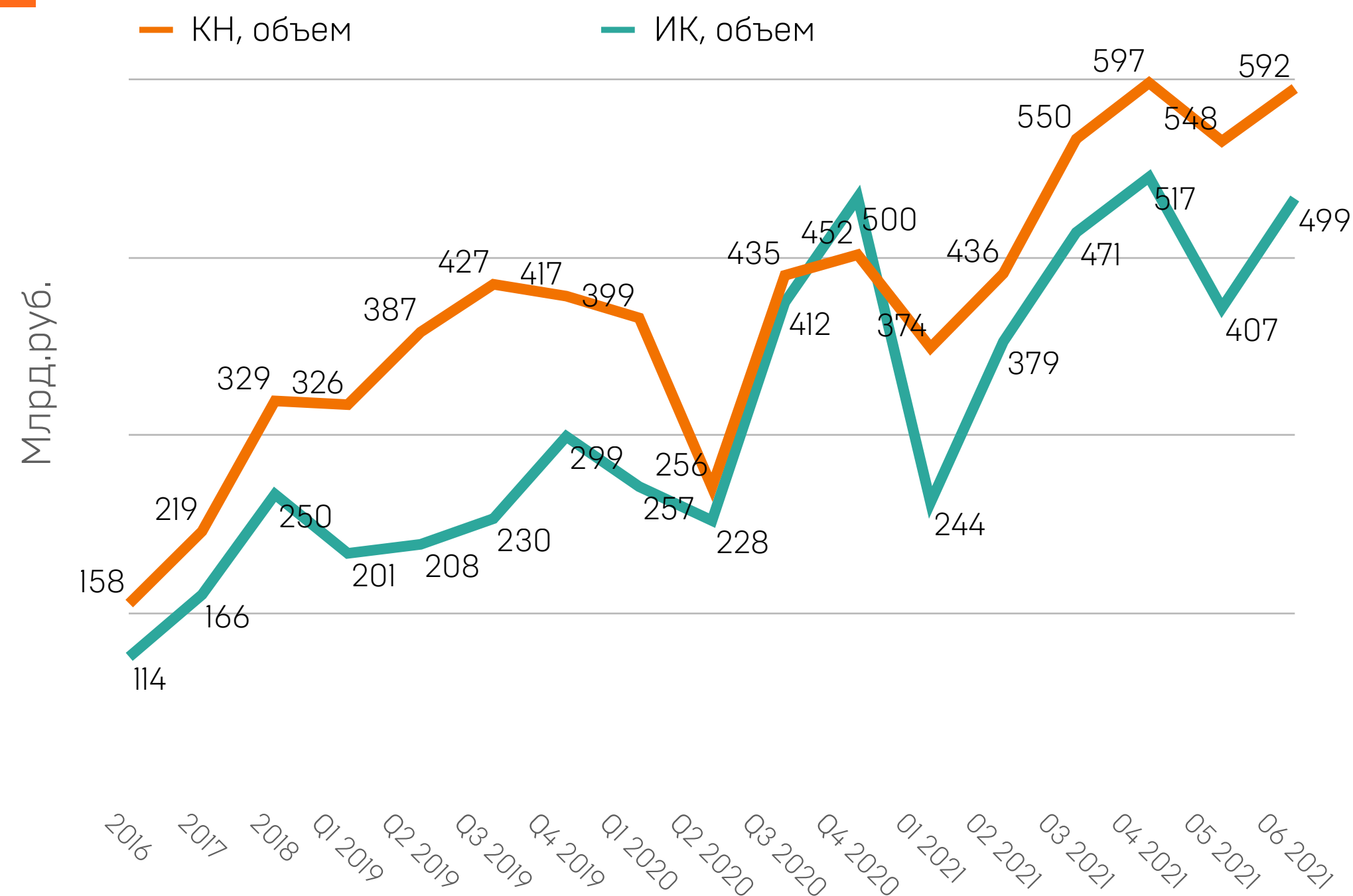


Анализ рынка розничного банковского кредитования

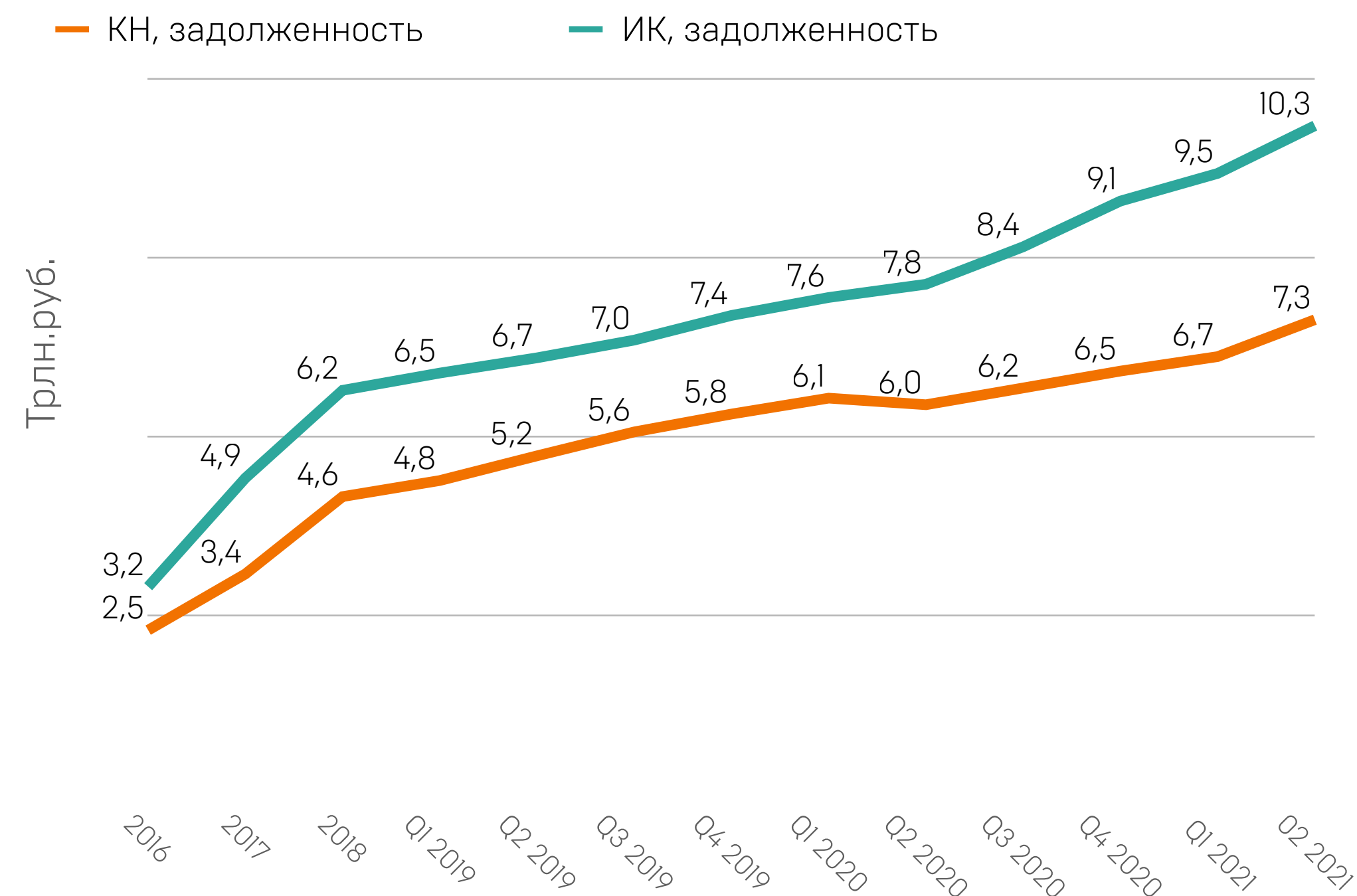
Отчетный период II квартал 2021 года



Основные тенденции рынка кредитования РФ

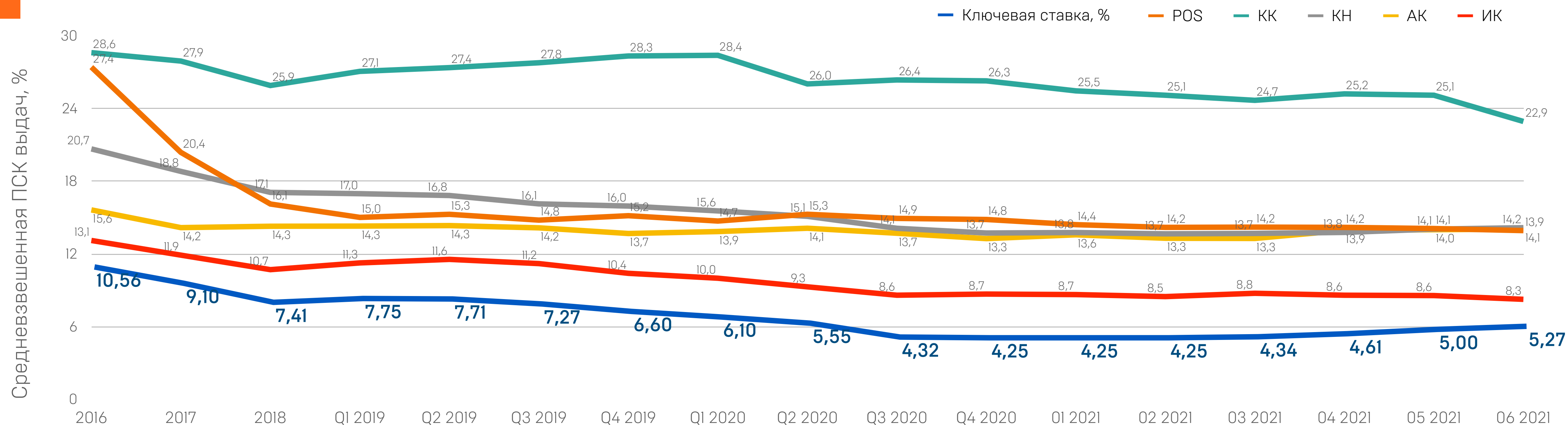


Объем нового кредитования (включая рефинансирование) в направлениях "Кредит наличными" и "Ипотечный кредит" вырос относительно аналогичного периода 2019 года в 1,5 и 2,3 раза соответственно и суммарно составляет более 1 трлн. руб. ежемесячно



Объем задолженности без учета дефолтов в направлениях "Кредит наличными" и "Ипотечный кредит" вырос по отношению к 31.12.2019 на 25% и 40% и по состоянию на 30.06.2021 оставляет более чем 7 и 10 трлн. руб. соответственно

Основные тенденции рынка кредитования РФ



Динамика стоимости кредита для клиента (**ПСК**) **относительно ключевой ставки ЦБ РФ** за период 2019-2021 гг.:

POS – стабильно, нет зависимости;

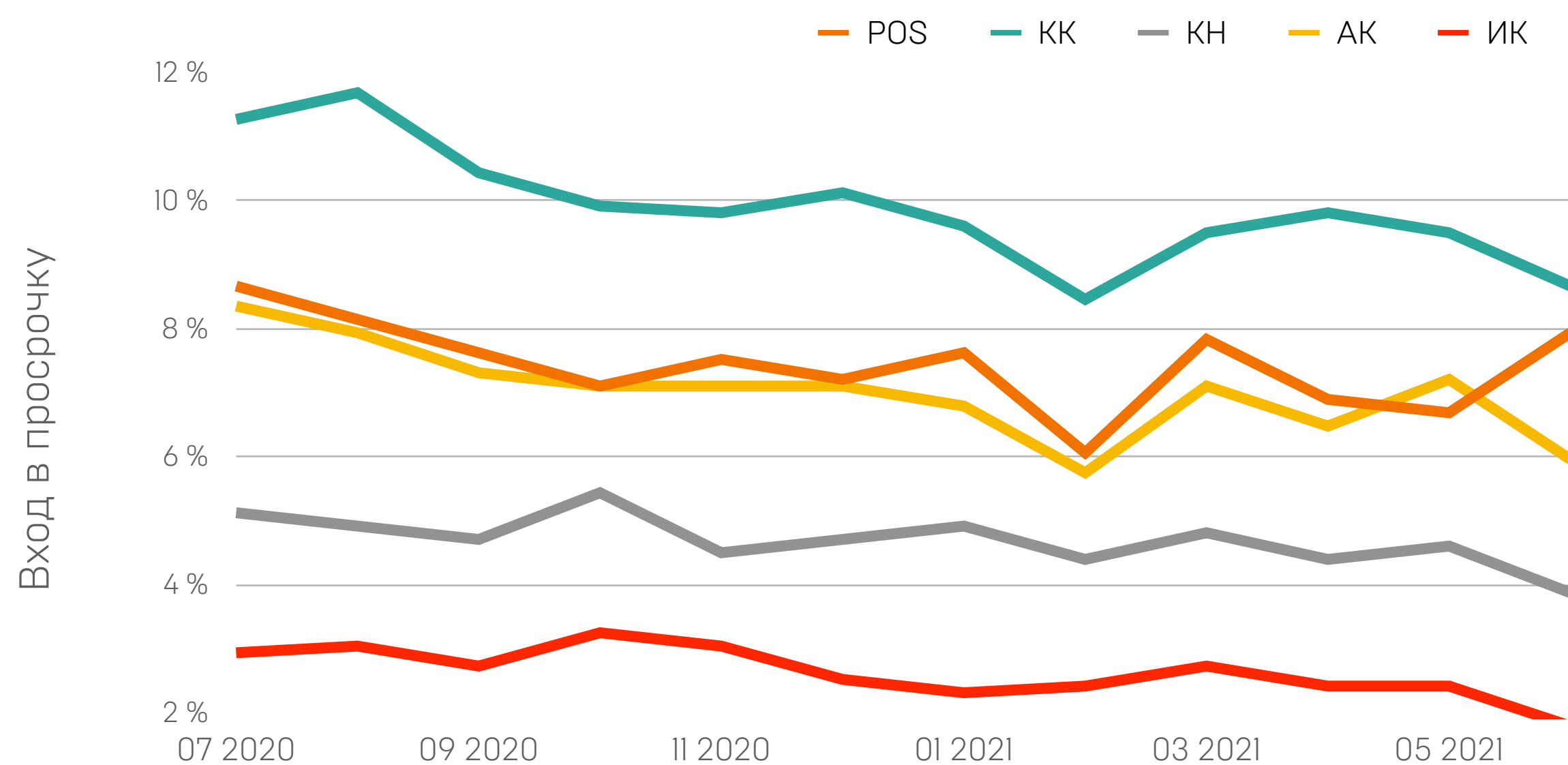
KK – снижение в тренде с ключевой ставкой;

KH – изменение в сильной корреляции с ключевой ставкой;

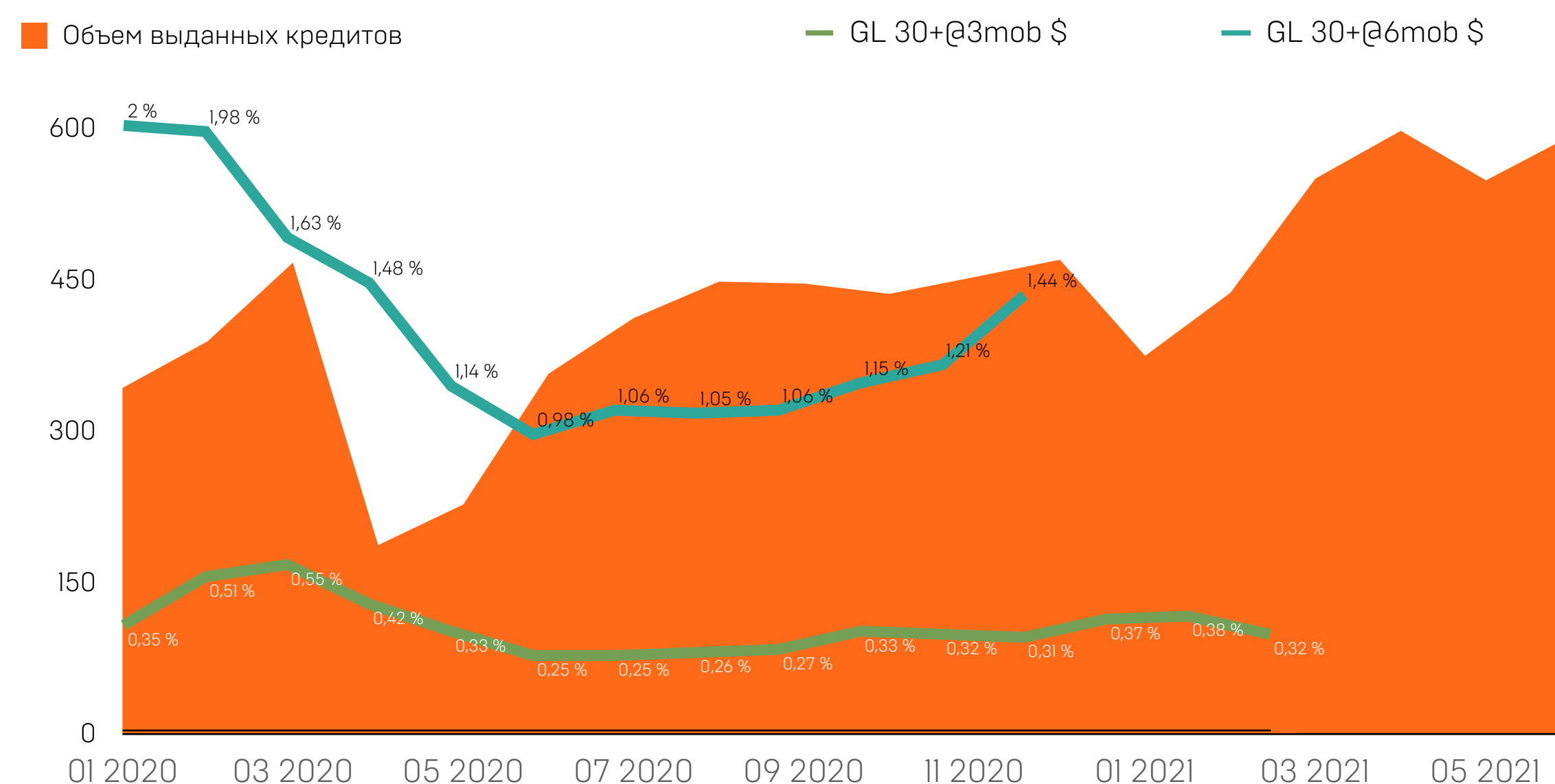
AK – уменьшение с меньшим темпом, чем ключевая ставка;

ИК – снижение с меньшим темпом, чем ключевая ставка до 2 кв. 2021 г., далее стабильно.

Основные тенденции рынка кредитования РФ



Стабильные показатели входа в просроченную задолженность (**Inflow 0 -> 3+**) с небольшим **трендом на снижение** во всех направлениях, кроме POS за период 3 кв. 2020 - 2 кв. 2021 гг.



Стабильные показатели с небольшой тенденцией к ухудшению кредитного **качества** новых поколений выдач **Кредита наличными** после возврата рынка к росту в 3-4 квартале 2020 года

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

В ОСНОВЕ ДАННОГО ОТЧЕТА

493 МЛН

КРЕДИТНЫХ
ИСТОРИЙ

ЧТО СОСТАВЛЯЕТ

~99%

РОЗНИЧНЫХ
АКТИВОВ
БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ РФ

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 2016 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.

СОДЕРЖАНИЕ

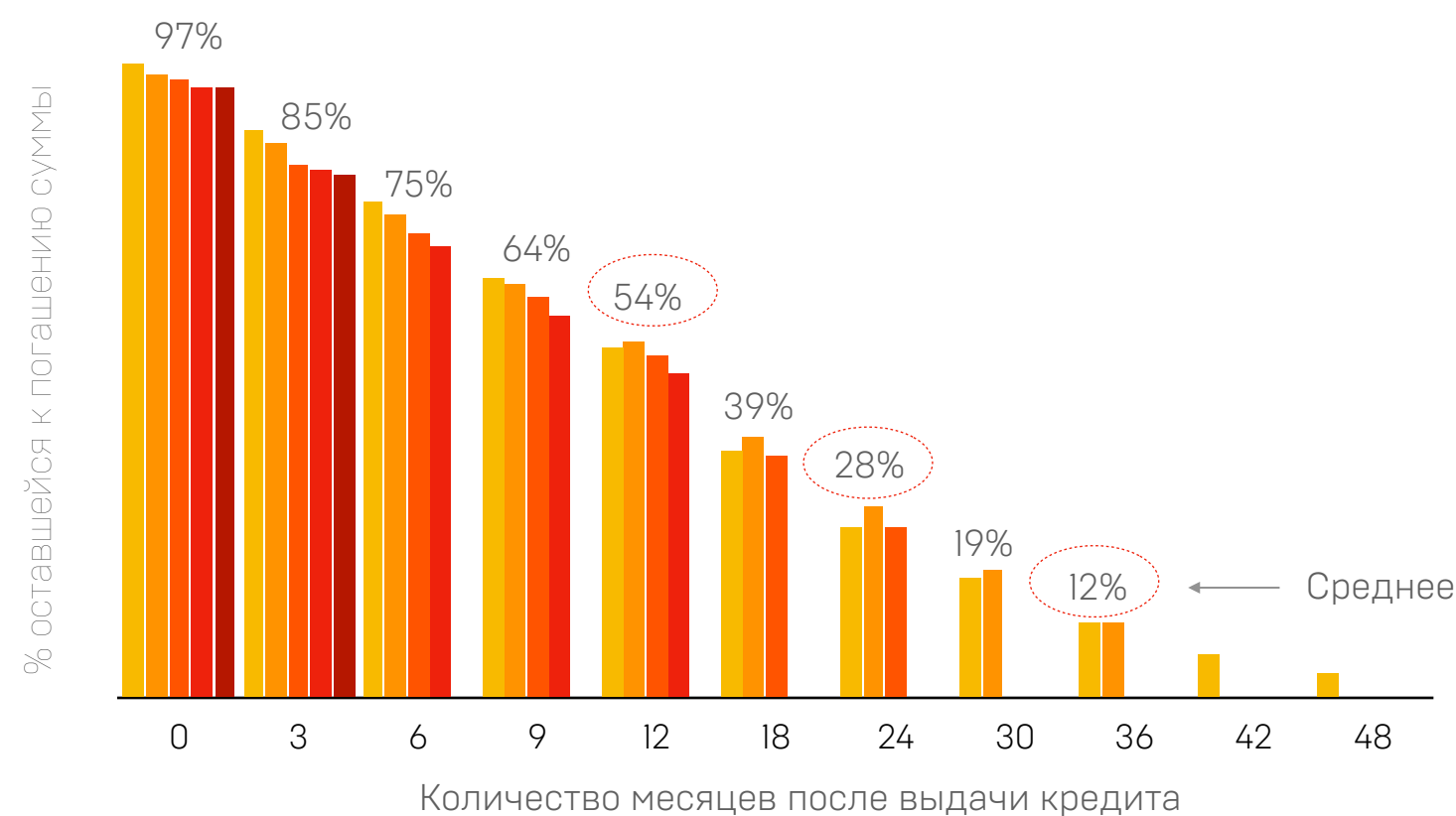
ИССЛЕДОВАНИЕ			
амортизации задолженности		Кредитная карта	<u>32-33</u>
кредитных договоров	<u>7-9</u>	Кредит наличными	<u>34-35</u>
ВЫДАЧИ НОВЫХ КРЕДИТОВ	<u>10</u>	Кредит на автомобиль	<u>36-37</u>
Кредиты физическим лицам	<u>11-14</u>	Ипотечный кредит	<u>38-39</u>
POS кредит	<u>15-16</u>	ВЗЫСКАНИЕ	<u>40</u>
Кредитная карта	<u>17-18</u>	Взыскание 0-90/Все, POS	<u>41</u>
Кредит наличными	<u>19-20</u>	Взыскание 0-90/КК, КН	<u>42</u>
Кредит на автомобиль	<u>21-22</u>	Взыскание 0-90/АК, ИК	<u>43</u>
Ипотечный кредит	<u>23-24</u>	ВИНТАЖНОЕ КАЧЕСТВО	<u>44</u>
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	<u>25</u>	POS кредит	<u>45-46</u>
Клиенты	<u>26</u>	Кредитная карта	<u>47-48</u>
Кредиты	<u>27</u>	Кредит наличными	<u>49-50</u>
Суммы	<u>28</u>	Кредит на автомобиль	<u>51-52</u>
Портфель	<u>29</u>	Ипотечный кредит	<u>53-54</u>
POS кредит	<u>30-31</u>	ТЕРМИНОЛОГИЯ	<u>55-56</u>
		КОНТАКТЫ	<u>57</u>

Исследование амортизации задолженности. КН

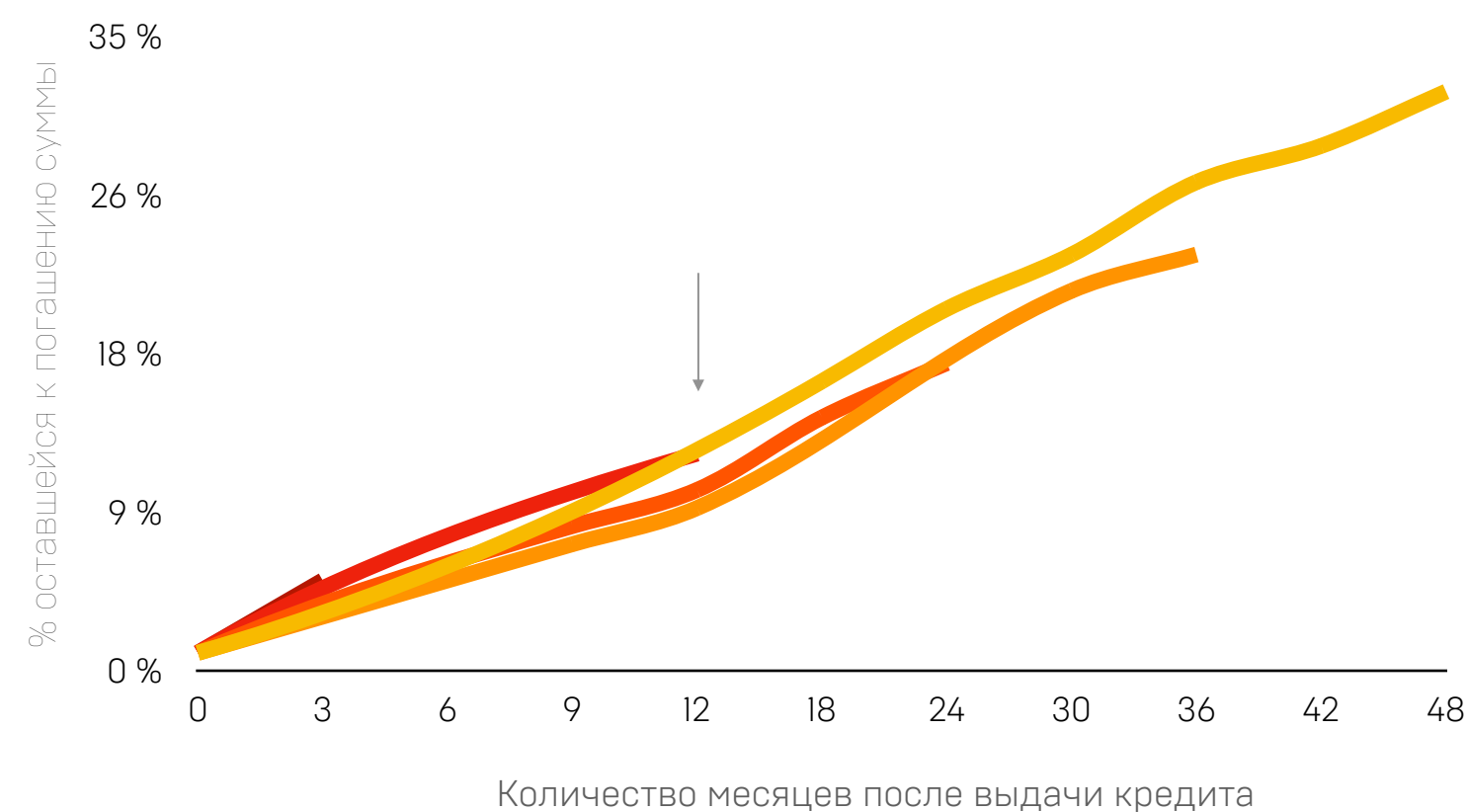
Проекция кредитного договора

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

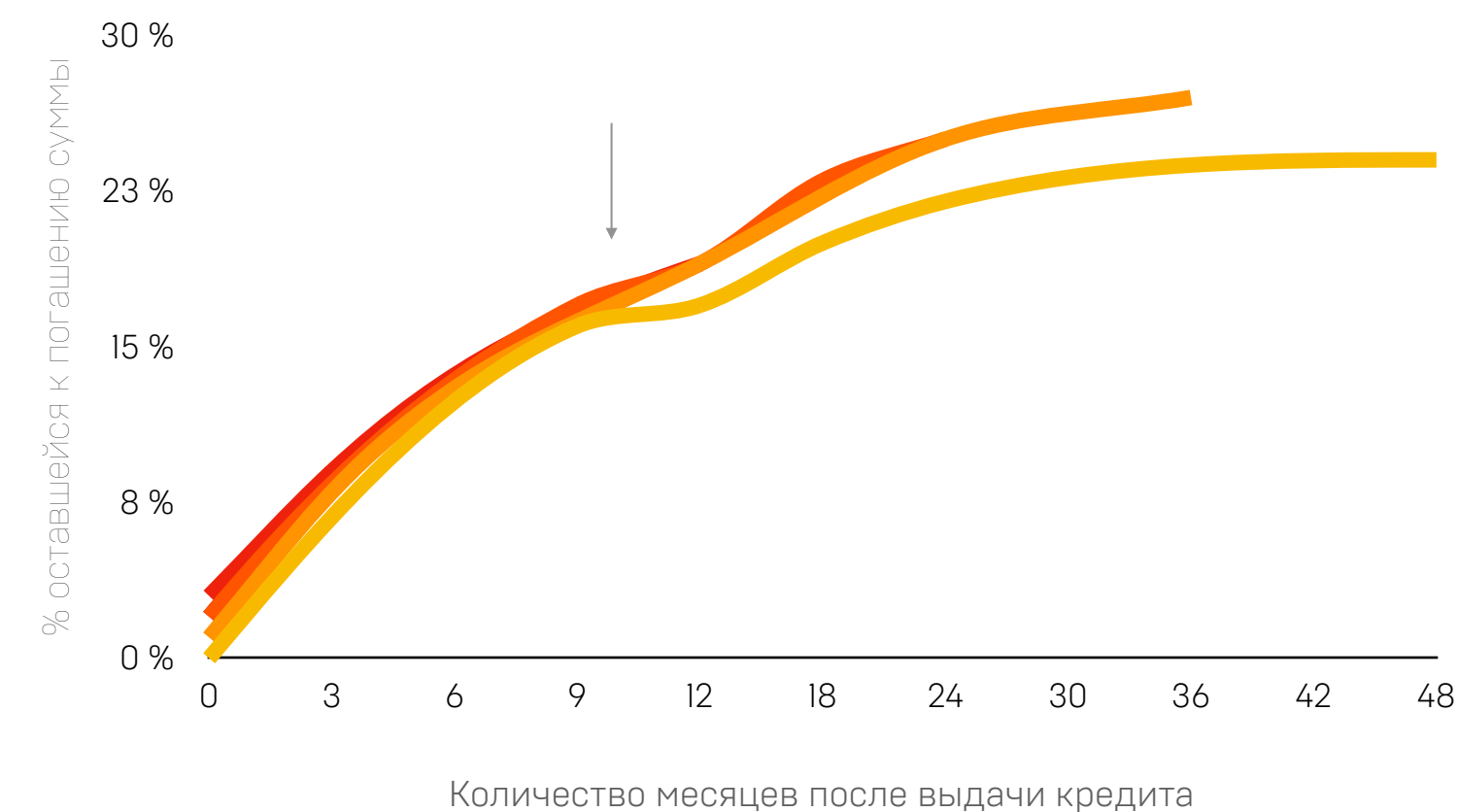
Через 1 год выдачи **амортизируются ~50%** выданного кредита (через 2 года – ~70%, через 3 года – ~90% в среднем по рынку;
Наблюдается **тенденция к ускорению** выгашивания по новым поколениям/годам выдач.



Через 1 год после выдачи **~10%** выгашивается за счет **ПДП**:



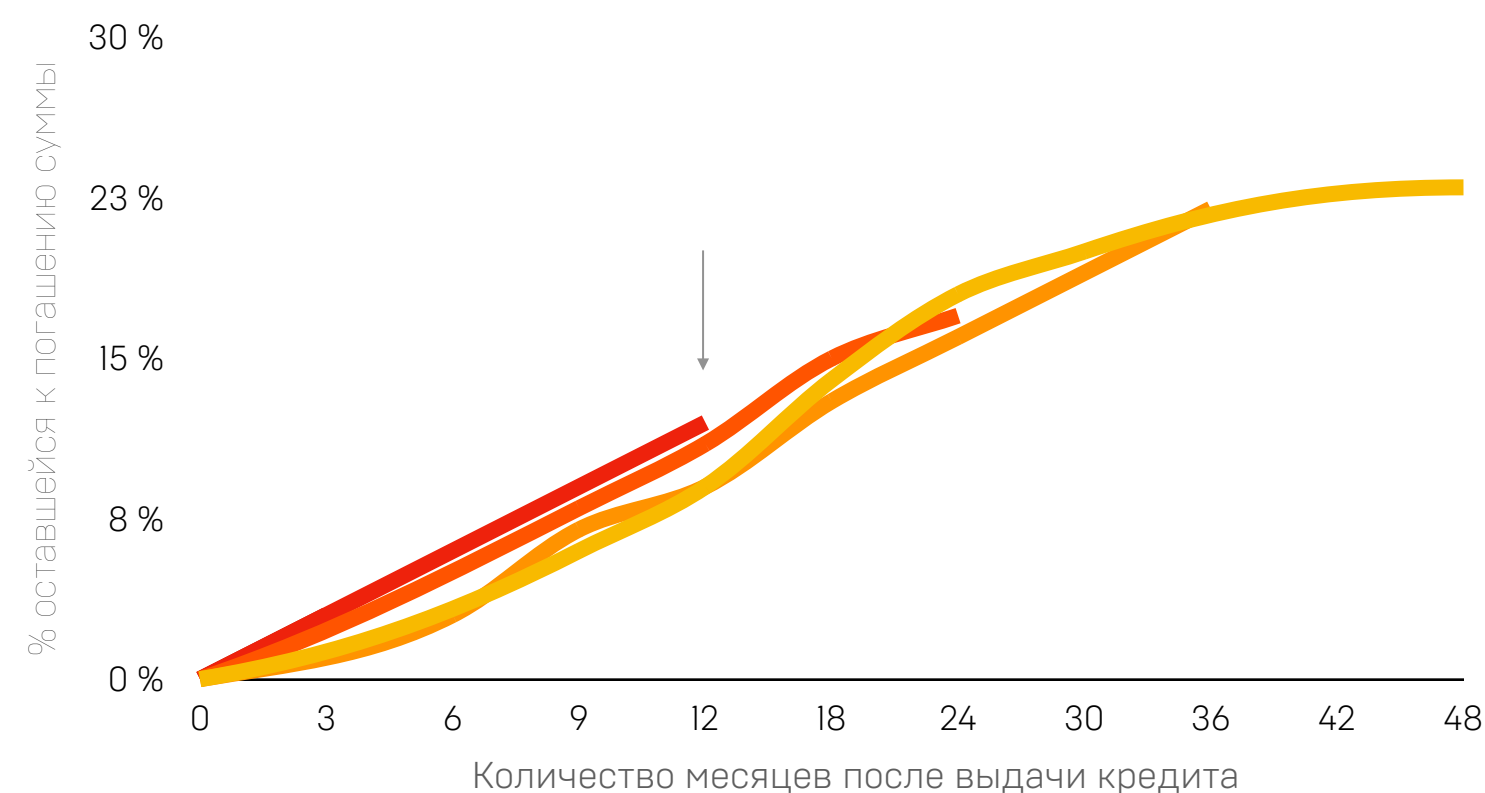
Через 1 год после выдачи **~20%** выгашивается за счет **ЧДП** или выплачивается **по графику**:



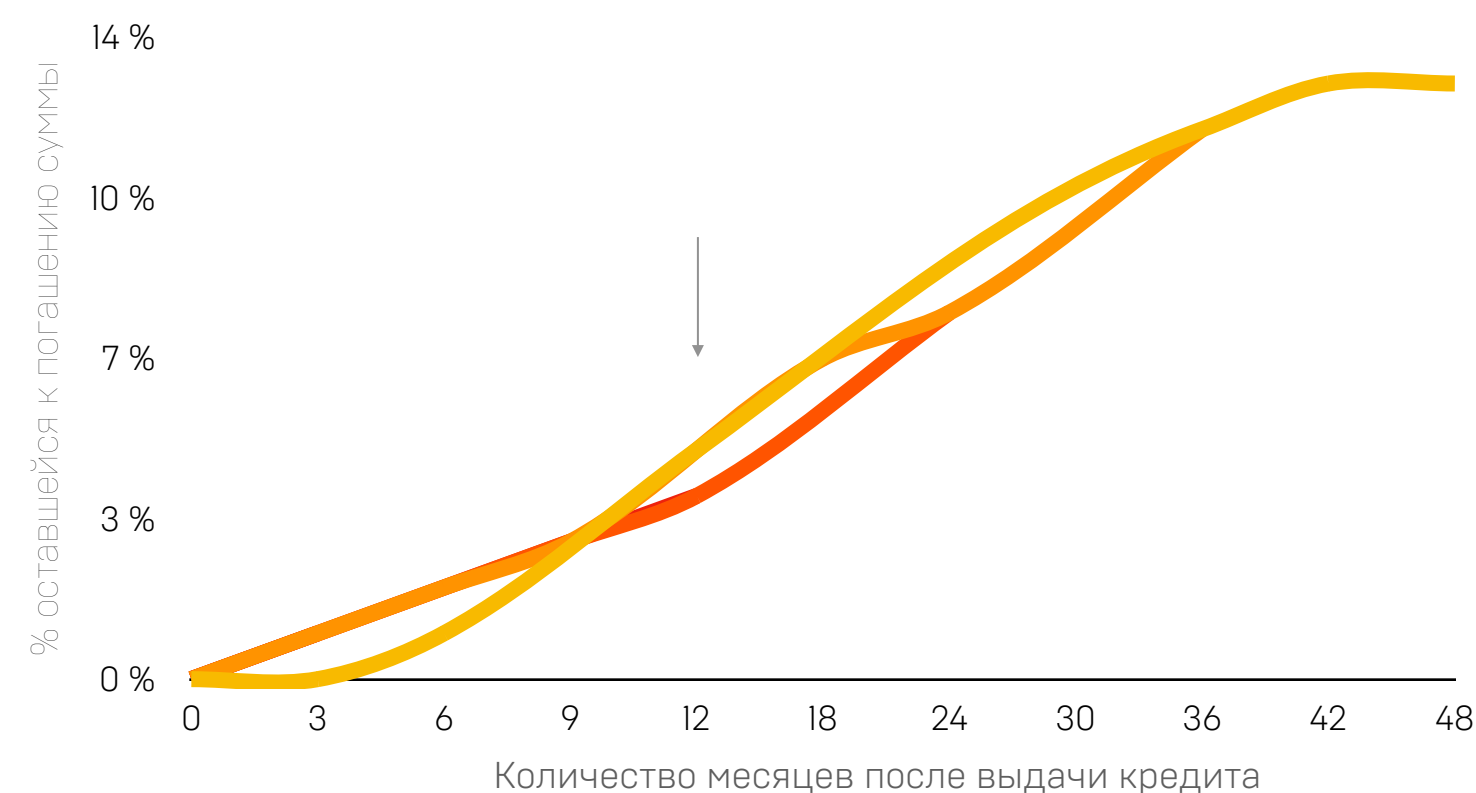
Поколение выдачи: 2017 2018 2019 2020 2021

2017 2018 2019 2020 2021

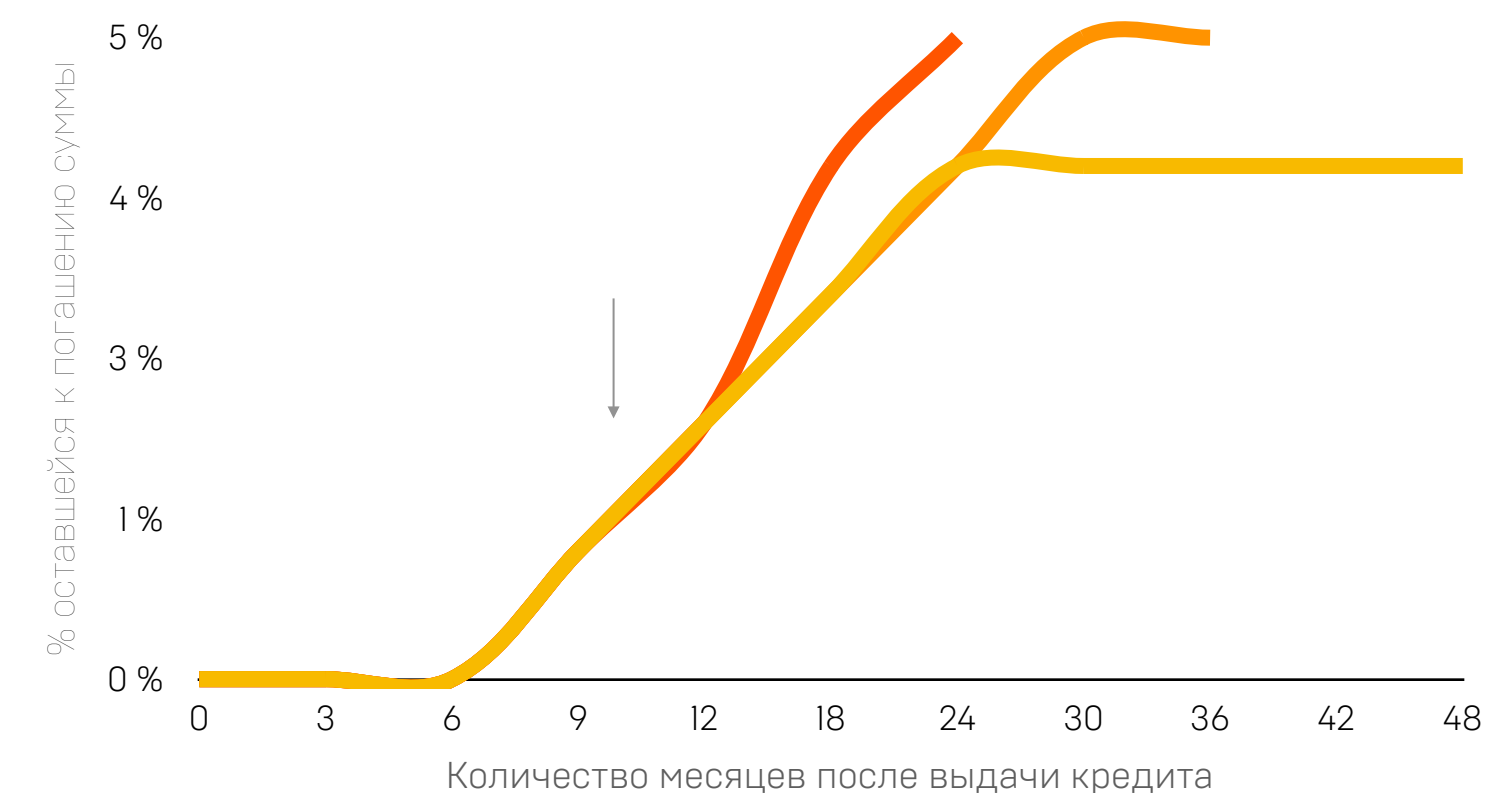
Через 1 год выдачи **~10%** выгашивается за счет **внутреннего рефинансирования** (актив остается в банке):



Через 1 год после выдачи **~4%** выгашивается за счет **внешнего рефинансирования** (актив переходит в другой банк):



Через 1 год после выдачи **~2%** переходит из зарабатывающего актива в **90+**

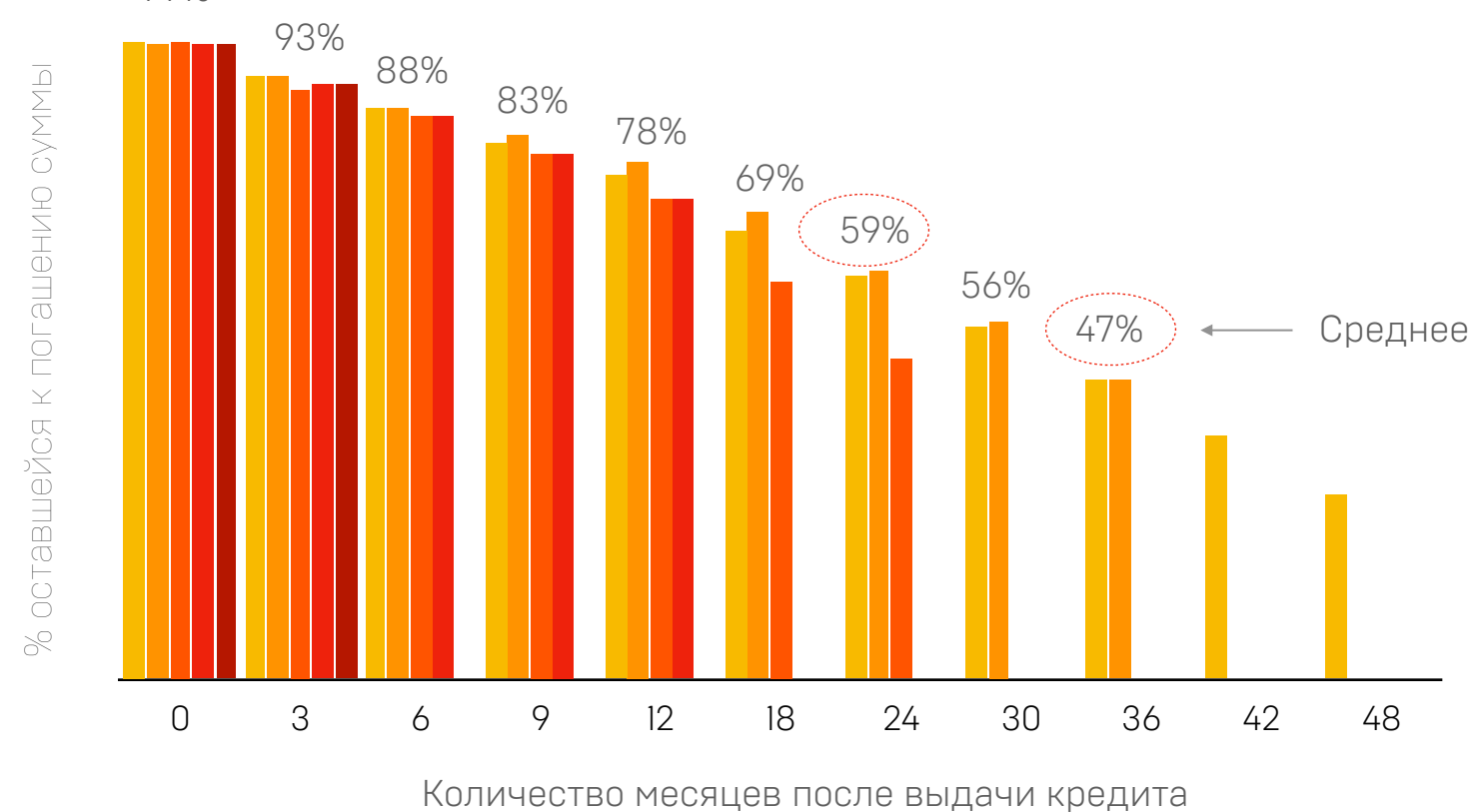


Исследование амортизации задолженности. ИК

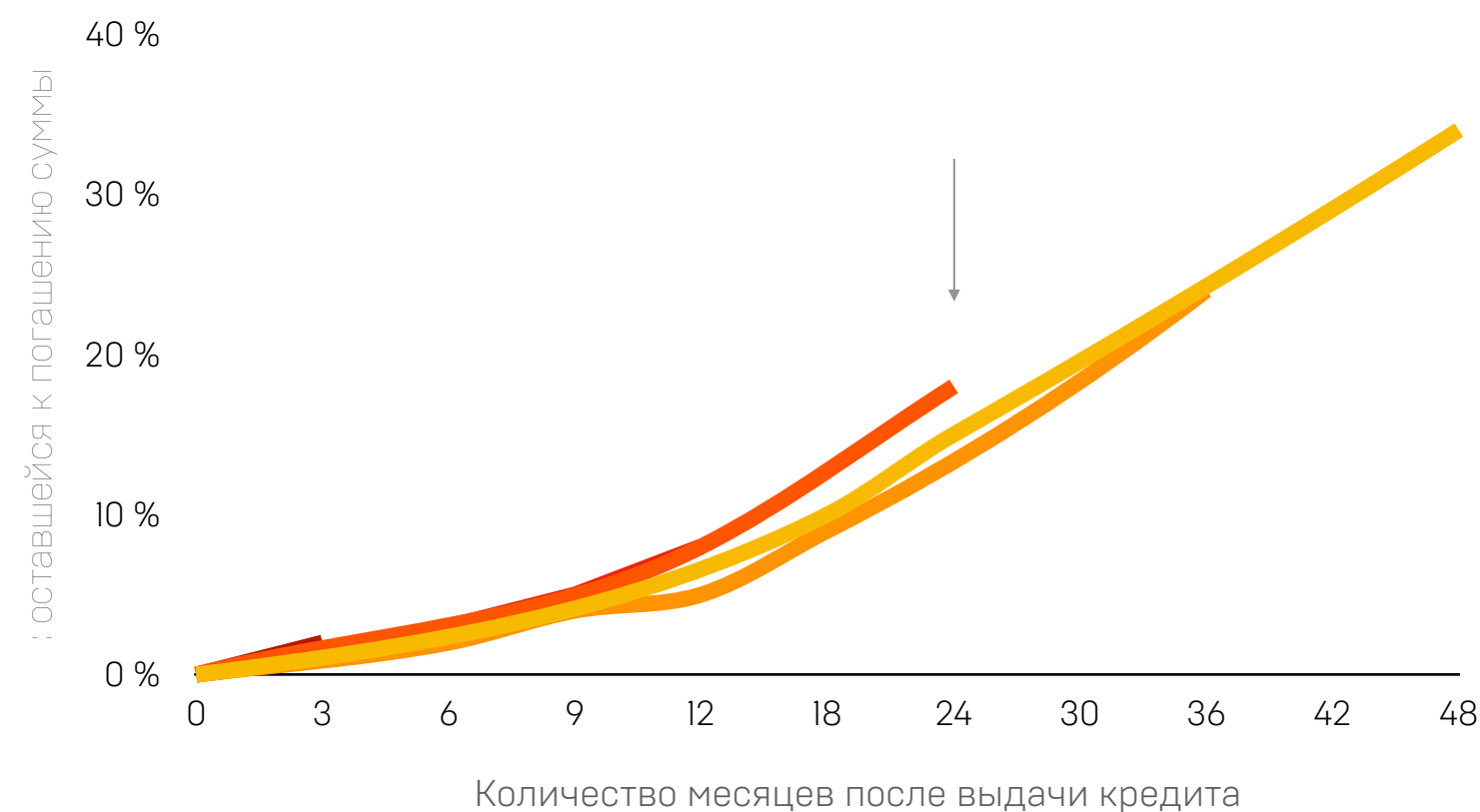
Проекция кредитного договора

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

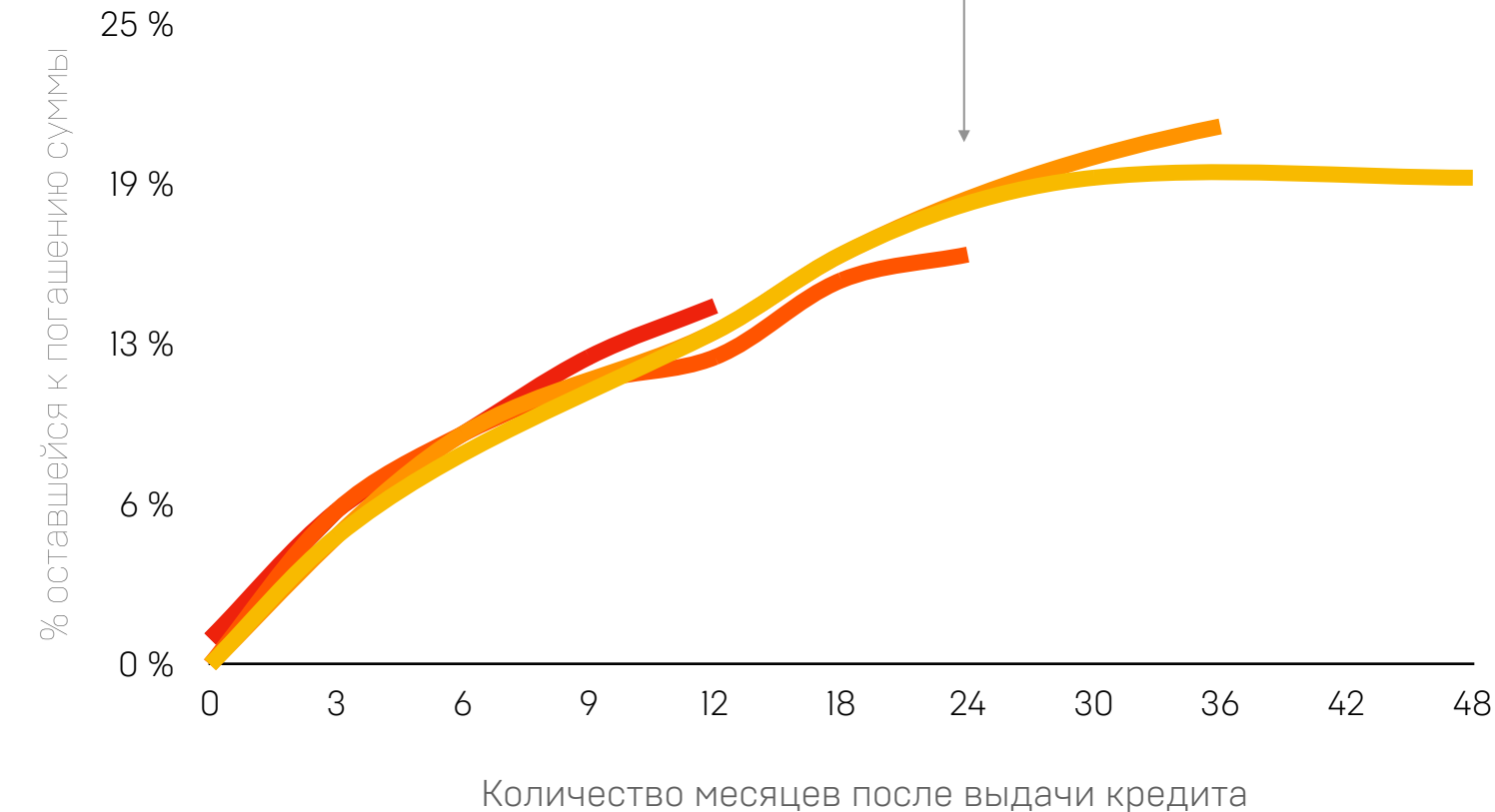
Через 2 года выдачи **амортизируются ~40%** выданного кредита (через 3 года – ~50%) в среднем по рынку;
Наблюдается **тенденция к ускорению** выгашивания по новым поколениям выдач, начиная с 2019 года.



Через 2 года выдачи **~16%** выгашивается за счет **ПДП**:



Через 2 года после выдачи **~17%** выгашивается за счет **ЧДП** или выплачивается **по графику**:

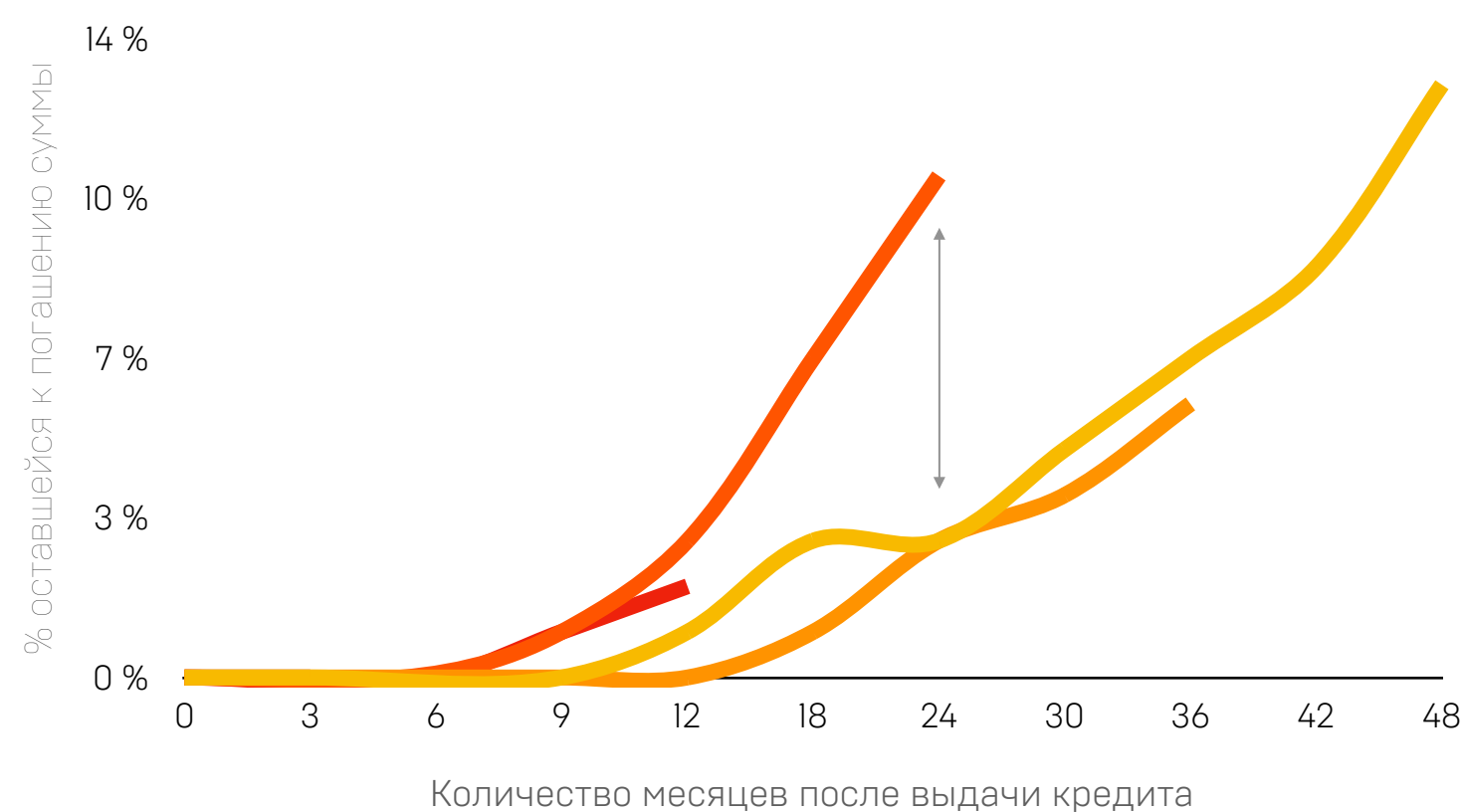
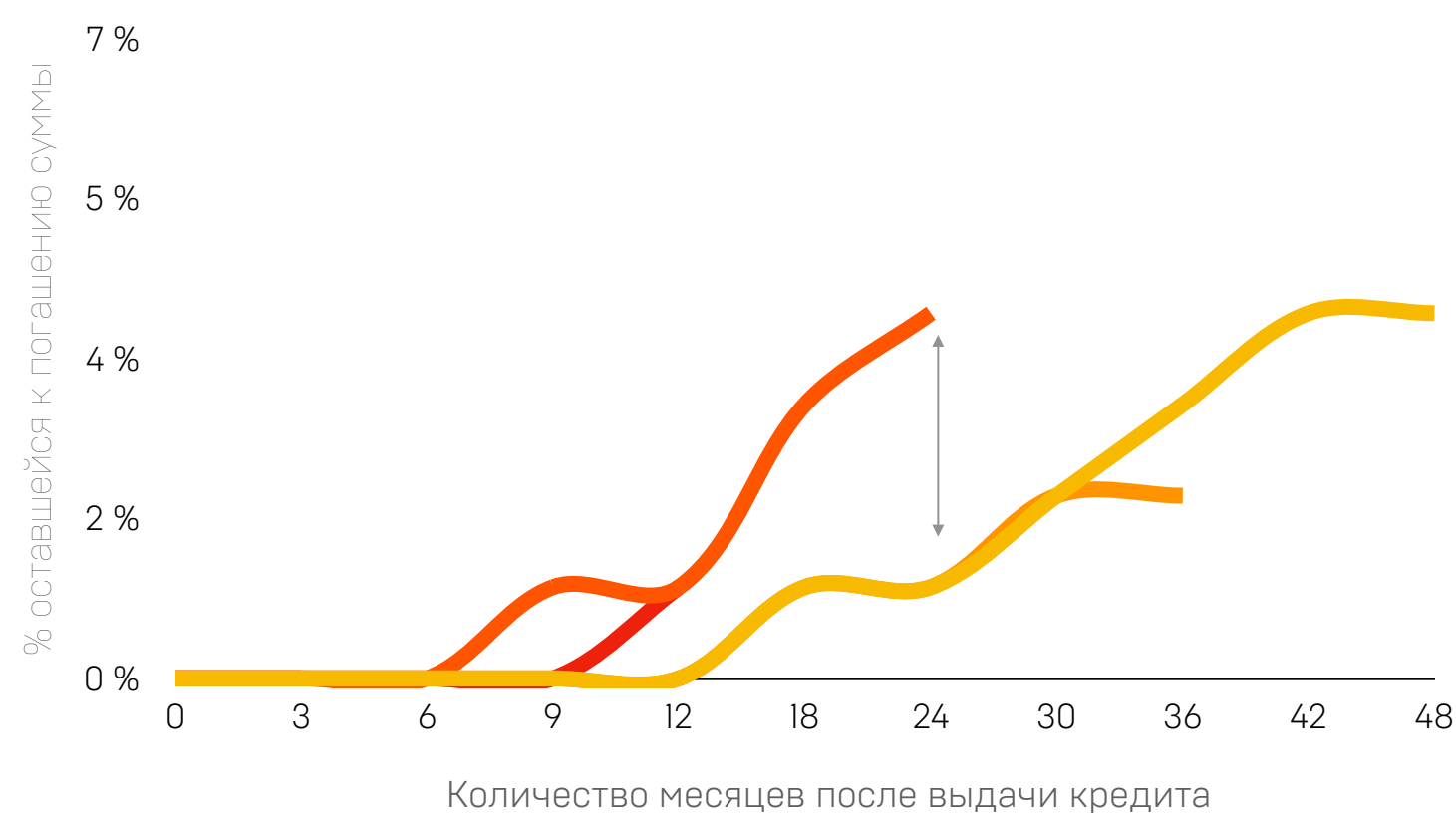


Поколение выдачи:

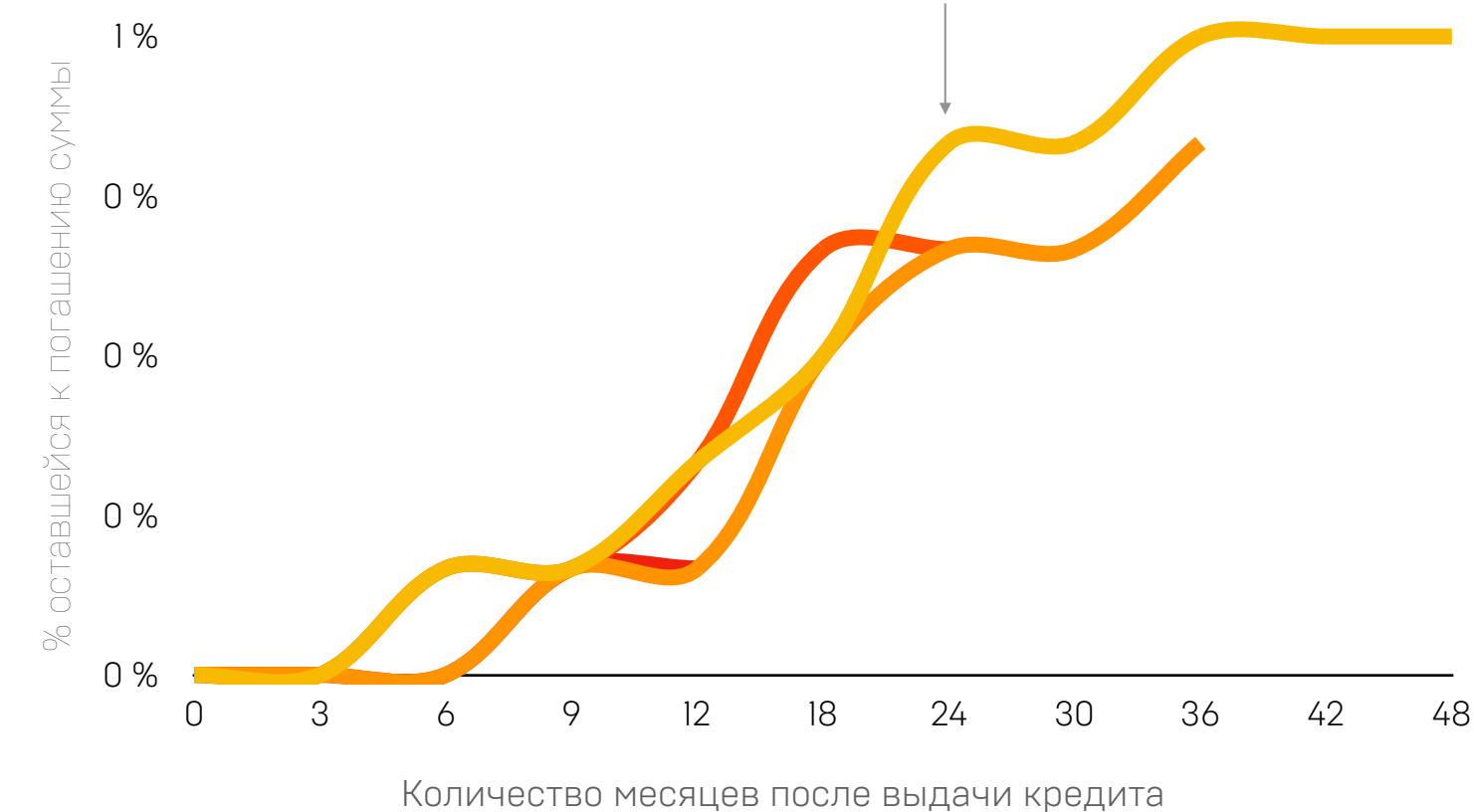
2017 2018 2019 2020 2021

2017 2018 2019 2020 2021

Через 2 года после выдачи **~2%** выгашивается за счет **внутреннего рефинансирования** (актив остается в банке) и **~6%** за счет **внешнего** (актив переходит в другой банк).
Наблюдается ускорение выгашивания по новым поколениям выдач:



Через 2 года после выдачи **~0,4%** переходит из зарабатывающего актива в **90+**



Исследование амортизации задолженности

Терминология

В данном разделе используются следующие сокращения и термины:

Зарабатывающий актив – остаток задолженности, по действующим на отчетную дату, кредитам, имеющим просроченную задолженность до 90 дней, включая кредиты без неё.

ЧДП (частичное досрочное погашение) – внесение дополнительных (непредполагаемых графиком платежей) средств по кредиту сверх суммы ежемесячного платежа в объеме недостаточном для полного погашения кредита.

ПДП (полное досрочное погашение) – внесение дополнительных (непредполагаемых графиком платежей) средств по кредиту сверх суммы ежемесячного платежа в объеме достаточном для полного погашения кредита, в следствие чего кредит закрывается ранее намеченной в графике даты.

DPD (days past due) – количество просроченных дней по кредиту.

Под **рефинансированием** понимаются операции, в рамках которых по одному физическому лицу закрывается один или несколько кредитных договоров и открывается новый на сумму равную или превышающую сумму задолженности по закрытым кредитам. Такие операции мы делим на две группы:

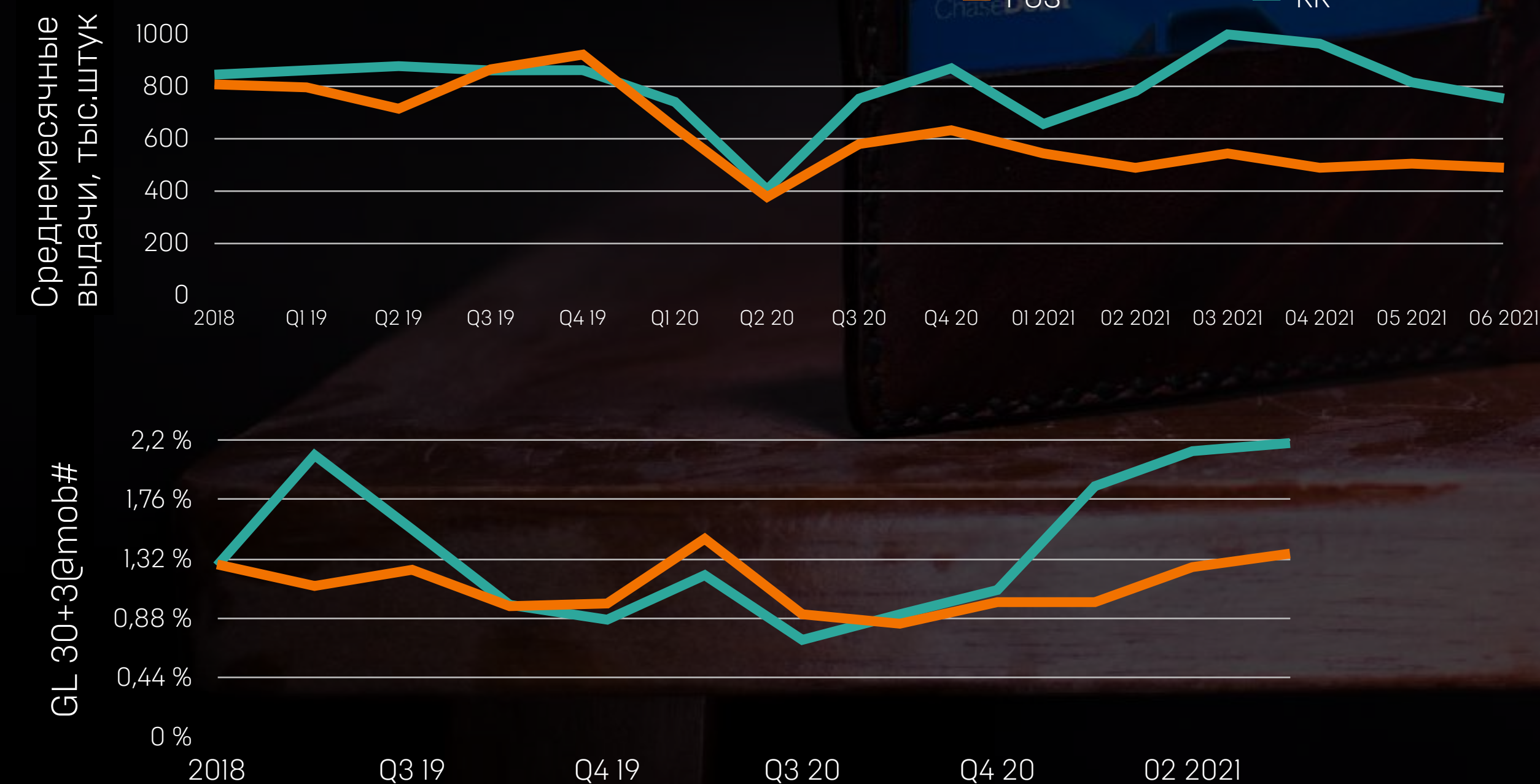
Внутренне рефинансирование – закрытие и открытие кредитов проходит в рамках одного банка. К этому типу относятся операции увеличения суммы выдачи (TopUp), операции направленные на удержание клиента, повышения его лояльности и урегулирования проблемных ситуаций, такие как снижение номинальной ставки и увеличение срока кредитования (реструктуризация через рефинансирование).

Внешнее рефинансирование – случаи когда в качестве рефинансируемых кредитов выступают договора другого банка, тем самым происходит переток актива между банками .

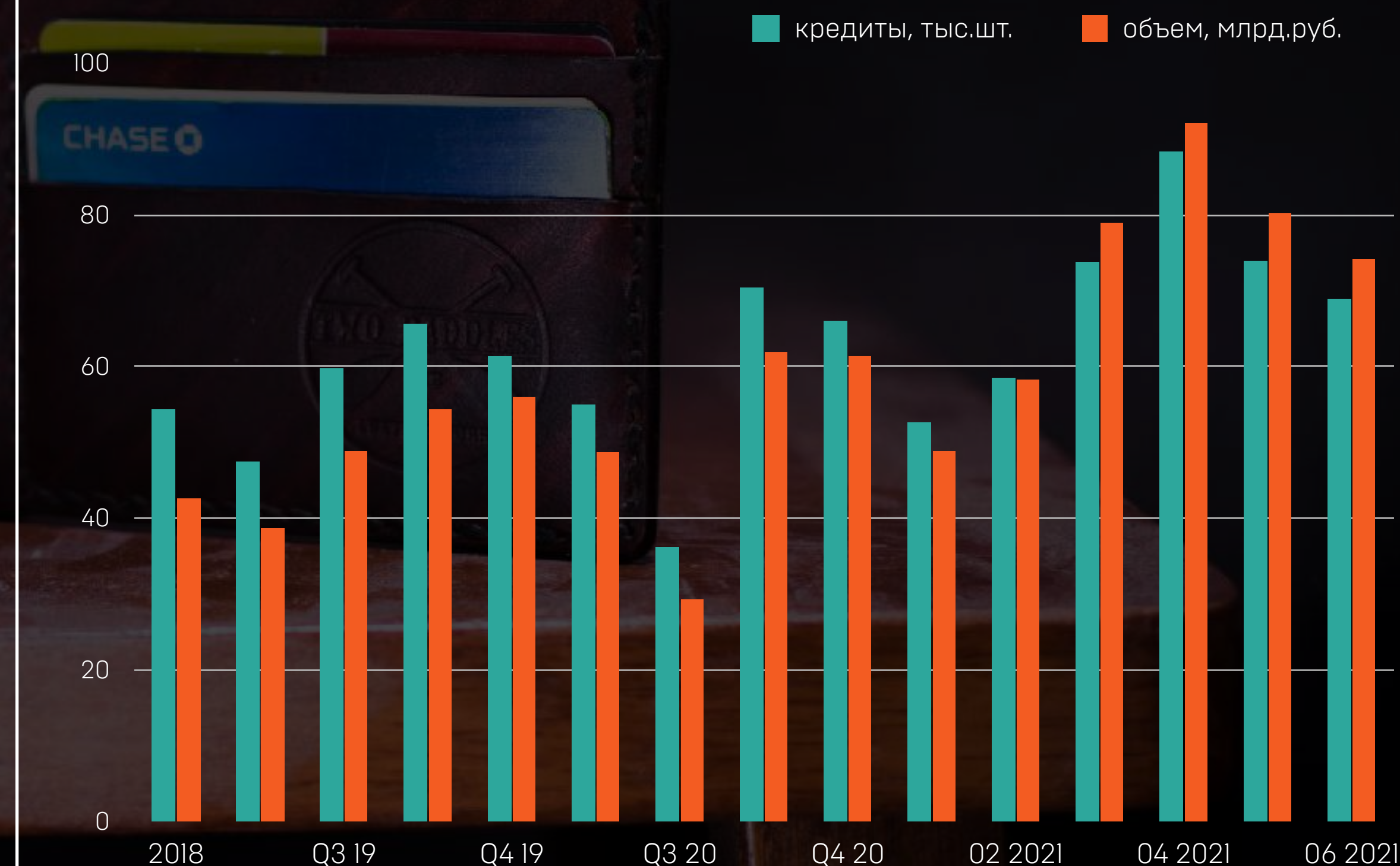
Для анализа используются договора по нецелевым кредитам наличными без обеспечения, а также ипотечным кредитам заключенные в период с 01.01.2017 по 30.06.2021. Все показатели данного приложения рассчитываются по сумме (\$). В качестве остатка задолженности берется сумма, включающая в себя основной долг и проценты.

Выдачи новых кредитов

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)



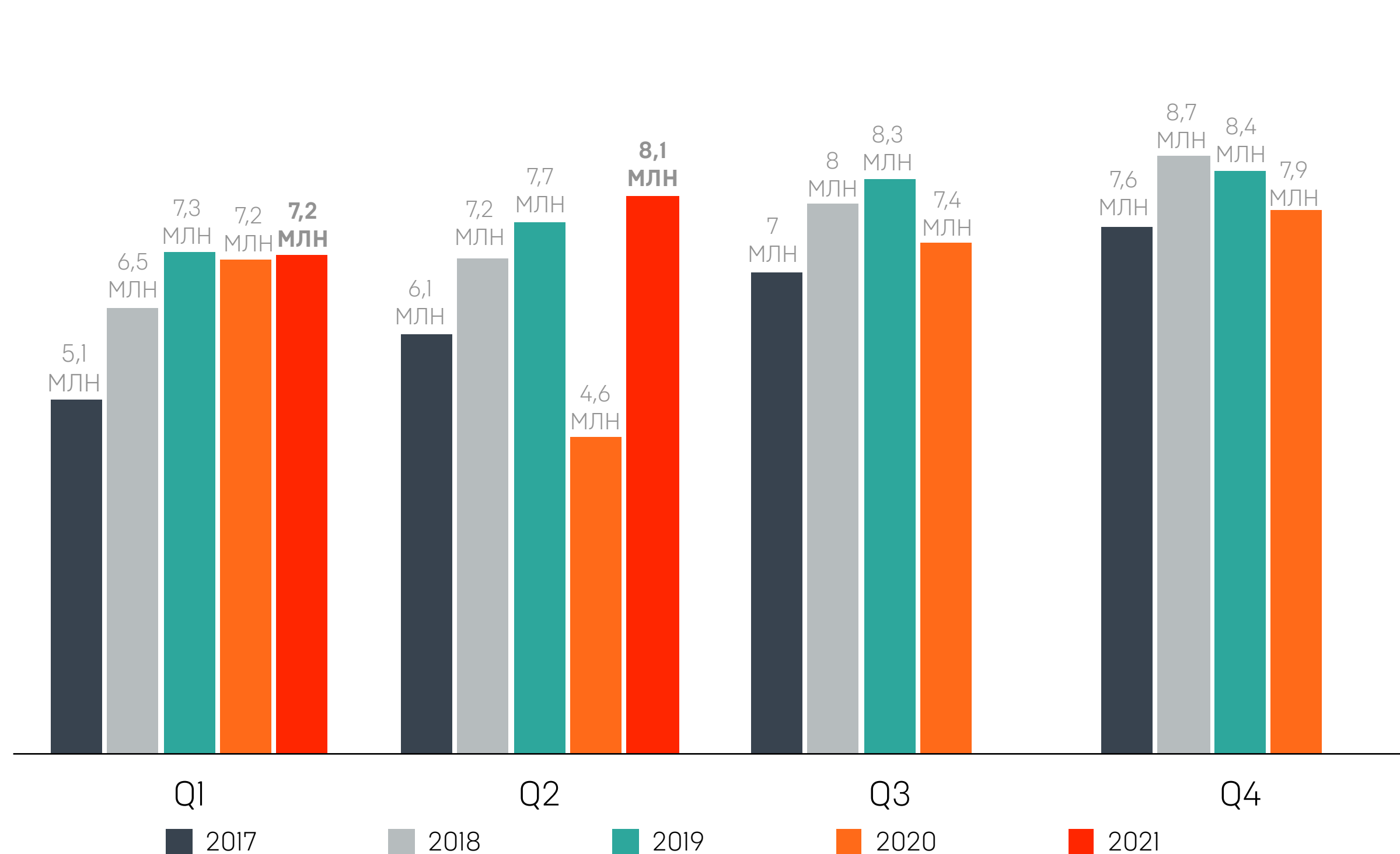
Рост риск-аппетита с начала 2021 года **до доковидных значений в POS и Кредитной карте** при продолжении стагнации в количестве новых кредитов в POS и увеличении в КК.



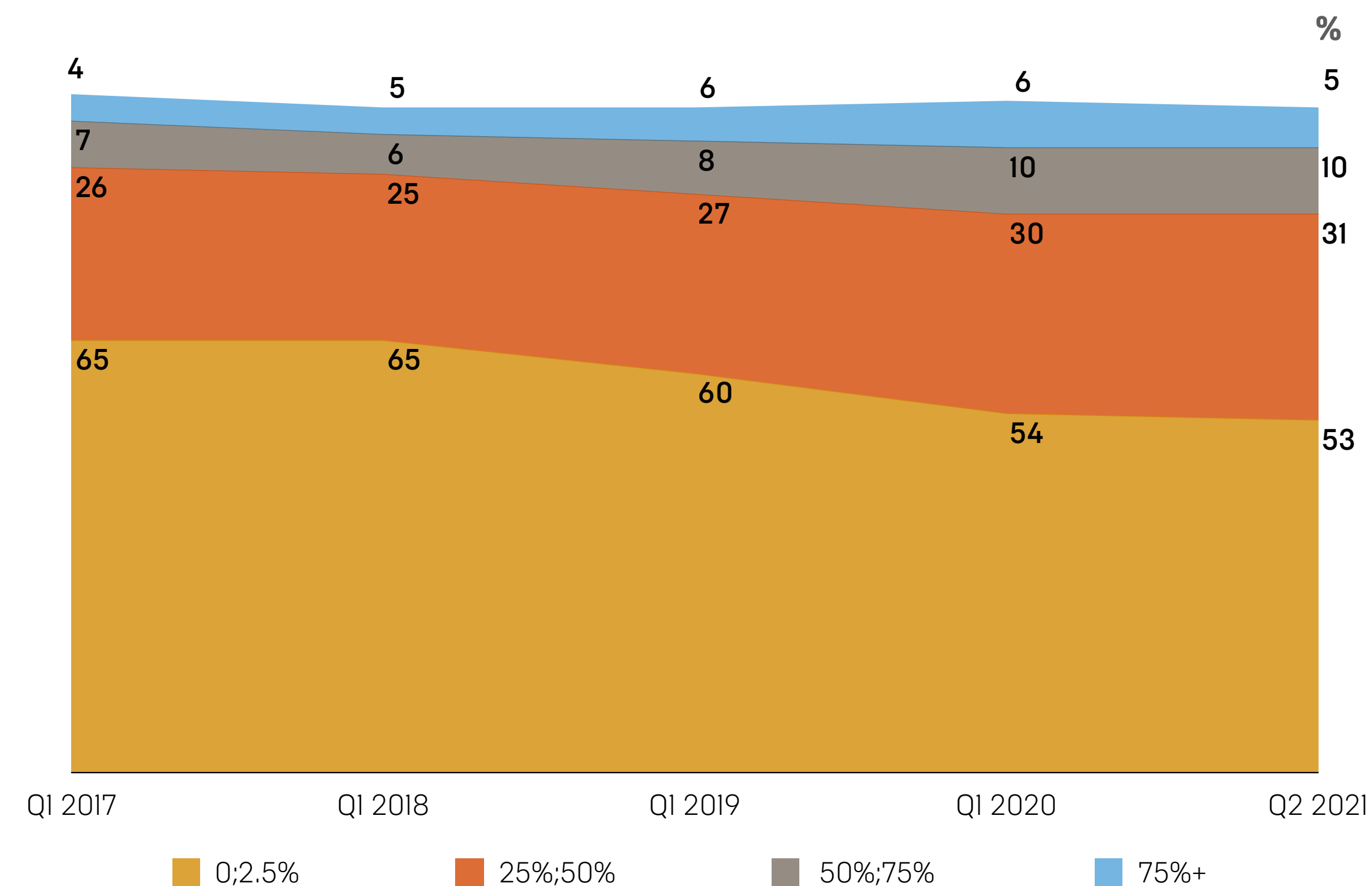
Продолжение роста рынка автокредитования - в объемах опережающими темпами за счет увеличения срочности и среднего чека

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, %

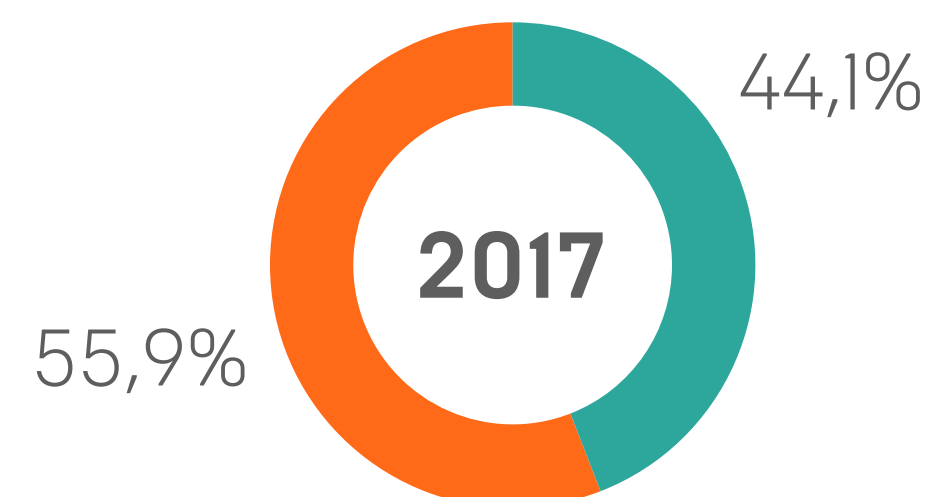


*определение в разделе "Терминология"

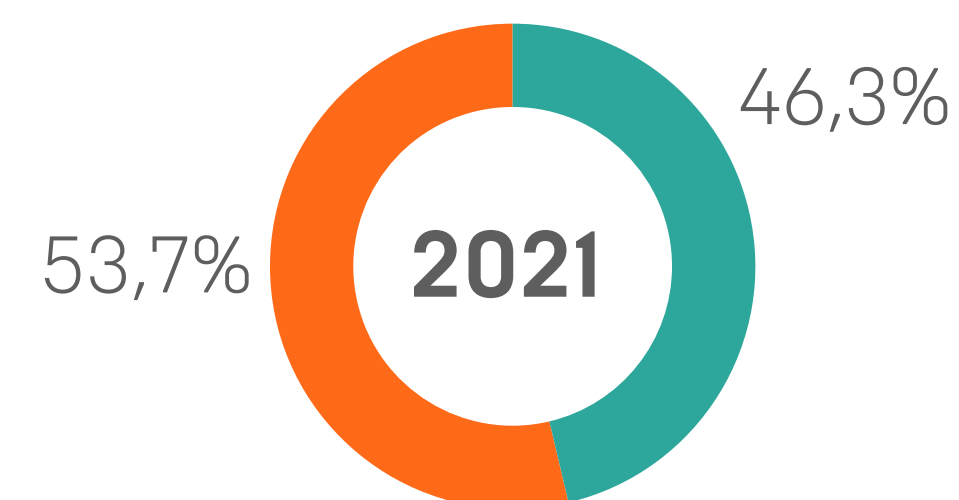
Выдачи новых кредитов / Клиенты

Социально демографическая сегментация уникальных клиентов

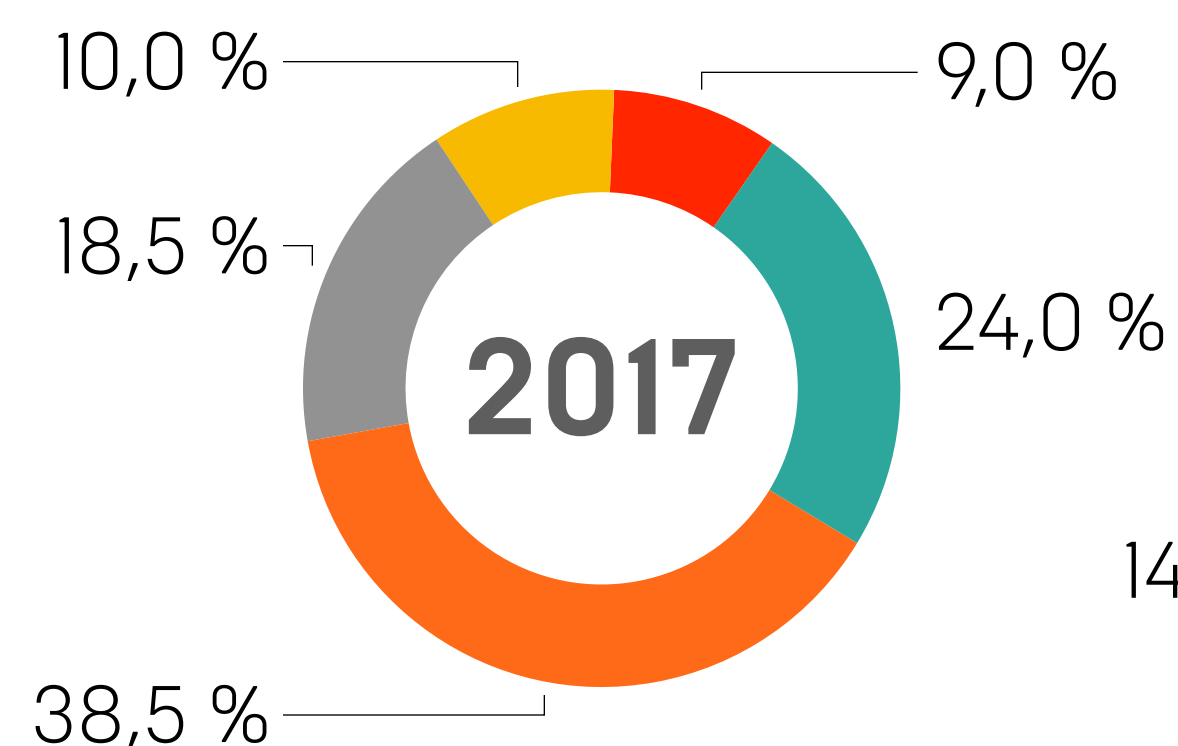
Гендерное
соотношение



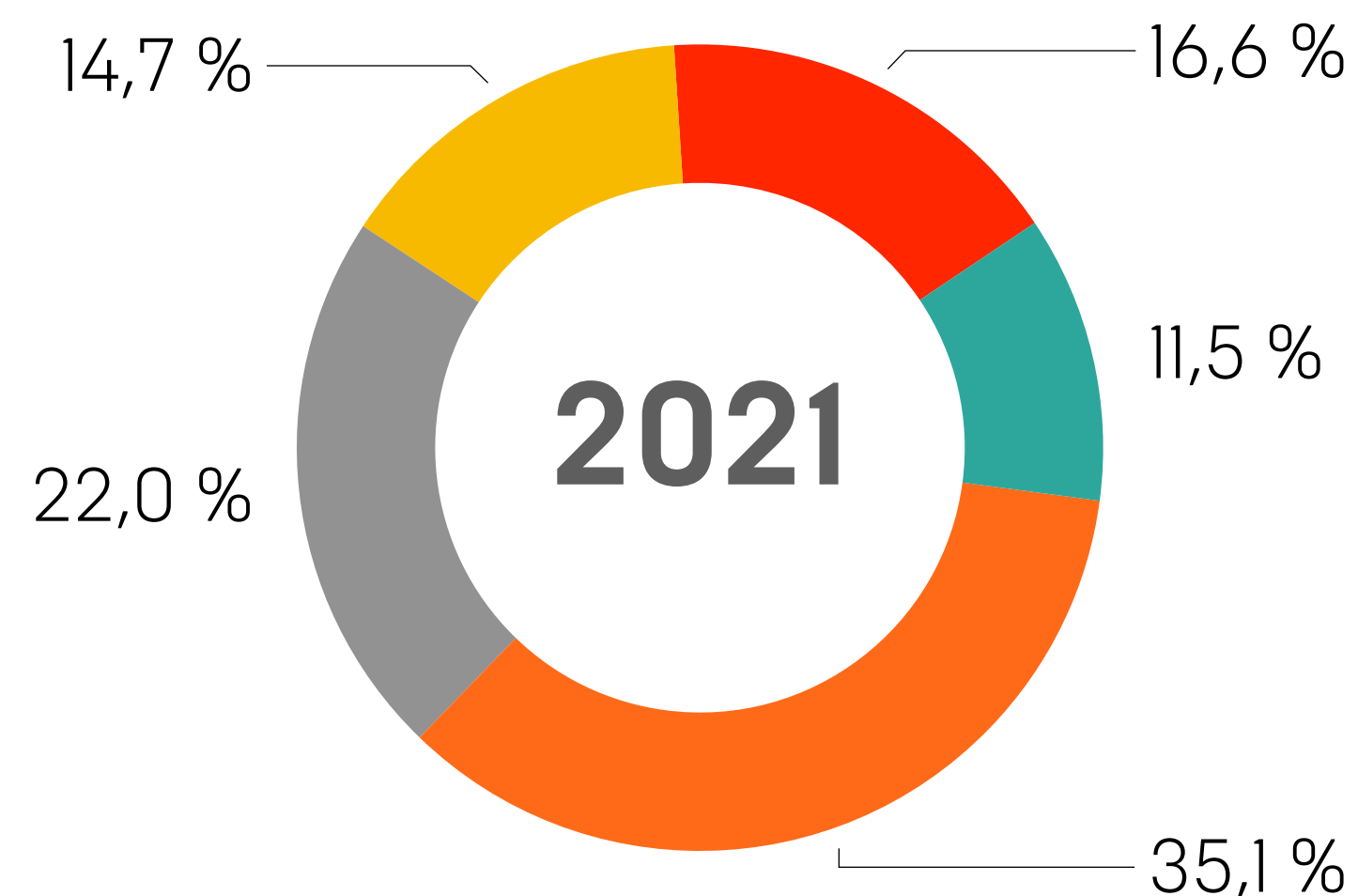
мужчины
женщины



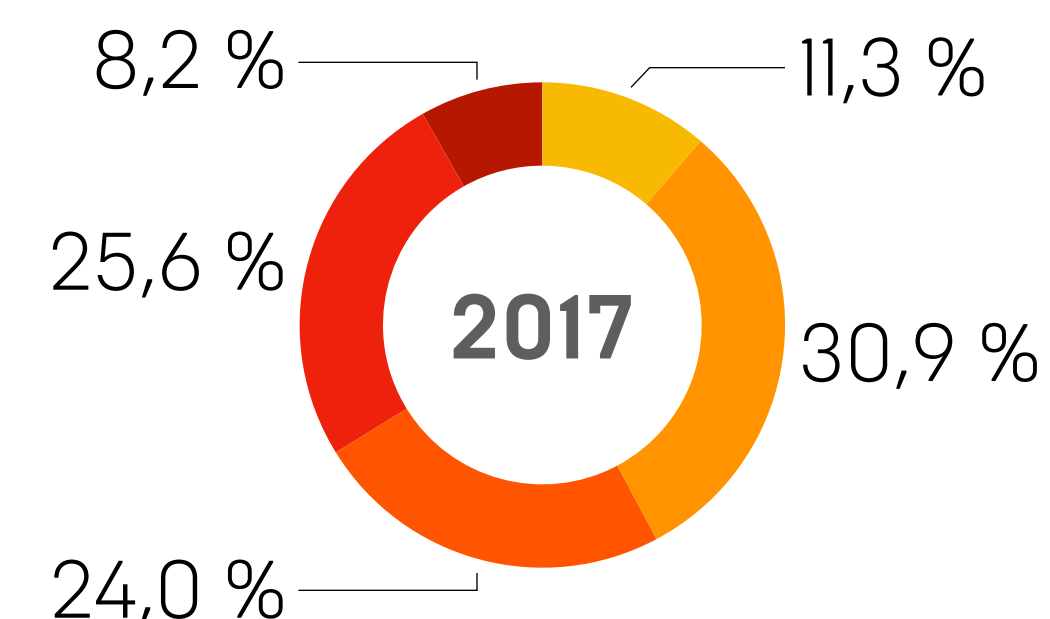
Уровень дохода
(тыс.руб./мес)



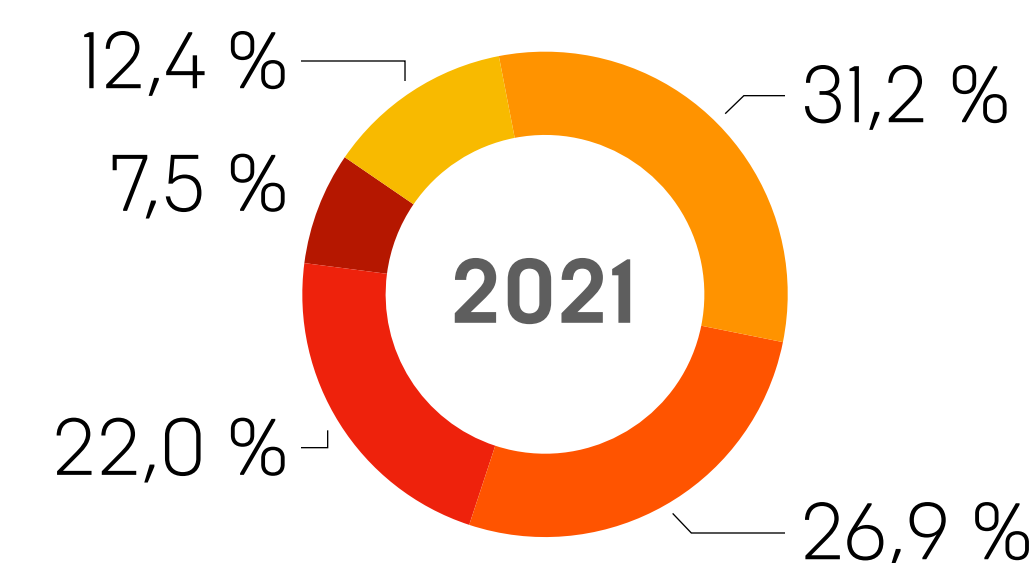
<25
50-75
>100
25-50
75-100



Возрастные группы, (лет)



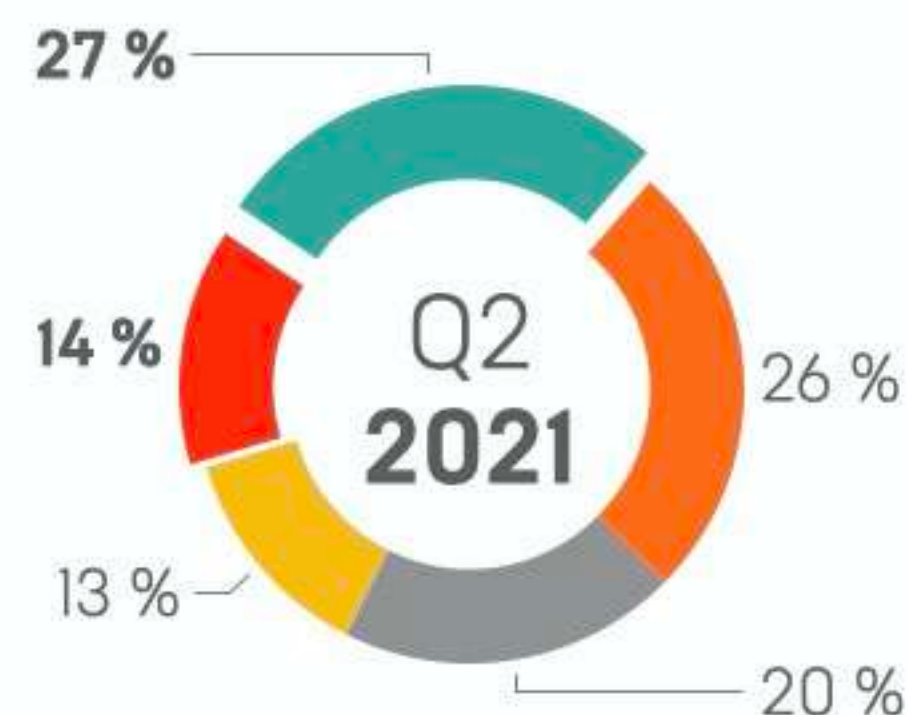
<25
36-45
>61
26-35
46-60



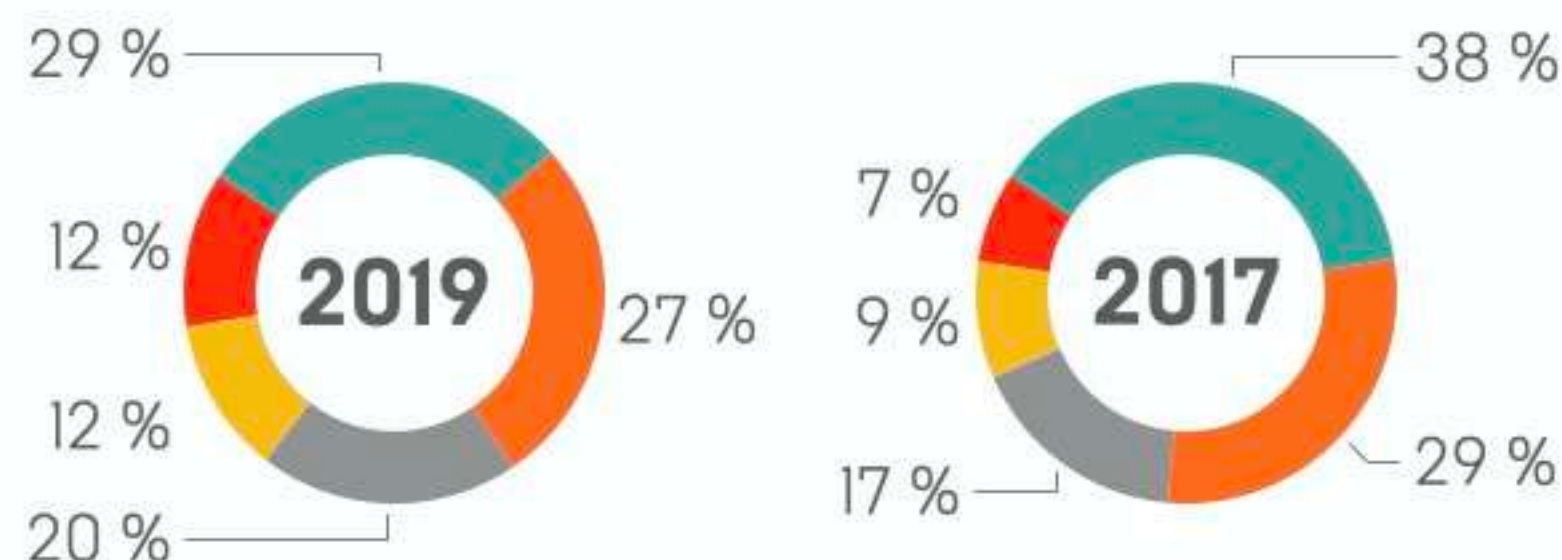
Выдачи новых кредитов / Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 8,1 млн.клиентов)**

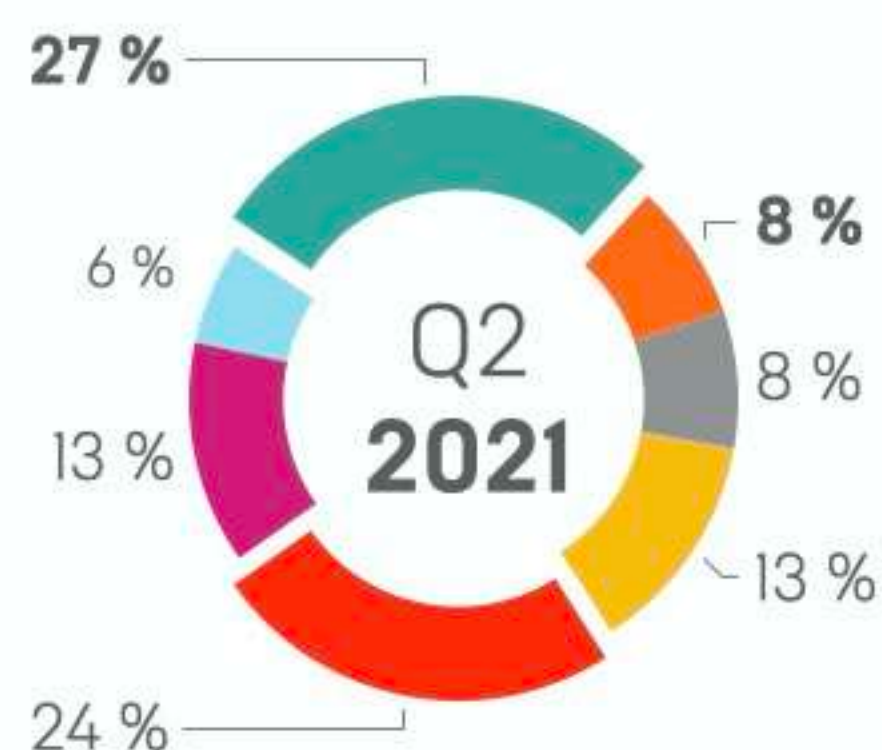
Активные кредиты, шт.



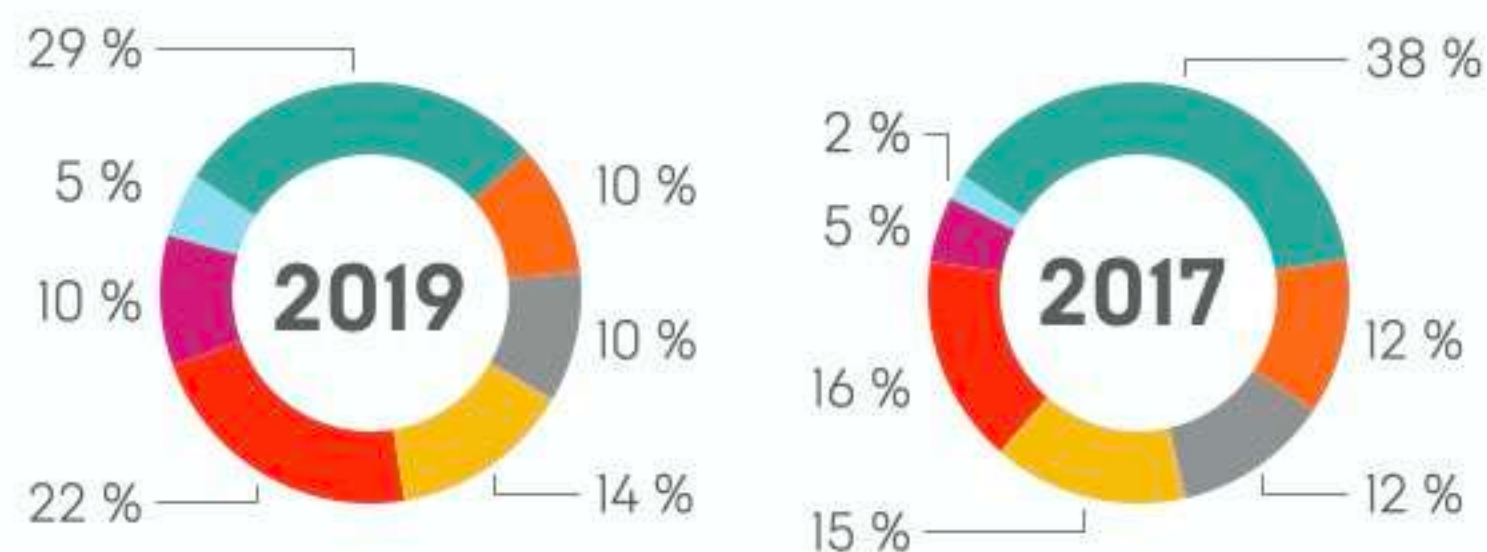
0 1 2 3 4+



Размер платежа, тыс.руб.



0 (0;2,5] (2,5;5] (5;10] (10;25] (25;50] (>50]



Величина задолженности, тыс. руб.



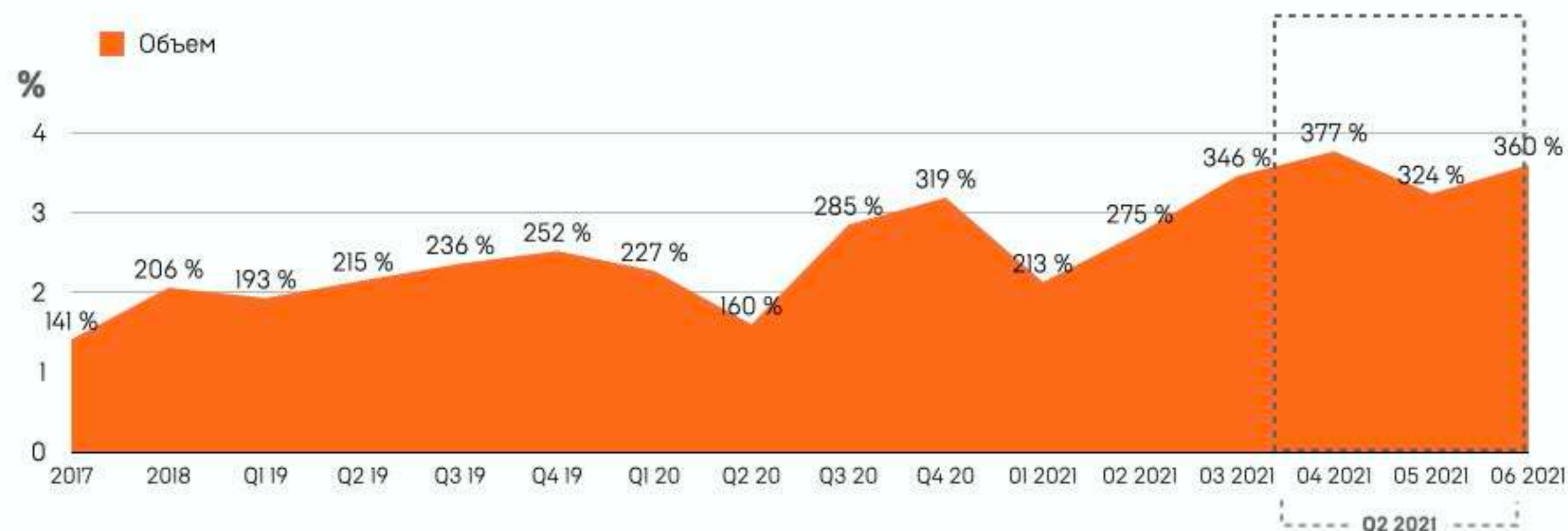
0 <25 25-50 50-100 100-500 500-1000 1000-2500 >2500



Выдачи новых кредитов / Счета

Объем кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала, млрд.руб.: 1 224



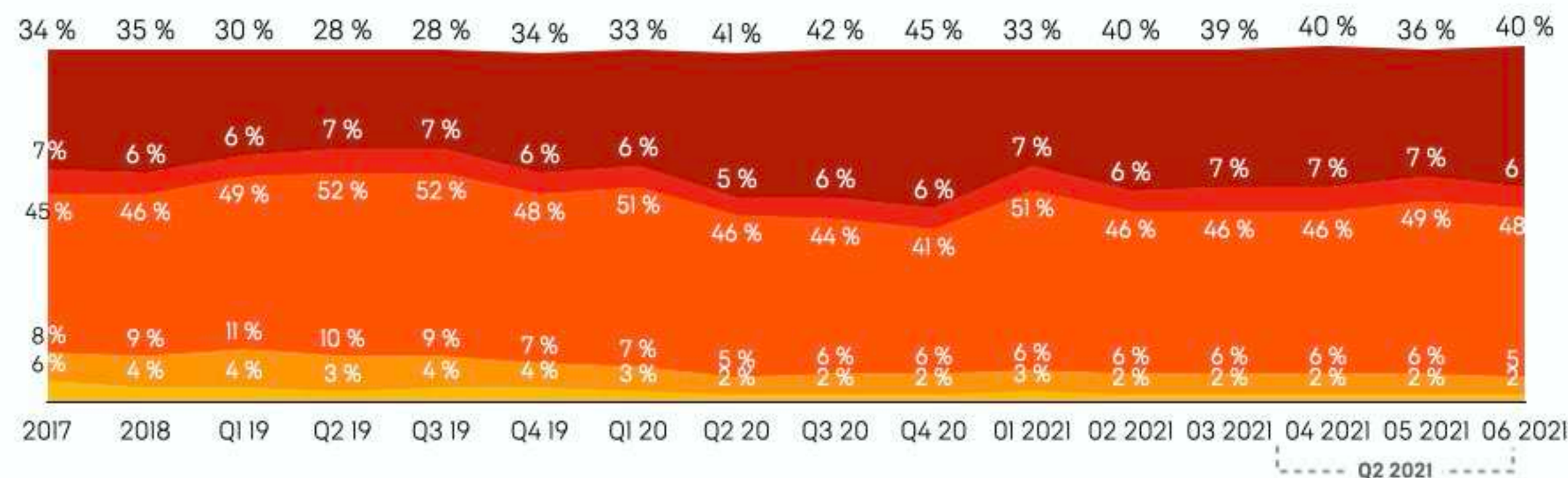
Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала, млн.шт.: 3,19



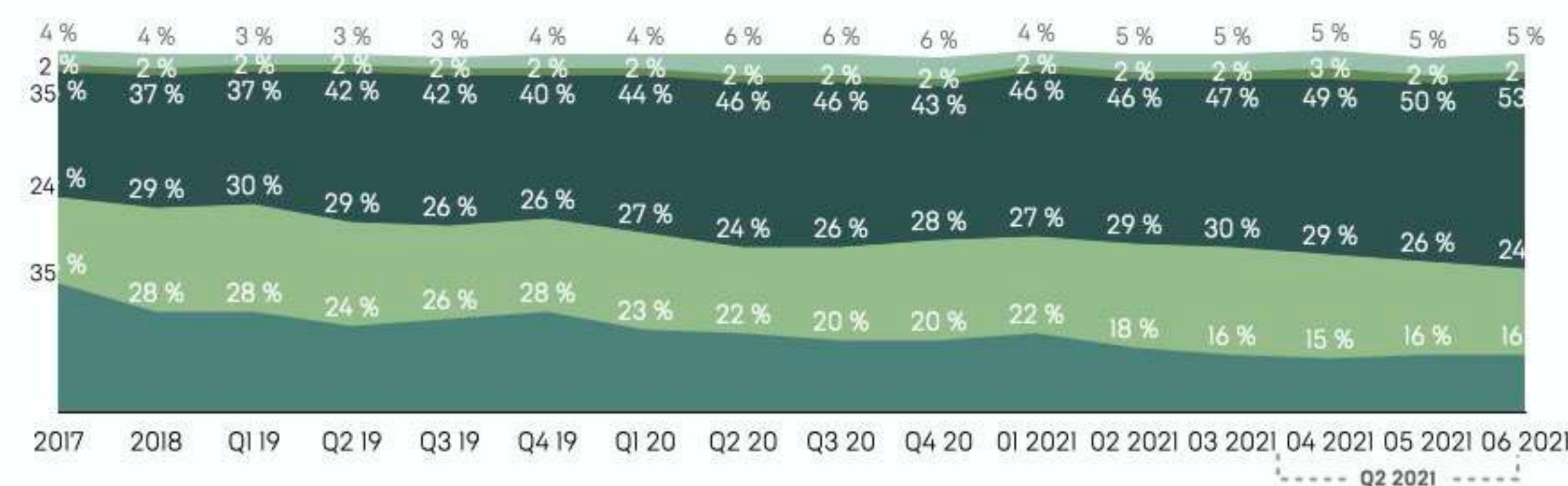
Доля типов кредитов по объему

POS кредит Кредитная карта Кредит наличными Автокредит Ипотечный кредит



Доля типов кредитов по количеству

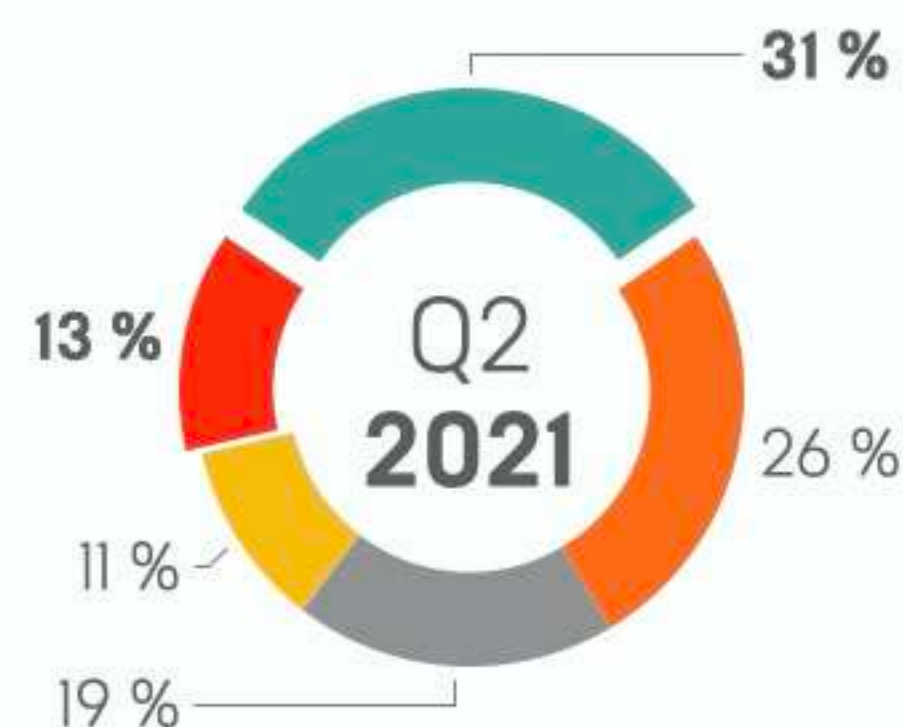
POS кредит Кредитная карта Кредит наличными Автокредит Ипотечный кредит



Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 1,41 млн.клиентов)**

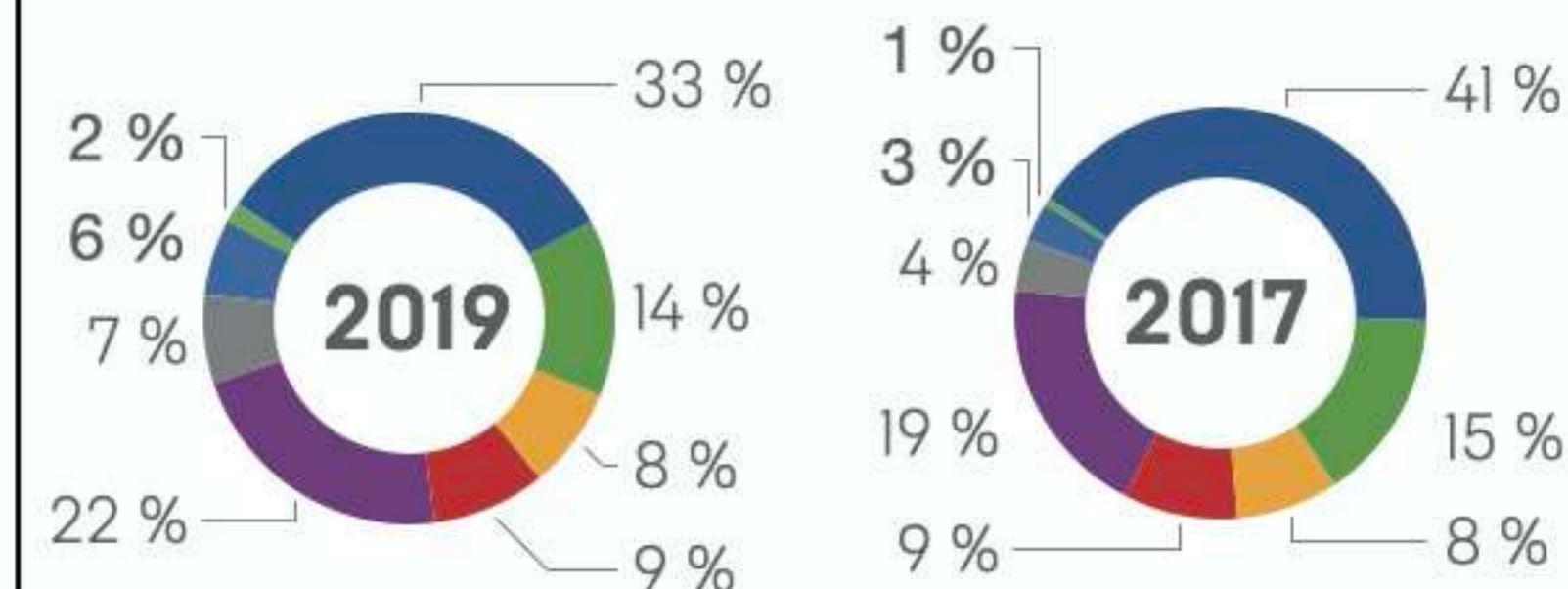
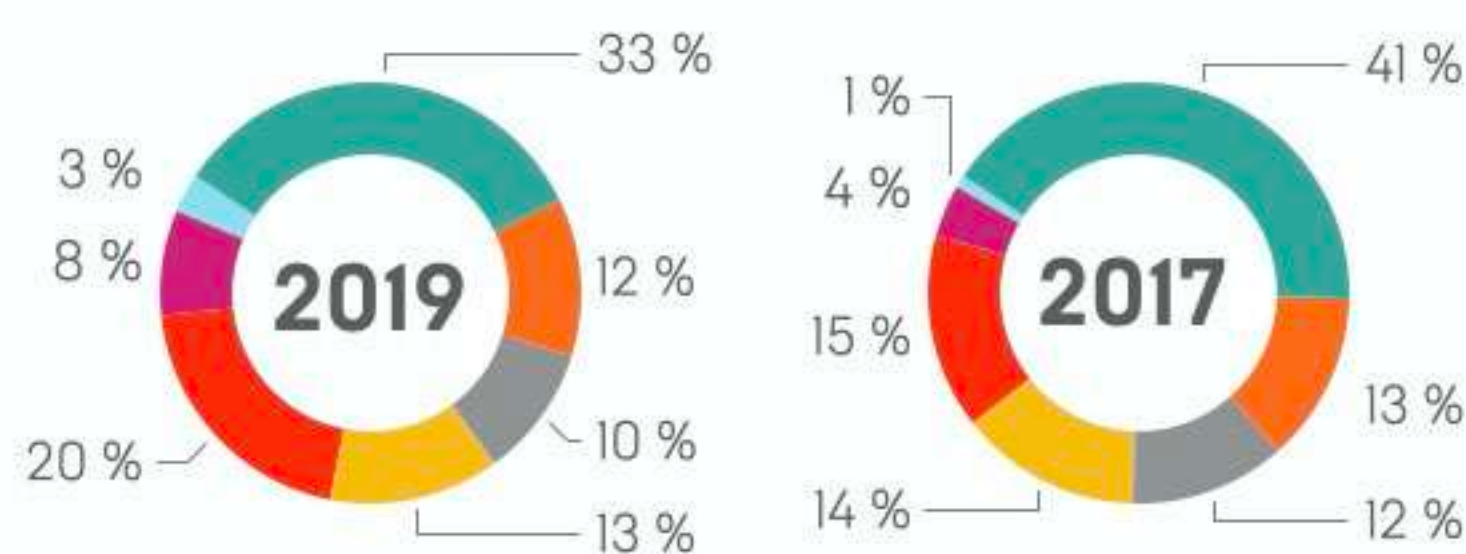
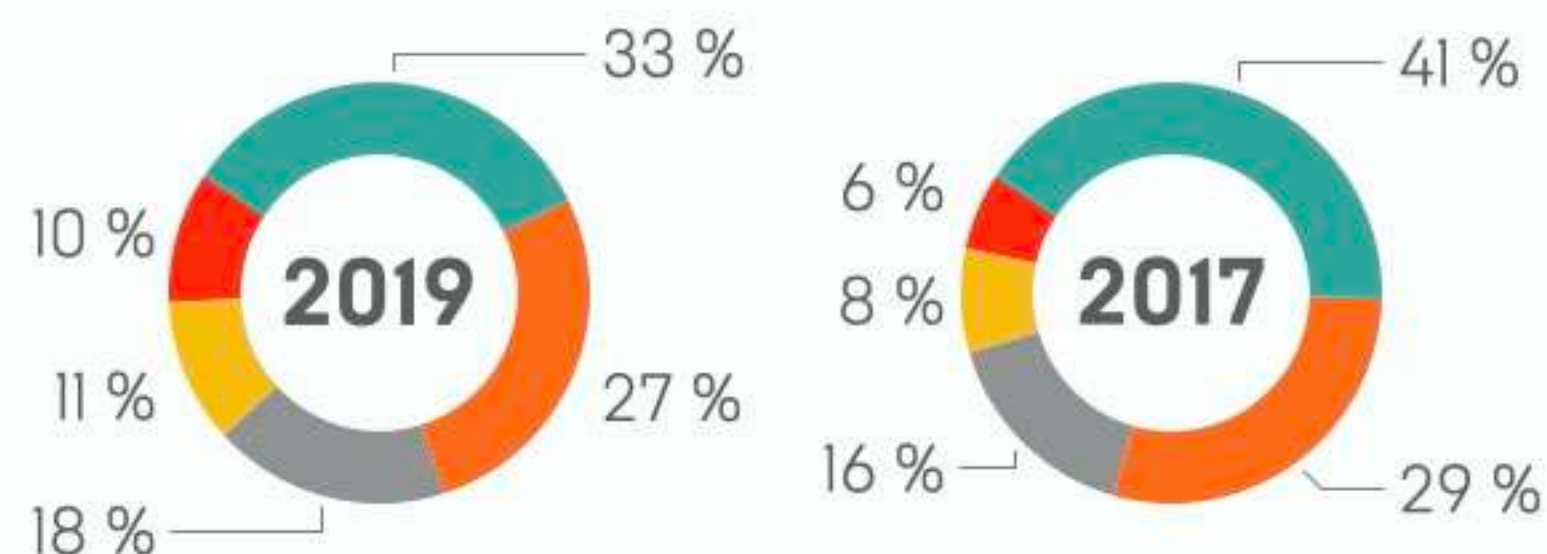
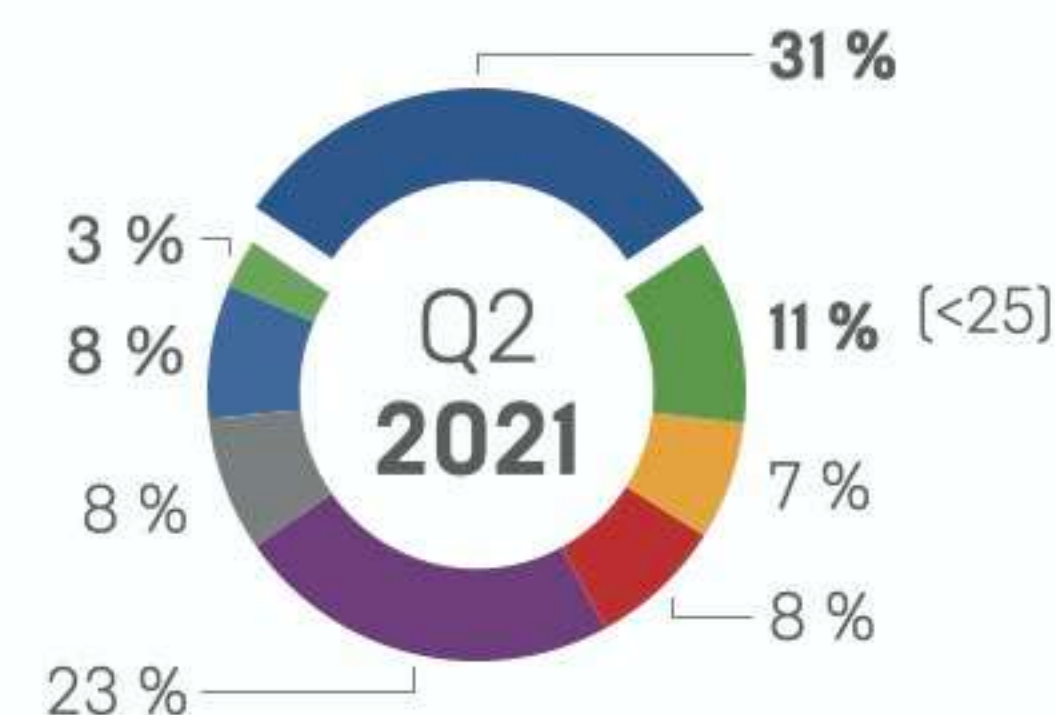
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,49

Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 23



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



Средний срок, мес.



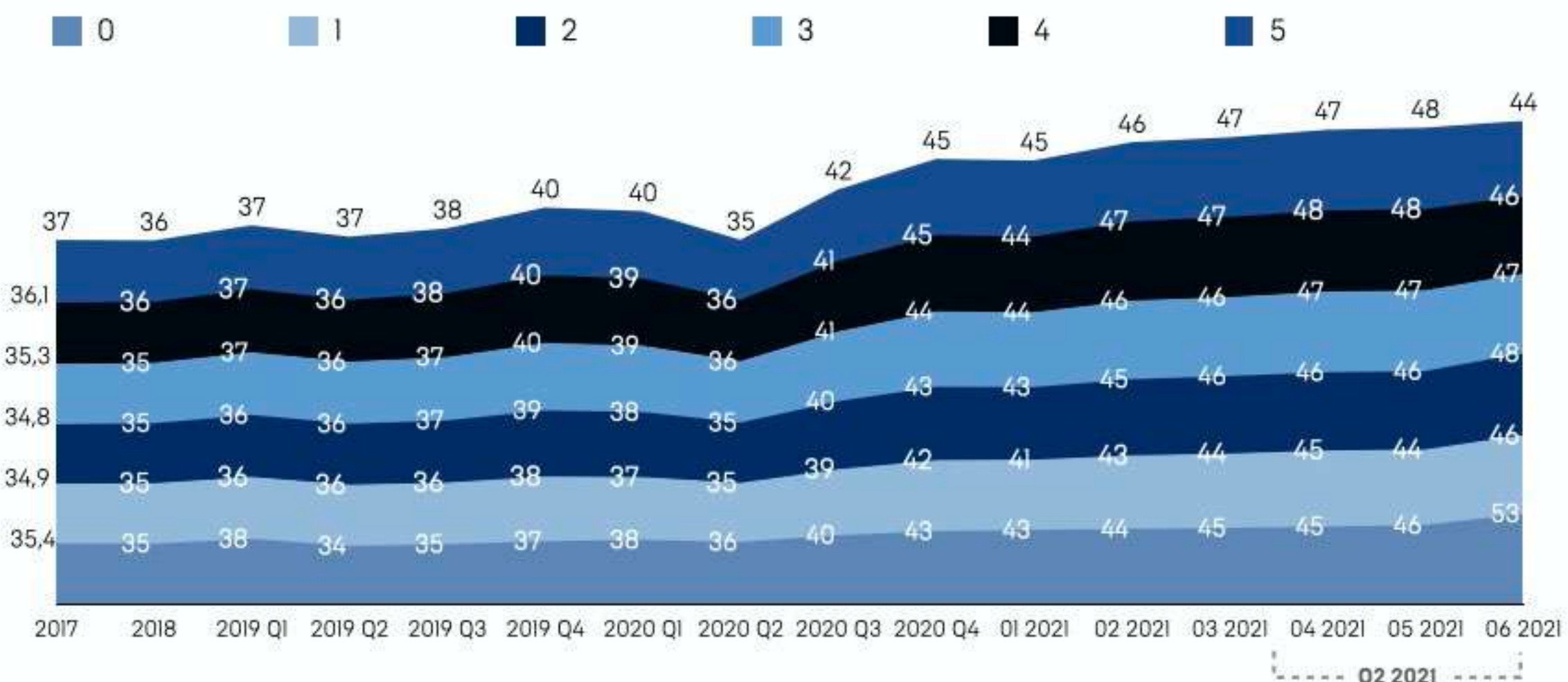
Средний ПСК, %



Средний скорбалл



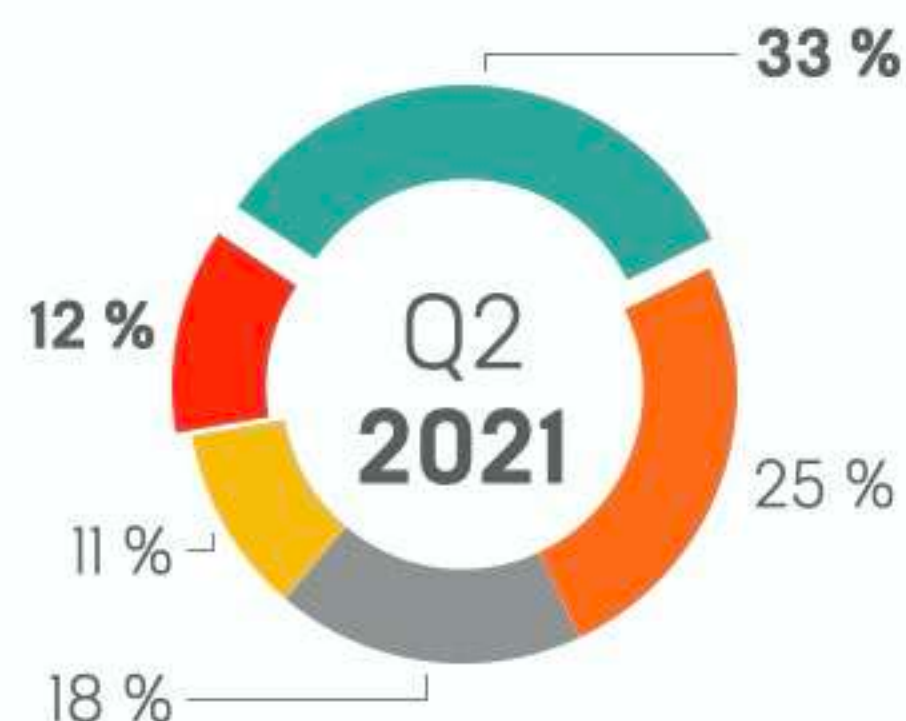
Изменение лимитной политики [детали см. в разделе «Терминология»]



Выдачи новых кредитов / Кредитная карта/Клиенты

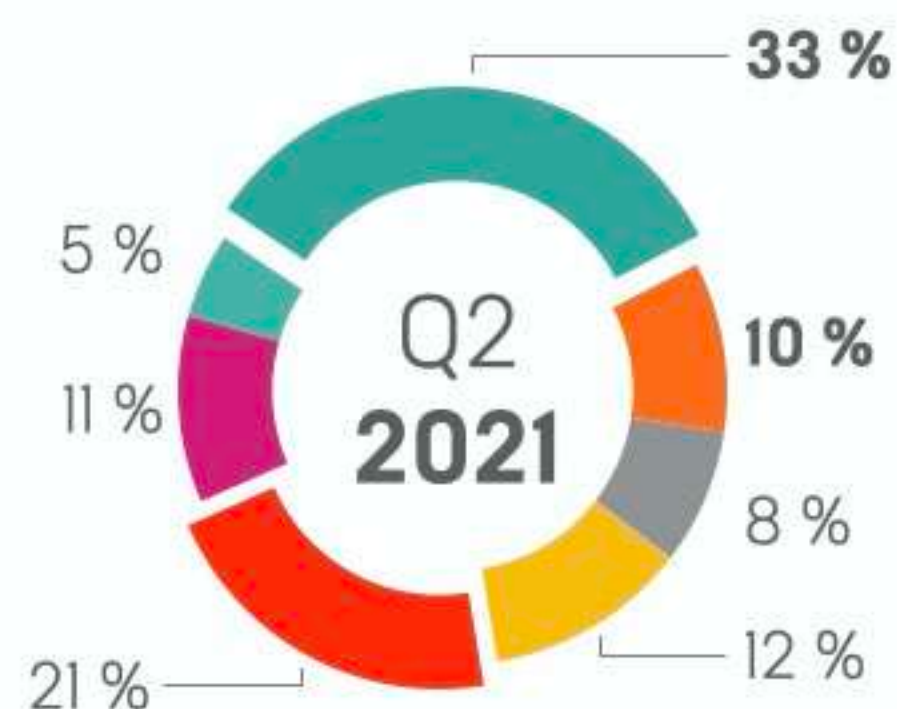
Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 2,35 млн.клиентов)**

Активные кредиты, шт.



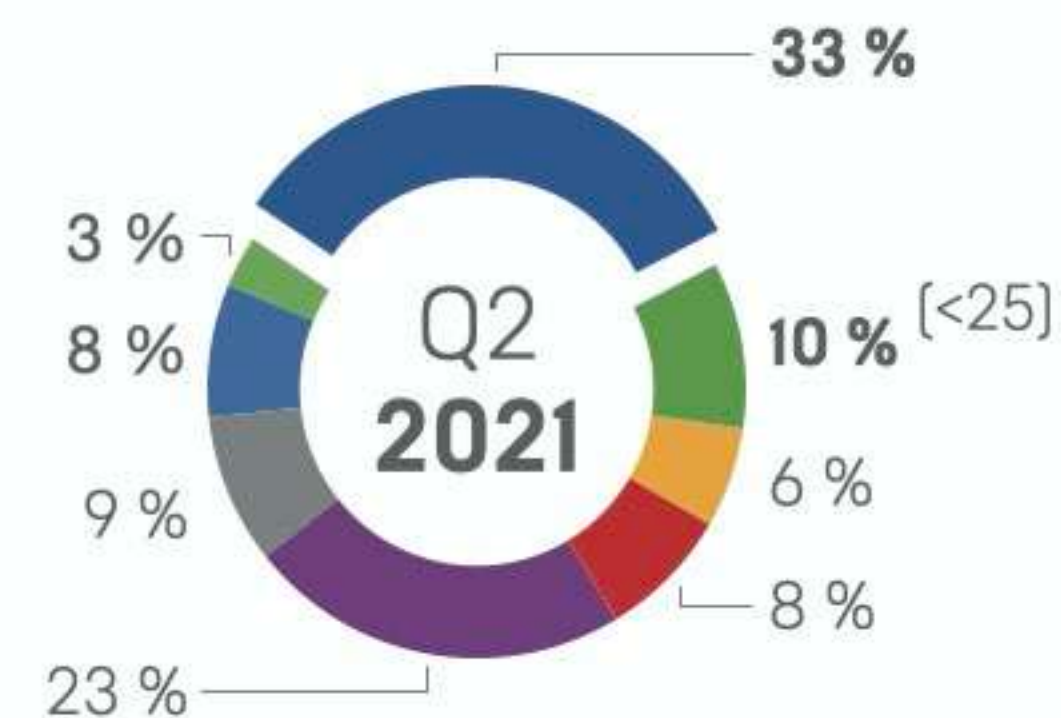
0 1 2 3 4+

Размер платежа, тыс.руб.

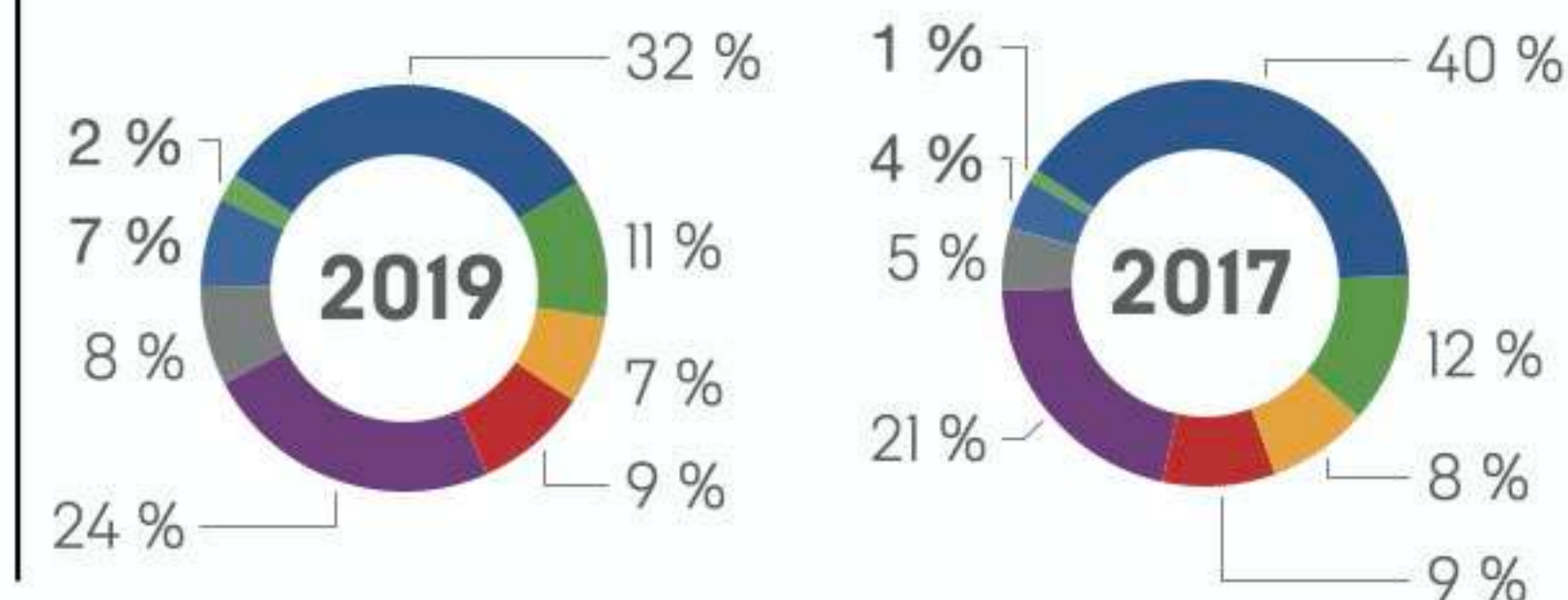
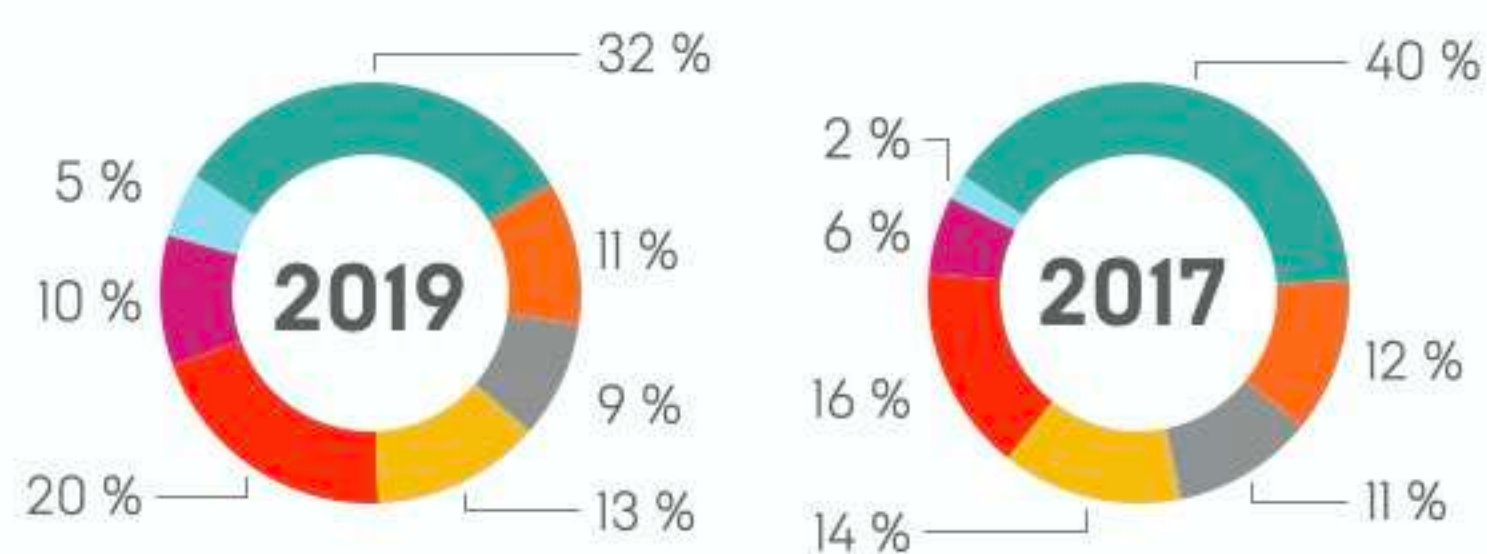
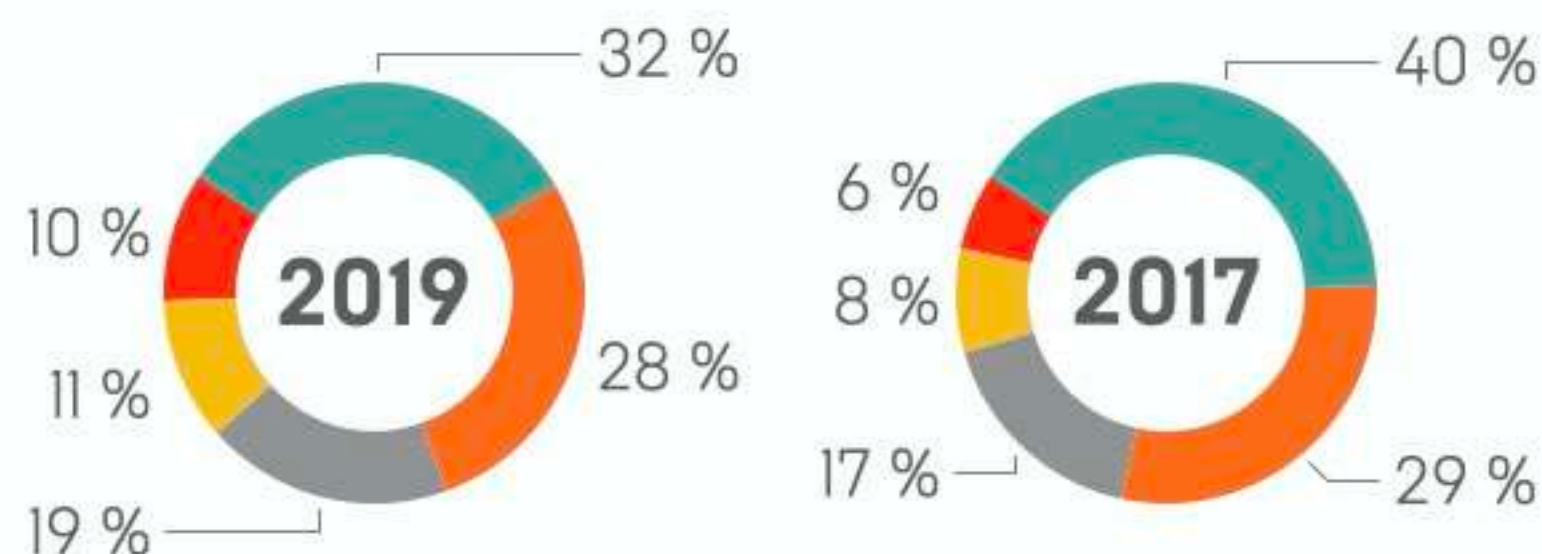


0 (0;2,5] (2,5;5] (5;10] (10;25] (25;50] (>50]

Величина задолженности, тыс. руб.



0 <25 25-50 50-100 100-500 500-1000 1000-2500 >2500



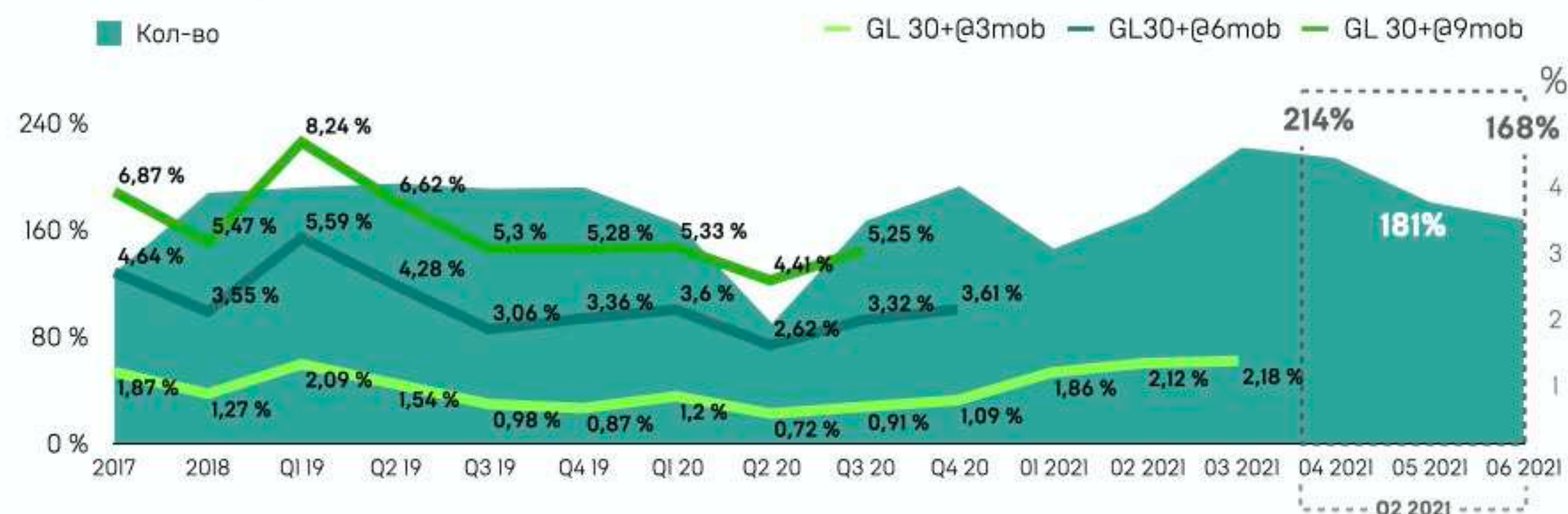
Выдачи новых кредитов / Кредитная карта/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,84

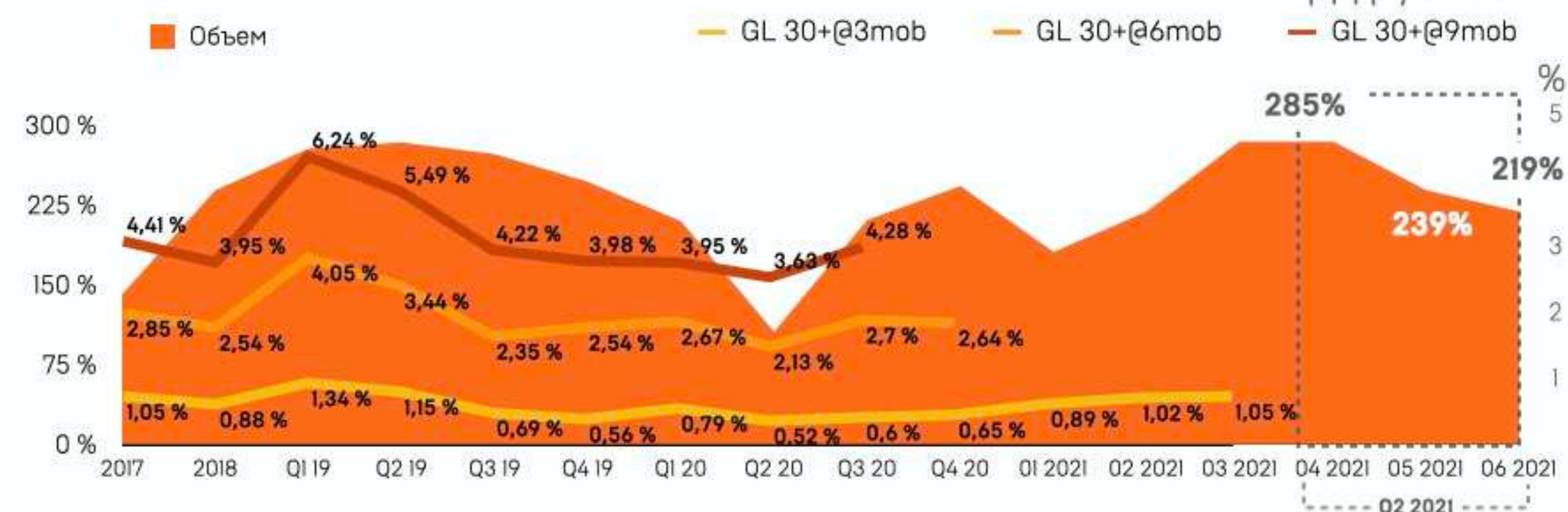
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

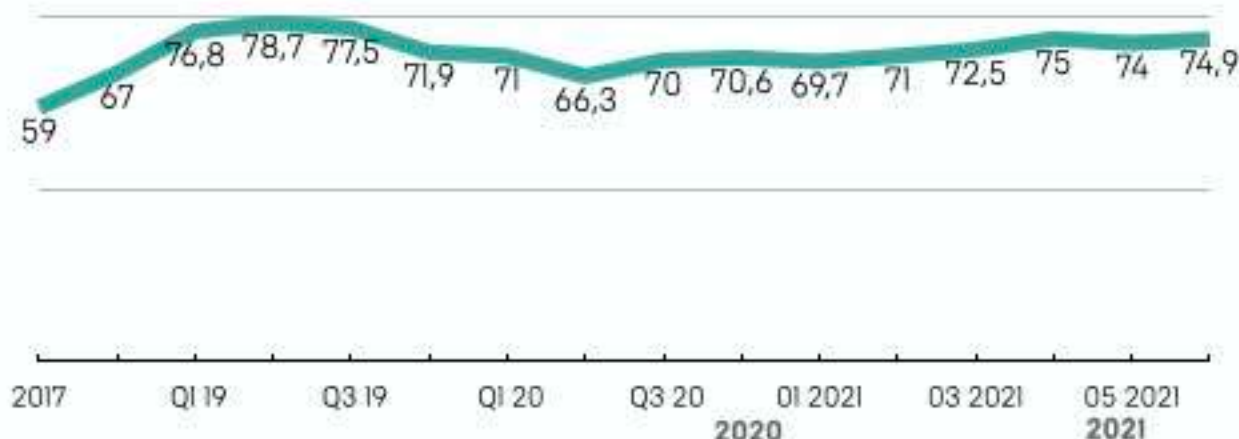
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 65



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



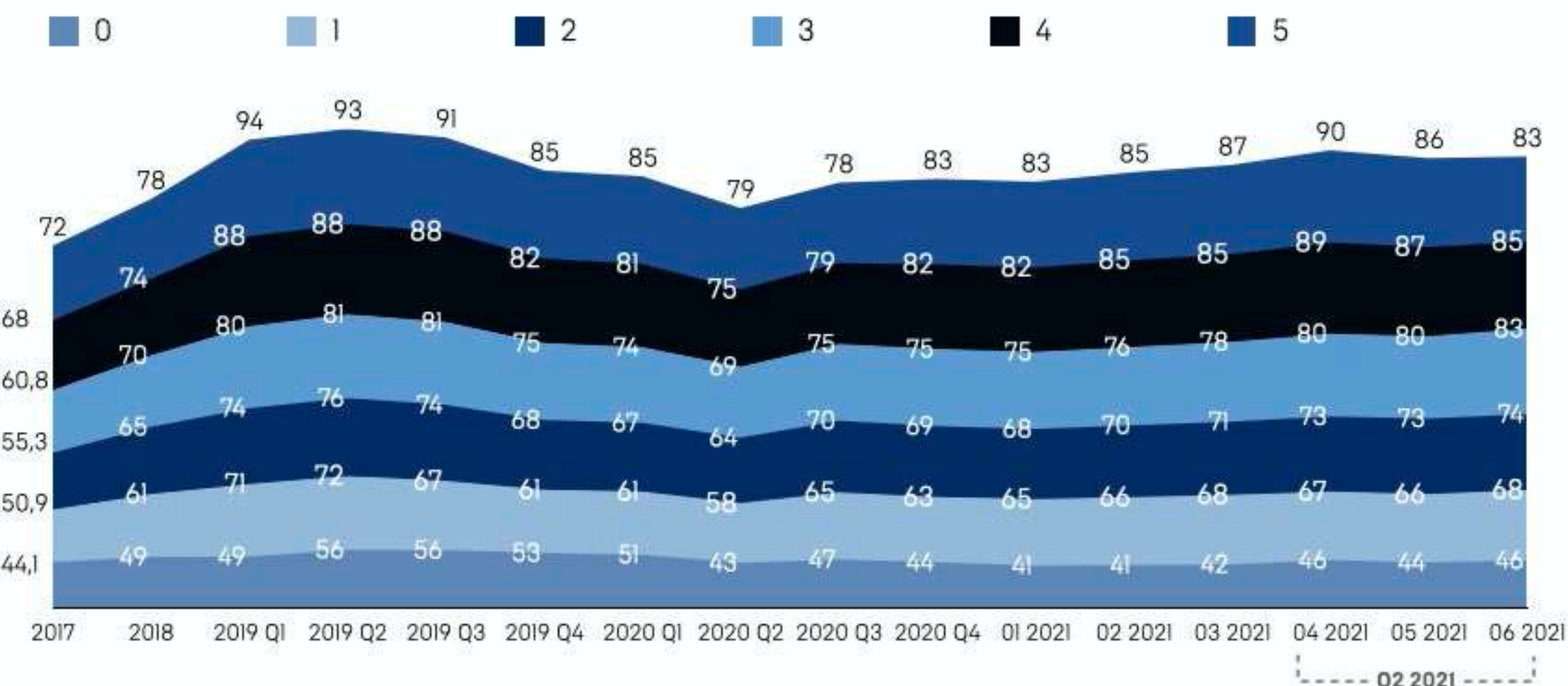
Средний ПСК, %



Средний скорбалл



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



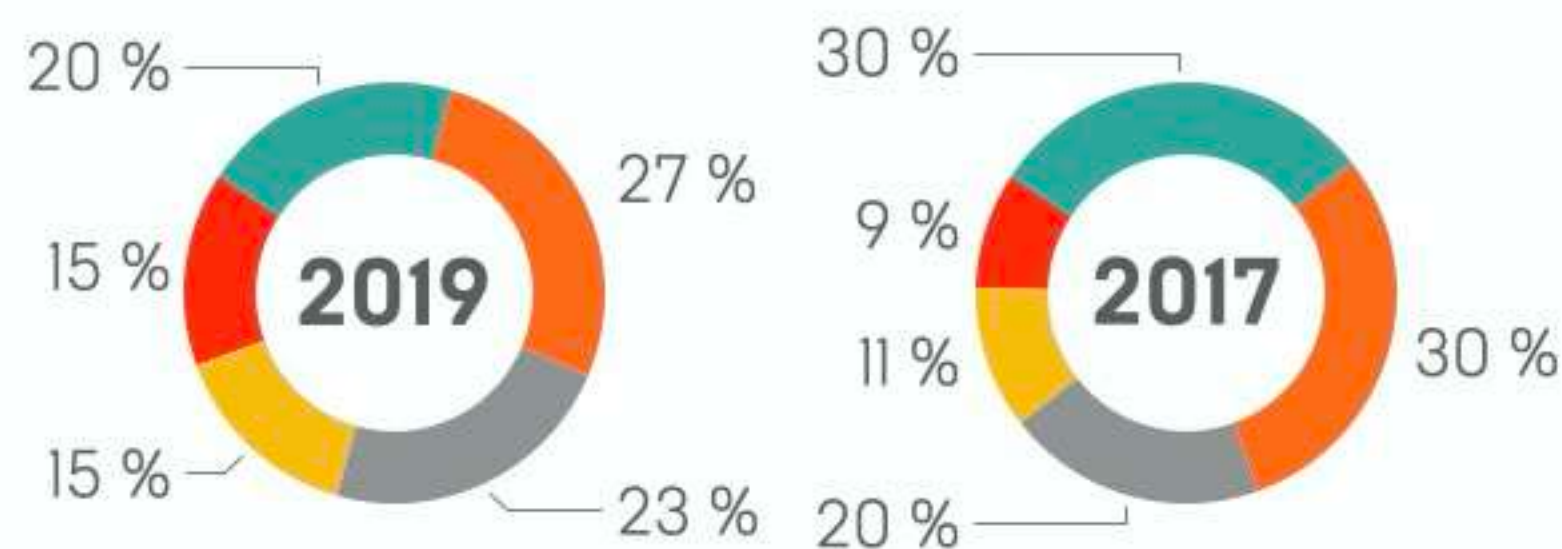
Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 4,3 млн.клиентов)**

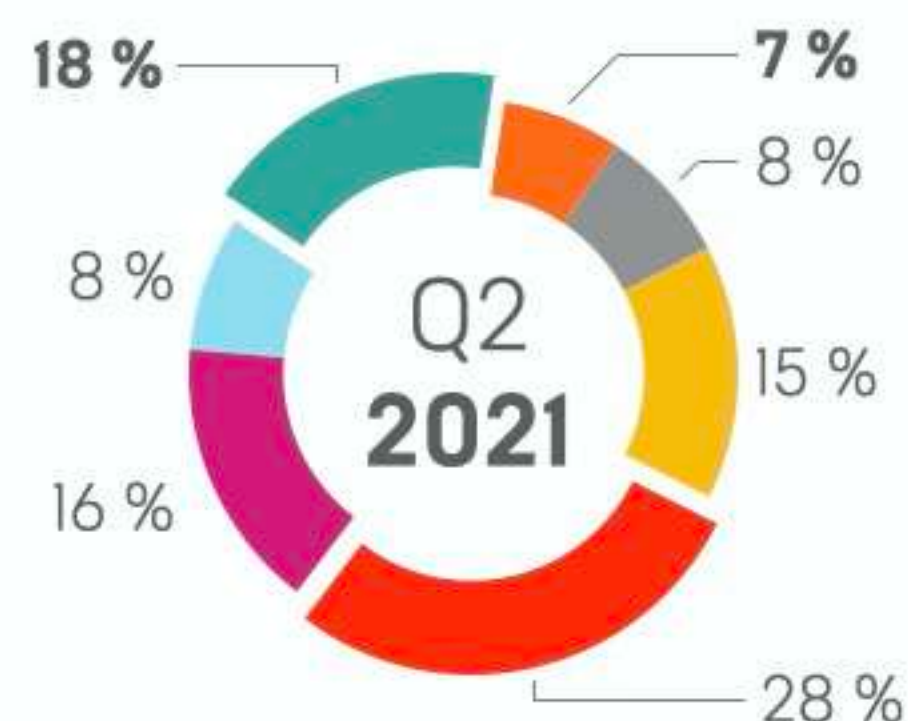
Активные кредиты, шт.



0 1 2 3 4+



Размер платежа, тыс.руб.



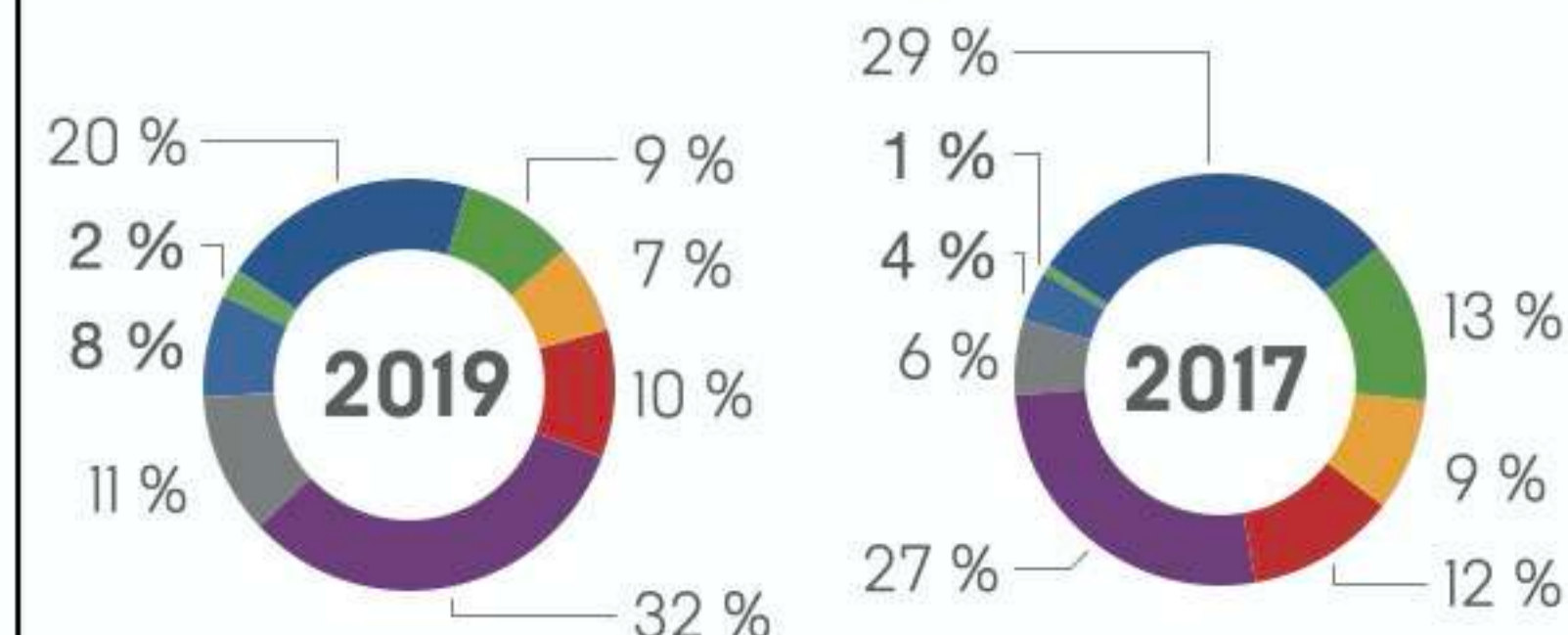
0 (0;2,5] (2,5;5] (5;10] (10;25] (25;50] (>50]



Величина задолженности, тыс. руб.



0 <25 25-50 50-100 100-500 500-1000 1000-2500 >2500



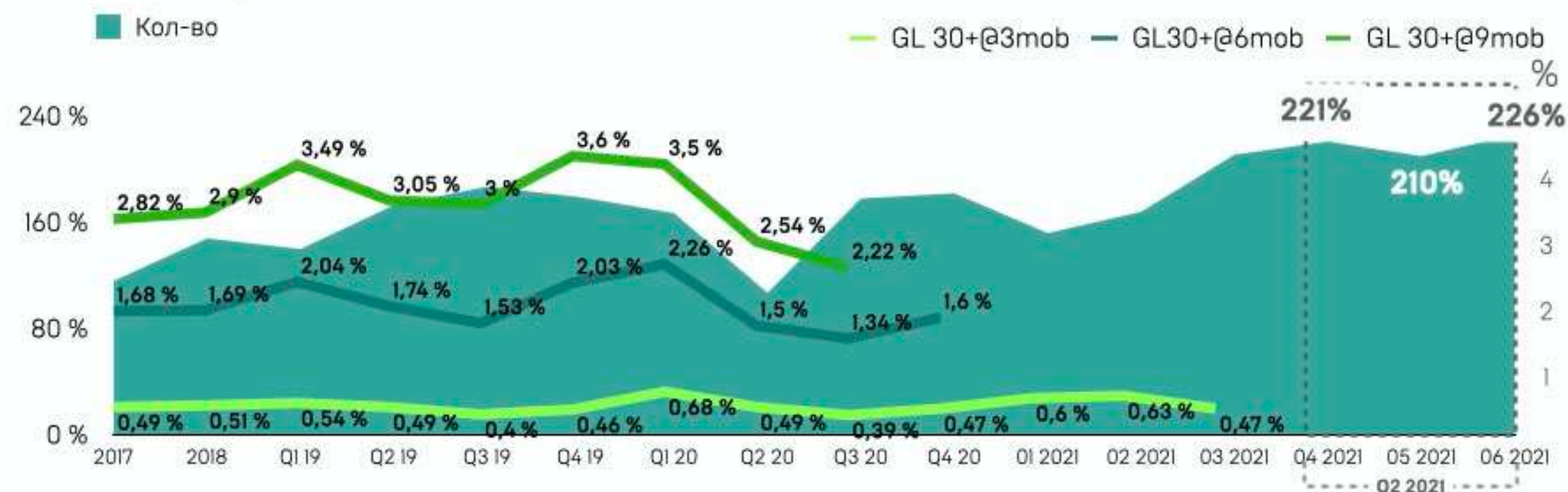
Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 1,62

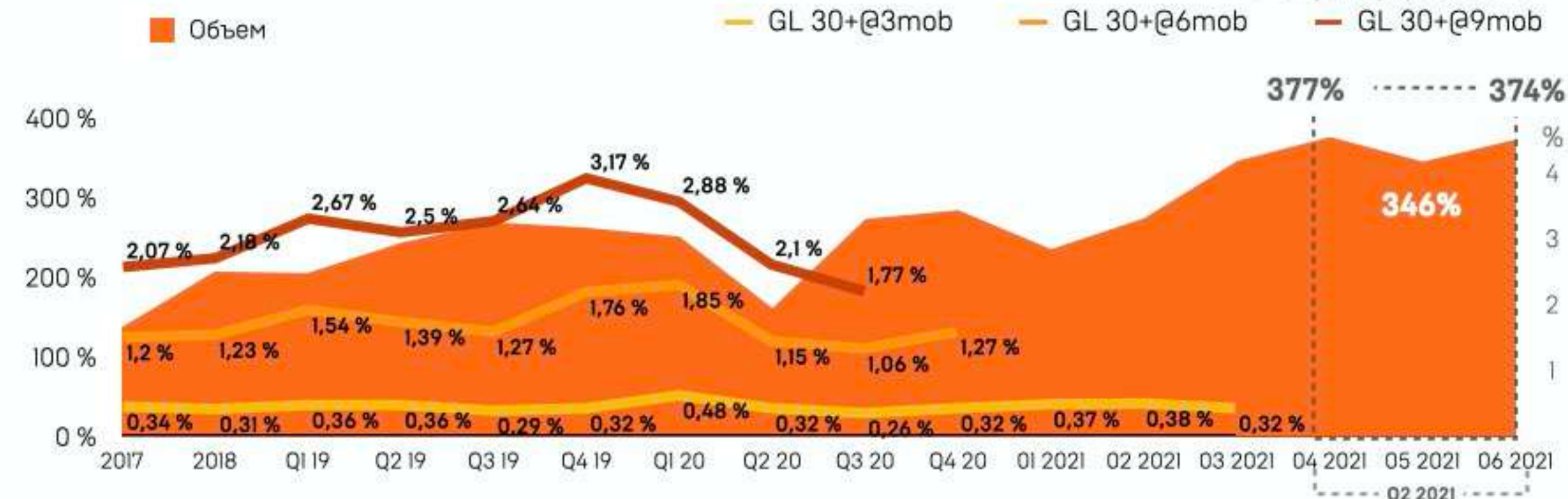
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

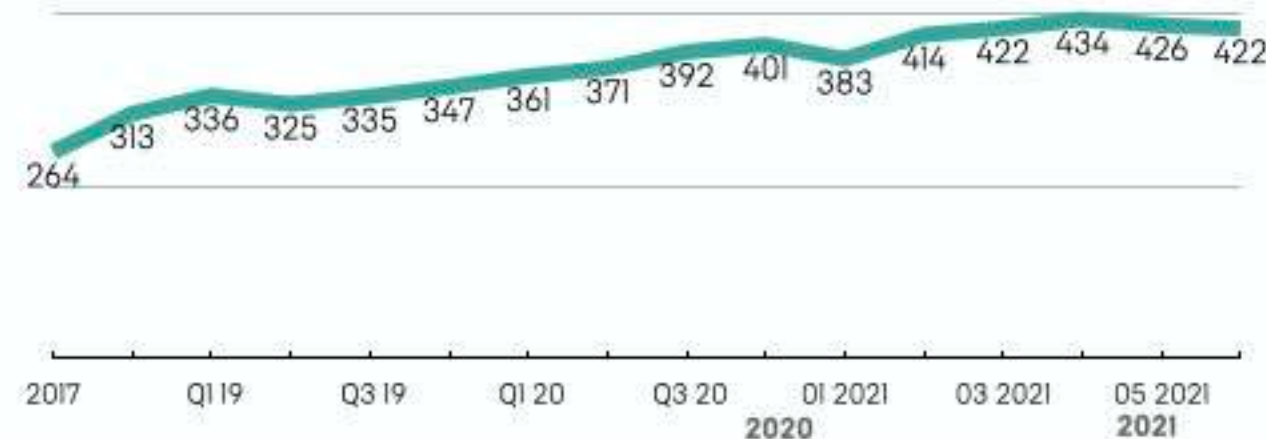
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 579

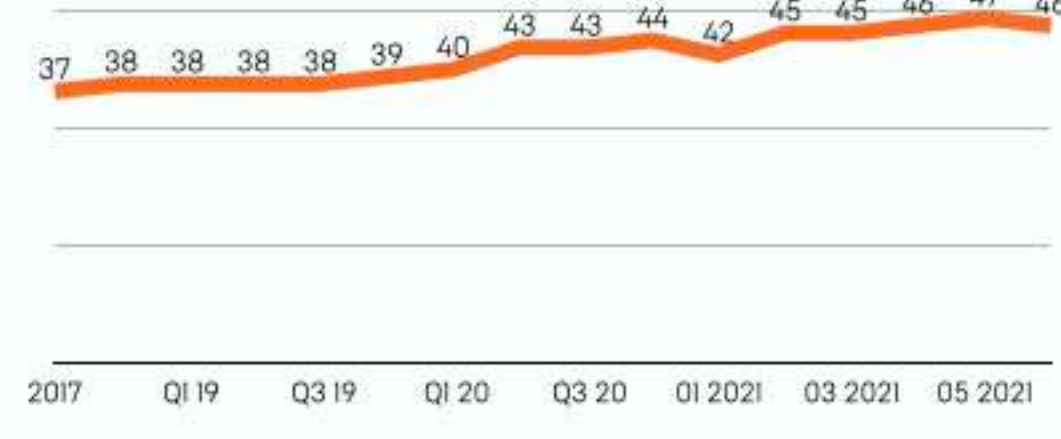


Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



Средний срок, мес.



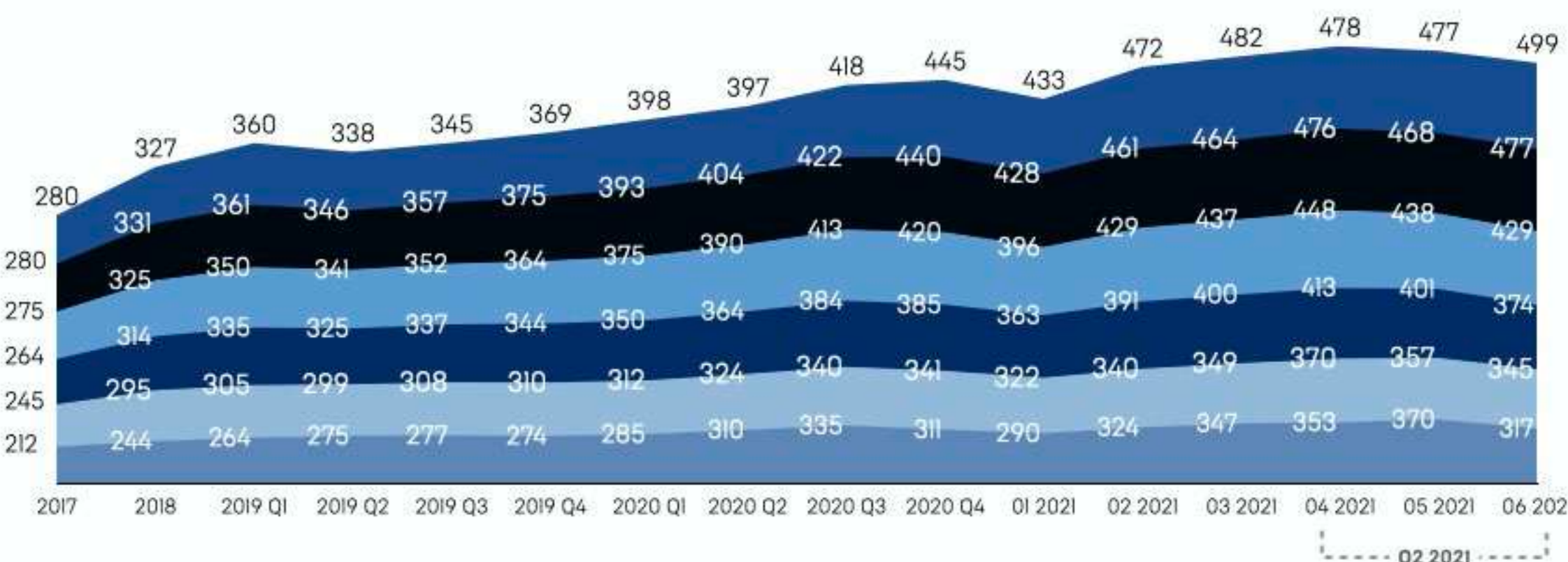
Изменение лимитной политики [детали см. в разделе «Терминология»]

0 1 2 3 4 5

Средний ПСК, %



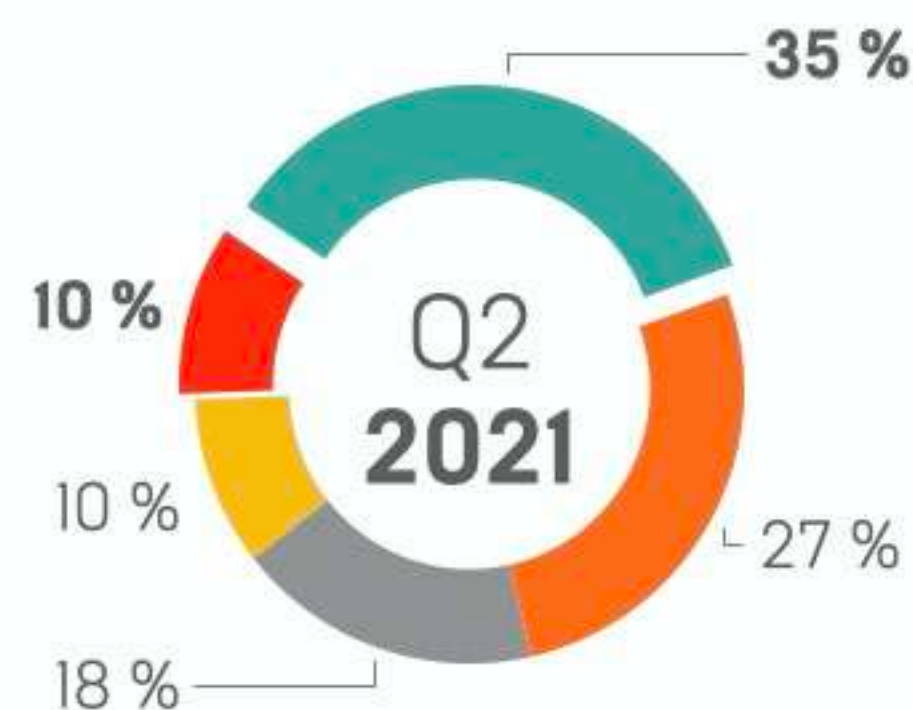
Средний скорбалл



Выдачи новых кредитов / Автокредиты/ Клиенты

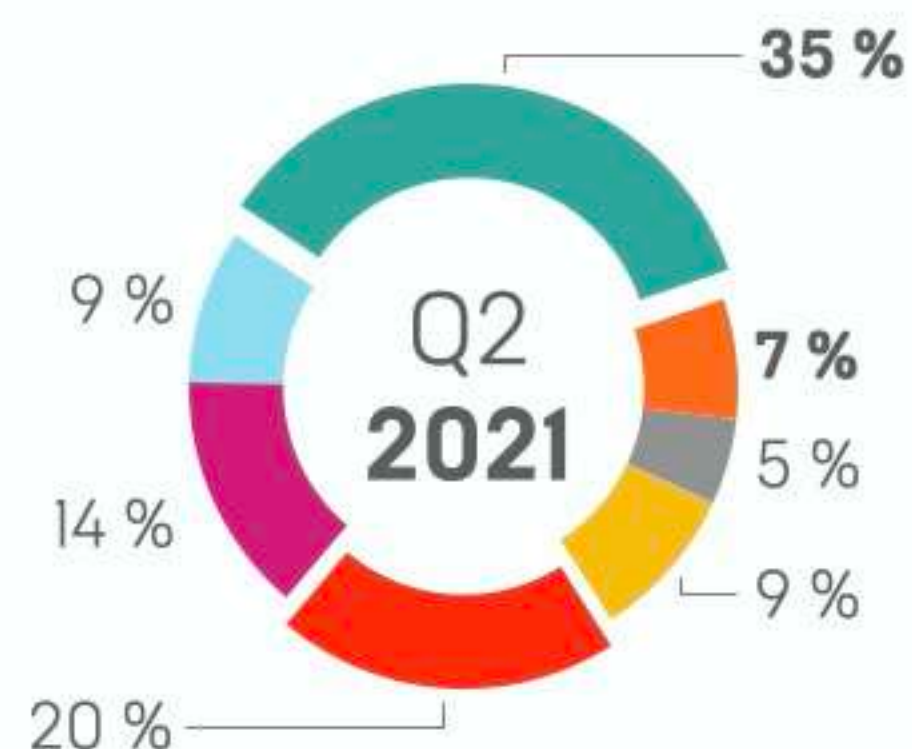
Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 0,22 млн.клиентов)**

Активные кредиты, шт.



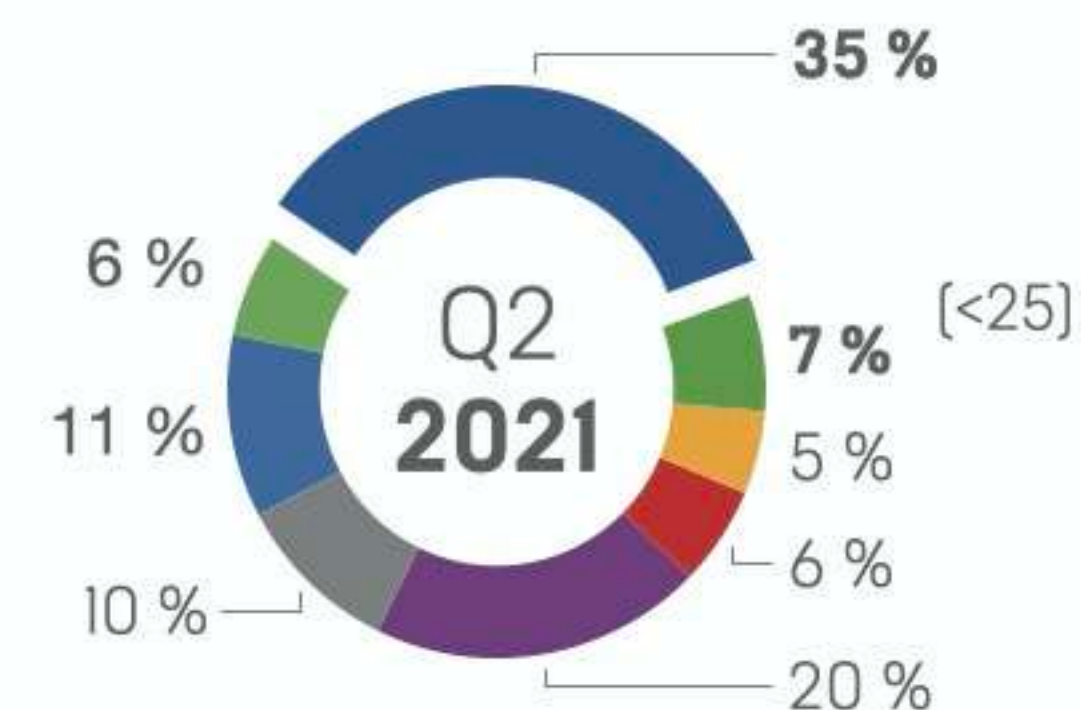
0 1 2 3 4+

Размер платежа, тыс.руб.

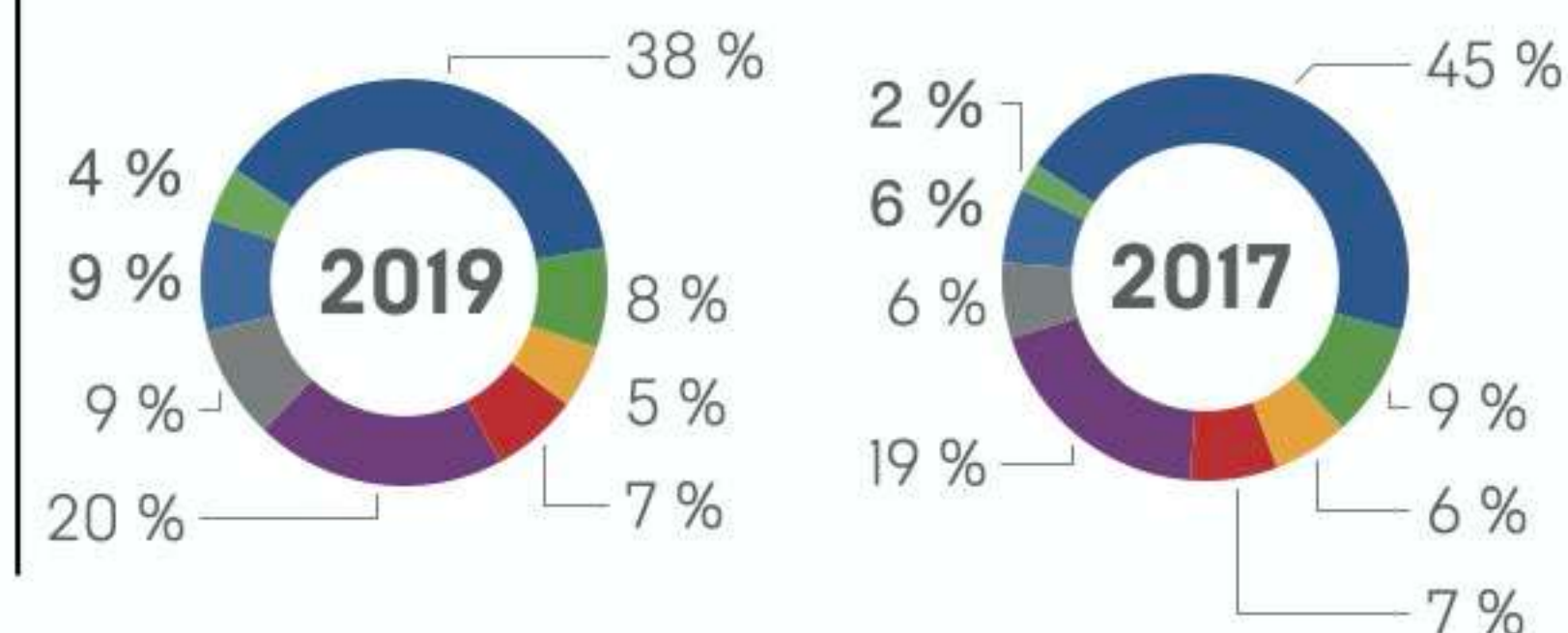
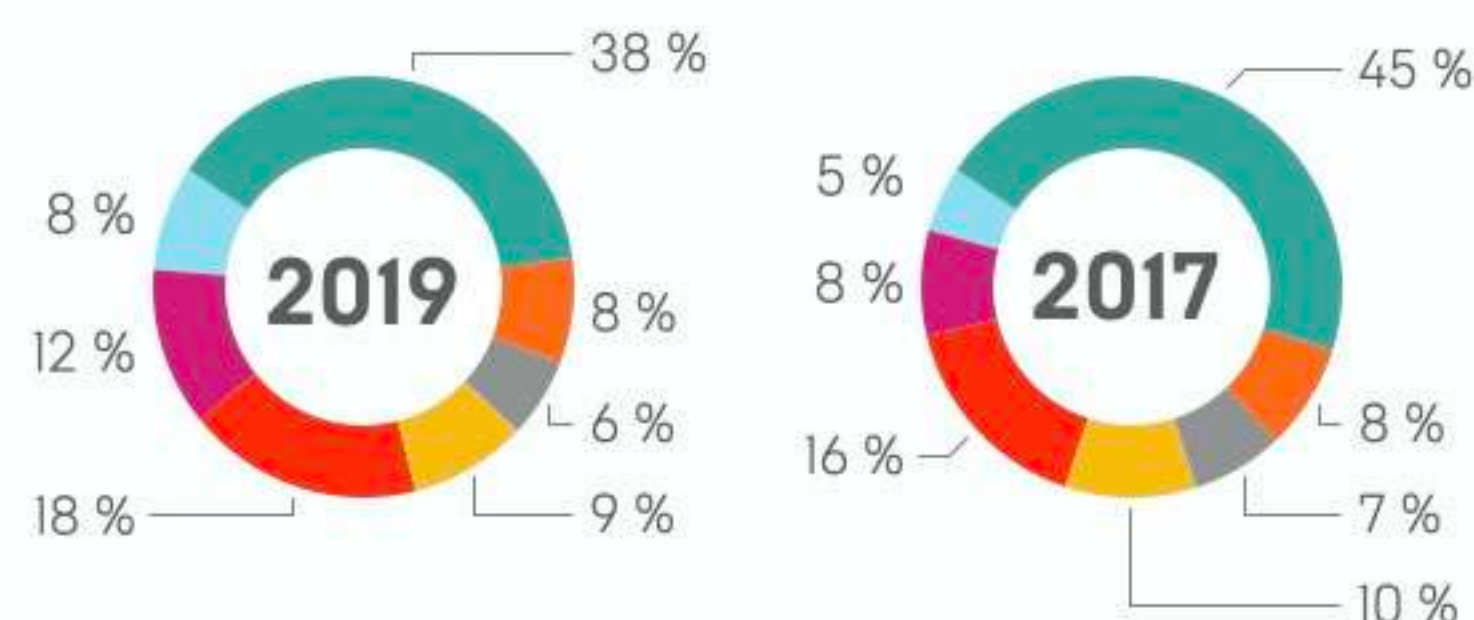
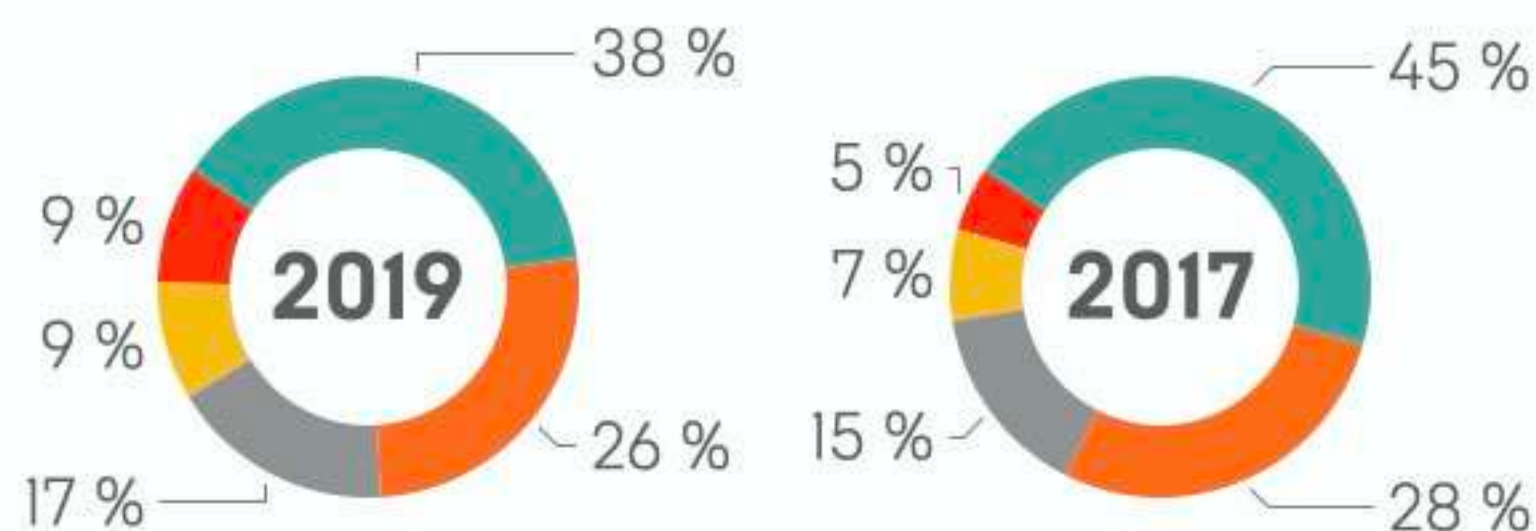


0 (0;2,5] (2,5;5] (5;10] (10;25] (25;50] (>50]

Величина задолженности, тыс. руб.



0 <25 25-50 50-100 100-500 500-1000 1000-2500 >2500



Выдачи новых кредитов / Автокредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,08

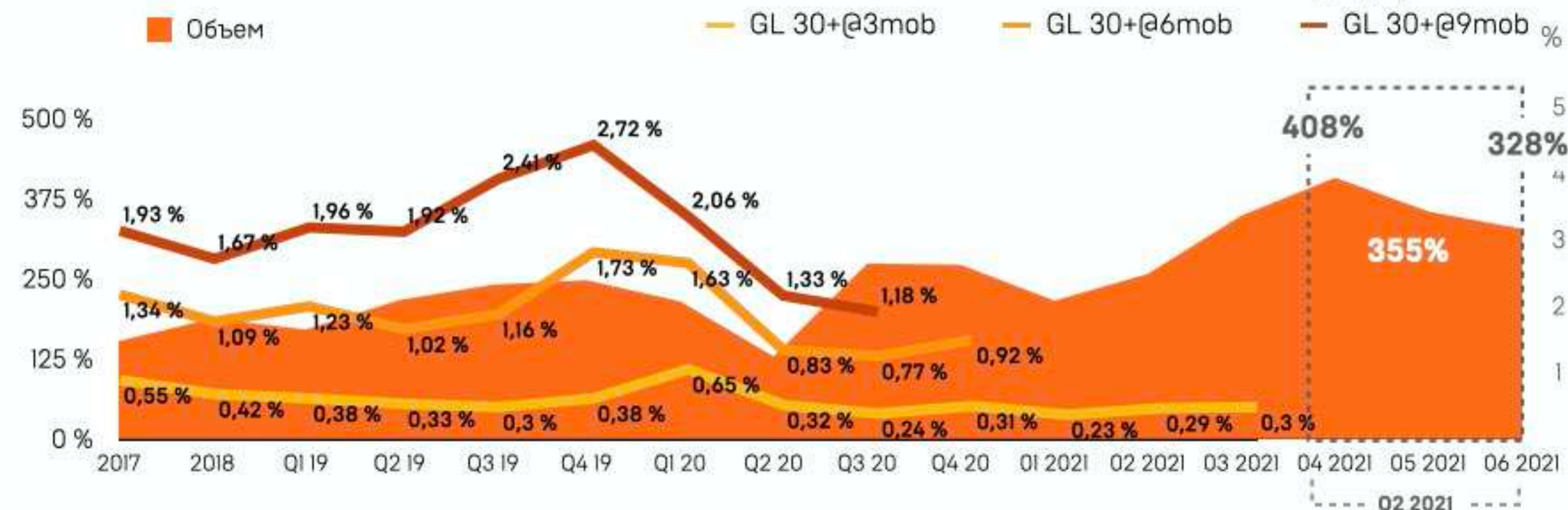
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 82



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



Средний срок, мес.



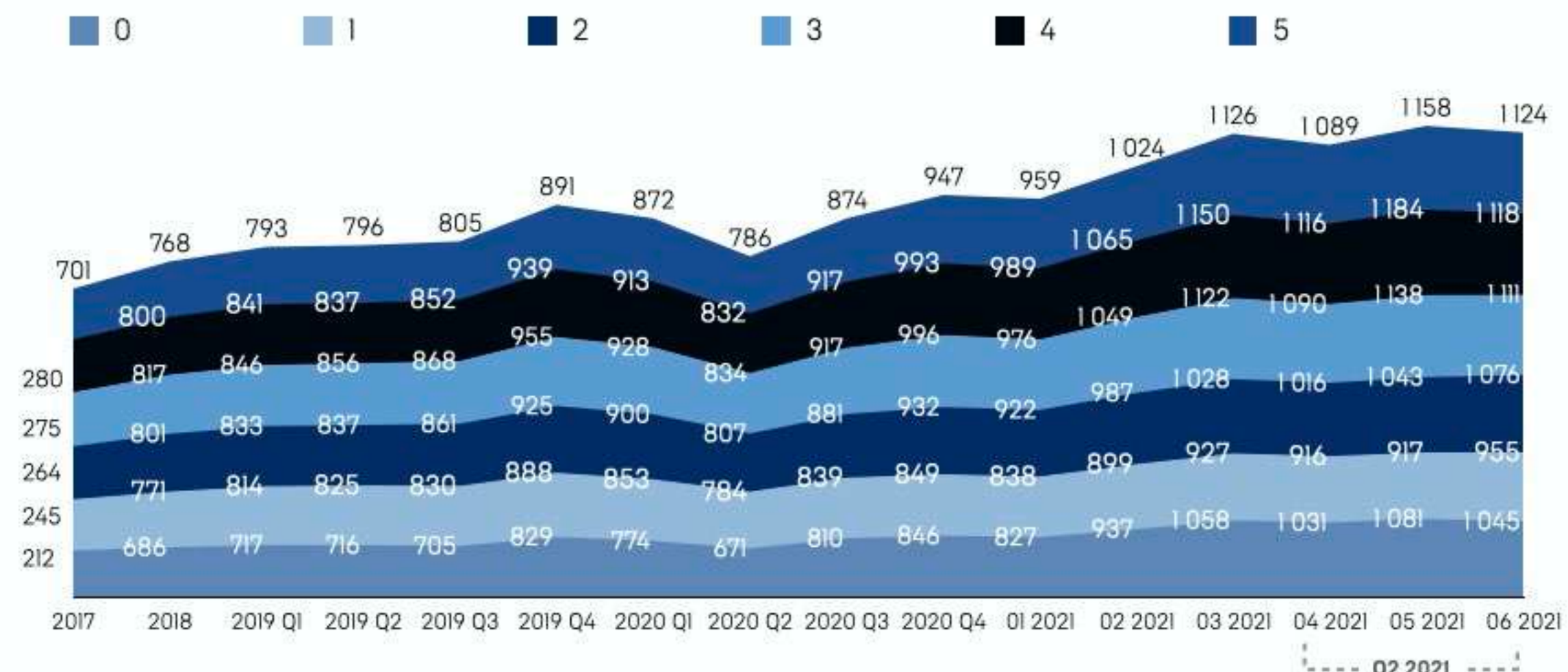
Средний ПСК, %



Средний скорбалл



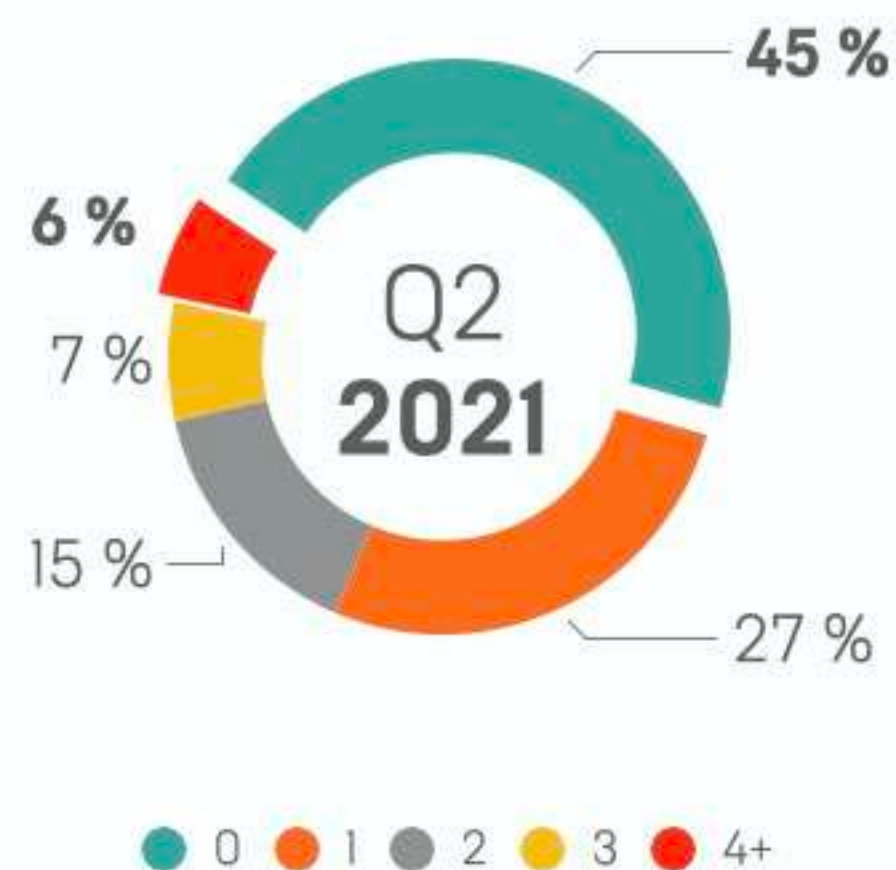
Изменение лимитной политики (детали см. в разделе «Терминология»)



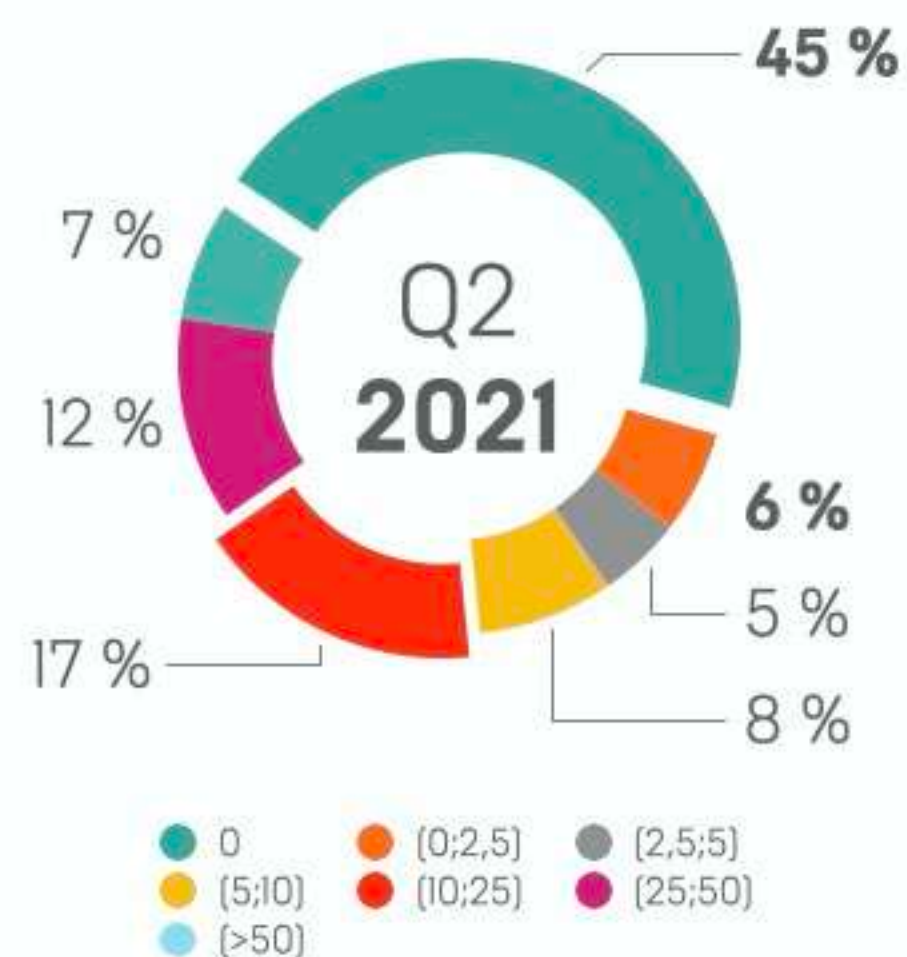
Выдачи новых кредитов/ Ипотечный кредит / Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(2Q21 – 0,47 млн.клиентов)**

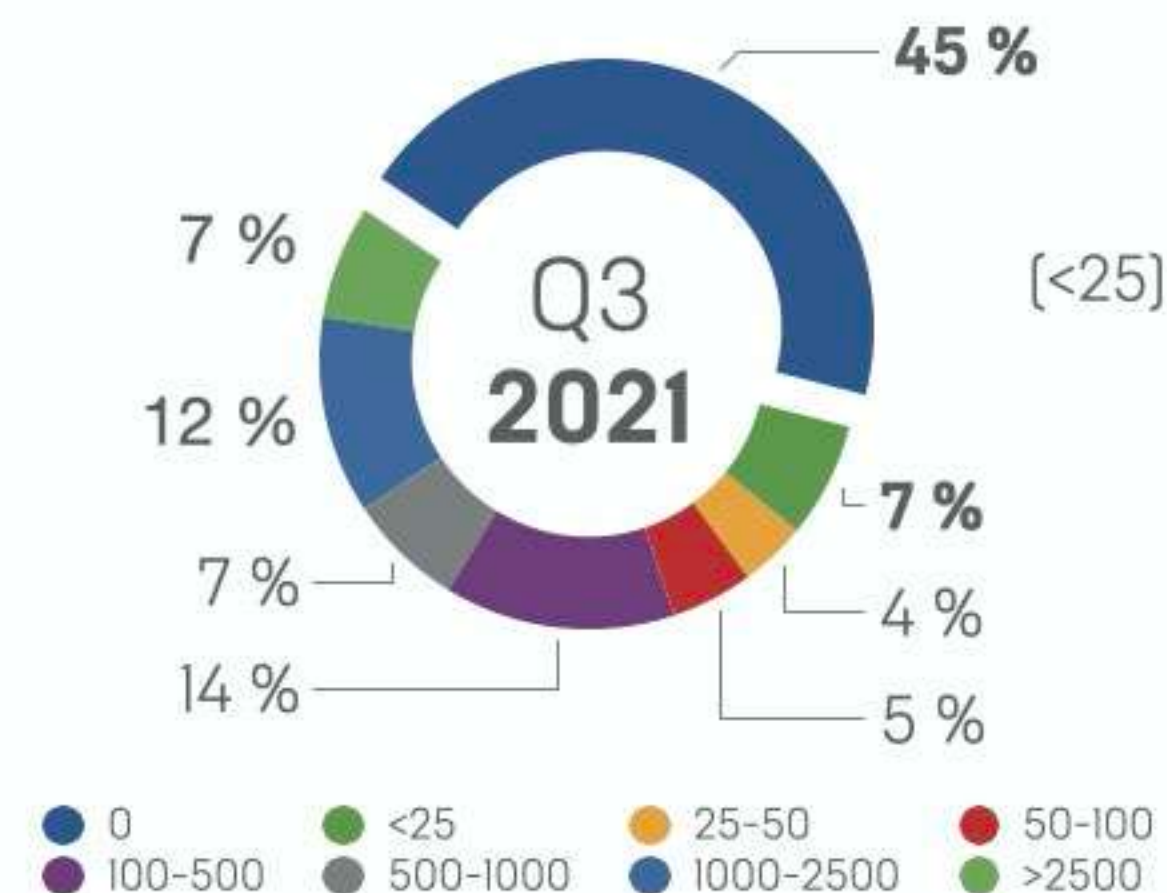
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



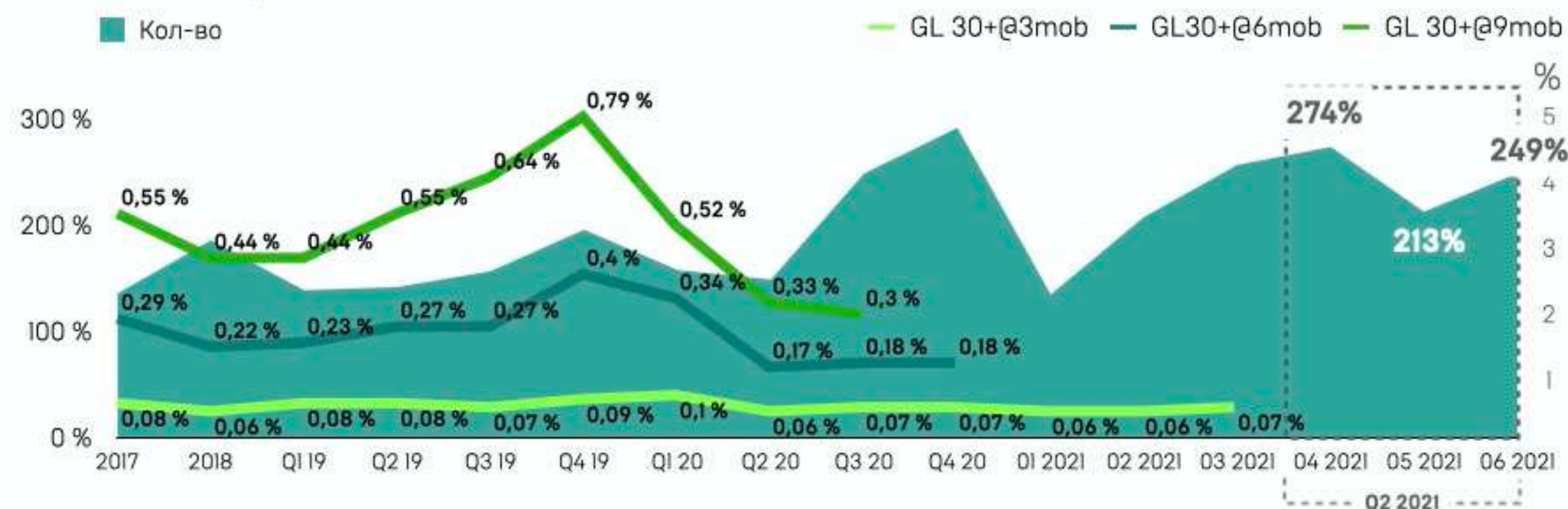
Выдачи новых кредитов / Ипотечный кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,16

Винтажное качество, по количеству



Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



Средний ПСК, %



Средний срок, мес.



Средний скорбалл



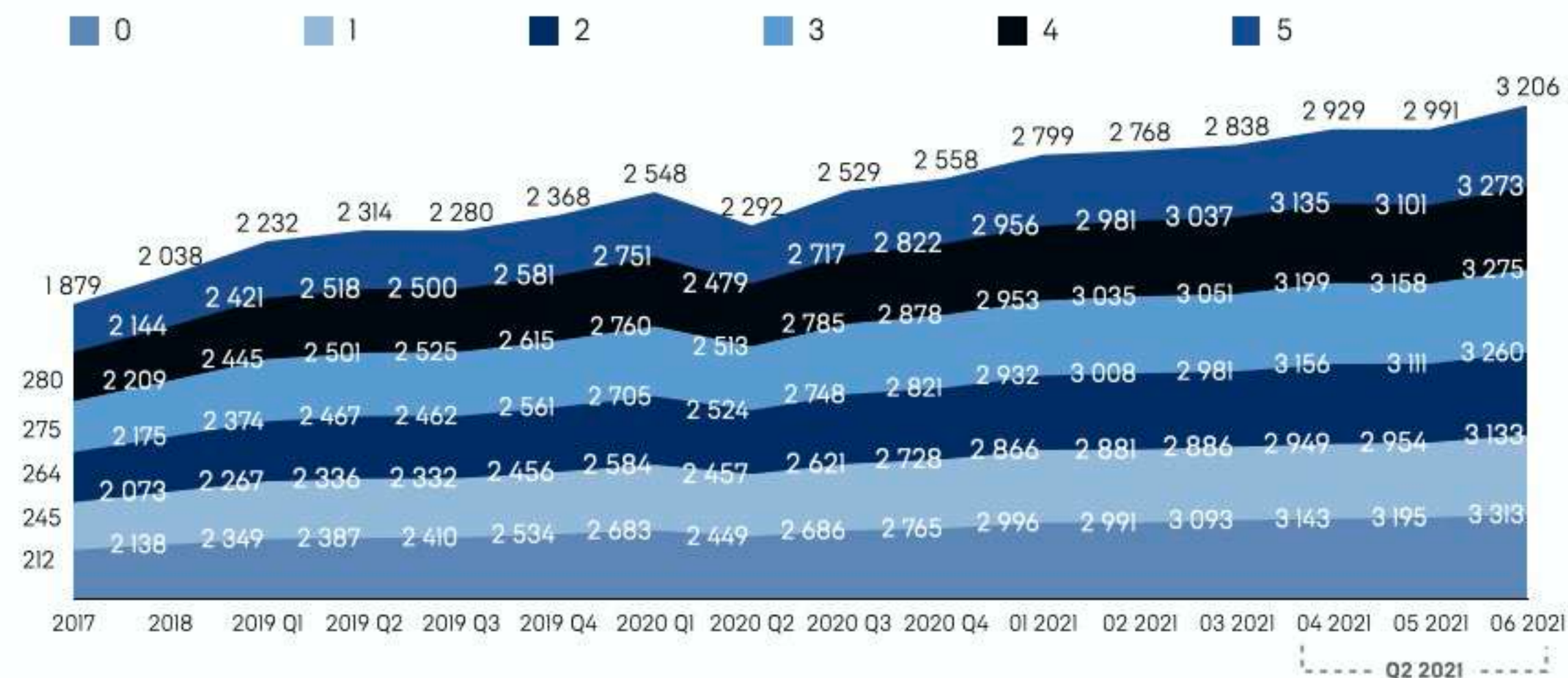
Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 475



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



Кредитный портфель

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)



Изменение долей направлений розничного кредитования в совокупном портфеле работающей задолженности с начала 2019 года:

- POS – радикальное снижение (в 2 раза);
- СС – медленное, но постоянное сокращение;
- CL – рост до второй половины 2020 года с выходом к status quo в отчетном периоде;
- AL – небольшое сокращение;
- ML – сокращение до второй половины 2020 года с выходом на большее, чем в начале периода, значение в отчетном квартале



Цикл повышения ставки, стартовавший с начала 2021 года, окажет существенное давление на прибыльность кредитных портфелей банков. Степень влияния определяется срочностью источников фондирования и степенью связи с величиной ключевой ставки.

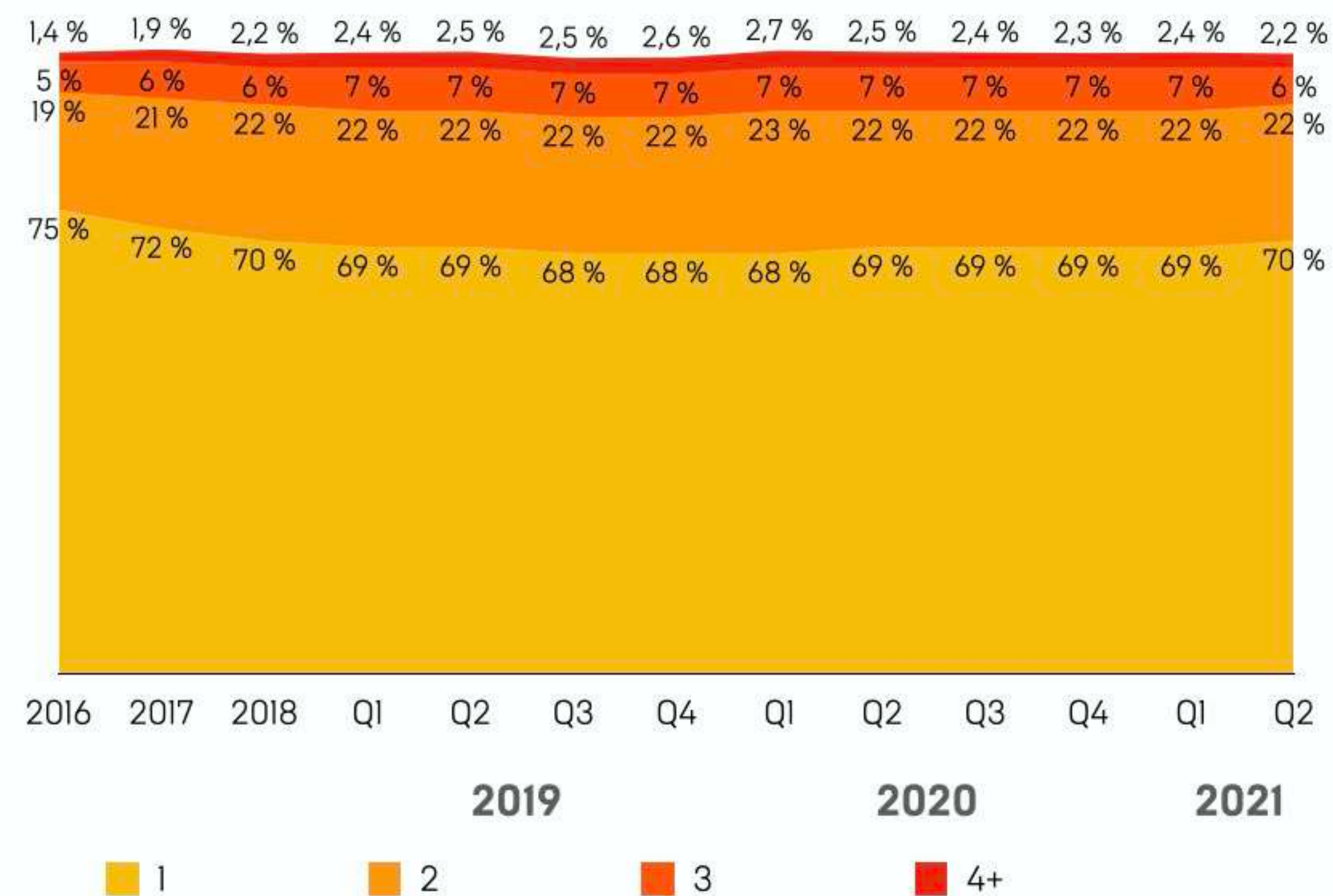
Кредитный портфель / Клиенты

Количество клиентов, млн. чел.



* без учета клиентов, имеющих дефолты

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

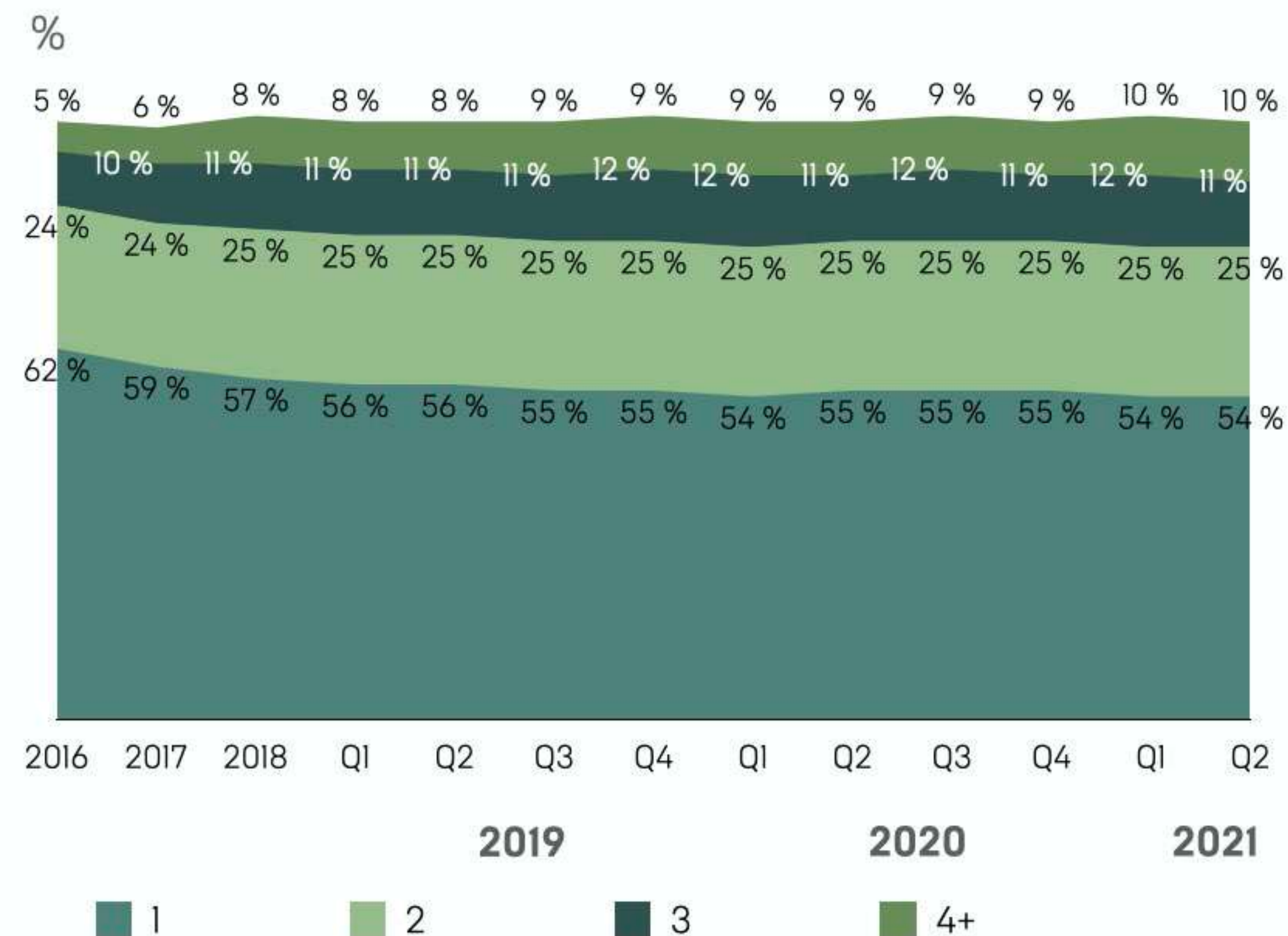


Кредитный портфель / Кредиты

Среднее количество действующих кредитов на активного клиента*, штук



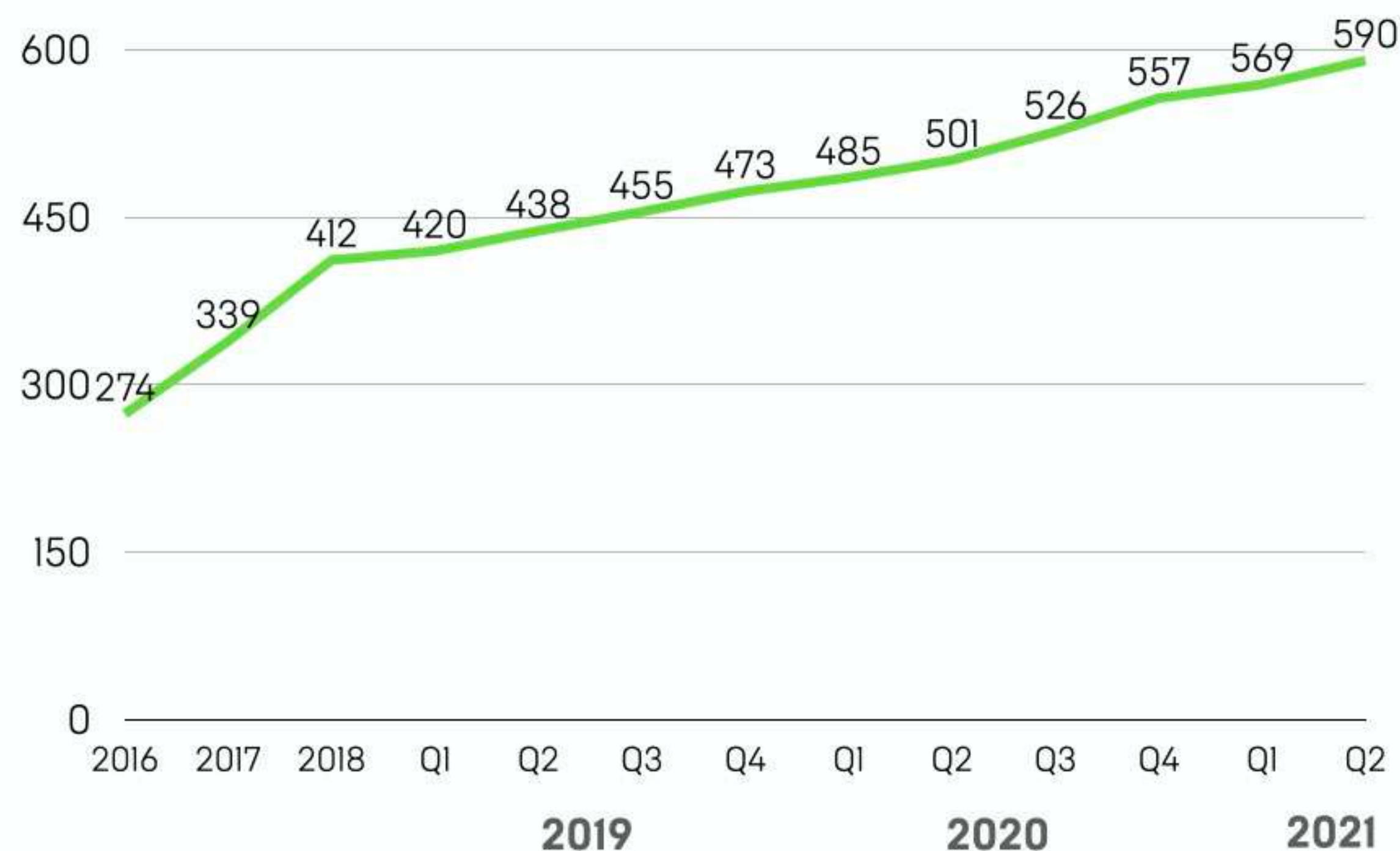
Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента*, штук



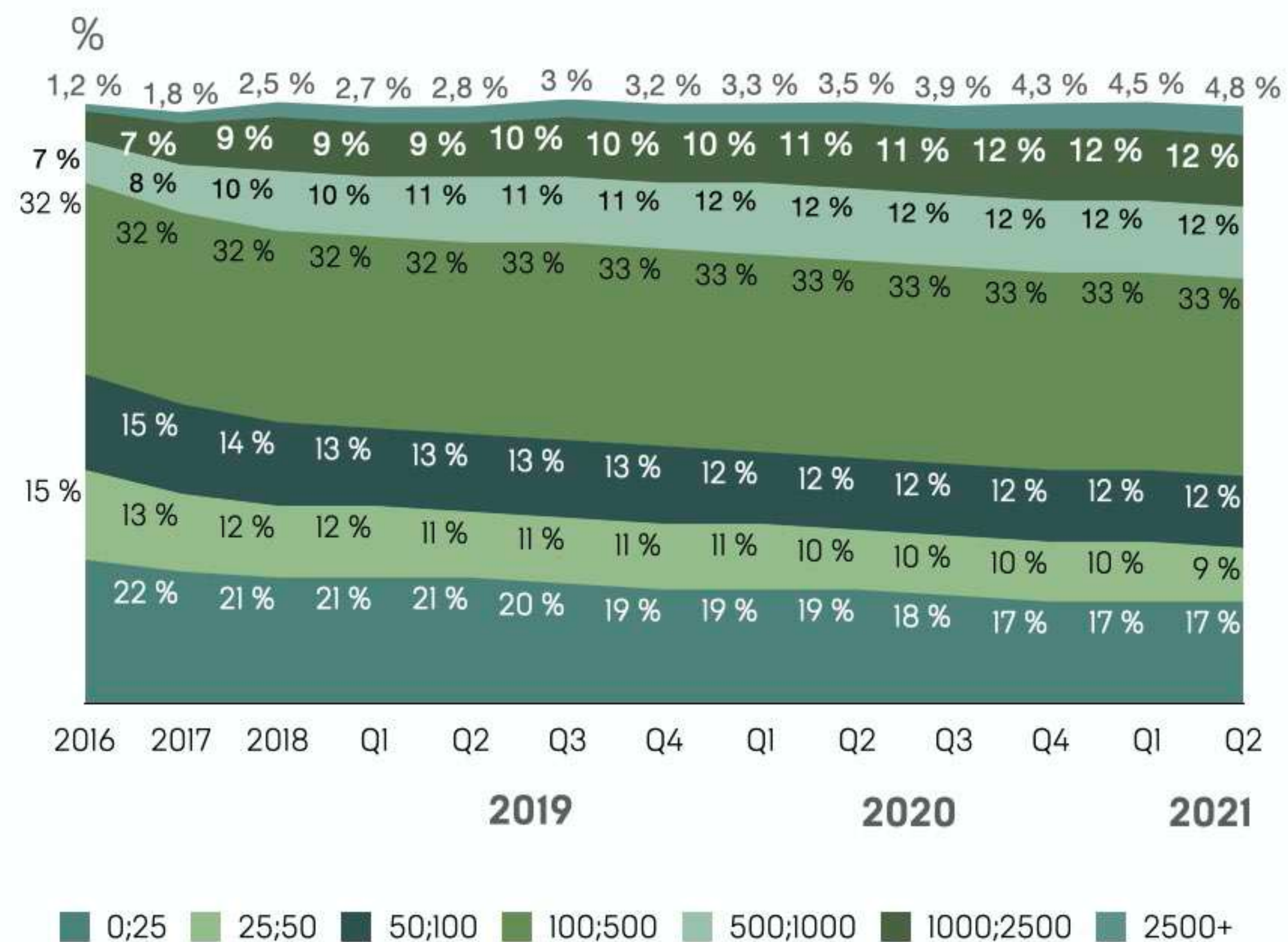
* без учета клиентов, имеющих дефолты

Кредитный портфель / Суммы

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



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



* без учета клиентов, имеющих дефолты

Кредитный портфель / Портфель

Портфель без NPL на конец отчетного периода
млрд. руб. – 20 585

Объем задолженности
без учета дефолтов (NPL),
млрд. руб.

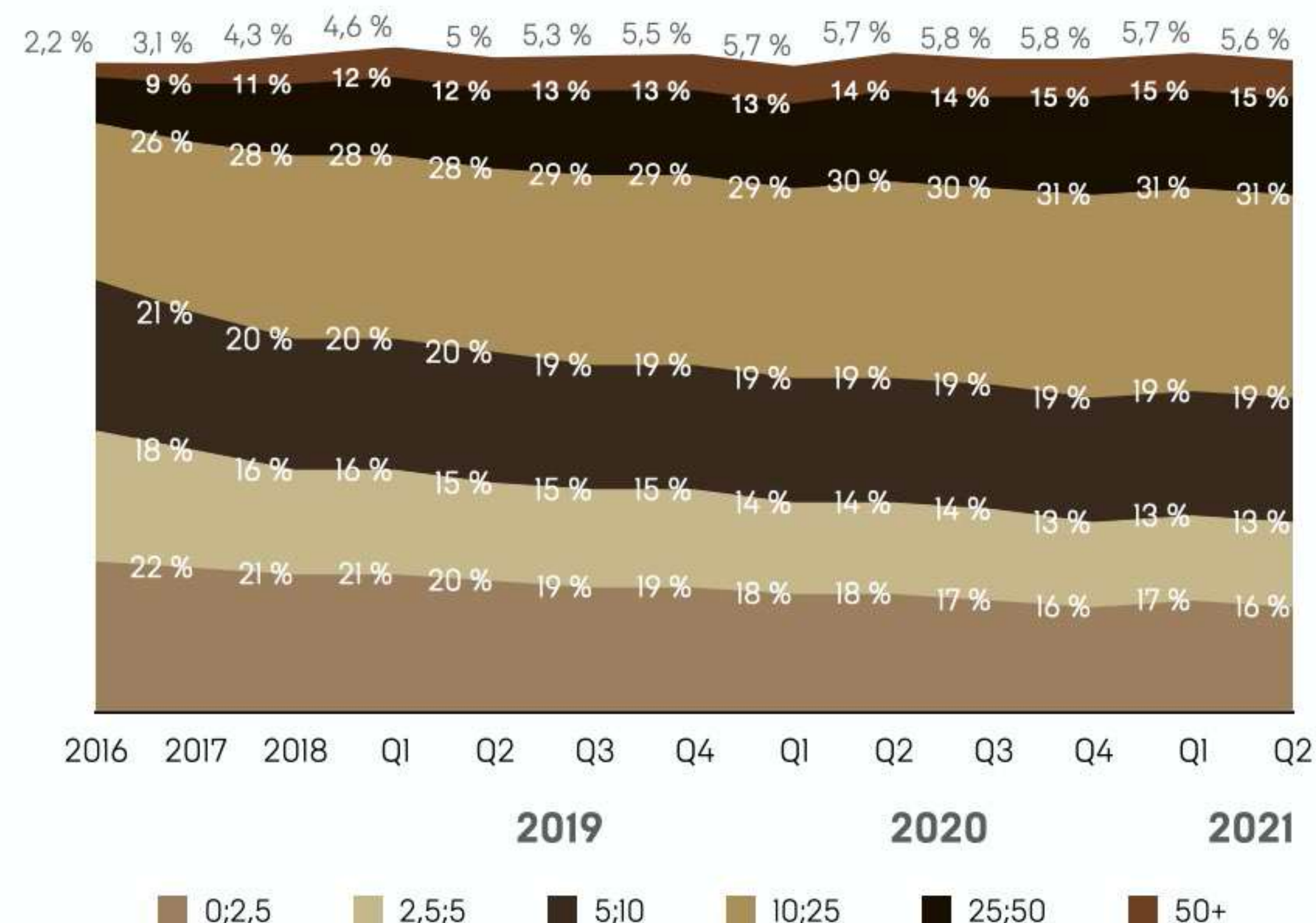
Средневзвешенная ПСК
портфеля без NPL на
последний день отчетного
периода, %

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



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

* без учета клиентов, имеющих дефолты



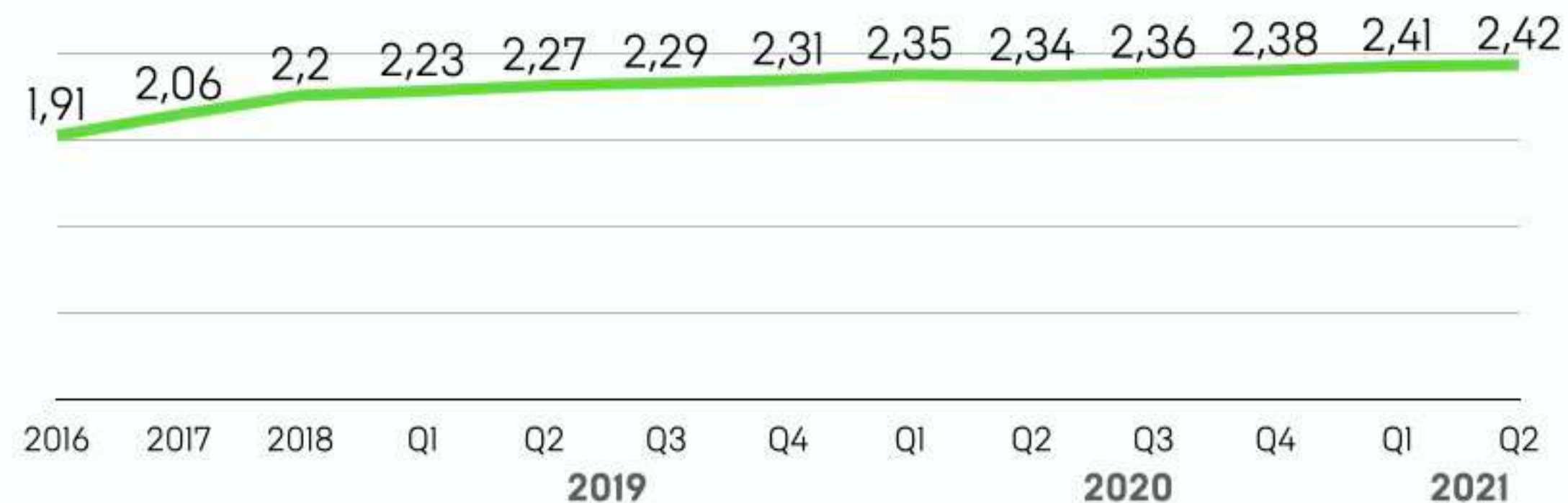
Кредитный портфель / POS

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

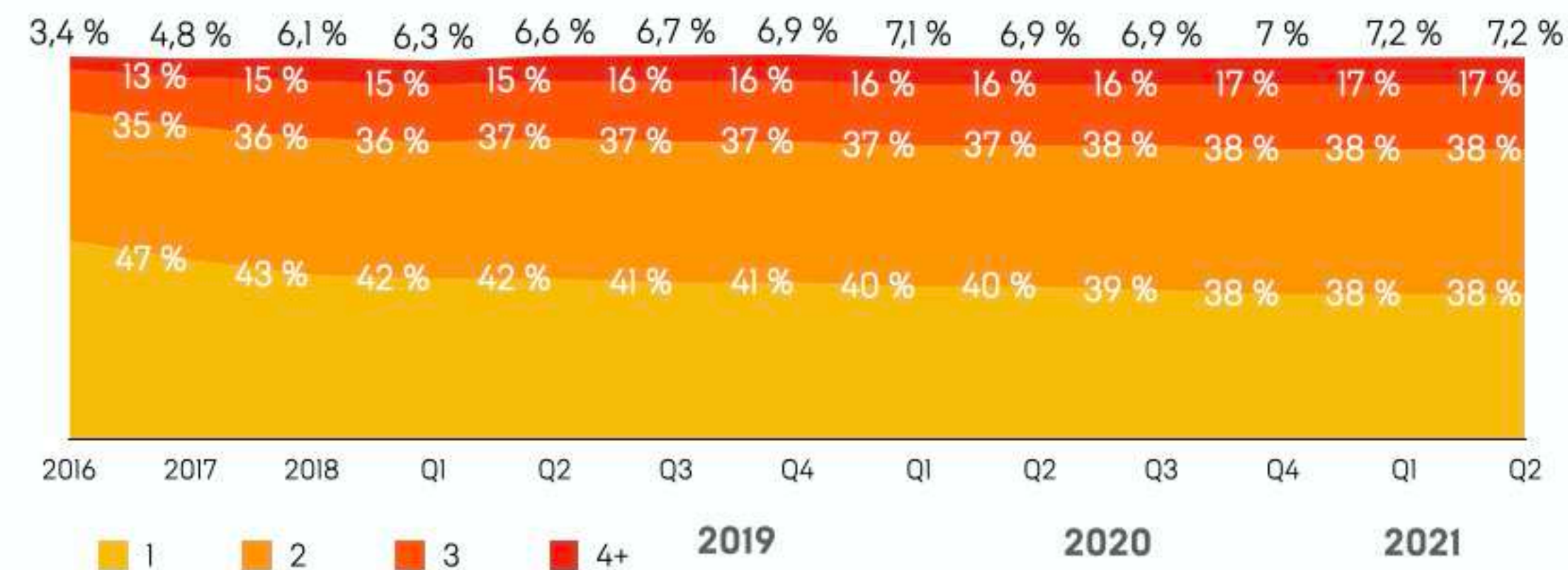
Количество клиентов, млн. чел.



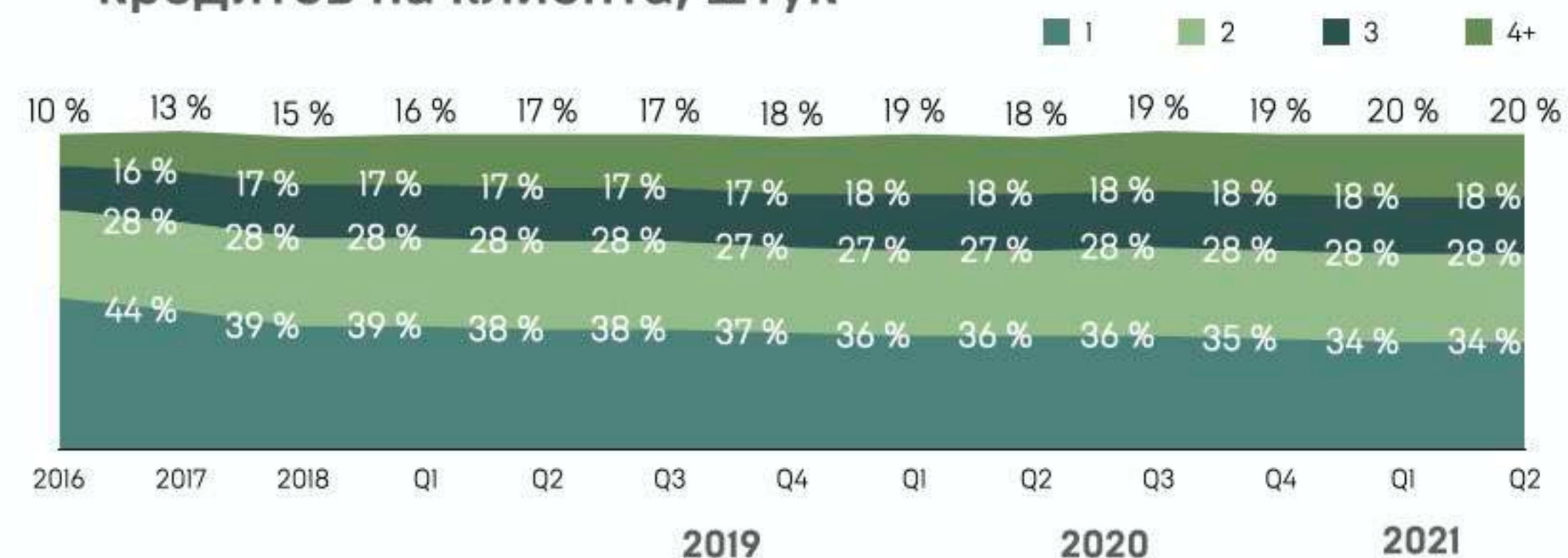
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Кредитный портфель / POS

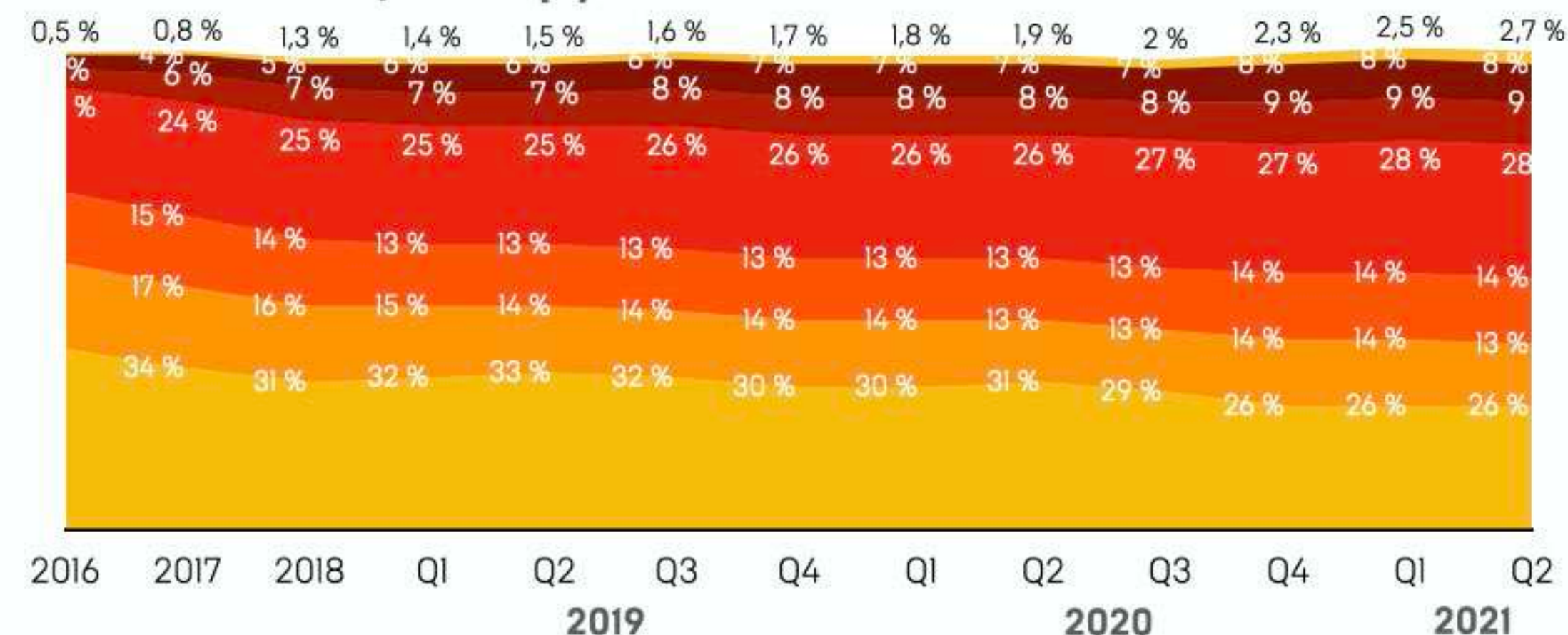
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 183

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

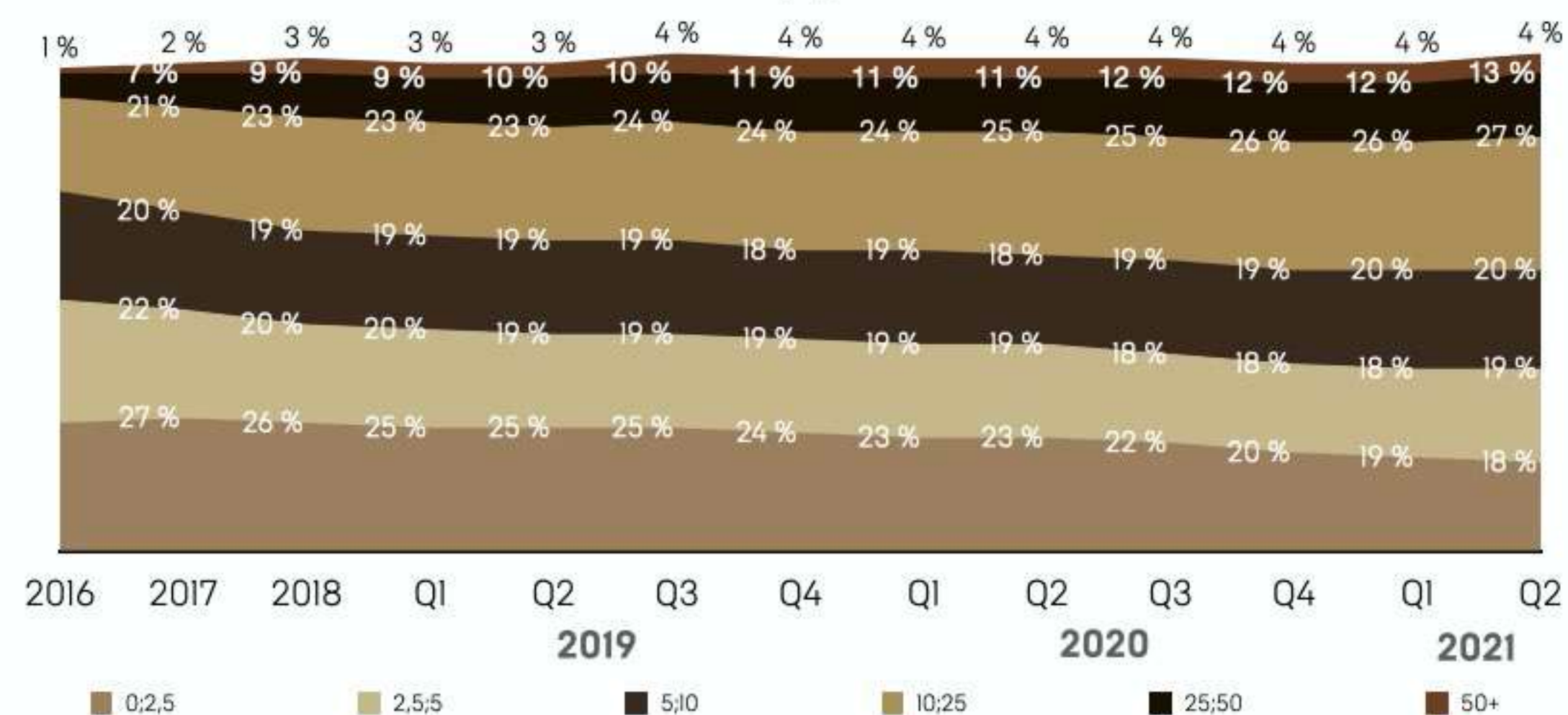
Задолженность активного клиента с наличием POS кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Кредитный портфель / Кредитная карта

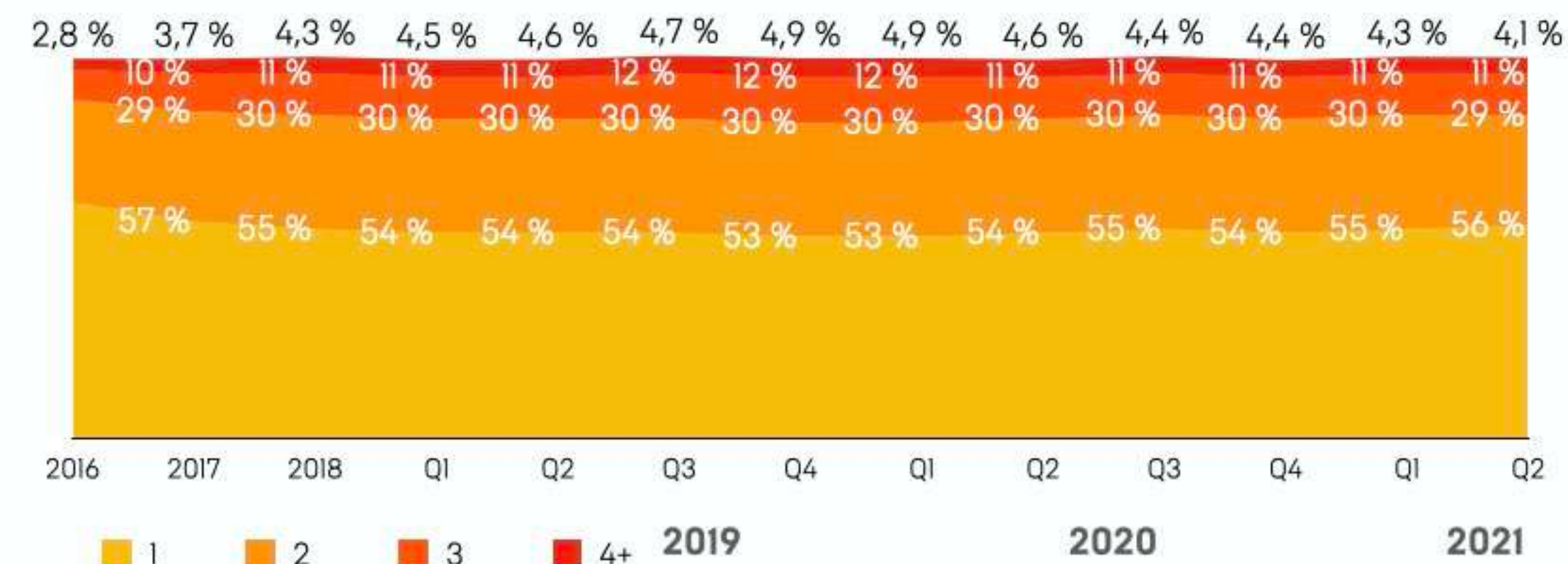
Количество клиентов, млн. чел.



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

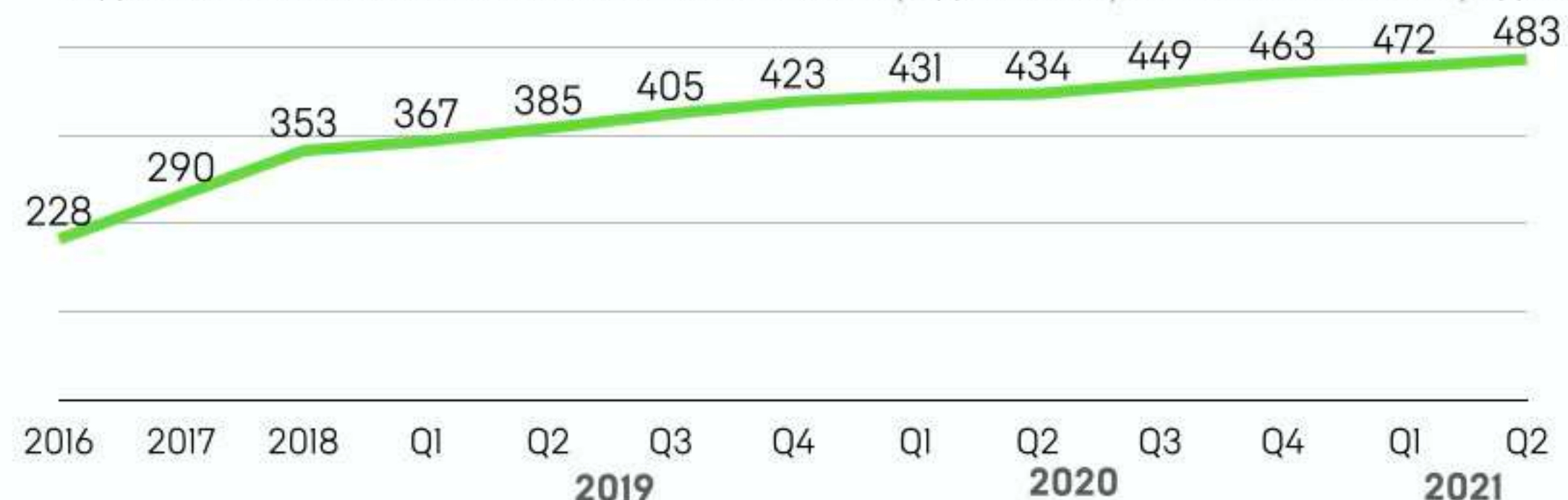


Кредитный портфель / Кредитная карта

Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 1 391

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

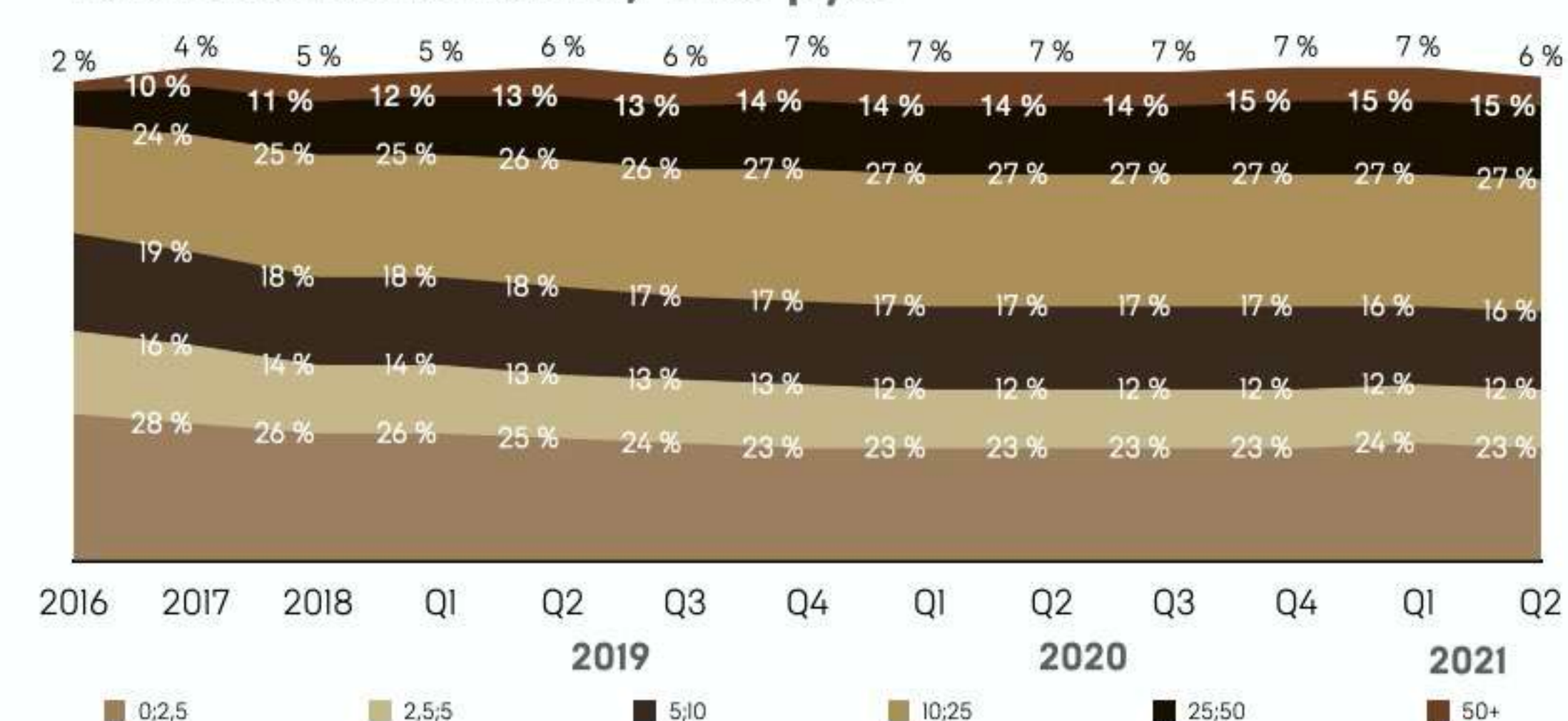
Задолженность активного клиента с наличием кредитной карты по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.

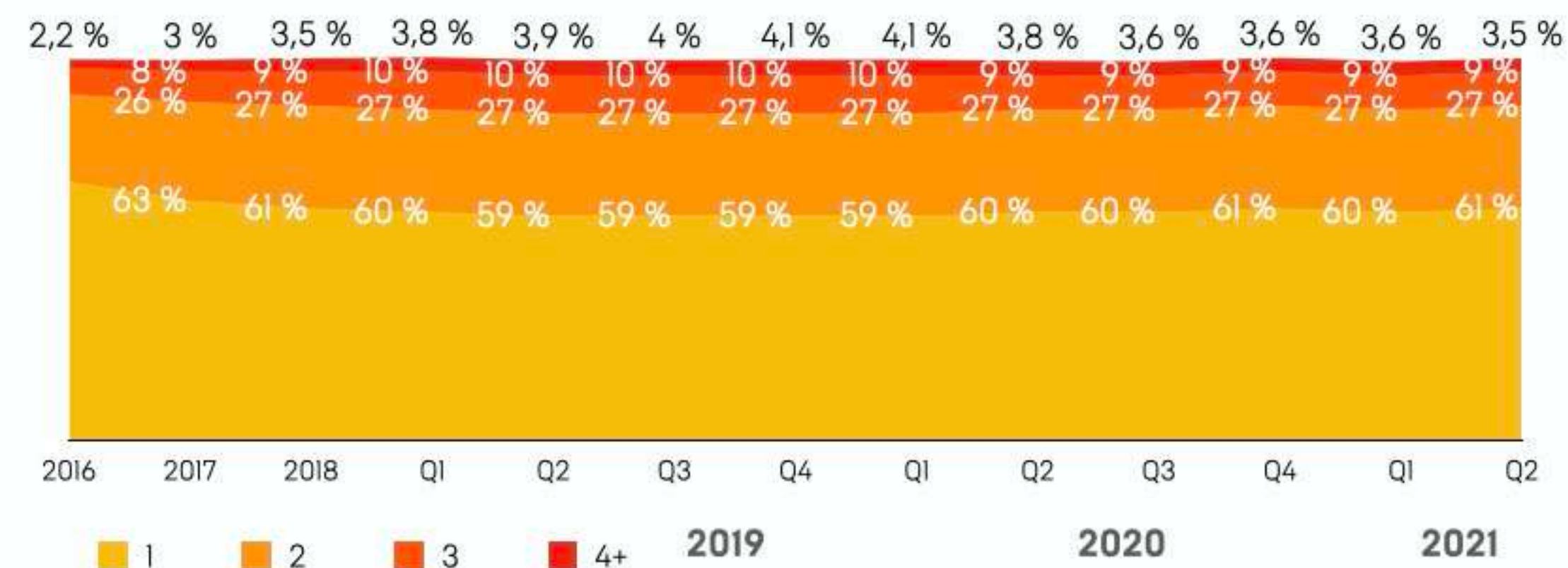


Кредитный портфель / Кредит наличными

Количество клиентов, млн. чел.



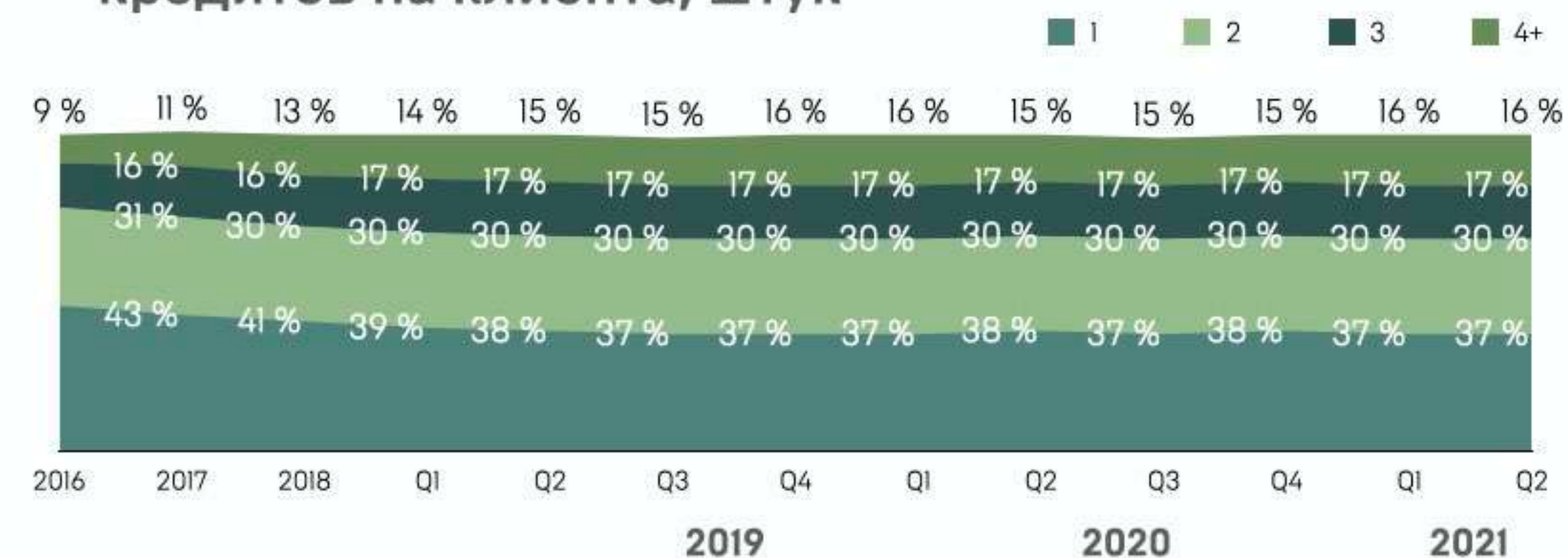
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



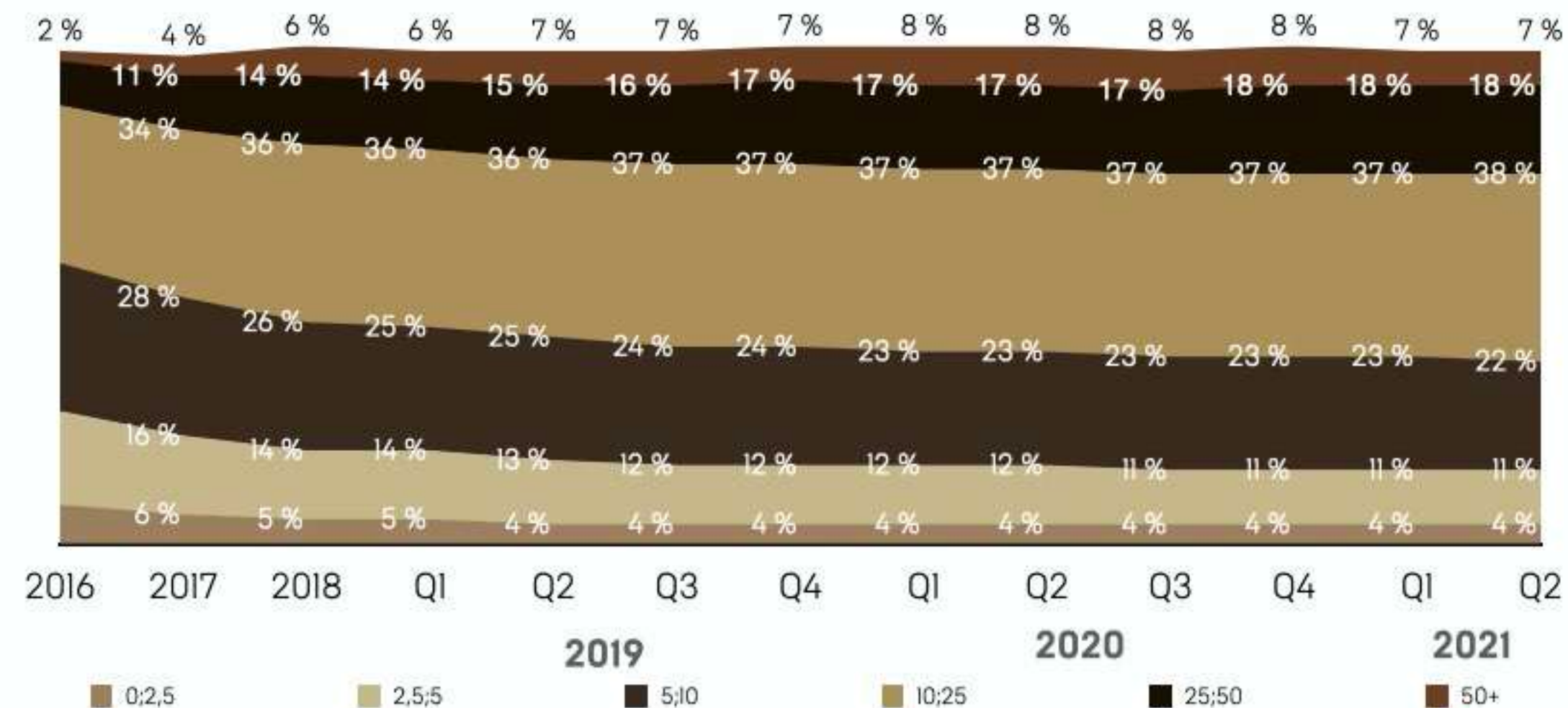
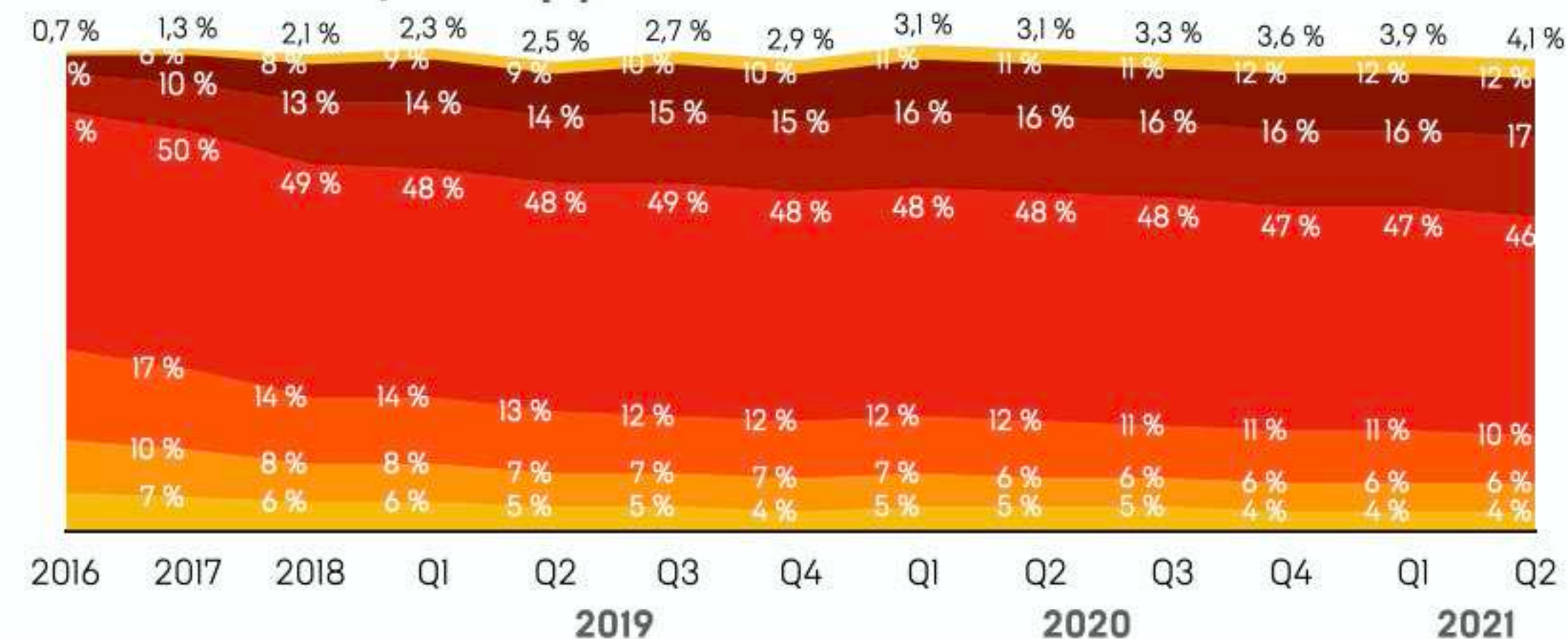
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 7 295



Кредитный портфель / Автокредит

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

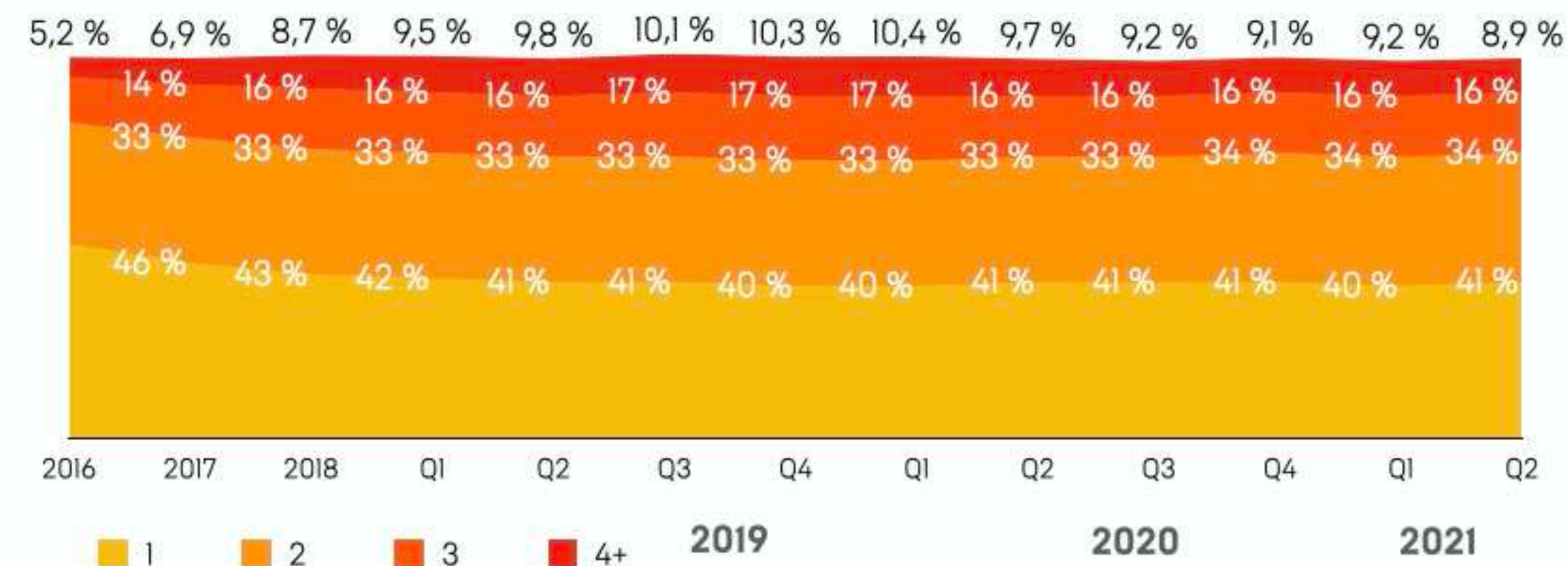
Количество клиентов, млн. чел.



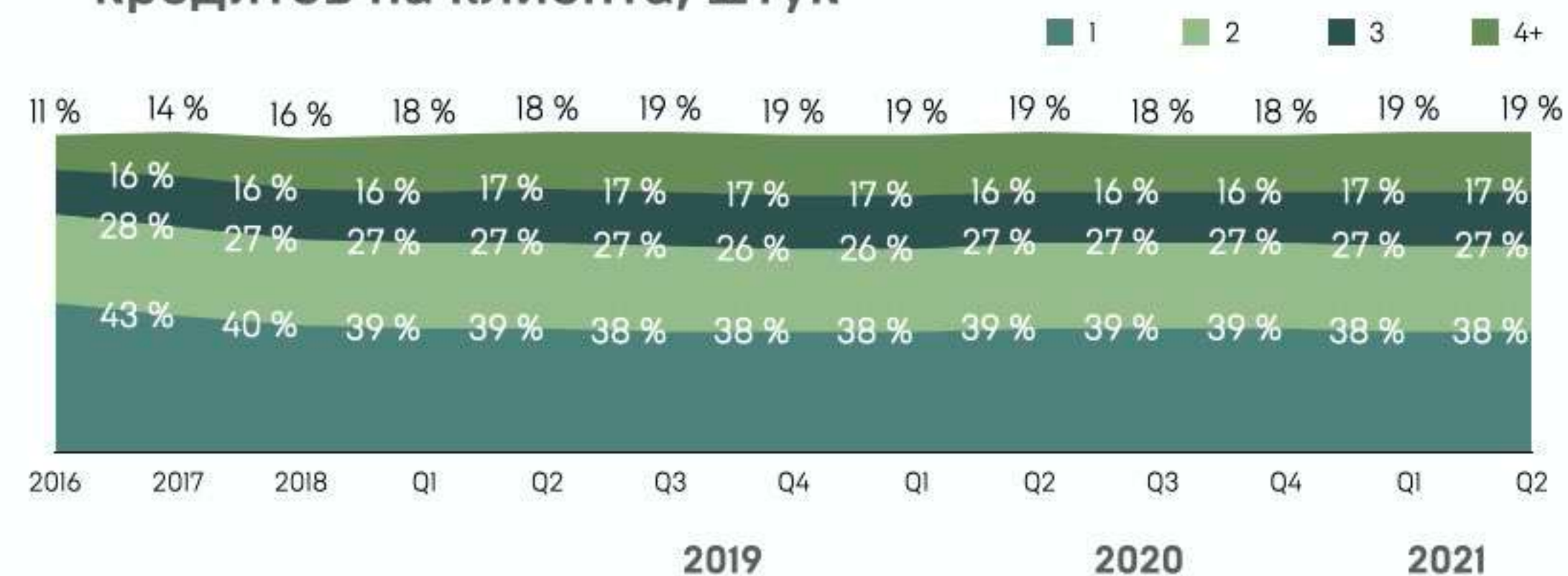
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Кредитный портфель / Автокредит

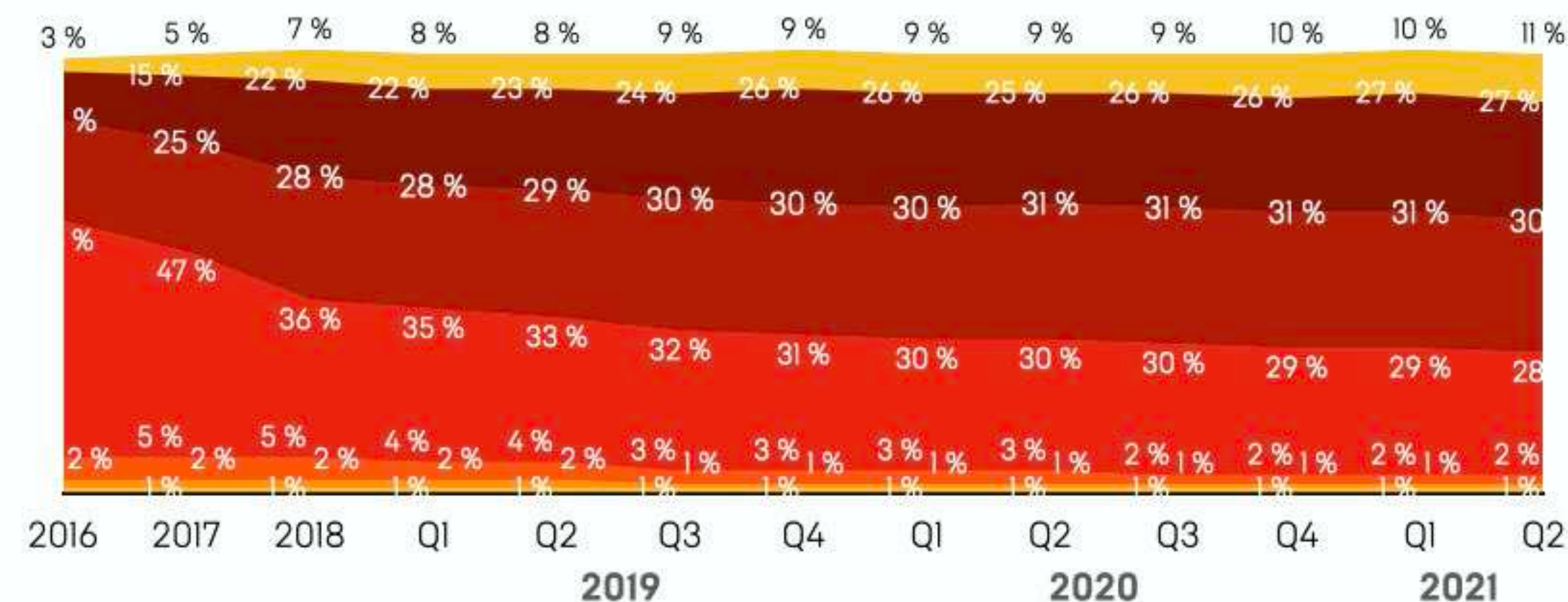
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 788

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

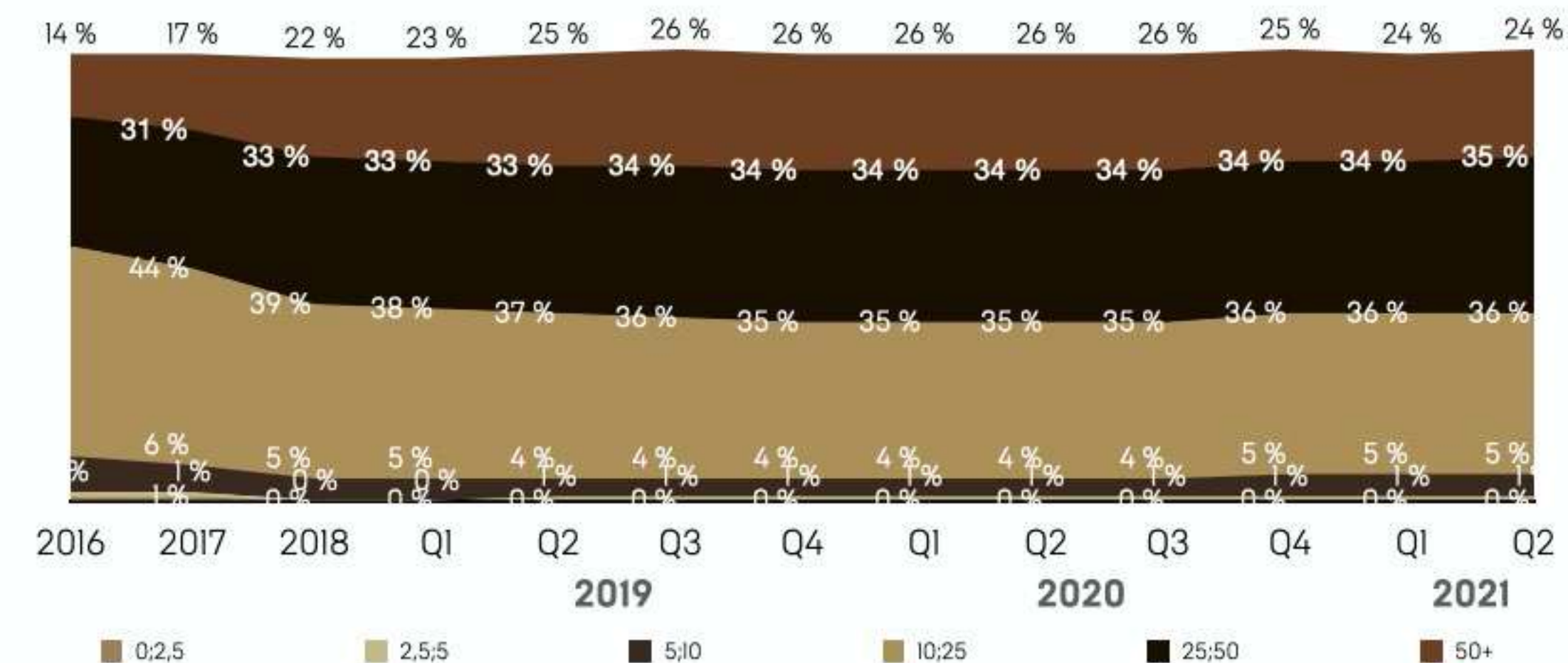
Задолженность активного клиента с наличием автокредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.

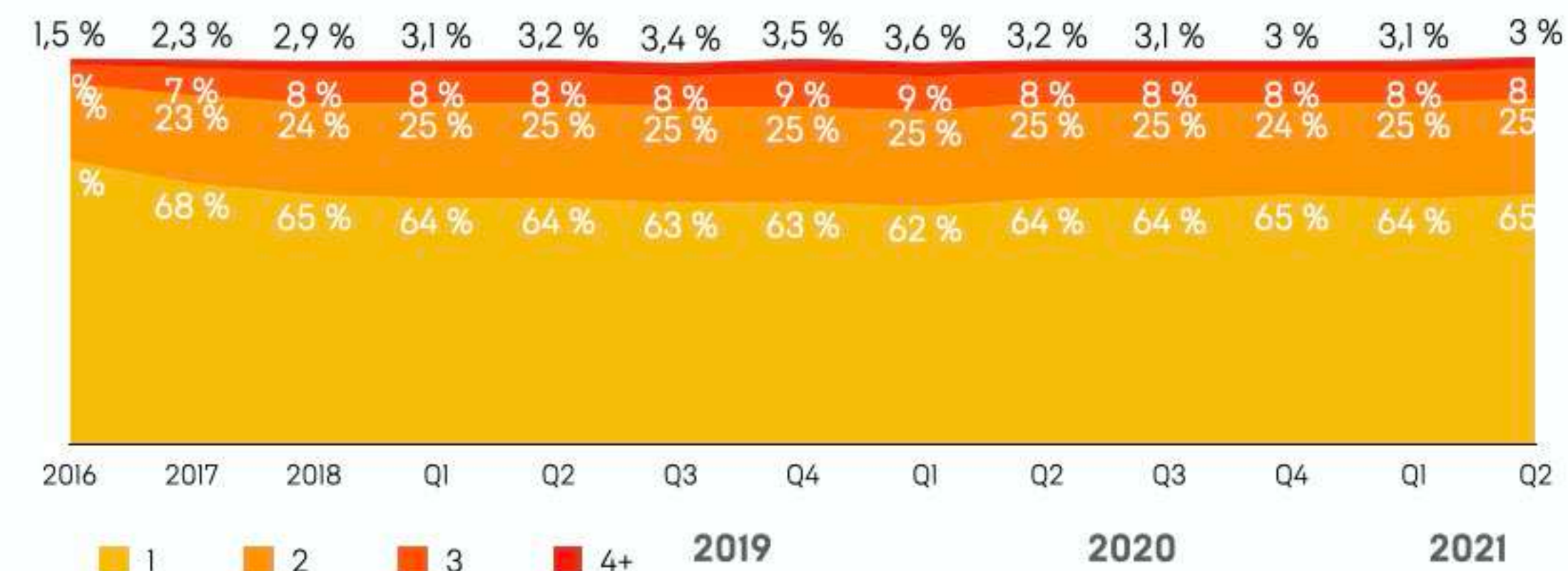


Кредитный портфель / Ипотечный кредит

Количество клиентов, млн. чел.



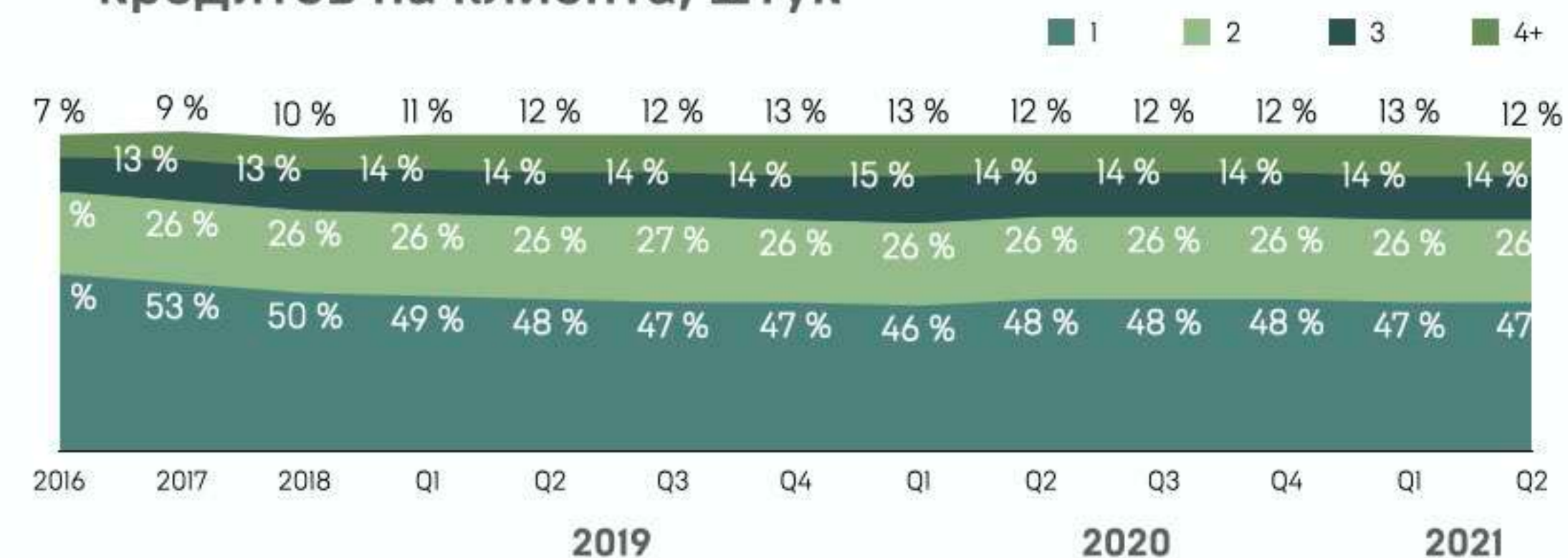
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук

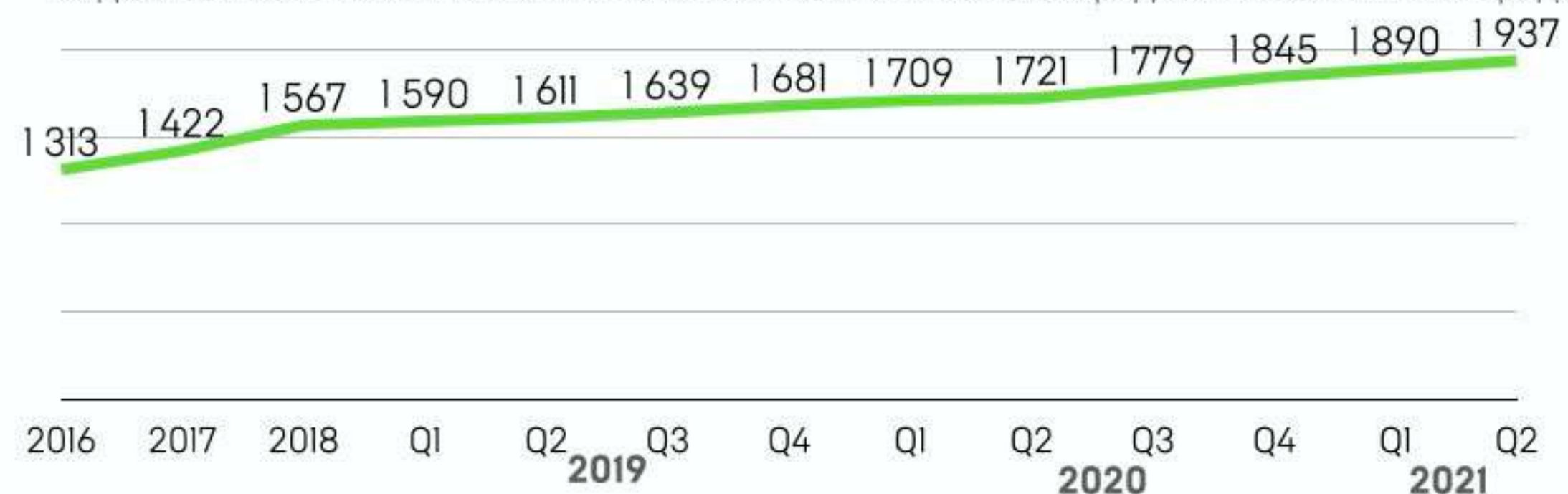


Кредитный портфель / Ипотечный кредит

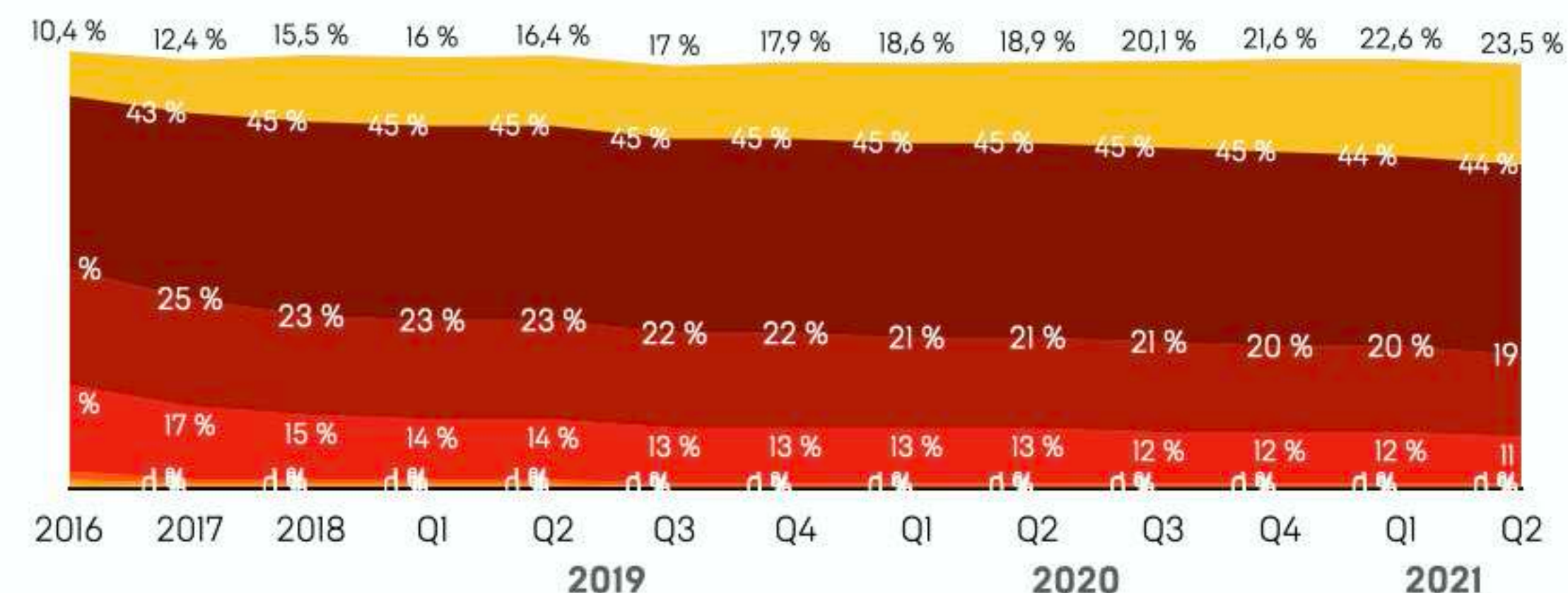
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 10 284

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

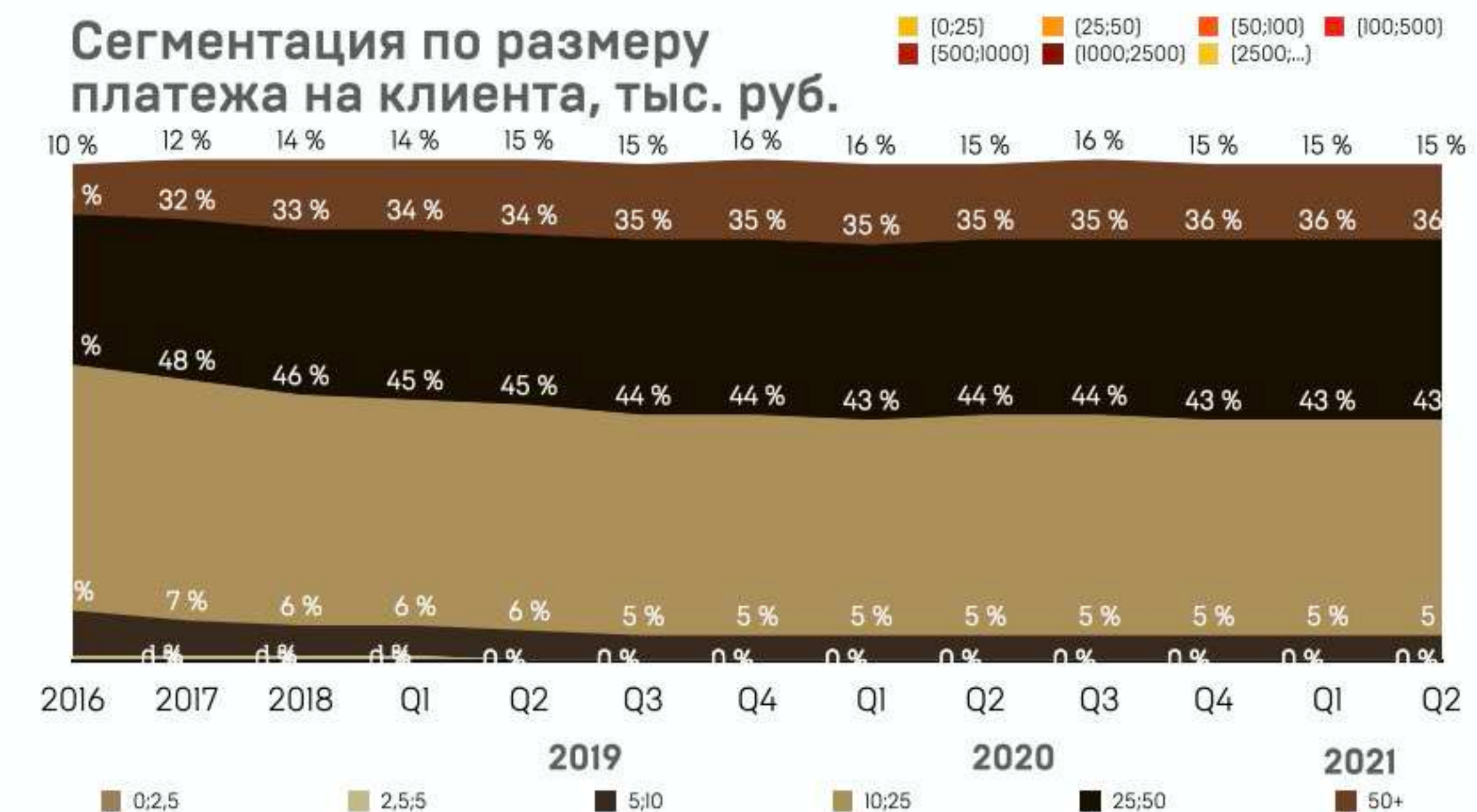
Задолженность активного клиента с наличием Ипотечного кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.

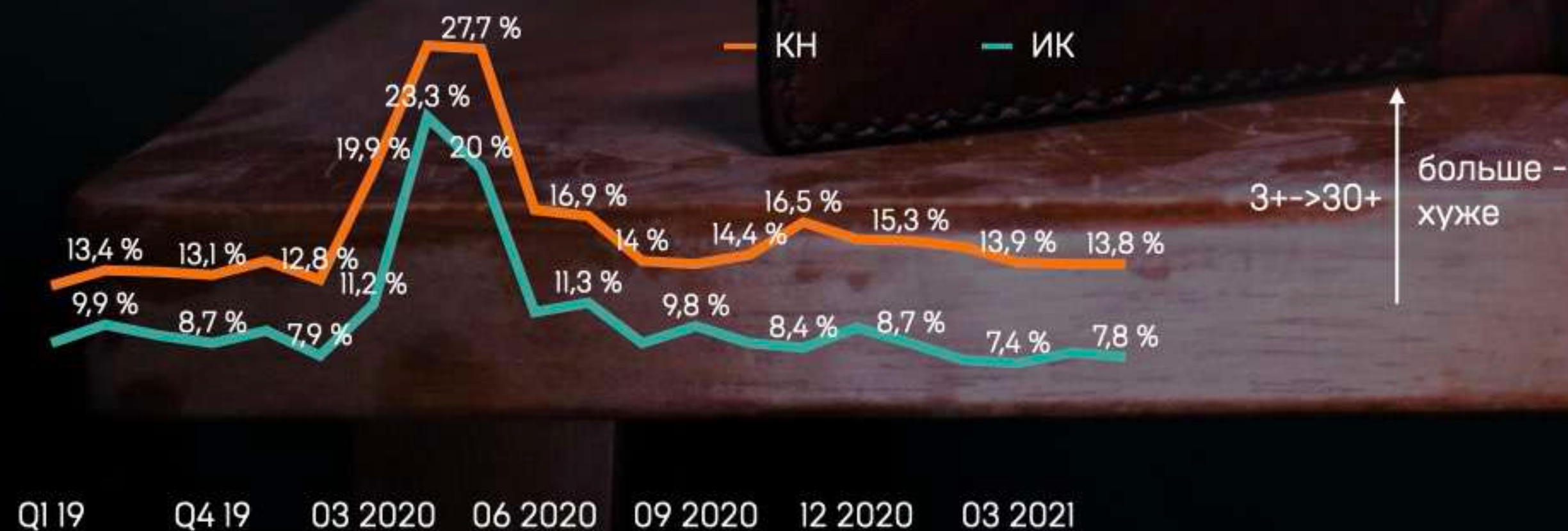


Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



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.

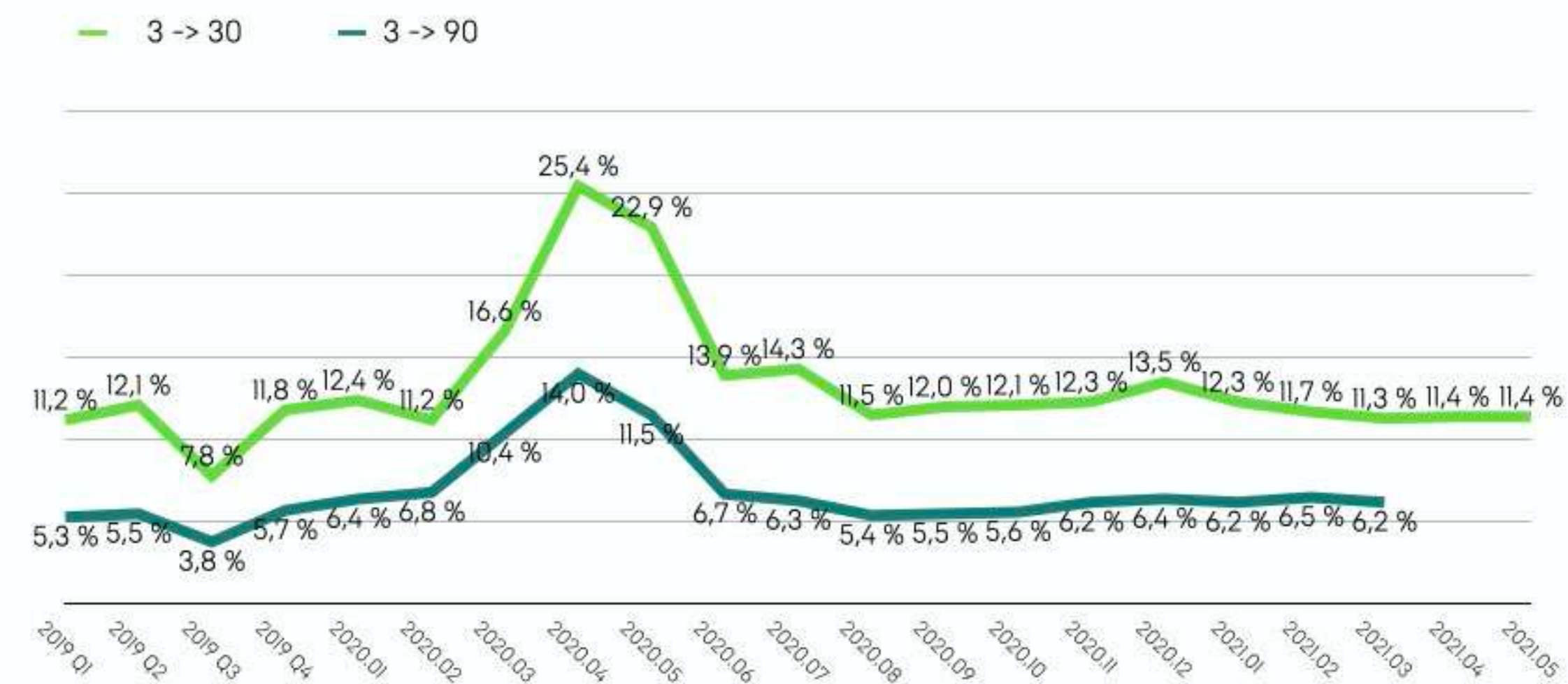


Динамика качества взыскания до 90 дней сопоставима с качеством взыскания до 30 дней.

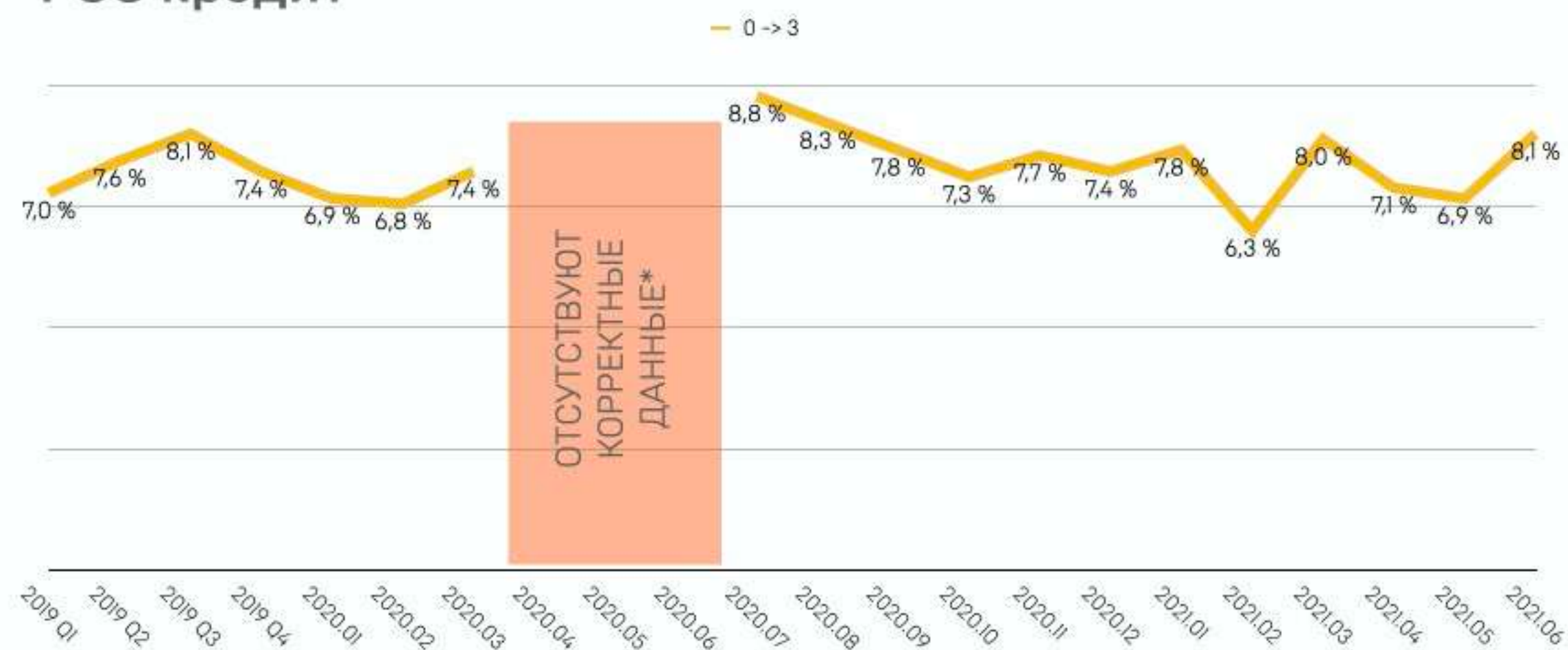


Взыскание 0-90 / Все кредиты, POS

Все кредиты



POS кредит



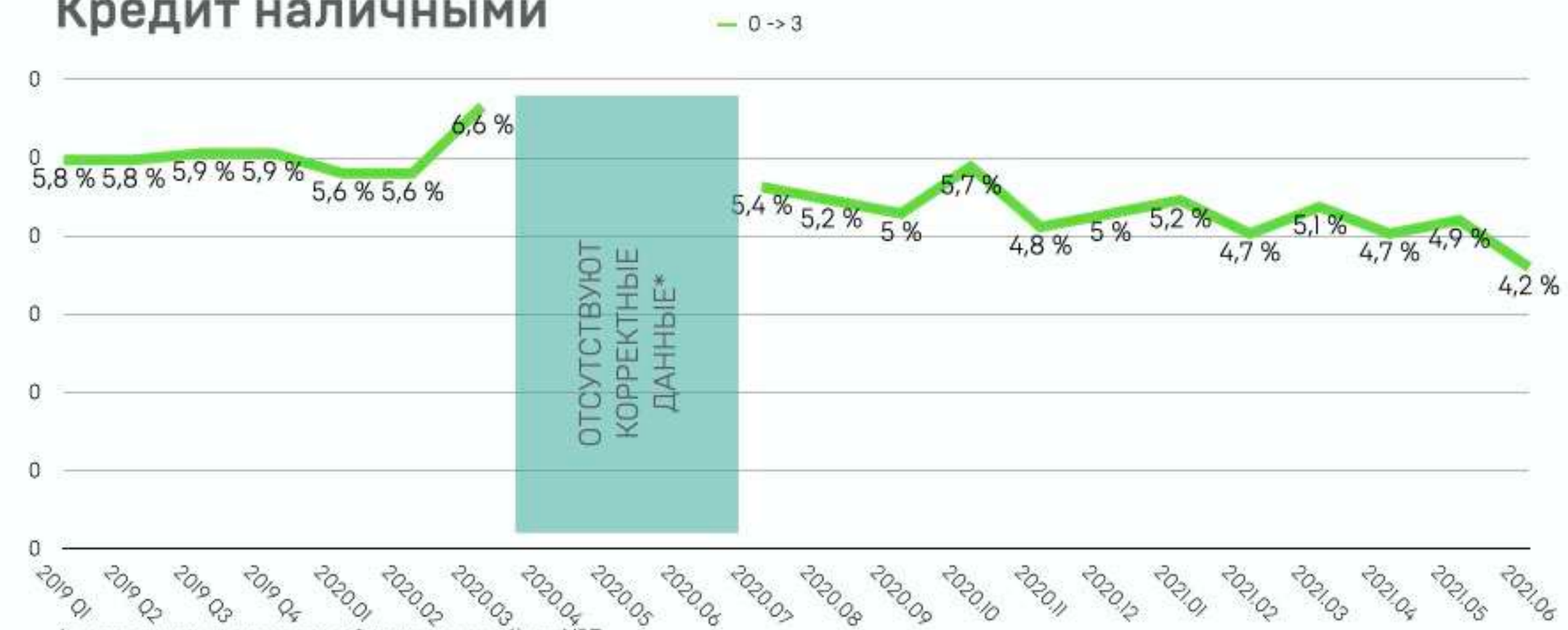
* детали см. в первом абзаце на слайде №5

Взыскание 0-90 / КК, КН

Кредитная карта



Кредит наличными



* детали см. в первом абзаце на слайде №5

— 3 → 30 — 3 → 90

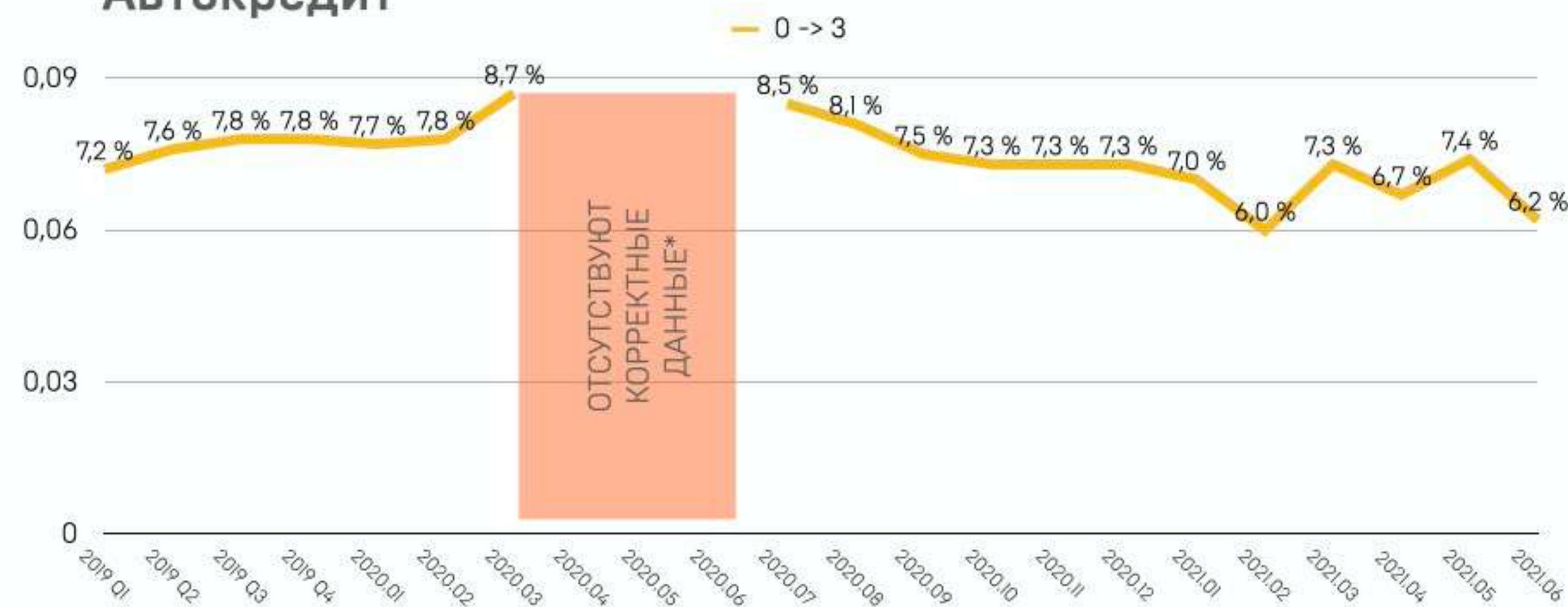


— 3 → 30 — 3 → 90



Взыскание 0-90 / АК, ИК

Автокредит



Ипотечный кредит



* детали см. в первом абзаце на слайде №5

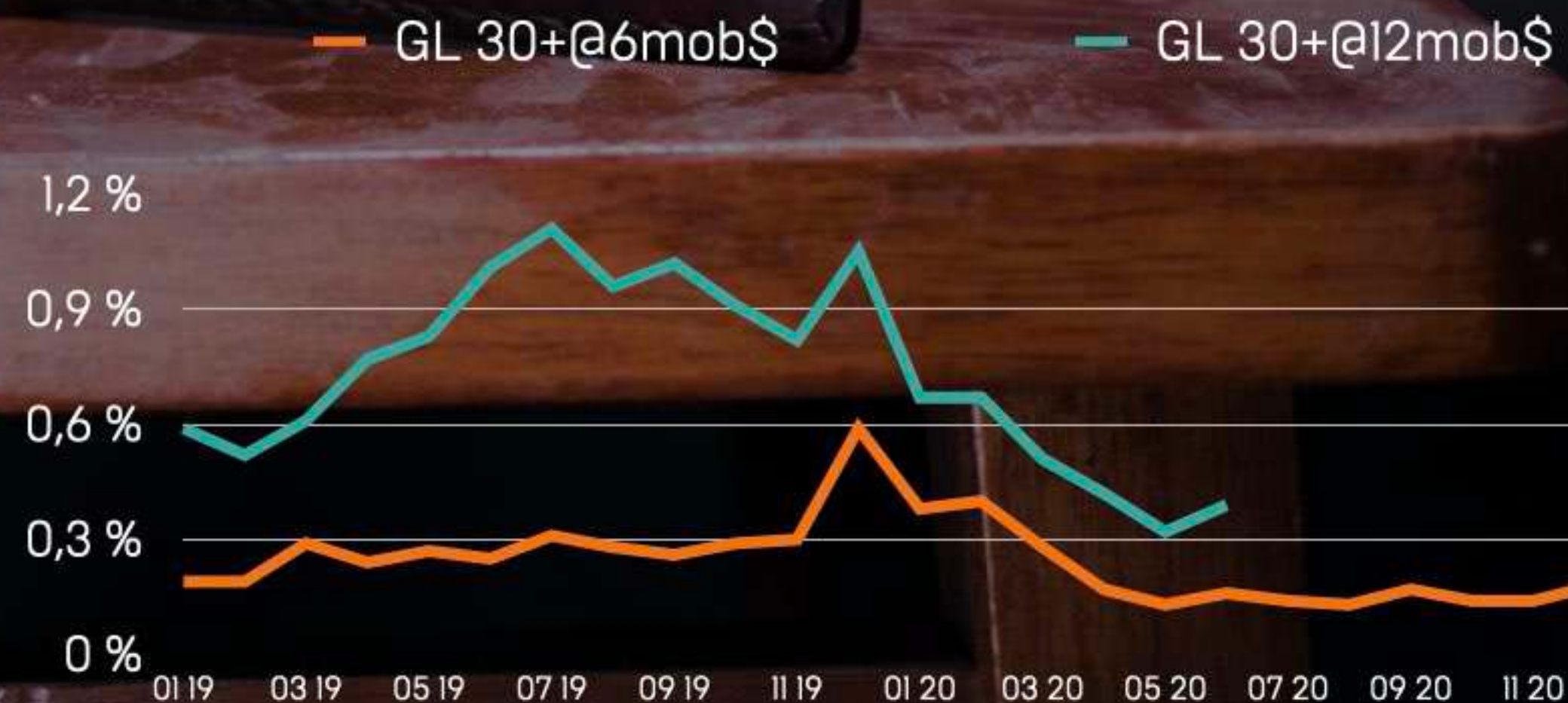
Винтажное качество

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Качество новых кредитов **автокредитования** в поколениях начиная с 3 квартала 2020 года стабильно и **лучше** докризисных показателей



Качество новых кредитов **ипотечного кредитования** в поколениях начиная с 3 квартала 2020 года существенно **лучше** докризисных показателей



Винтажное качество / POS кредит

[illegible]

Винтажное качество / POS кредит

Год выдачи	Квартал выдачи	Месяц выдачи	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
2017			0,81%	1,45%	2,04%	2,60%	3,14%	3,68%	4,14%	4,56%	4,97%	5,34%	5,65%	5,92%	6,10%	6,22%	6,33%	6,43%	6,52%	6,60%	6,68%	6,76%	6,82%	6,89%	6,95%
2018			0,69%	1,28%	1,83%	2,36%	2,88%	3,40%	3,85%	4,29%	4,71%	5,12%	5,46%	5,77%	5,97%	6,11%	6,25%	6,39%	6,52%	6,64%	6,75%	6,84%	6,93%	7,01%	7,09%
2019	1		0,55%	1,12%	1,66%	2,21%	2,73%	3,26%	3,70%	4,09%	4,48%	4,83%	5,15%	5,46%	5,73%	5,94%	6,11%	6,24%	6,34%	6,44%	6,52%	6,60%	6,68%	6,75%	6,81%
	2		0,65%	1,24%	1,83%	2,35%	2,83%	3,32%	3,74%	4,14%	4,56%	5,07%	5,55%	5,94%	6,18%	6,33%	6,45%	6,56%	6,67%	6,79%	6,88%	6,95%	7,02%	7,08%	7,15%
	3		0,53%	0,97%	1,44%	1,88%	2,29%	2,75%	3,29%	3,84%	4,32%	4,72%	5,02%	5,28%	5,47%	5,60%	5,74%	5,86%	5,95%	6,04%	6,12%	6,20%	6,37%	6,72%	
	4		0,52%	0,99%	1,50%	2,14%	2,78%	3,37%	3,82%	4,18%	4,50%	4,83%	5,11%	5,38%	5,55%	5,68%	5,79%	5,90%	6,01%	6,11%	6,25%				
2019			0,56%	1,07%	1,59%	2,13%	2,65%	3,17%	3,63%	4,06%	4,46%	4,85%	5,19%	5,49%	5,71%	5,86%	6,00%	6,11%	6,22%	6,34%	6,46%	6,56%	6,71%	6,88%	6,97%
2020	1	1	0,58%	1,25%	2,14%	2,73%	3,19%	3,63%	4,01%	4,31%	4,68%	5,02%	5,36%	5,55%	5,70%	5,85%	5,98%	6,11%							
		2	0,84%	1,66%	2,24%	2,71%	3,12%	3,53%	3,84%	4,25%	4,57%	4,94%	5,14%	5,35%	5,55%	5,68%	5,82%								
		3	0,97%	1,53%	1,99%	2,44%	2,83%	3,13%	3,53%	3,87%	4,20%	4,42%	4,60%	4,86%	5,02%	5,16%									
	2	4	0,56%	1,02%	1,46%	1,90%	2,20%	2,67%	2,94%	3,31%	3,52%	3,74%	4,00%	4,19%	4,41%										
		5	0,50%	0,88%	1,27%	1,55%	1,95%	2,25%	2,59%	2,78%	2,99%	3,29%	3,52%	3,74%											
		6	0,53%	0,88%	1,14%	1,52%	1,80%	2,08%	2,31%	2,53%	2,83%	3,04%	3,31%												
	3	7	0,55%	0,81%	1,22%	1,53%	1,86%	2,08%	2,31%	2,62%	2,87%	3,17%													
		8	0,46%	0,83%	1,14%	1,48%	1,72%	1,96%	2,30%	2,55%	2,86%														
		9	0,57%	0,88%	1,24%	1,49%	1,74%	2,09%	2,35%	2,70%															
	4	10	0,64%	1,05%	1,32%	1,60%	1,98%	2,30%	2,65%																
		11	0,74%	1,01%	1,29%	1,70%	2,00%	2,40%																	
		12	0,63%	0,96%	1,36%	1,69%	2,09%																		
2020			0,64%	1,08%	1,51%	1,89%	2,24%	2,59%	2,93%	3,27%	3,65%	4,07%	4,48%	4,93%	5,31%	5,57%	5,91%	6,11%							
2021	1	1	0,51%	1,00%	1,37%	1,85%																			
		2	0,87%	1,26%	1,77%																				
		3	0,81%	1,36%																					
	2	4	0,92%																						
2021			0,77%	1,21%	1,56%	1,85%																			

Винтажное качество / Кредитная карта

Год выдачи	Квартал выдачи	Месяц выдачи	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
2017			0,28%	1,05%	1,67%	2,26%	2,85%	3,38%	3,91%	4,41%	4,88%	5,32%	5,73%	6,15%	6,55%	6,93%	7,30%	7,64%	7,99%	8,31%	8,61%	8,89%	9,19%	9,48%	9,76%
2018			0,27%	0,88%	1,44%	1,99%	2,54%	3,03%	3,49%	3,95%	4,38%	4,80%	5,22%	5,64%	6,03%	6,43%	6,84%	7,25%	7,65%	8,01%	8,34%	8,62%	8,87%	9,08%	9,27%
2019	1		0,27%	1,34%	2,27%	3,18%	4,05%	4,84%	5,57%	6,24%	6,95%	7,63%	8,31%	9,02%	9,85%	10,70%	11,41%	11,86%	12,14%	12,31%	12,42%	12,50%	12,60%	12,70%	12,80%
	2		0,27%	1,15%	1,92%	2,68%	3,44%	4,15%	4,82%	5,49%	6,19%	6,99%	7,85%	8,60%	9,11%	9,51%	9,83%	10,06%	10,27%	10,45%	10,60%	10,78%	10,88%	10,98%	11,05%
	3		0,18%	0,69%	1,22%	1,76%	2,35%	2,91%	3,55%	4,22%	4,83%	5,25%	5,62%	5,95%	6,24%	6,50%	6,75%	6,96%	7,14%	7,28%	7,41%	7,52%	8,07%	8,75%	
	4		0,11%	0,56%	1,08%	1,79%	2,54%	3,15%	3,62%	3,98%	4,31%	4,61%	4,88%	5,18%	5,44%	5,70%	5,88%	6,04%	6,23%	6,63%	6,79%				
2019			0,21%	0,93%	1,62%	2,35%	3,09%	3,76%	4,38%	4,98%	5,57%	6,12%	6,66%	7,19%	7,66%	8,10%	8,46%	8,72%	8,93%	9,43%	9,81%	10,25%	10,78%	11,36%	11,90%
2020	1	1	0,08%	0,64%	1,52%	2,18%	2,78%	3,28%	3,66%	4,01%	4,40%	4,70%	5,09%	5,34%	5,60%	5,85%	6,12%	6,34%							
		2	0,17%	0,90%	1,59%	2,09%	2,75%	3,21%	3,60%	4,02%	4,37%	4,78%	5,06%	5,35%	5,62%	5,92%	6,19%								
		3	0,20%	0,81%	1,30%	1,91%	2,49%	2,92%	3,42%	3,81%	4,27%	4,57%	4,88%	5,22%	5,52%	5,81%									
	2	4	0,16%	0,58%	1,14%	1,68%	2,32%	2,97%	3,40%	4,01%	4,37%	4,69%	5,08%	5,41%	5,73%										
		5	0,09%	0,49%	0,94%	1,34%	2,12%	2,56%	3,15%	3,56%	3,92%	4,28%	4,63%	4,98%											
		6	0,12%	0,50%	0,92%	1,53%	2,03%	2,65%	3,07%	3,47%	3,89%	4,24%	4,59%												
	3	7	0,11%	0,54%	1,18%	1,80%	2,71%	3,20%	3,66%	4,16%	4,57%	4,97%													
		8	0,10%	0,65%	1,23%	2,08%	2,76%	3,33%	3,91%	4,36%	4,83%														
		9	0,13%	0,60%	1,32%	1,94%	2,62%	3,27%	3,79%	4,31%															
	4	10	0,09%	0,65%	1,17%	1,75%	2,50%	3,04%	3,58%																
		11	0,12%	0,60%	1,13%	1,83%	2,45%	3,06%																	
		12	0,10%	0,69%	1,44%	2,12%	2,91%																		
2020			0,12%	0,65%	1,27%	1,90%	2,59%	3,09%	3,57%	4,01%	4,37%	4,64%	4,91%	5,27%	5,60%	5,86%	6,16%	6,34%							
2021	1	1	0,09%	0,89%	1,57%	2,46%																			
		2	0,19%	1,02%	1,83%																				
		3	0,17%	1,05%																					
	2	4	0,18%																						
2021			0,16%	1,00%	1,71%	2,46%																			

Винтажное качество / Кредитная карта

[illegible]

[illegible]

Год выдачи	Квартал выдачи	Месяц выдачи	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
2017			0,22%	0,47%	0,72%	0,96%	1,22%	1,43%	1,65%	1,85%	2,05%	2,24%	2,42%	2,61%	2,79%	2,97%	3,15%	3,33%	3,49%	3,66%	3,82%	3,97%	4,11%	4,26%	4,41%
2018			0,15%	0,36%	0,57%	0,78%	1,00%	1,23%	1,45%	1,67%	1,87%	2,08%	2,29%	2,51%	2,74%	2,97%	3,22%	3,51%	3,80%	4,09%	4,36%	4,63%	4,89%	5,13%	5,35%
2019	1		0,13%	0,35%	0,59%	0,89%	1,16%	1,42%	1,67%	1,96%	2,31%	2,68%	3,00%	3,31%	3,84%	4,42%	4,92%	5,24%	5,42%	5,61%	5,79%	5,95%	6,11%	6,27%	6,41%
	2		0,14%	0,30%	0,50%	0,73%	0,98%	1,28%	1,60%	1,90%	2,22%	2,64%	3,15%	3,62%	3,91%	4,12%	4,31%	4,49%	4,66%	4,84%	4,99%	5,15%	5,31%	5,45%	5,58%
	3		0,10%	0,26%	0,50%	0,79%	1,07%	1,35%	1,77%	2,24%	2,69%	2,99%	3,21%	3,40%	3,59%	3,76%	3,97%	4,14%	4,30%	4,46%	4,61%	4,77%	4,91%	5,00%	
	4		0,14%	0,35%	0,59%	1,04%	1,60%	2,14%	2,49%	2,70%	2,91%	3,10%	3,29%	3,51%	3,74%	3,94%	4,13%	4,32%	4,50%	4,94%	5,21%				
2019			0,13%	0,31%	0,54%	0,86%	1,21%	1,55%	1,89%	2,22%	2,55%	2,87%	3,17%	3,47%	3,76%	4,03%	4,29%	4,50%	4,67%	4,91%	5,08%	5,22%	5,45%	5,67%	5,95%
2020	1	1	0,10%	0,38%	1,00%	1,52%	1,76%	2,02%	2,21%	2,40%	2,61%	2,82%	3,08%	3,24%	3,40%	3,63%	3,83%	4,03%							
		2	0,16%	0,66%	1,17%	1,42%	1,67%	1,87%	2,06%	2,28%	2,54%	2,81%	3,02%	3,17%	3,41%	3,59%	3,78%								
		3	0,25%	0,58%	0,78%	1,00%	1,20%	1,33%	1,51%	1,68%	1,88%	2,06%	2,17%	2,35%	2,53%	2,72%									
	2	4	0,31%	0,57%	0,83%	1,06%	1,25%	1,53%	1,83%	2,18%	2,44%	2,65%	3,04%	3,23%	3,42%										
		5	0,18%	0,35%	0,50%	0,65%	0,96%	1,17%	1,48%	1,68%	1,88%	2,15%	2,35%	2,53%											
		6	0,11%	0,20%	0,32%	0,52%	0,68%	0,92%	1,08%	1,20%	1,45%	1,63%	1,78%												
	3	7	0,10%	0,19%	0,38%	0,54%	0,76%	0,93%	1,09%	1,30%	1,46%	1,59%													
		8	0,06%	0,24%	0,38%	0,62%	0,80%	0,99%	1,24%	1,39%	1,60%														
		9	0,12%	0,25%	0,49%	0,71%	0,84%	1,12%	1,31%	1,52%															
	4	10	0,10%	0,32%	0,52%	0,68%	0,97%	1,15%	1,38%																
		11	0,13%	0,30%	0,44%	0,79%	1,01%	1,24%																	
		12	0,14%	0,30%	0,66%	0,98%	1,24%																		
2020			0,13%	0,34%	0,58%	0,83%	1,05%	1,24%	1,44%	1,64%	1,87%	2,12%	2,46%	2,82%	3,07%	3,23%	3,81%	4,03%							
2021	1	1	0,04%	0,28%	0,48%	0,74%																			
		2	0,12%	0,35%	0,59%																				
		3	0,12%	0,32%																					
	2	4	0,16%																						
2021			0,12%	0,32%	0,54%	0,74%																			

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»

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.

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 | 1 | Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим 20% худших скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов |
| 2 | Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [20%;40%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов | 3 | Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [40%;60%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов |
| 4 | Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим диапазону [60%;80%] скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов | 5 | Кредитные счета со скоринговым баллом, соответствующим 20% лучших скоринговых баллов среди всех оцениваемых кредитов |

С целью минимизации влияния на показатели доминирующих банков (1 и 2 место на рынке по объему кредитования) при расчете всех аналитических метрик использована случайная выборка кредитных договоров:

Кредитная карта – банк №1 40%;

Кредит наличными – банк №1 – 25%, банк №2 – 50%;

Ипотечный кредит – банк №1 – 25%, банк №2 – 50%.

КОНТАКТЫ

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)



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.