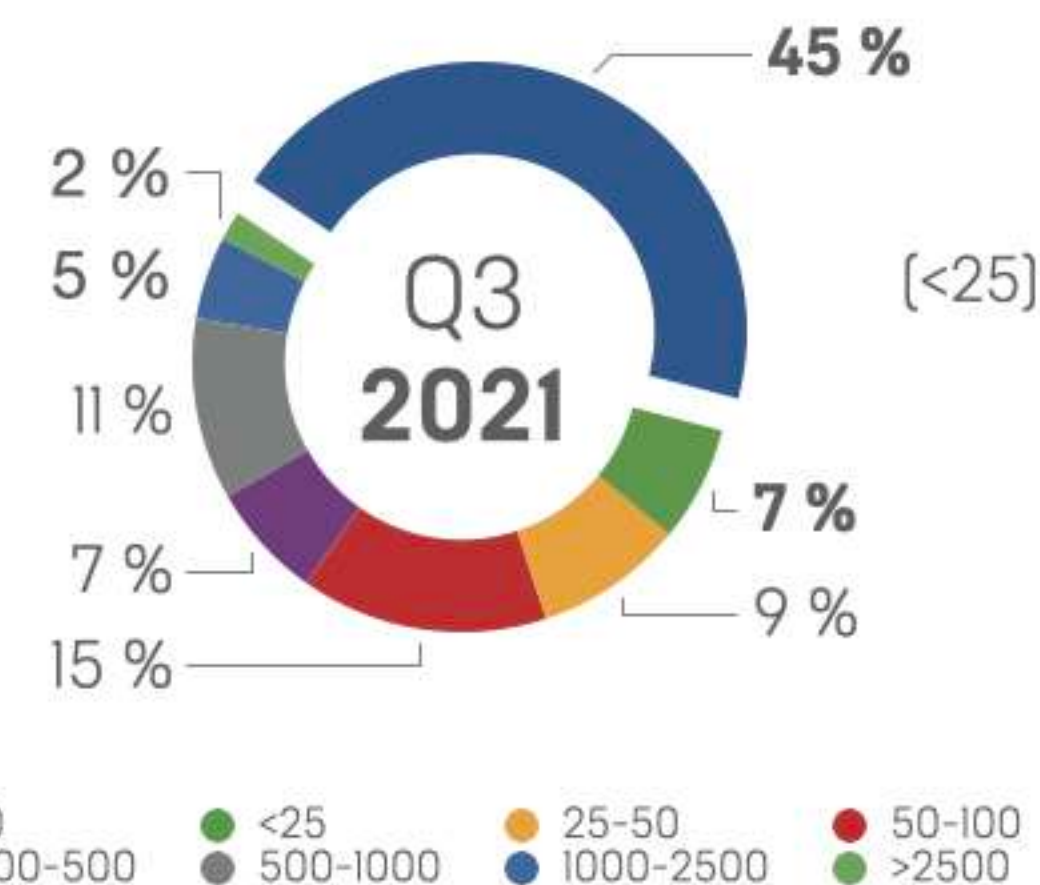
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.

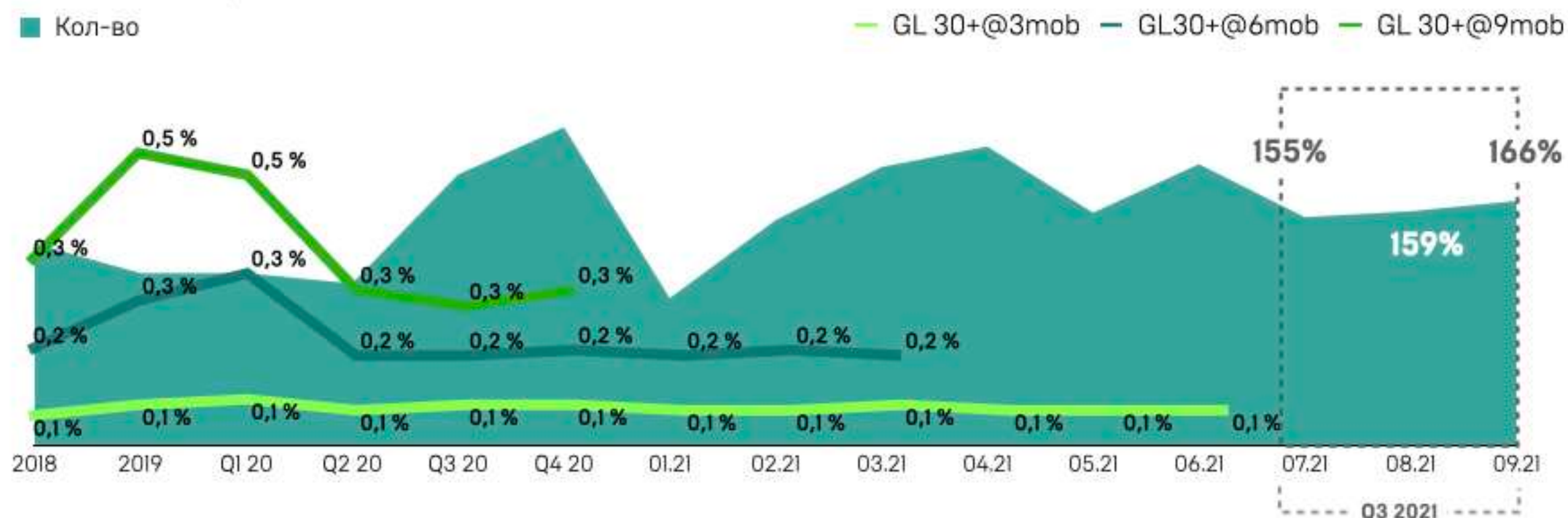


Выдачи новых кредитов / Ипотечный кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2017 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,14

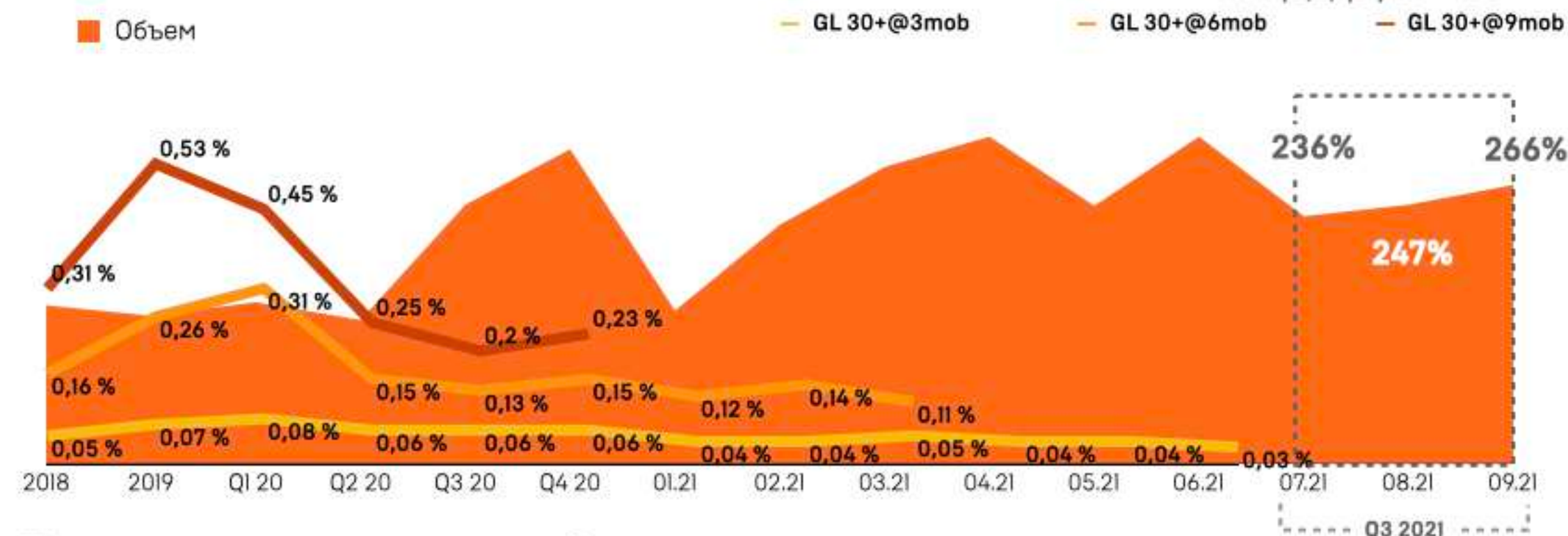


Винтажное качество, по количеству

Объем кредитов

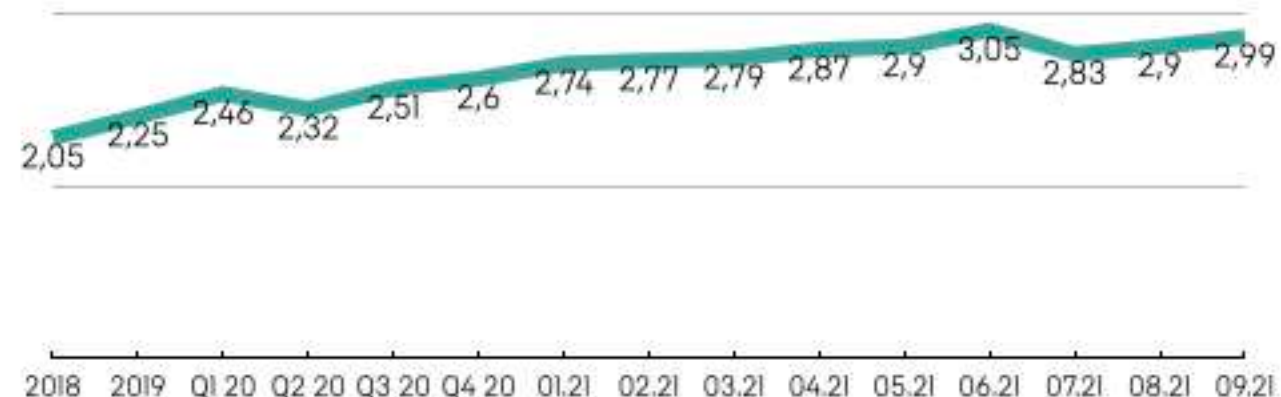
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 416

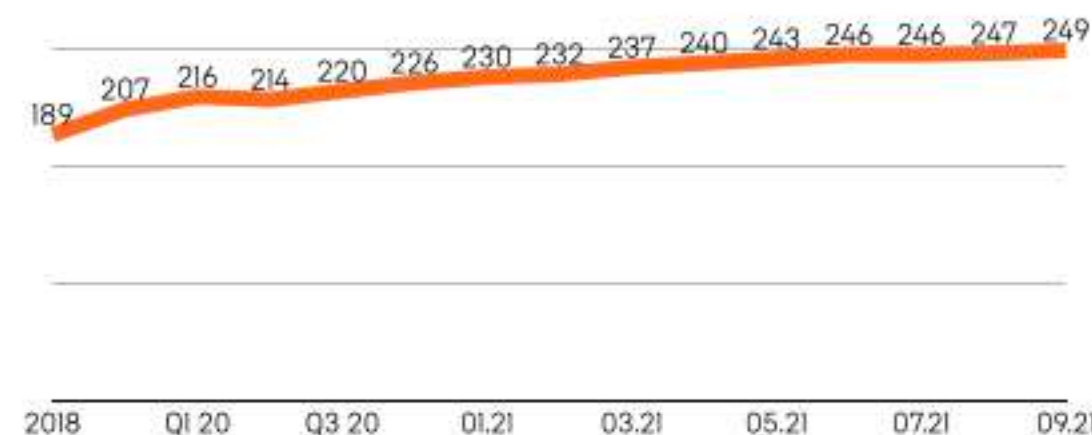


Характеристики выданных кредитов

Средний чек, млн. руб



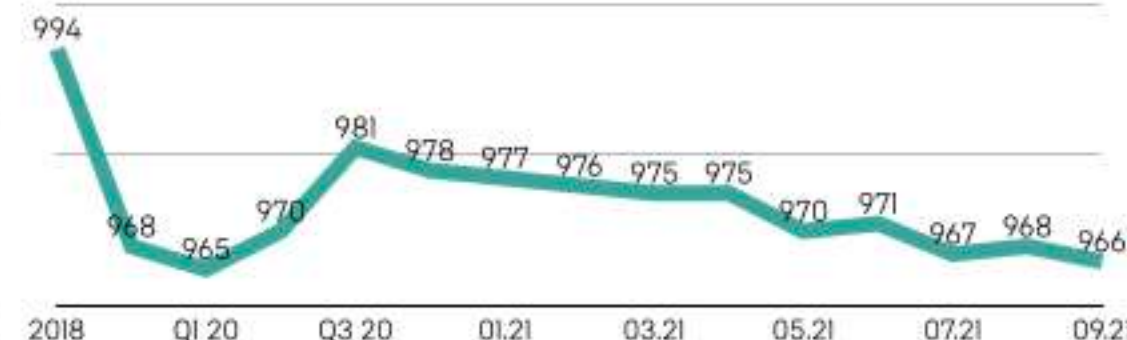
Средний срок, мес.



Средний ПСК, %

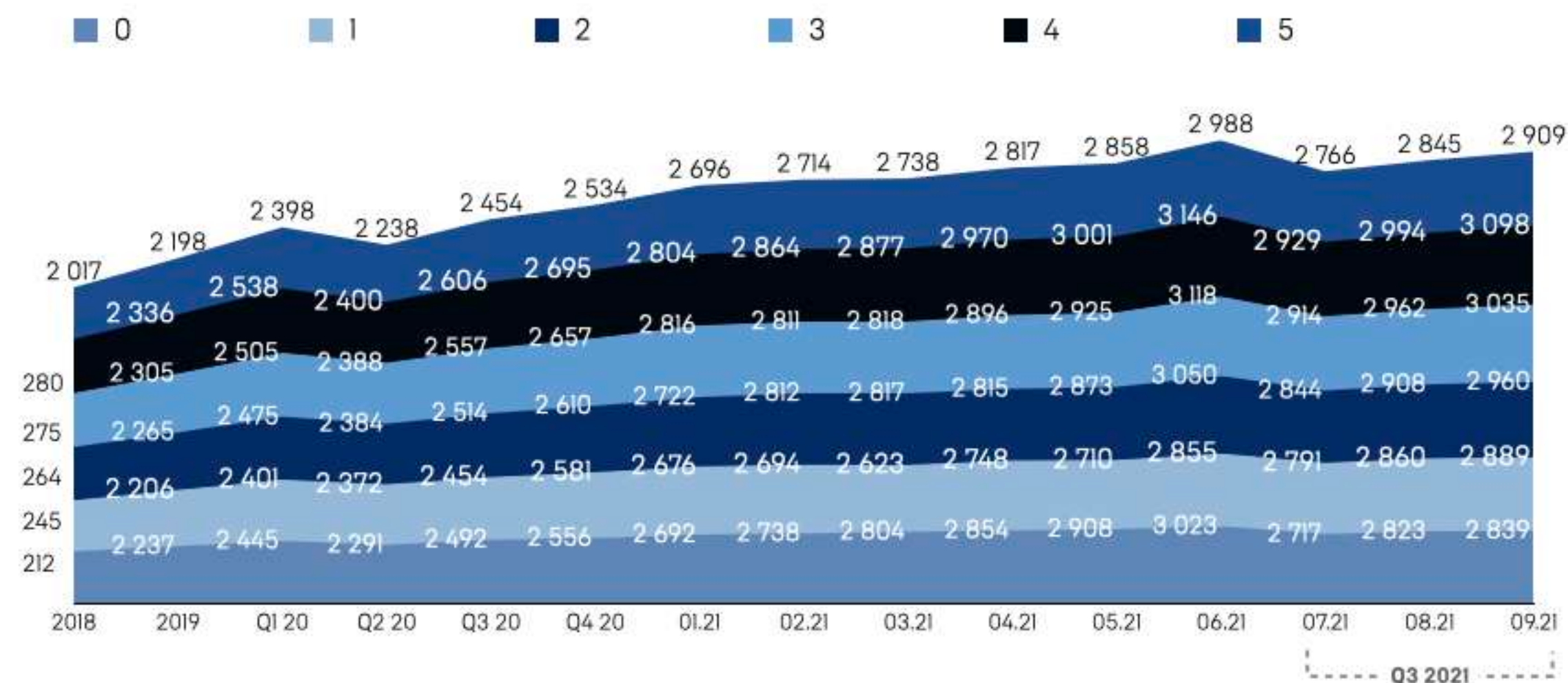


Средний скорбалл



Изменение лимитной политики

(детали см. в разделе «Терминология»)



Кредитный портфель

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Динамика PL* портфеля относительно 01.01.2018



Наблюдается закономерный рост PL портфеля на фоне агрессивных новых выдач и увеличения срочности

*PL – performing loans (0-90 ovd, портфель без дефолтов)

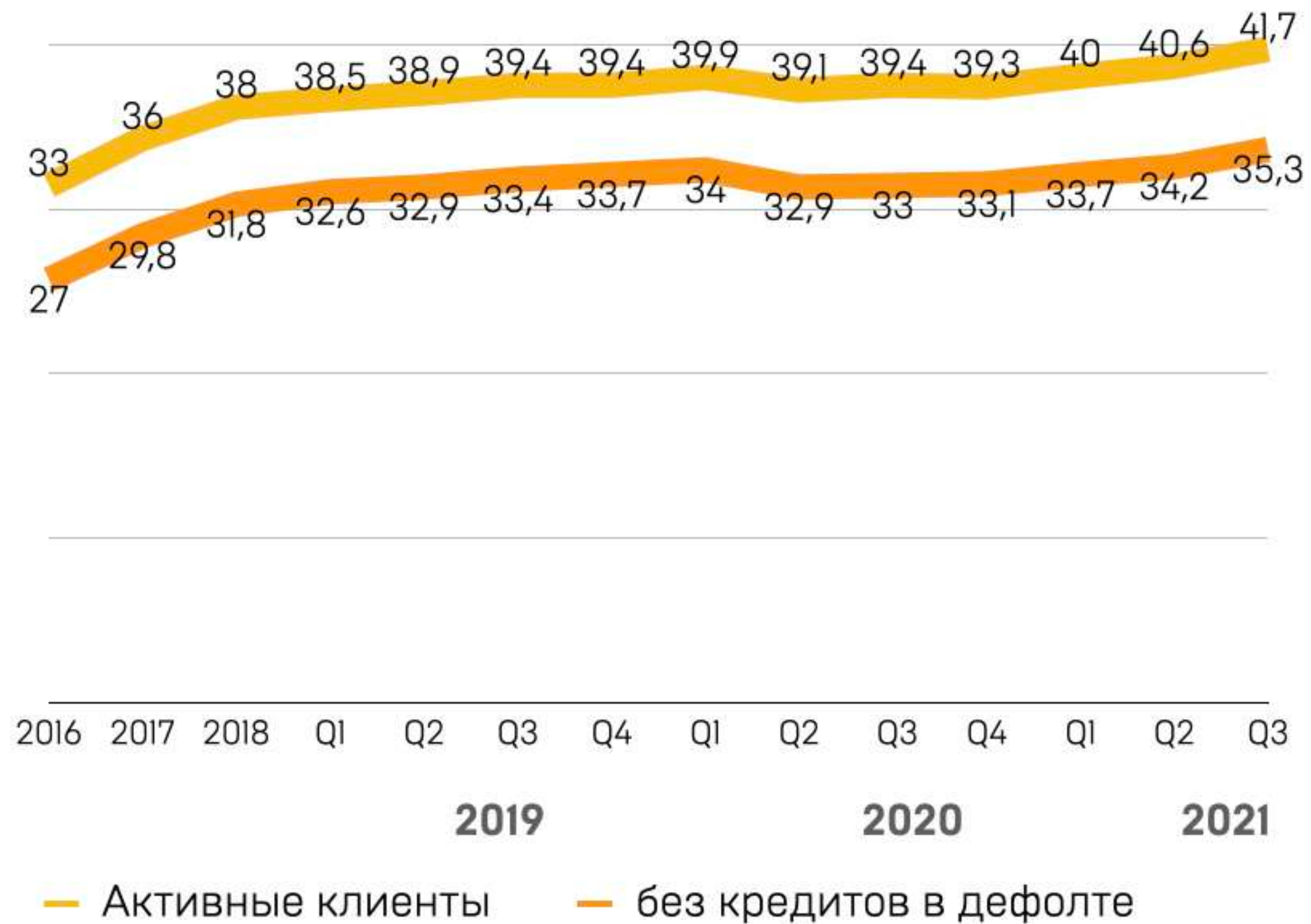
Среднее кол-во действующих кредитов на активного заемщика



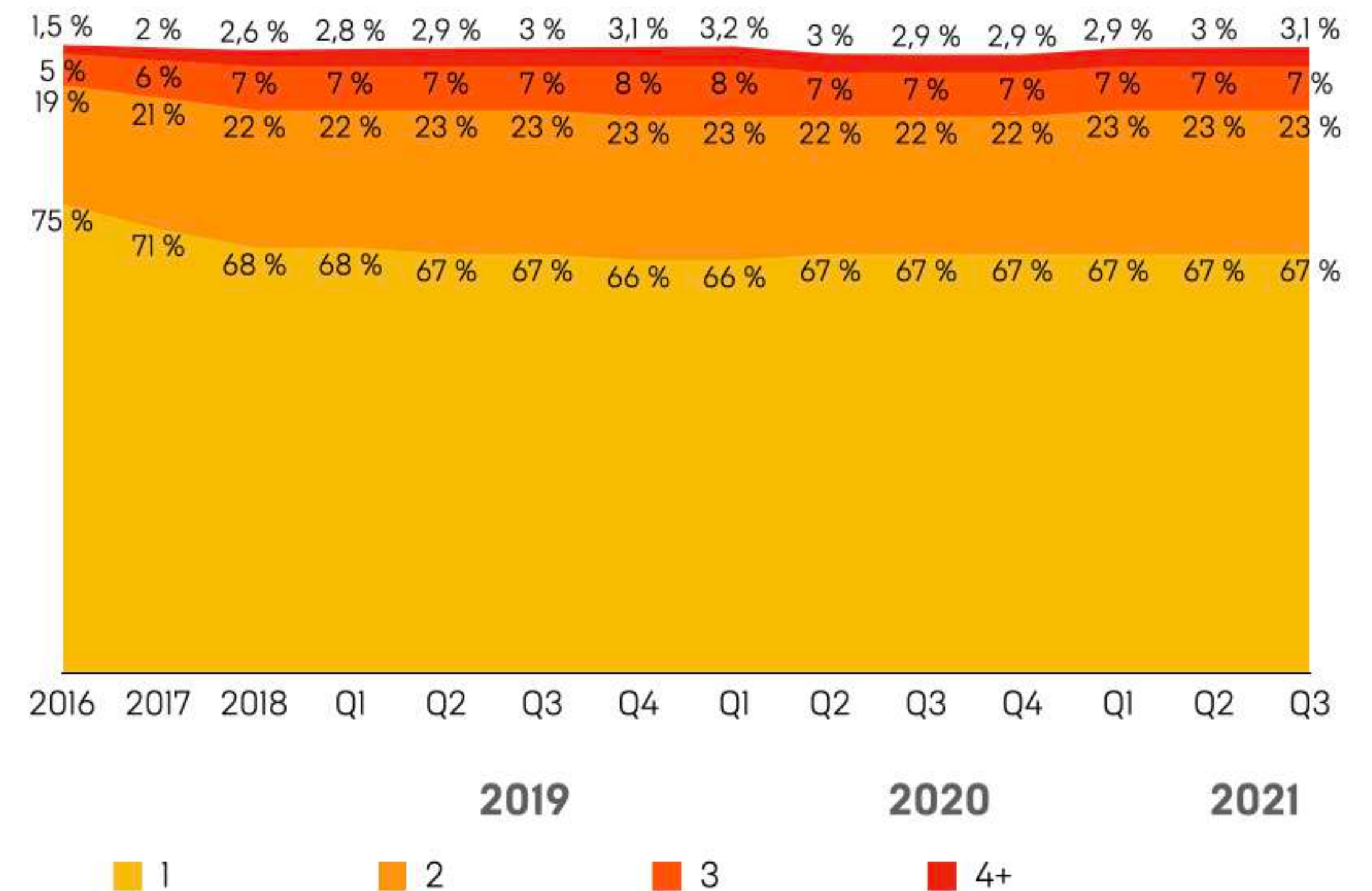
Растет среднее кол-во действующих кредитов на заемщика в PL портфеле (также как и средняя сумма задолженности по действующим кредитам)

Кредитный портфель / Клиенты

Количество клиентов, млн. чел.



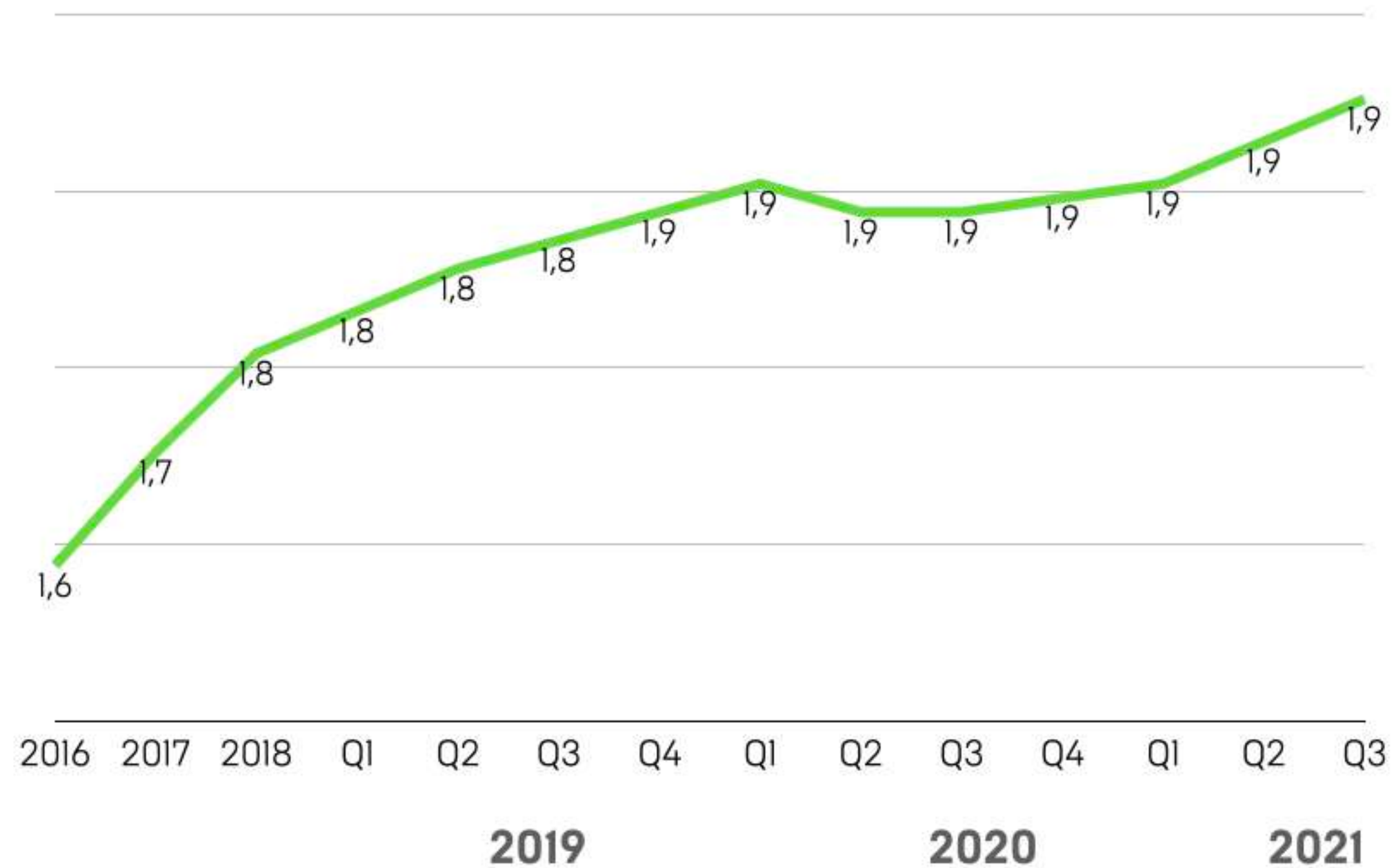
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента*, штук



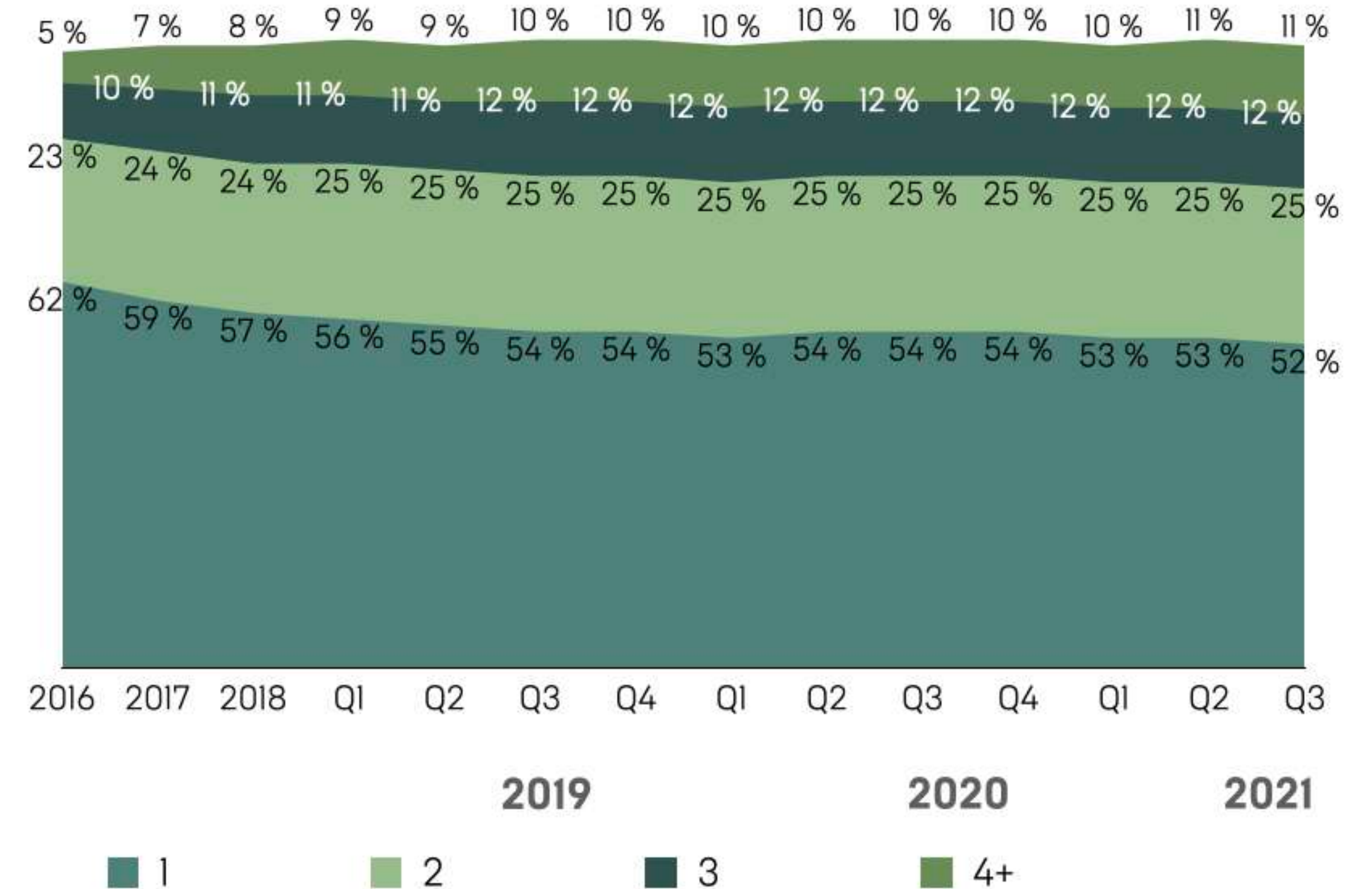
* без учета клиентов, имеющих дефолты

Кредитный портфель / Кредиты

Среднее количество действующих кредитов на активного клиента*, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента*, штук



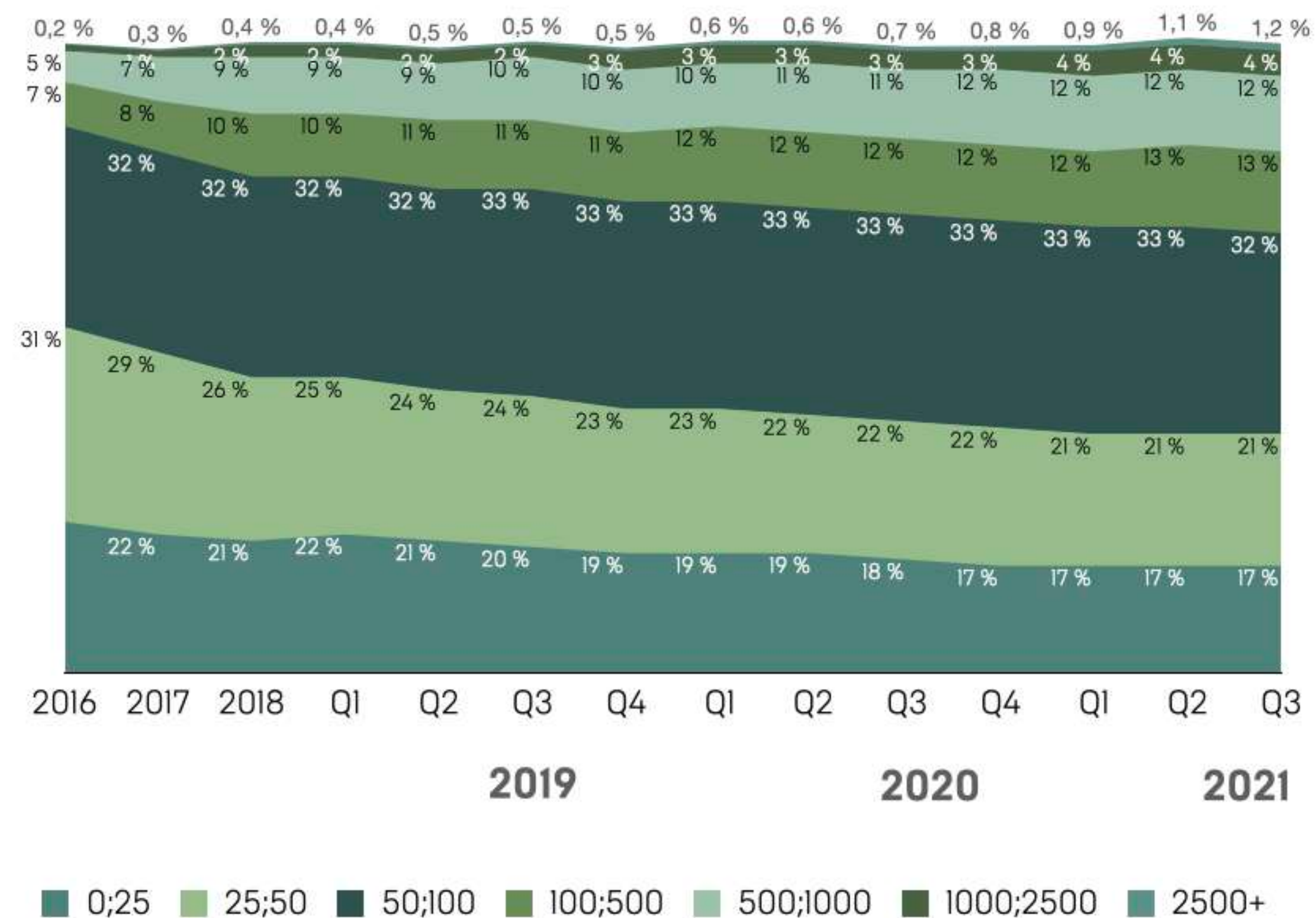
* без учета клиентов, имеющих дефолты

Кредитный портфель / Суммы

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента*, млн.руб.



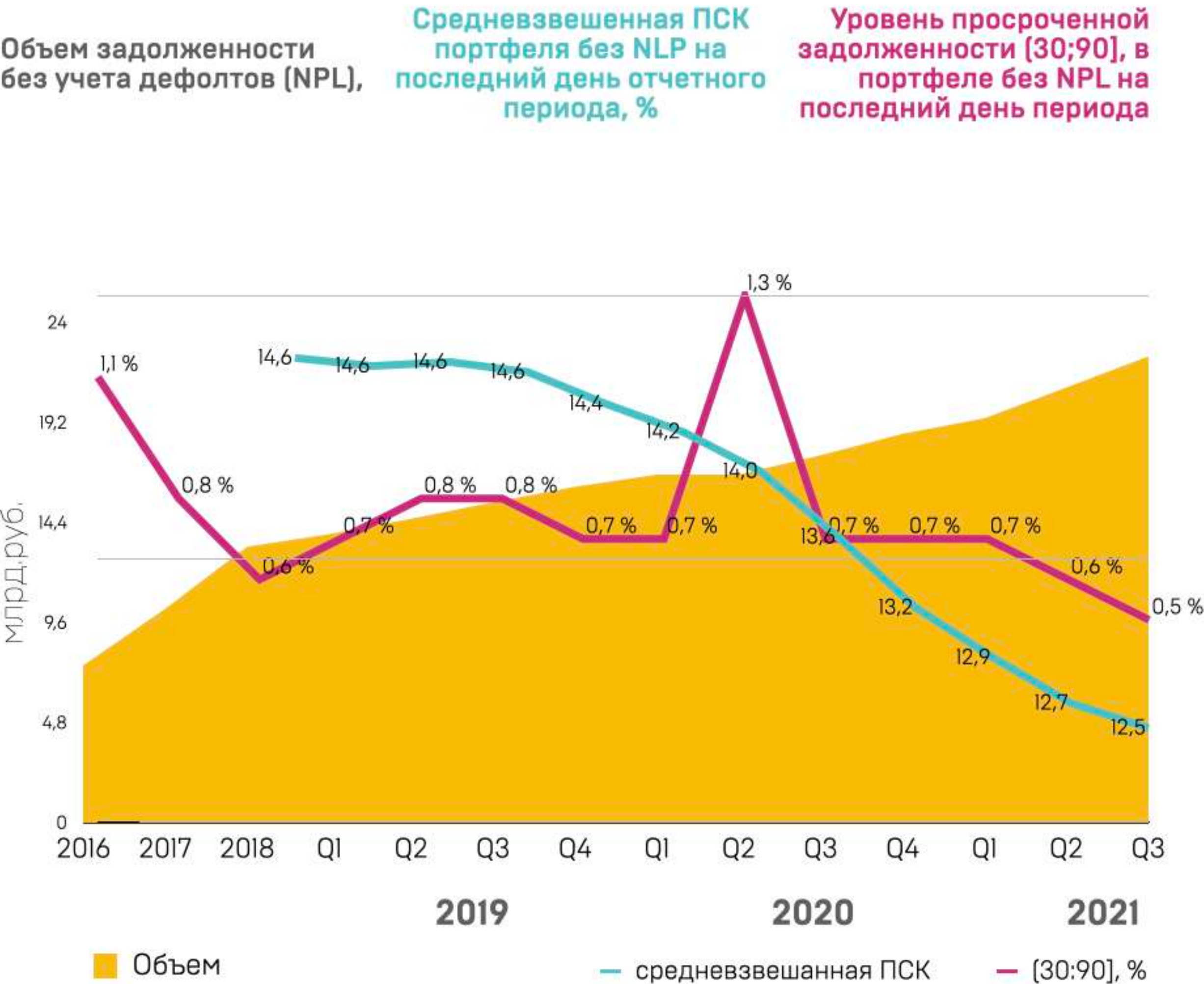
Сегментация по общему объему задолженности на клиента*, тыс.руб.



* без учета клиентов, имеющих дефолты

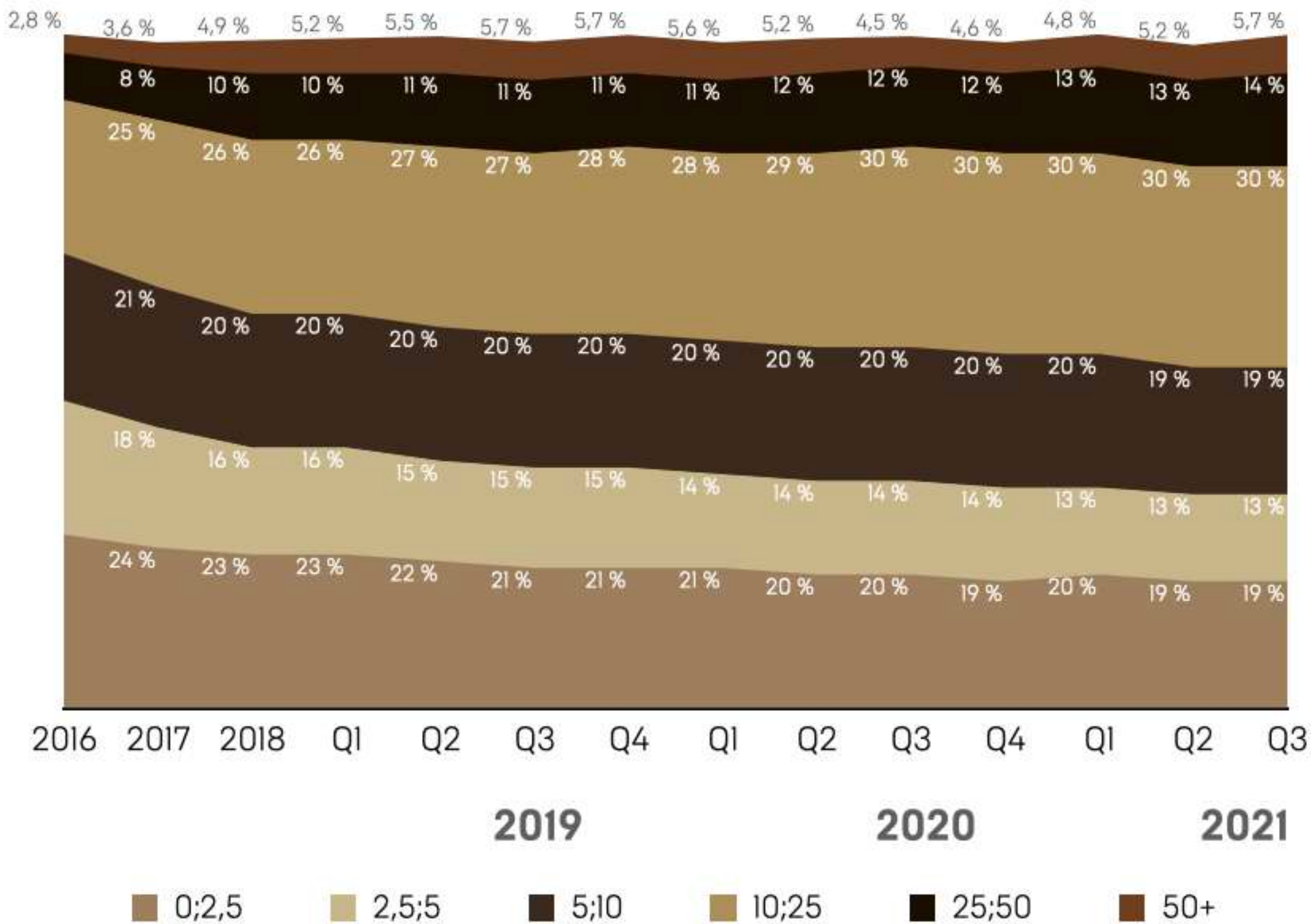
Кредитный портфель / Общий портфель

Портфель без NPL на конец отчетного периода
млрд. руб. – 22 411



Сегментация по размеру платежа на клиента*, тыс.руб.

* без учета клиентов, имеющих дефолты

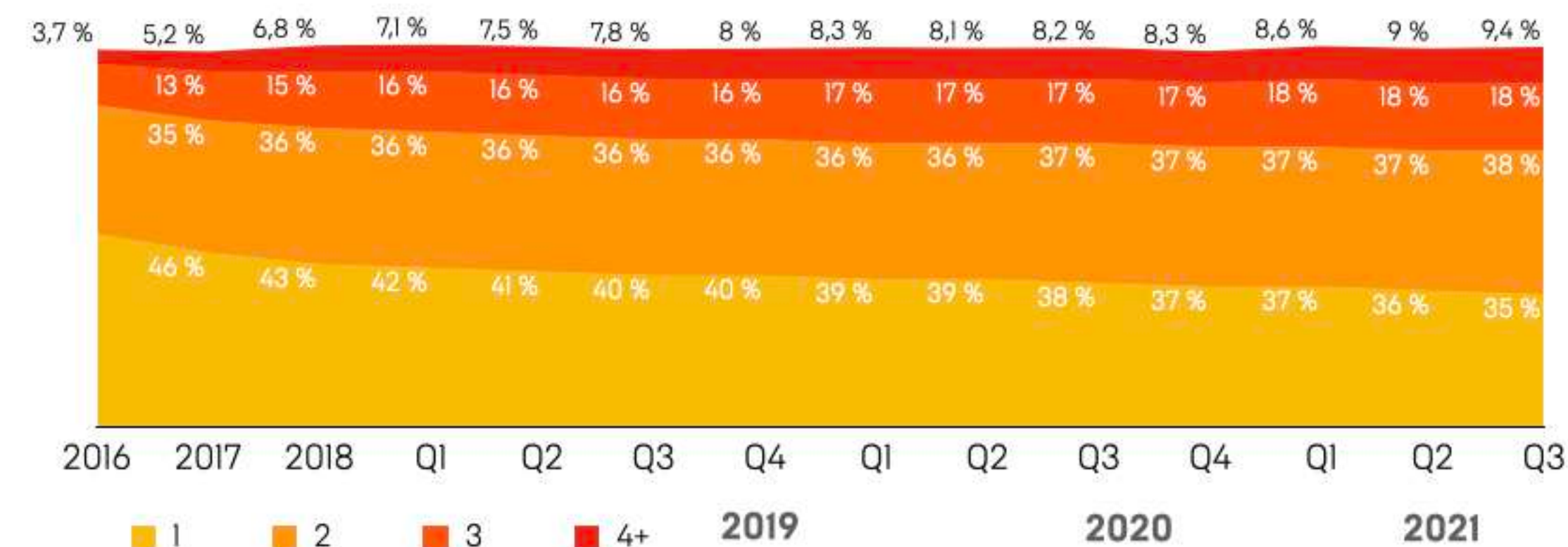


Кредитный портфель / POS

Количество клиентов, млн. чел.



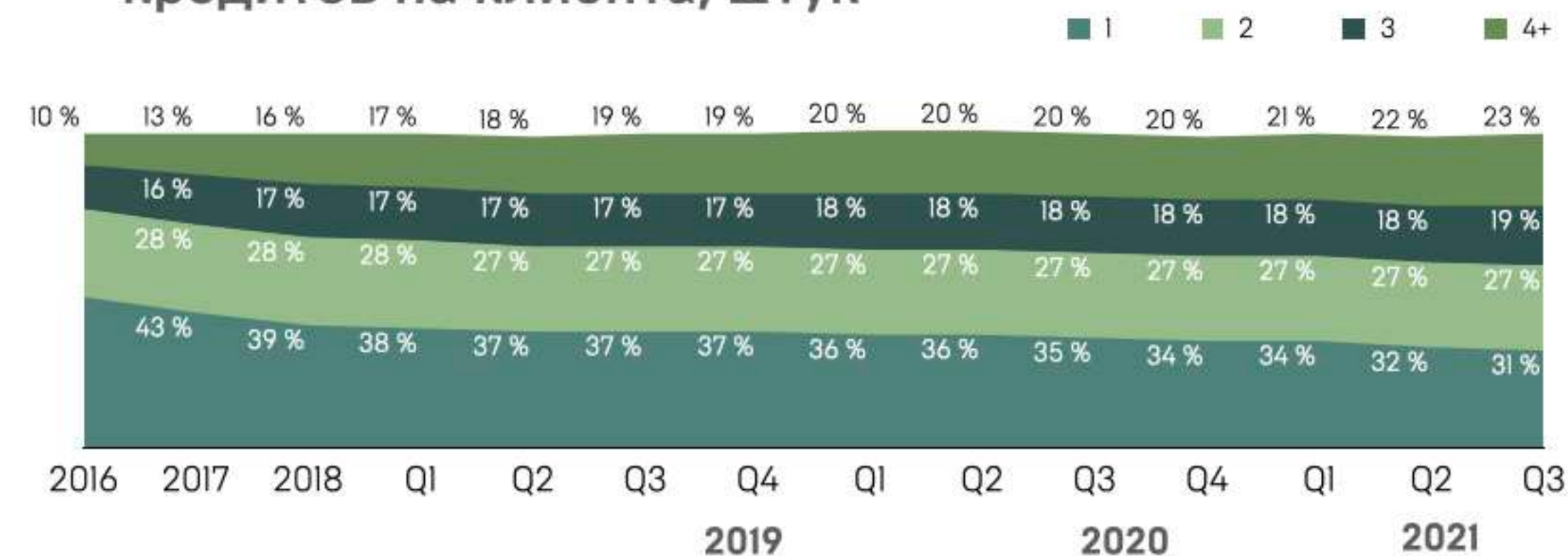
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Кредитный портфель / POS

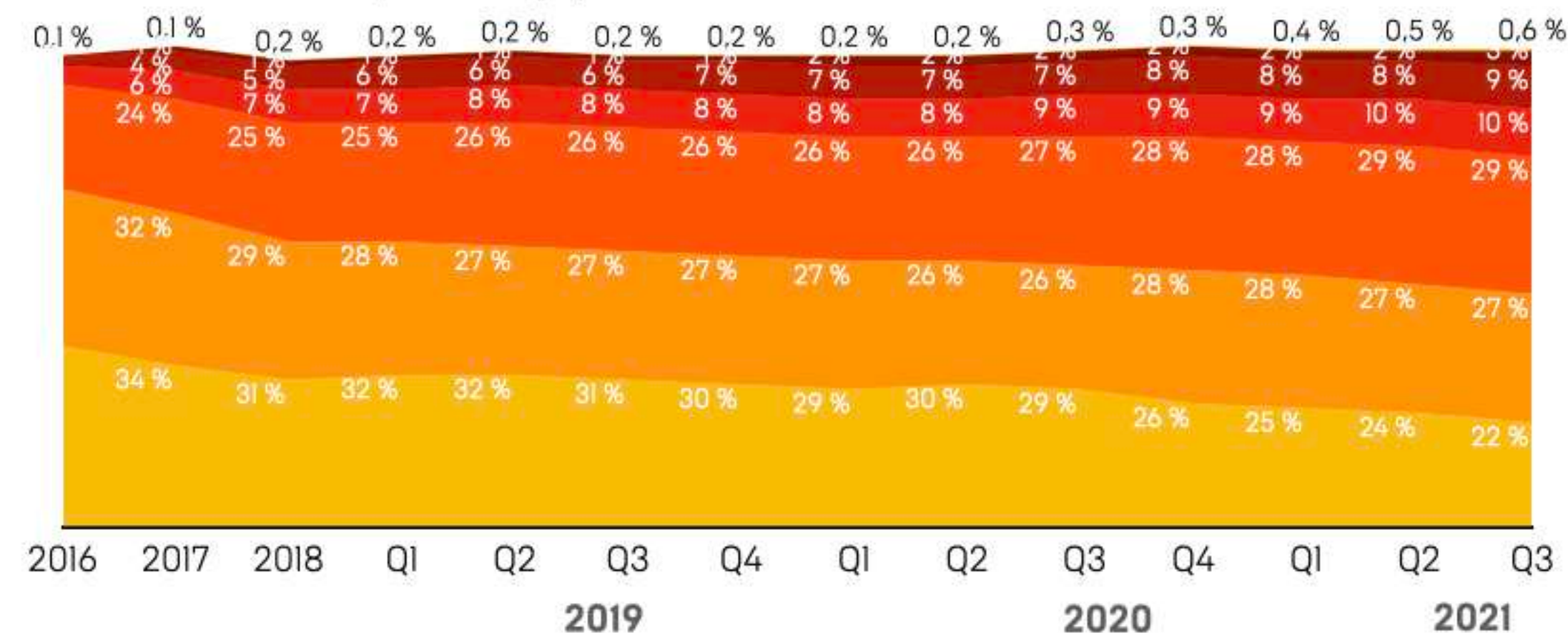
Портфель без NPL на конец отчетного периода, млрд. руб. – 197

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента, тыс. руб.

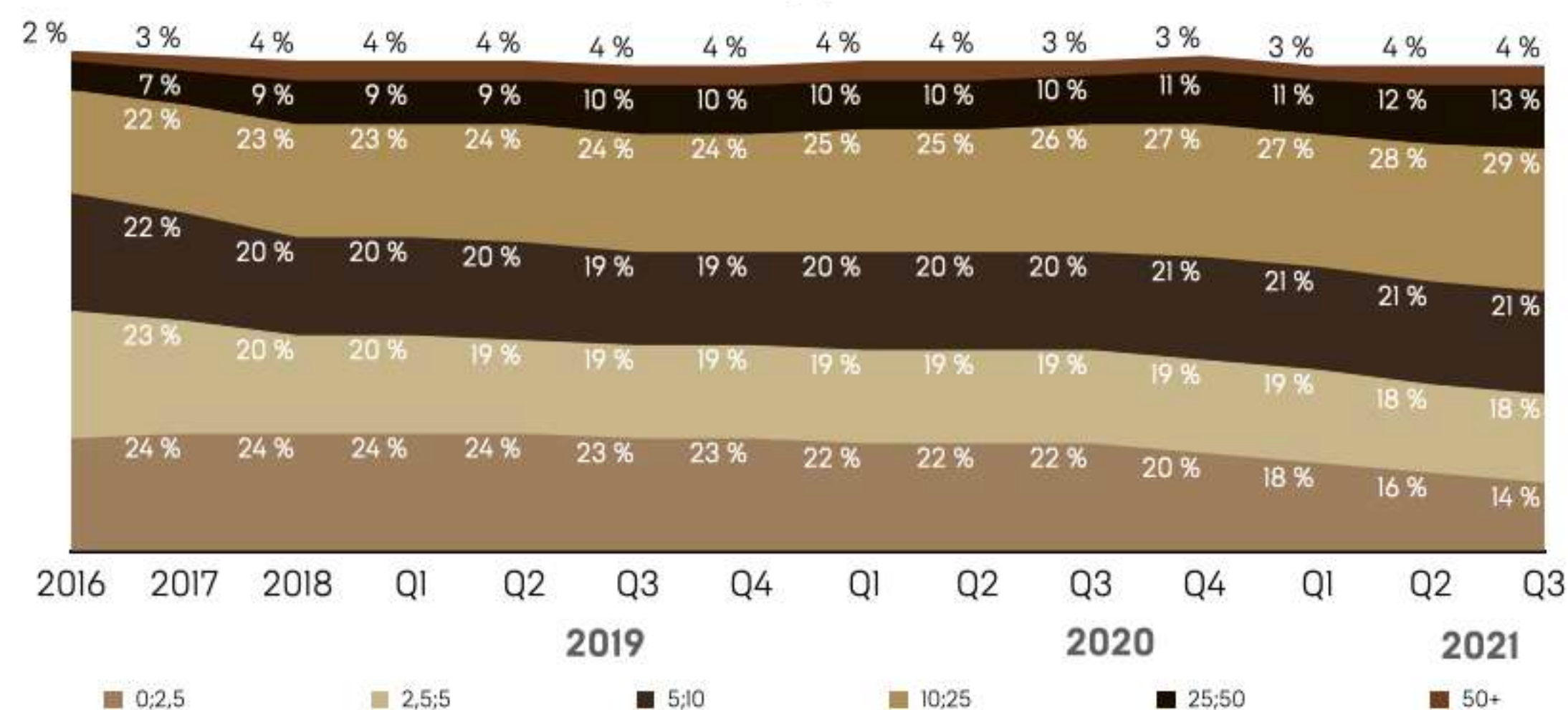
Задолженность активного клиента с наличием POS кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.

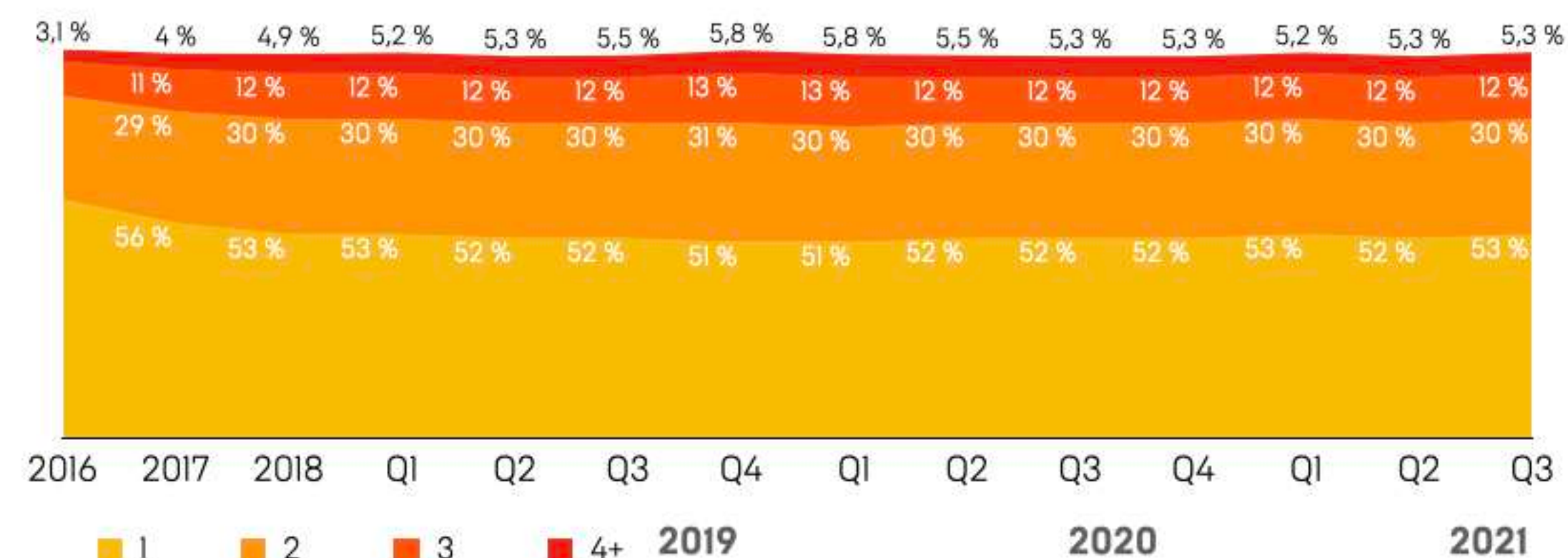


Кредитный портфель / Кредитные карты

Количество клиентов, млн. чел.



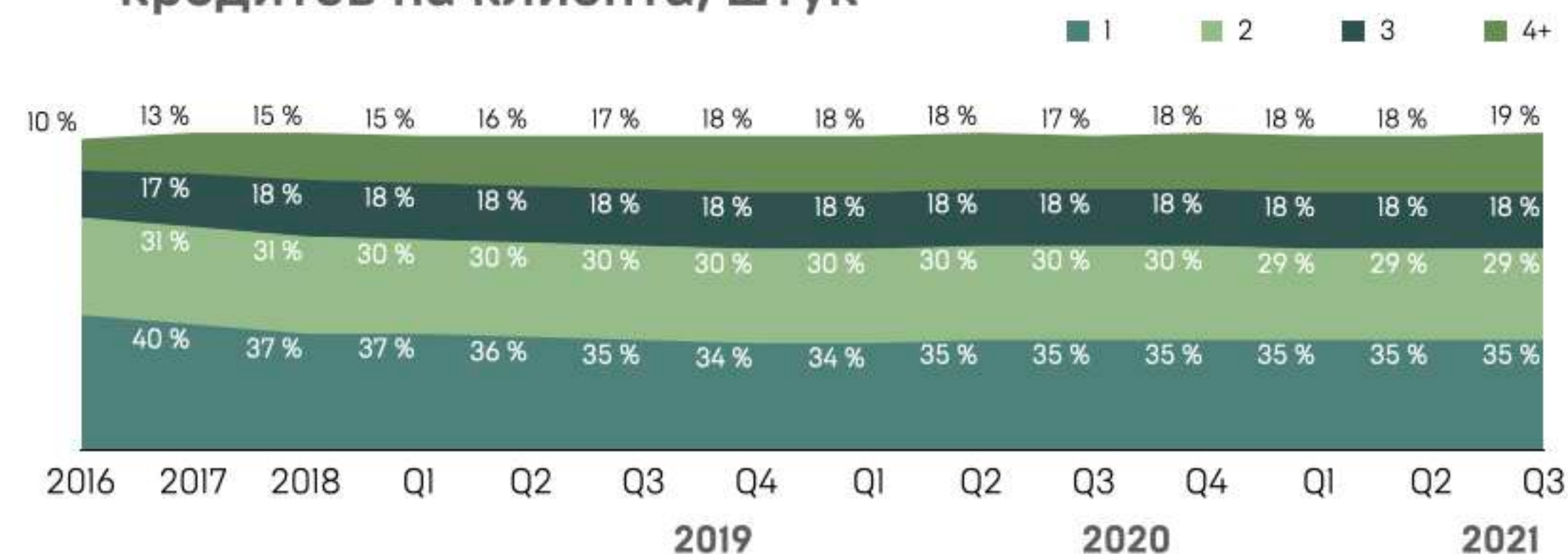
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук

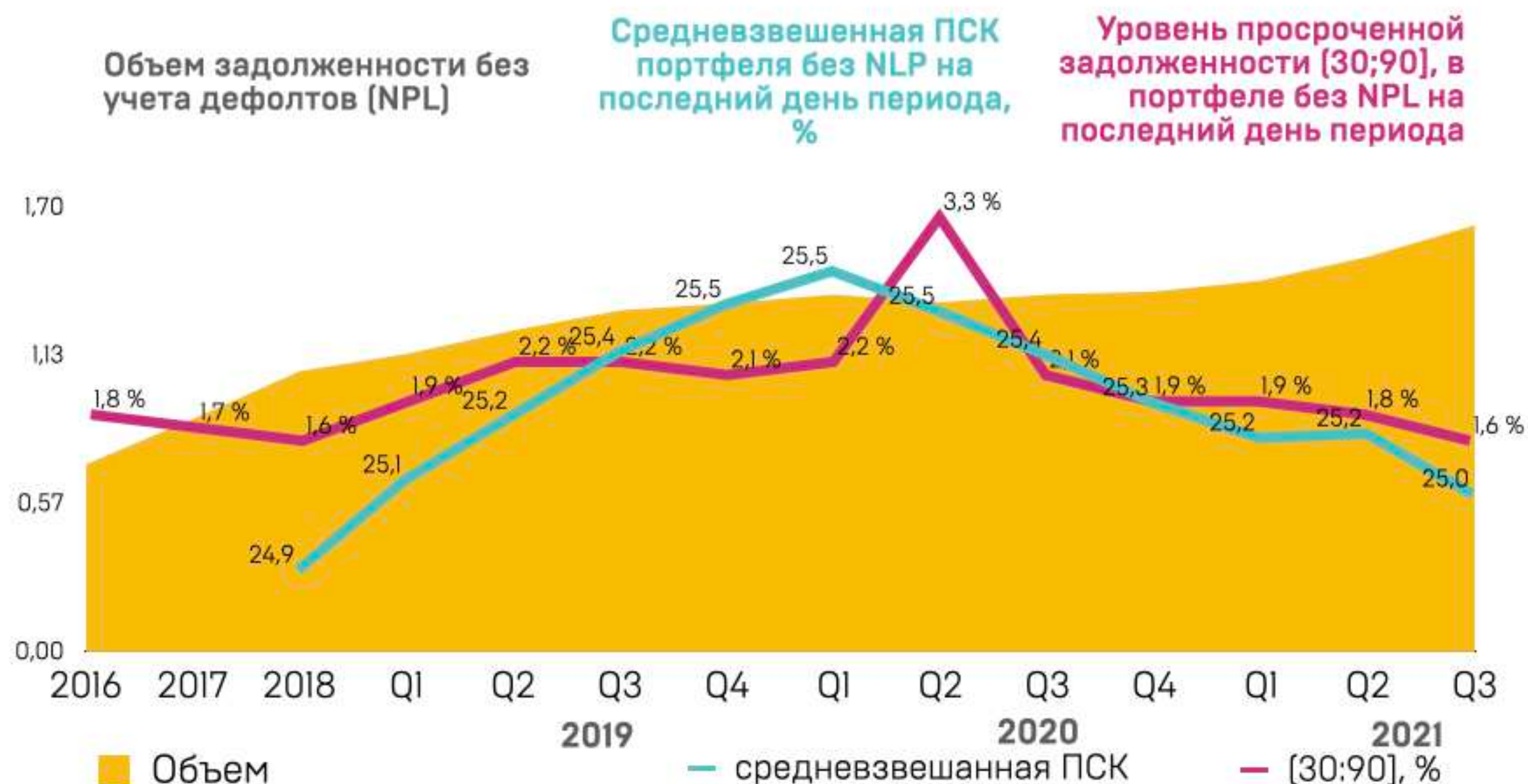


Кредитный портфель / Кредитные карты

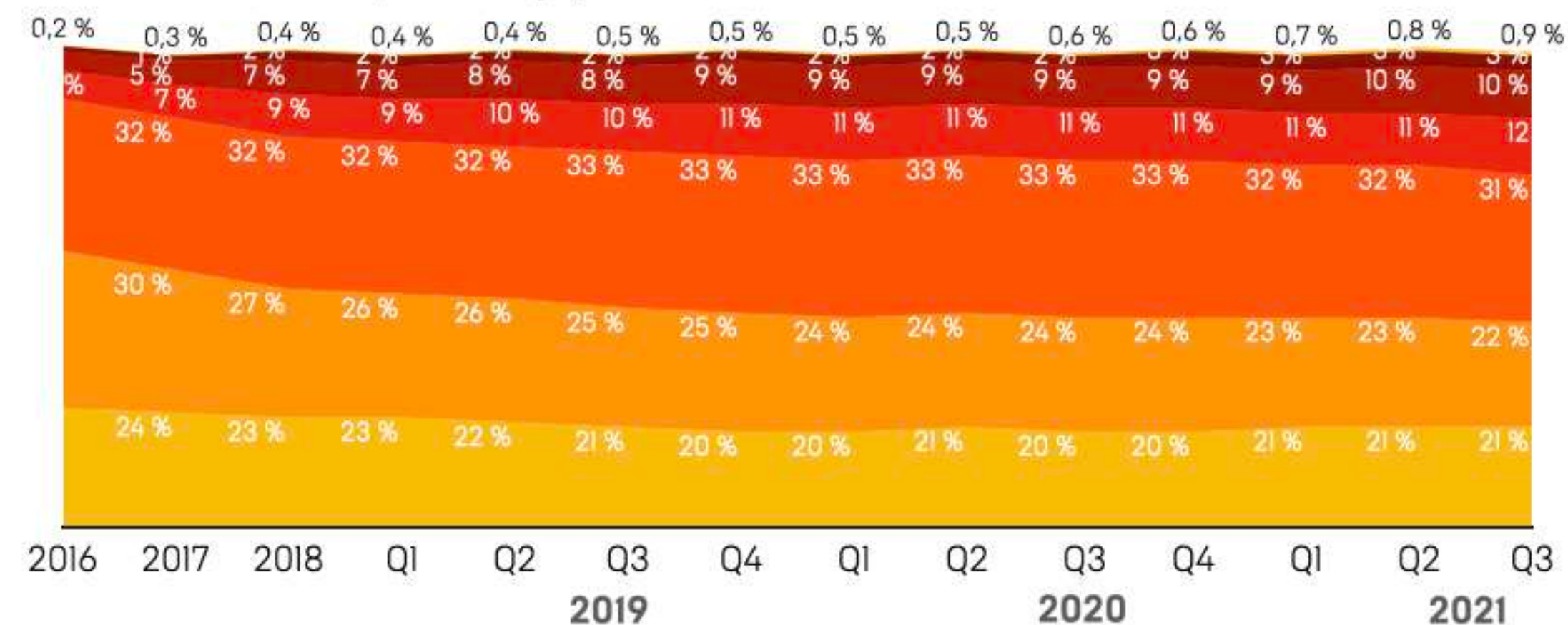
Портфель без NPL на конец отчетного периода, млрд. руб. – 1 631

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента, тыс. руб.

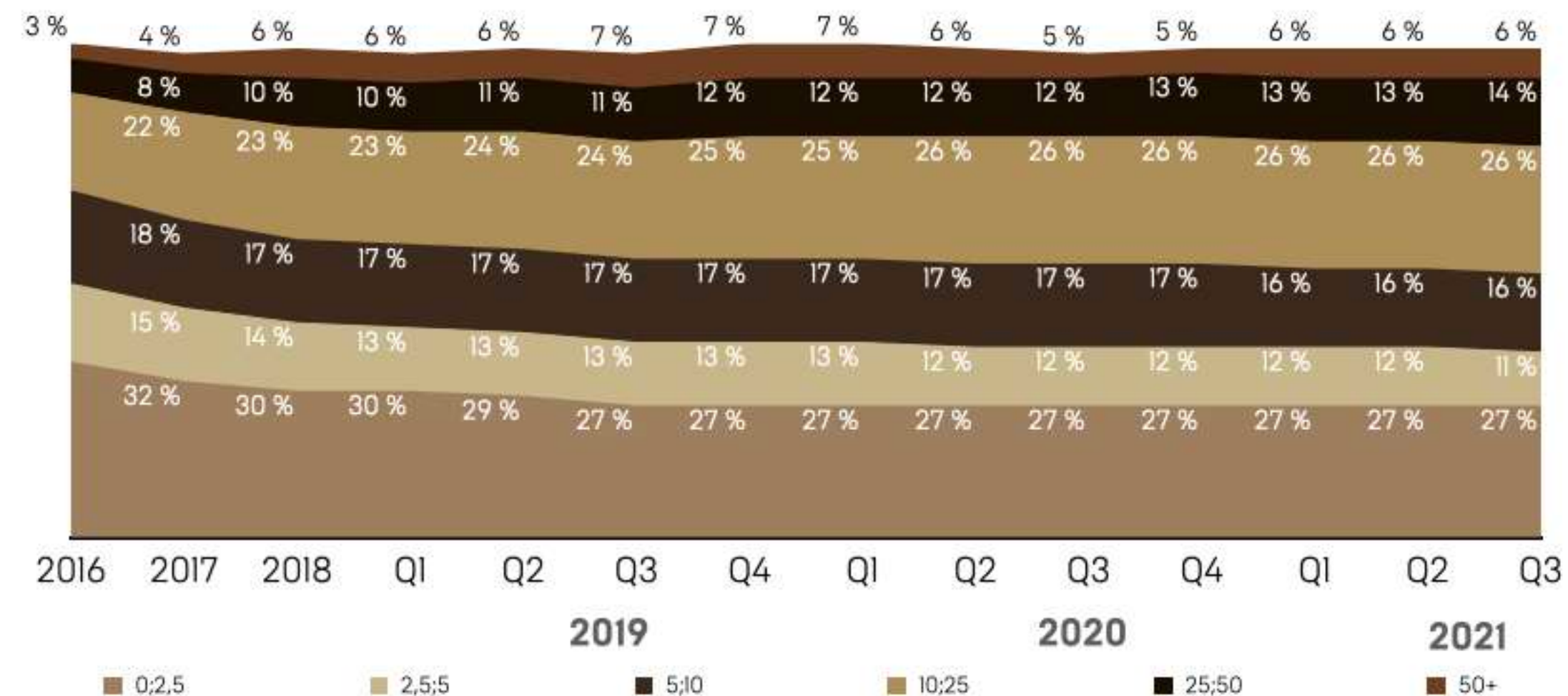
Задолженность активного клиента с наличием кредитной карты по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.

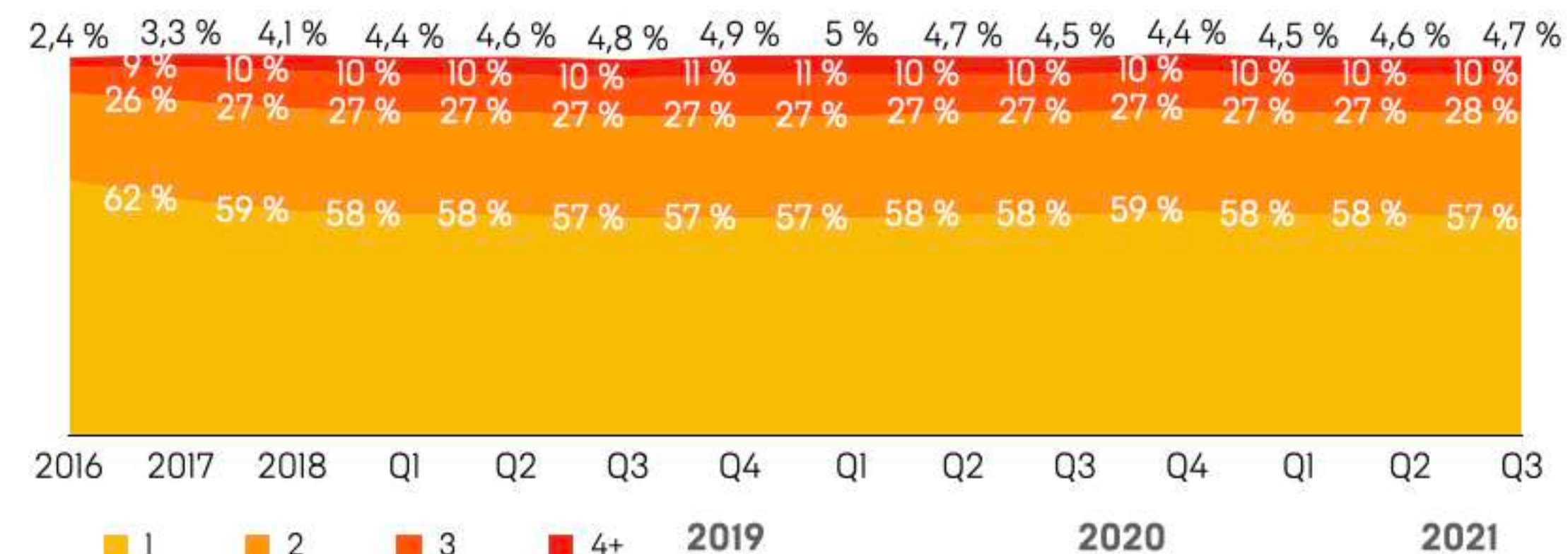


Кредитный портфель / Кредиты наличными

Количество клиентов, млн. чел.



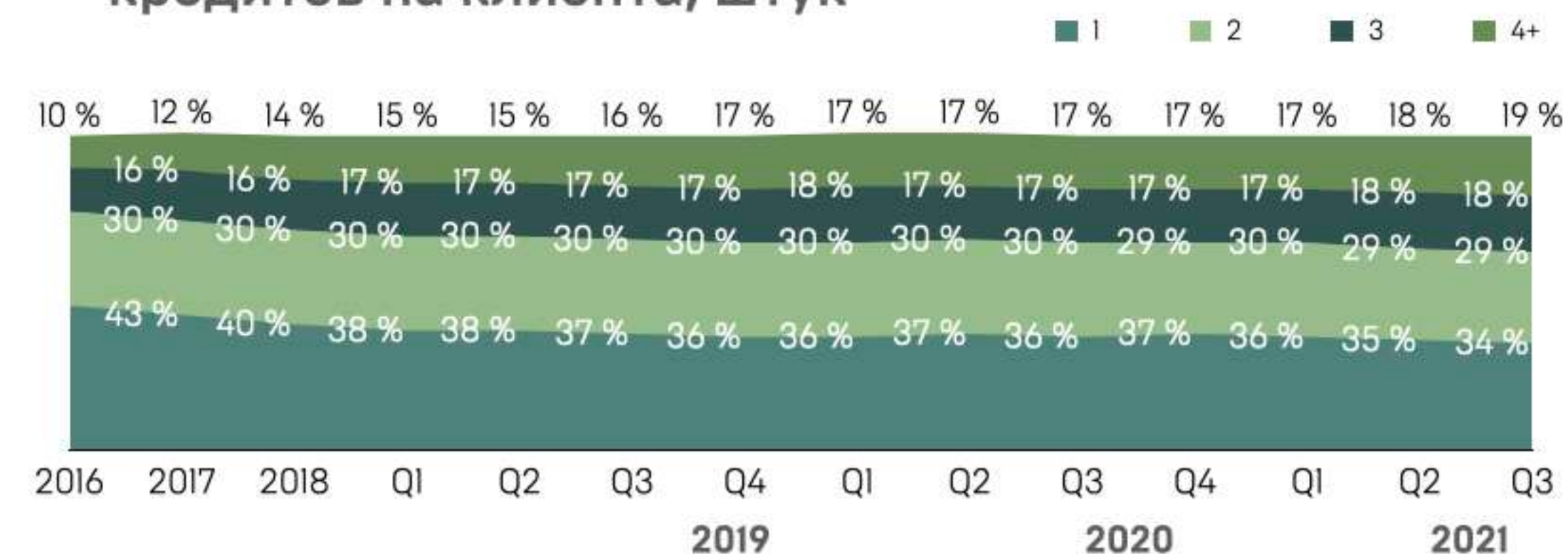
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук

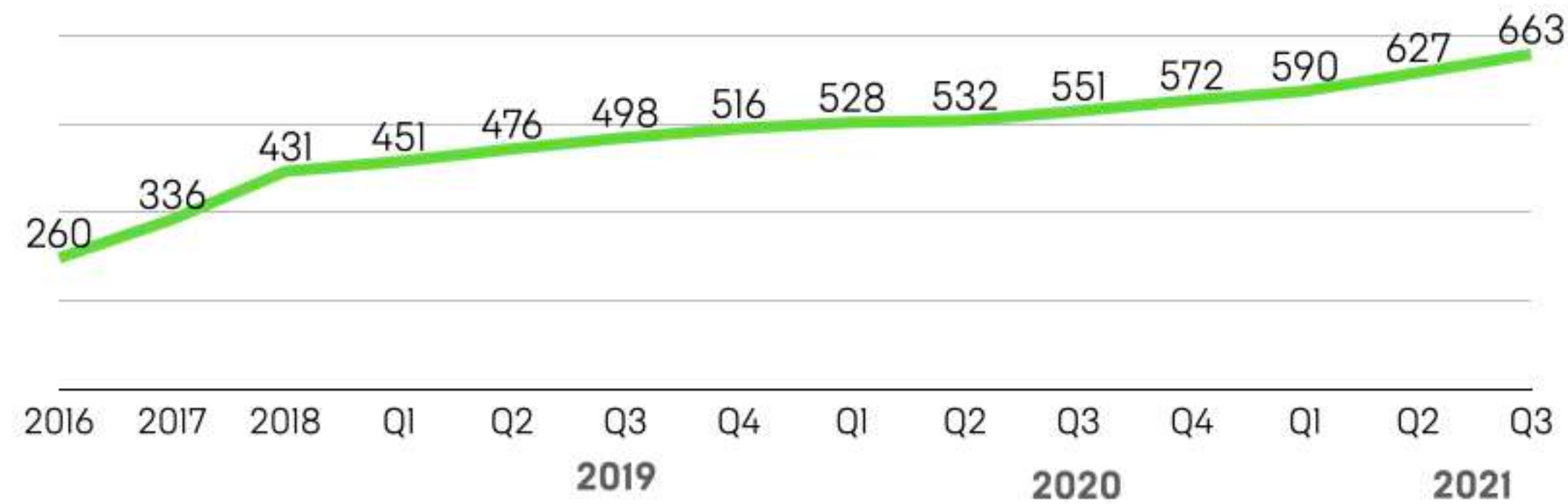


Кредитный портфель / Кредиты наличными

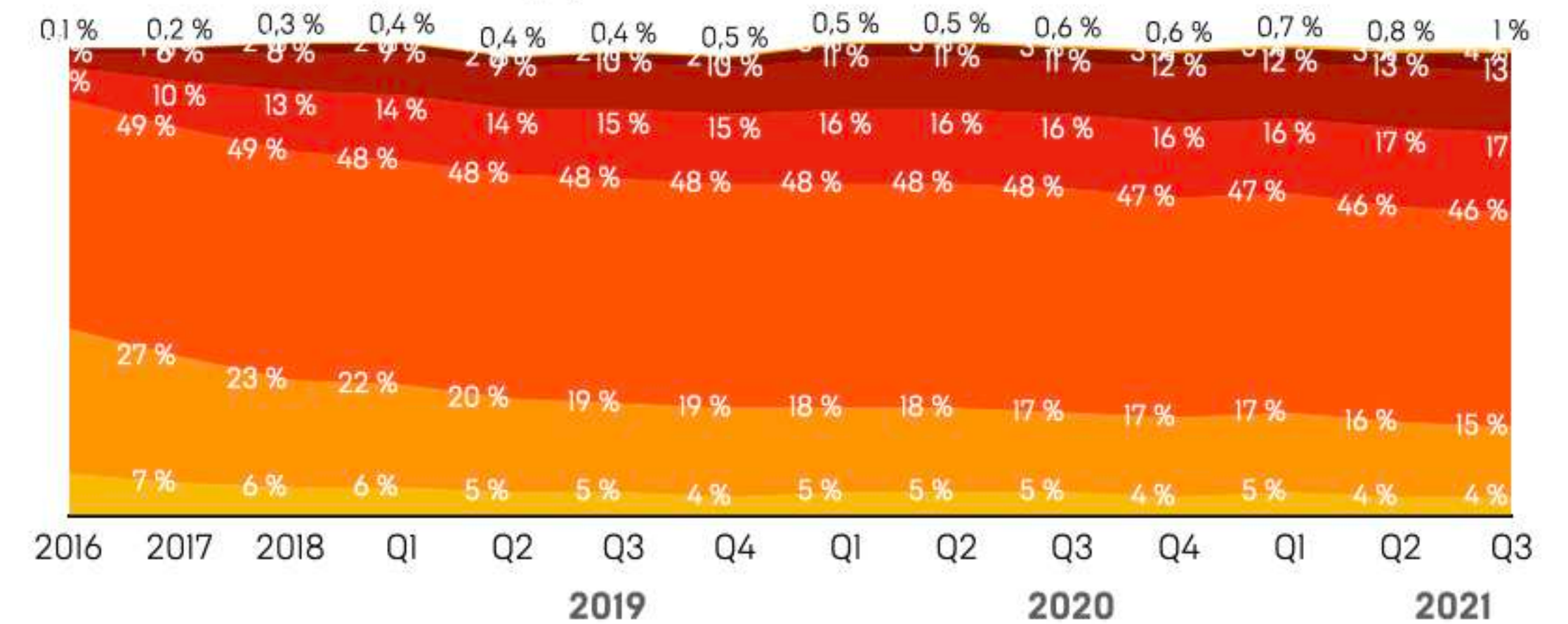
Портфель без NPL на конец отчетного периода, млрд. руб. – 7 832

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента, тыс. руб.

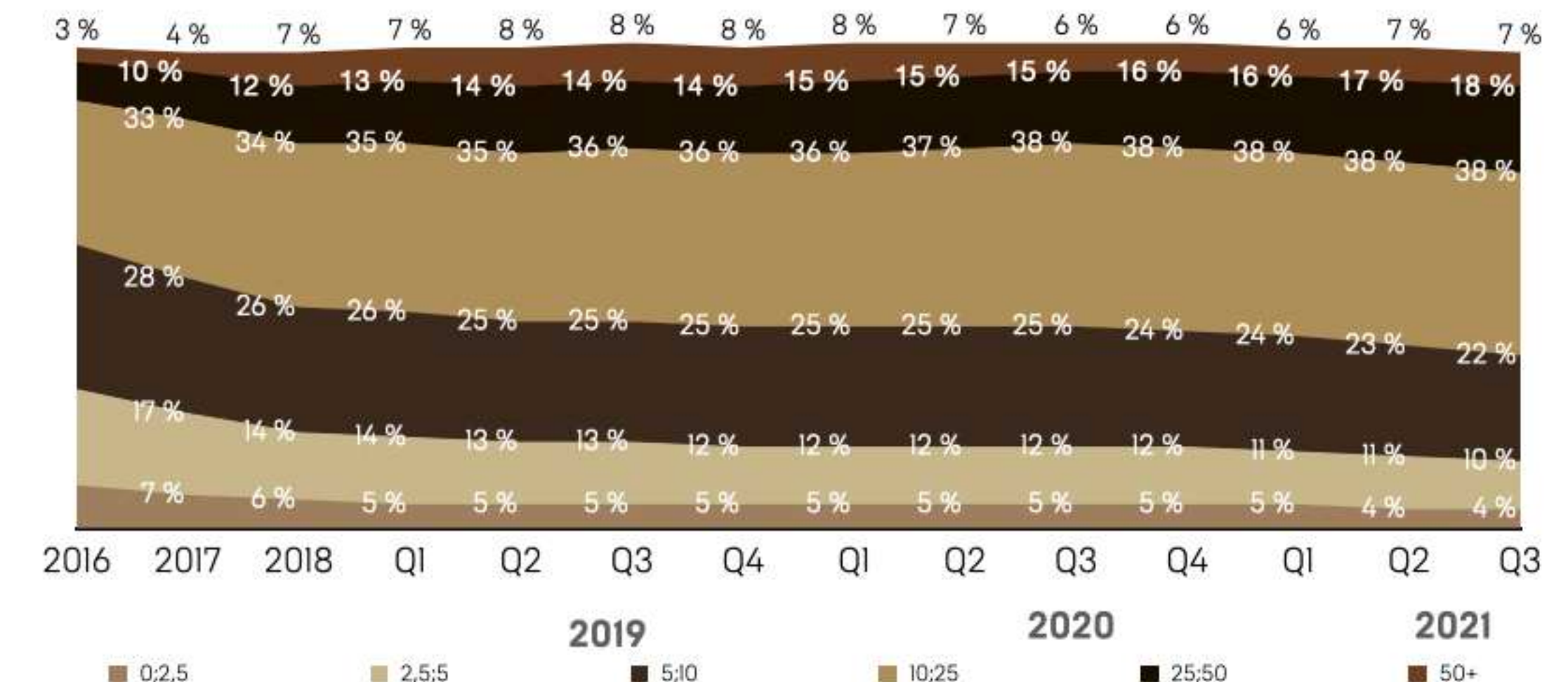
Задолженность активного клиента с наличием кредита наличными по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.

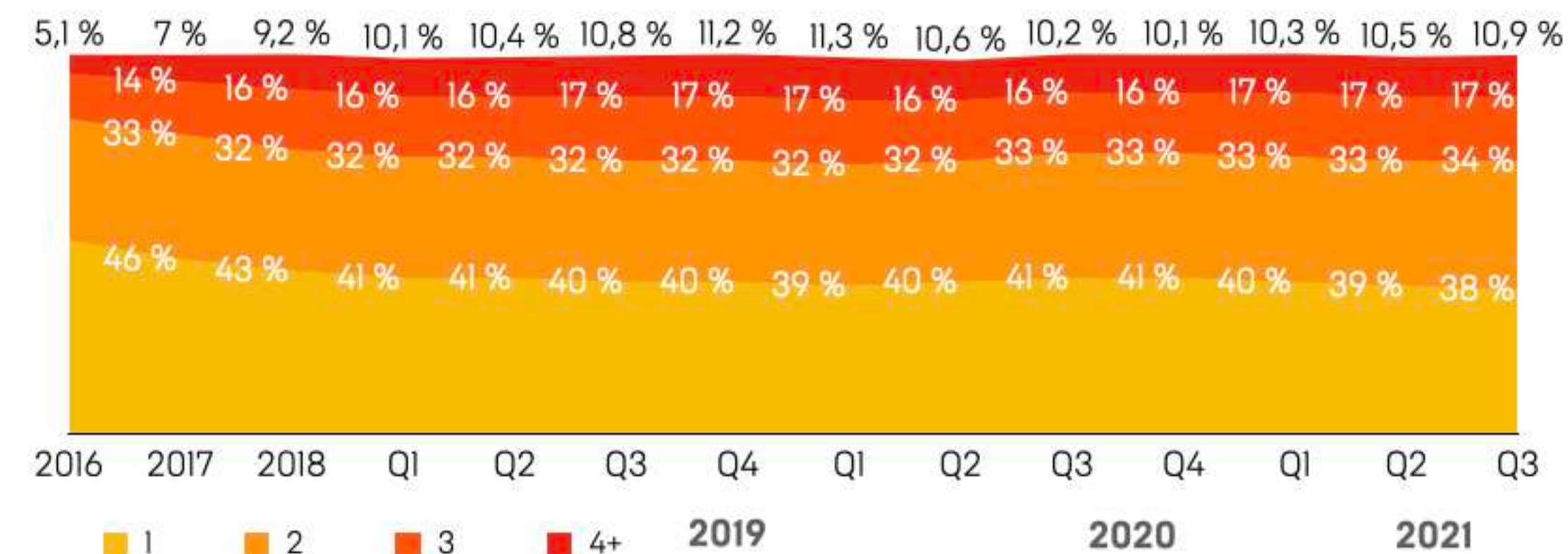


Кредитный портфель / Автокредиты

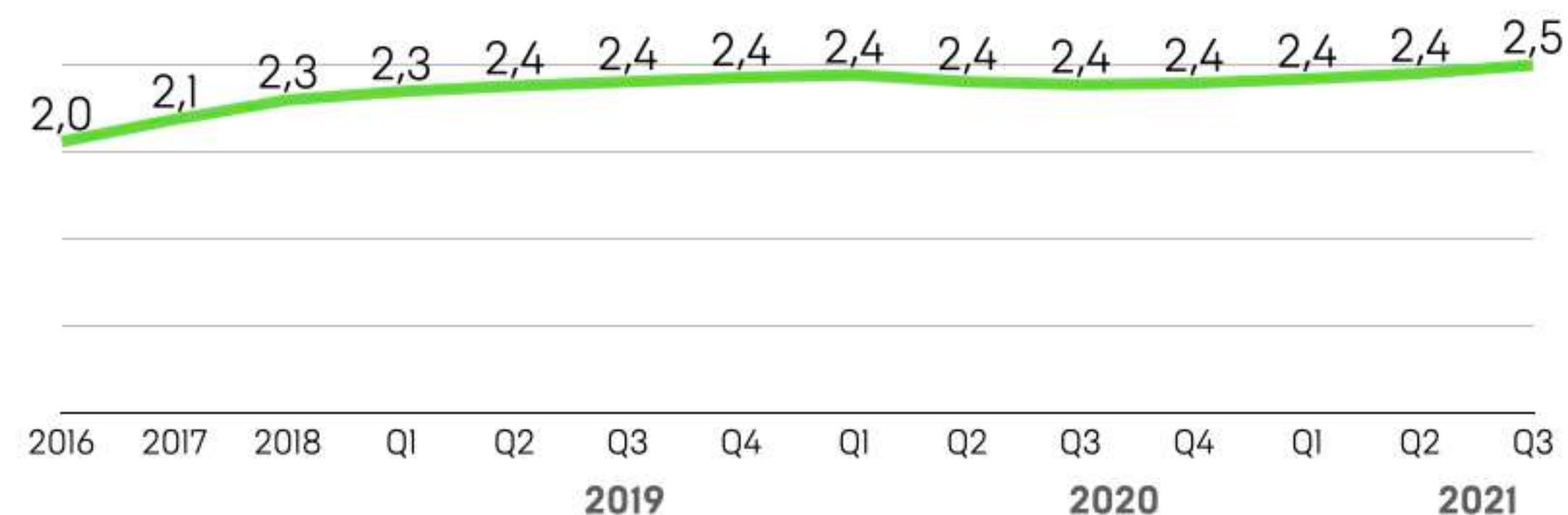
Количество клиентов, млн. чел.



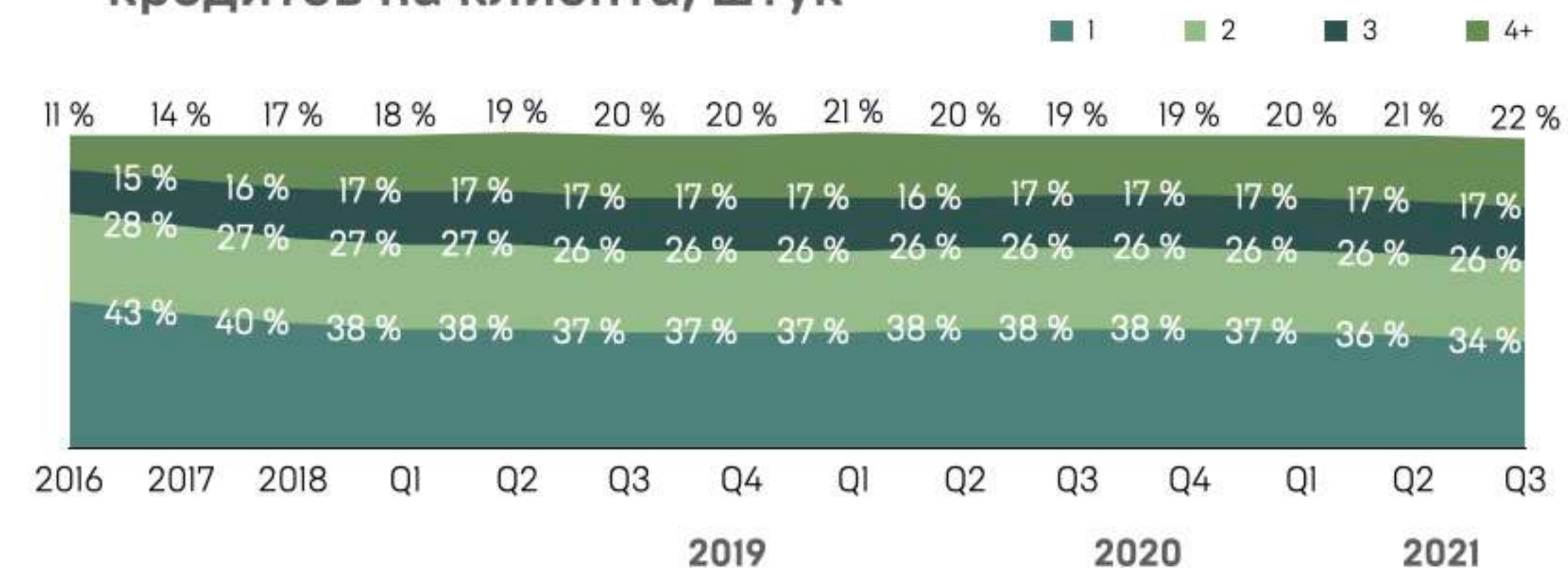
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук

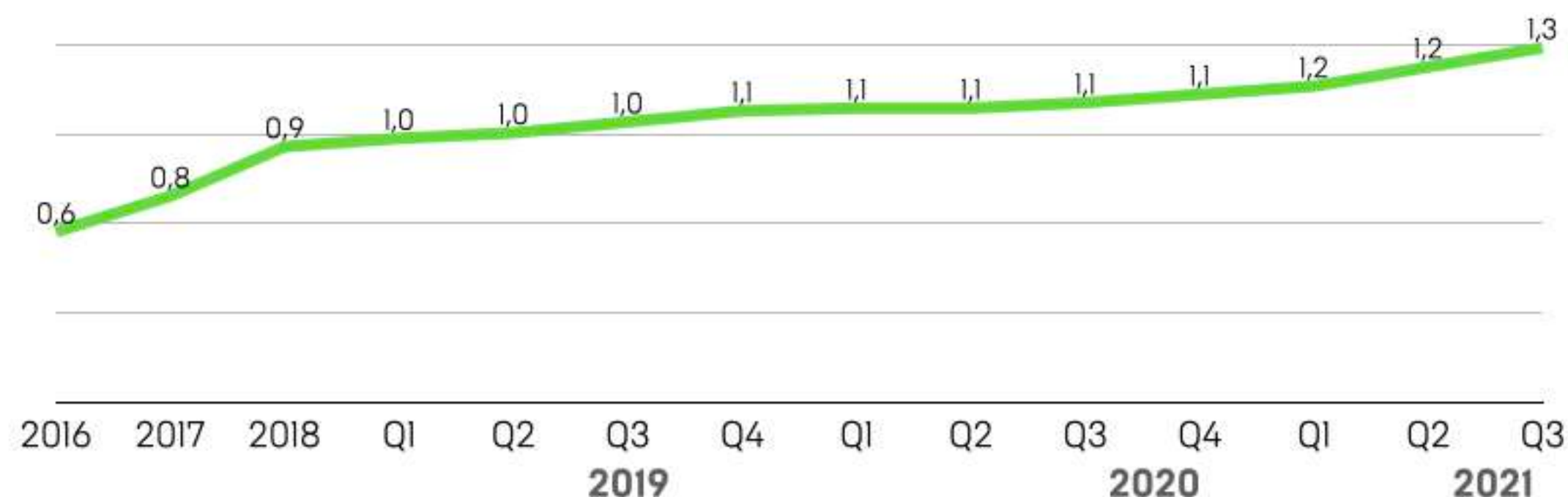


Кредитный портфель / Автокредиты

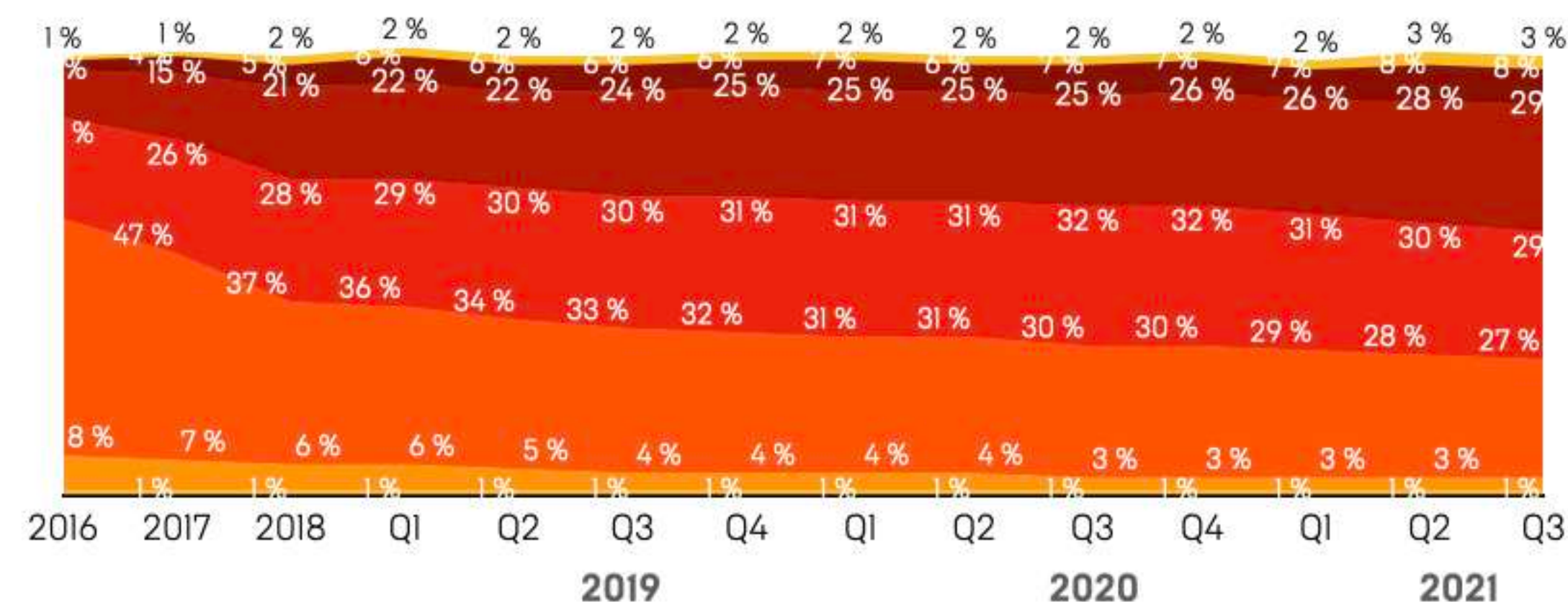
Портфель без NPL на конец отчетного периода, млрд. руб. – 962

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента, млн. руб.

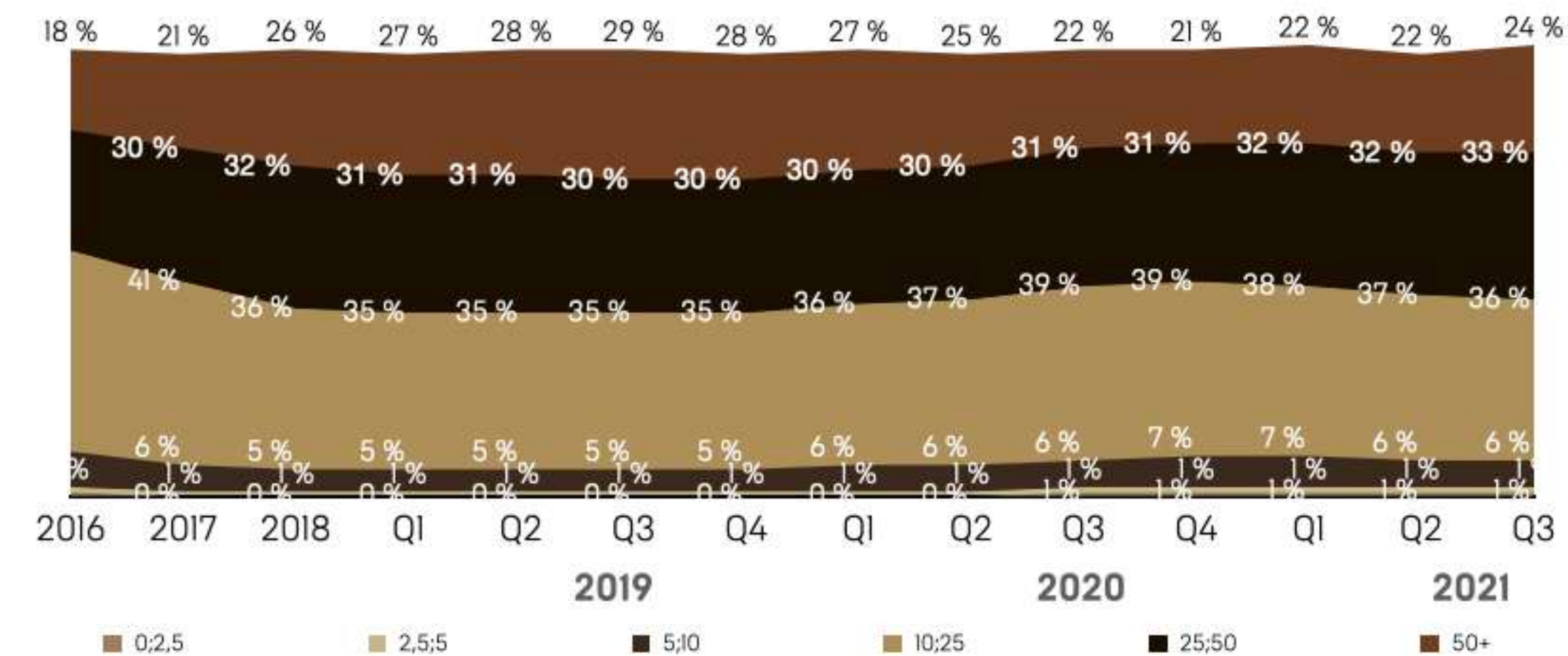
Задолженность активного клиента с наличием автокредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



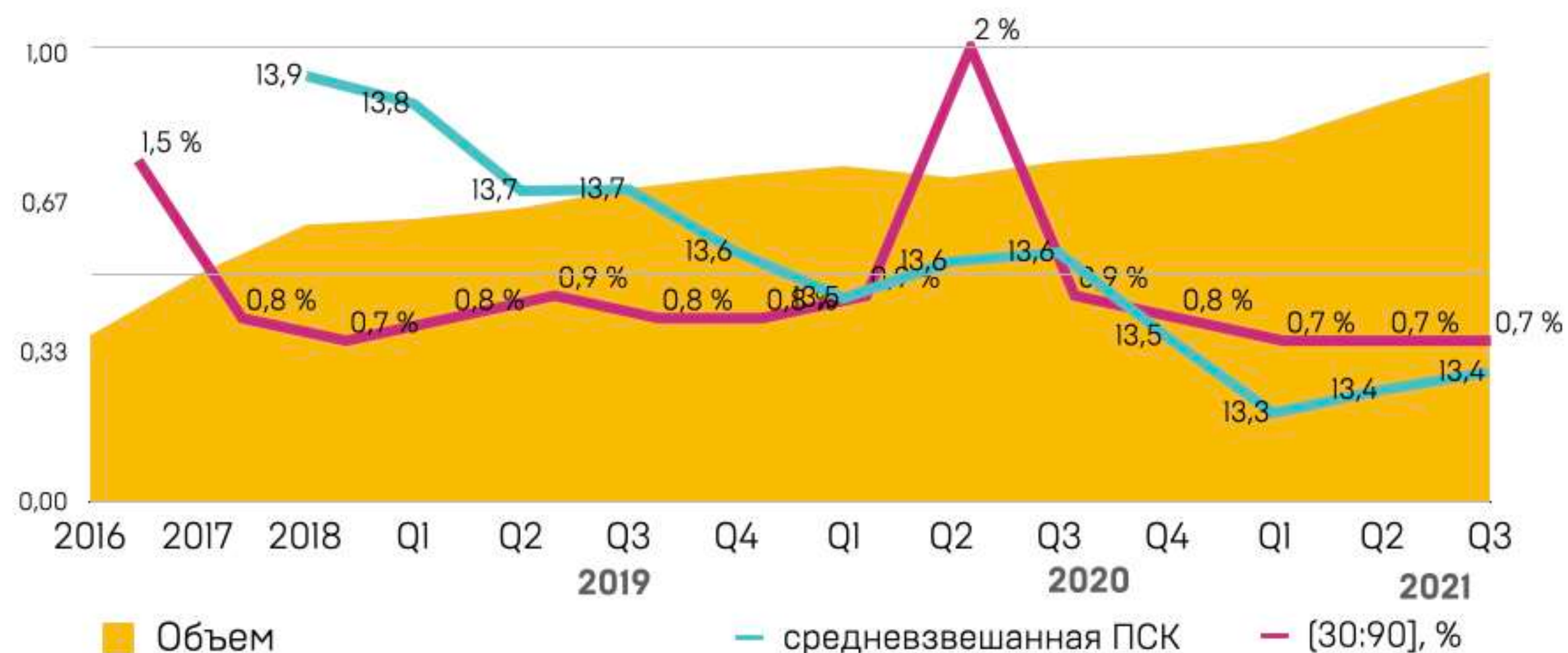
Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Объем задолженности без учета дефолтов (NPL)

Средневзвешенная ПСК портфеля без NPL на последний день периода, %

Уровень просроченной задолженности [30;90], в портфеле без NPL на последний день периода

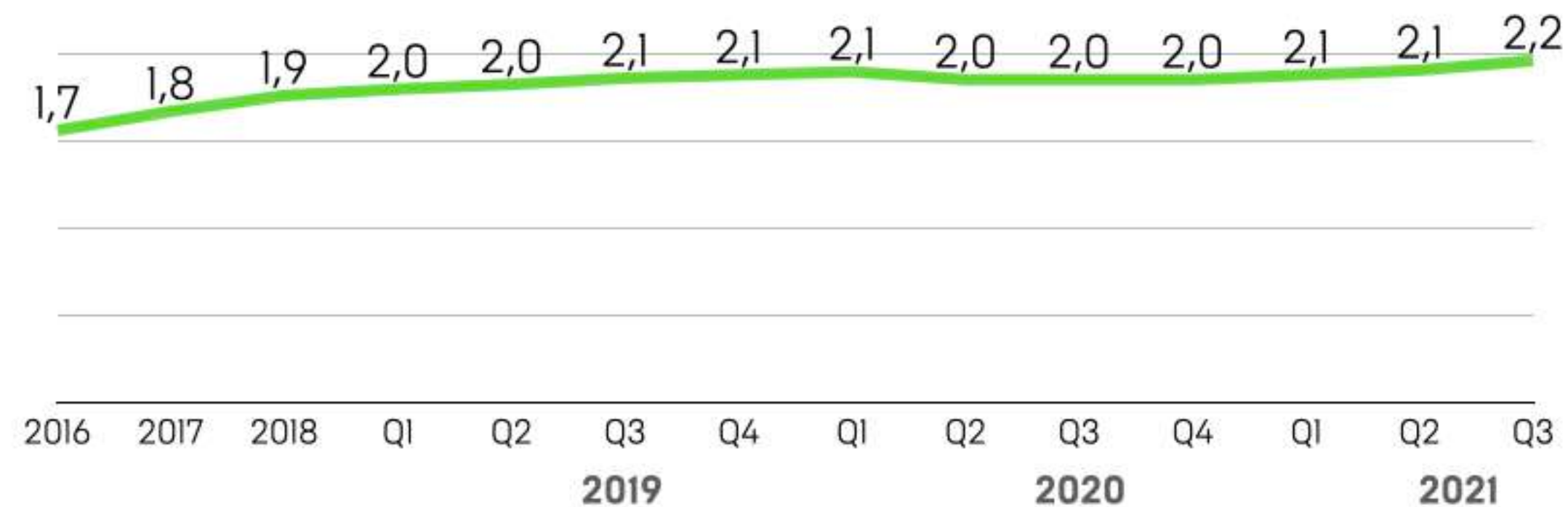


Кредитный портфель / Ипотечные кредиты

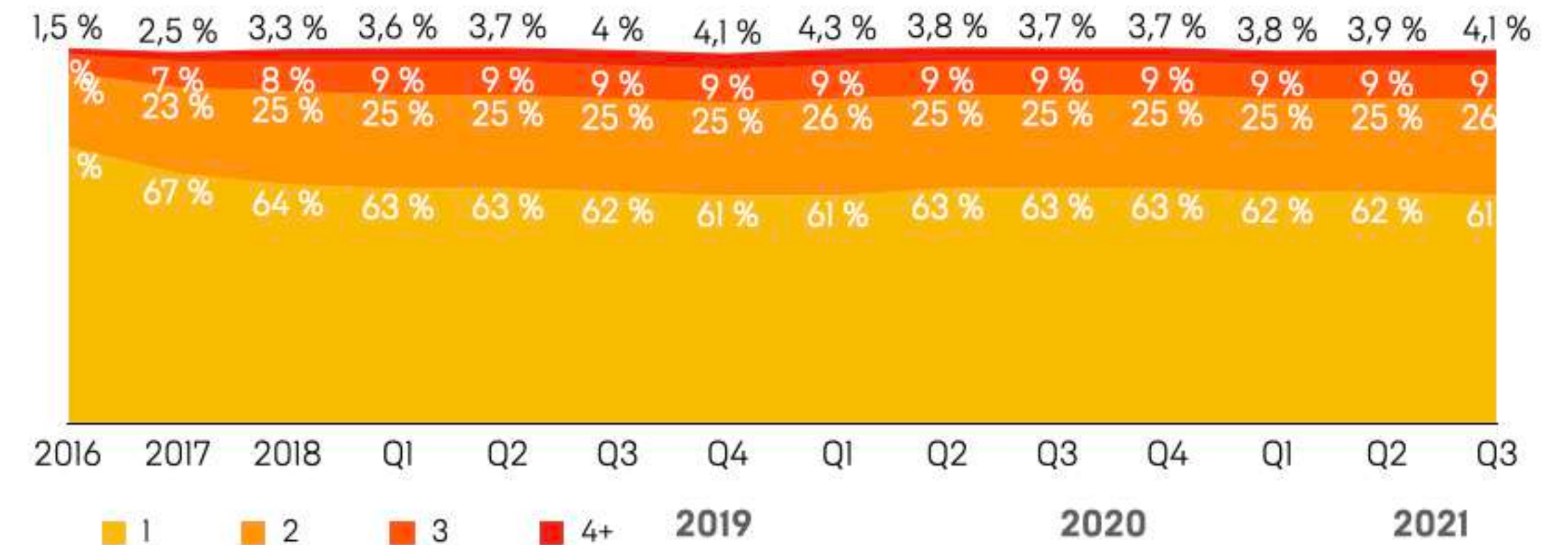
Количество клиентов, млн. чел.



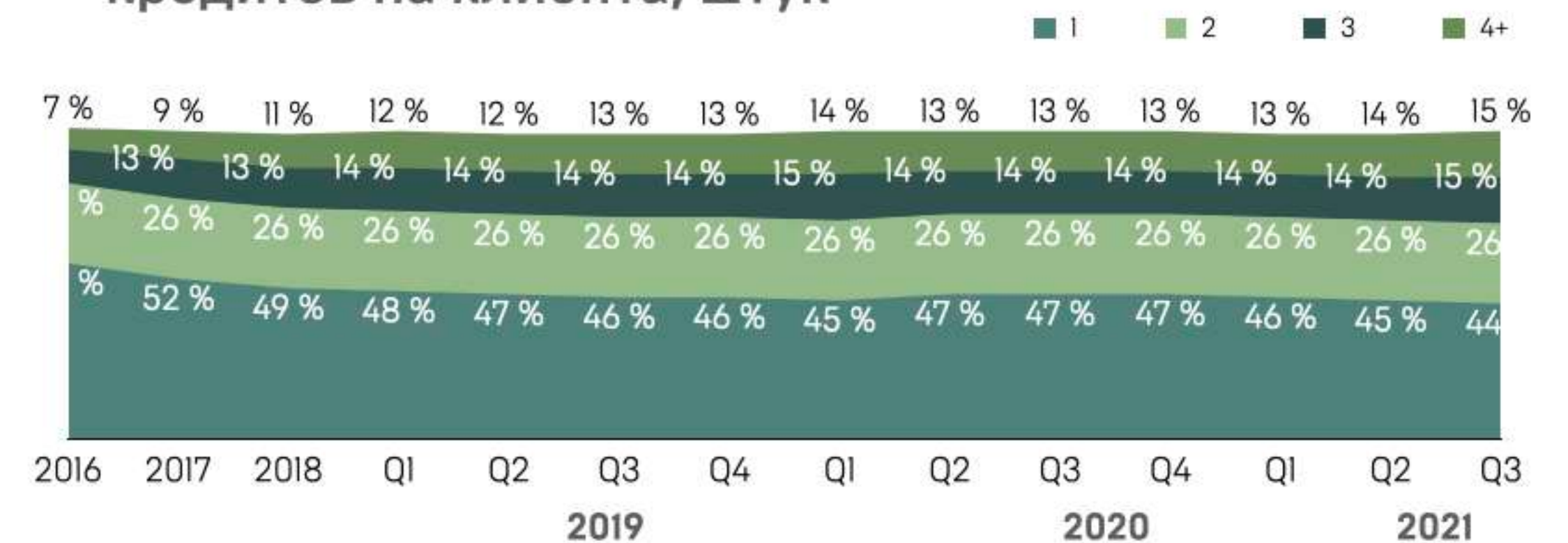
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Кредитный портфель / Ипотечные кредиты

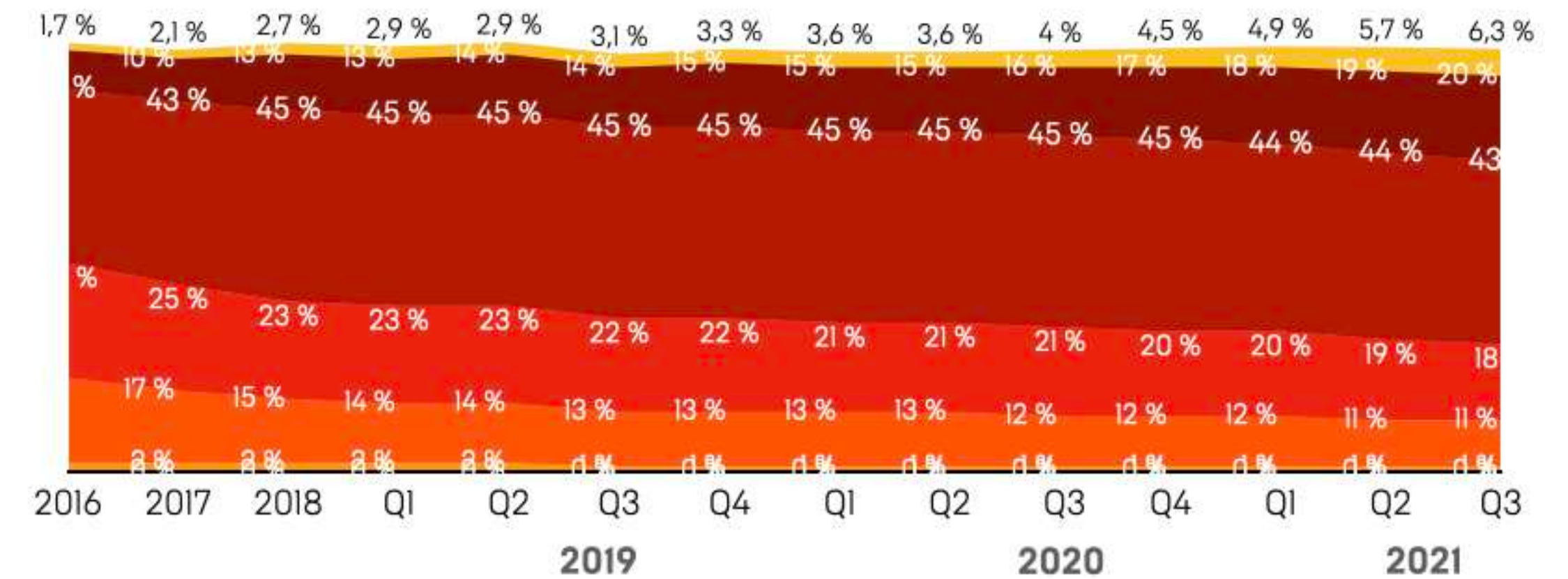
Портфель без NPL на конец отчетного периода, млрд. руб. – 11 039

Средняя сумма задолженности по действующим кредитам на активного клиента, тыс. руб.

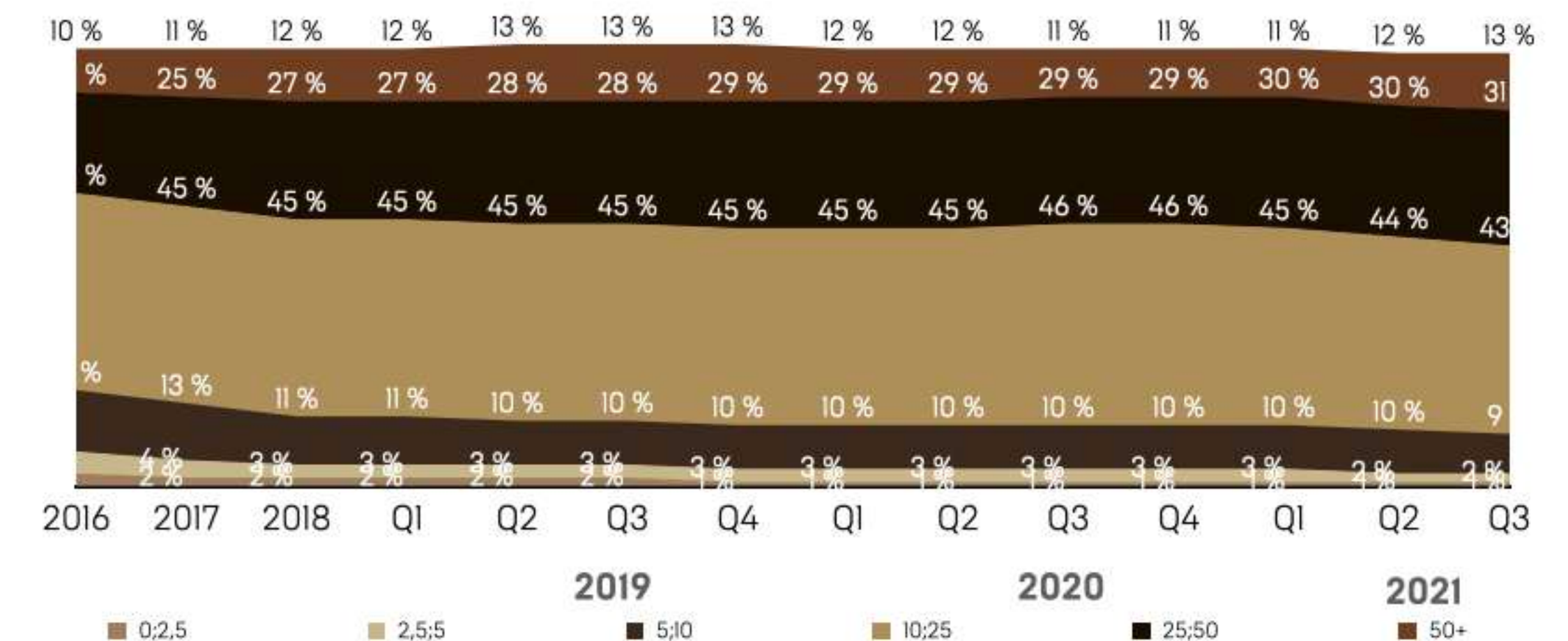
Задолженность активного клиента с наличием Ипотечного кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.

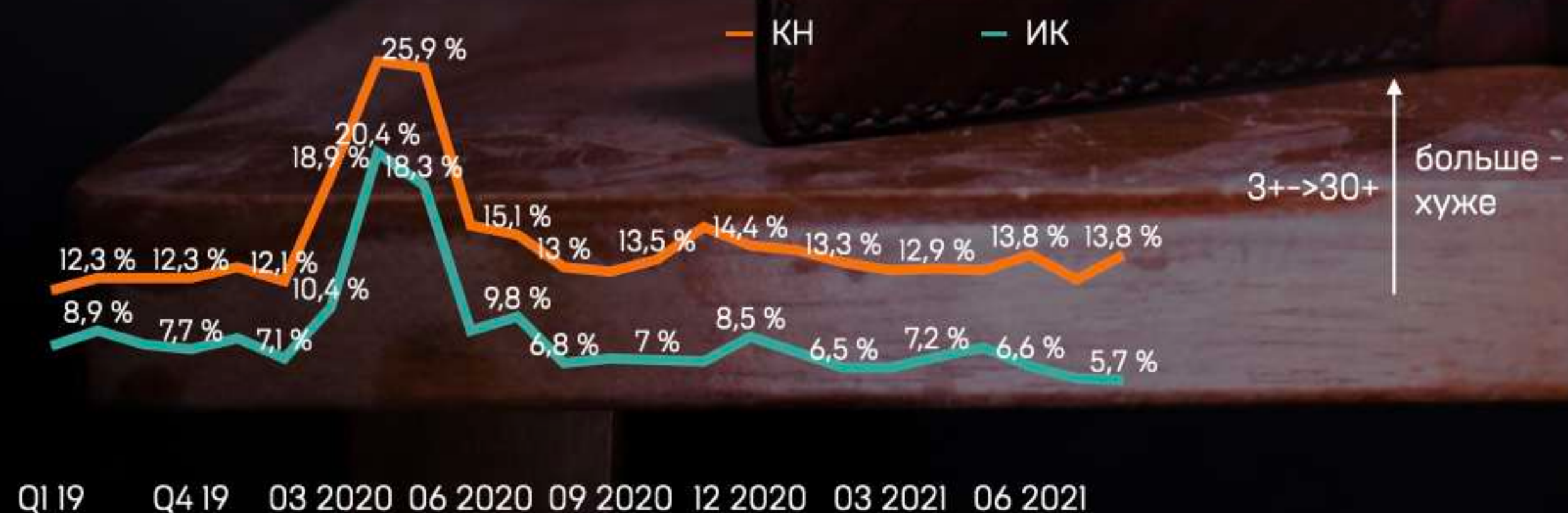


Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Взыскание просроченной задолженности

Стабильные показатели взыскания на этапе до 30 дней для основных быстрорастущих направлений кредитования. КН несколько хуже докризисных показателей 2019 года, ИК - несколько лучше.

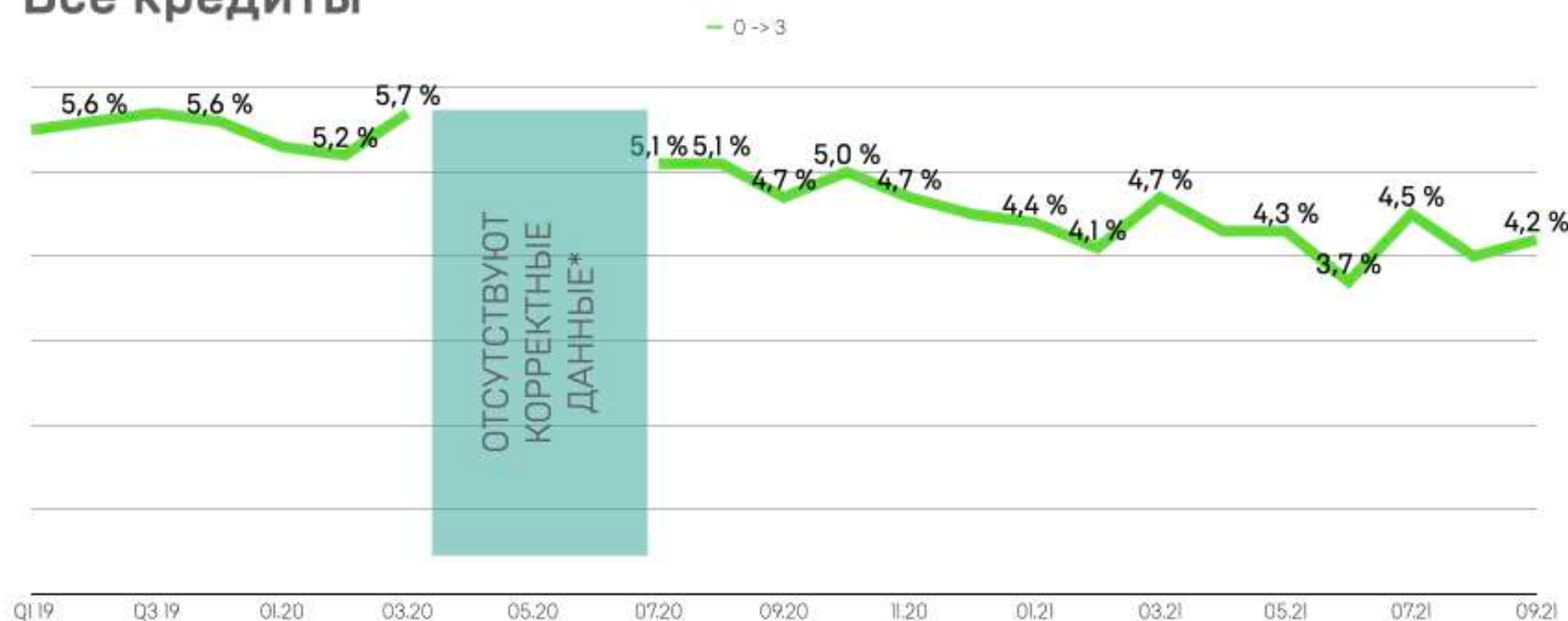


Динамика качества взыскания до 90 дней сопоставима с качеством взыскания до 30 дней.

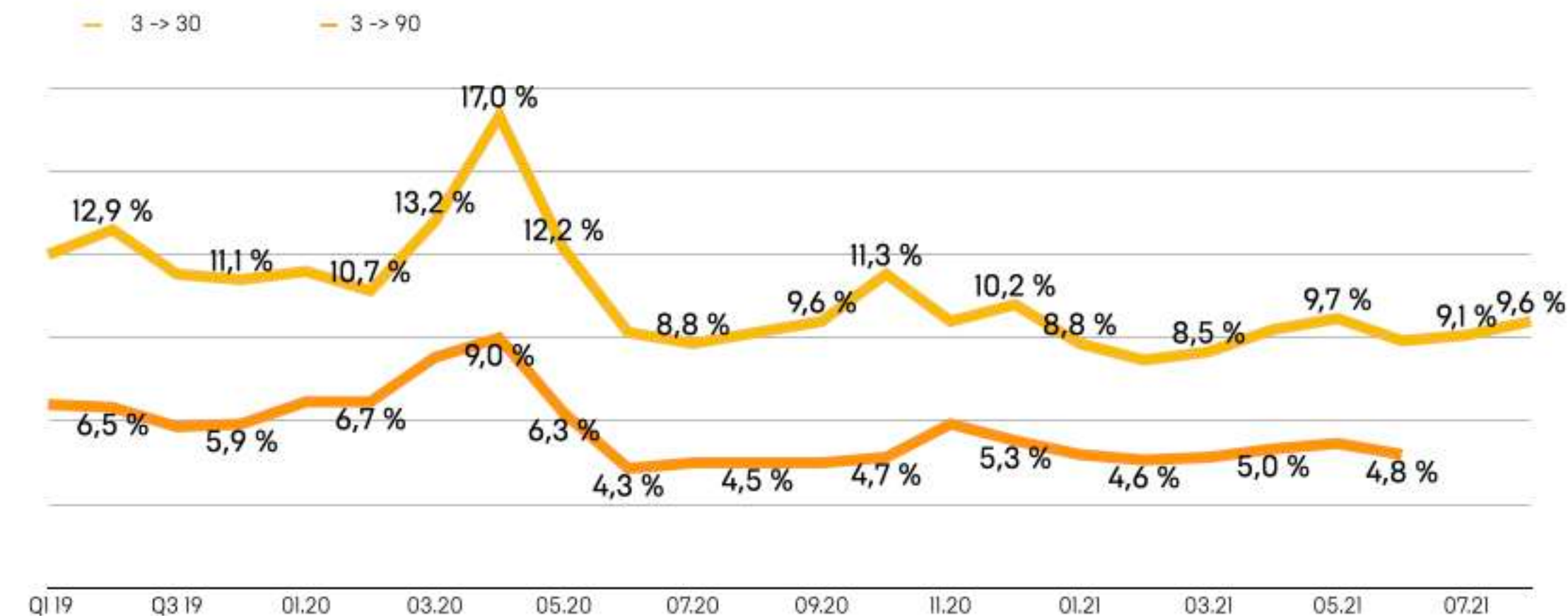
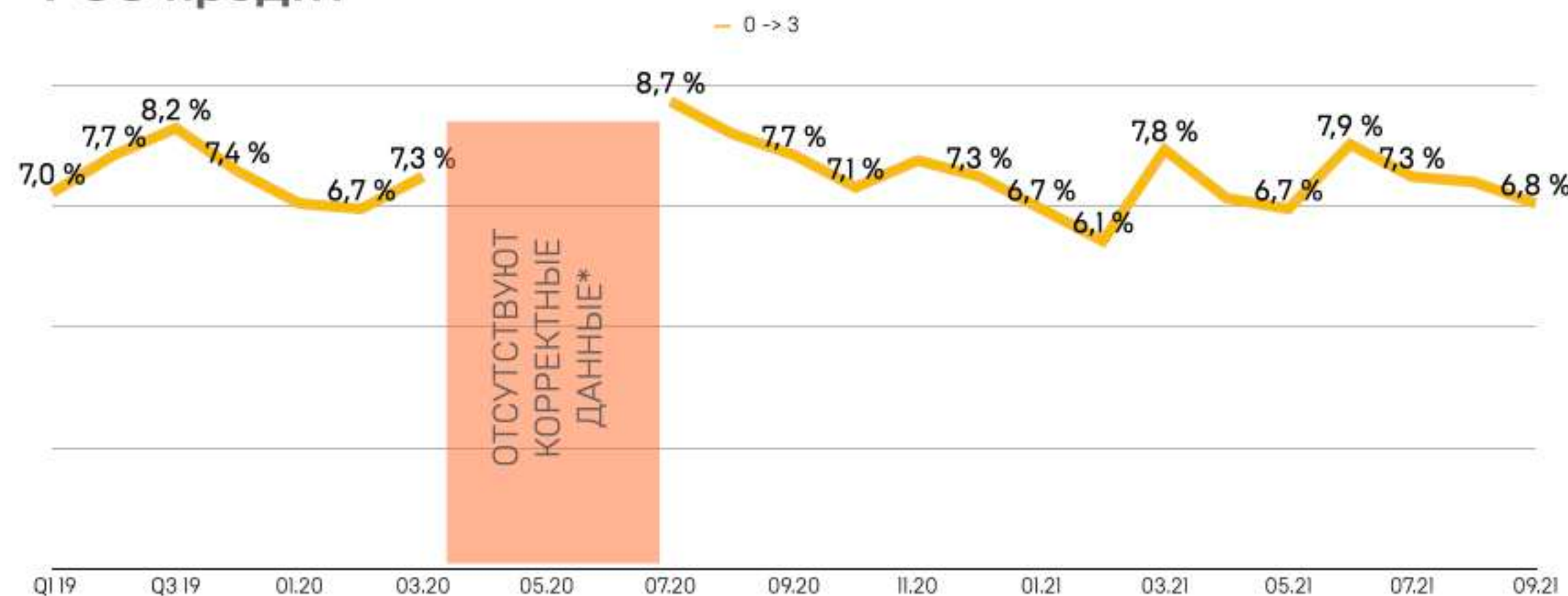


Взыскание 0-90 / Все кредиты, POS

Все кредиты



POS кредит

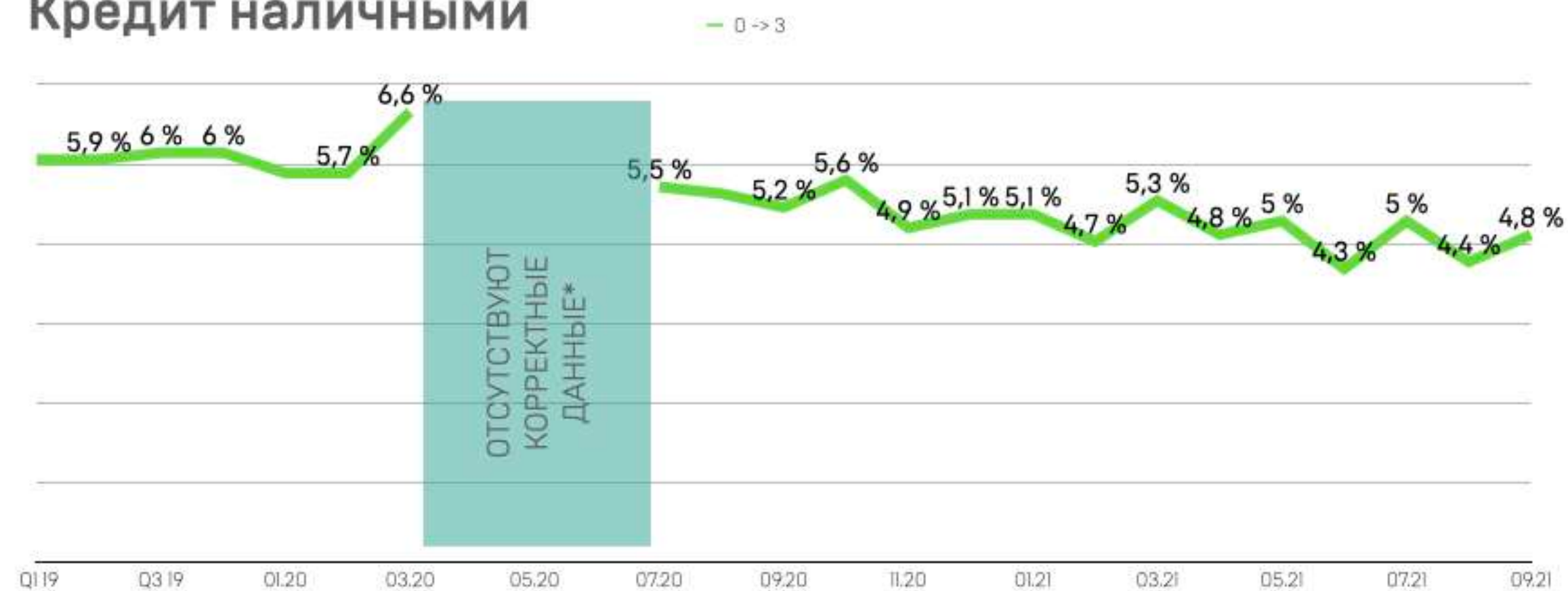


Взыскание 0-90 / КК, КН

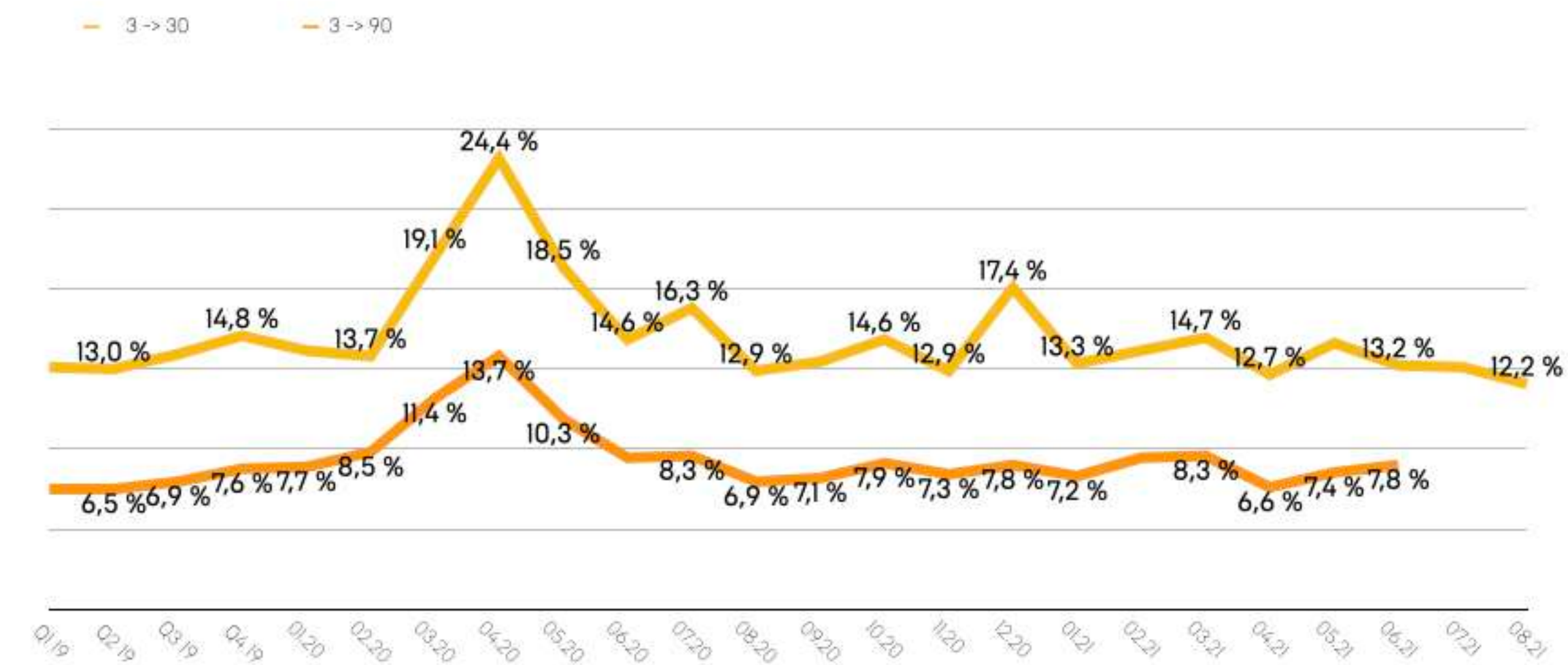
Кредитная карта



Кредит наличными

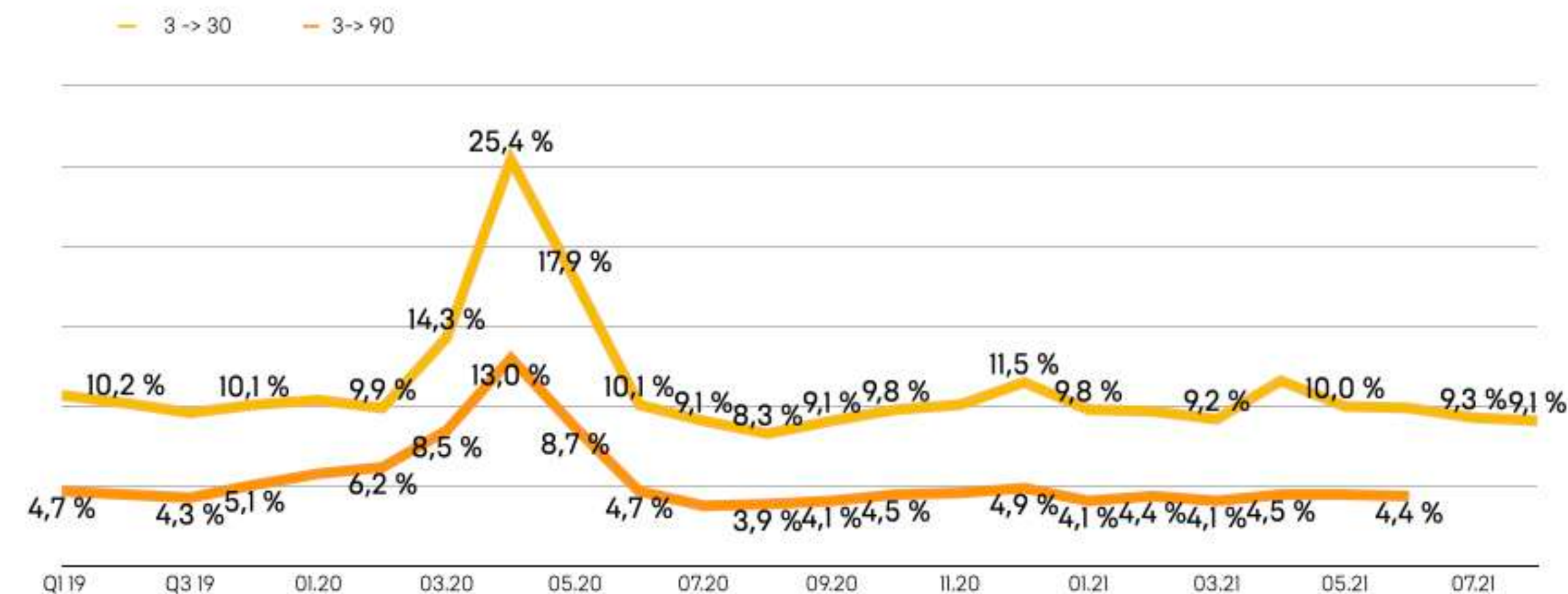
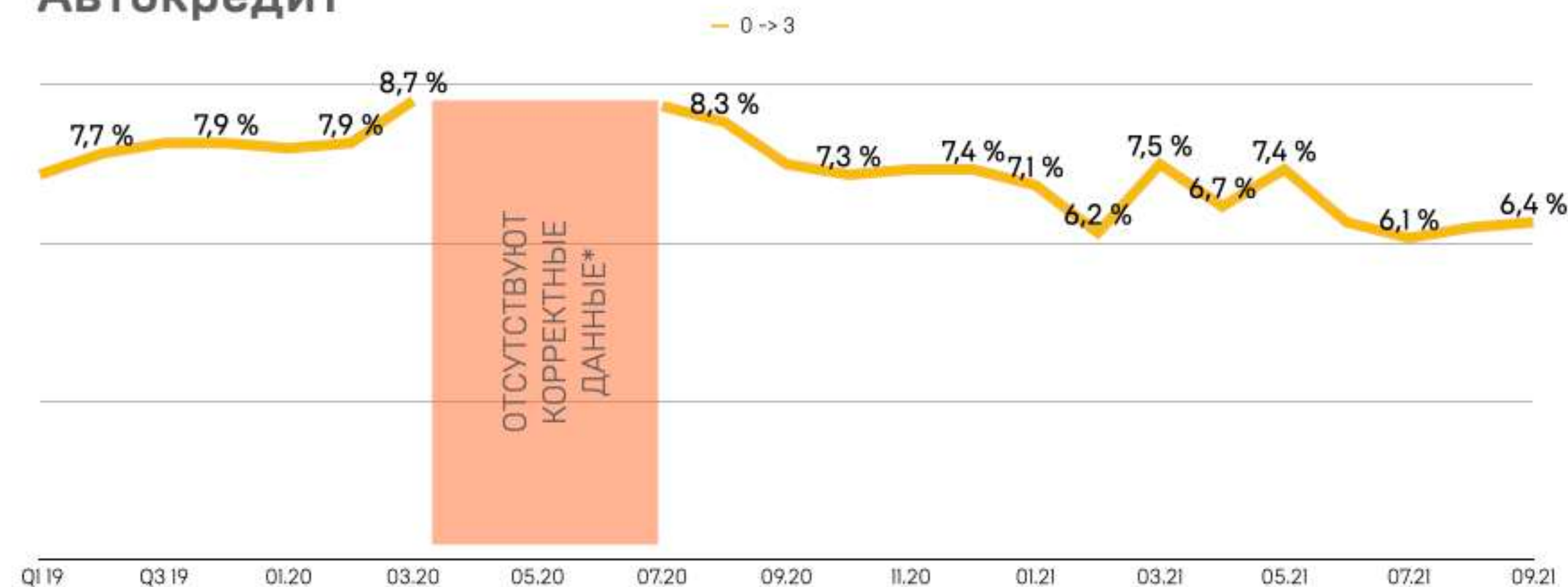


* детали см. в первом абзаце на слайде №5

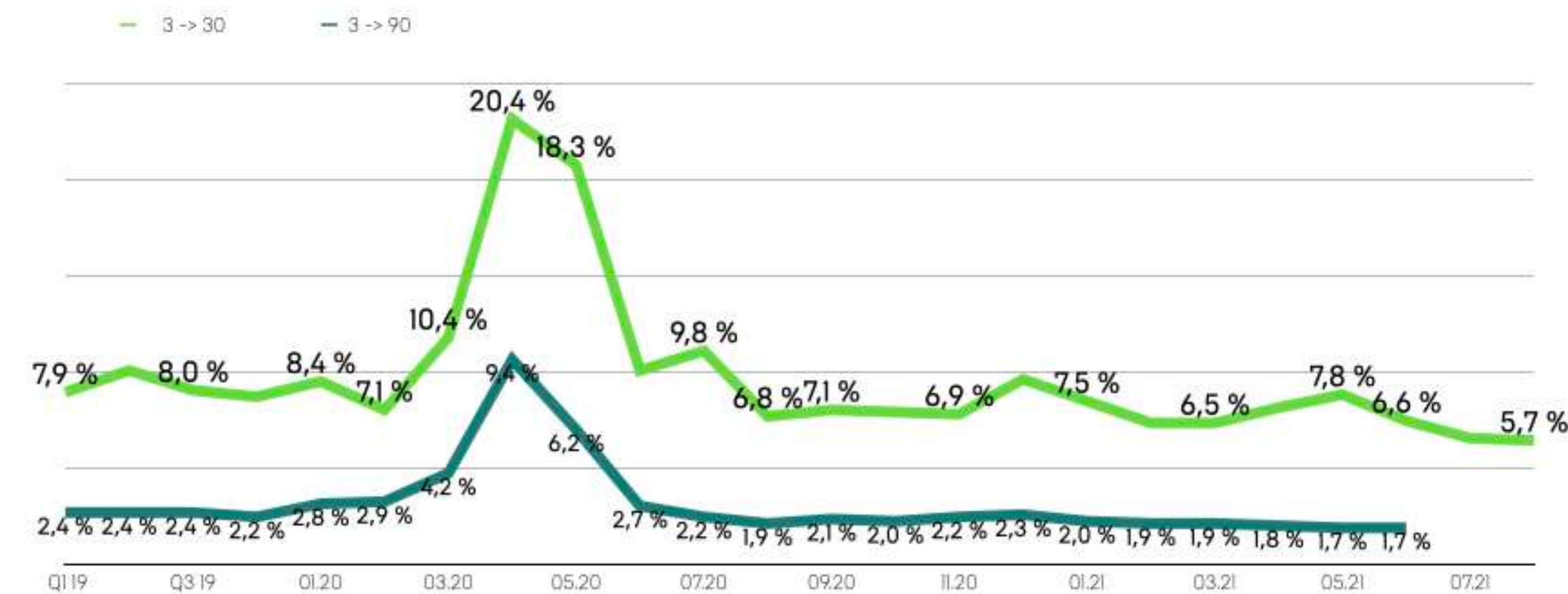
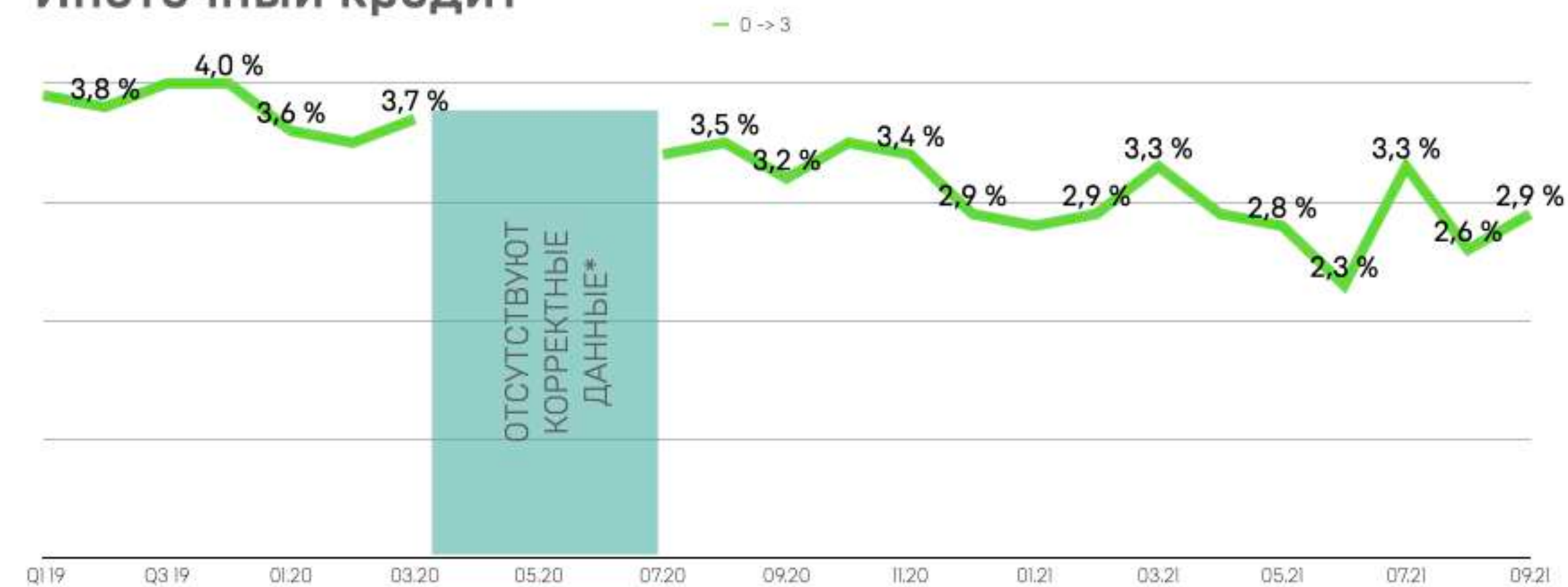


Взыскание 0-90 / АК, ИК

Автокредит



Ипотечный кредит

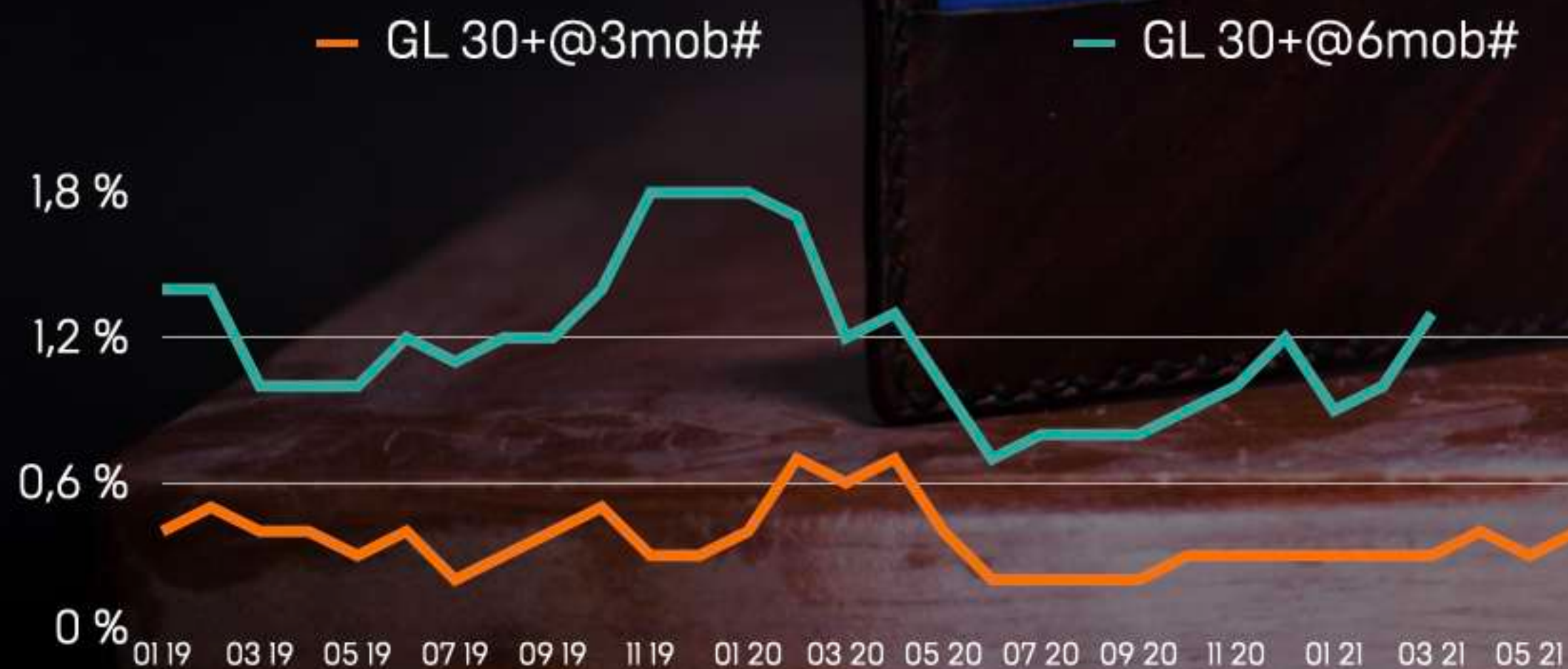


Винтажное качество

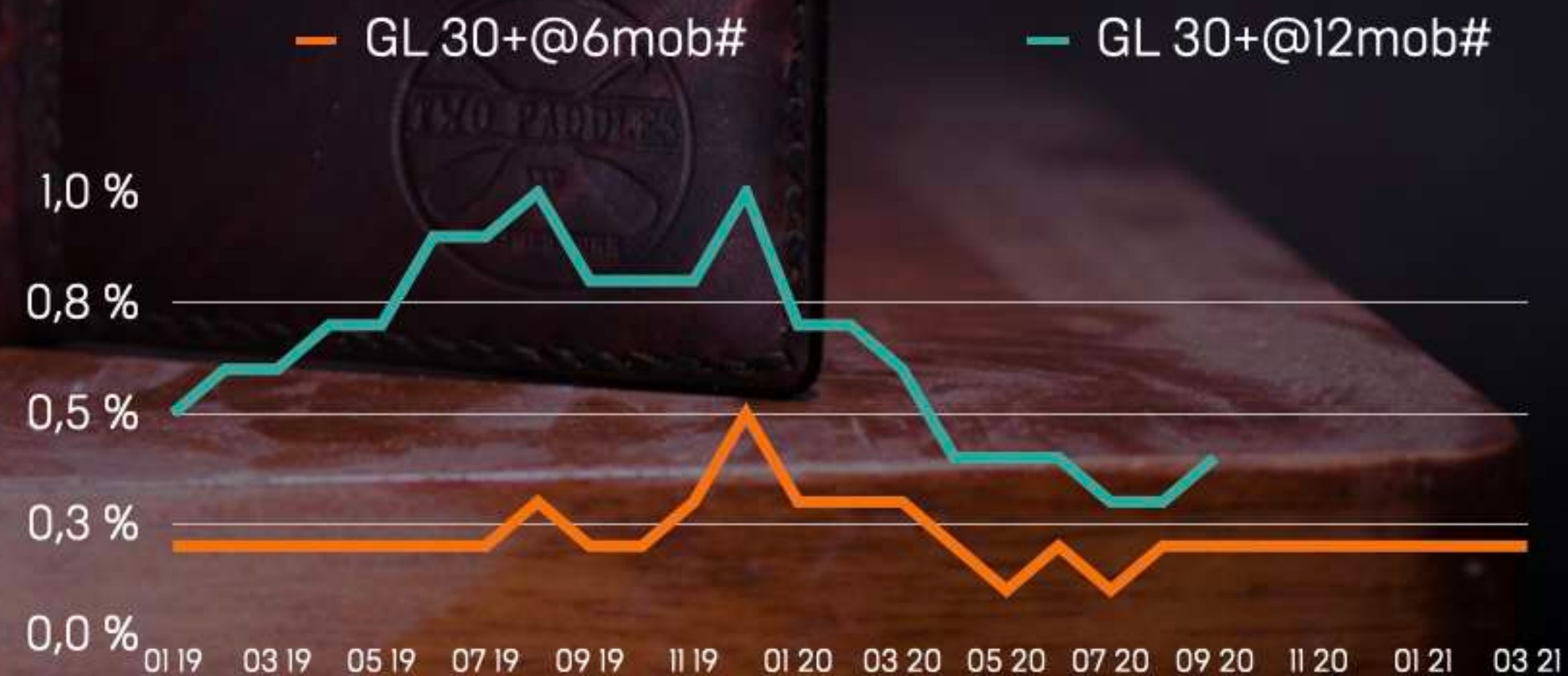
[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Качество новых выдач по **авто** и **ипотечному кредитованию** по поколениям с 3 квартала 2020 года существенно лучше докризисных показателей, что, наиболее вероятно, связано с широким использованием гос. программ в обоих направлениях

Автокредит



Ипотечное кредитование



Винтажное качество / Автокредит

[illegible]

NPL – Non-performing loan, неработающий кредит.

В данном документе – задолженность по кредитным договорам с уровнем просроченной задолженности, превышающим 90 дней

GL 30+@Xmob # – Gross Loss по количеству кредитов, в числителе учитываются договоры, по которым к моменту «возраста» кредитного договора X полных месяцев, хотя бы единожды была просроченная задолженность более 30 дней

GL 30+@Xmob \$ – Gross Loss по сумме выданных кредитных лимитов, в числителе учитывается актуальная задолженность по договорам, по которым к моменту «возраста» кредитного договора X полных месяцев, хотя бы единожды была просроченная задолженность более 30 дней

Уникальный клиент – субъект КИ, открывший за отчетный квартал min один новый кредитный договор в любом банке

Активный клиент – субъект КИ, имеющий на конец отчетного периода min один незакрытый кредитный договор с ненулевым балансом

POS – целевой кредит на покупку товара в магазине или услугу в сервисной компании

КК – кредитная карта, включая карты рассрочки

КН – нецелевой кредит наличными без обеспечения

АК – целевой кредит на покупку авто, м.б. в денежной форме

ИК – ипотечный кредит, выданный в соответствии с законом «Об ипотеке»

***PL** – *PL – performing loans (0-90 ovd, портфель без дефолтов)

С целью оценки **кредитного риска Субъектов кредитной истории (КИ)**

в документе использован **скоринговый балл**, на основании которого ОКБ оценивает **Индивидуальный кредитный рейтинг (ИКР)** каждого гражданина РФ.

Целевой переменной скорингового балла является дефолт заемщика по любому кредиту на горизонте 12 месяцев после выдачи [Generic score], что является классическим определением, используемым в банковской индустрии.

Скоринговая модель ОКБ построена на периоде 2016–2017 гг. и используется в неизменной калибровке на всем отчетном периоде данного документа.

Все средние значения в данном отчете (срок, ПСК, скор) рассчитаны как средневзвешенное на кредитный лимит по новым выдачам и на задолженность для портфеля

В разделе «Выдачи новых кредитов» для анализа динамики изменения лимитной политики (среднего чека) по каждому продукту общее количество кредитов, выданных за отчетный период, упорядочено по шкале скорингового балла ОКБ по нарастанию (чем выше скоринговый балл, тем ниже оценка кредитного риска) и разделено на шесть групп:

0

Кредитные договоры, на момент открытия которых в Бюро отсутствовала информация о Субъекте КИ, достаточная для расчета скорингового балла

2

Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [20%;40%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов

4

Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [60%;80%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов

1

Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим 20% худших скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов

3

Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [40%;60%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов

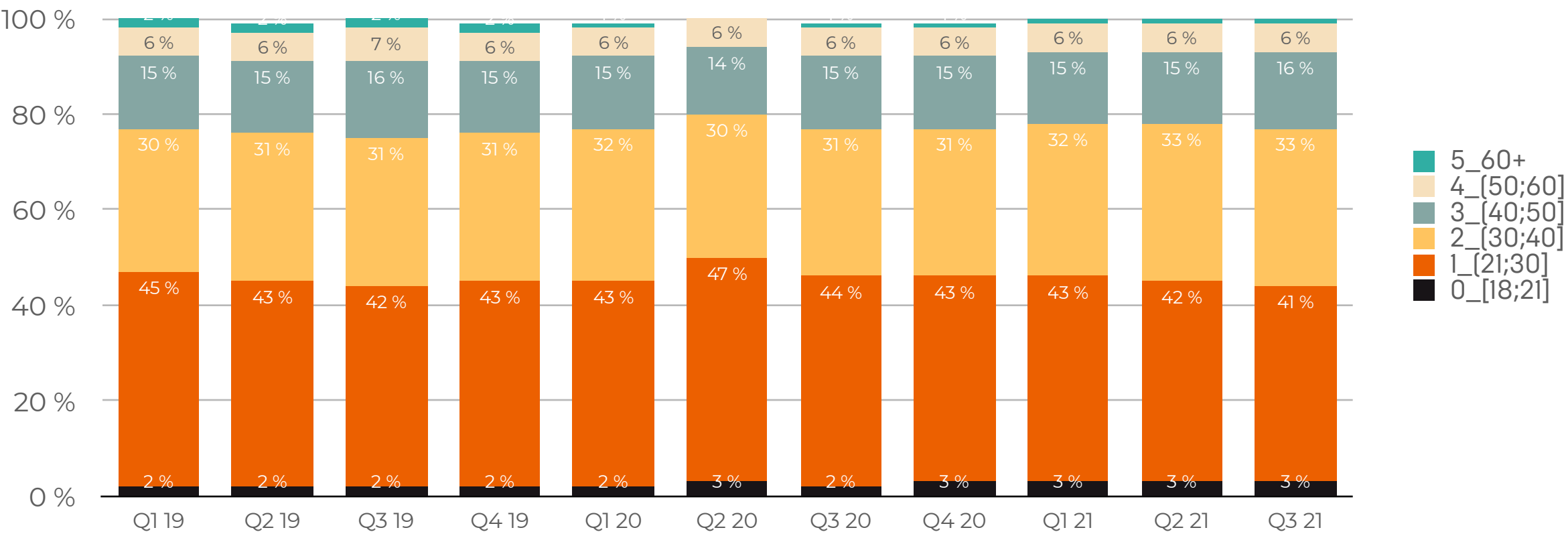
5

Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим 20% лучших скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов

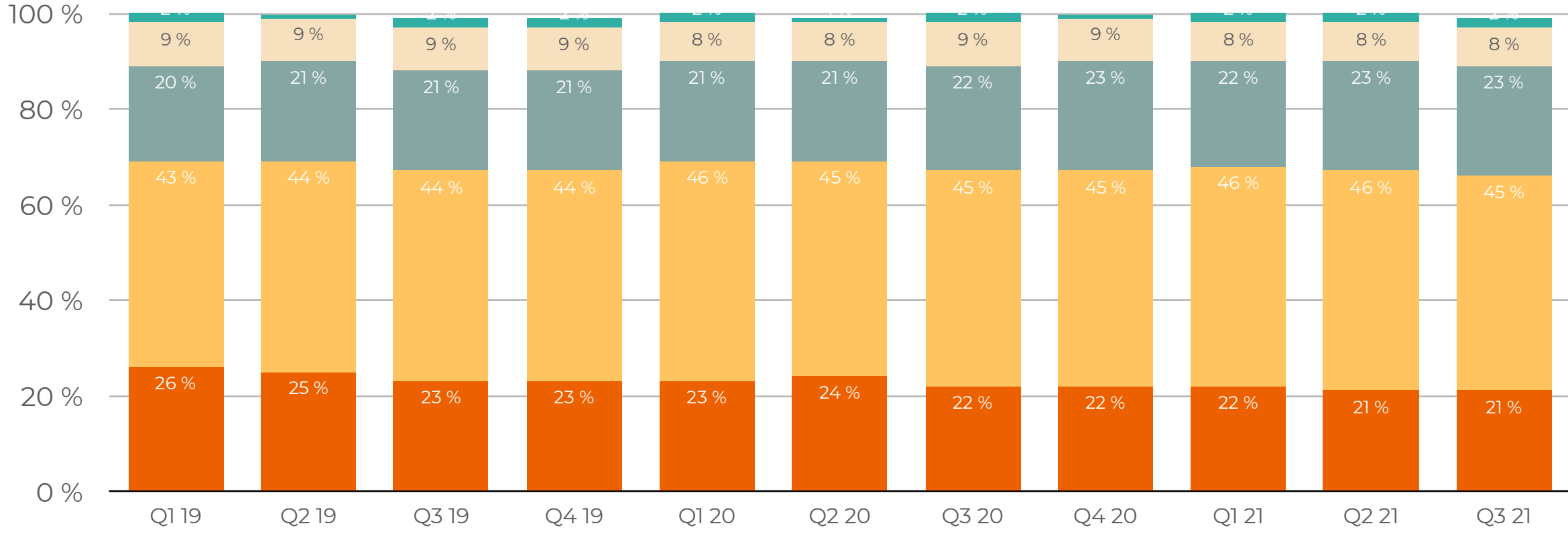
Приложение №1 /

Портрет заемщика: выдачи новых ипотечных кредитов

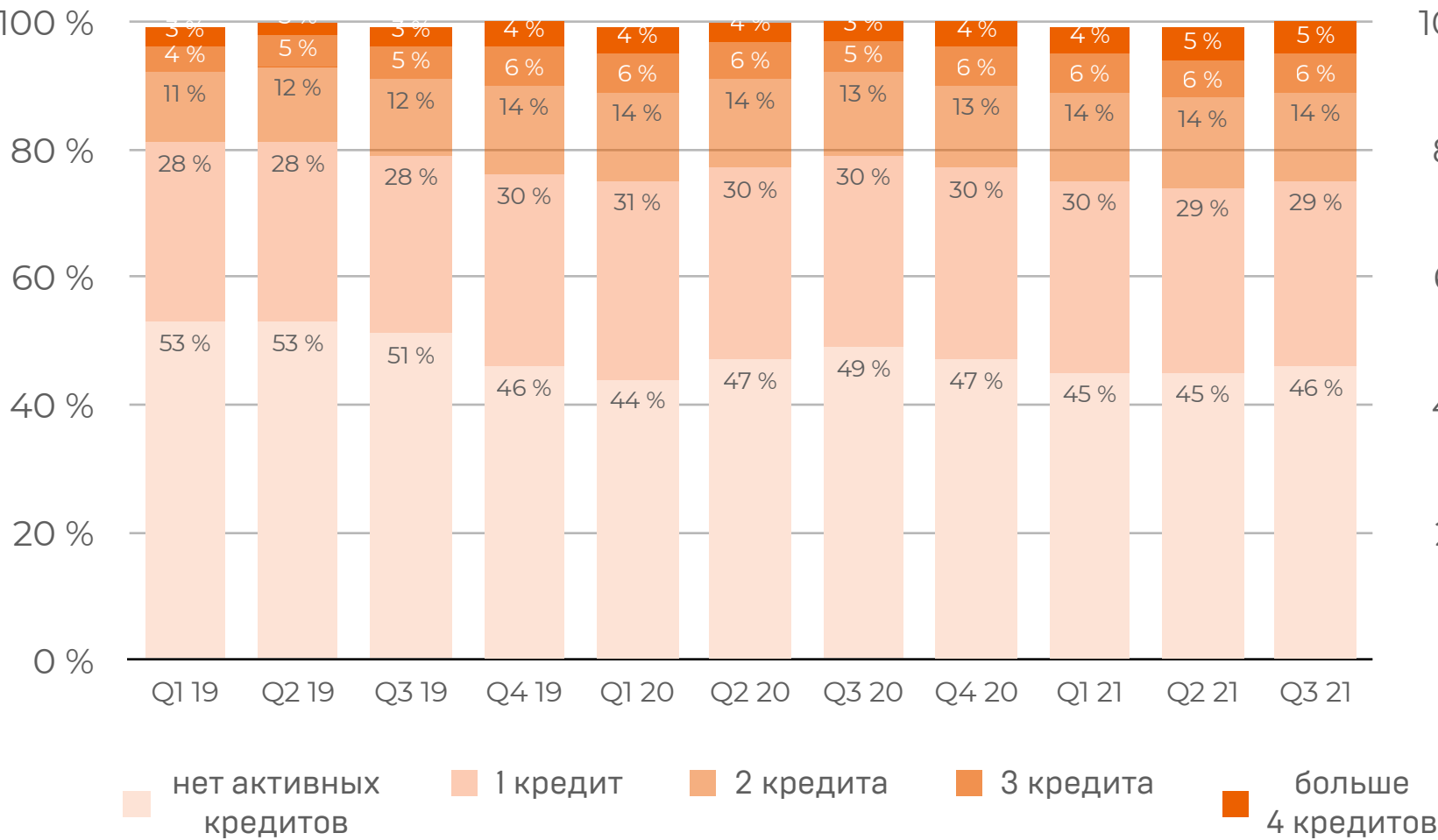
Новые заемщики: возраст



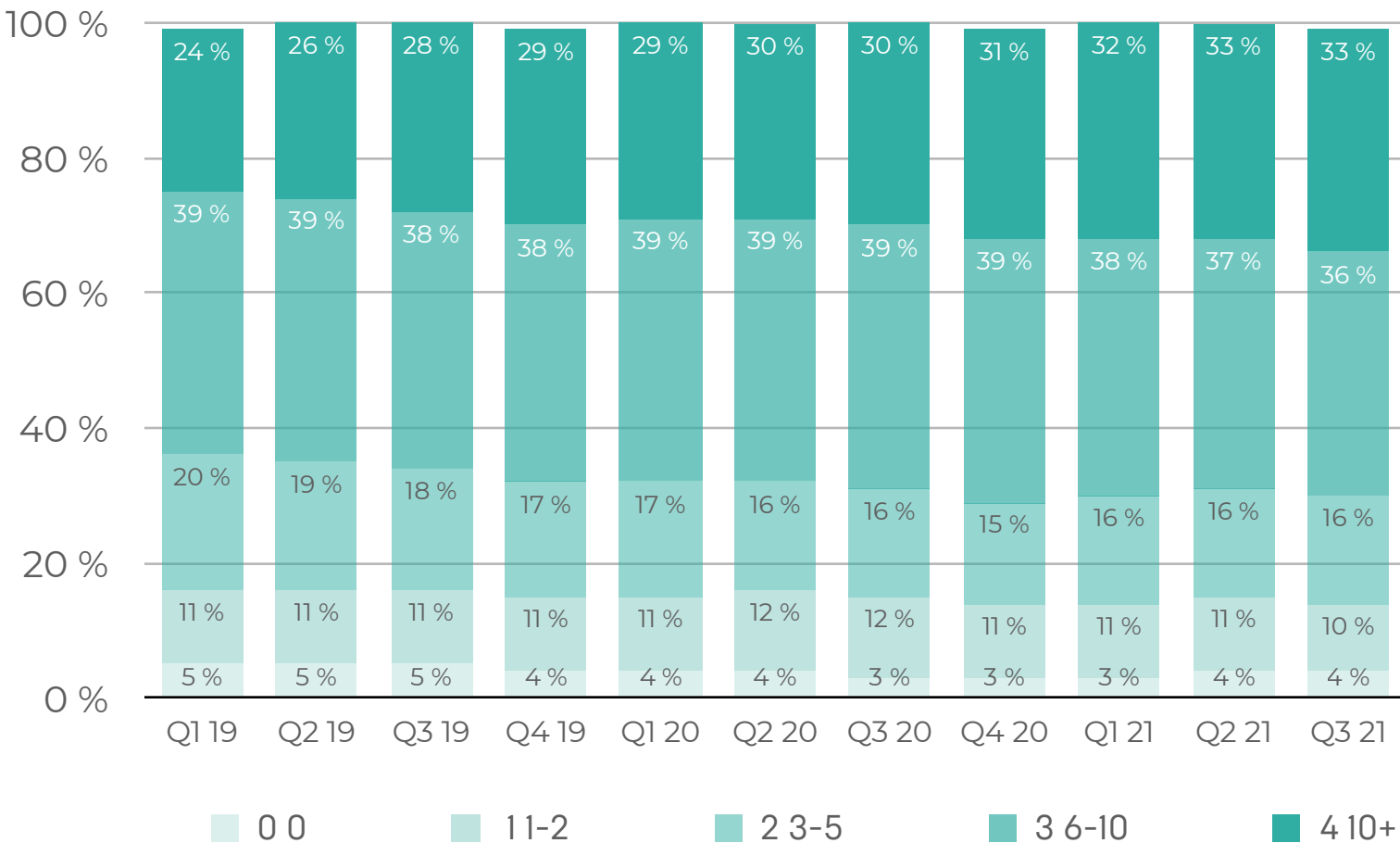
Заёмщики с КИ: возраст



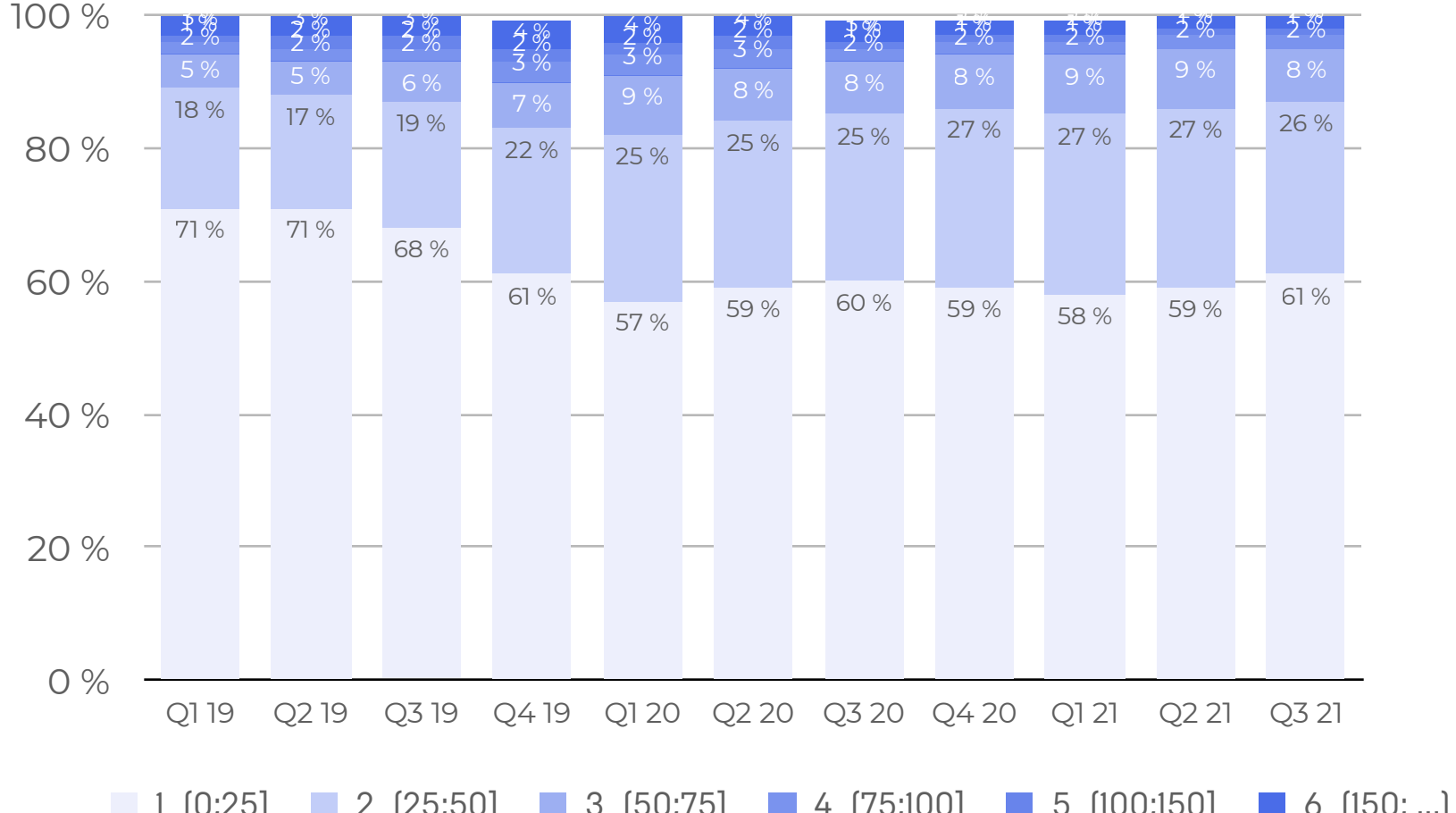
Заёмщики с КИ: количество активных кредитов



Заёмщики с КИ: возраст кредитной истории, лет



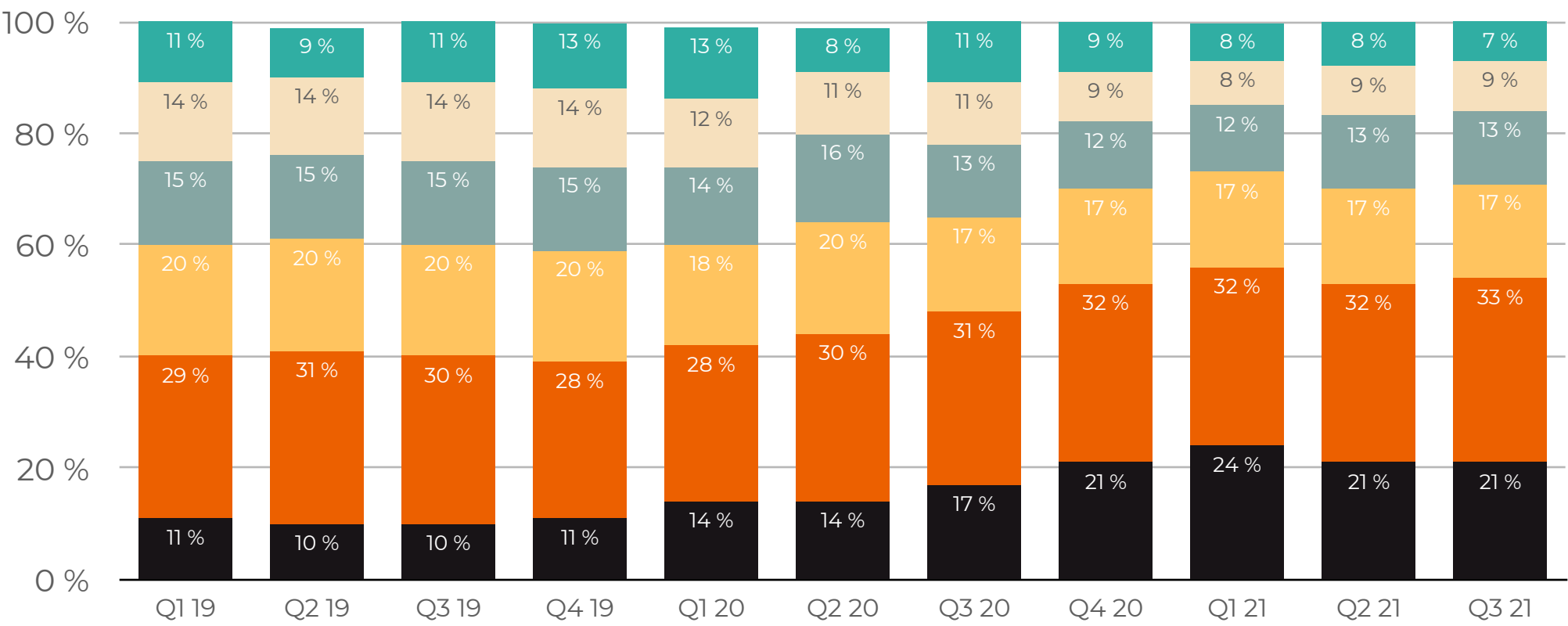
Заёмщики с КИ и активными кредитами: РТИ



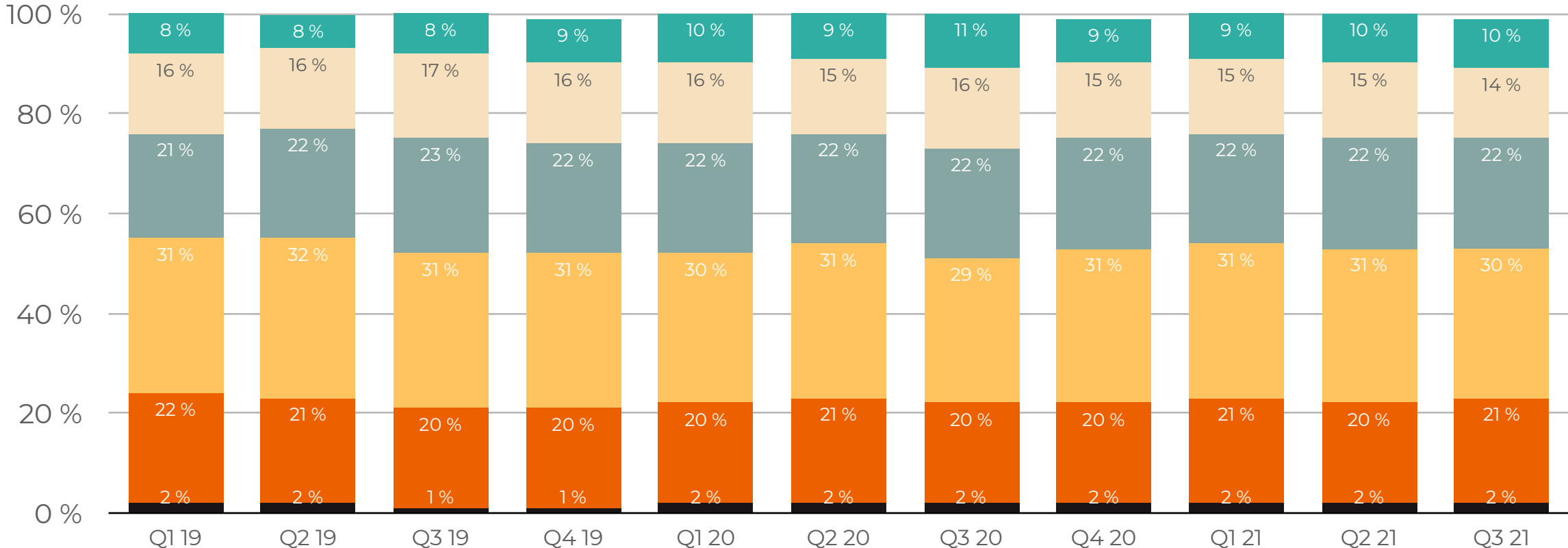
Приложение №1 /

Портрет заемщика: выдачи новых кредитных карт

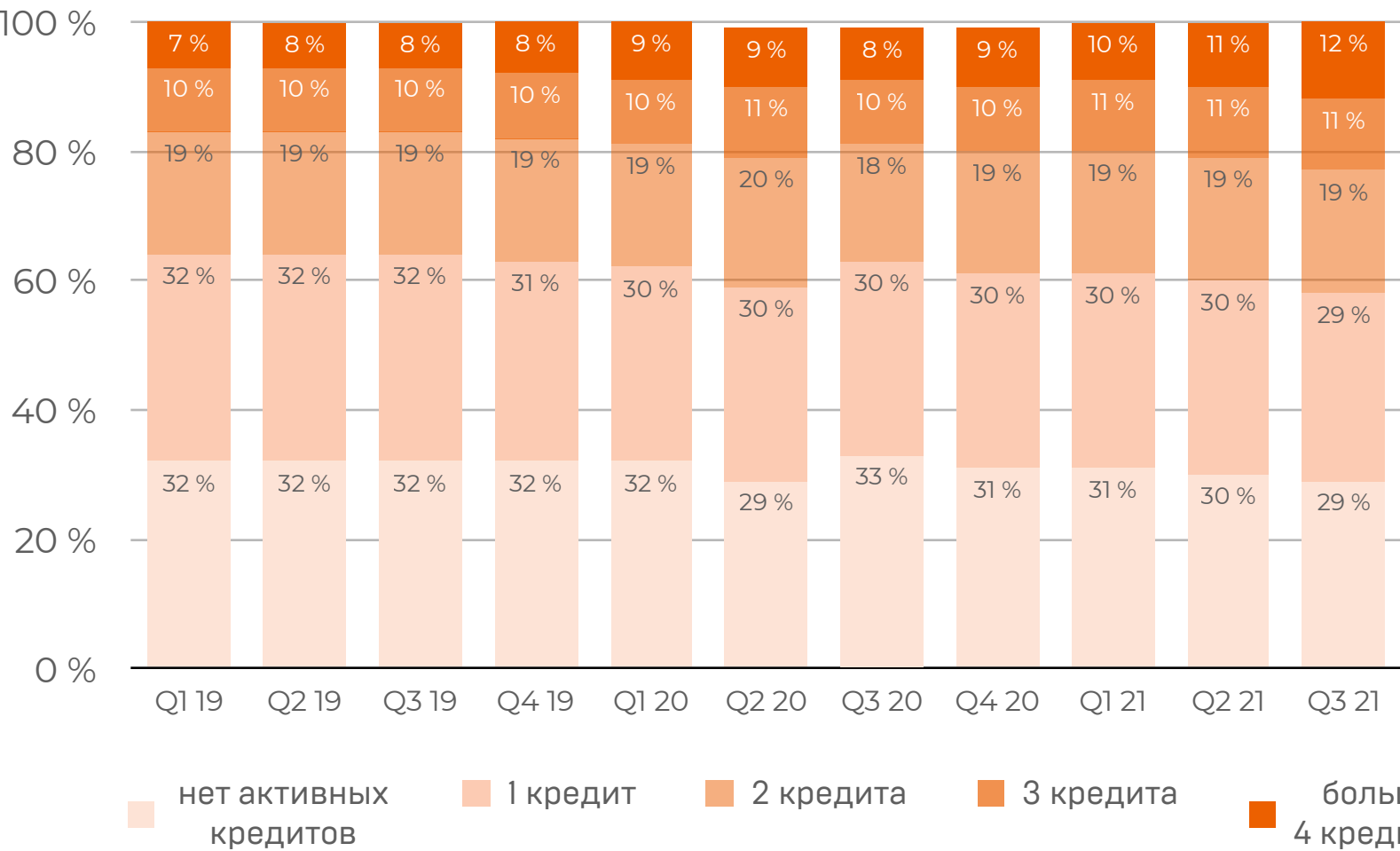
Новые заемщики: возраст



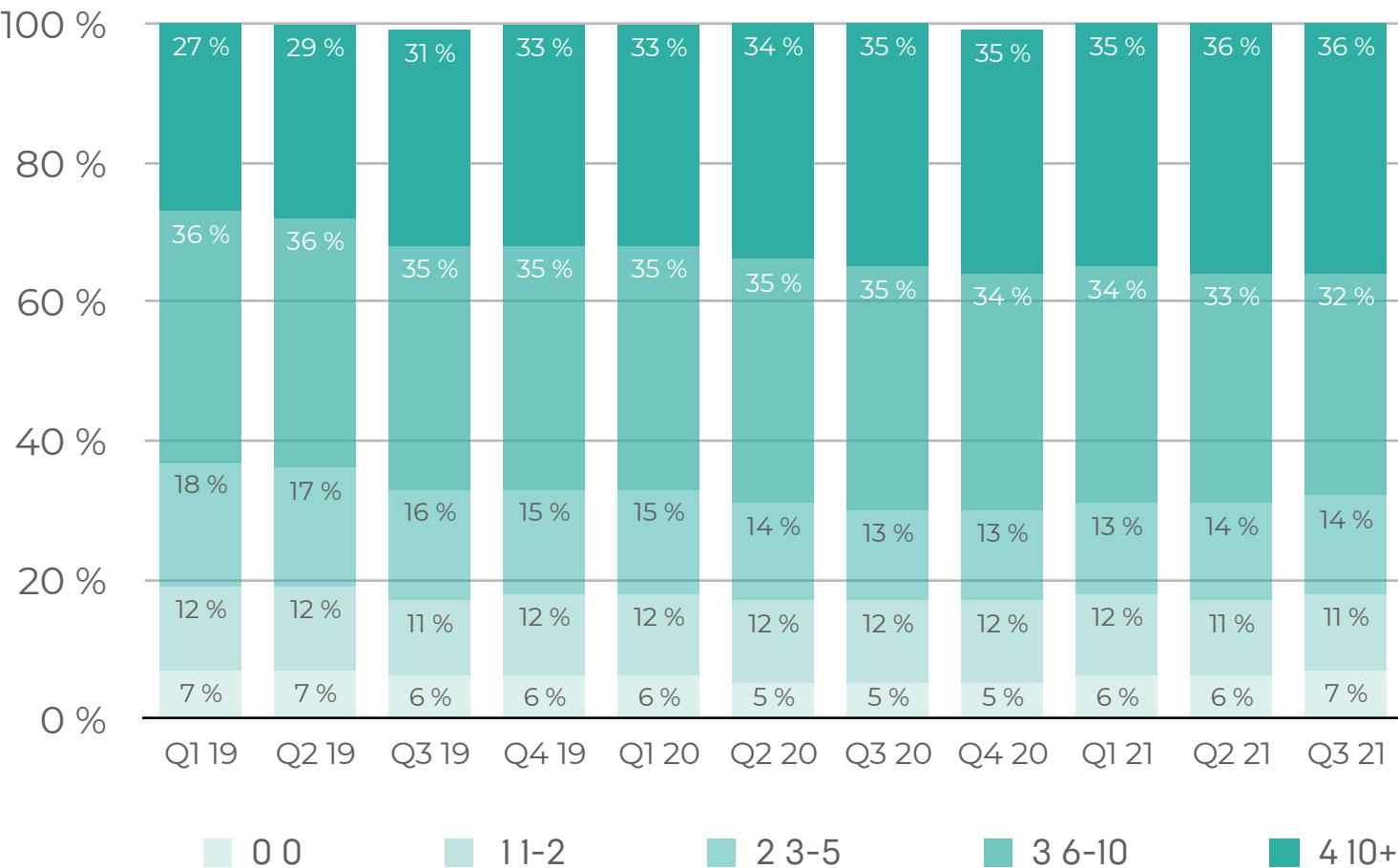
Заёмщики с КИ: возраст



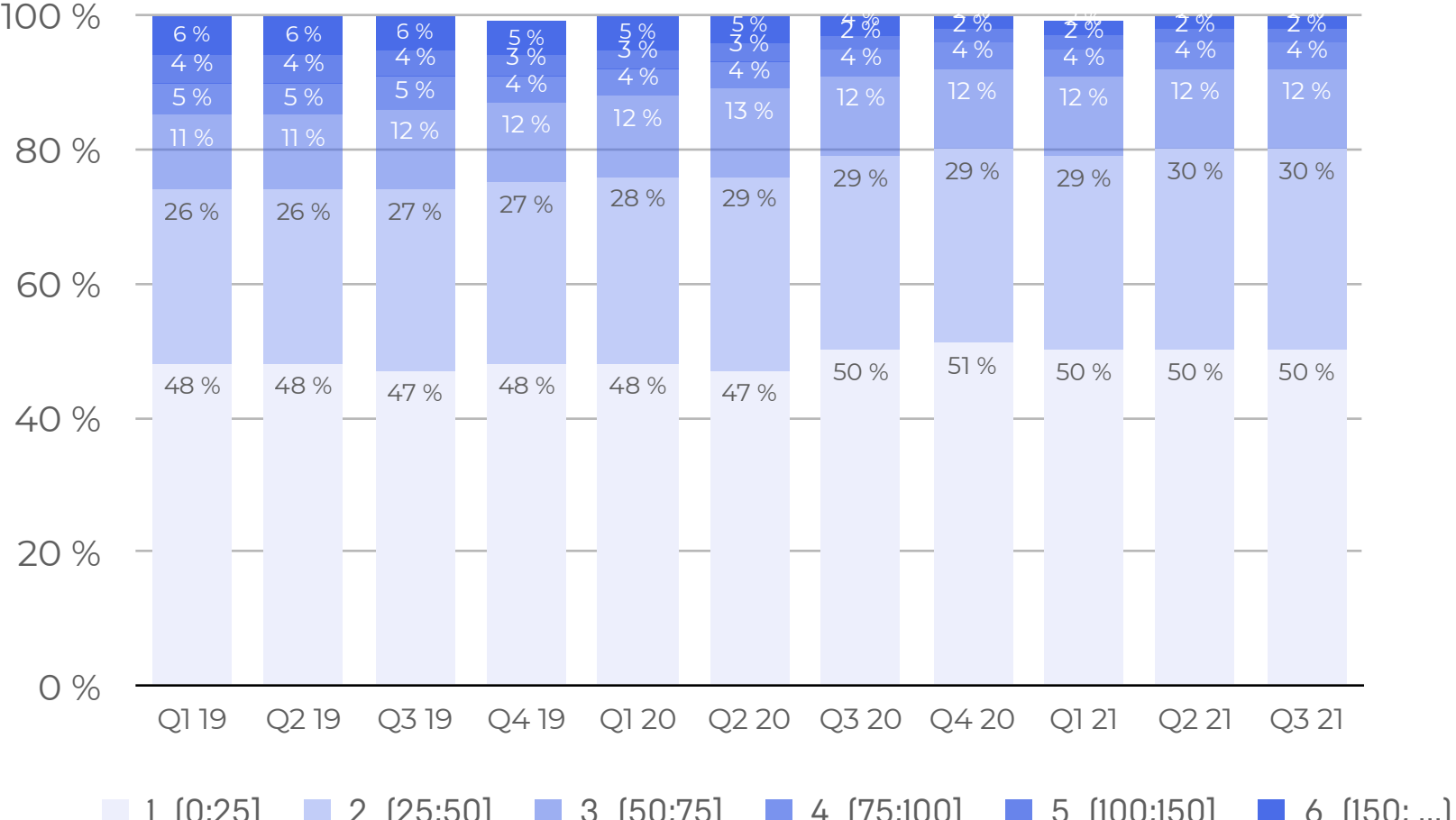
Заёмщики с КИ: количество активных кредитов



Заёмщики с КИ: возраст кредитной истории, лет



Заёмщики с КИ и активными кредитами: РТИ





Комментарии и пожелания к показателям, а также заявки на формирование и предоставление аналитических отчетов для оценки эффективности различных составляющих кредитного процесса отдельных банков в сравнении с рынком можно направить вашему персональному менеджеру ОКБ или на адрес

PORTFOLIOANALYSIS@BKI-OKB.RU

Сергей Паничев, SPanichev@bki-okb.ru – Бенчмаркинг кредитного процесса (выдачи новых кредитов, кредитный портфель, винтажное качество), Мониторинг условий кредитования физических лиц на рынке (риск-аппетит, лимитная политика, % ставки, объемы и доли рынка, etc).

Евгения Тарасова, ETarasova@bki-okb.ru – Диагностика эффективности CRM и качества работы с клиентской базой. Разработка решений по снижению оттока клиентов/активов и повышению качества использования клиентской базы для кредитования.

Сергей Турищев, STurishchev@bki-okb.ru – Диагностика качества кредитной политики, а также эффективности закрытия сделок. Разработка решений по повышению уровня закрытия кредитных сделок и оптимизации ценообразования. Любые задачи аналитики кредитного рынка и отдельных его сегментов.