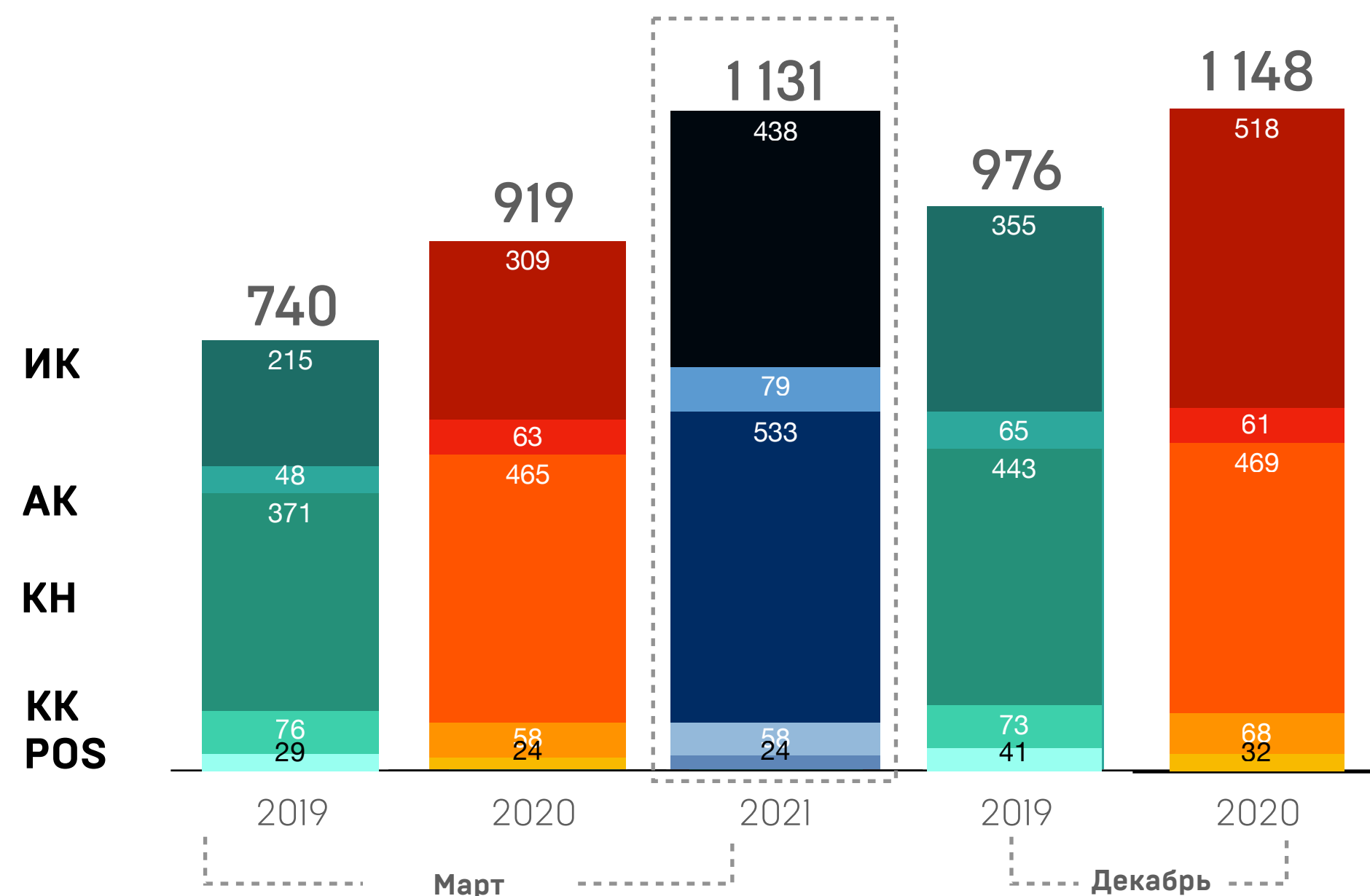


Анализ рынка розничного банковского кредитования

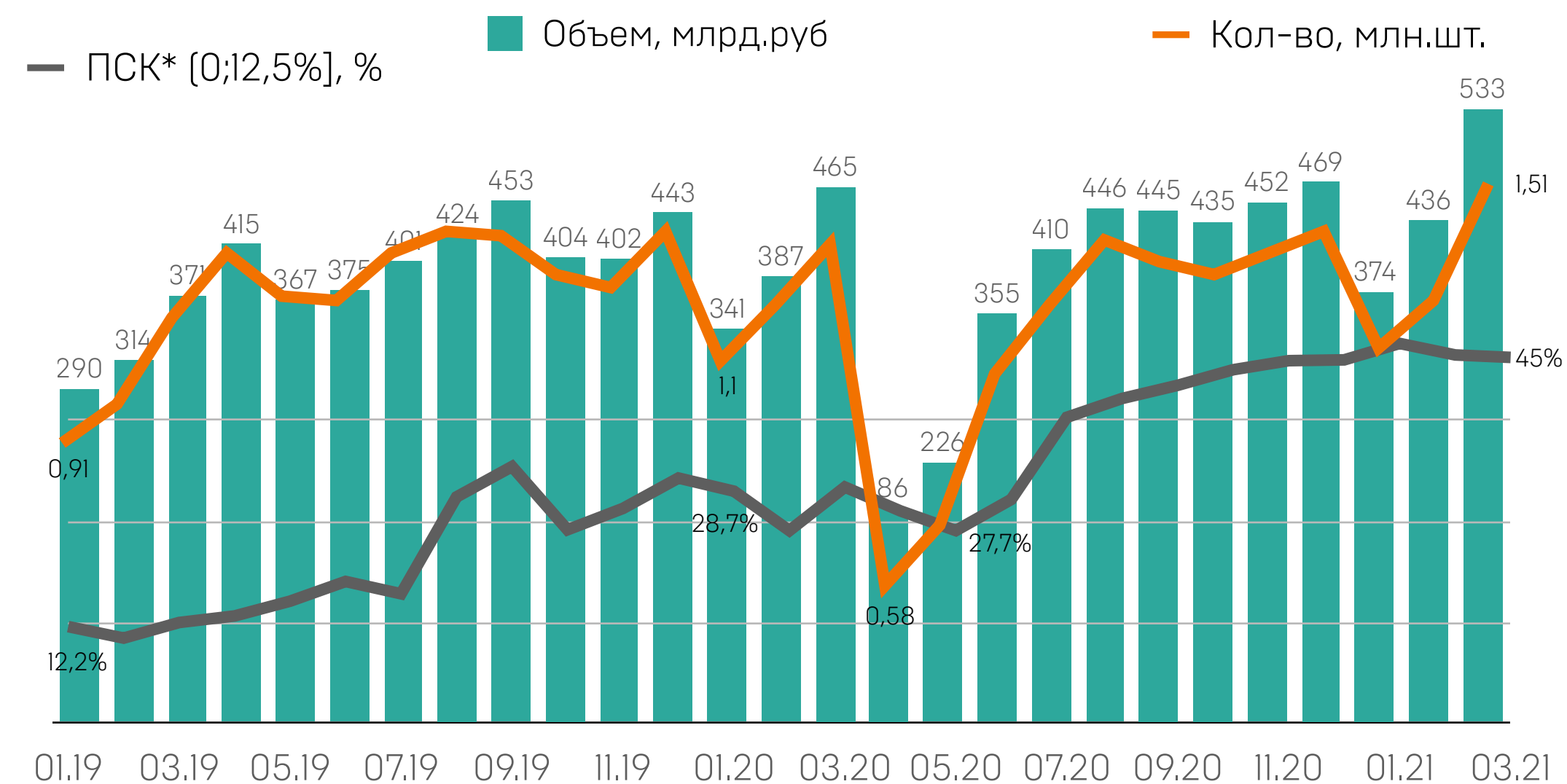
Отчетный период I квартал 2021 года



Основные тенденции рынка кредитования РФ



Объем выдаваемых кредитов (лимит кредитования новых кредитных договоров, без учета фактических реструктуризаций) на рынке розничного банковского кредитования **в марте 2021 года сопоставим с рекордным декабрем 2020 года** при большем объеме в КН и меньшем в ИК

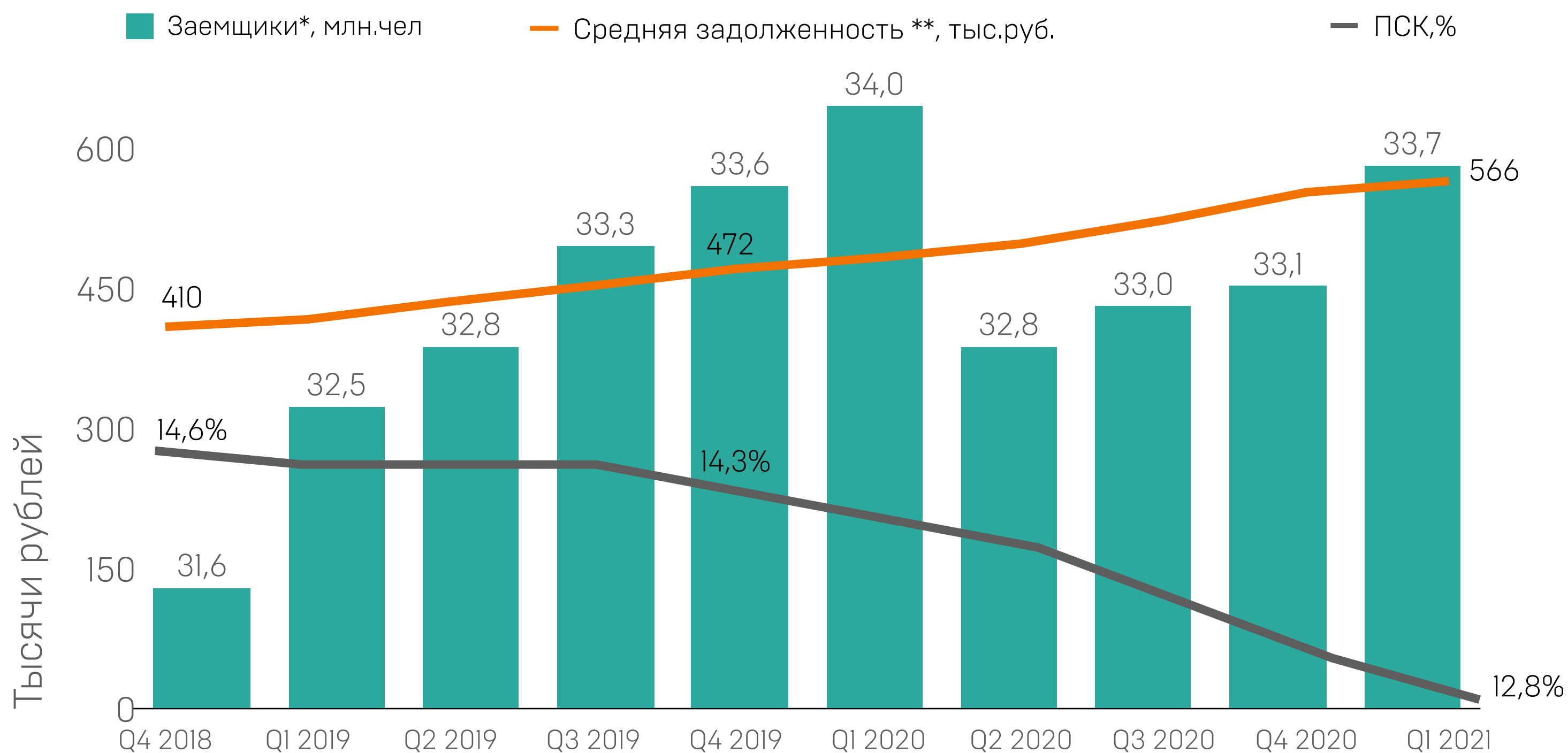


Абсолютный рекорд объемов выдачи на рынке беззалогового нецелевого **кредитования наличными** (КН) – как по количеству, так и по объему **в марте 2021 года** рынок преодолел психологические барьеры в 1,5 млн. кредитов и 500 млрд. руб. соответственно. В 1 квартале 2021 года 45% и более выдаваемых кредитных лимитов имеют ПСК ≤ 12,5%

*По объему выданных кредитов

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Основные тенденции рынка кредитования РФ



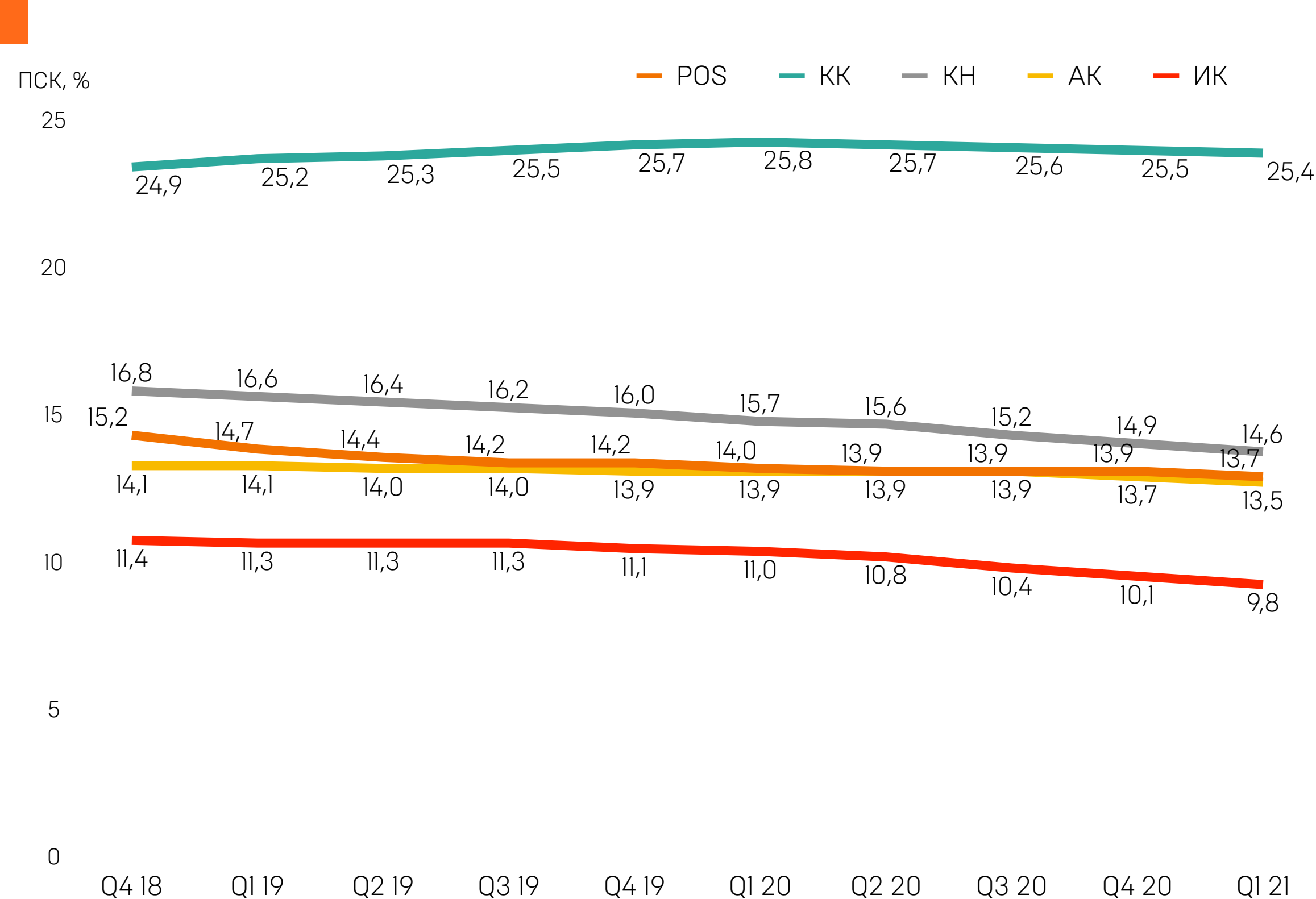
Величина количества активных заемщиков, формирующих рабочий портфель рынка банковского розничного кредитования РФ, **вернулась к росту** и по результатам 2 квартала 2021 года обещает преодолеть отметку в 34 млн.человек; Непрерывный рост средней задолженности активного клиента наравне с постоянным снижением средневзвешенного ПСК кредитного портфеля

* заемщики, имеющие на отчетную дату min 1 кредит с балансом > 0 и не имеющие кредитов в дефолте

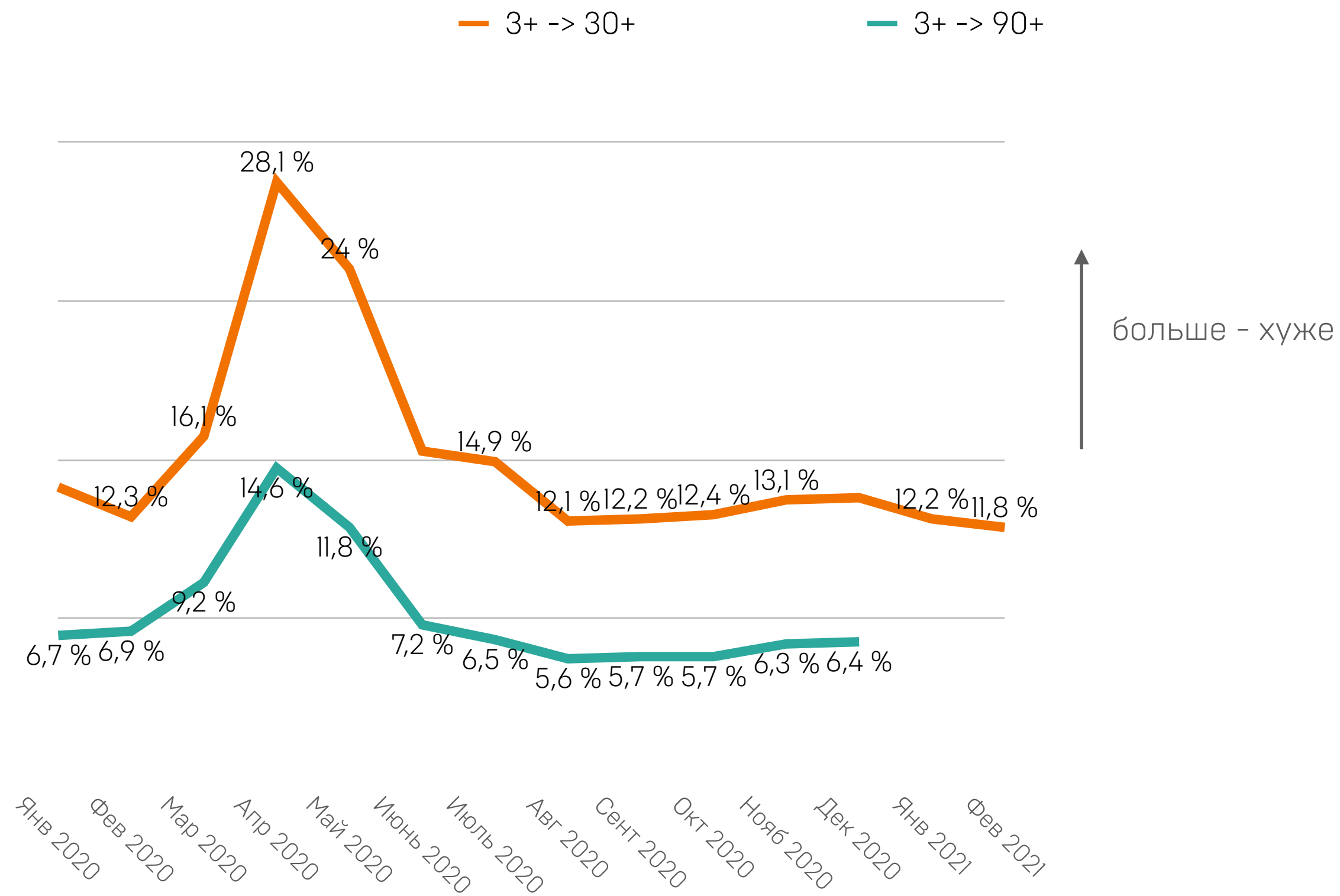
** без учета балансов, находящихся в просроченной задолженности >= 90 дней

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Основные тенденции рынка кредитования РФ



Средневзвешенная на рабочем портфеле **ПСК** (конец каждого календарного квартала) **имеет различную динамику во всех основных направлениях кредитования**: стабильные с небольшой волатильностью показатели в **KK** против непрерывной тенденции на снижение в аннуитетных кредитах, при этом скорость снижения определяется как срочностью кредитования (**КН, ИК**), так и особенностями бизнес процессов (**POS, АК**)



Снижение общей эффективности взыскания просроченной задолженности **с октября-декабря 2020** на фоне восстановления риск-аппетита на рынке и старта второй волны пандемии. **Резкое изменение тренда с января 2021 года** на фоне хороших показателей inflow - направление обусловлено качеством обслуживания обязательств заемщиками, динамика улучшения связана с изменением структуры портфеля

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.

В ОСНОВЕ ДАННОГО ОТЧЕТА

475 МЛН

КРЕДИТНЫХ
ИСТОРИЙ

ЧТО СОСТАВЛЯЕТ

~99%

РОЗНИЧНЫХ
АКТИВОВ
БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ РФ

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫДАЧИ НОВЫХ КРЕДИТОВ

Кредиты физическим лицам	<u>7</u>
POS кредит	<u>8-11</u>
Кредитная карта	<u>12-13</u>
Кредит наличными	<u>14-15</u>
Кредит на автомобиль	<u>16-17</u>
Ипотечный кредит	<u>18-19</u>
	<u>20-21</u>

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Клиенты	<u>22</u>
Кредиты	<u>23</u>
Суммы	<u>24</u>
Портфель	<u>25</u>
POS кредит	<u>26</u>
Кредитная карта	<u>27-28</u>
Кредит наличными	<u>29-30</u>
Кредит на автомобиль	<u>31-32</u>
Ипотечный кредит	<u>33-34</u>
	<u>35-36</u>

ВЗЫСКАНИЕ

Взыскание 0-90/Все, POS	<u>37</u>
Взыскание 0-90/КК, КН	<u>38</u>
Взыскание 0-90/АК, ИК	<u>39</u>
	<u>40</u>

ВИНТАЖНОЕ КАЧЕСТВО

POS кредит	<u>41</u>
Кредитная карта	<u>42-43</u>
Кредит наличными	<u>44-45</u>
Кредит на автомобиль	<u>46-47</u>
Ипотечный кредит	<u>48-49</u>
	<u>50-51</u>

ТЕРМИНОЛОГИЯ

Приложение 1/Кредитная карта	<u>52-53</u>
Приложение 2/Закредитованность	<u>54-56</u>
Приложение 3/National Hunter	<u>57-62</u>
	<u>63-66</u>

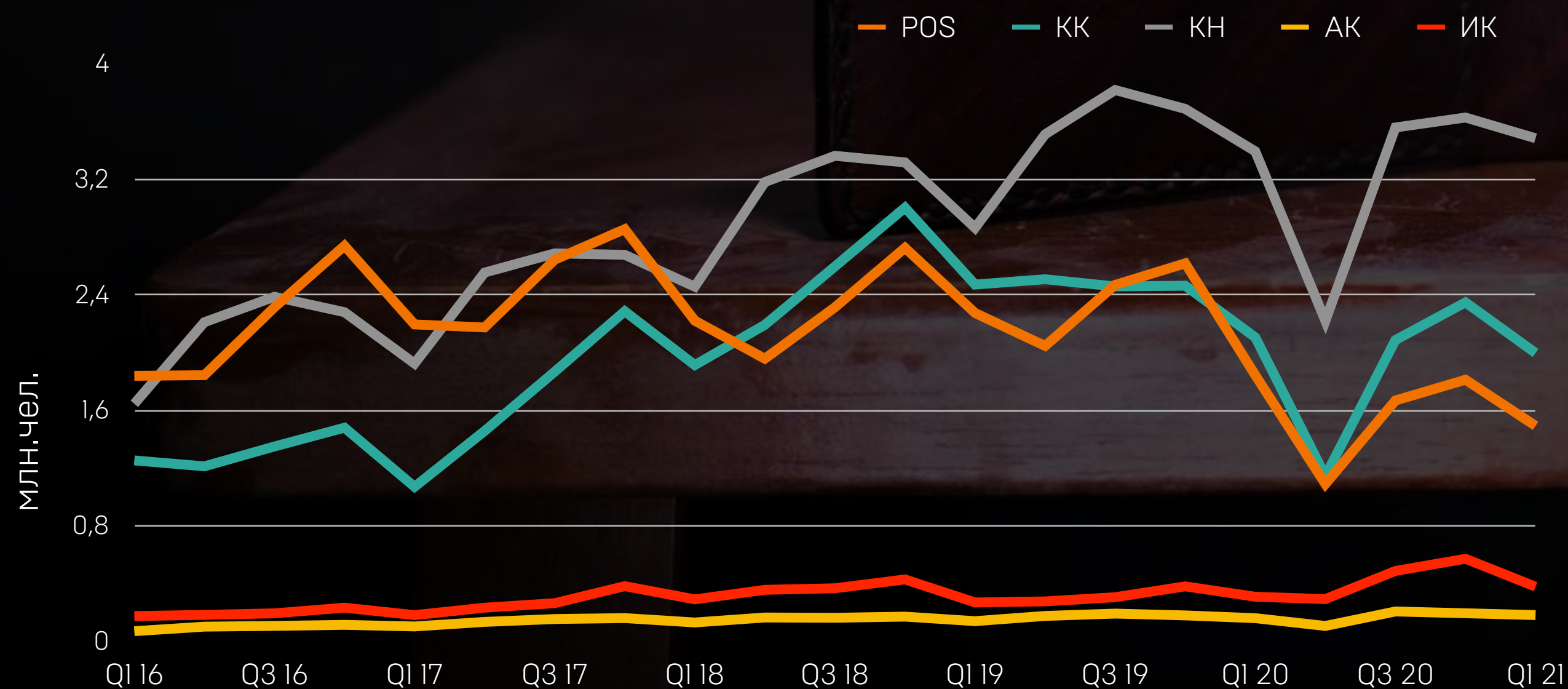
КОНТАКТЫ

69

Выдачи новых кредитов

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

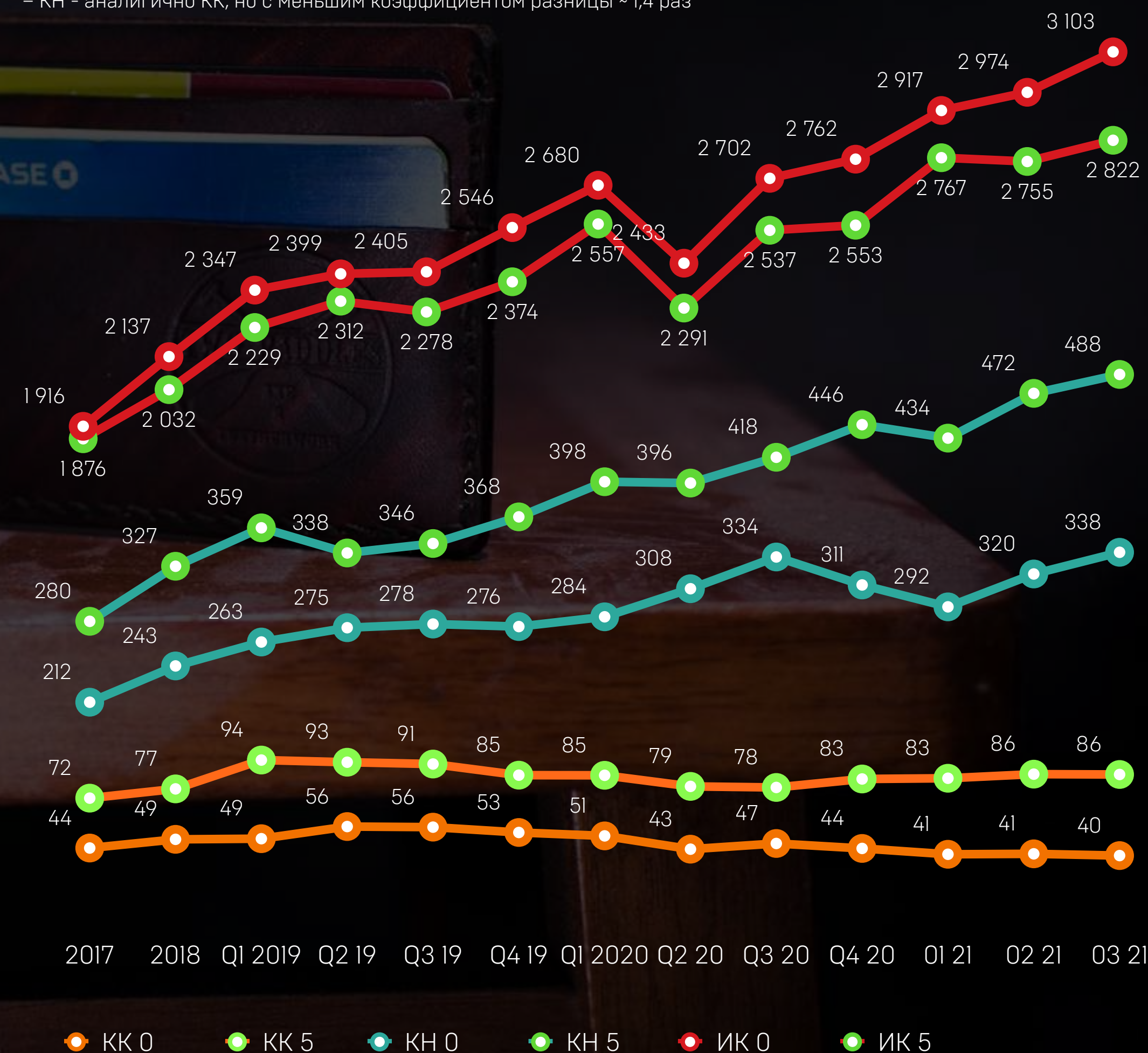
Долгосрочные тренды кредитной активности заемщиков по основным типам кредитования (количество уникальных клиентов*):
 POS - стагнация 2018-2019 гг. сменилась резким падением 2020-2021 гг.
 КК - непрерывный тренд на снижение с рекордно высоких показателей 2018 года
 КН - рост кредитной активности заемщиков на всем рассматриваемом периоде
 АК - аналогичная КН динамика роста с на порядок меньшей базы
 ИК - наиболее динамично** растущий рынок



* уникальный клиент - за отчетный квартал заемщик открыл min 1 кредит соответствующего типа

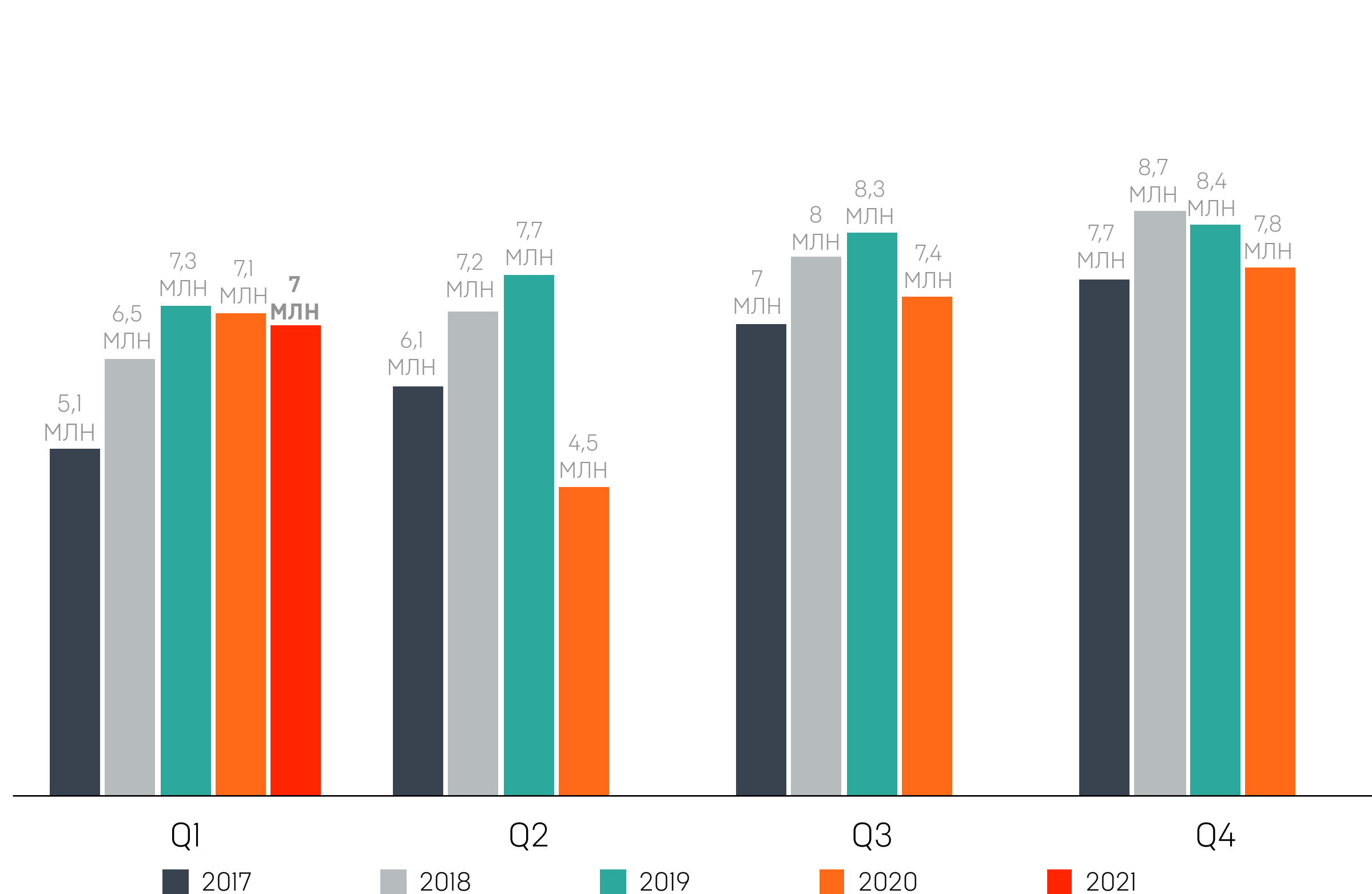
** количество заемщиков, открывших новый ипотечный кредит или рефинансировавших ипотеку в 4 кв. 2020 г., достигло 570 тыс. человек

0 - заемщики, на момент открытия кредита не имевшие достаточной для оценки PD кредитной истории
 5 - 20% заемщиков, имеющих на момент оформления кредита самую лучшую оценку PD
 Существенное отличие лимитной политики участников рынка для 3х основных направлений кредитования:
 - КК - заемщики без релевантной КИ получают ~ 2 раза меньшие кредитные лимиты, чем имеющие хорошую КИ
 - ИК - заемщики без релевантной КИ истории получают большие кредитные лимиты в сравнении с заемщиками с "хорошей" КИ
 - КН - аналогично КК, но с меньшим коэффициентом разницы ~ 1,4 раз

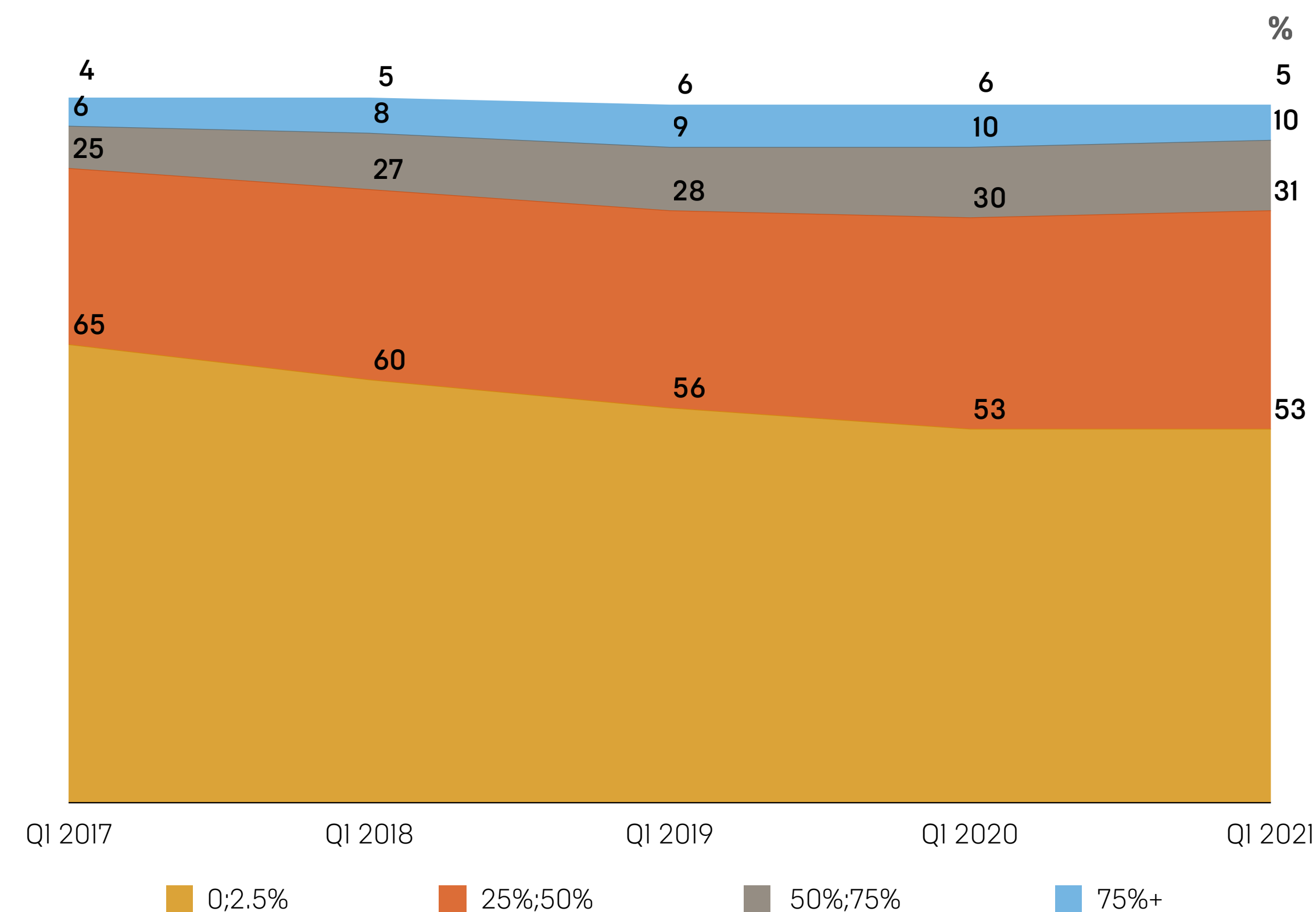


Выдачи новых кредитов / Клиенты

Количество уникальных клиентов* за календарный квартал



Показатель долговой нагрузки (ПДН) уникальных клиентов на конец отчетного периода, %



*определение в разделе "Терминология"

Выдачи новых кредитов / Клиенты

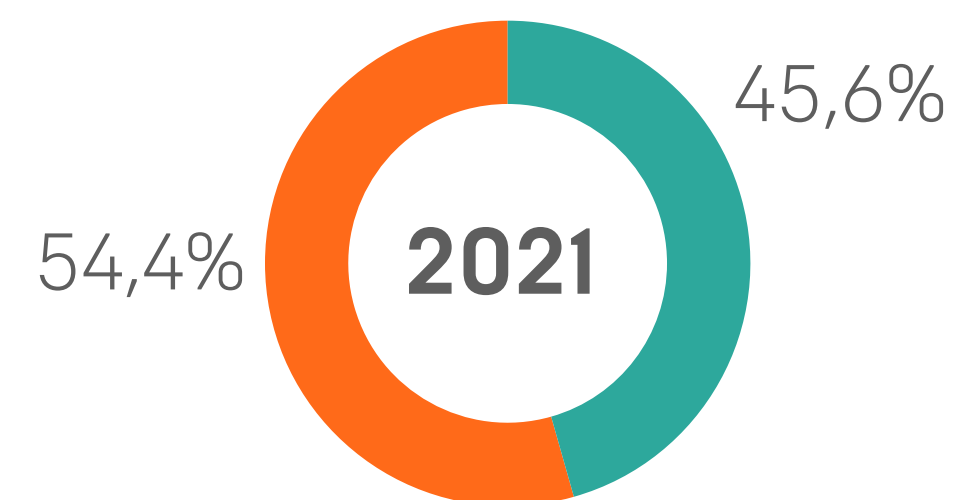
Социально демографическая сегментация уникальных клиентов

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

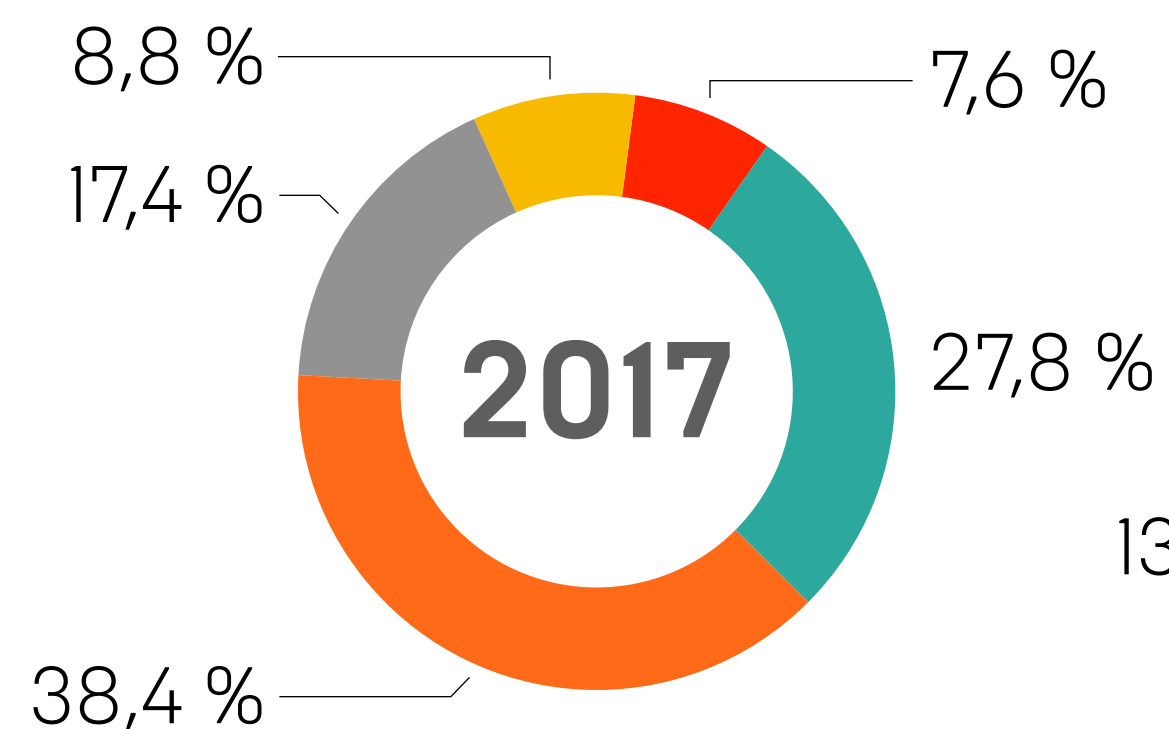
Гендерное
соотношение



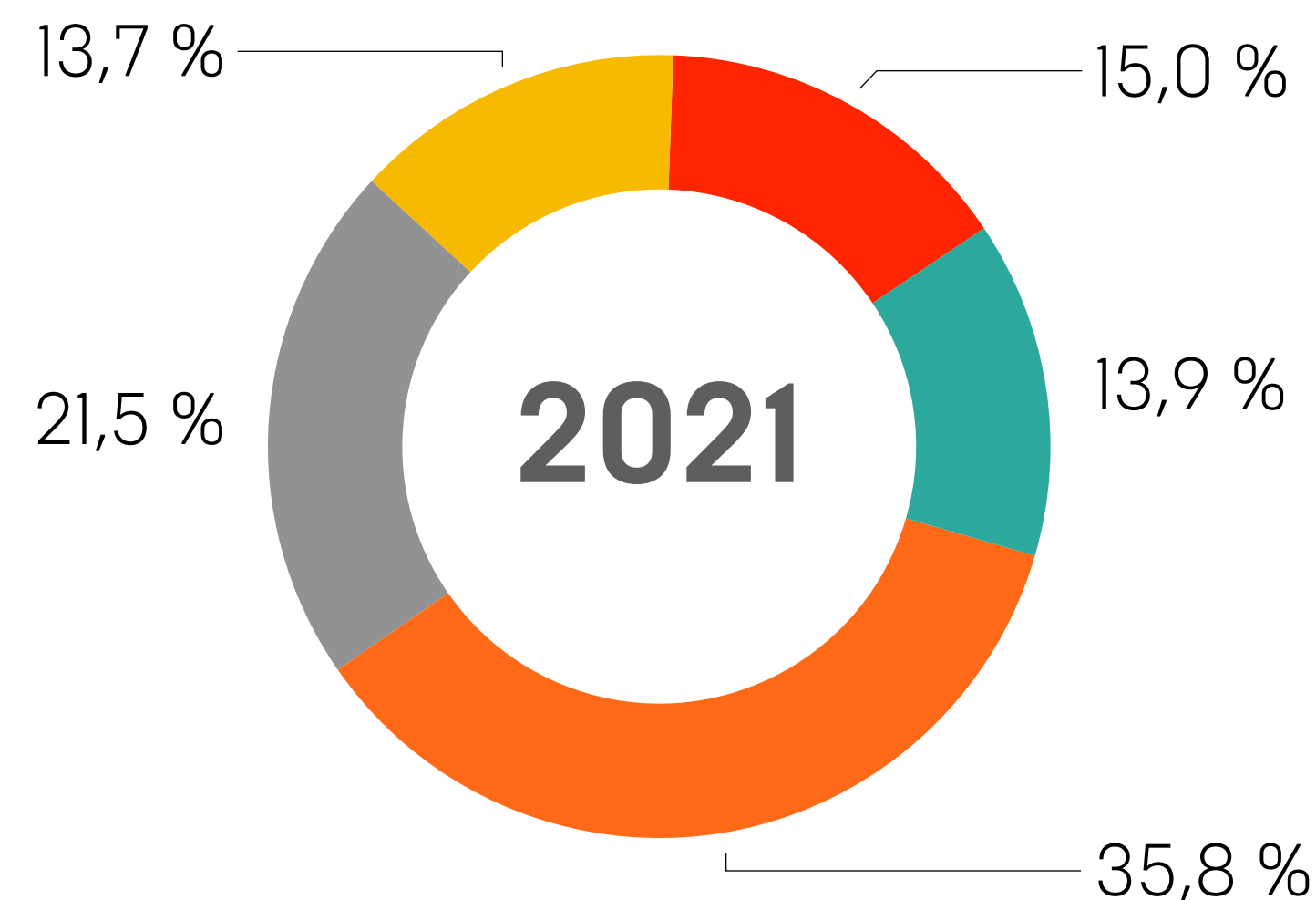
мужчины
женщины



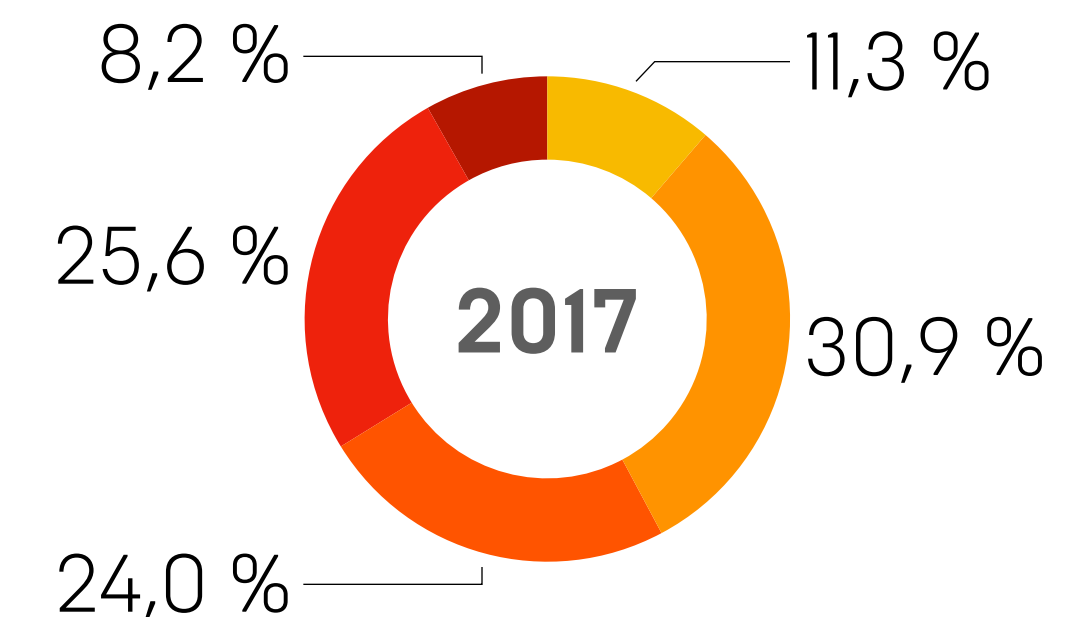
Уровень дохода
(тыс.руб./мес)



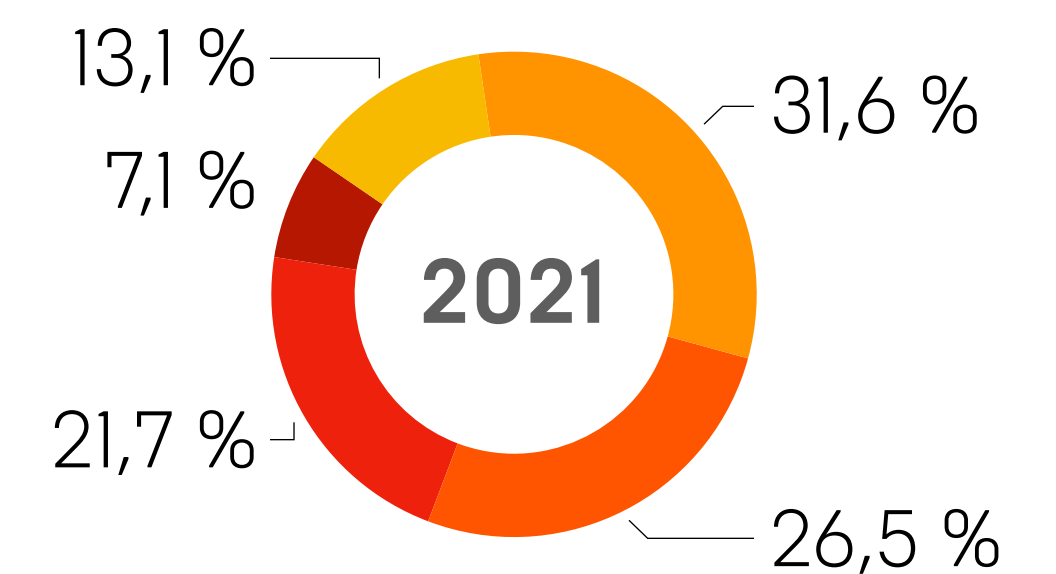
<25
50-75
>100
25-50
75-100



Возрастные группы, (лет)



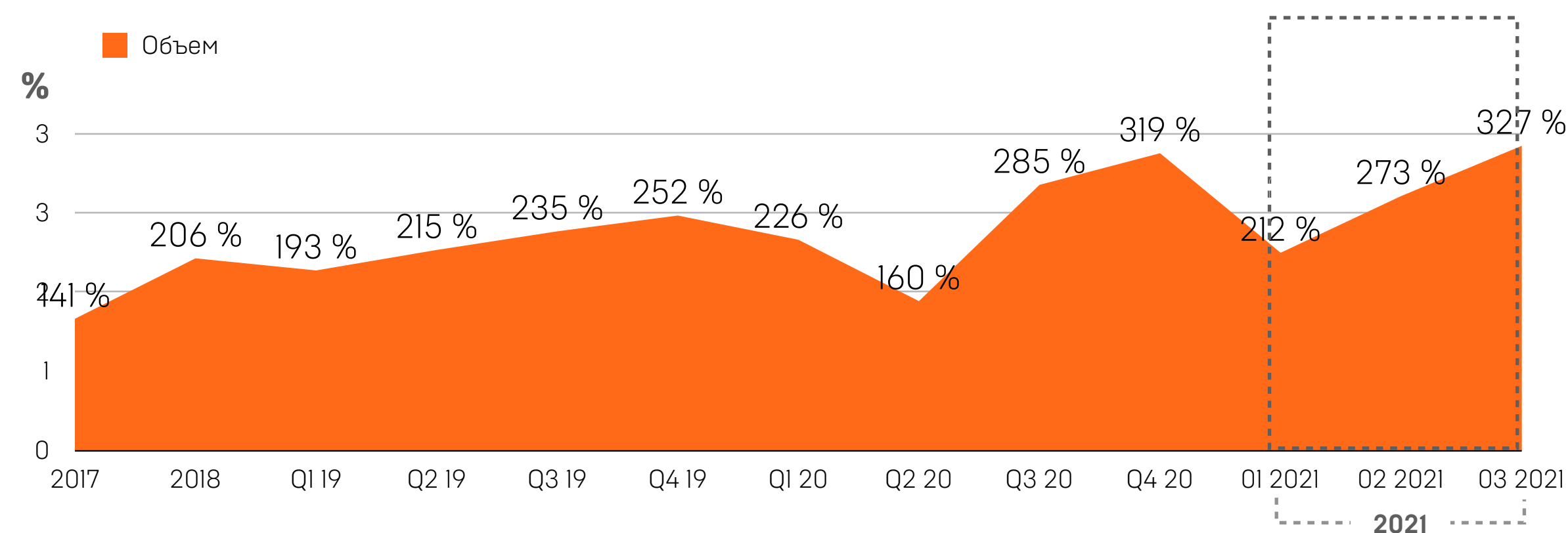
<25
36-45
>61
26-35
46-60



Выдачи новых кредитов / Счета

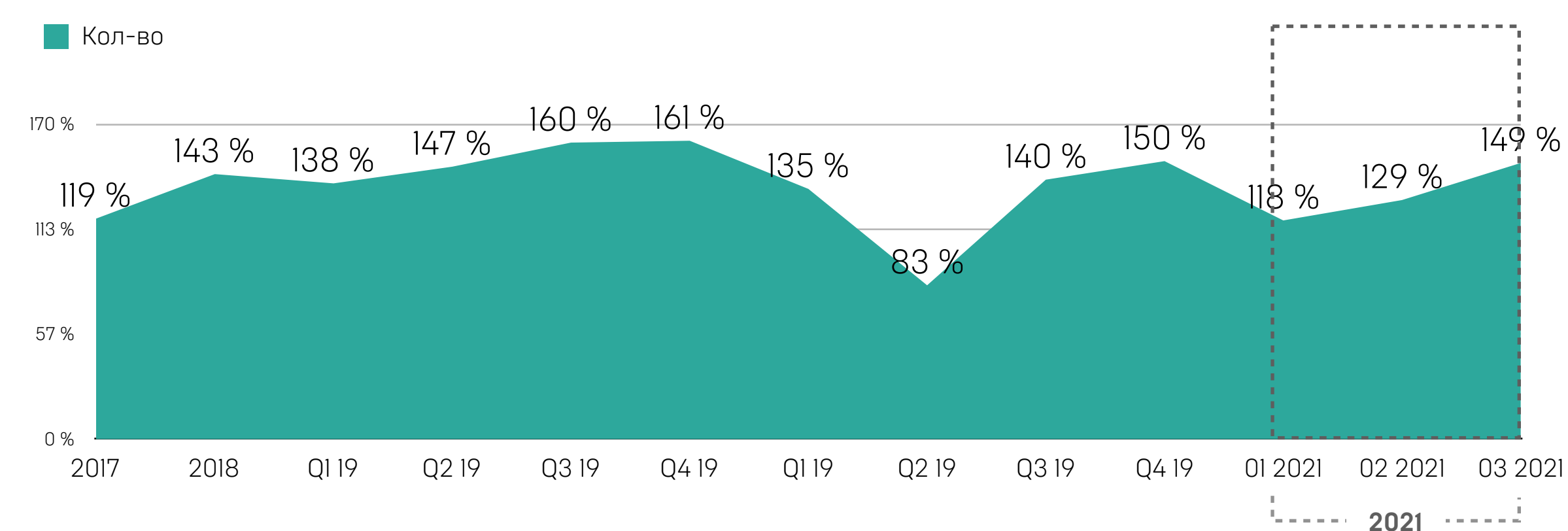
Объем кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала, млрд.руб.: 936

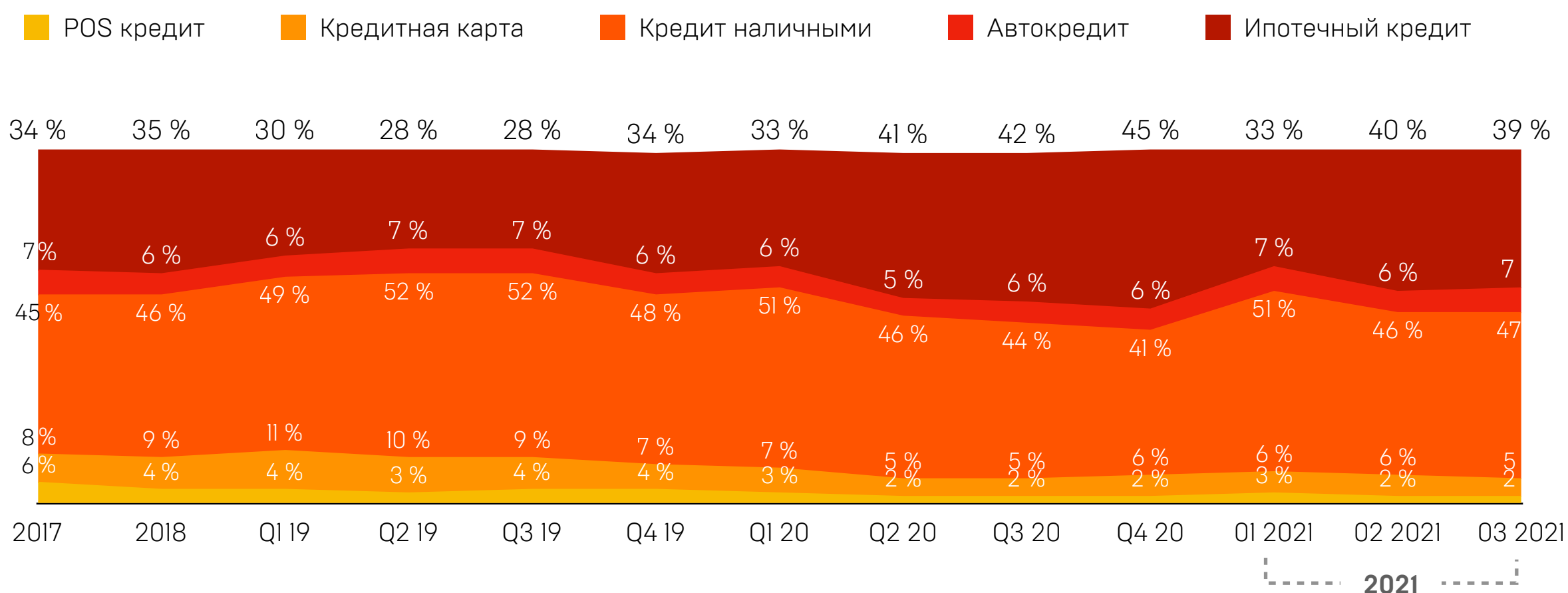


Количество кредитов

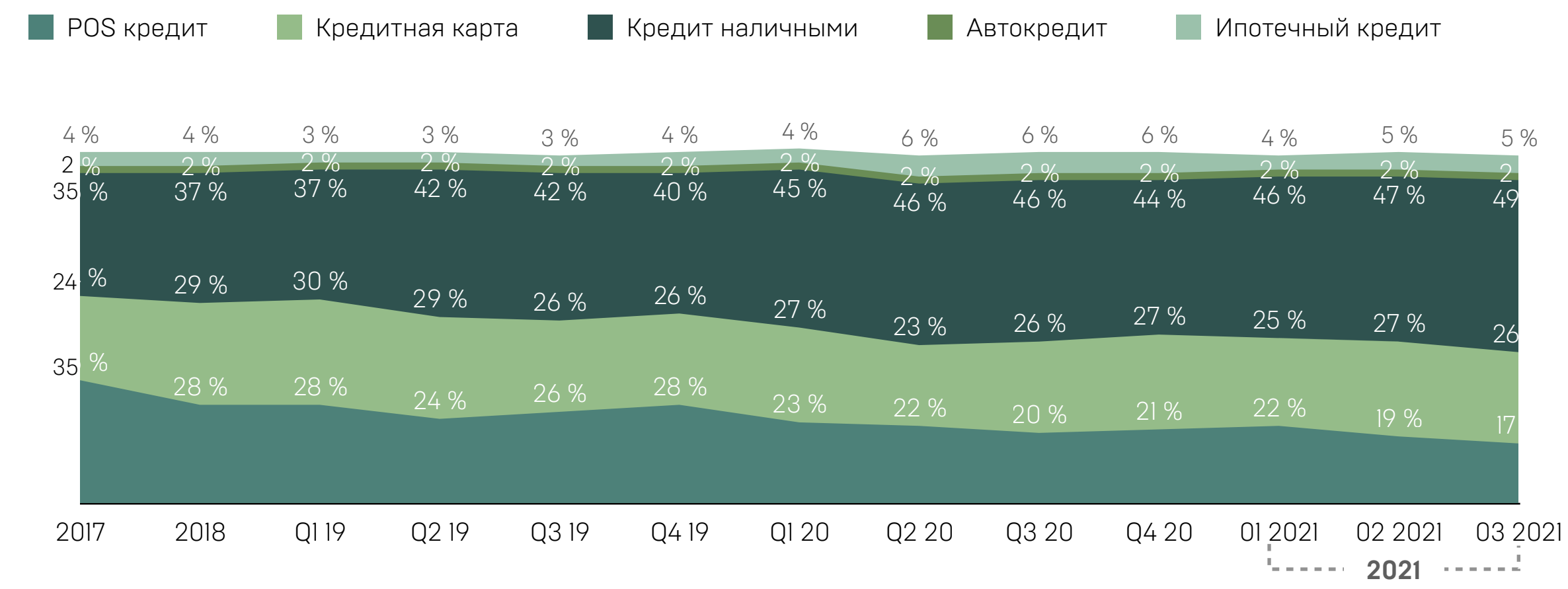
Среднее за месяц отчетного квартала, млн.шт.: 2,70



Доля типов кредитов по объему



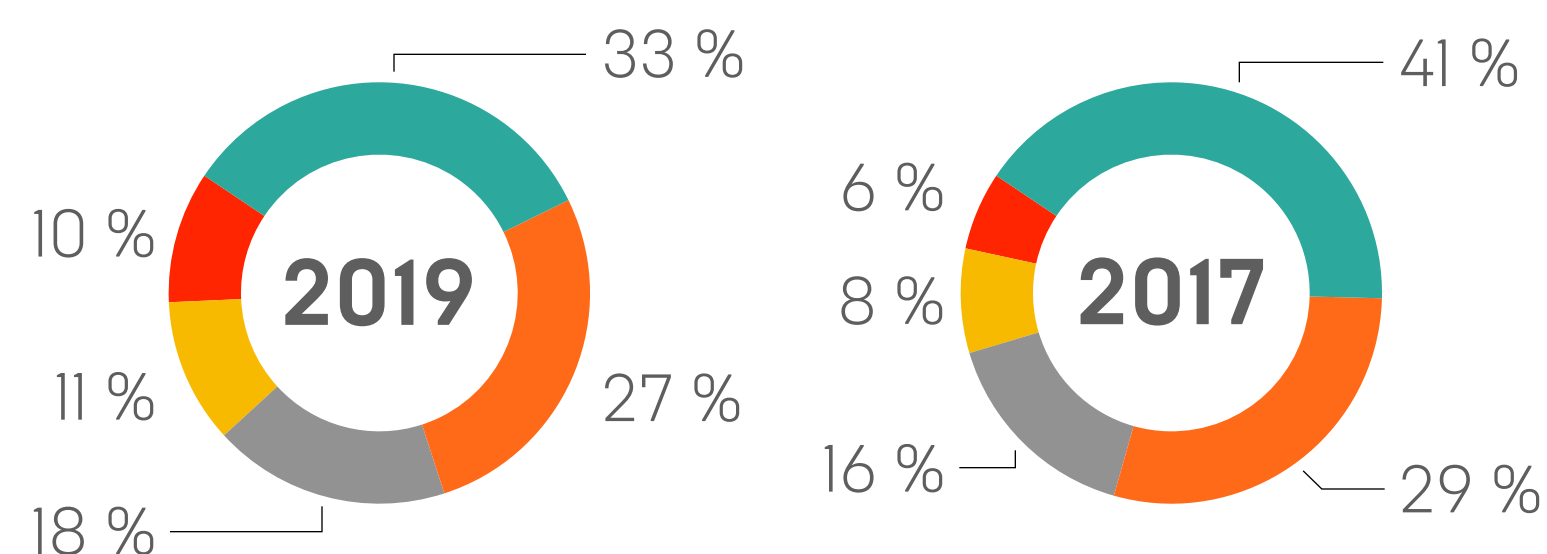
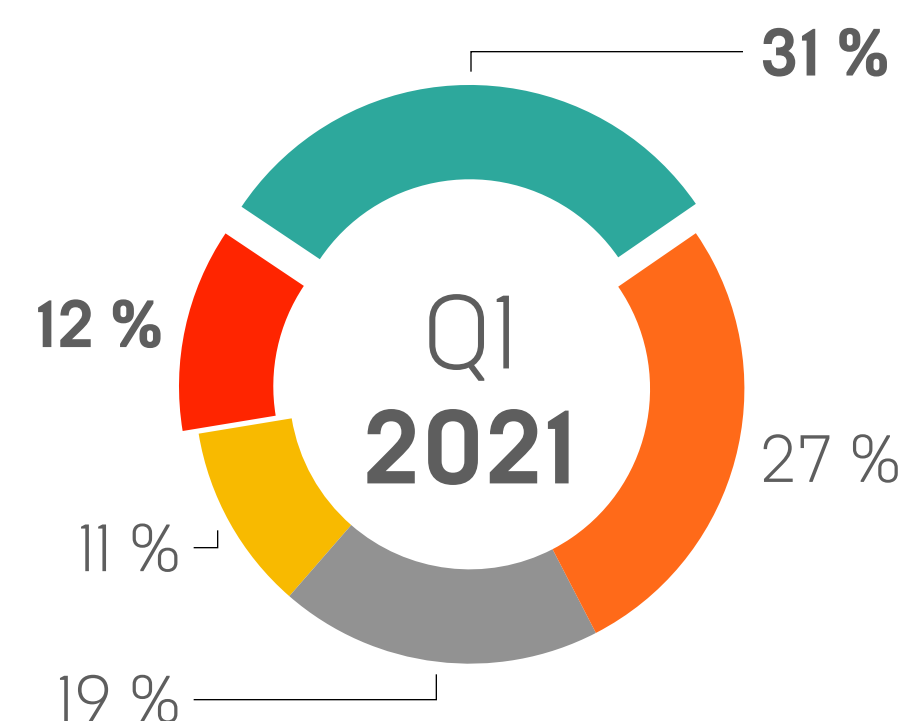
Доля типов кредитов по количеству



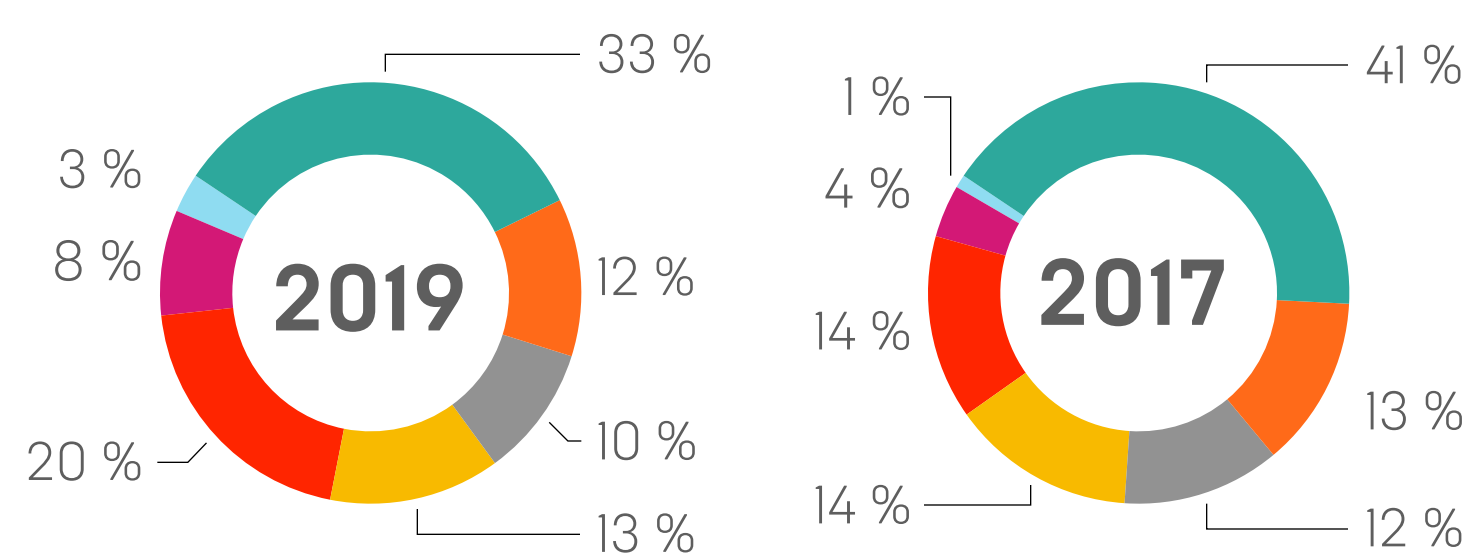
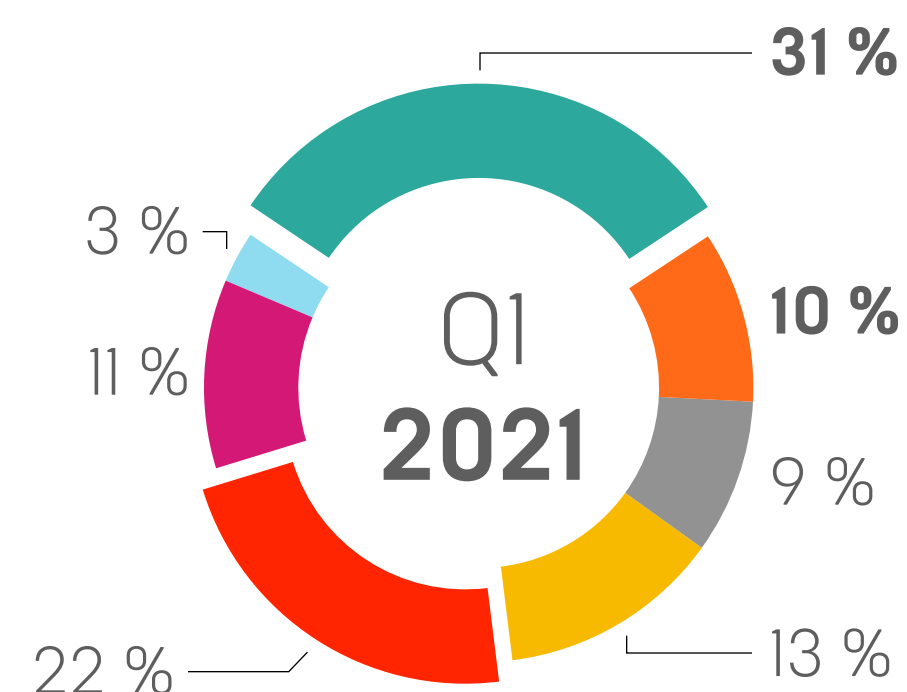
Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(1Q21 – 1,49 млн.клиентов)**

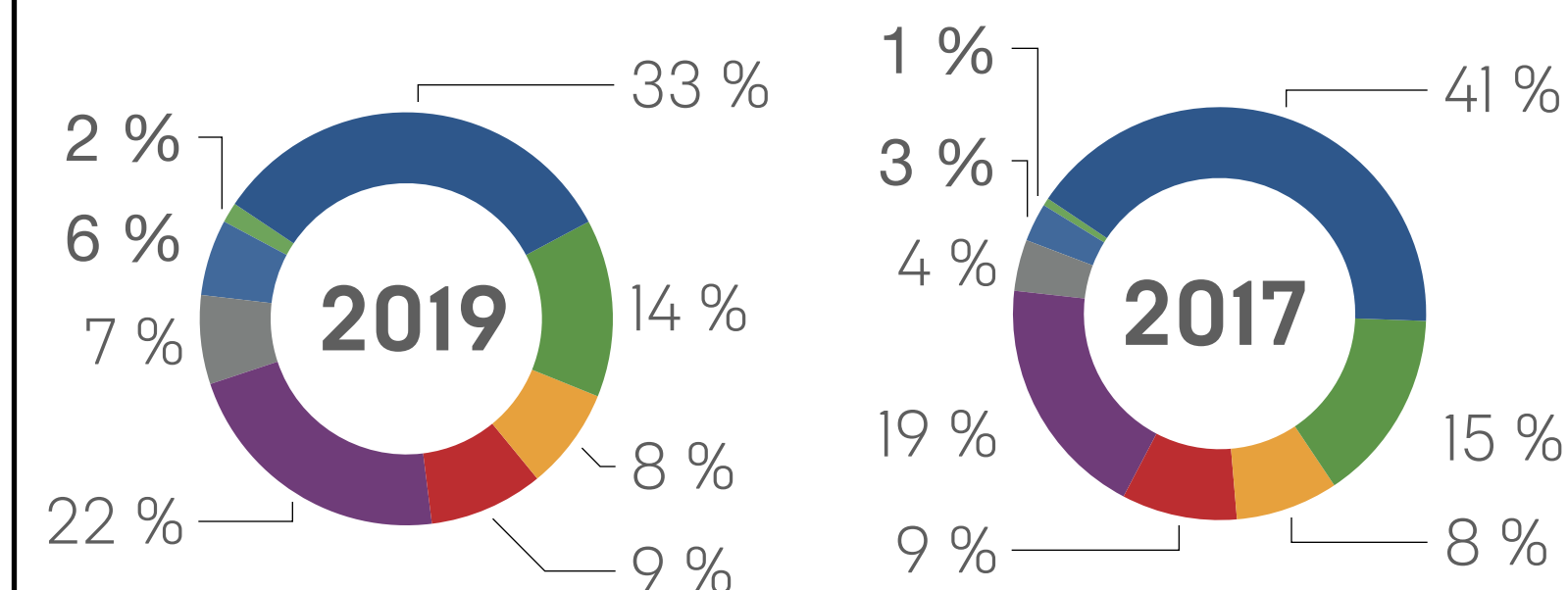
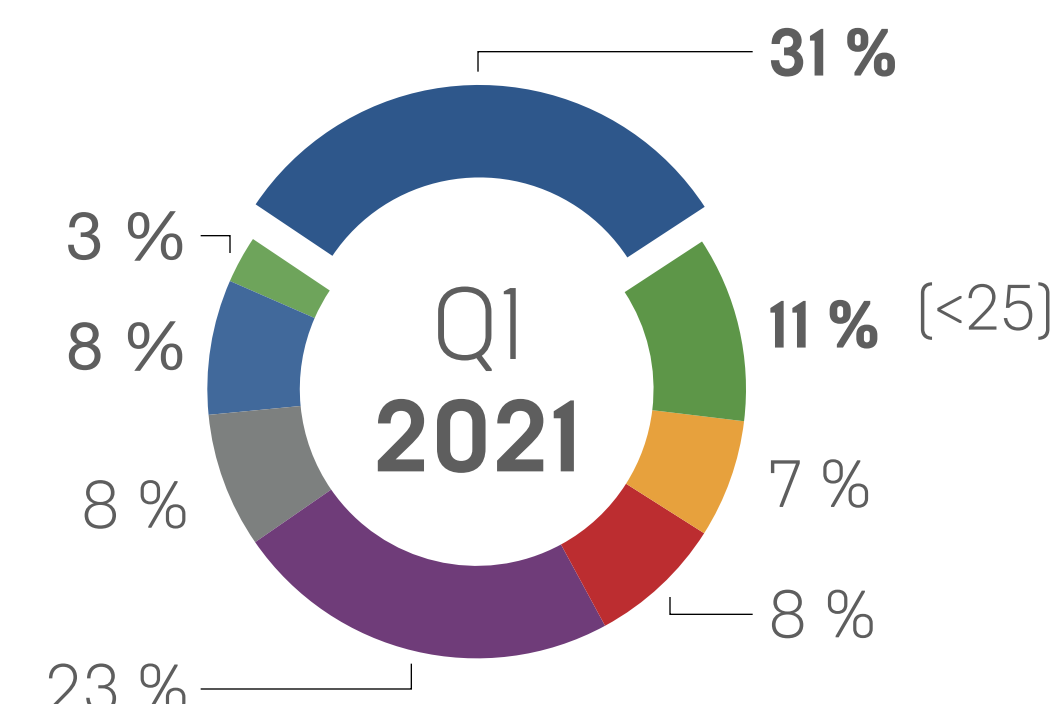
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



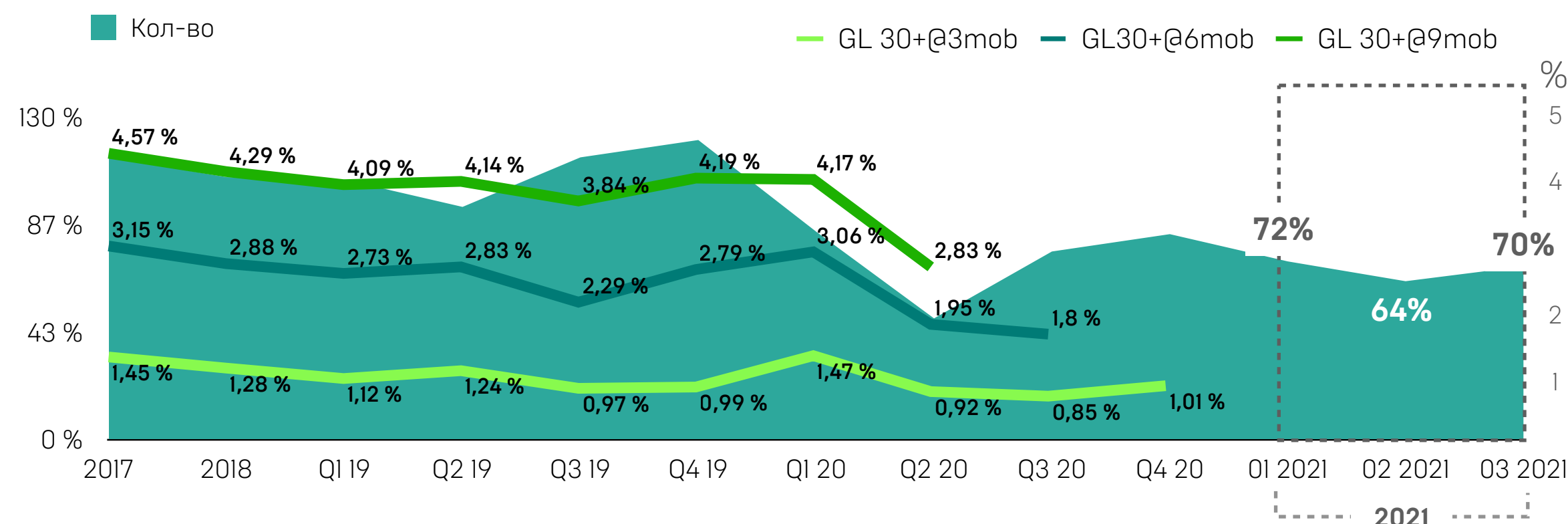
Выдачи новых кредитов / POS кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,52

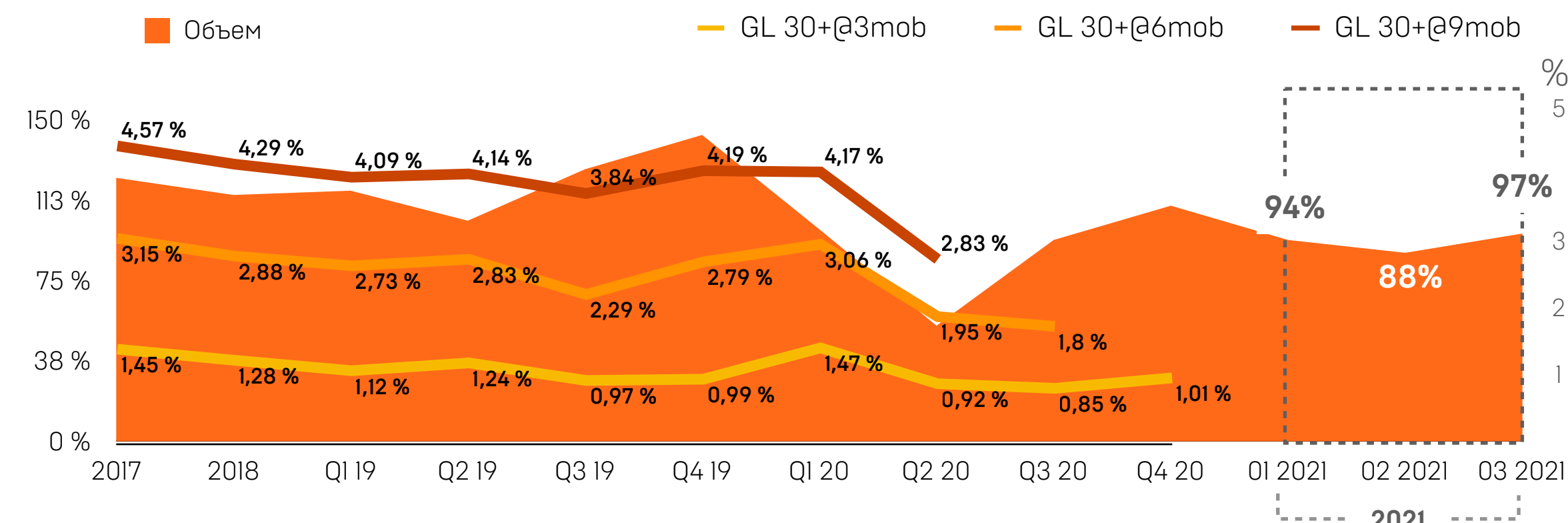
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

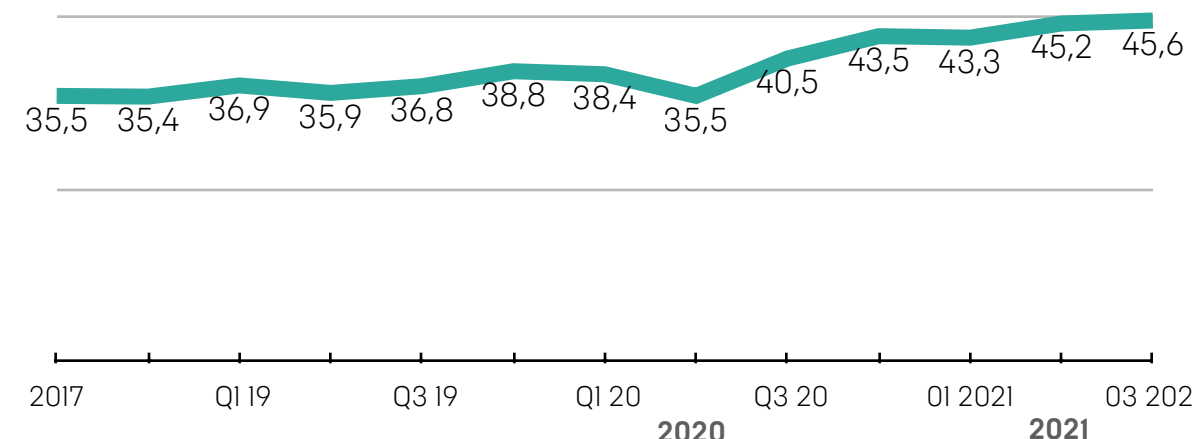
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 23

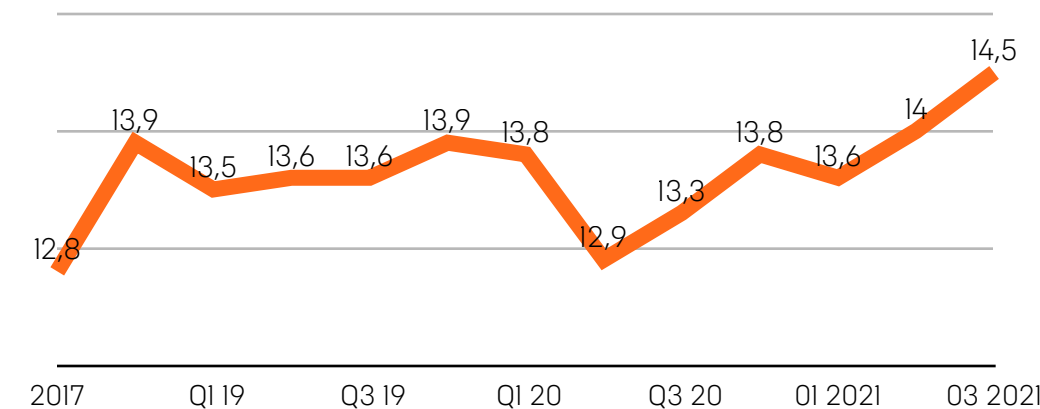


Характеристики выданных кредитов

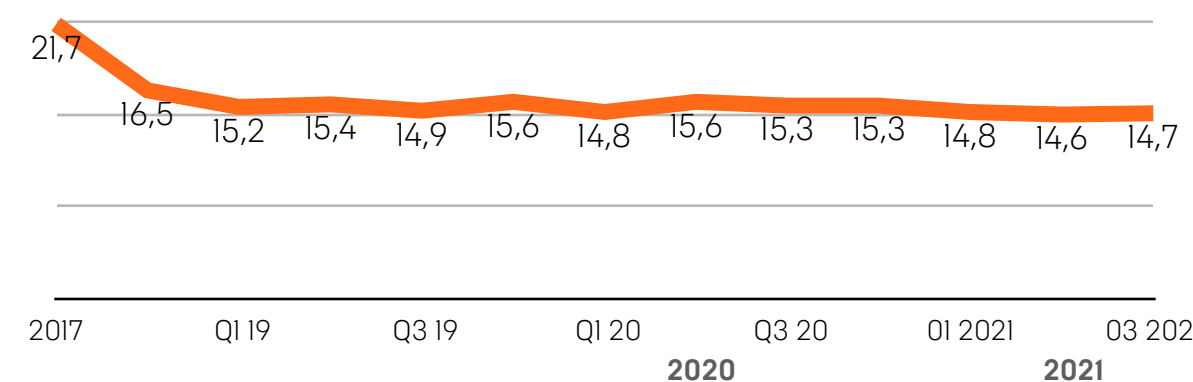
Средний чек, тыс. руб



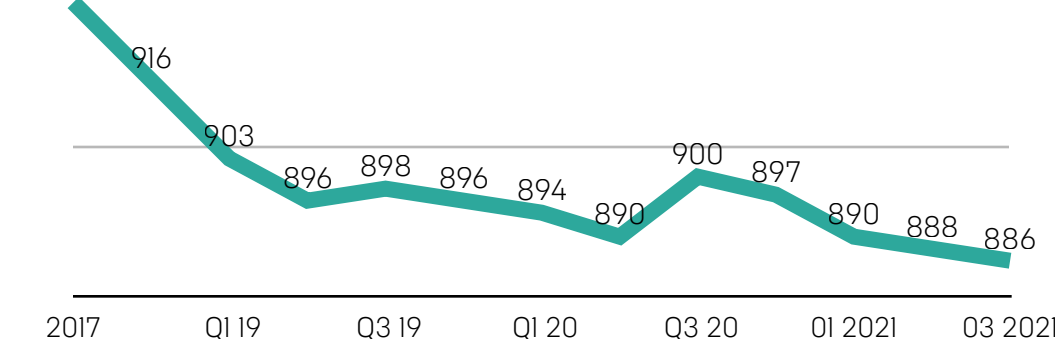
Средний срок, мес.



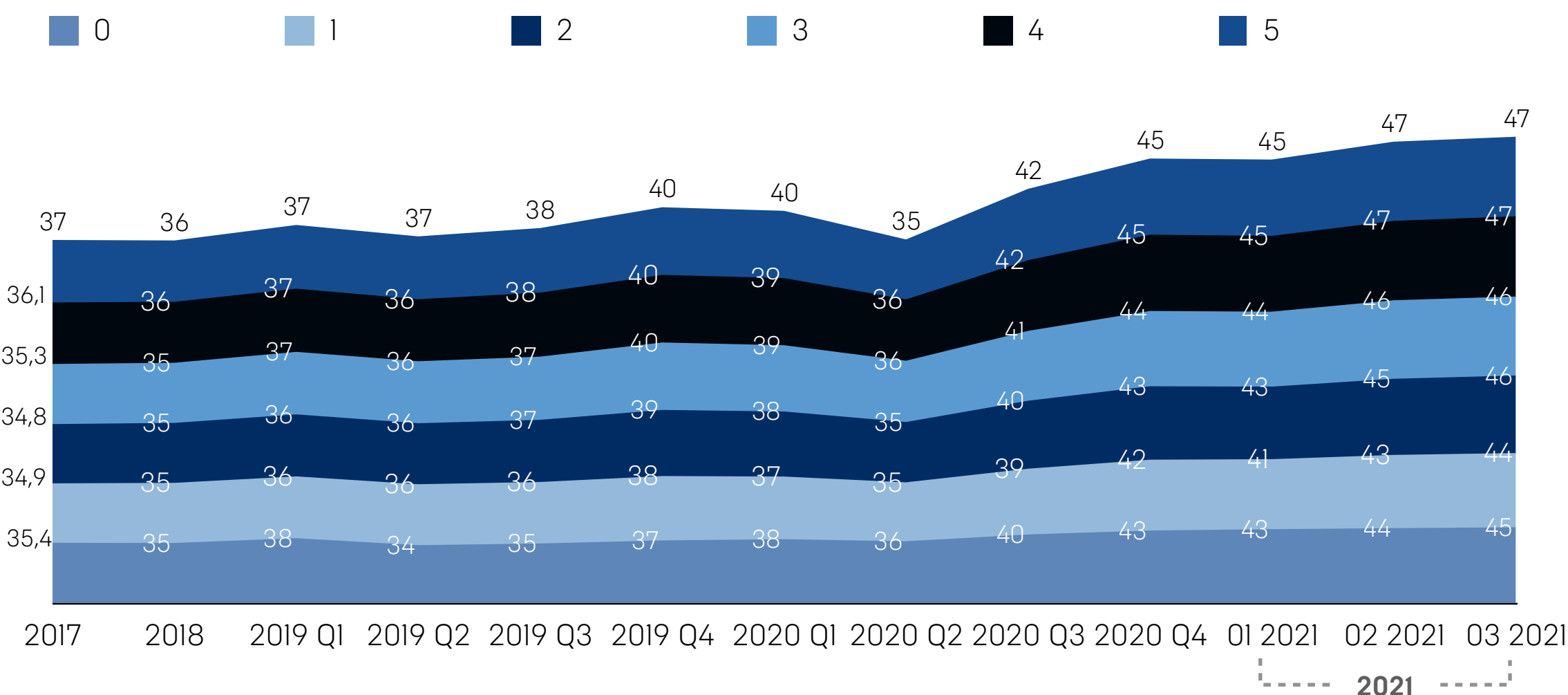
Средний ПСК, %



Средний скорбалл



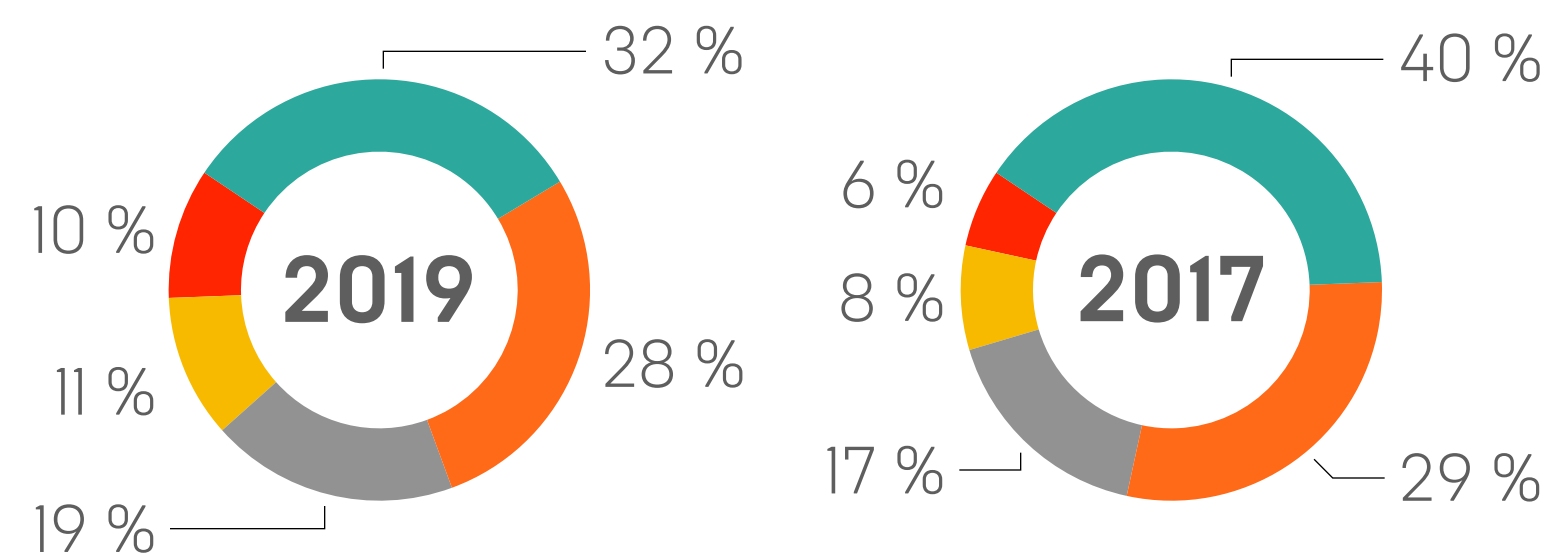
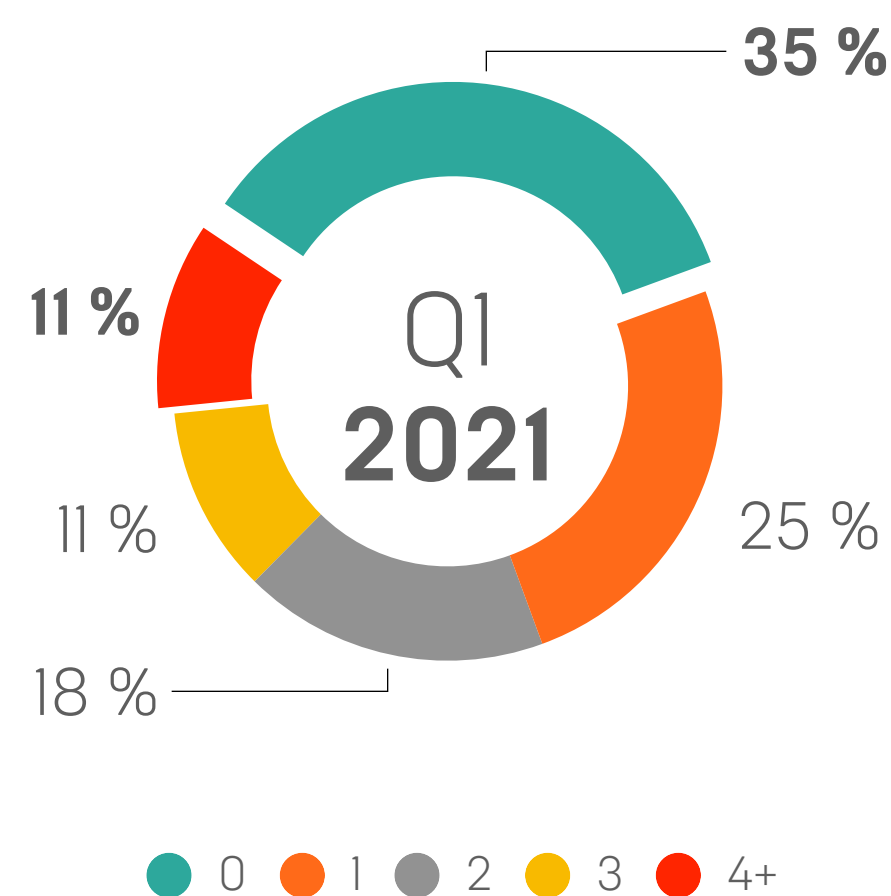
Изменение лимитной политики (детали см. в разделе «Терминология»)



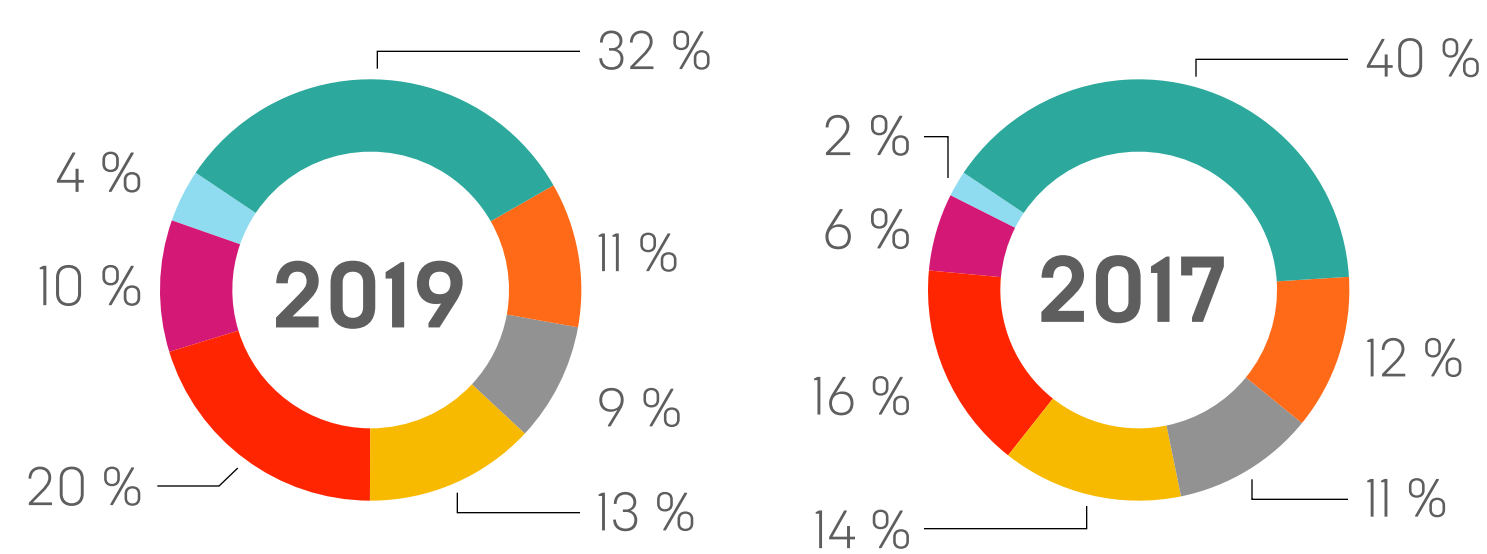
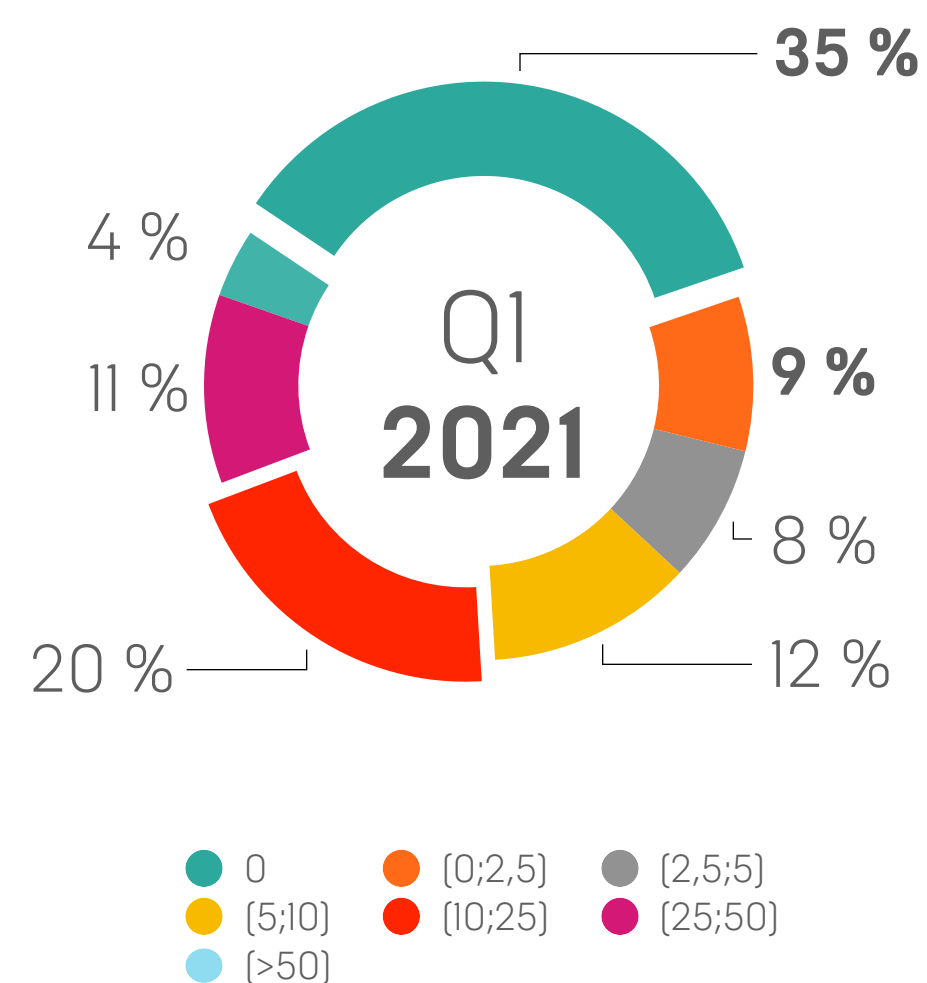
Выдачи новых кредитов / Кредитная карта/Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов
на начало отчетного квартала (1Q21 – 1,99 млн.клиентов)

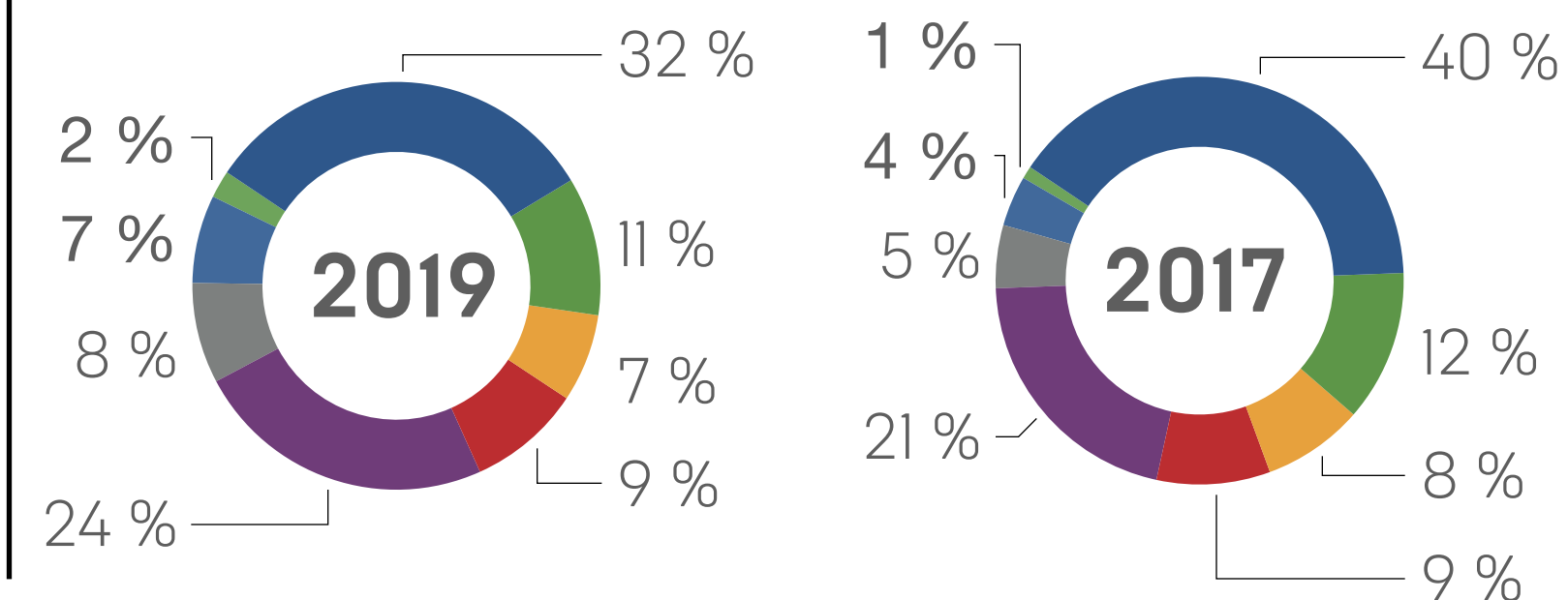
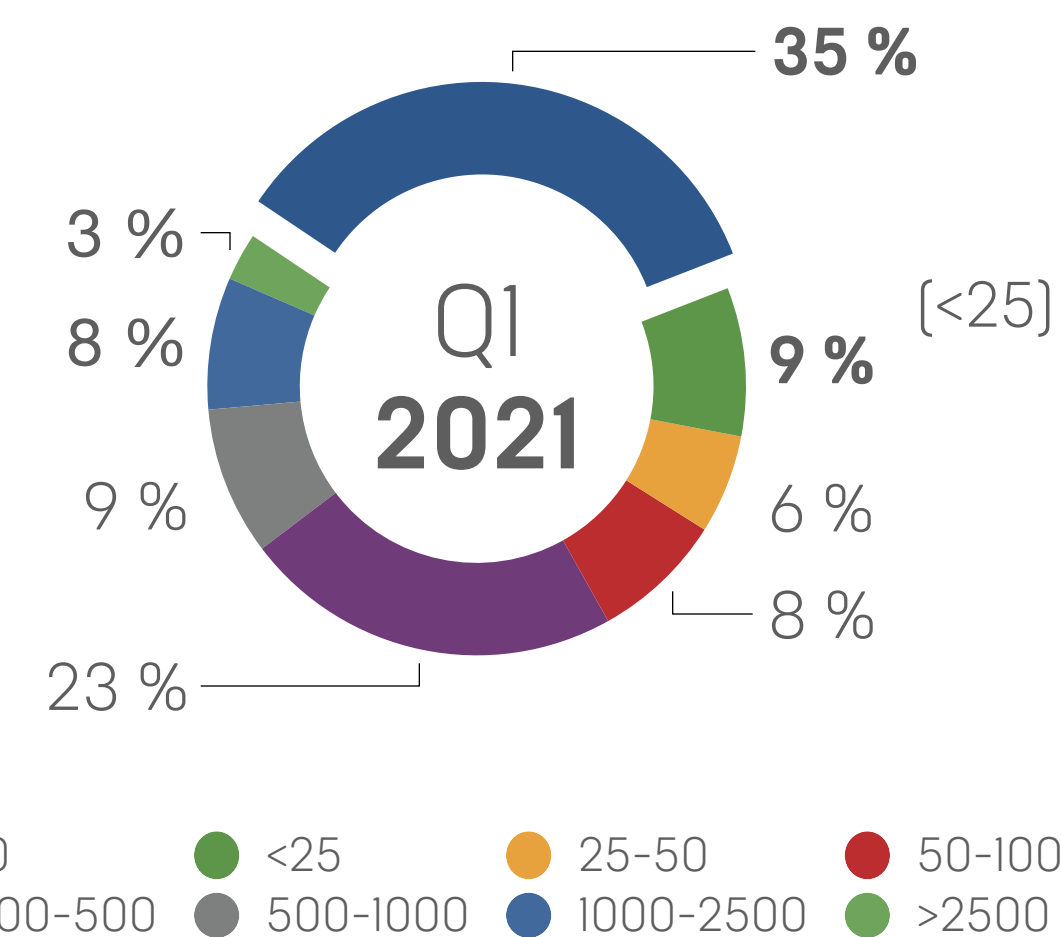
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



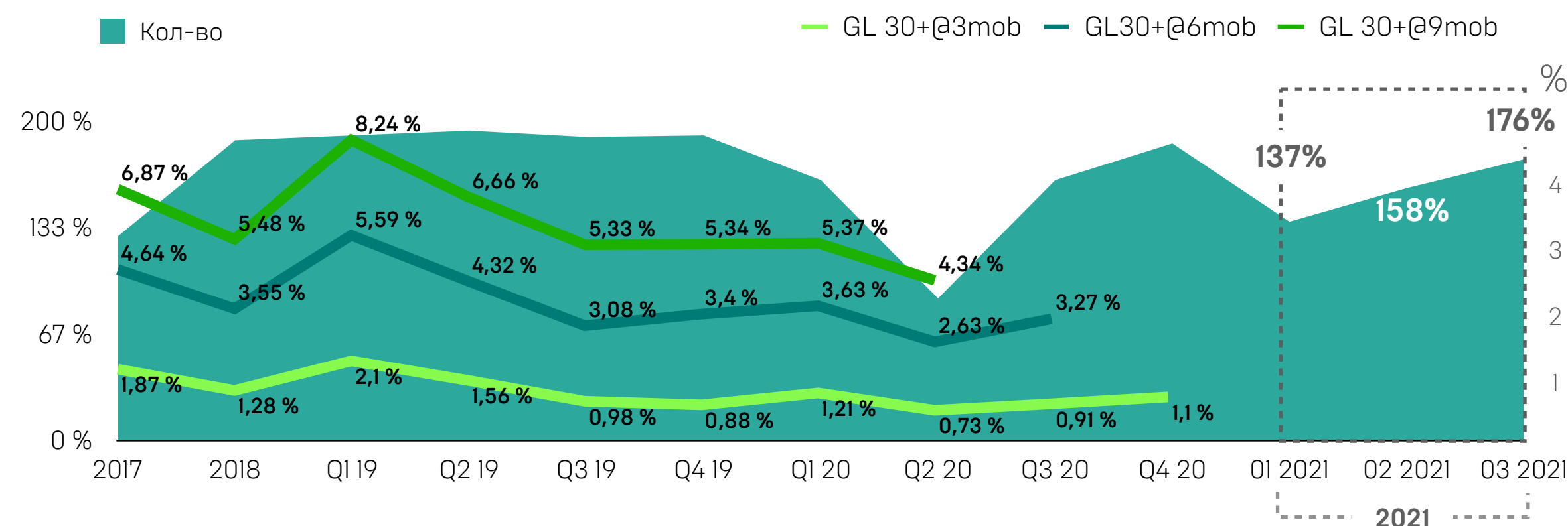
Выдачи новых кредитов / Кредитная карта/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,70

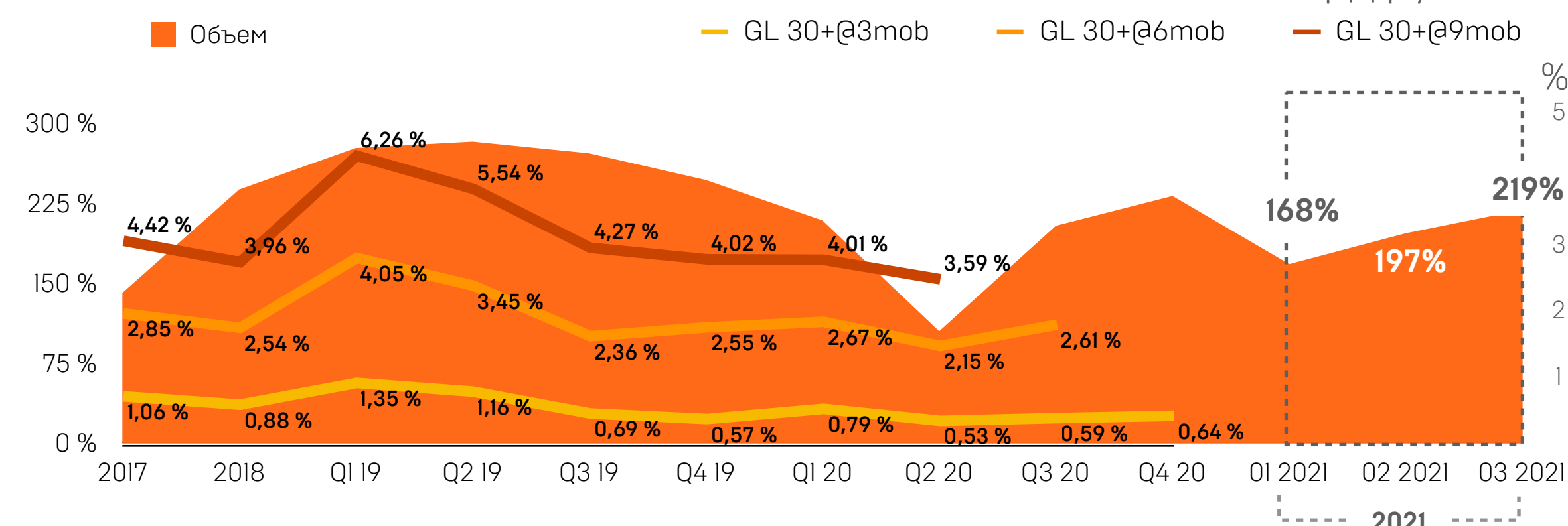
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

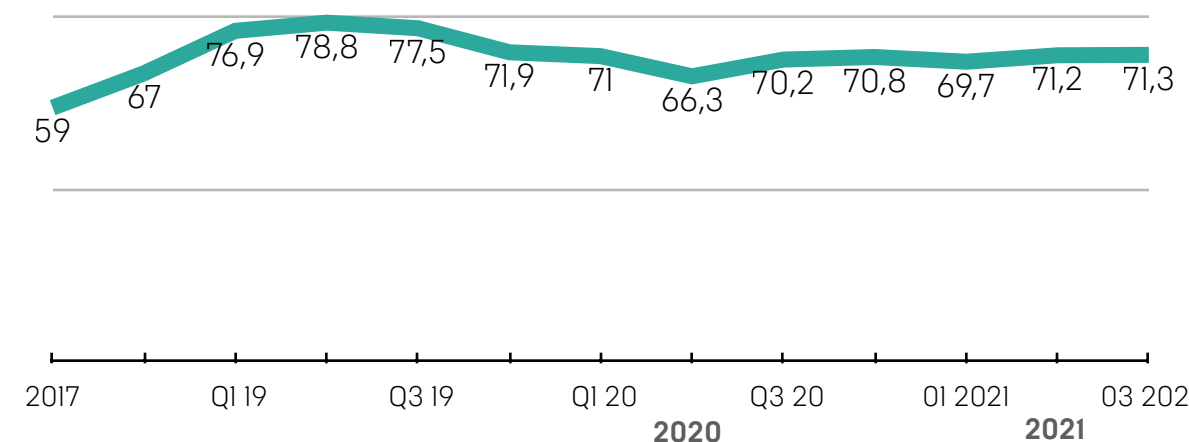
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 51

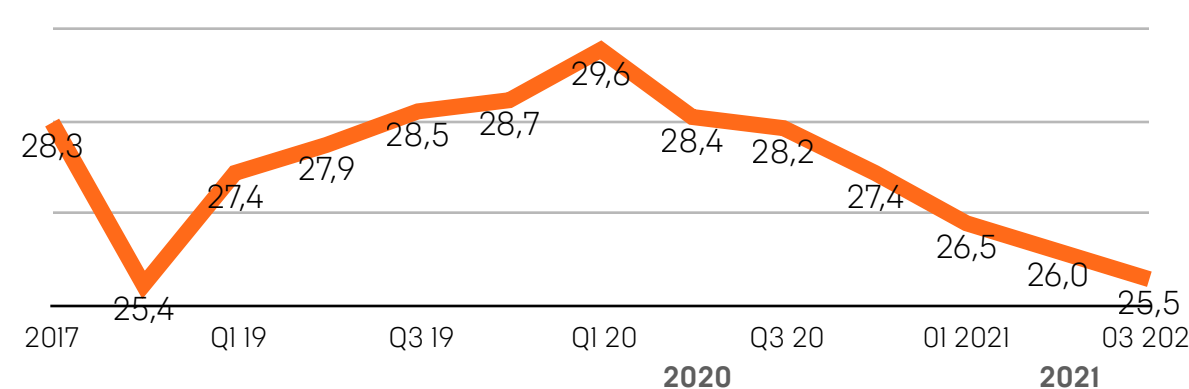


Характеристики выданных кредитов

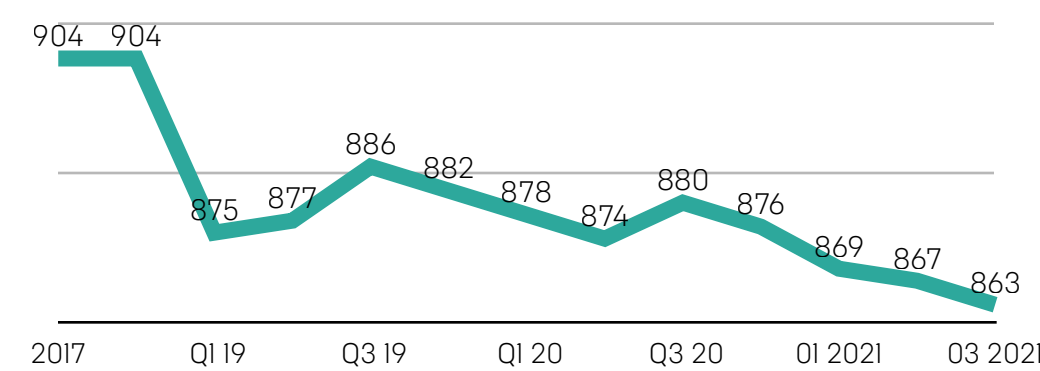
Средний чек, тыс. руб



Средний ПСК, %

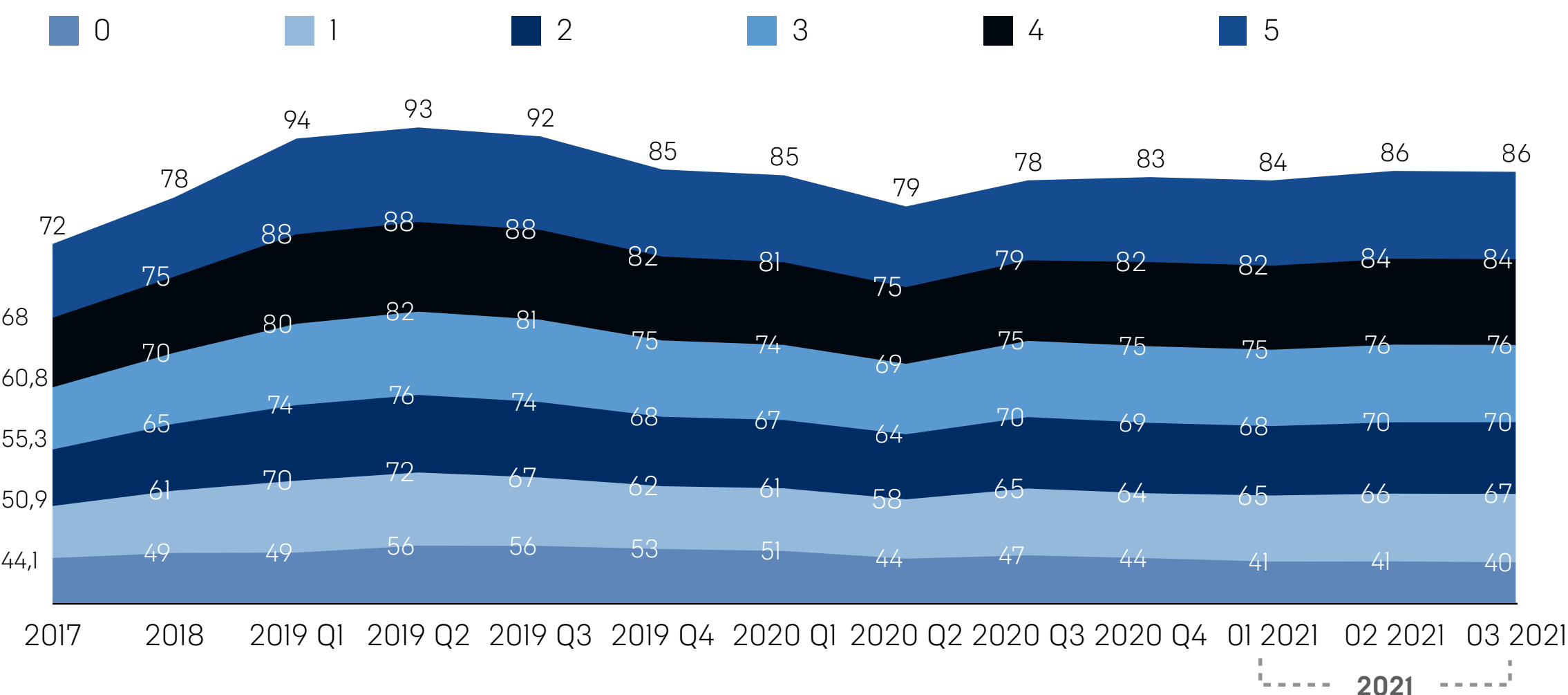


Средний скорбалл



Изменение лимитной политики

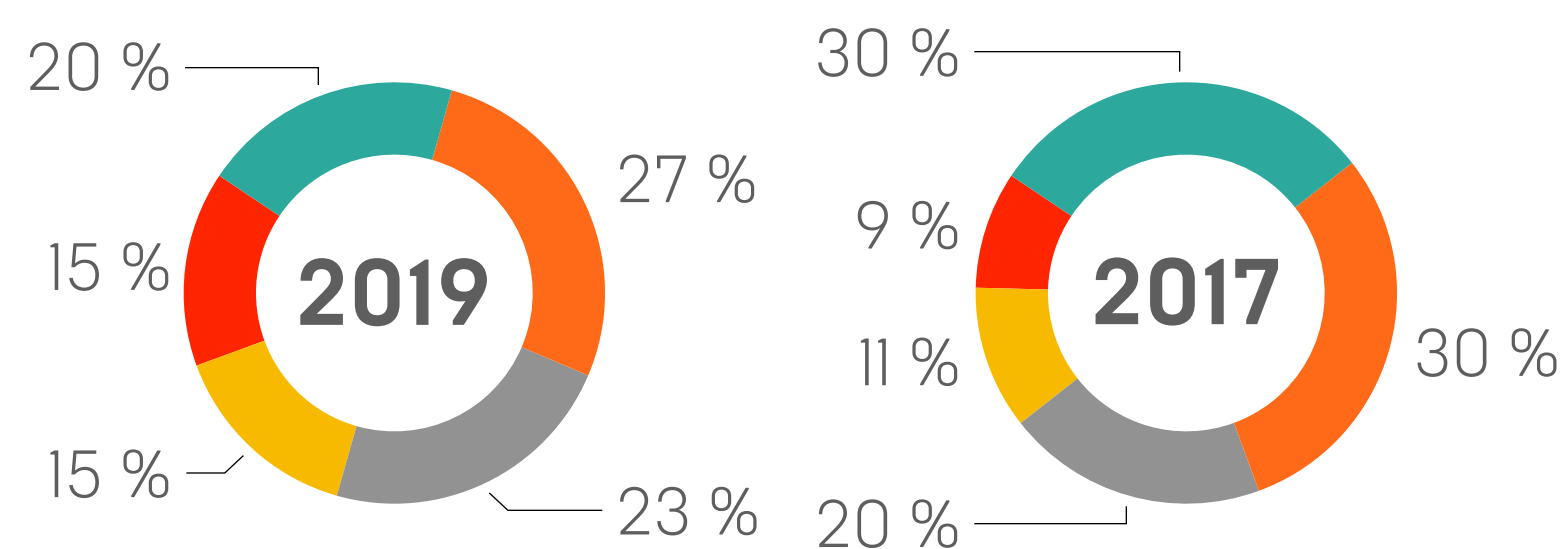
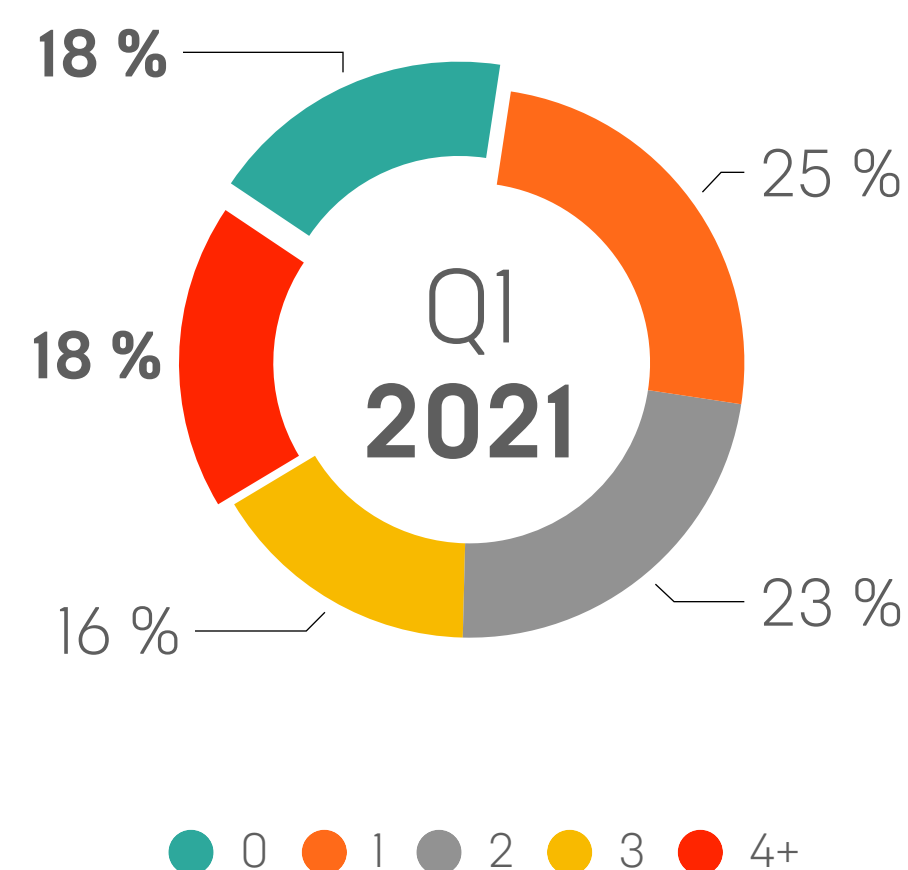
[детали см. в разделе «Терминология»]



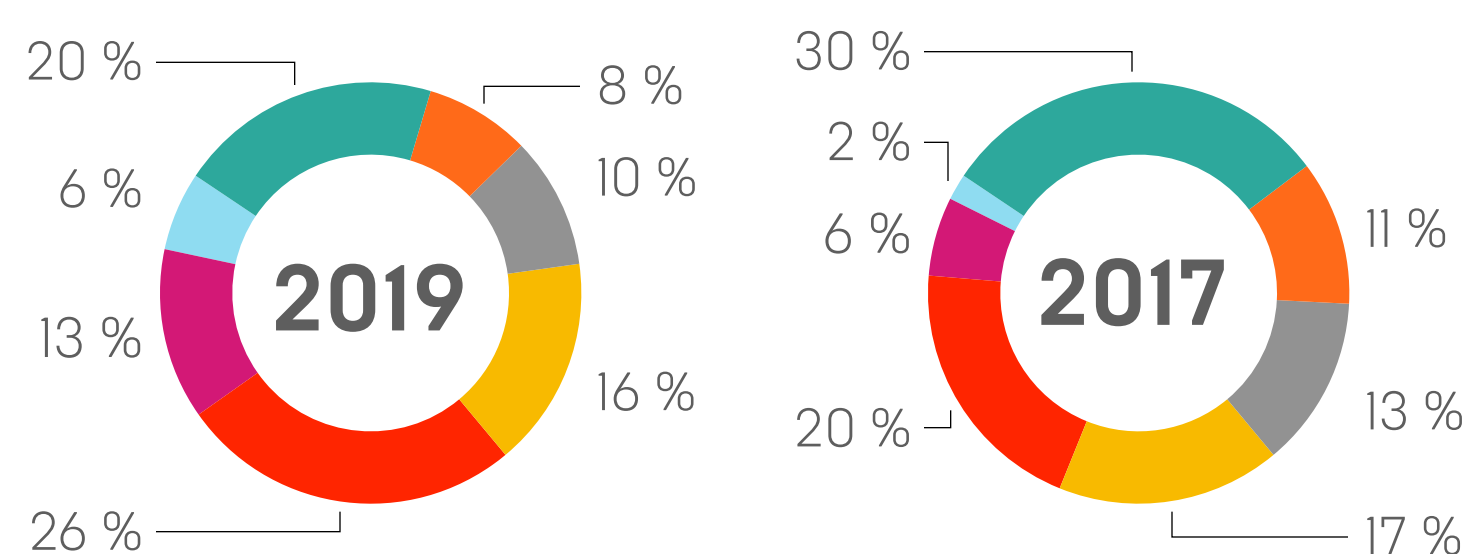
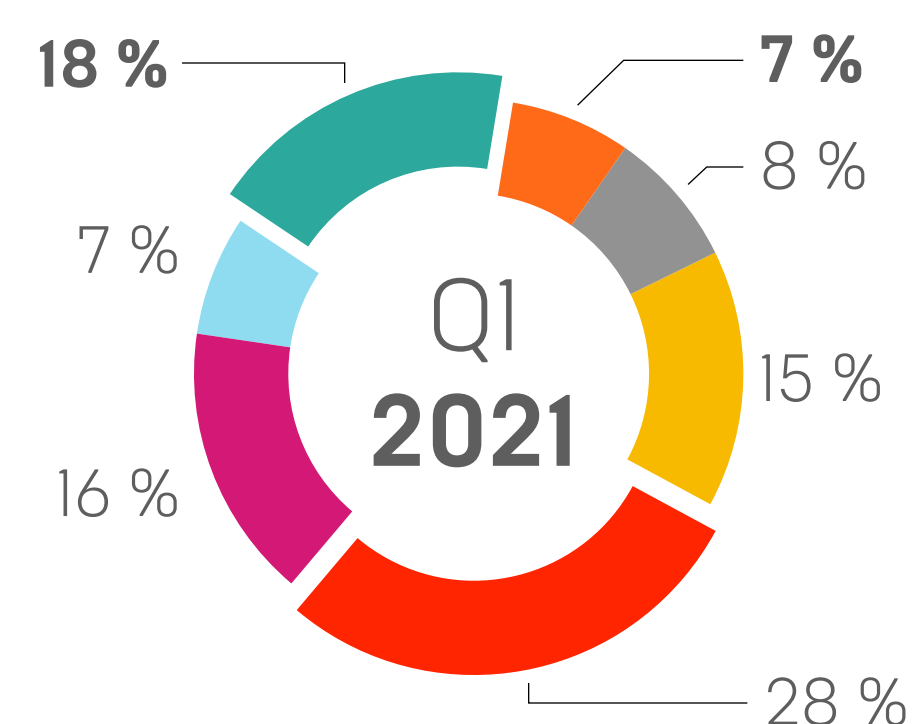
Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала **(1Q21 – 3,5 млн.клиентов)**

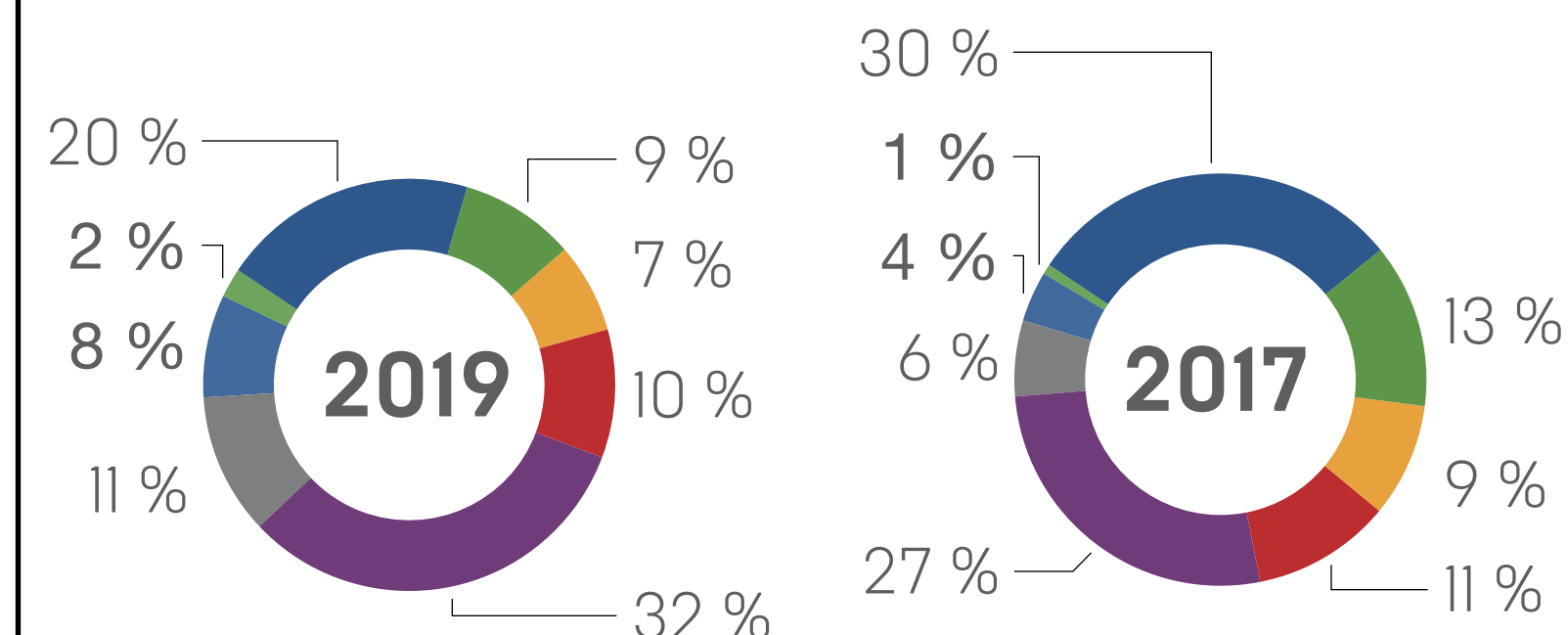
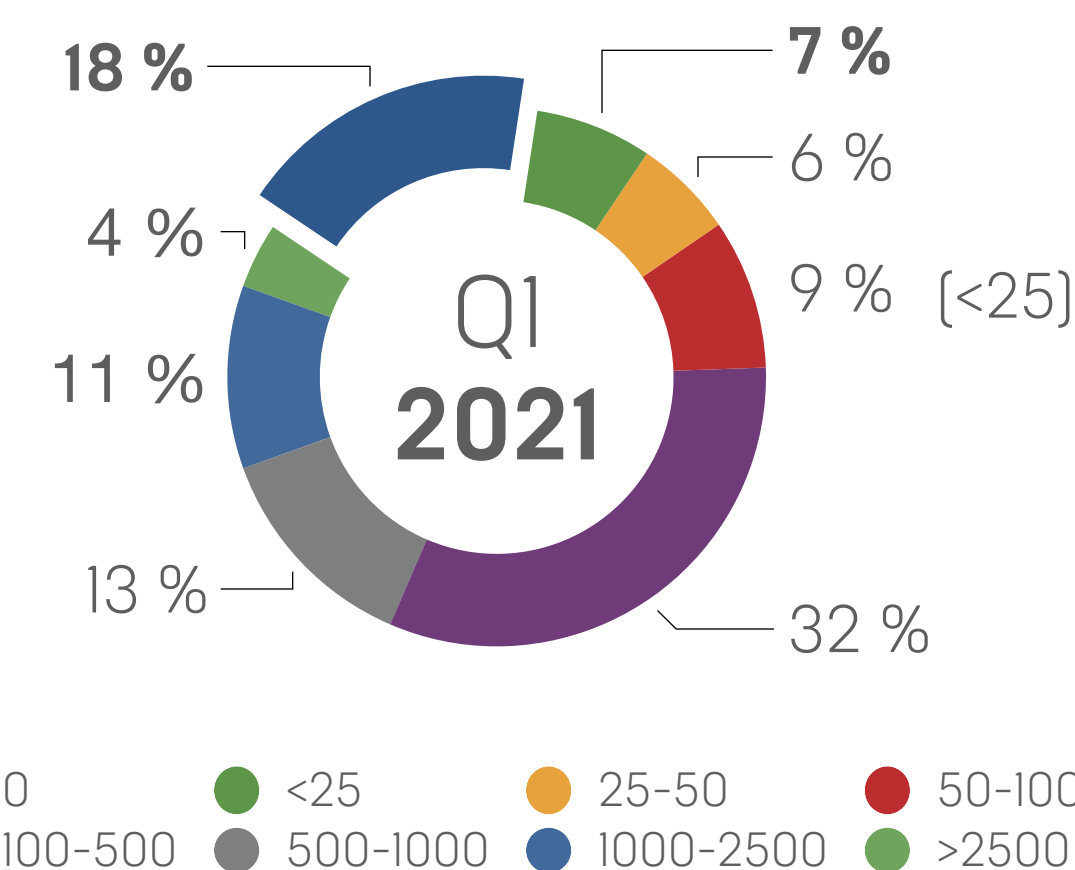
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.

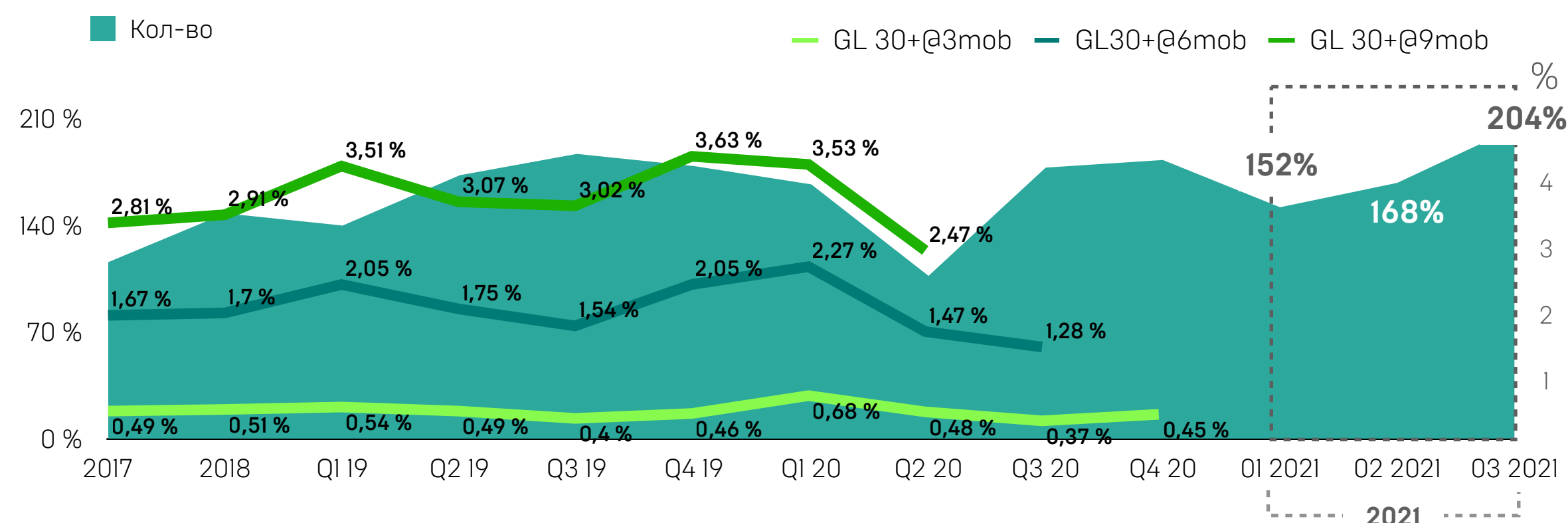


Выдачи новых кредитов / Кредит наличными/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

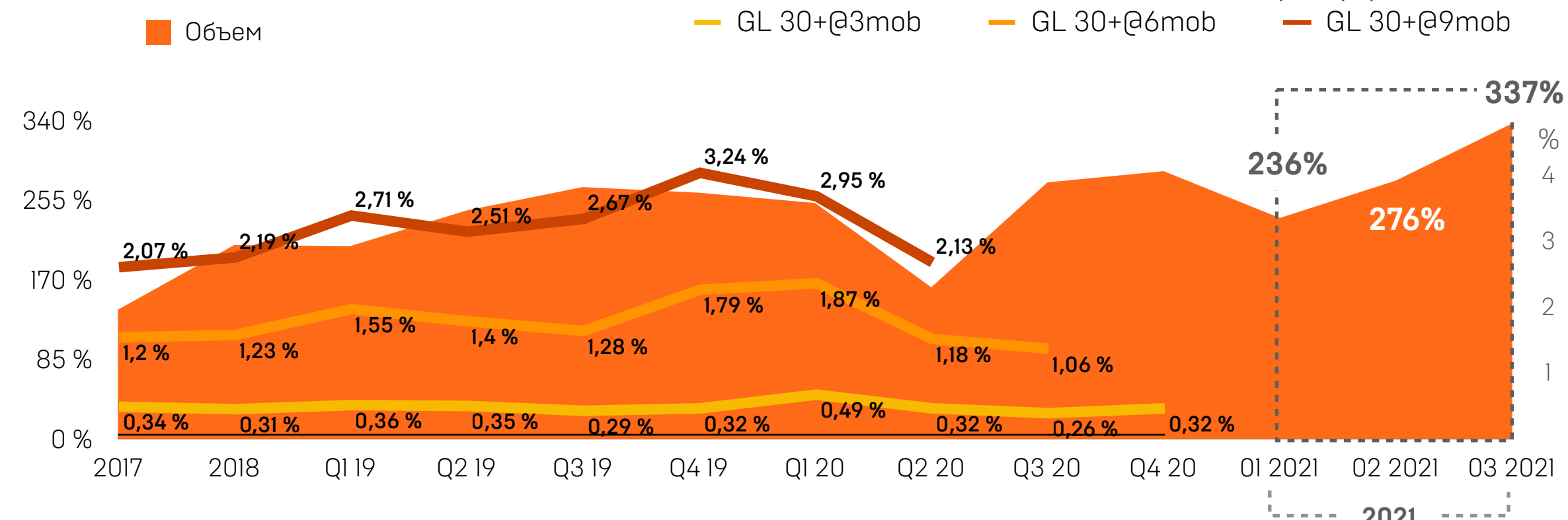
Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 1,29



Объем кредитов

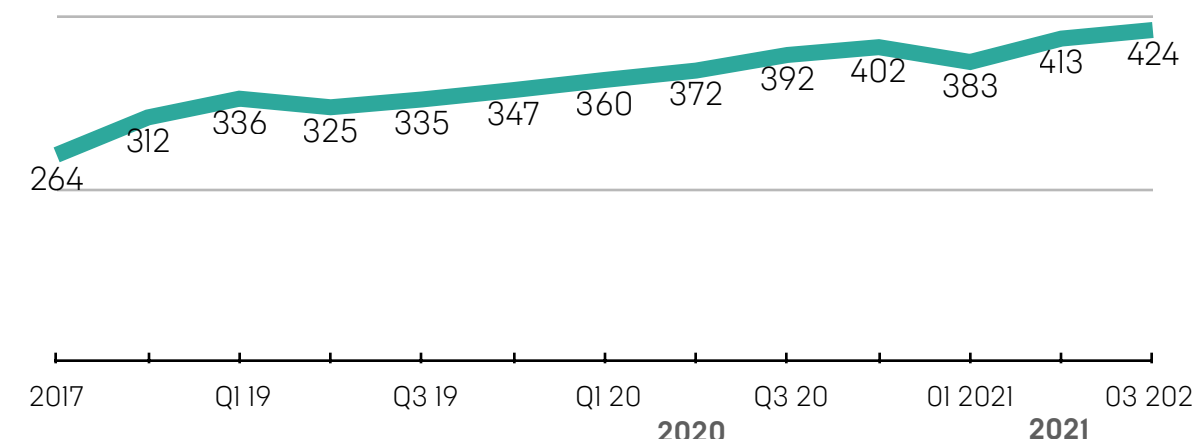
Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 448

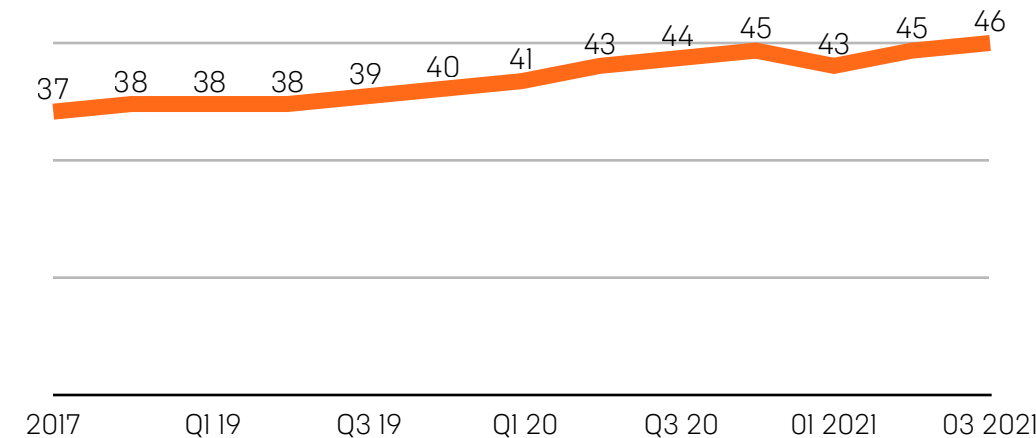


Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



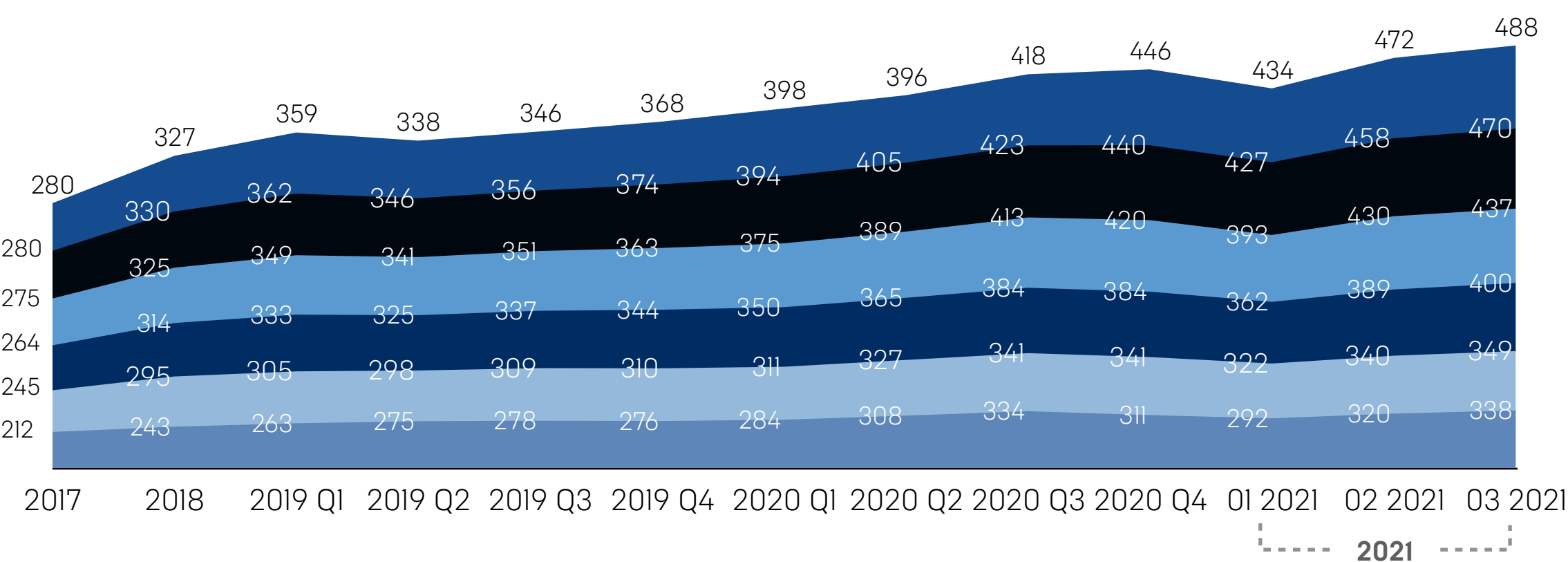
Средний срок, мес.



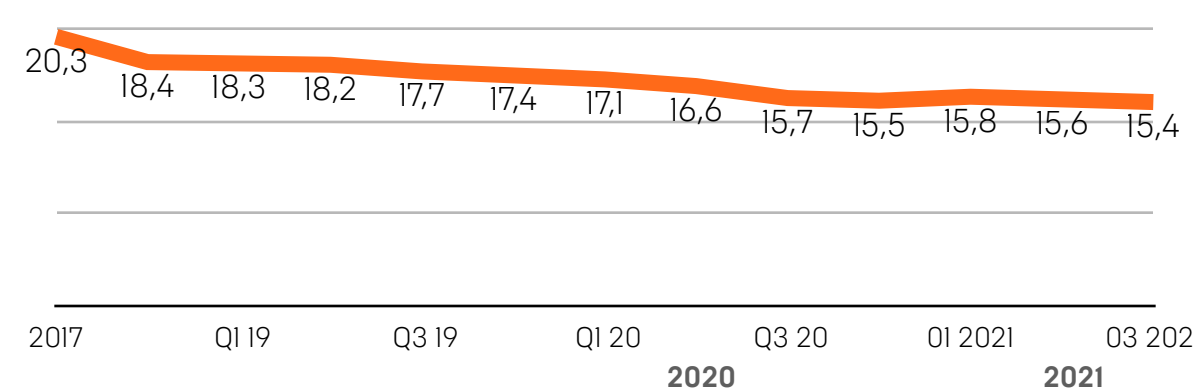
Изменение лимитной политики

[детали см. в разделе «Терминология»]

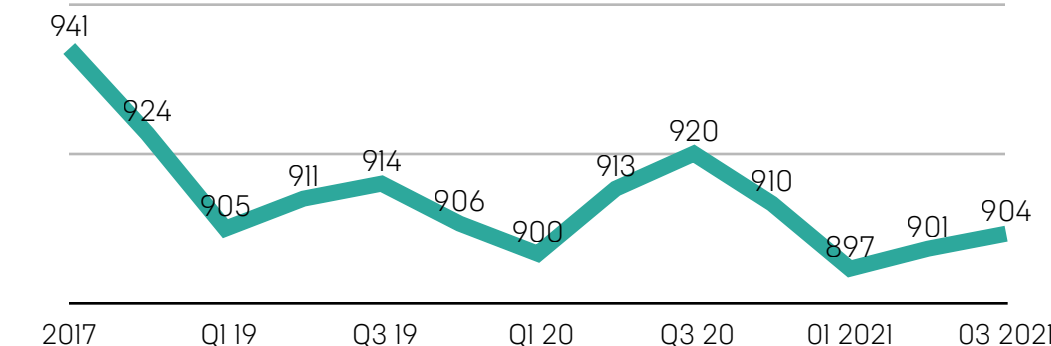
0 1 2 3 4 5



Средний ПСК, %



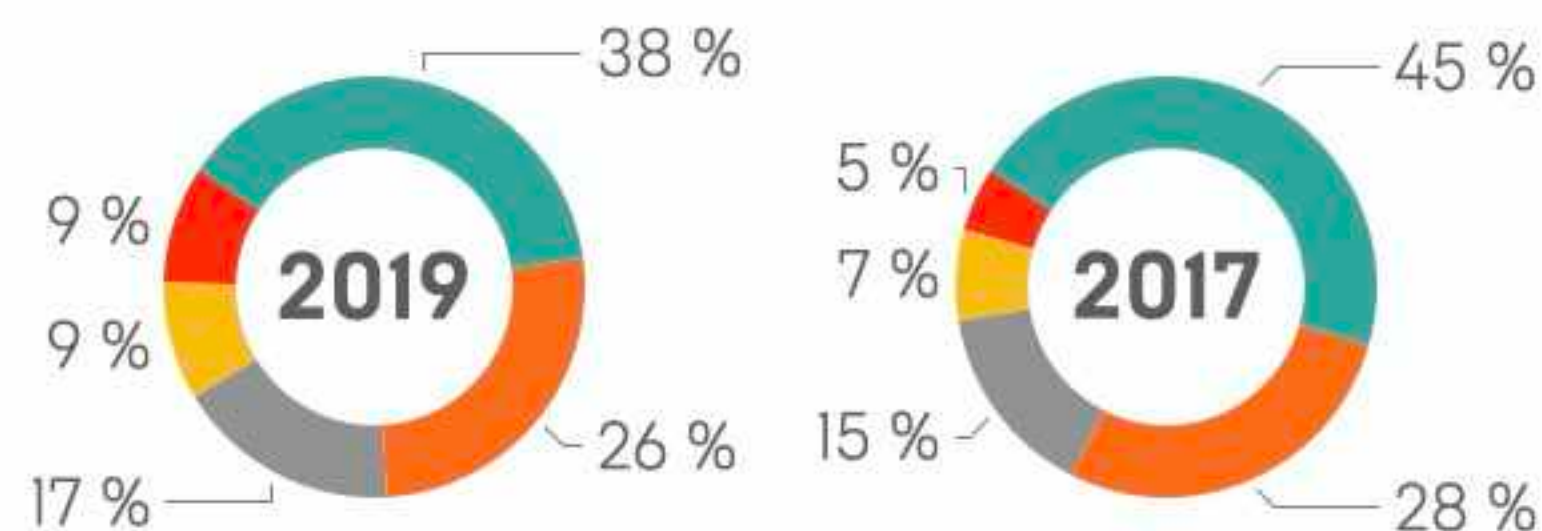
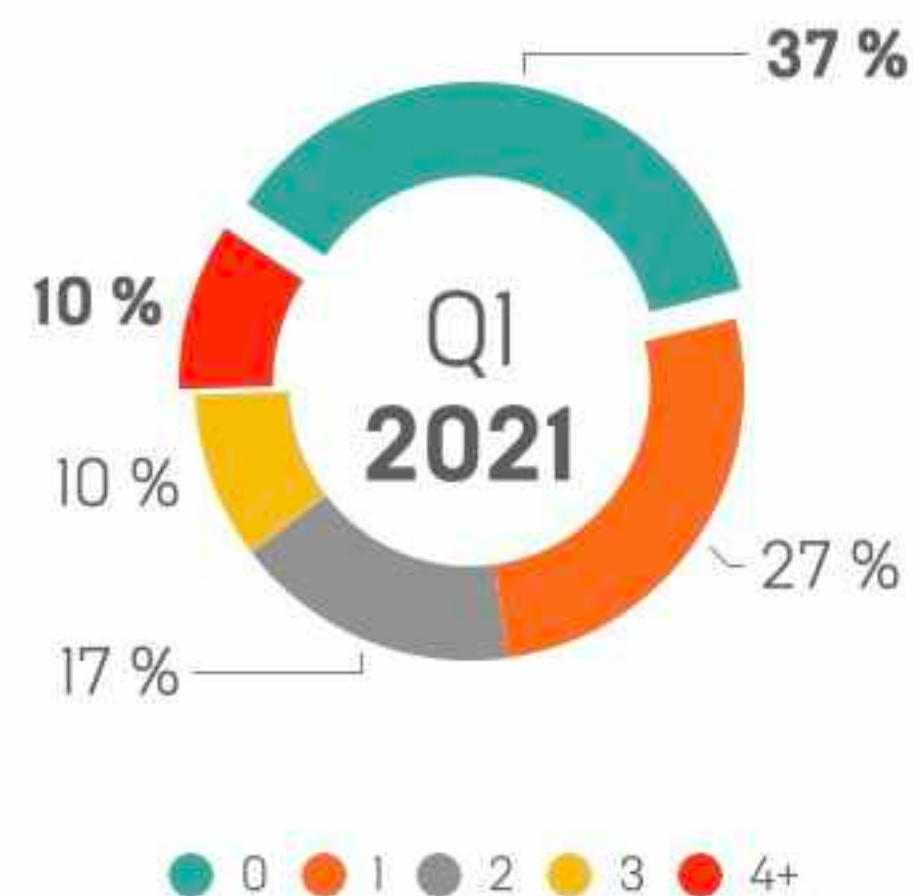
Средний скорбалл



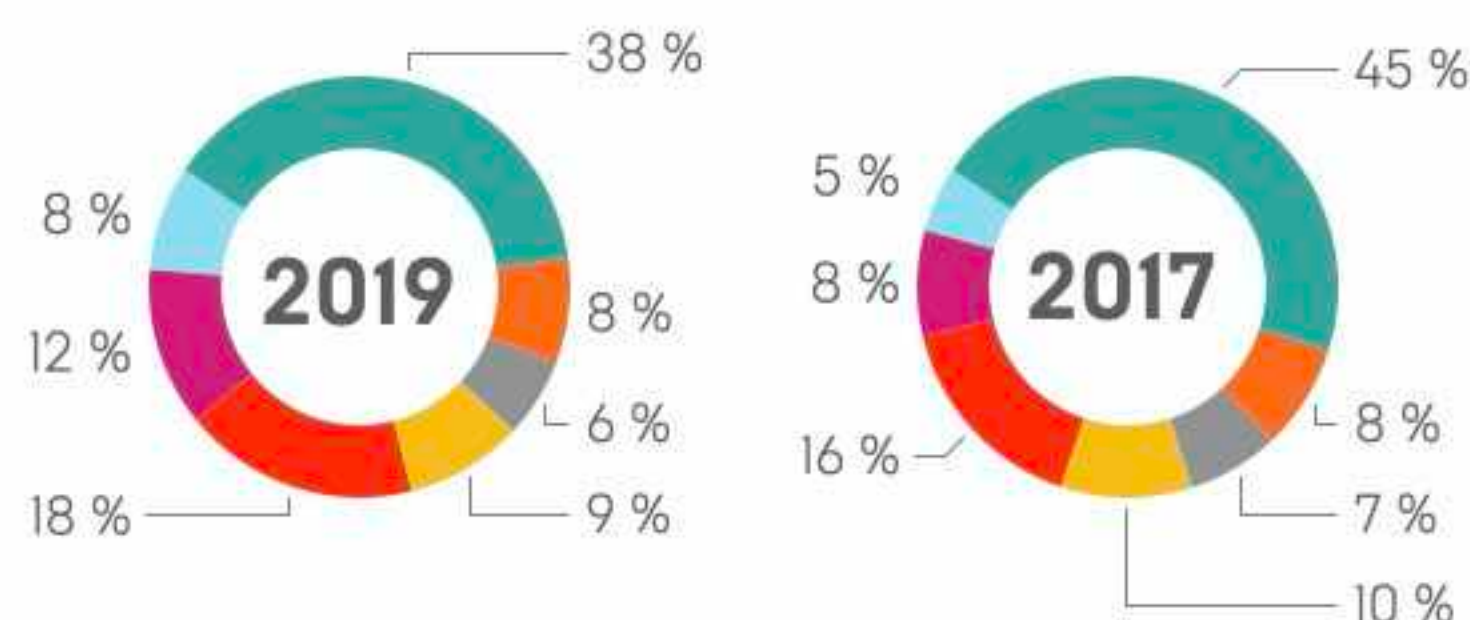
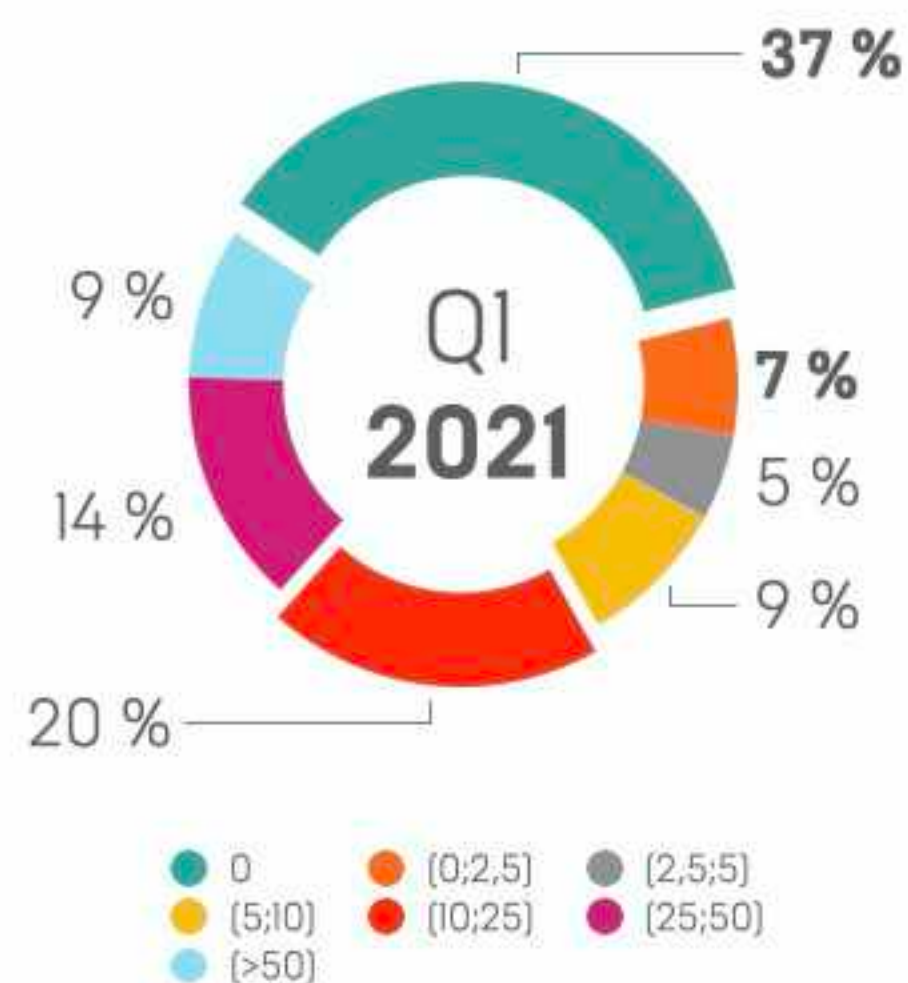
Выдачи новых кредитов / Автокредиты/ Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала (1Q21 – 0,18 млн.клиентов)

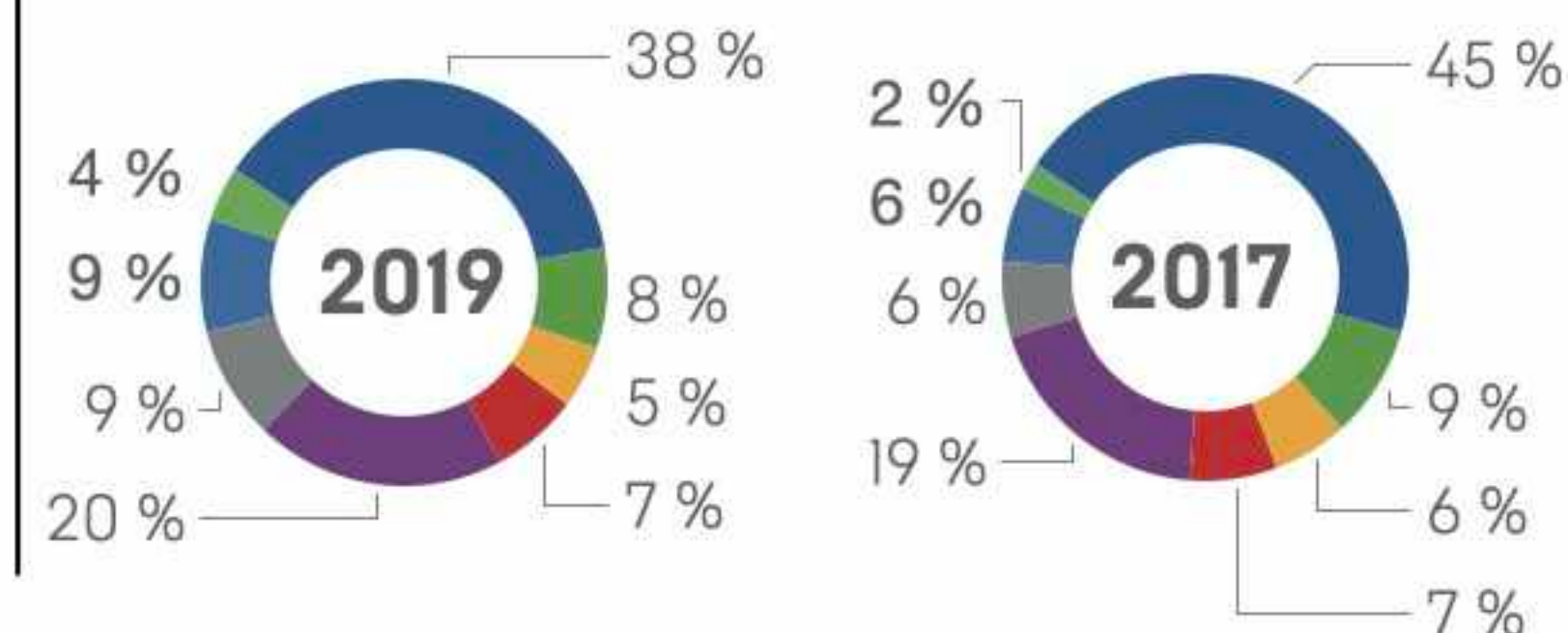
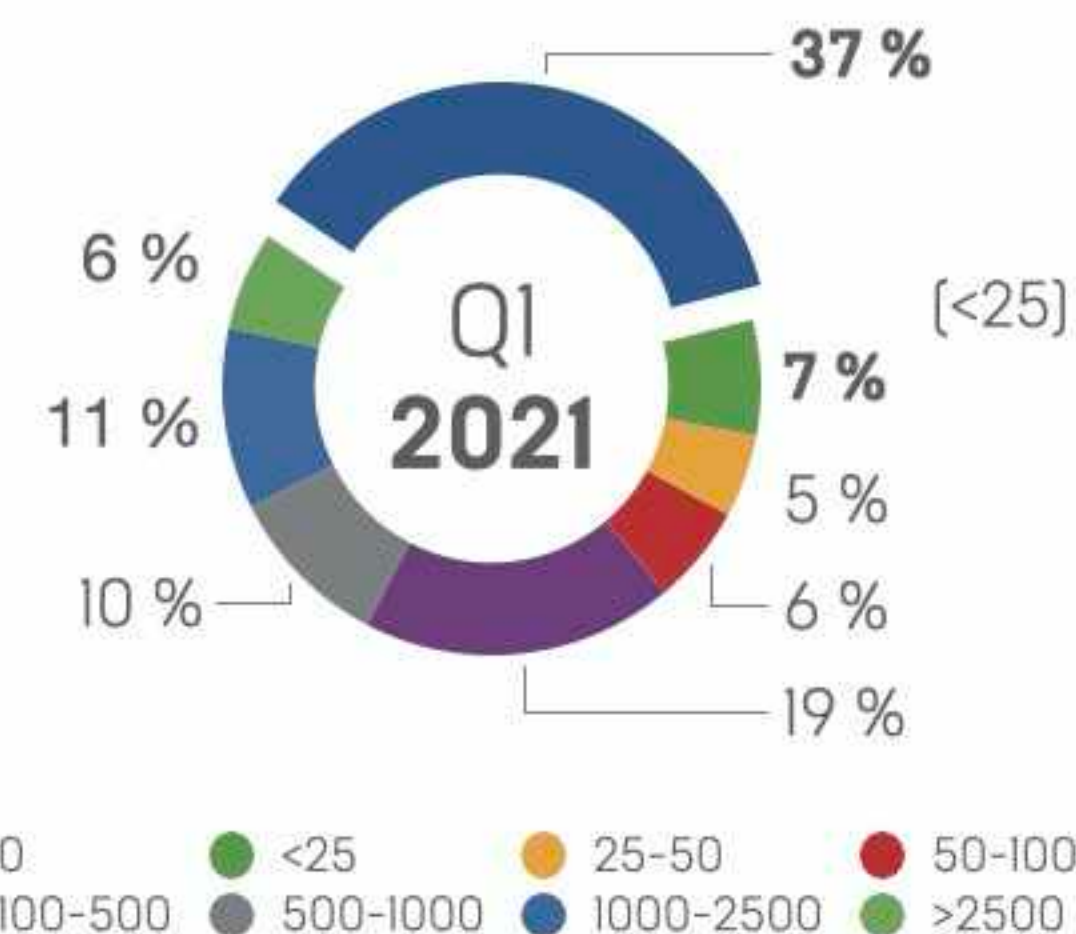
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



Выдачи новых кредитов / Автокредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,06

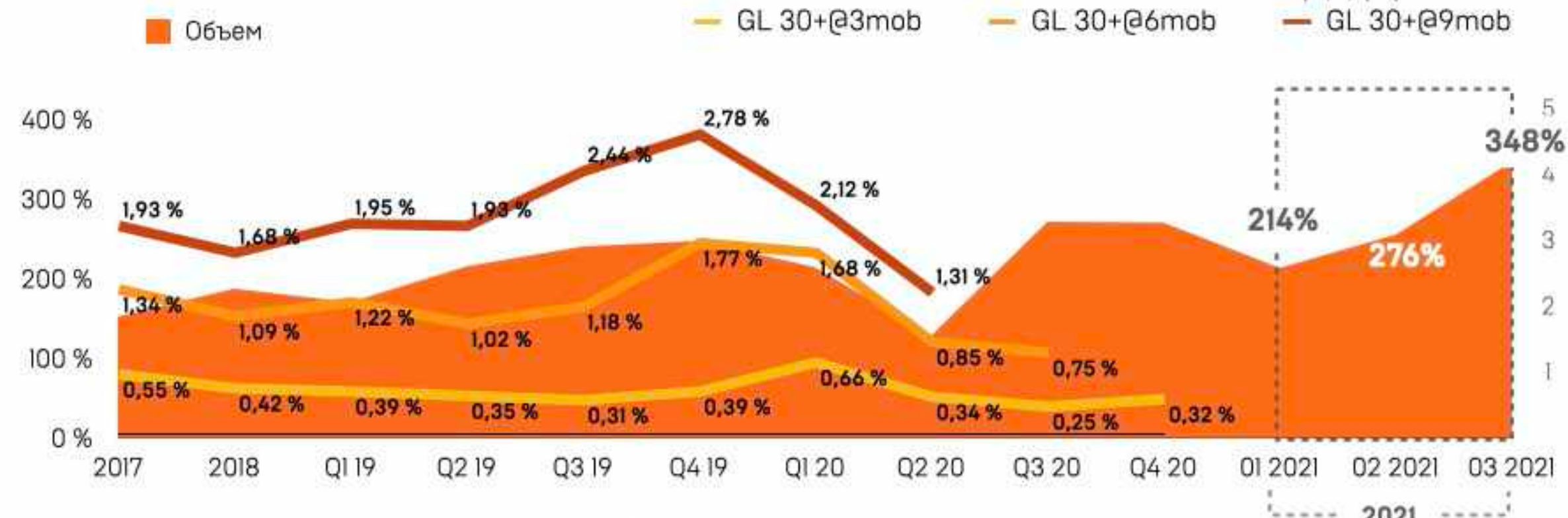
Винтажное качество, по количеству



Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 62

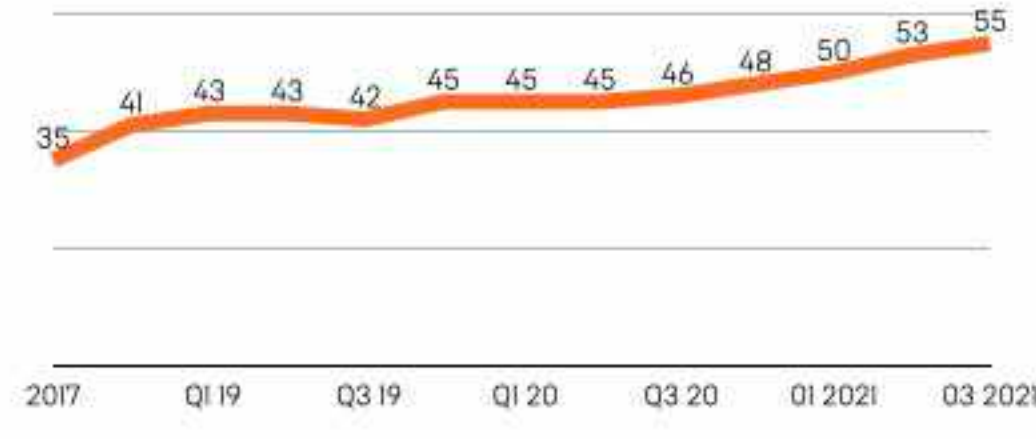


Характеристики выданных кредитов

Средний чек, тыс. руб



Средний срок, мес.

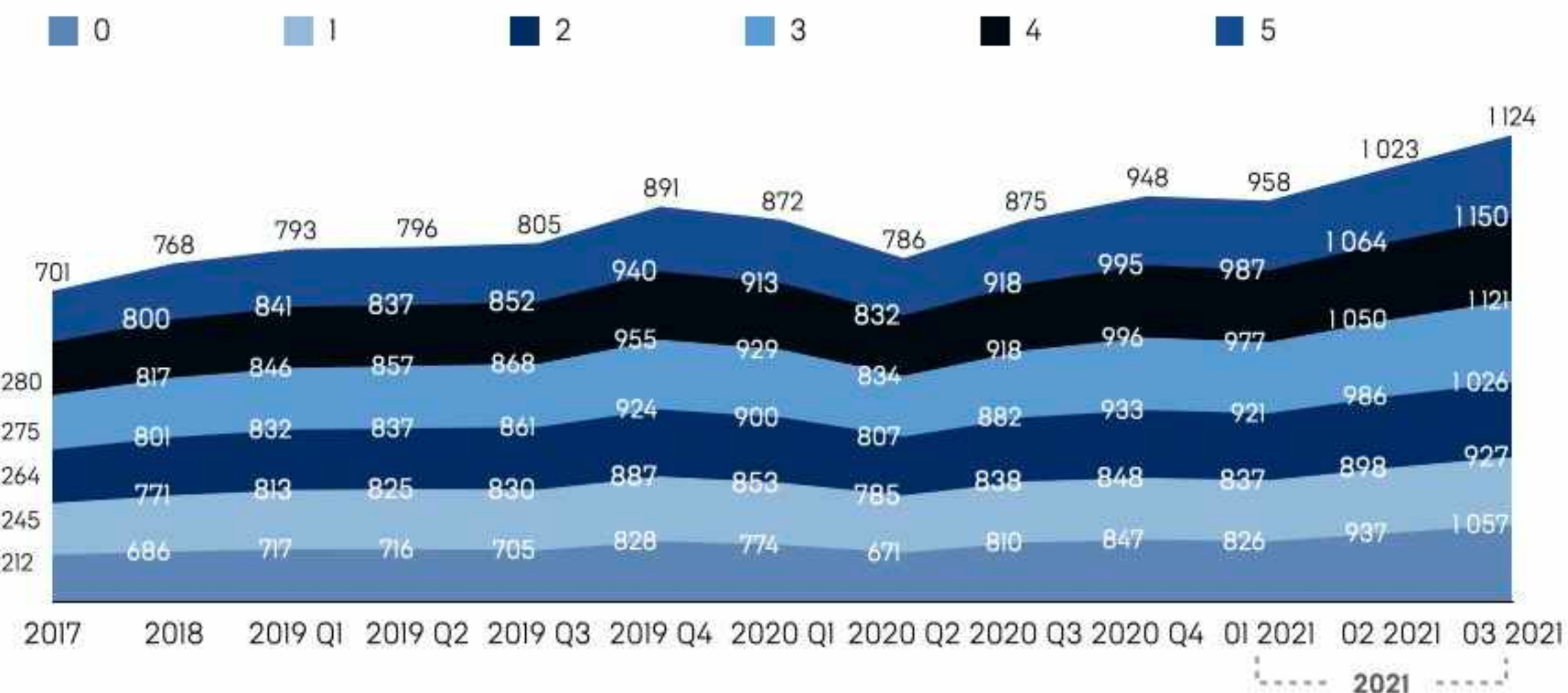


Изменение лимитной политики (детали см. в разделе «Терминология»)

Средний ПСК, %



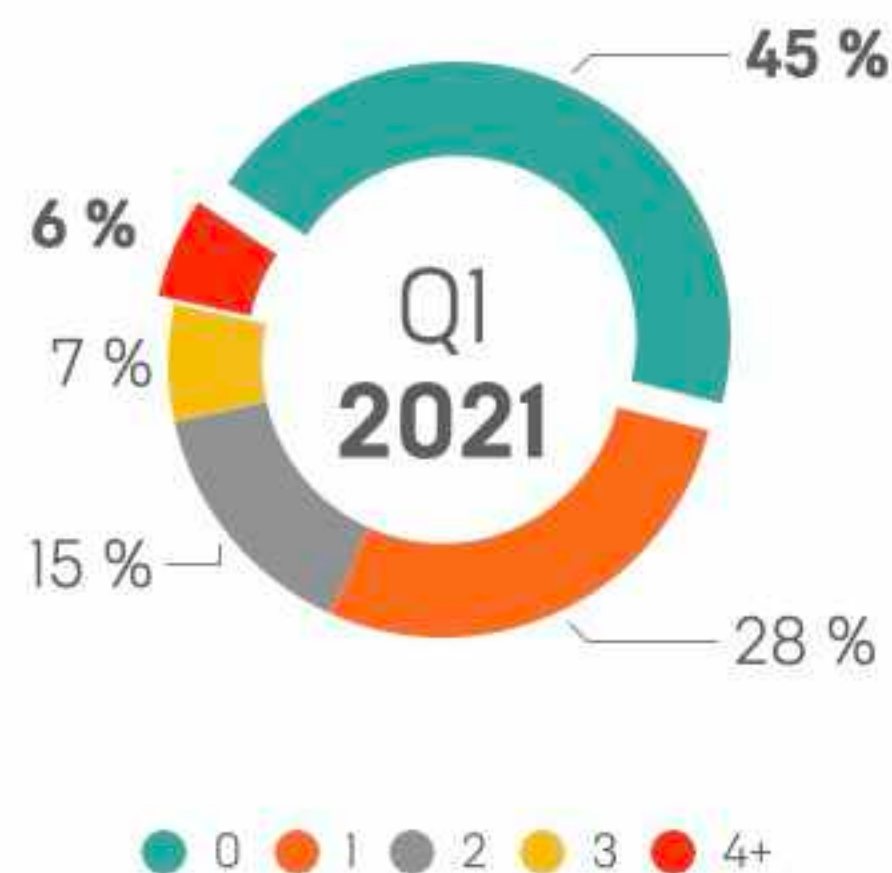
Средний скорбалл



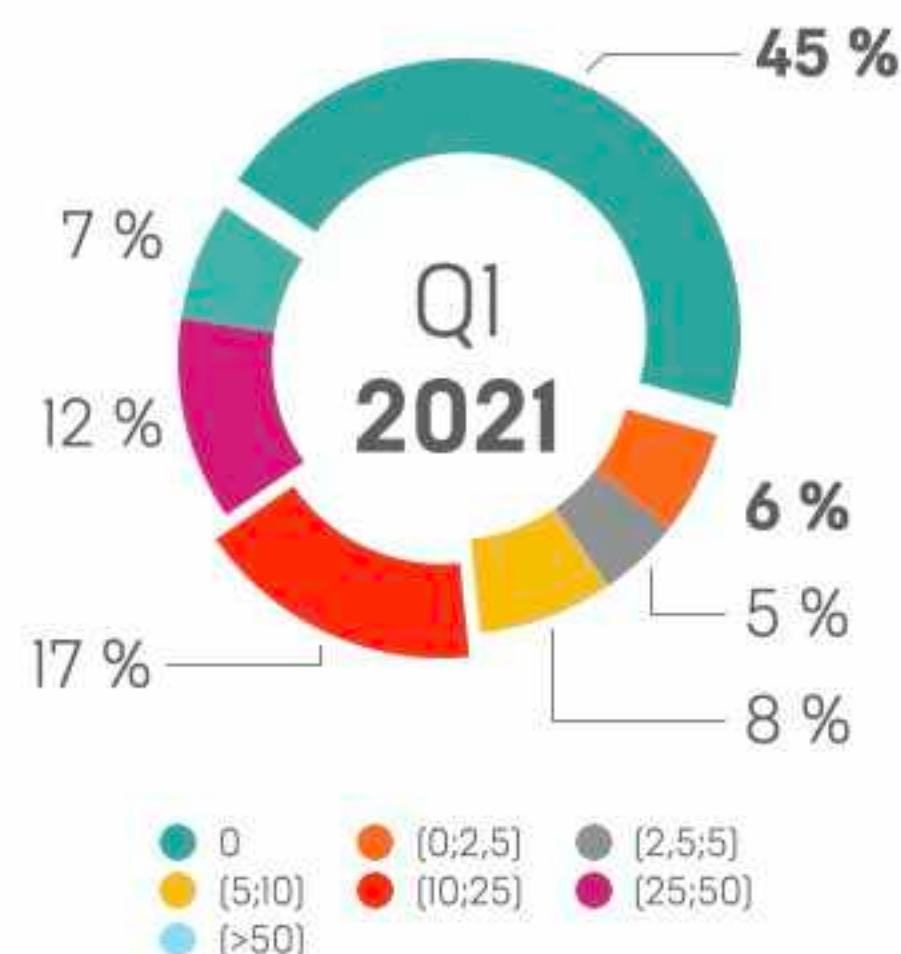
Выдачи новых кредитов/ Ипотечный кредит / Клиенты

Характеристики долговой нагрузки уникальных клиентов на начало отчетного квартала (1Q21 – 0,37 млн.клиентов)

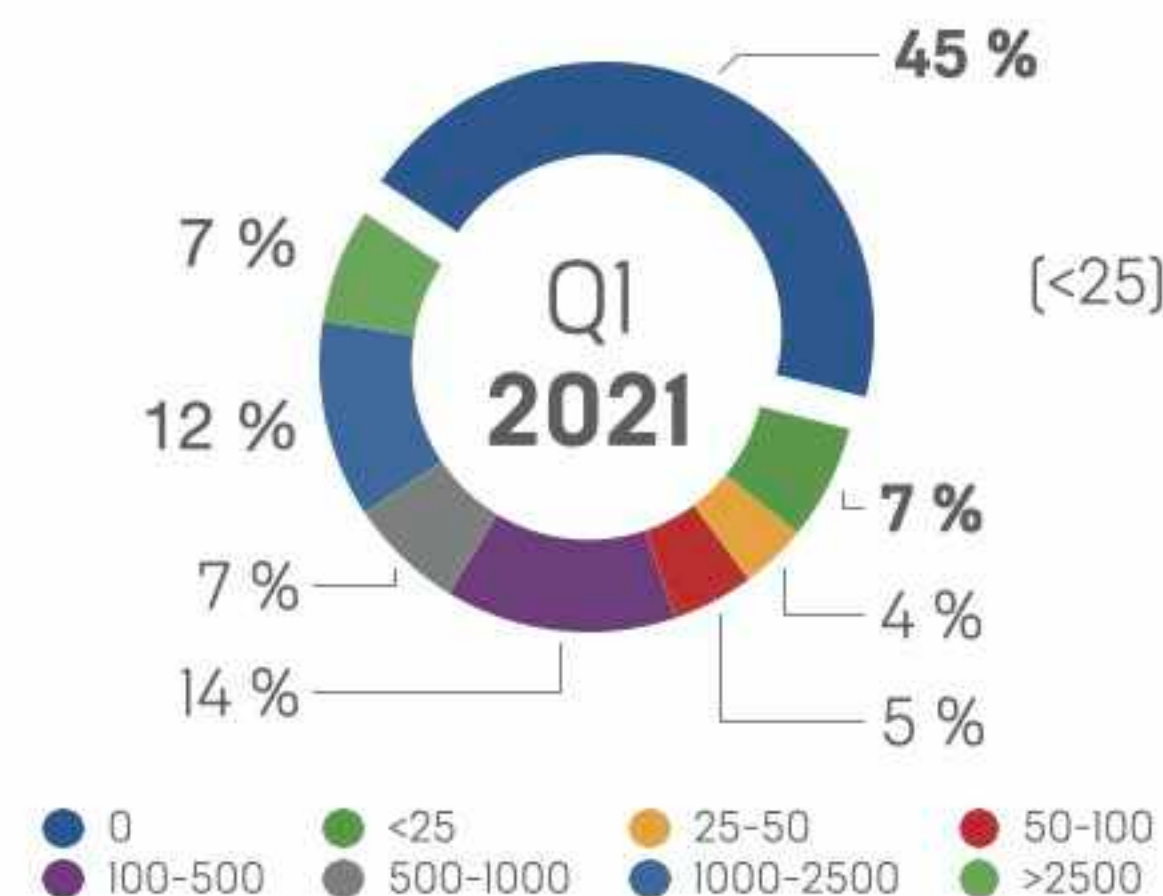
Активные кредиты, шт.



Размер платежа, тыс.руб.



Величина задолженности, тыс. руб.



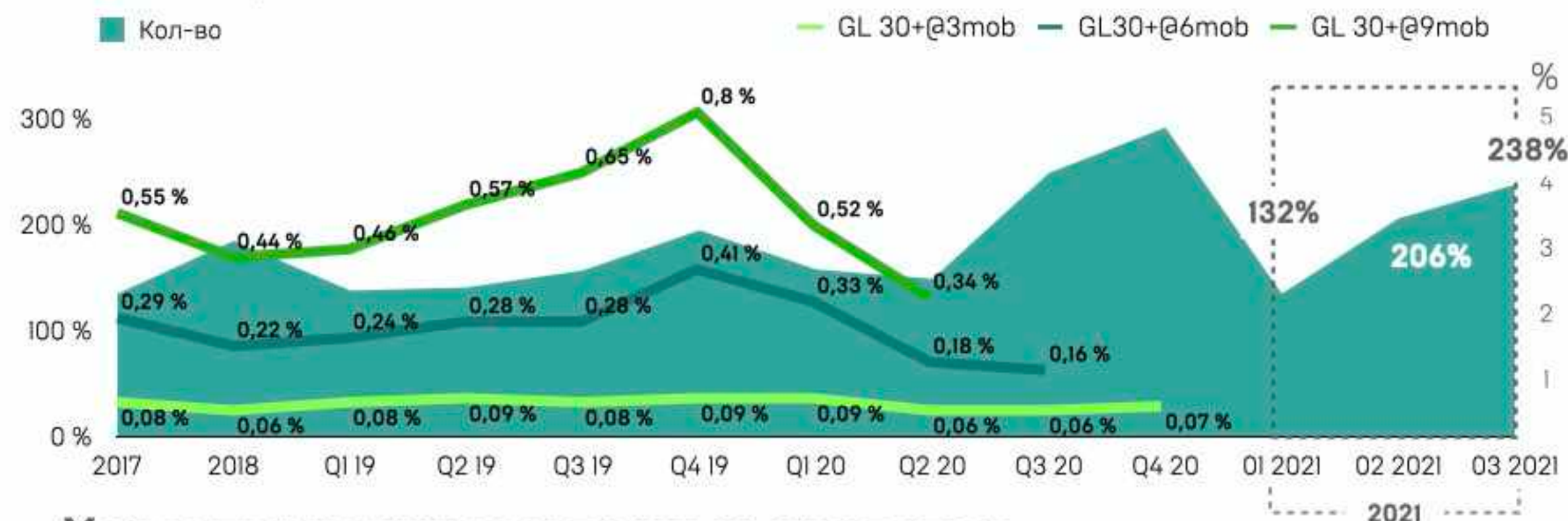
Выдачи новых кредитов / Ипотечный кредит/ Счета

Объемы и количество кредитов нормированы на среднемесячные показатели 2016 года

Количество кредитов

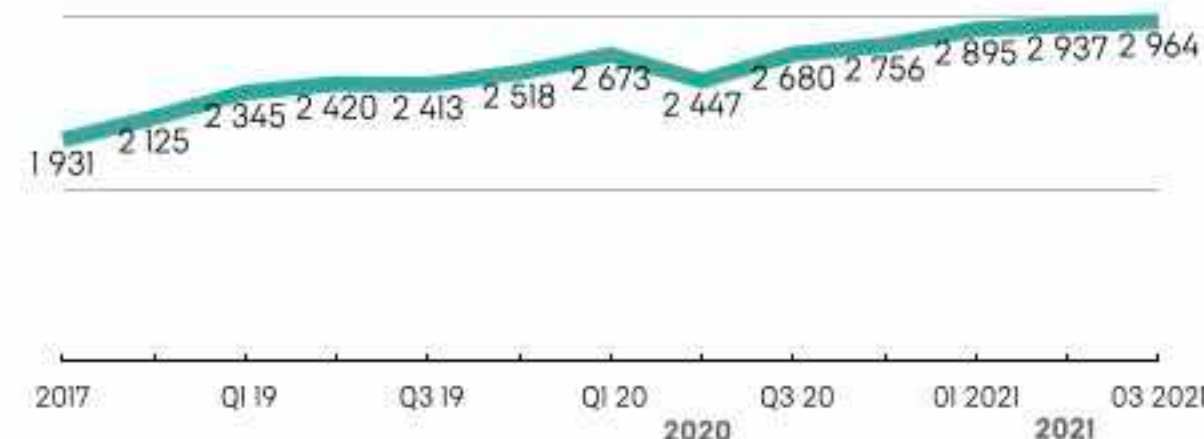
Среднее за месяц отчетного квартала
млн.шт: 0,13

Винтажное качество, по количеству

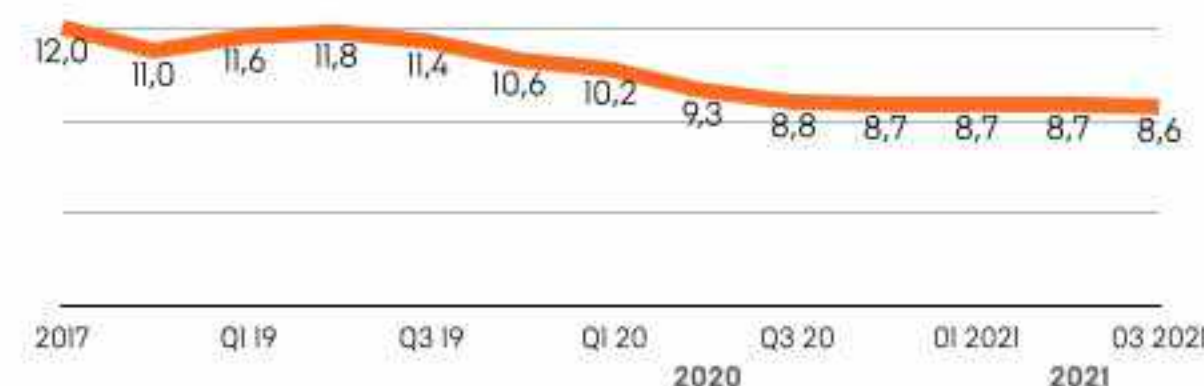


Характеристики выданных кредитов

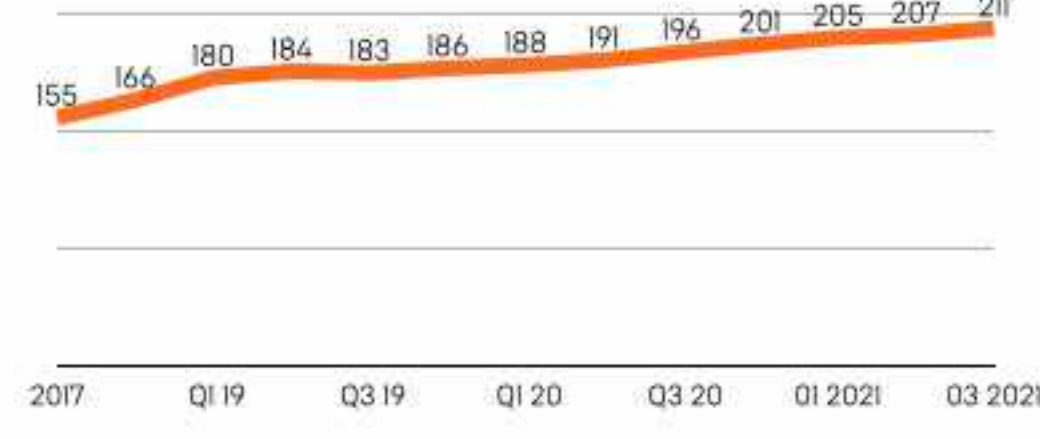
Средний чек, тыс. руб



Средний ПСК, %



Средний срок, мес.



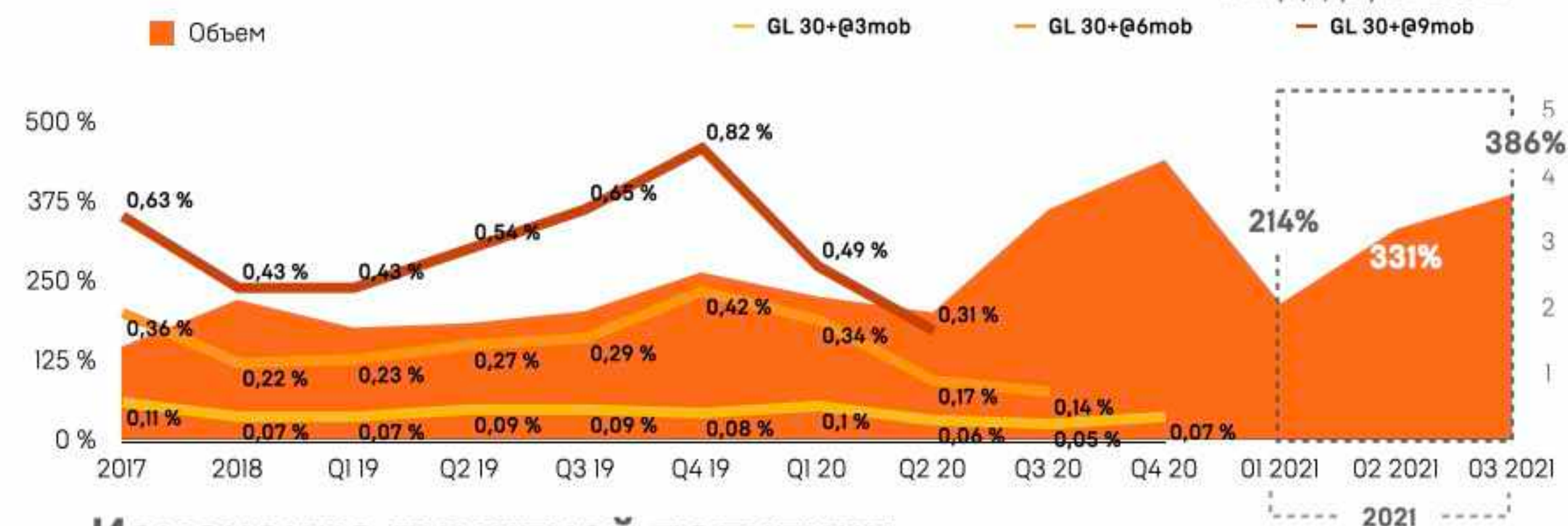
Средний скорбалл



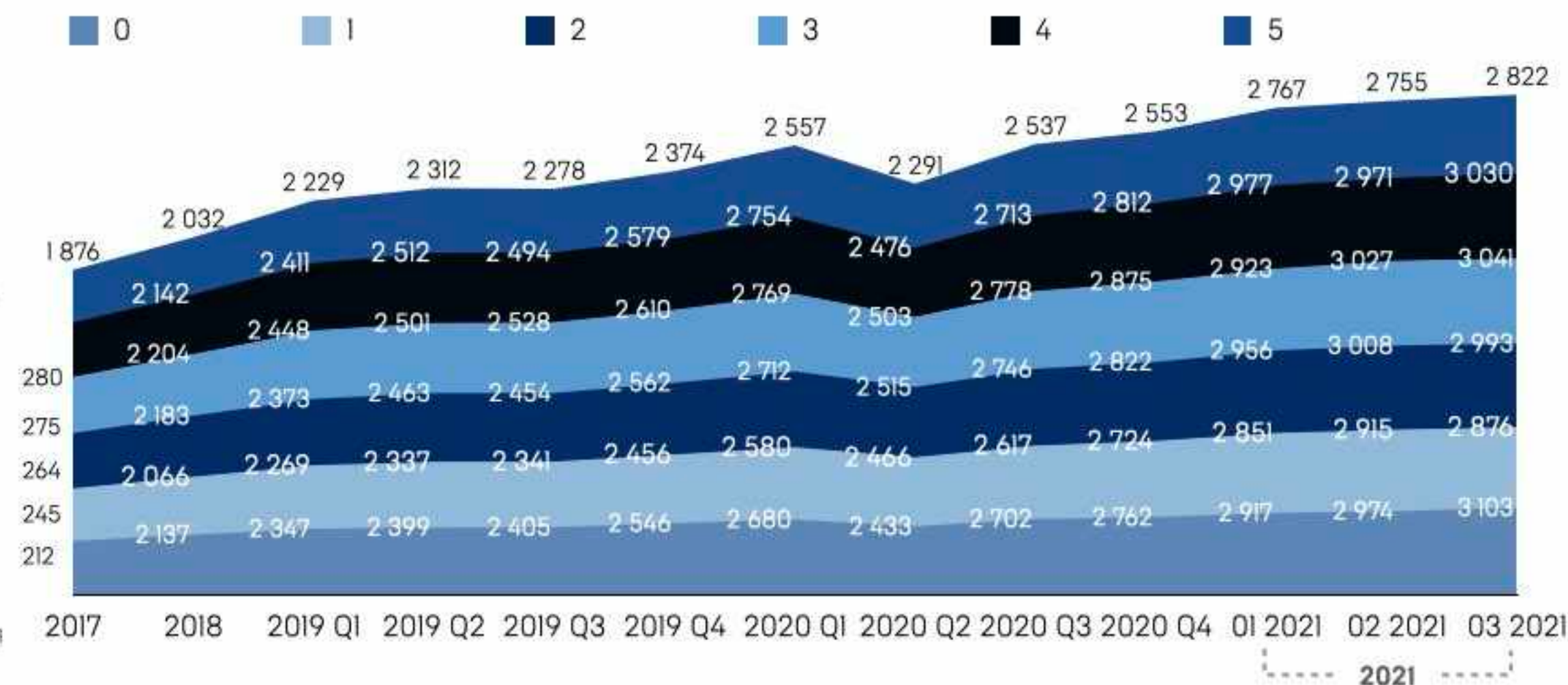
Объем кредитов

Винтажное качество, по сумме

Среднее за месяц отчетного квартала
млрд.руб: 352



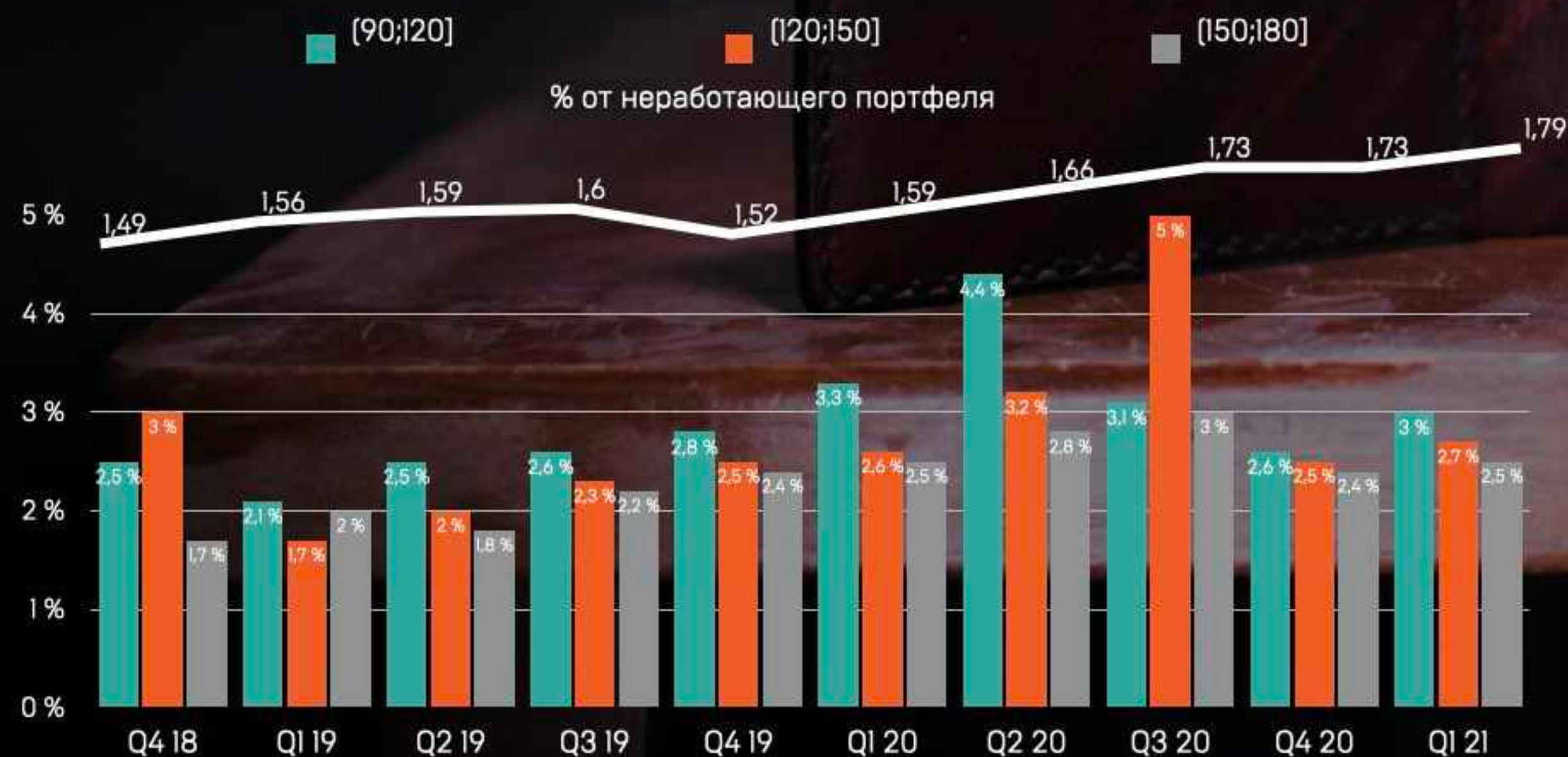
Изменение лимитной политики (детали см. в разделе «Терминология»)



Кредитный портфель

Объем неработающих обязательств (кредиты в дефолте) ФЛ по розничным кредитам увеличился с 31.03.2020 на 200 млрд. руб., что можно считать верхним пределом стоимости пандемии для индустрии в контексте кредитного риска

— NLP на книгах банков, трлн.руб



Доля активных заемщиков*, имеющих долговую нагрузку, превышающую 75% от заявленного дохода, стабильно снижается с тех показателей второй половины 2019 года на фоне усилий регулятора по контролю над ПДН

■ КК

■ КН



*Активные клиенты, не имеющие дефолтных кредитов

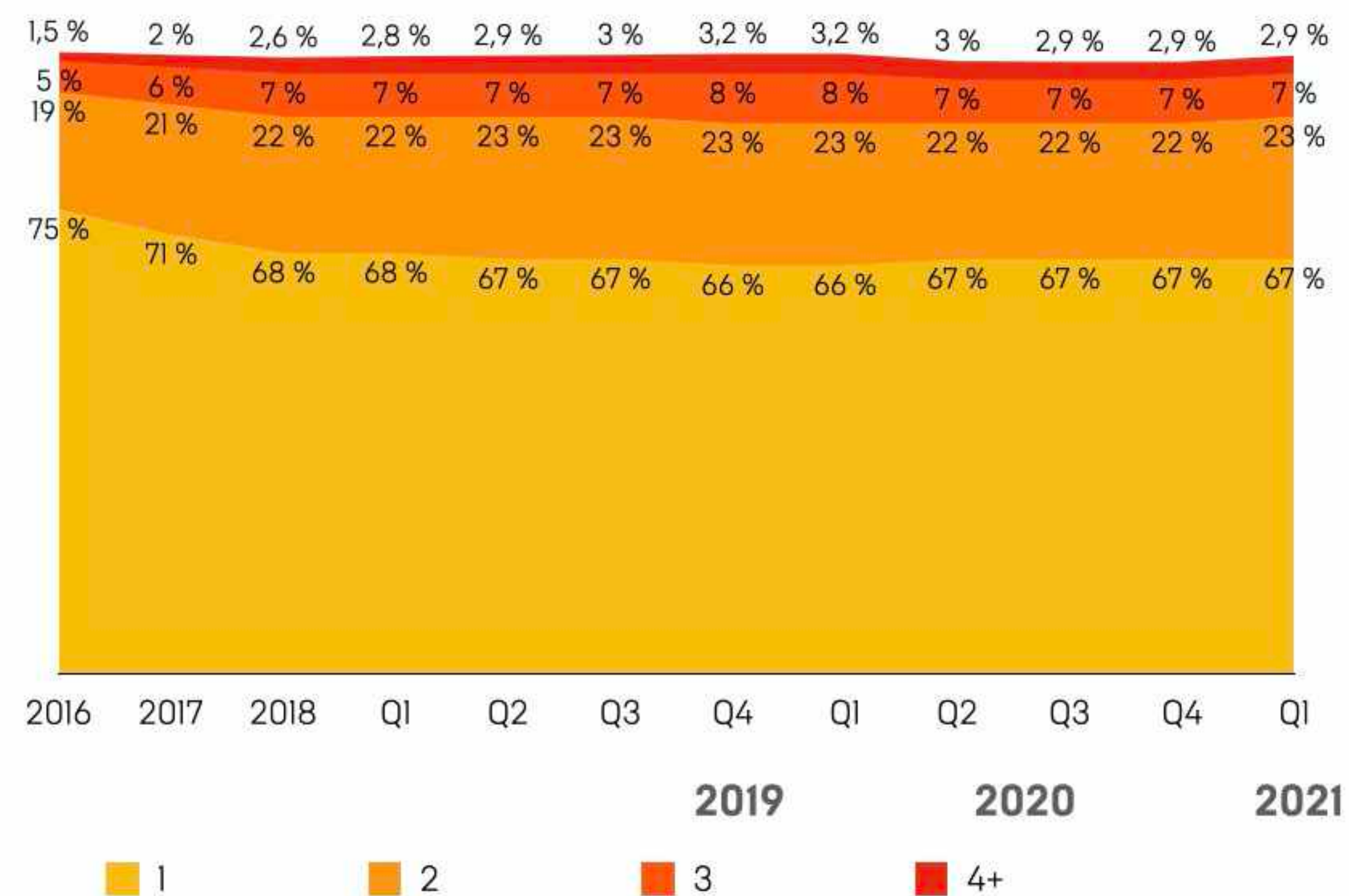
Кредитный портфель / Клиенты

Количество клиентов, млн. чел.



* без учета клиентов, имеющих дефолты

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

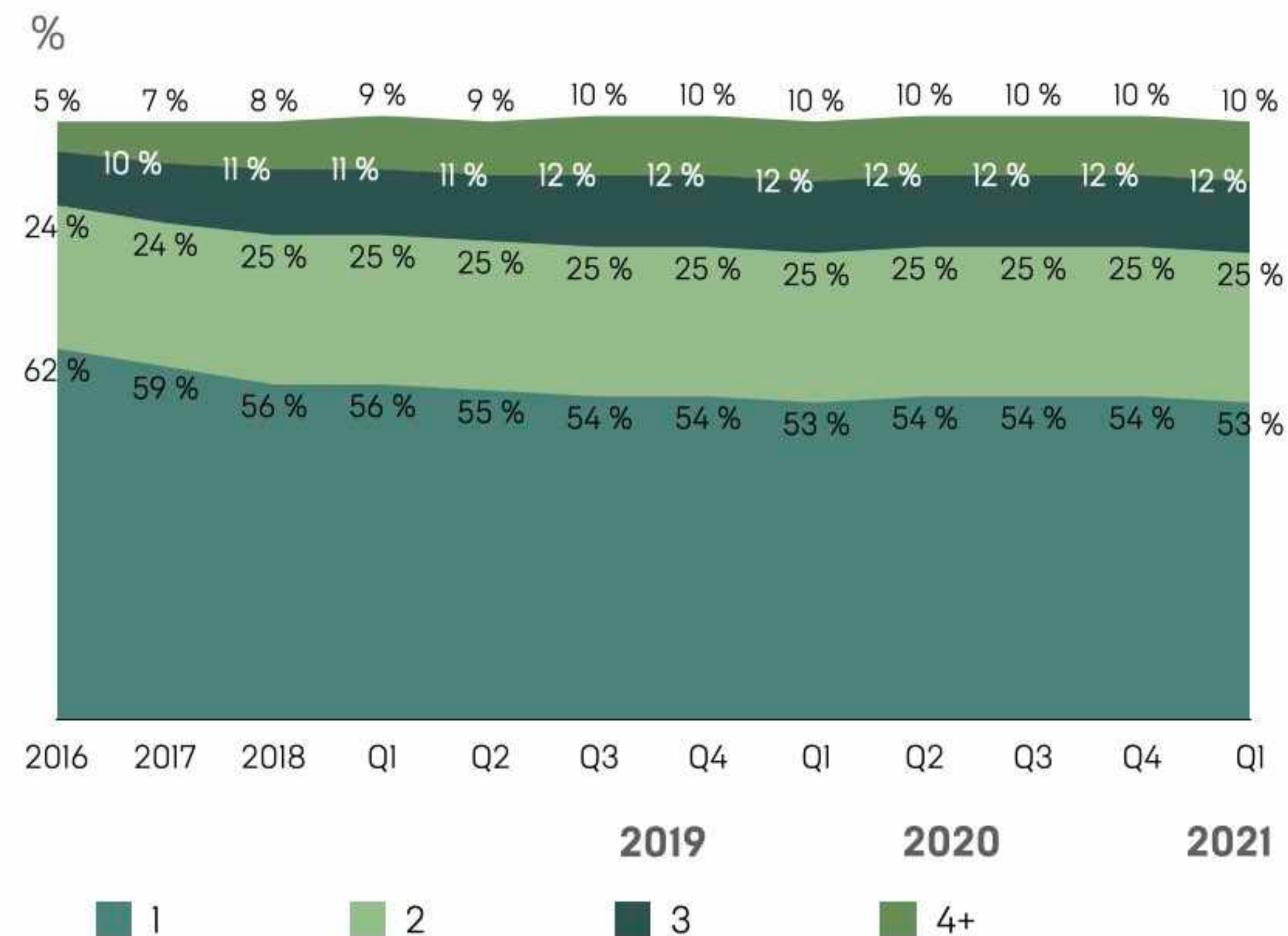


Кредитный портфель / Кредиты

Среднее количество действующих кредитов на активного клиента*, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента*, штук



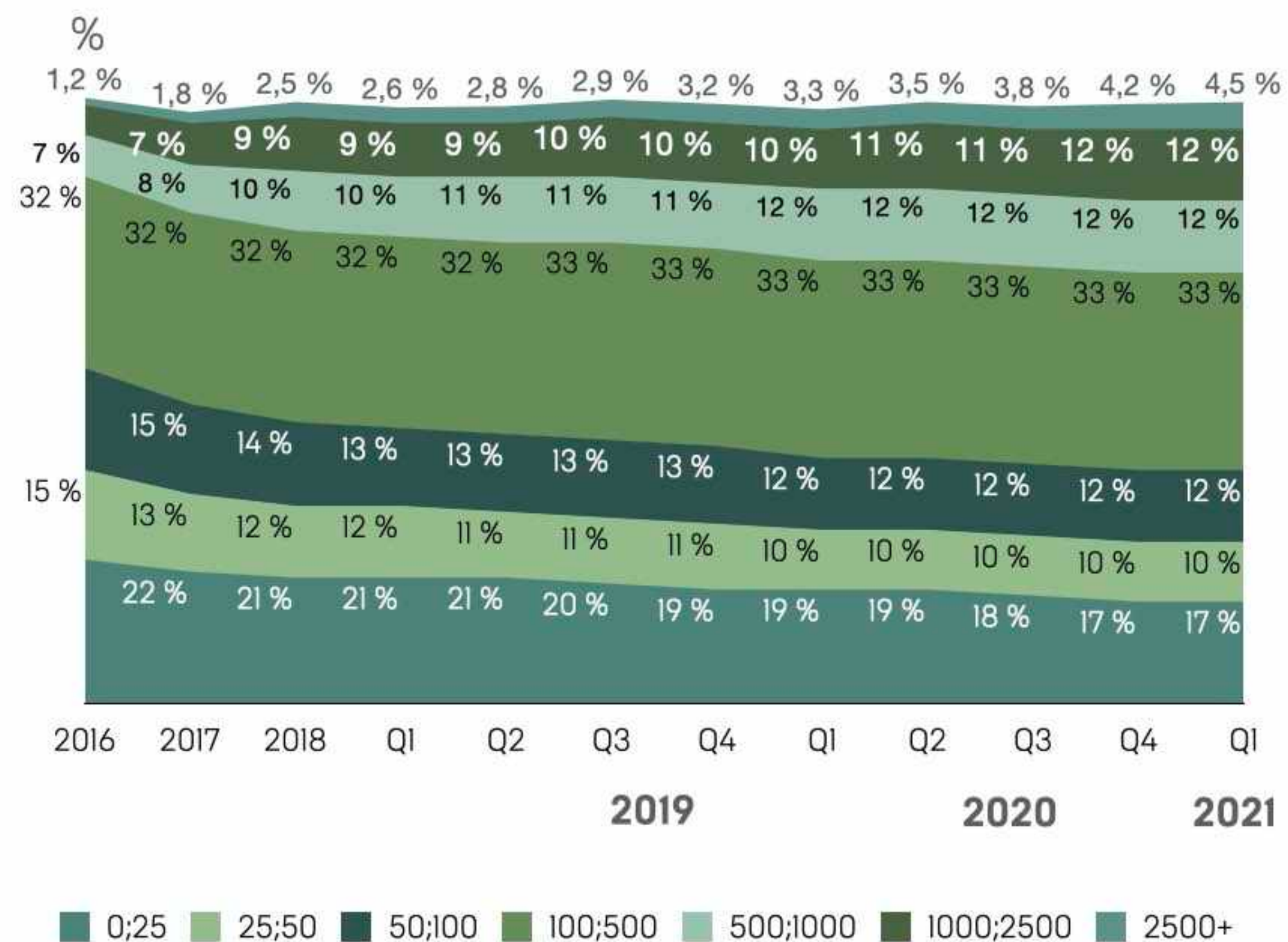
* без учета клиентов, имеющих дефолты

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

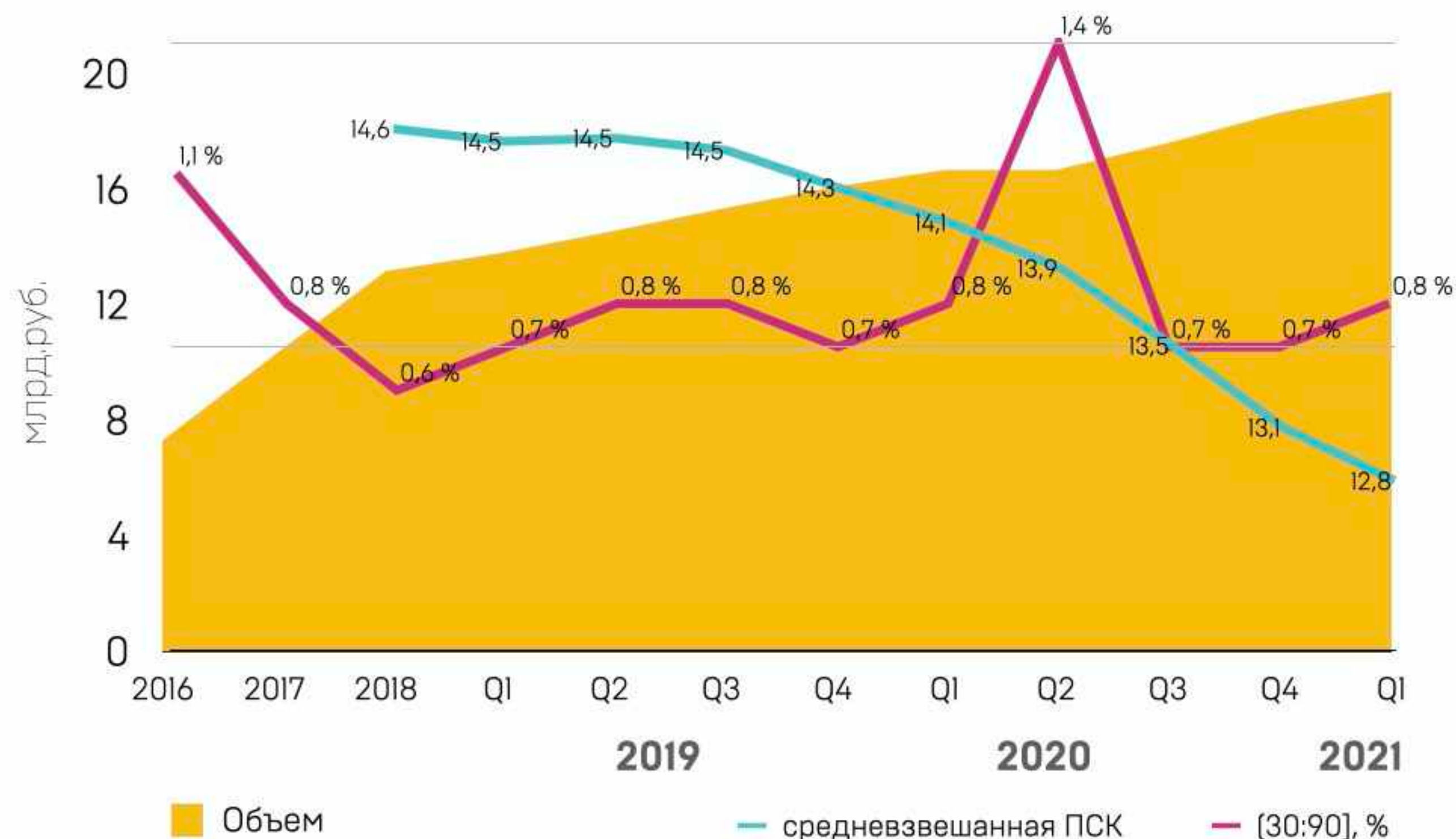
Кредитный портфель / Портфель

Портфель без NPL на конец отчетного периода
млрд. руб. – 19 428

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

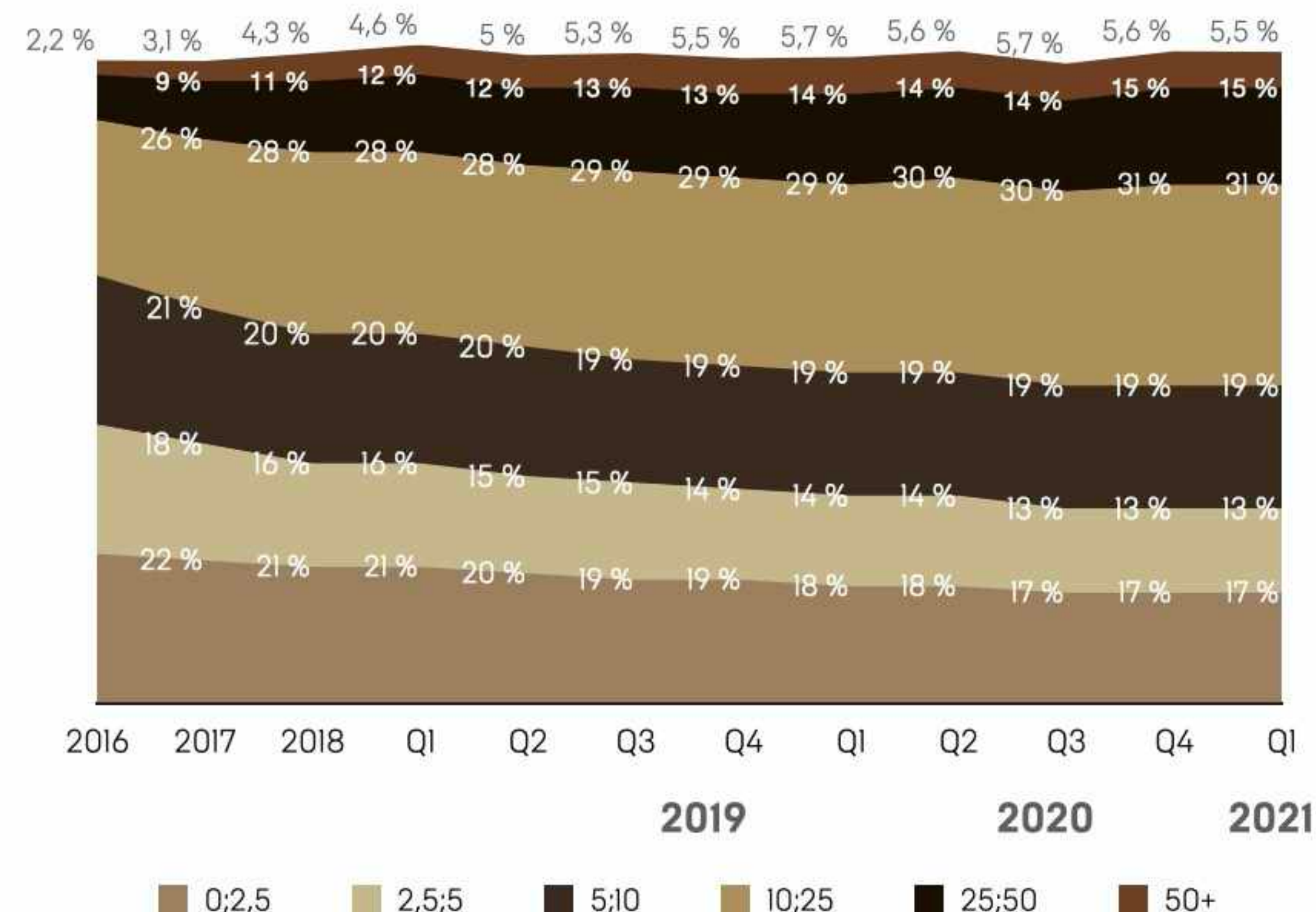
Средневзвешенная ПСК
портфеля без NPL на
последний день отчетного
периода, %

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

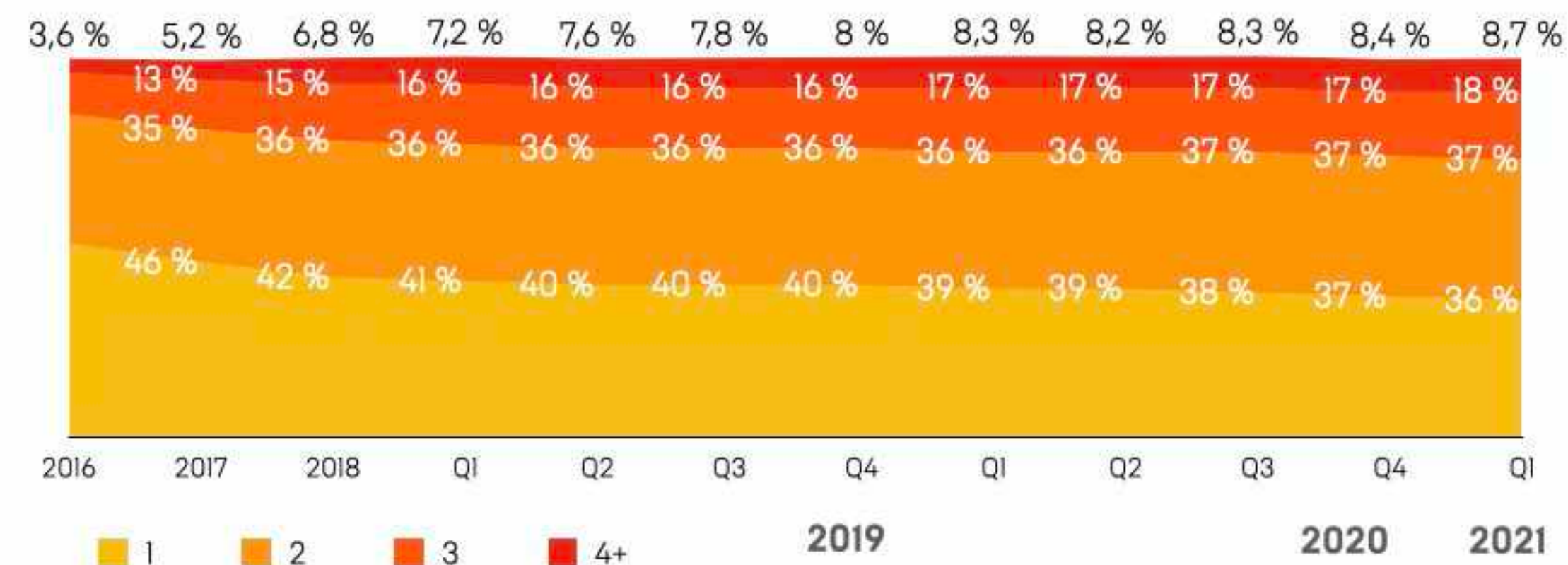


Кредитный портфель / POS

Количество клиентов, млн. чел.



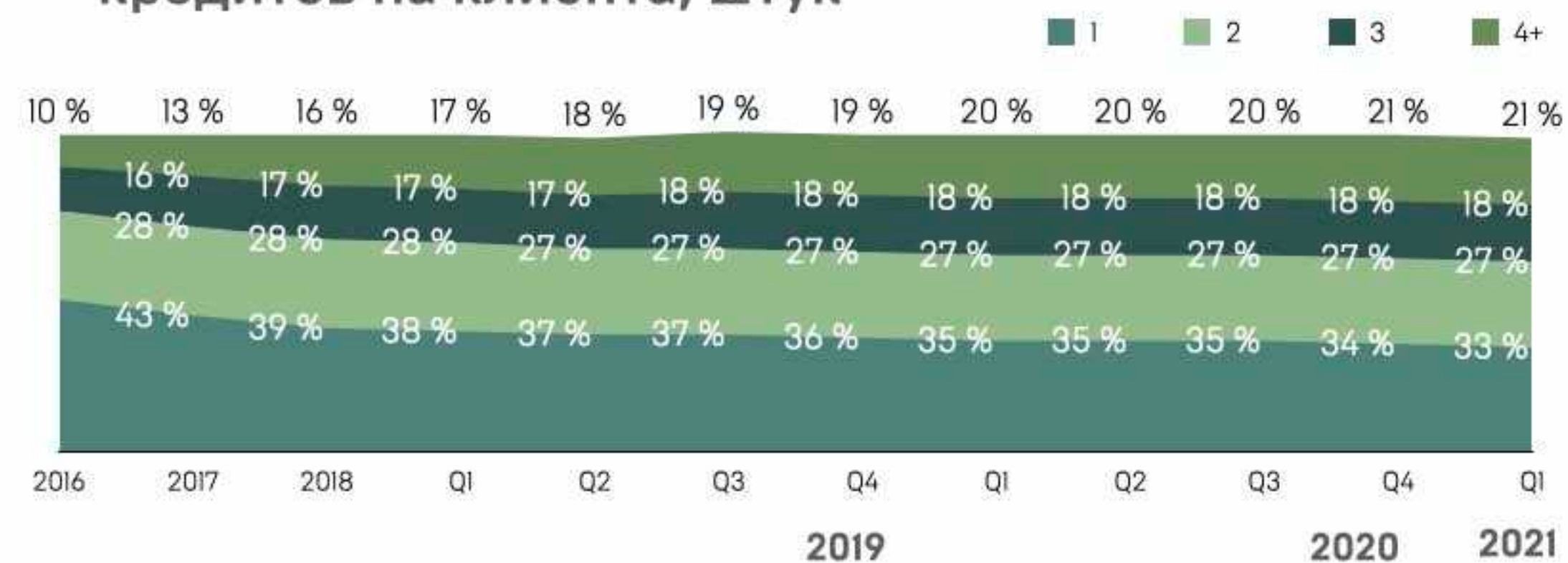
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



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. – 187

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

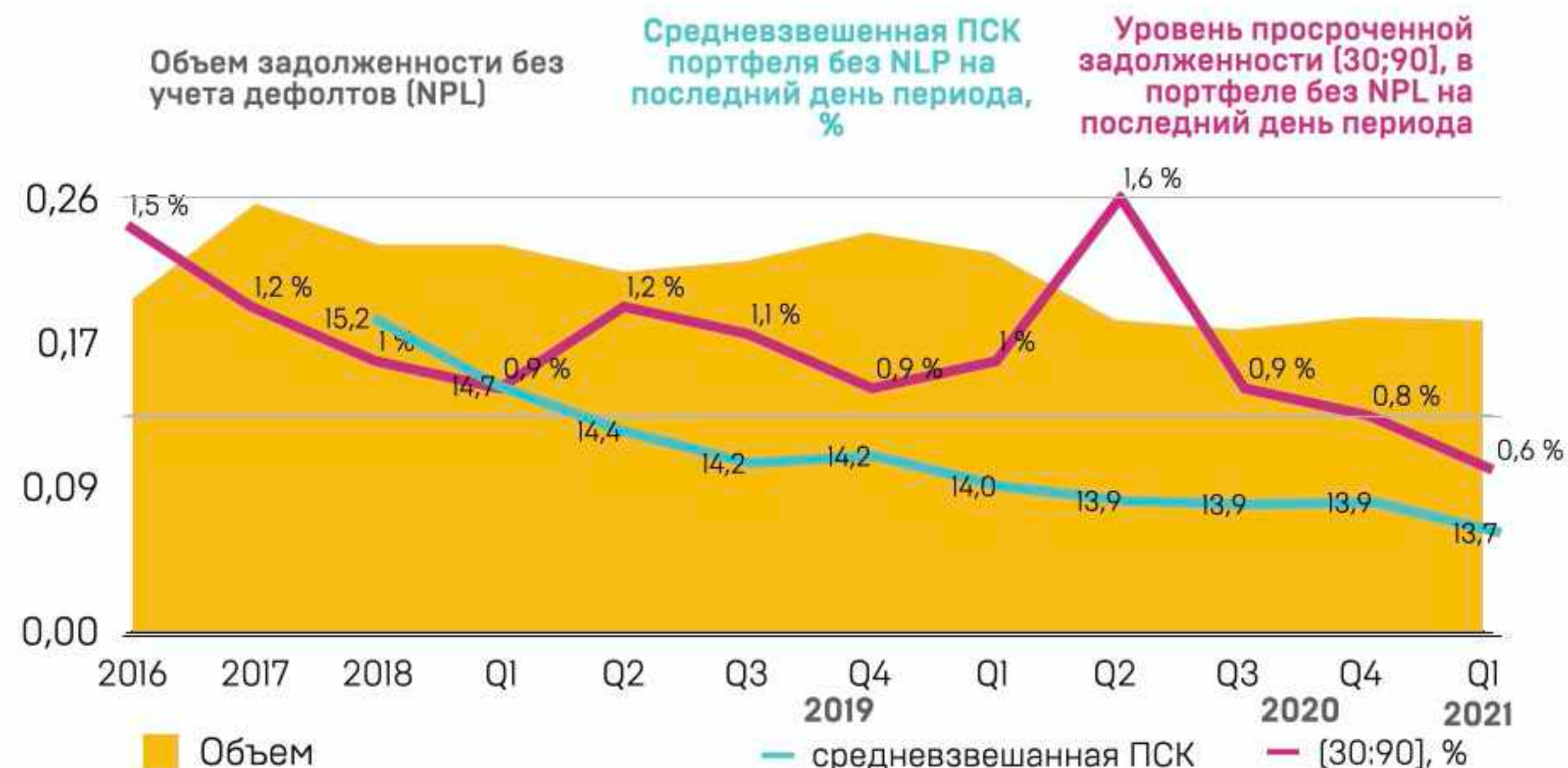
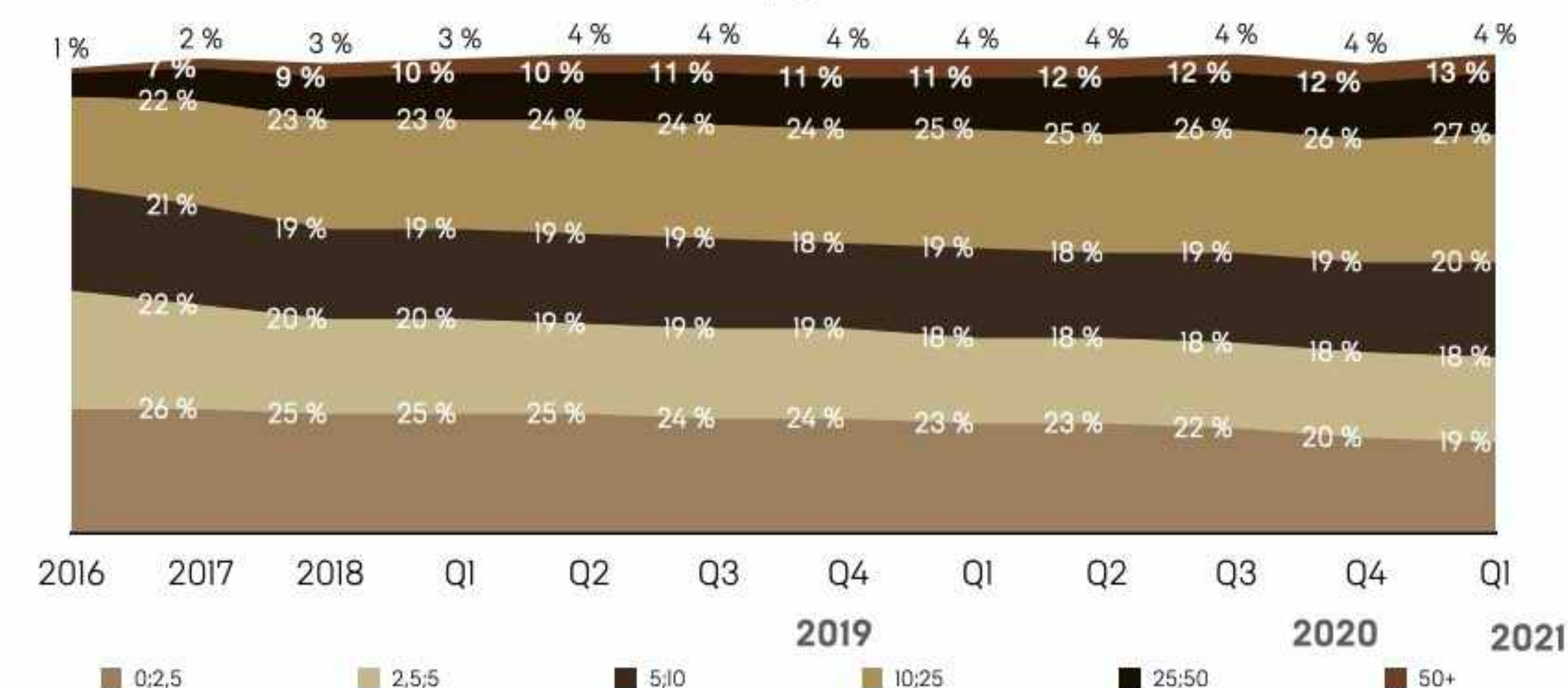
Задолженность активного клиента с наличием POS кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Кредитный портфель / Кредитная карта

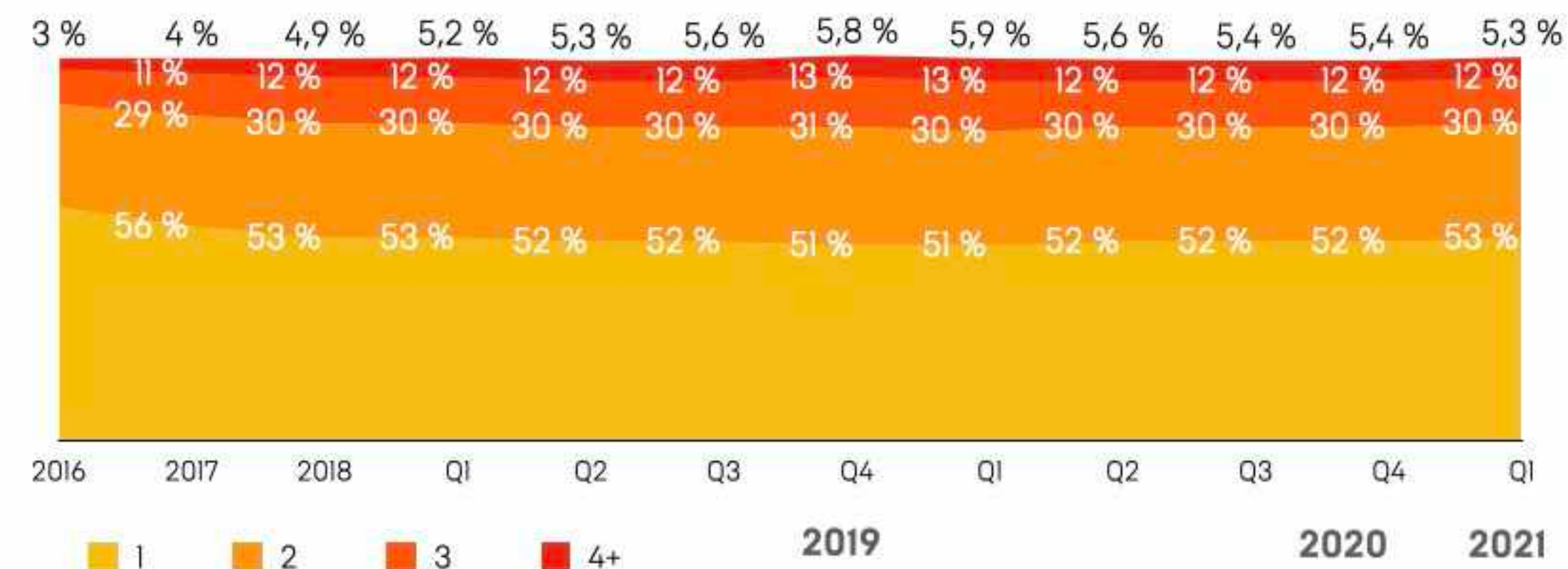
Количество клиентов, млн. чел.



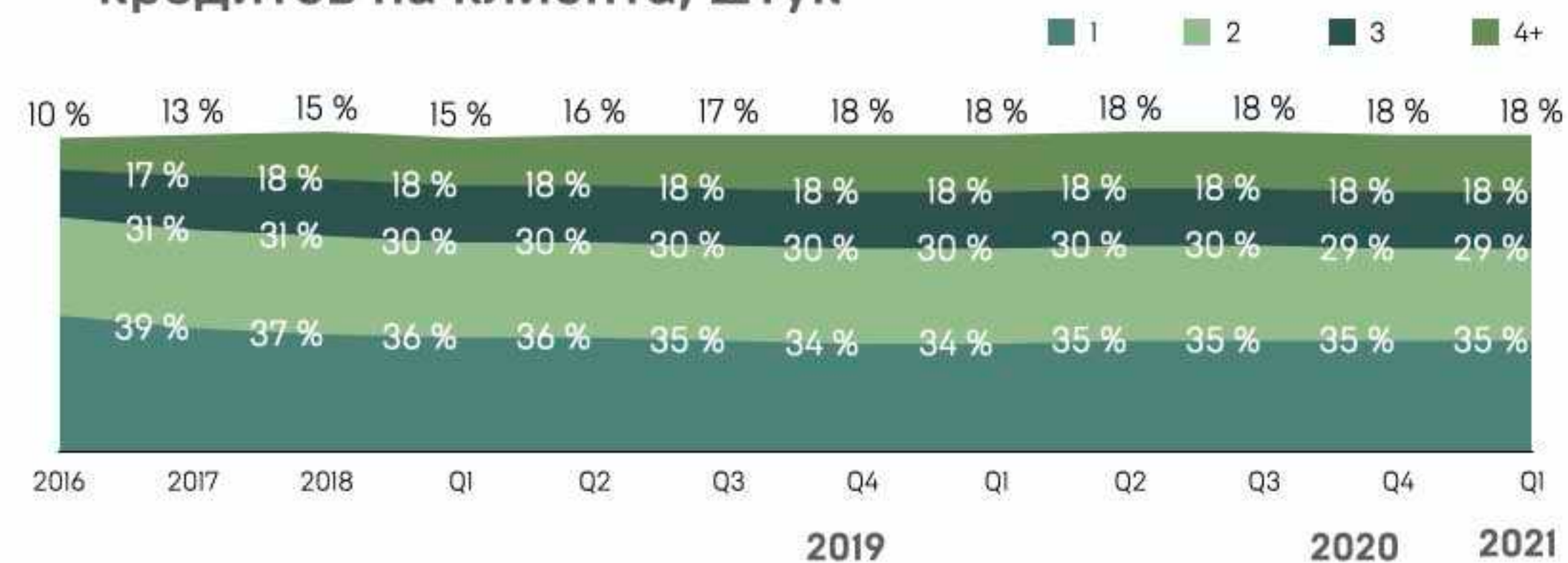
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



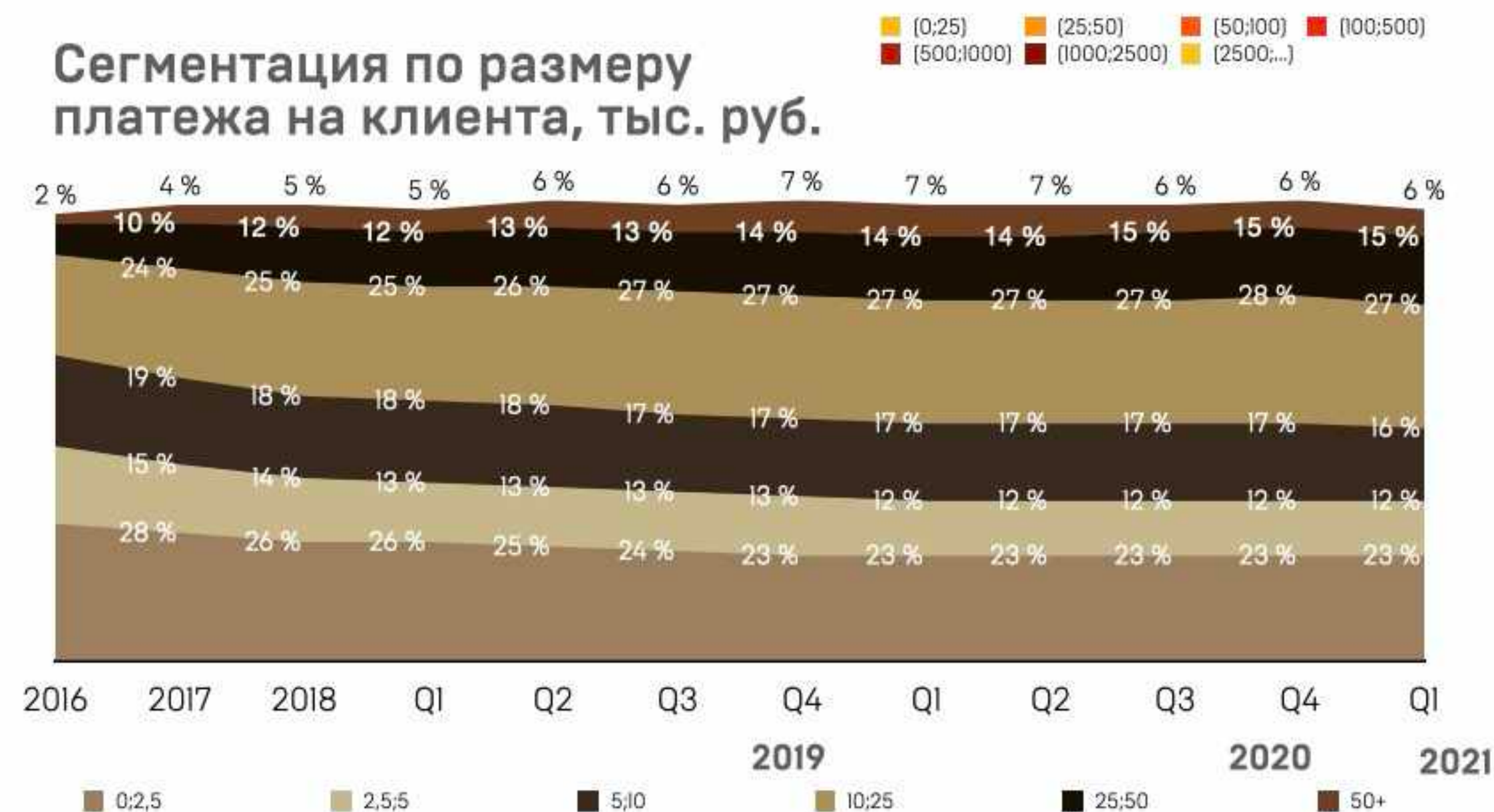
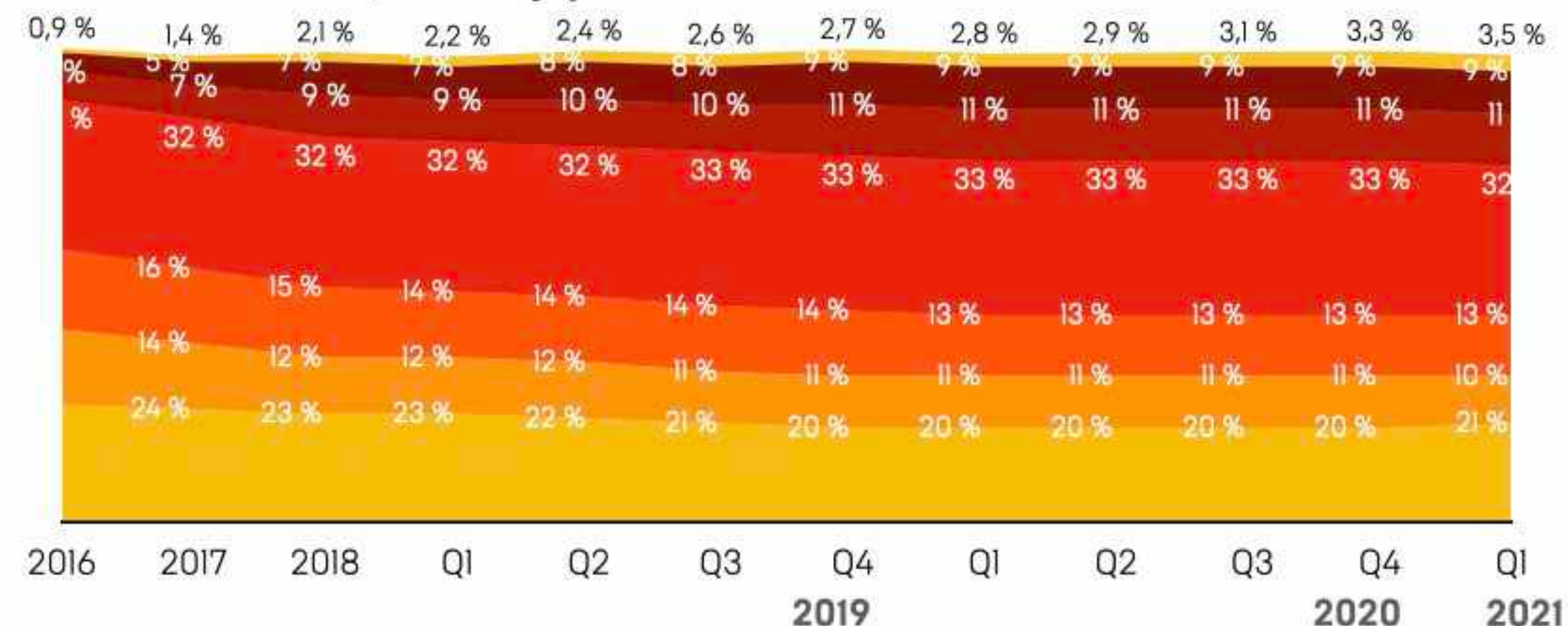
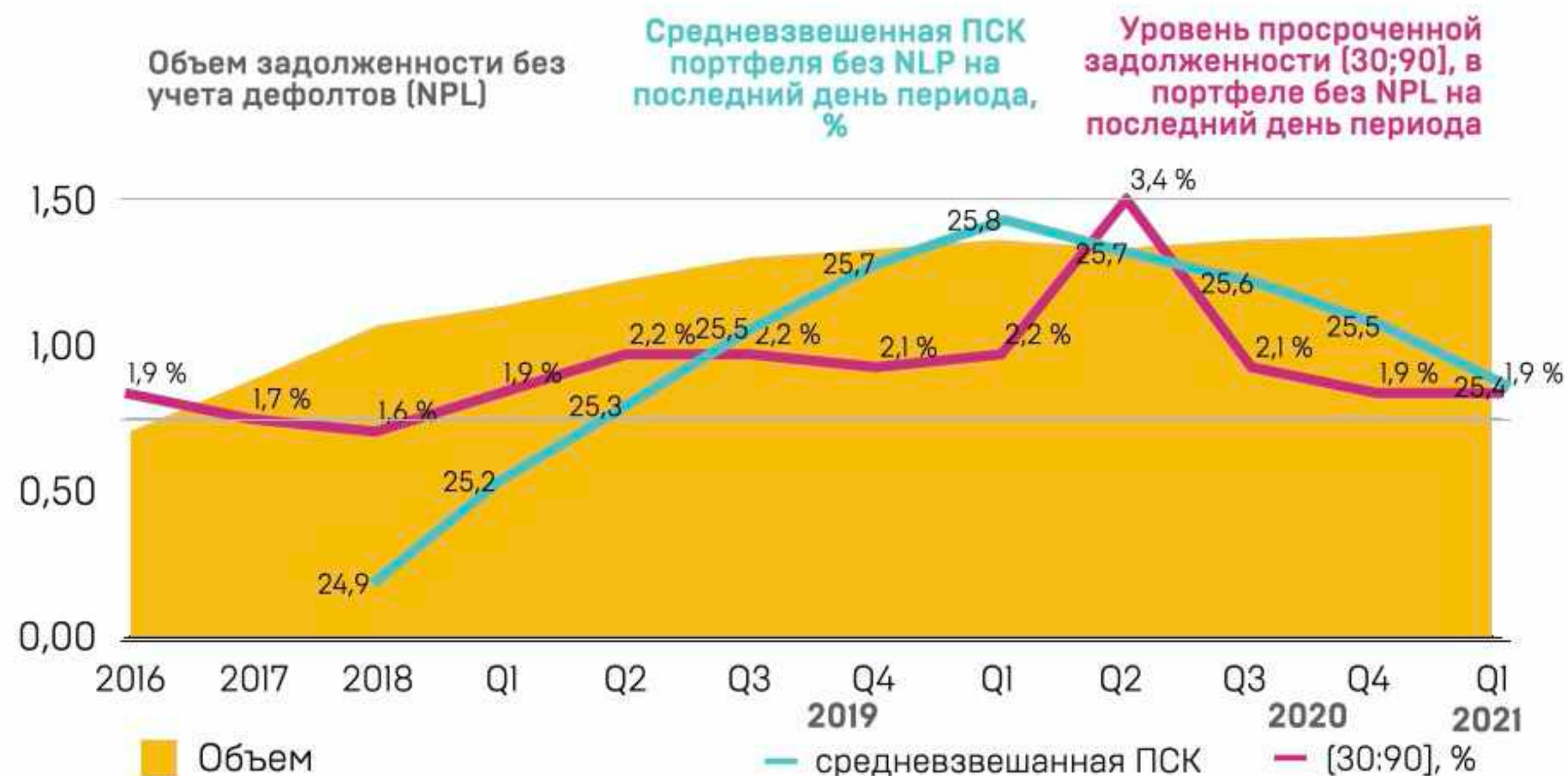
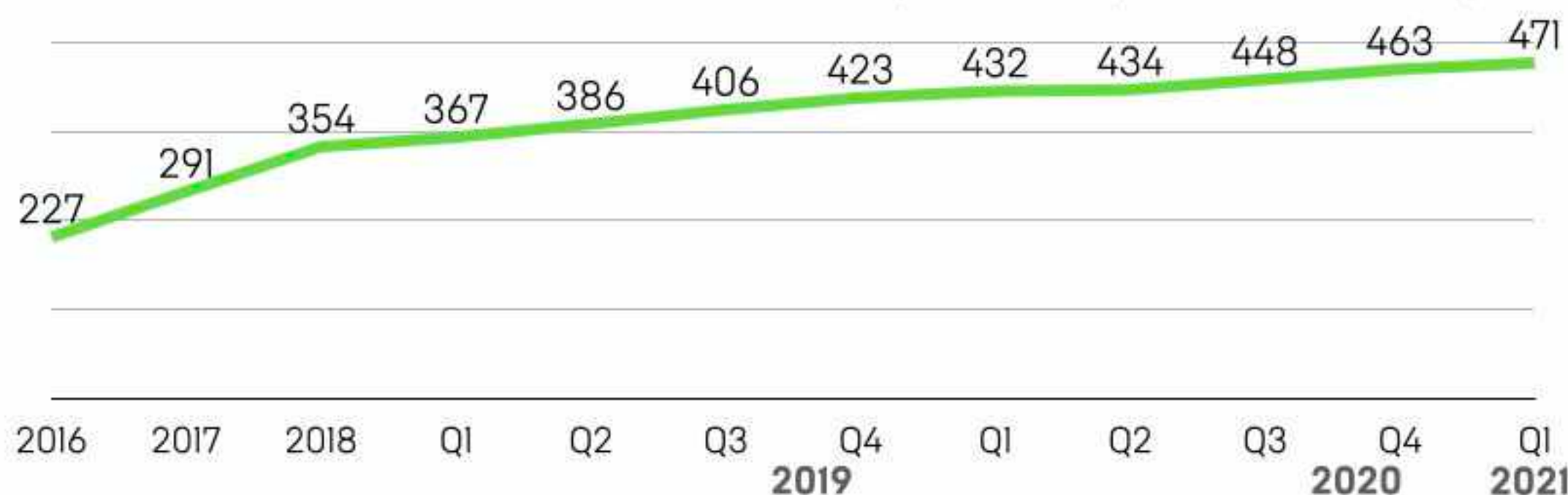
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 1 420



Кредитный портфель / Кредит наличными

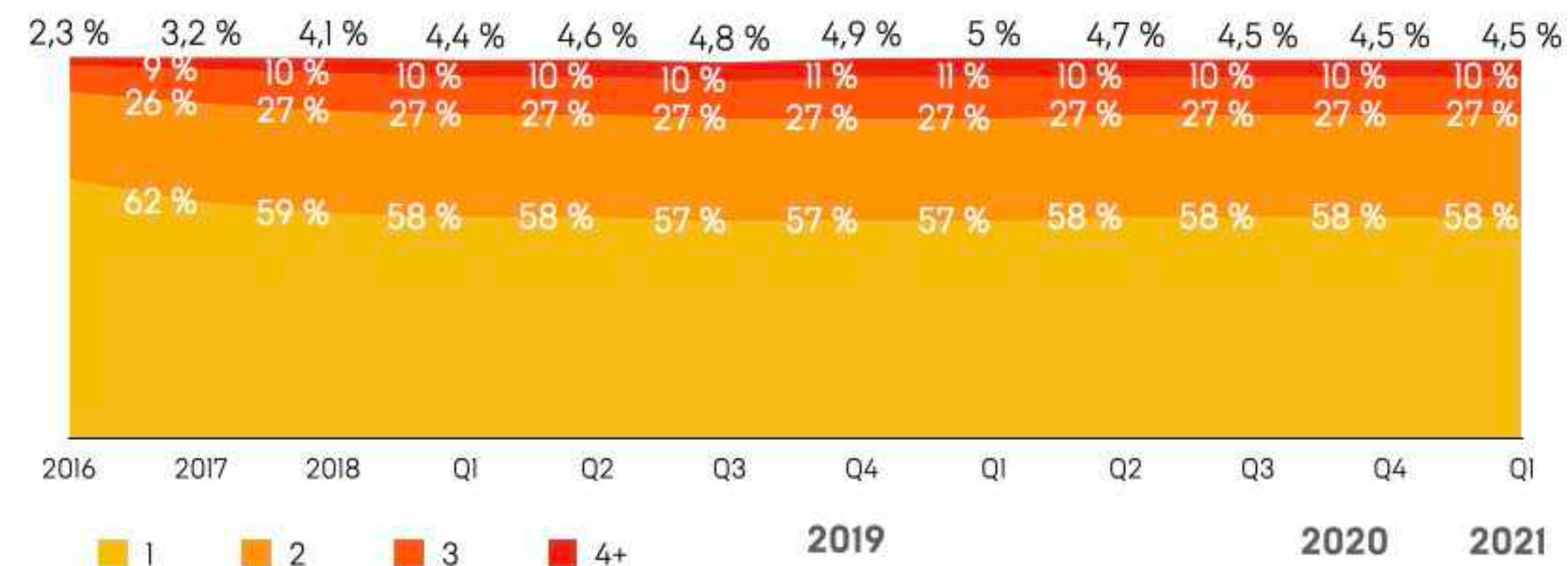
Количество клиентов, млн. чел.



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 / Кредит наличными

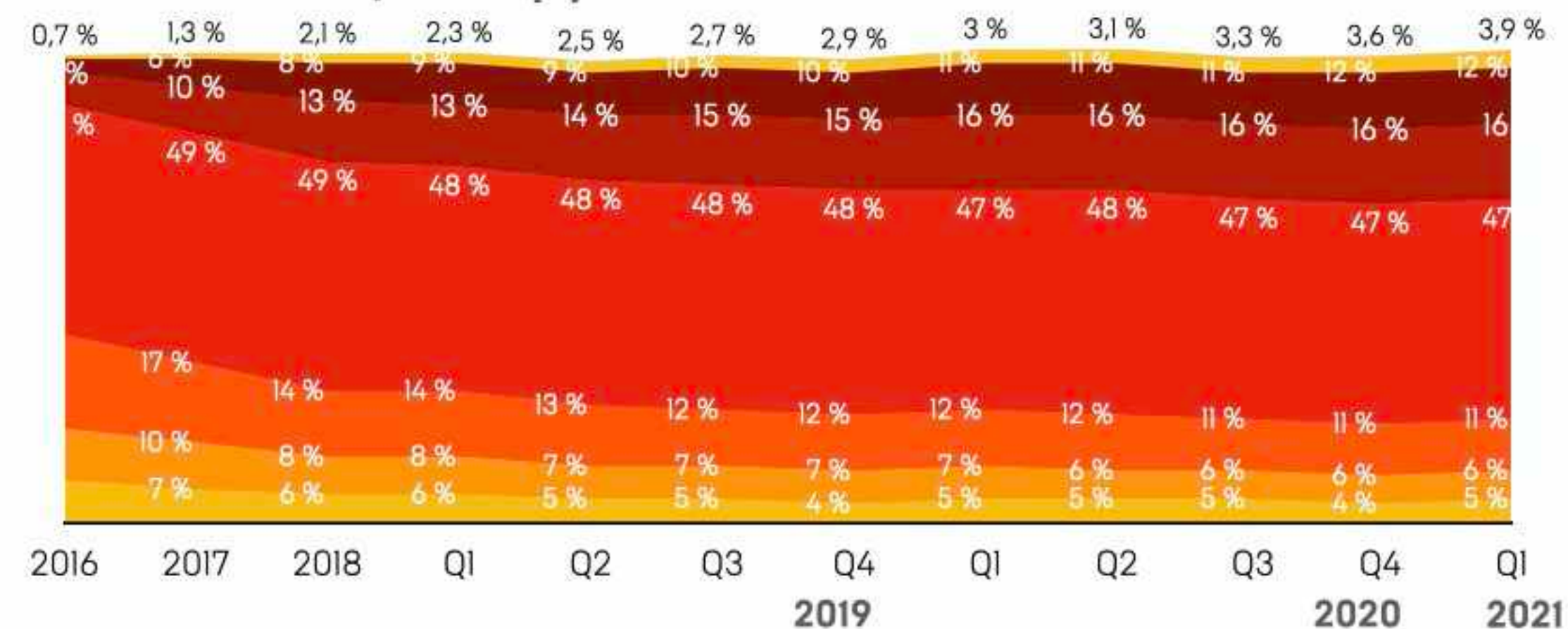
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 6 761

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

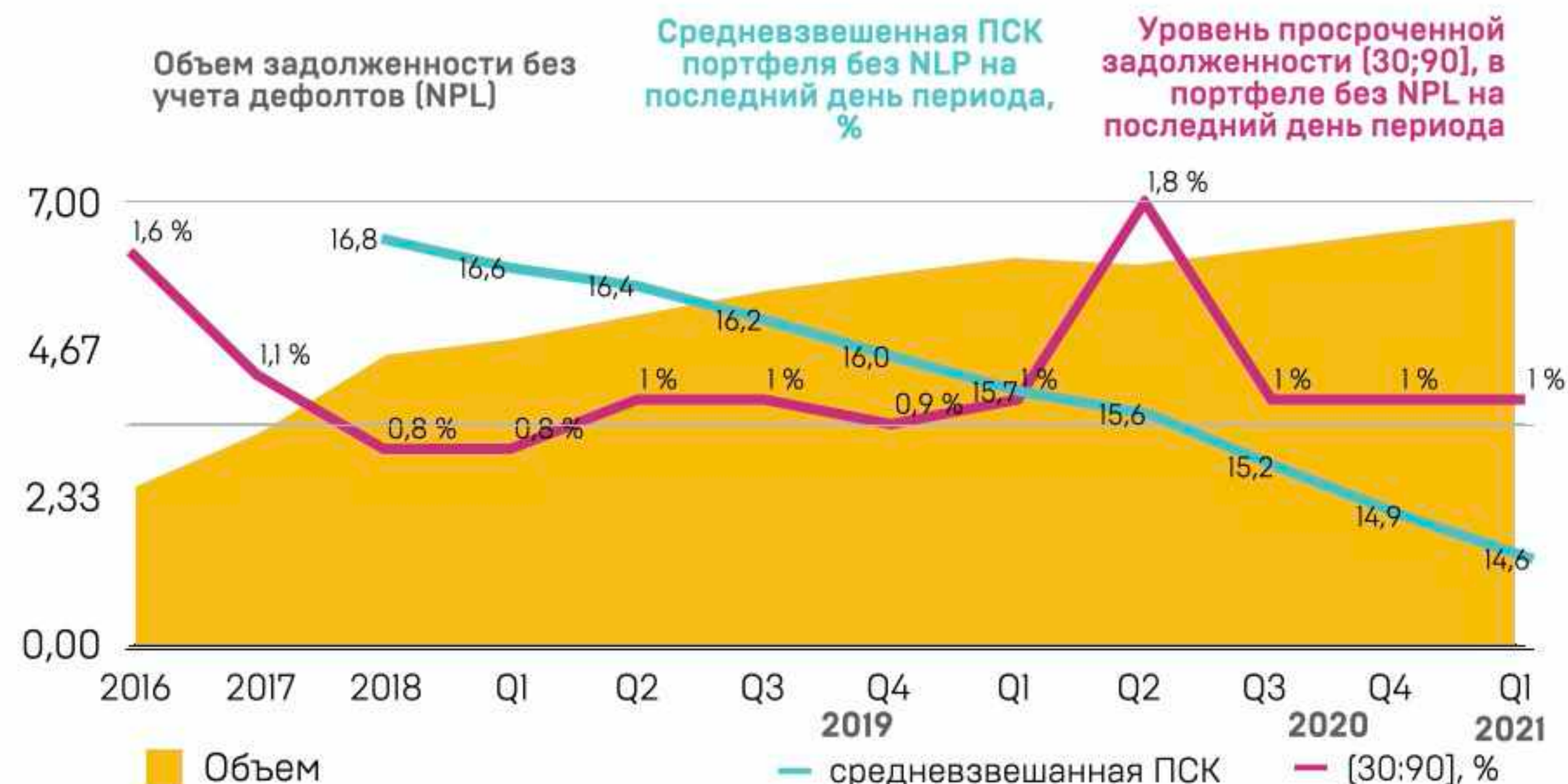
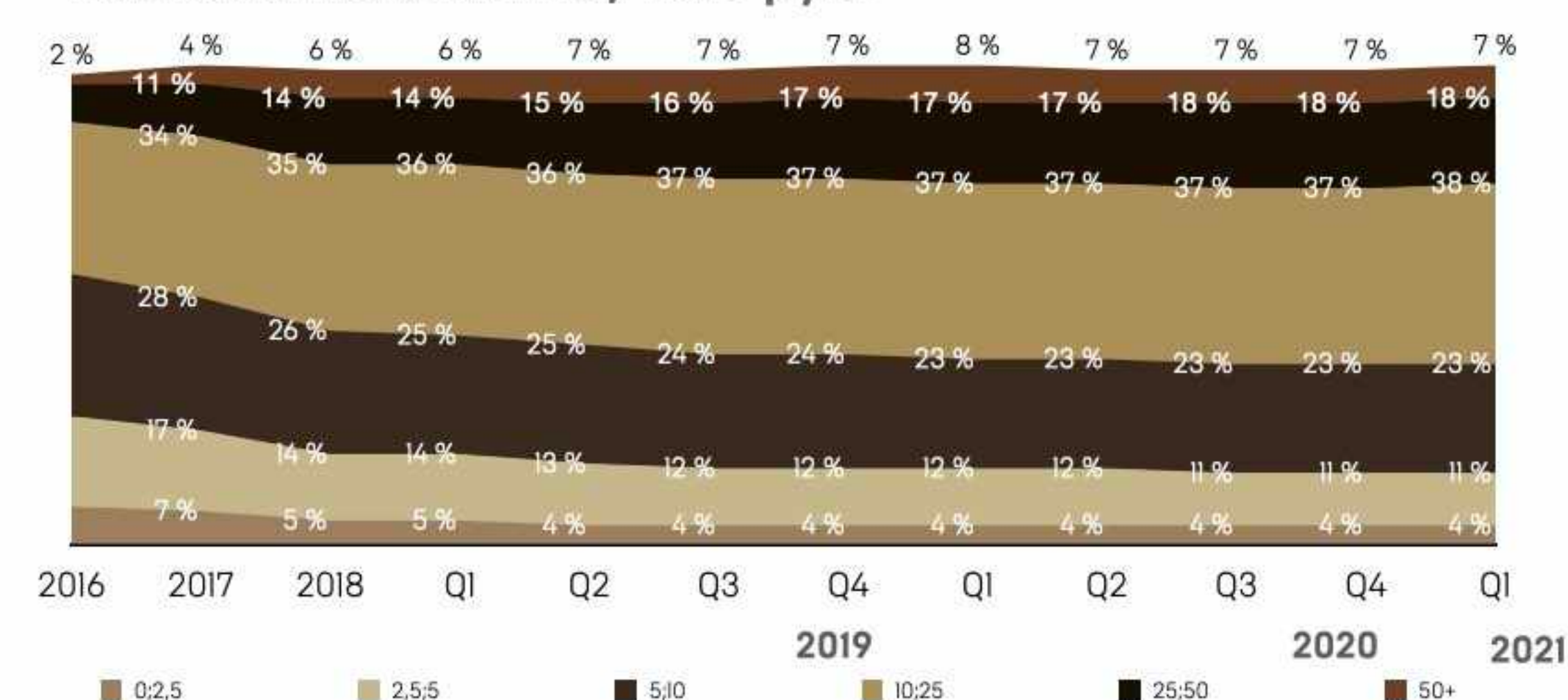
Задолженность активного клиента с наличием кредита наличными по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Кредитный портфель / Автокредит

Количество клиентов, млн. чел.



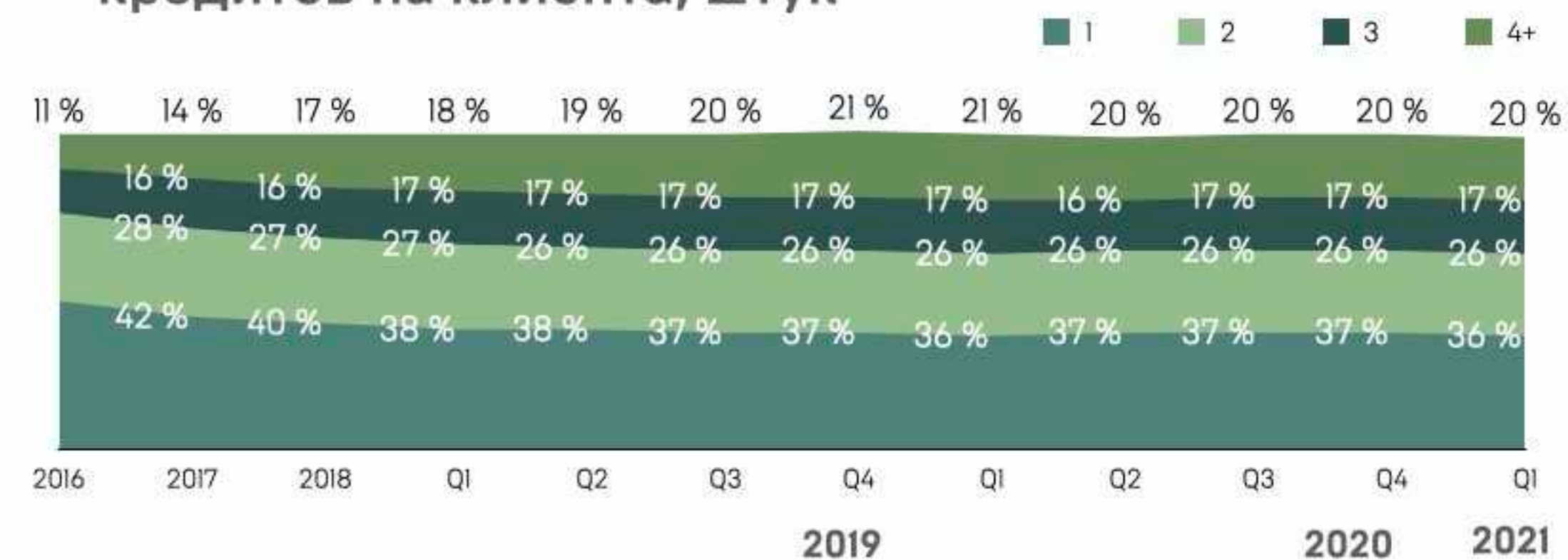
Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук



Кредитный портфель / Автокредит

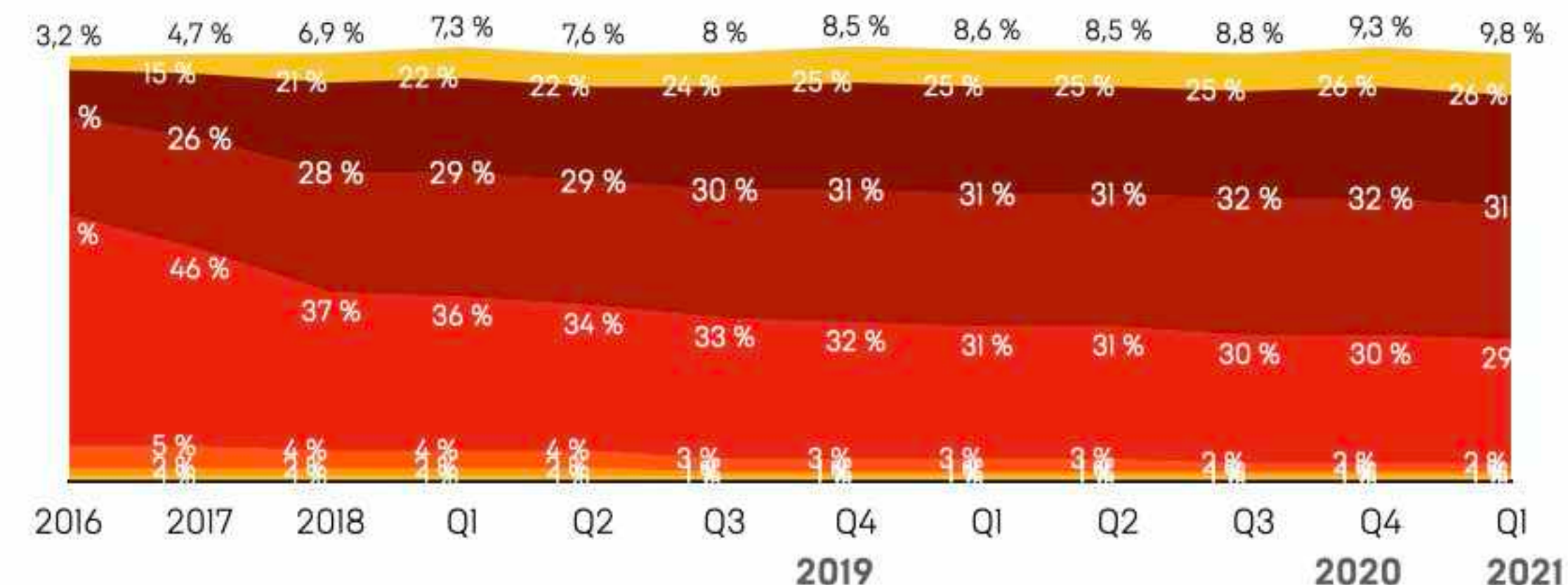
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 807

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

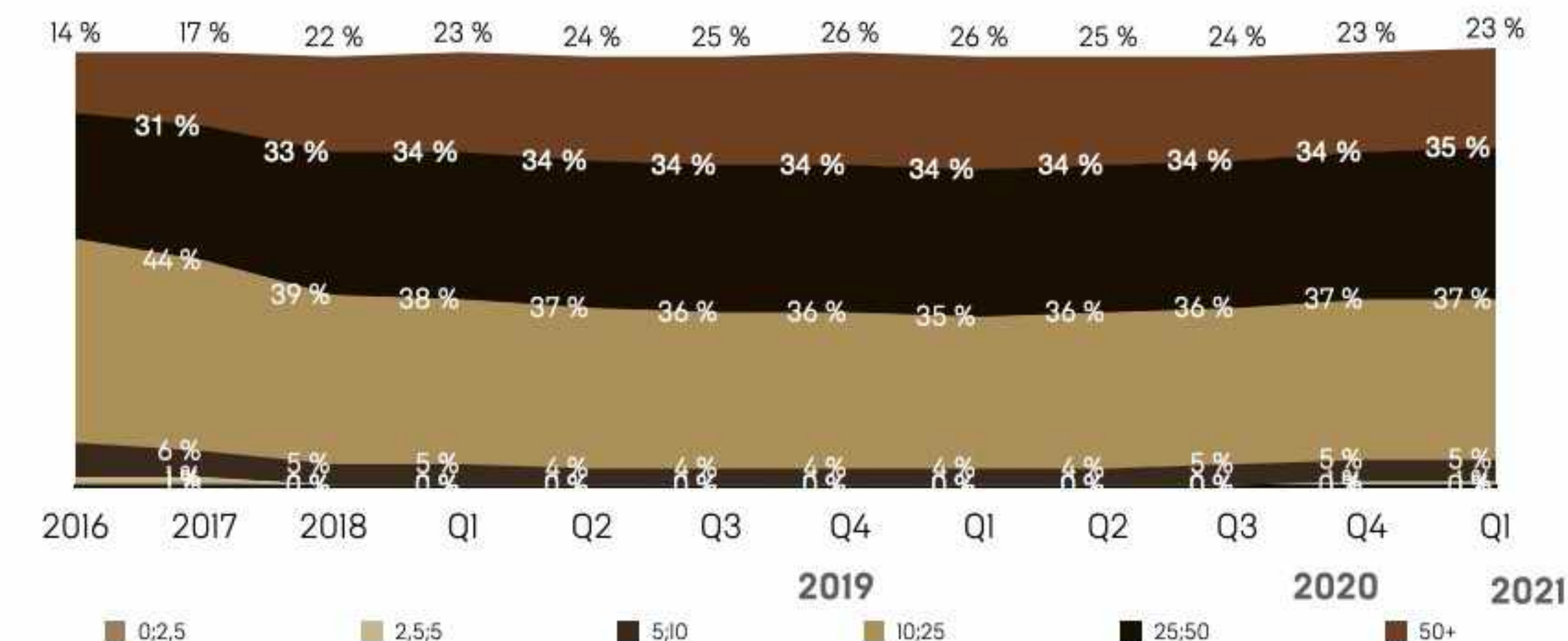
Задолженность активного клиента с наличием автокредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Кредитный портфель / Ипотечный кредит

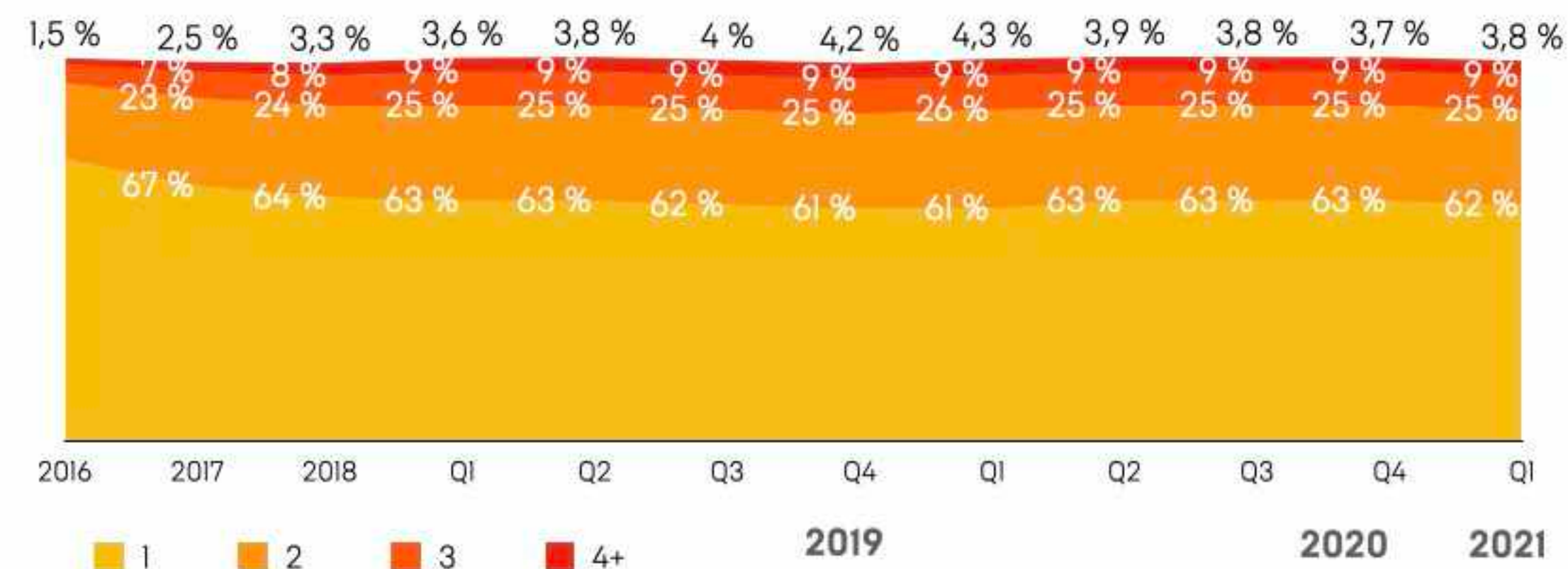
Количество клиентов, млн. чел.



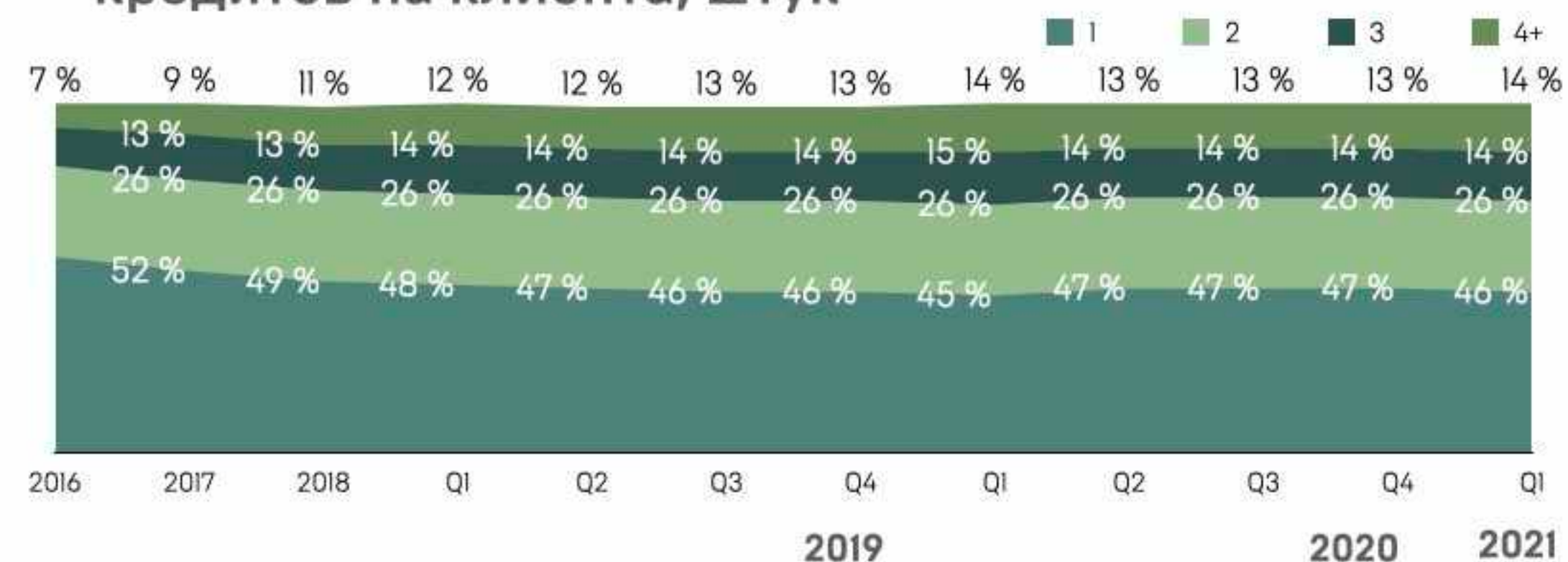
Среднее количество действующих кредитов на активного клиента, штук



Сегментация по количеству банков с действующими кредитами на клиента, штук



Сегментация по количеству действующих кредитов на клиента, штук

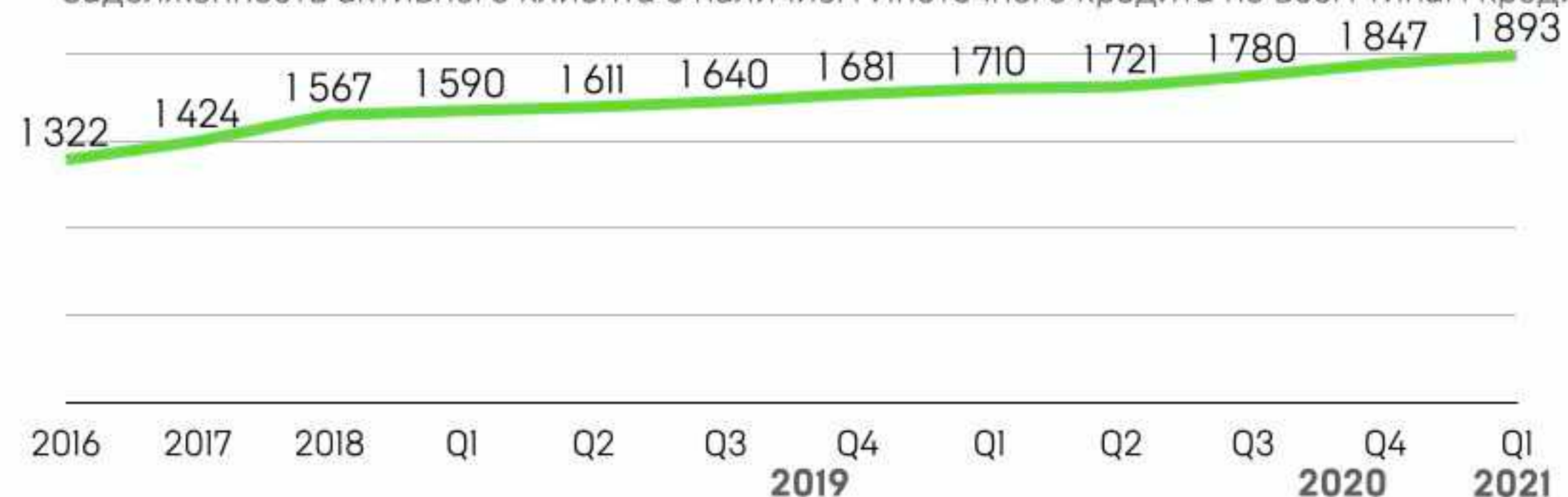


Кредитный портфель / Ипотечный кредит

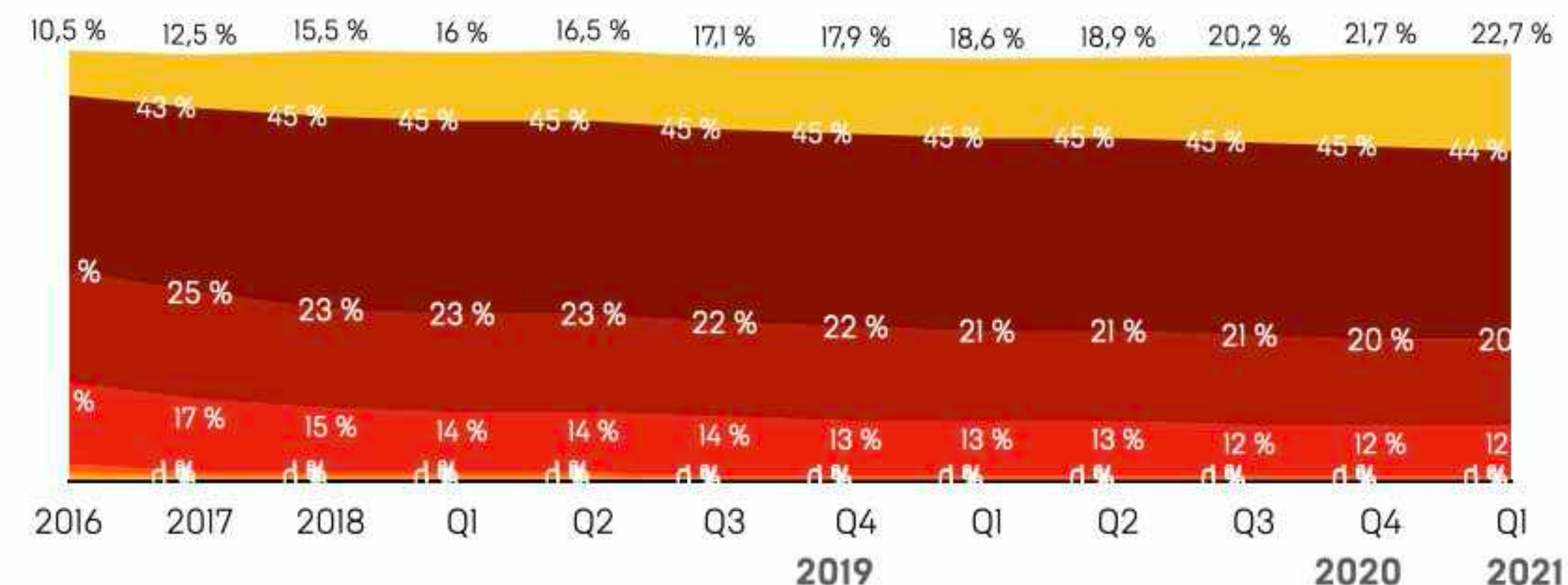
Портфель без NPL на конец отчетного периода,
млрд. руб. – 9 607

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

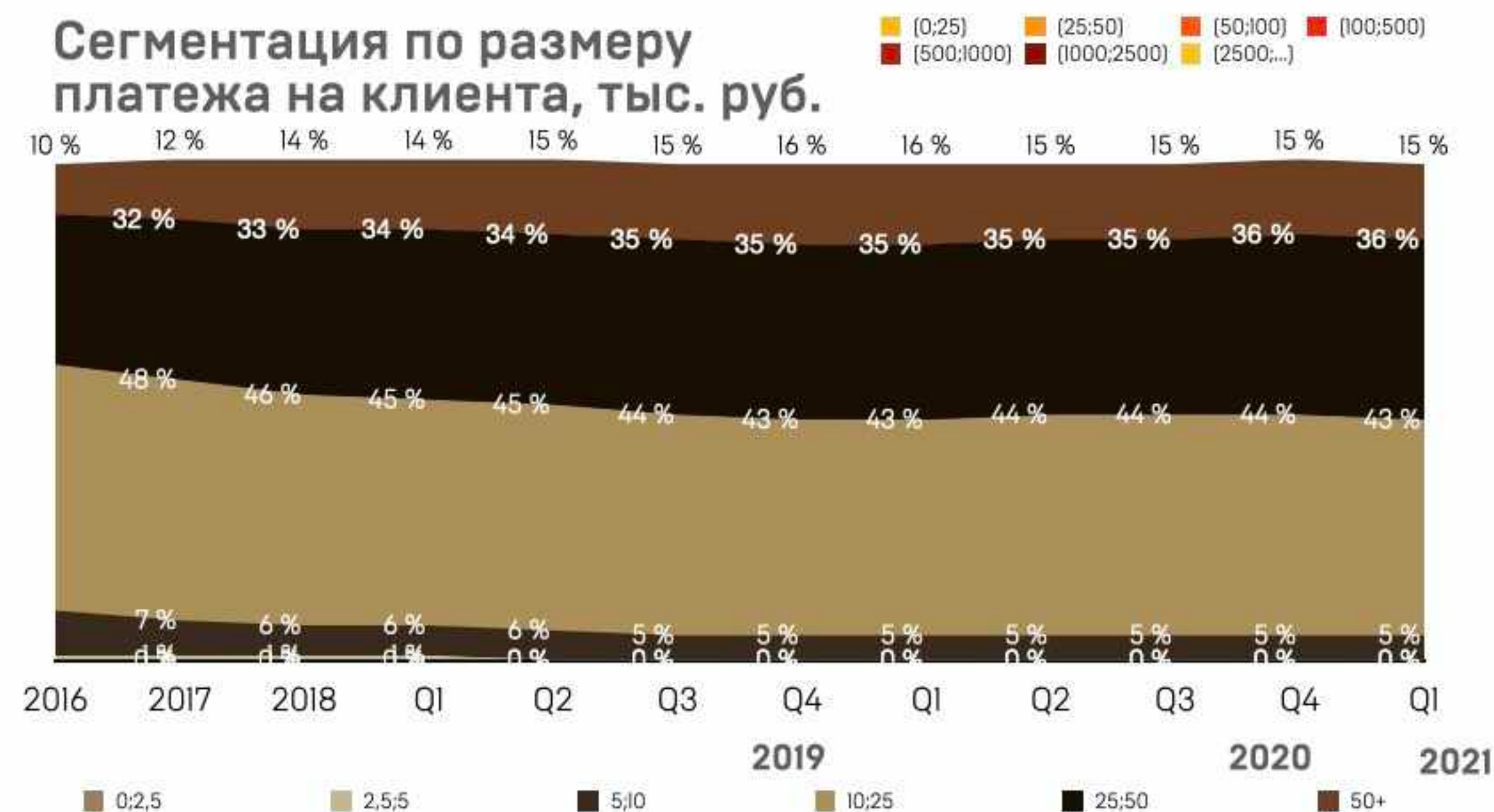
Задолженность активного клиента с наличием Ипотечного кредита по всем типам кредитов



Сегментация по объему задолженности на клиента, тыс. руб.



Сегментация по размеру платежа на клиента, тыс. руб.



Взыскание просроченной задолженности

Входы в просрочку в 4 квартале 2020 – 1 квартале 2021 года стабильны на низких относительно докризисных показателей 2019 года



Показатели взыскания в портфеле кредита наличными незначительно ухудшились в поколении ноября 2020 года с дальнейшей стабилизацией (улучшением) к поколению февраля 2021 года

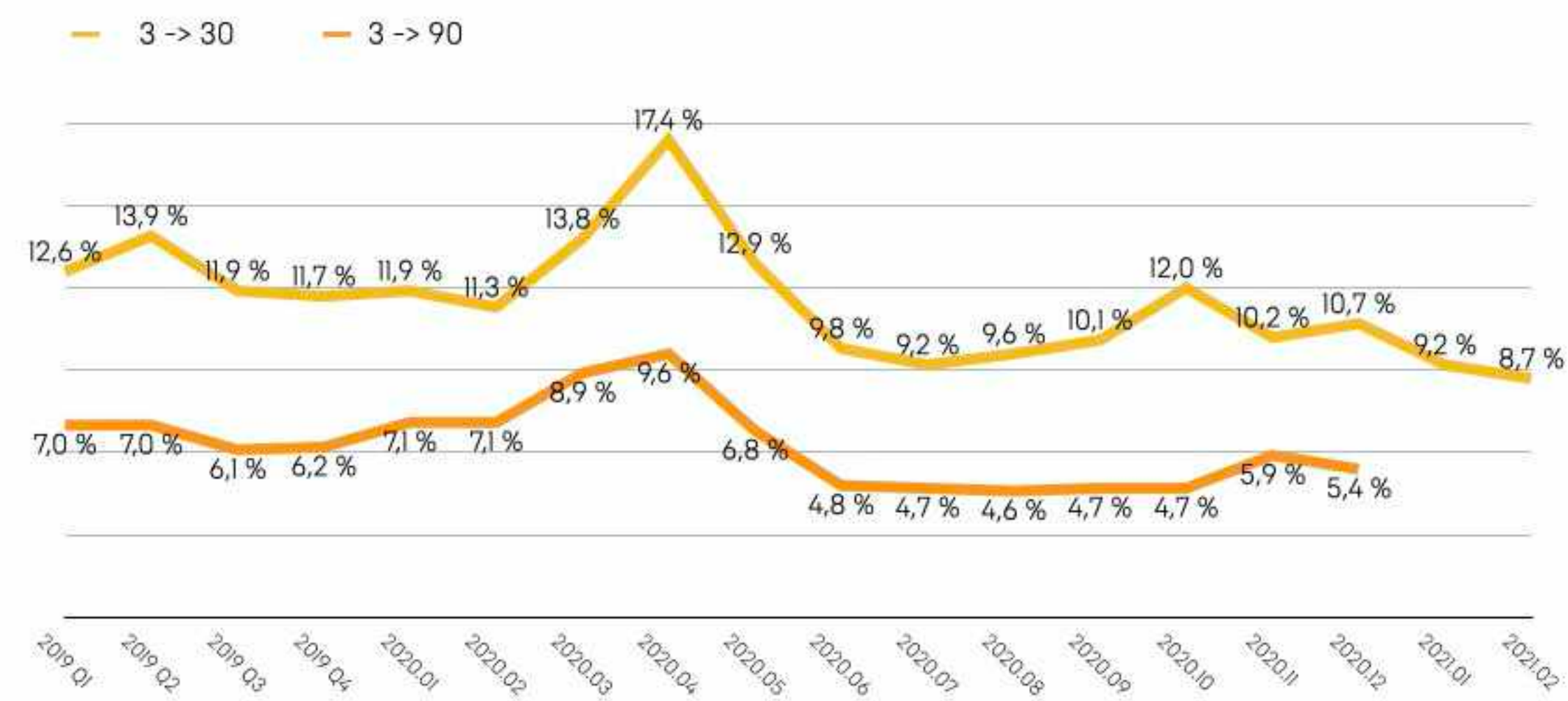
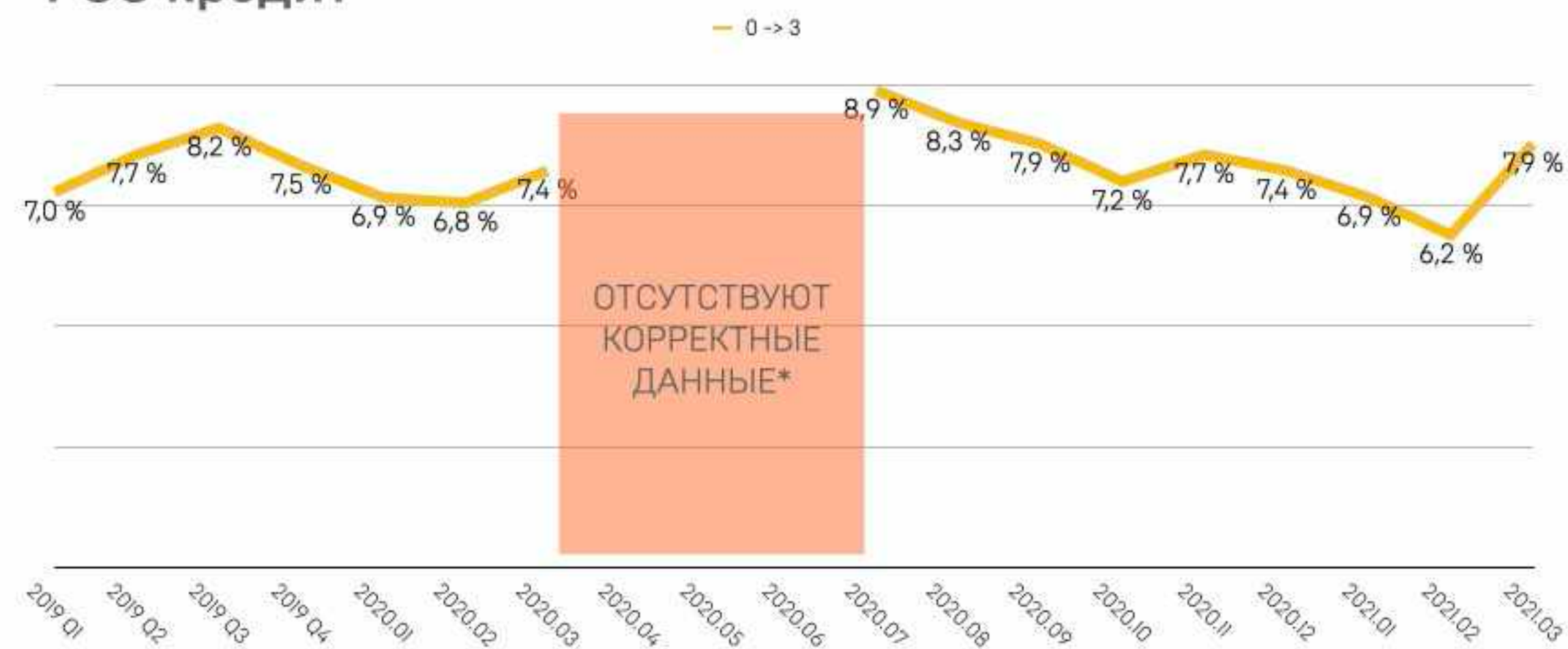


Взыскание 0-90 / Все кредиты, POS

Все кредиты



POS кредит



* детали см. в первом абзаце на слайде №5

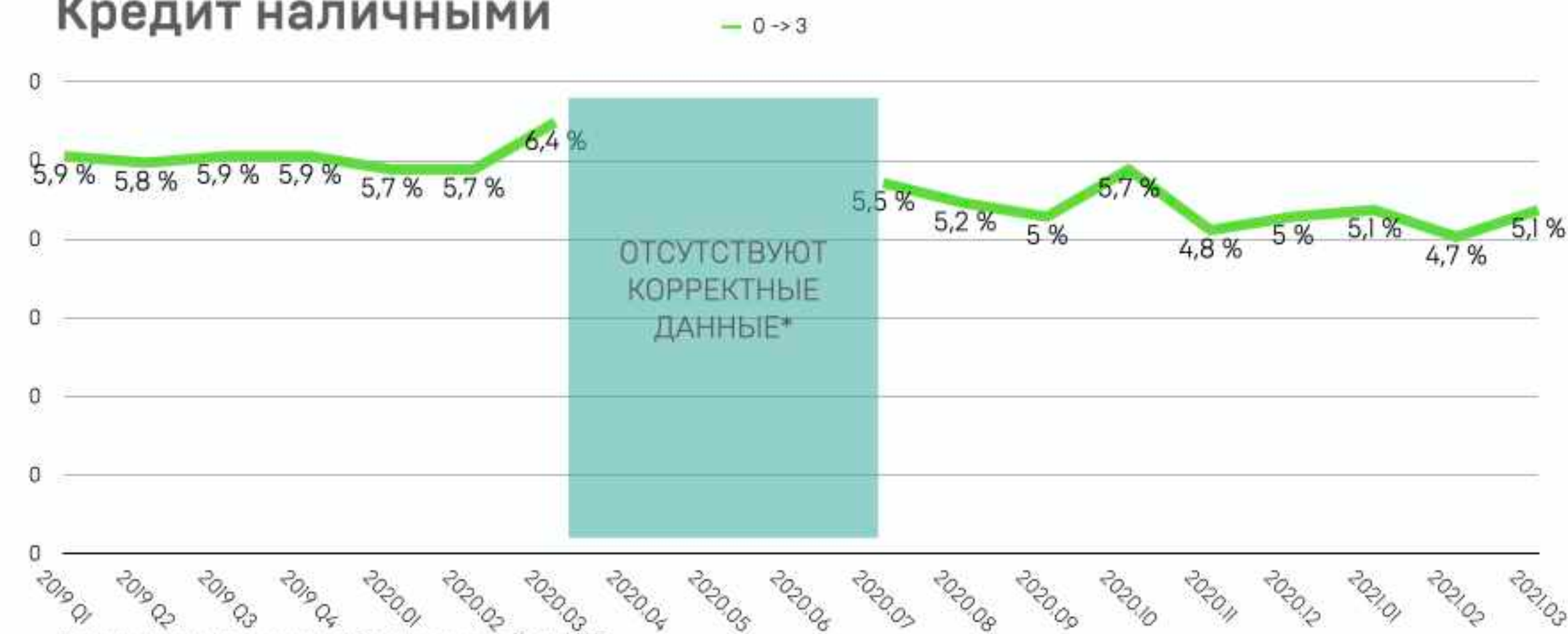
Взыскание 0-90 / КК, КН

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Кредитная карта

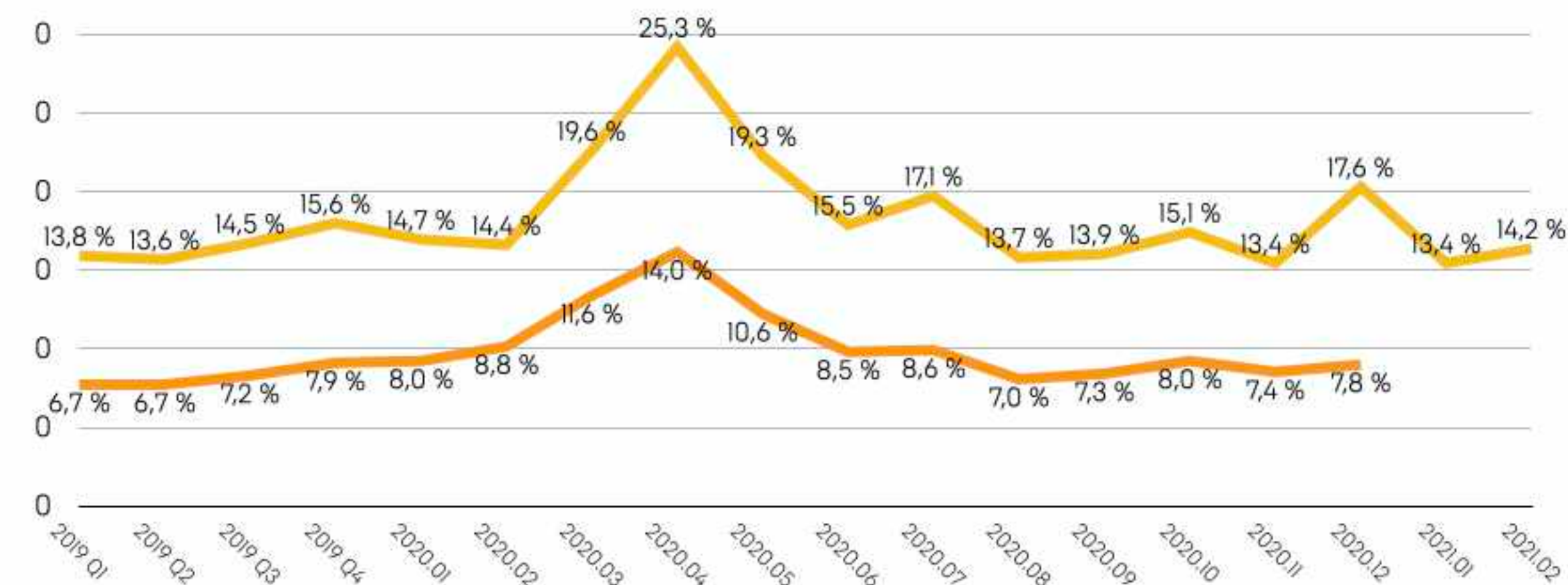


Кредит наличными



* детали см. в первом абзаце на слайде №5

— 3 → 30 — 3 → 90



— 3 → 30 — 3 → 90



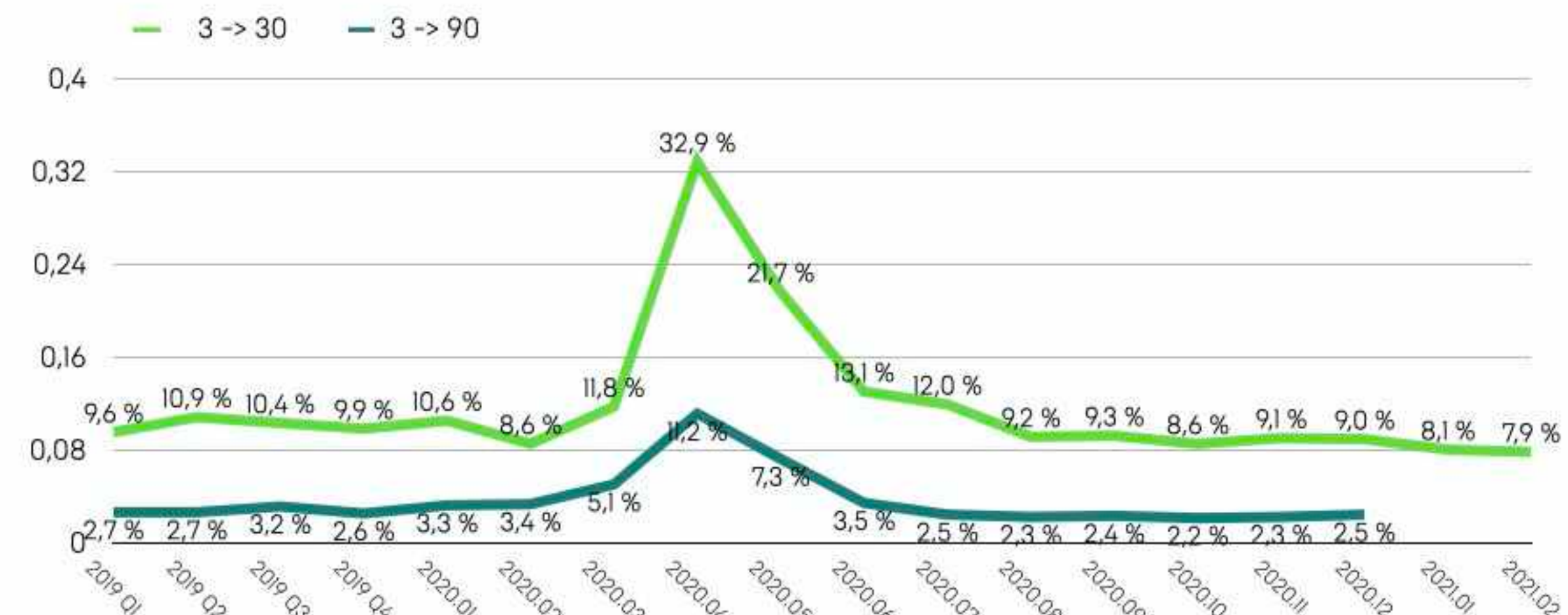
Взыскание 0-90 / АК, ИК

[СОДЕРЖАНИЕ >](#)

Автокредит



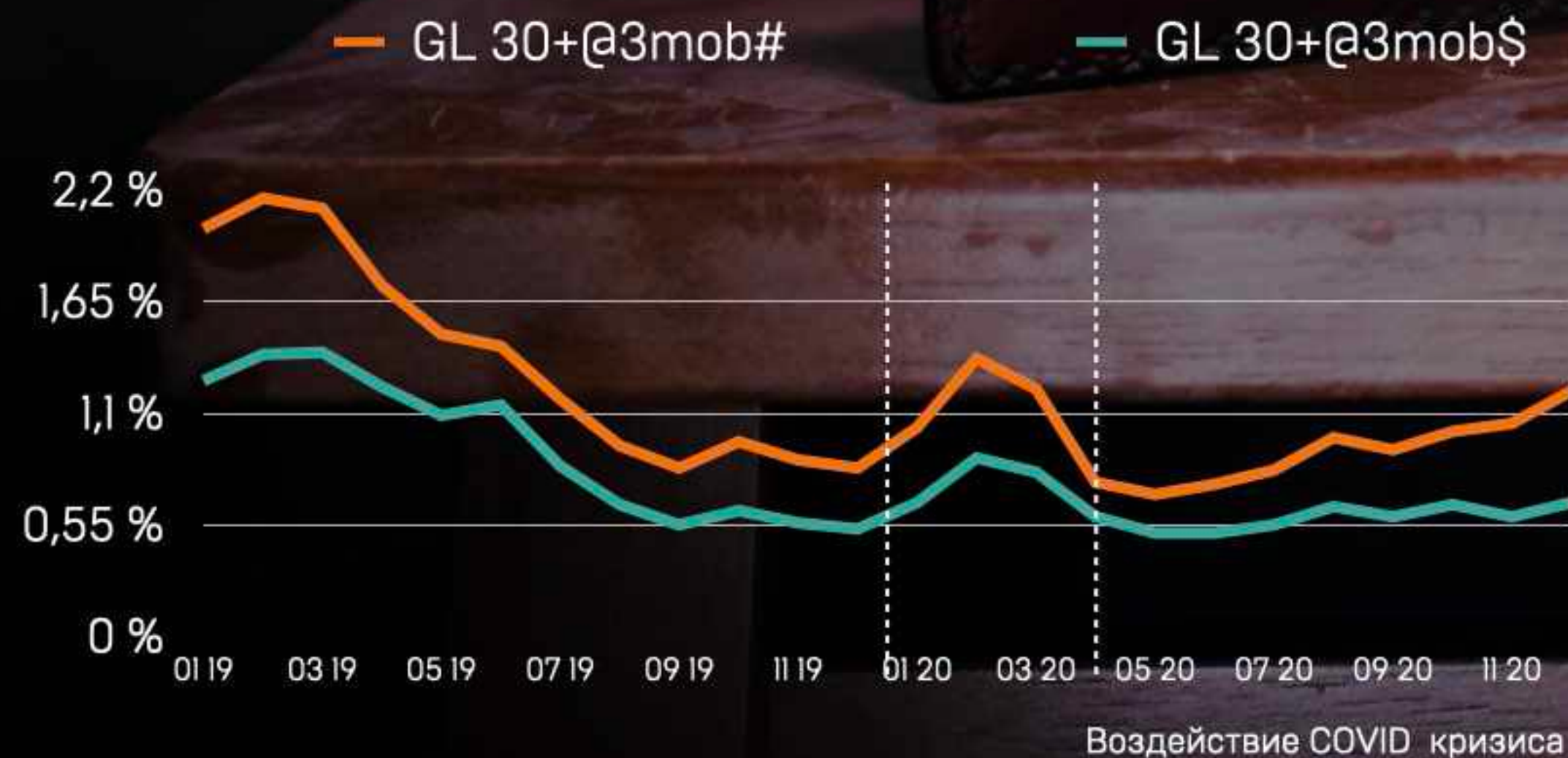
Ипотечный кредит



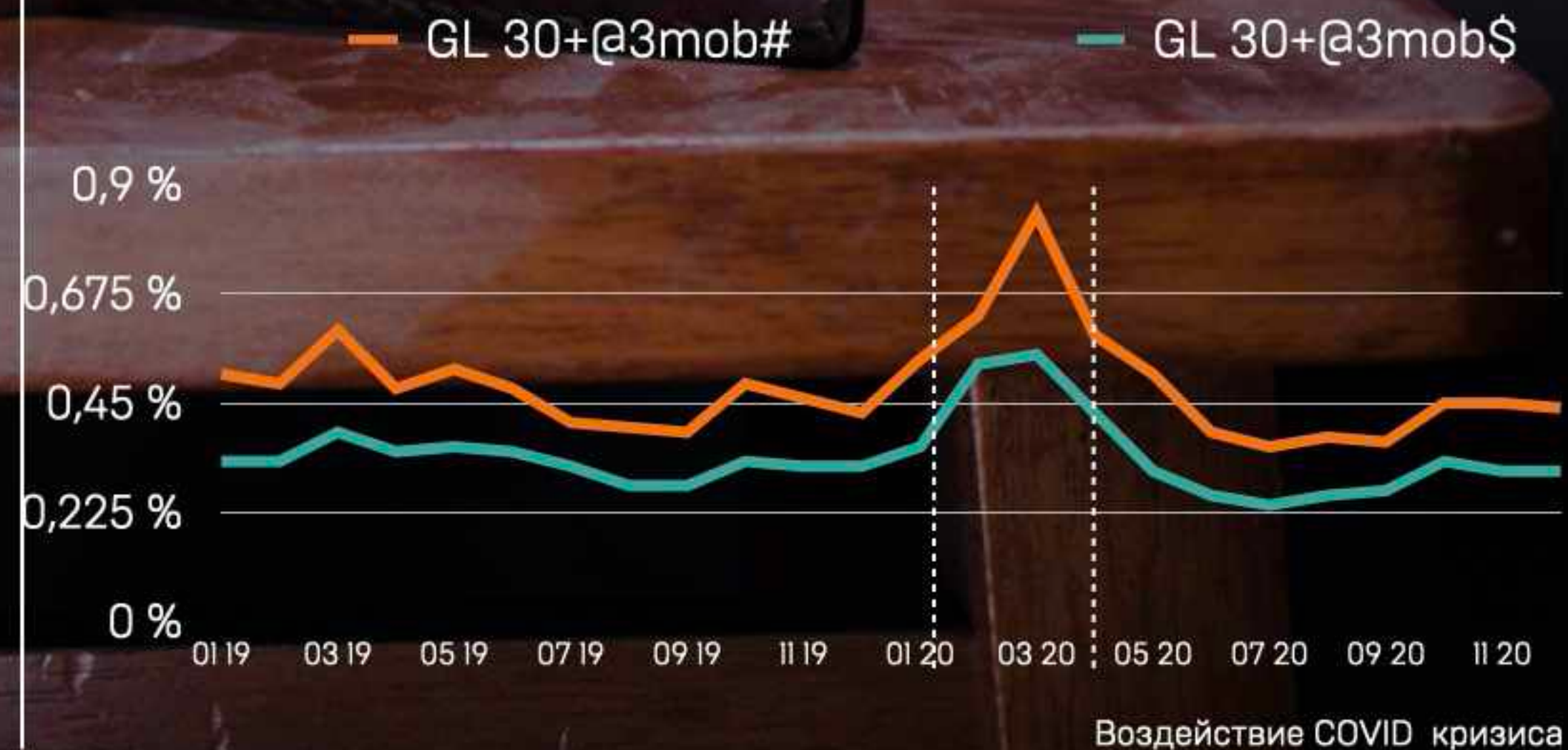
* детали см. в первом абзаце на слайде №5

Винтажное качество

Ранние индикаторы качества поколений новых Кредитных карт во 2-3 кварталах 2020 года на min показателях, заметный рост аппетита к риску в 4 квартале



Ранние индикаторы качества портфеля Кредитов наличными в поколениях 4 квартала 2020 года вышли на уровень 2019 года после min показателей 3 квартала



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			0,85%	1,43%	1,88%	2,25%	2,57%	2,82%	3,00%	3,14%	3,23%	3,29%	3,32%	3,34%	3,36%	3,37%	3,38%	3,37%	3,35%	3,33%	3,30%	3,26%	3,21%	3,14%	3,04%
2018	1		0,87%	1,60%	2,11%	2,56%	2,94%	3,21%	3,38%	3,47%	3,54%	3,56%	3,60%	3,58%	3,64%	3,62%	3,58%	3,58%	3,56%	3,48%	3,38%	3,26%	3,13%	2,94%	2,84%
	2		1,01%	1,65%	2,13%	2,50%	2,77%	2,99%	3,15%	3,25%	3,35%	3,42%	3,46%	3,52%	3,58%	3,62%	3,63%	3,62%	3,55%	3,47%	3,39%	3,34%	3,28%	3,22%	3,11%
	3		0,73%	1,20%	1,59%	1,91%	2,18%	2,38%	2,56%	2,72%	2,83%	2,89%	2,94%	2,99%	3,03%	3,00%	2,96%	2,91%	2,89%	2,87%	2,85%	2,81%	2,74%	2,64%	2,61%
	4		0,52%	0,96%	1,33%	1,65%	1,95%	2,18%	2,35%	2,48%	2,57%	2,61%	2,60%	2,60%	2,59%	2,59%	2,60%	2,63%	2,64%	2,62%	2,58%	2,56%	2,53%	2,47%	2,40%
2018			0,75%	1,31%	1,74%	2,10%	2,40%	2,64%	2,81%	2,93%	3,02%	3,07%	3,09%	3,11%	3,15%	3,14%	3,13%	3,12%	3,10%	3,06%	3,00%	2,95%	2,87%	2,78%	2,70%
2019	1		0,57%	1,09%	1,49%	1,85%	2,12%	2,34%	2,50%	2,57%	2,64%	2,66%	2,68%	2,71%	2,77%	2,85%	2,88%	2,87%	2,85%	2,83%	2,80%	2,73%	2,66%	2,54%	2,41%
	2		0,68%	1,19%	1,62%	1,97%	2,21%	2,41%	2,56%	2,69%	2,81%	2,95%	3,08%	3,17%	3,19%	3,18%	3,17%	3,15%	3,09%	3,04%	2,95%	2,86%	2,84%	2,80%	
	3		0,53%	0,90%	1,26%	1,56%	1,80%	2,03%	2,31%	2,54%	2,69%	2,74%	2,74%	2,74%	2,74%	2,72%	2,70%	2,65%	2,61%	2,57%	2,67%				
	4		0,48%	0,88%	1,28%	1,76%	2,17%	2,47%	2,62%	2,69%	2,71%	2,73%	2,73%	2,74%	2,71%	2,68%	2,62%	2,64%							
2019			0,56%	1,00%	1,40%	1,77%	2,07%	2,31%	2,50%	2,62%	2,71%	2,76%	2,80%	2,82%	2,83%	2,84%	2,84%	2,85%	2,83%	2,83%	2,84%	2,79%	2,72%	2,60%	2,41%
2020	1	1	0,56%	1,16%	1,90%	2,33%	2,56%	2,72%	2,81%	2,85%	2,90%	2,91%	2,97%	2,90%	2,87%										
		2	0,82%	1,55%	2,00%	2,27%	2,44%	2,58%	2,64%	2,75%	2,80%	2,88%	2,80%	2,77%											
		3	0,90%	1,37%	1,66%	1,92%	2,08%	2,15%	2,30%	2,40%	2,49%	2,46%	2,41%												
	2	4	0,54%	0,98%	1,33%	1,63%	1,78%	2,01%	2,08%	2,23%	2,23%	2,21%													
		5	0,50%	0,81%	1,12%	1,30%	1,52%	1,64%	1,77%	1,80%	1,81%														
		6	0,49%	0,78%	0,96%	1,22%	1,35%	1,46%	1,51%	1,55%															
	3	7	0,52%	0,72%	1,01%	1,20%	1,37%	1,43%	1,48%																
		8	0,45%	0,76%	0,96%	1,20%	1,30%	1,37%																	
		9	0,54%	0,79%	1,05%	1,20%	1,32%																		
	4	10	0,61%	0,93%	1,11%	1,28%																			
		11	0,69%	0,89%	1,08%																				
		12	0,58%	0,86%																					
2020			0,61%	0,97%	1,31%	1,58%	1,78%	1,96%	2,15%	2,36%	2,56%	2,70%	2,73%	2,84%	2,87%	0,61%	0,97%	1,31%	1,58%	1,78%	1,96%	2,15%	2,36%	2,56%	2,70%
2021	1	1	0,46%																						
2021			0,46%																						

Винтажное качество / POS кредит

[illegible]

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			0,46%	1,87%	2,85%	3,77%	4,64%	5,43%	6,16%	6,87%	7,53%	8,15%	8,74%	9,31%	9,85%	10,42%	10,92%	11,38%	11,82%	12,25%	12,65%	13,03%	13,40%	13,76%	14,12%	
2018	1		0,36%	1,25%	2,00%	2,73%	3,48%	4,14%	4,71%	5,27%	5,85%	6,41%	6,88%	7,37%	7,87%	8,42%	8,92%	9,37%	9,80%	10,19%	10,54%	10,87%	11,20%	11,53%	11,87%	
	2		0,34%	1,19%	1,90%	2,59%	3,23%	3,84%	4,42%	4,97%	5,49%	6,01%	6,56%	7,09%	7,61%	8,12%	8,54%	8,93%	9,29%	9,67%	10,02%	10,37%	10,74%	11,16%	11,62%	
	3		0,38%	1,17%	1,88%	2,56%	3,19%	3,78%	4,36%	4,96%	5,54%	6,08%	6,57%	7,02%	7,46%	7,88%	8,28%	8,66%	9,04%	9,43%	9,86%	10,33%	10,74%	11,06%	11,35%	
	4		0,41%	1,44%	2,34%	3,22%	4,14%	4,95%	5,71%	6,41%	7,06%	7,65%	8,21%	8,77%	9,30%	9,83%	10,38%	10,99%	11,62%	12,15%	12,58%	12,93%	13,25%	13,56%	13,86%	
2018			0,37%	1,28%	2,05%	2,81%	3,55%	4,23%	4,86%	5,48%	6,06%	6,62%	7,14%	7,65%	8,15%	8,65%	9,12%	9,59%	10,05%	10,48%	10,88%	11,25%	11,61%	11,96%	12,30%	
2019	1		0,42%	2,10%	3,32%	4,50%	5,59%	6,55%	7,43%	8,24%	9,06%	9,86%	10,63%	11,42%	12,29%	13,22%	14,01%	14,62%	15,12%	15,60%	16,04%	16,45%	16,86%	17,24%	17,59%	
	2		0,38%	1,56%	2,51%	3,43%	4,32%	5,12%	5,89%	6,66%	7,44%	8,30%	9,20%	9,99%	10,65%	11,21%	11,70%	12,16%	12,61%	13,04%	13,43%	13,81%	14,57%	15,14%		
	3		0,25%	0,98%	1,67%	2,36%	3,08%	3,76%	4,53%	5,33%	6,05%	6,62%	7,11%	7,58%	8,03%	8,49%	8,92%	9,30%	9,65%	10,31%	11,08%					
	4		0,19%	0,88%	1,60%	2,47%	3,40%	4,18%	4,80%	5,34%	5,83%	6,29%	6,74%	7,21%	7,64%	8,09%	8,56%	8,89%								
2019			0,31%	1,37%	2,26%	3,17%	4,08%	4,88%	5,64%	6,37%	7,07%	7,74%	8,38%	9,01%	9,61%	10,20%	10,99%	11,70%	12,45%	13,29%	14,19%	15,11%	15,91%	16,68%	17,59%	
2020	1	1	0,14%	1,03%	2,13%	3,03%	3,82%	4,48%	5,05%	5,58%	6,15%	6,63%	7,19%	7,62%	8,07%											
		2	0,29%	1,37%	2,29%	2,98%	3,80%	4,40%	4,94%	5,53%	6,05%	6,61%	7,06%	7,50%												
		3	0,30%	1,22%	1,85%	2,59%	3,30%	3,85%	4,47%	5,02%	5,60%	6,06%	6,50%													
	2	4	0,20%	0,76%	1,46%	2,11%	2,82%	3,54%	4,06%	4,72%	5,20%	5,67%														
		5	0,11%	0,70%	1,25%	1,77%	2,57%	3,10%	3,71%	4,20%	4,67%															
		6	0,15%	0,75%	1,27%	1,95%	2,56%	3,23%	3,72%	4,20%																
	3	7	0,14%	0,82%	1,60%	2,29%	3,20%	3,81%	4,35%																	
		8	0,15%	0,98%	1,71%	2,63%	3,41%	4,04%																		
		9	0,19%	0,92%	1,77%	2,48%	3,20%																			
	4	10	0,13%	1,01%	1,72%	2,41%																				
		11	0,19%	1,05%	1,77%																					
		12	0,17%	1,21%																						
2020			0,18%	1,02%	1,76%	2,49%	3,27%	3,89%	4,43%	4,99%	5,66%	6,32%	6,91%	7,56%	8,07%											
2021	1	1	0,19%																							
2021			0,19%																							

Винтажное качество / Автокредит

[illegible]

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»

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:

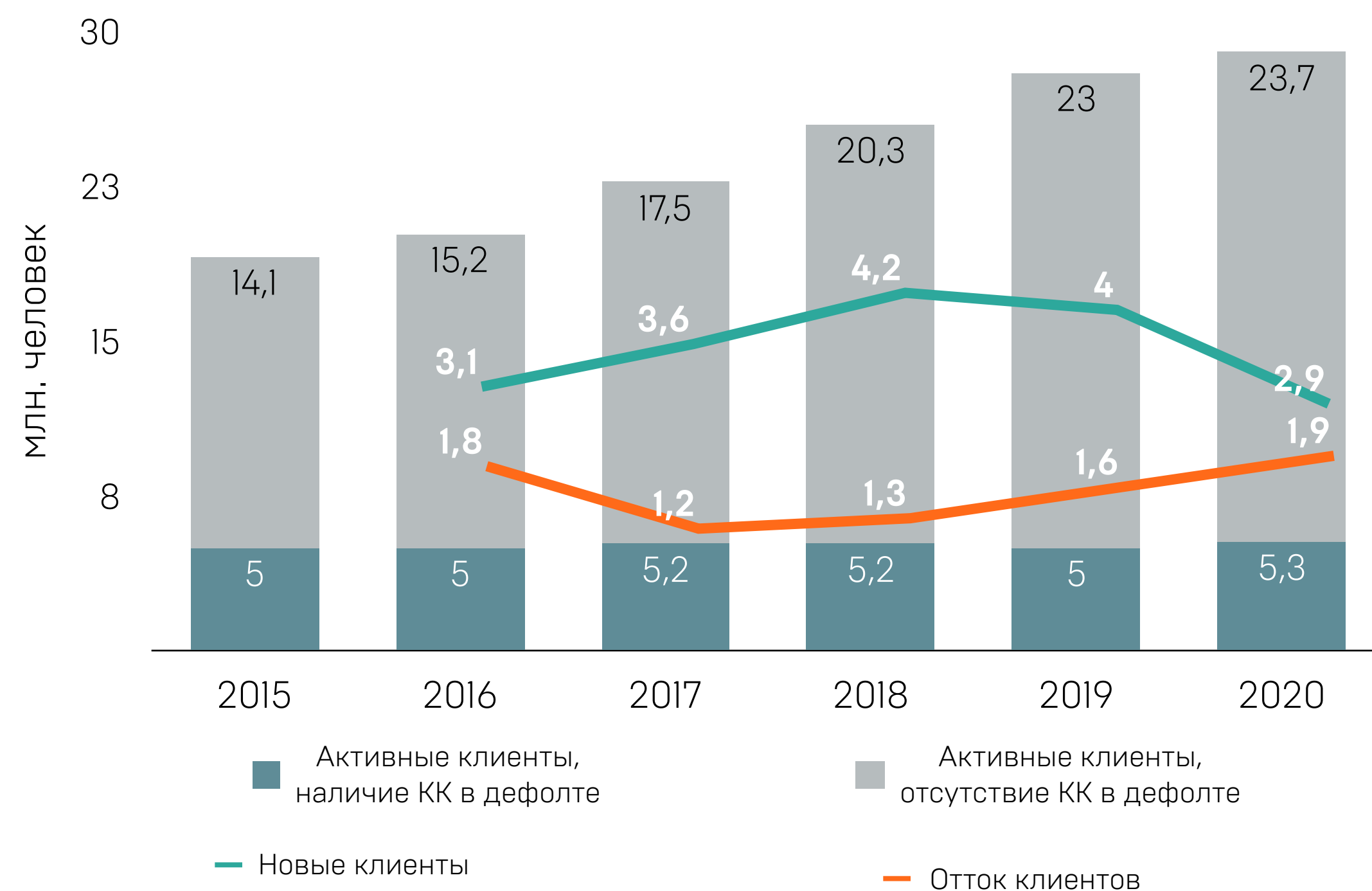
Кредитная карта – банк №1 40%;

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

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

Приложение №1/Кредитная карта / Анализ рынка

Динамика количества активных клиентов на рынке кредитных карт



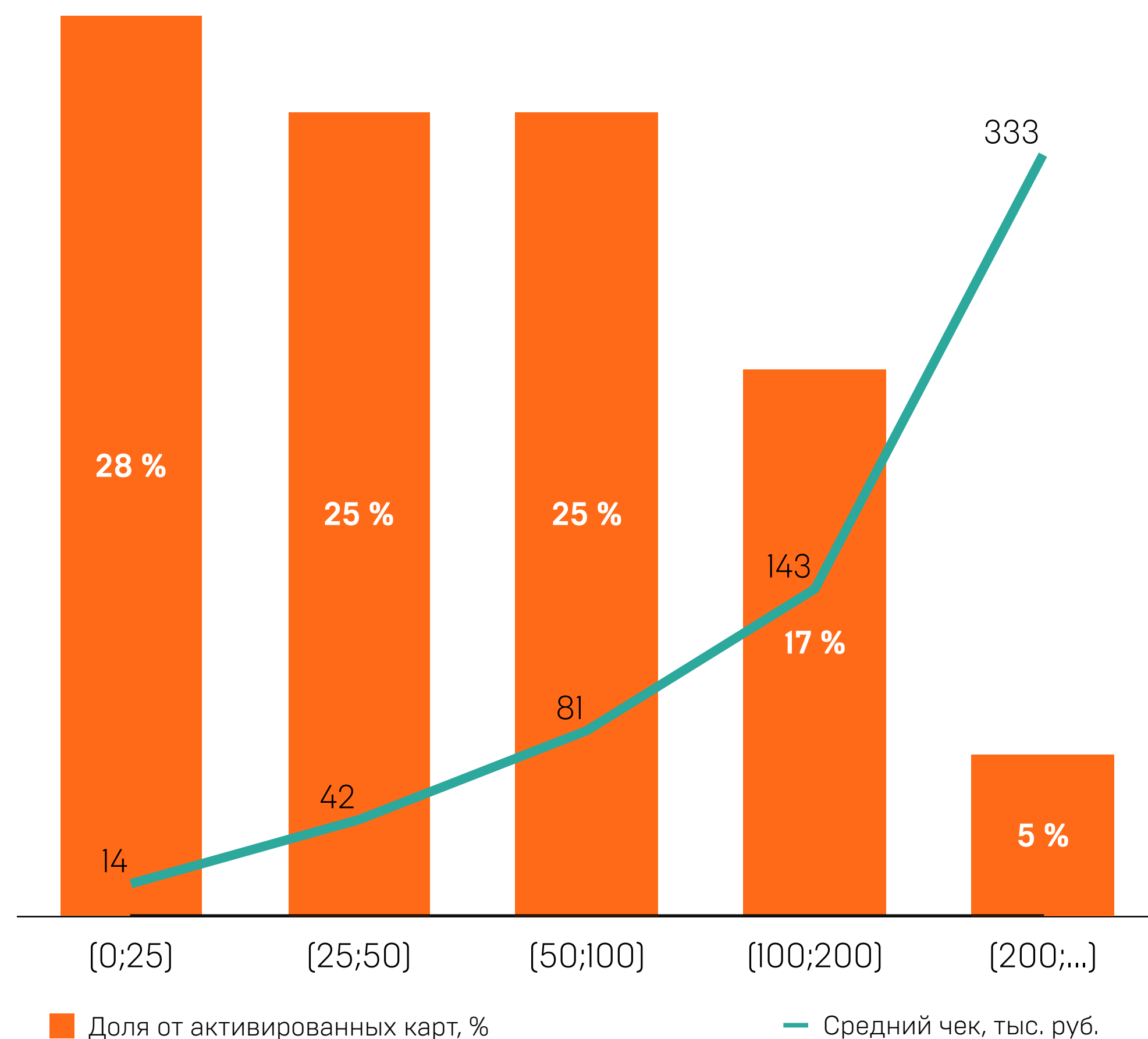
Наличие действующей кредитной карты на момент активации новой кредитной карты



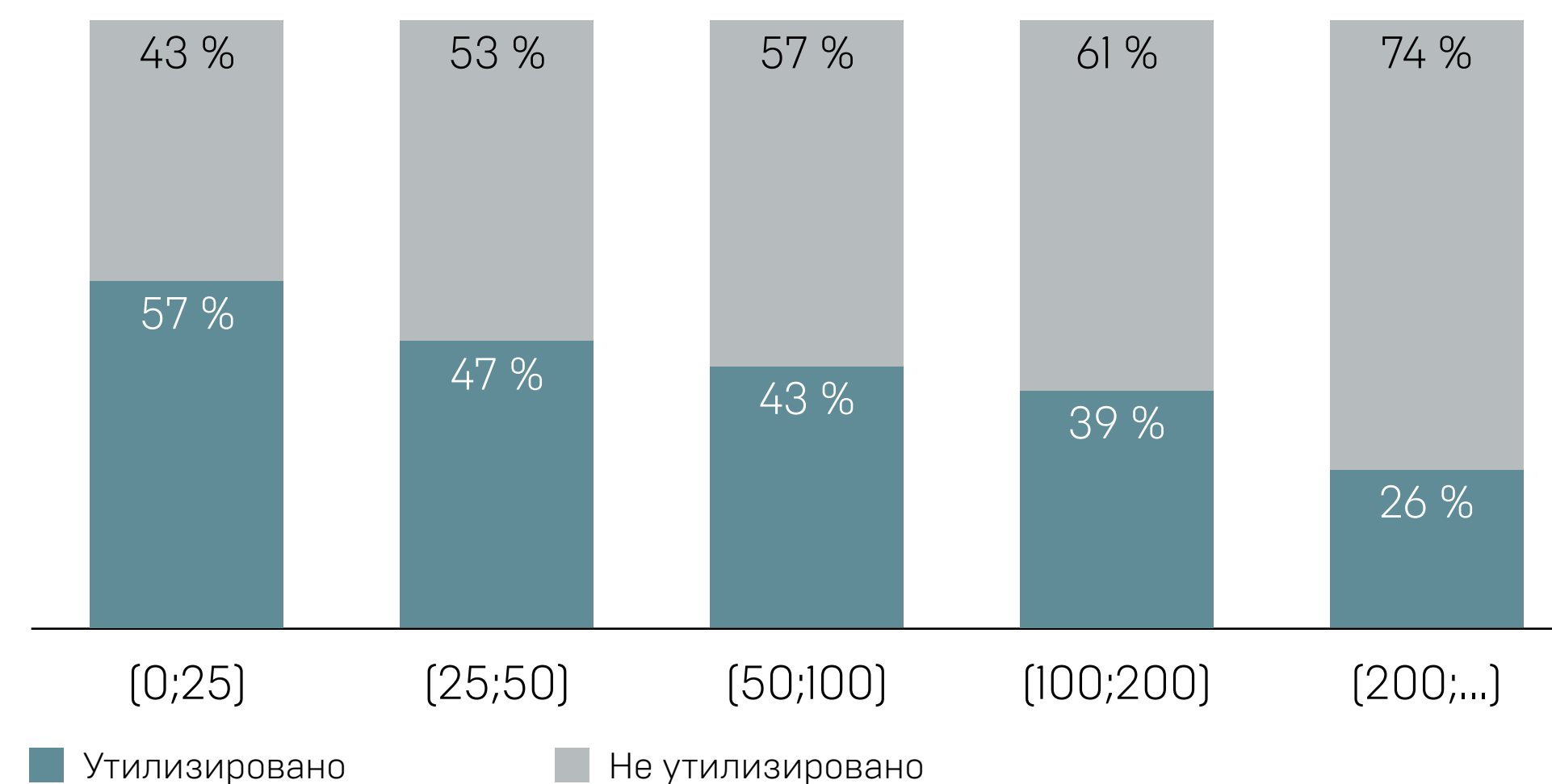
Приложение №1/Кредитная карта / Кредитный лимит

Для расчетов использованы данные по активированным кредитным картам (КК) в 3 квартале 2020г.

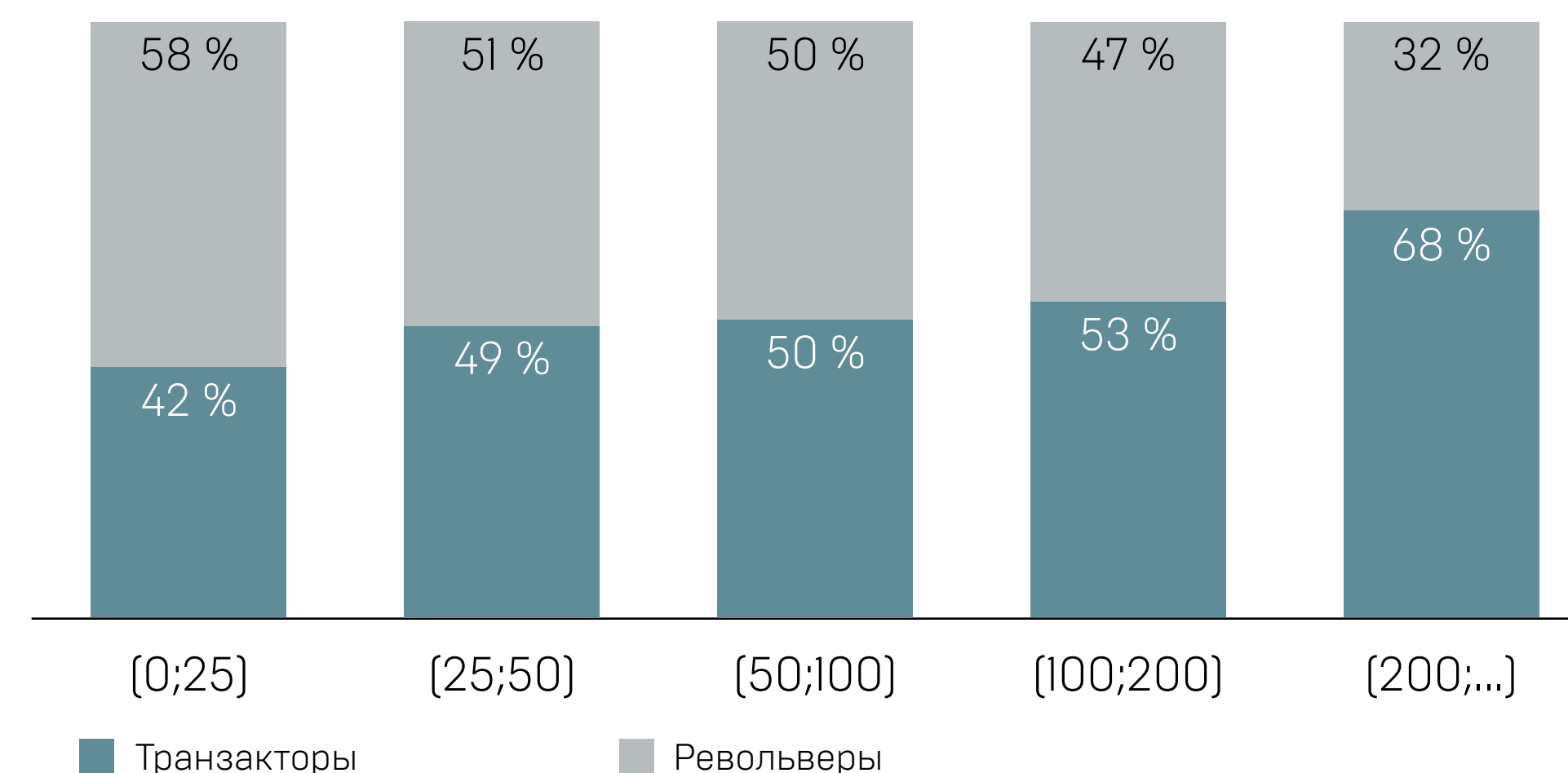
Распределение по величине кредитного лимита



Утилизация кредита



Профиль поведения



Приложение №1/ Кредитная карта/Терминология

В рамках исследования емкости рынка кредитных карт (проекция уникального заемщика) были приняты следующие термины/определения:

- Активный клиент – Субъект КИ, имевший хотя бы единожды за текущий отчетный период ненулевую задолженность по кредитной карте, за исключением «новых клиентов»
- Новый клиент – Субъект КИ, у которого в текущем отчетном периоде впервые в его кредитной истории возникла ненулевая задолженность по кредитной карте
- Отток клиент – Субъект КИ, имевший в предыдущем отчетном периоде ненулевую задолженность по кредитной карте, но не имевший задолженности в текущем отчетном периоде.

Для анализа кредитных лимитов были использованы кредитные карты, активированные в 3 квартале 2020 года. Активацией кредитной карты является первый после открытия кредитного договора факт возникновения задолженности по счету. Оценка утилизации и платежного поведения проведена за первые 7 месяцев действия кредитных договоров соответствующих поколений.

Показатель утилизации кредитного лимита рассчитывается по формуле:

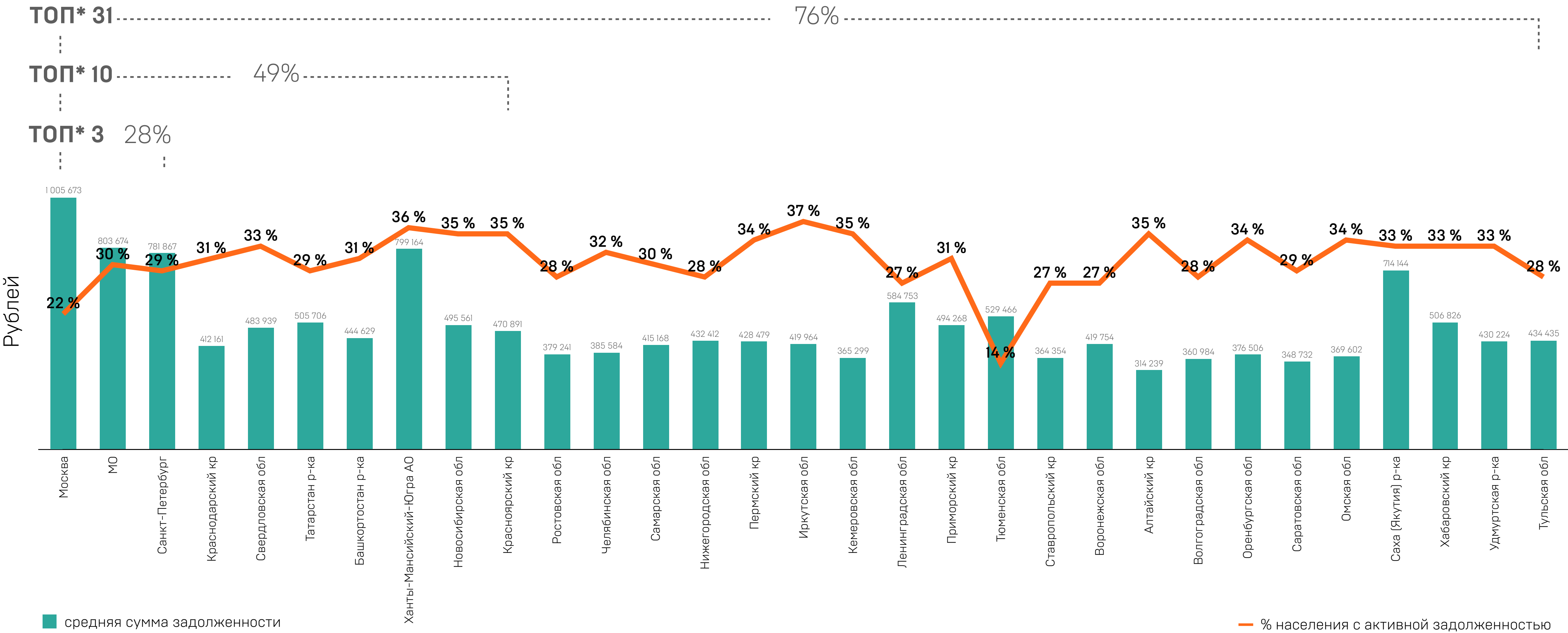
Средняя задолженность за [0 ; 7] мес / Первоначальный кредитный лимит

Определение типа использования Кредитной карты (транзактор или револьвер) осуществляется аналитически на основе алгоритмов, разработанных Бюро:

транзактор – профиль использования кредитного лимита, предполагающий систематическое погашение задолженности в пределах грейс-периода

револьвер – профиль использования кредитного лимита, предполагающий непрерывную задолженность по кредитной карте, выходящую за рамки грейс-периода

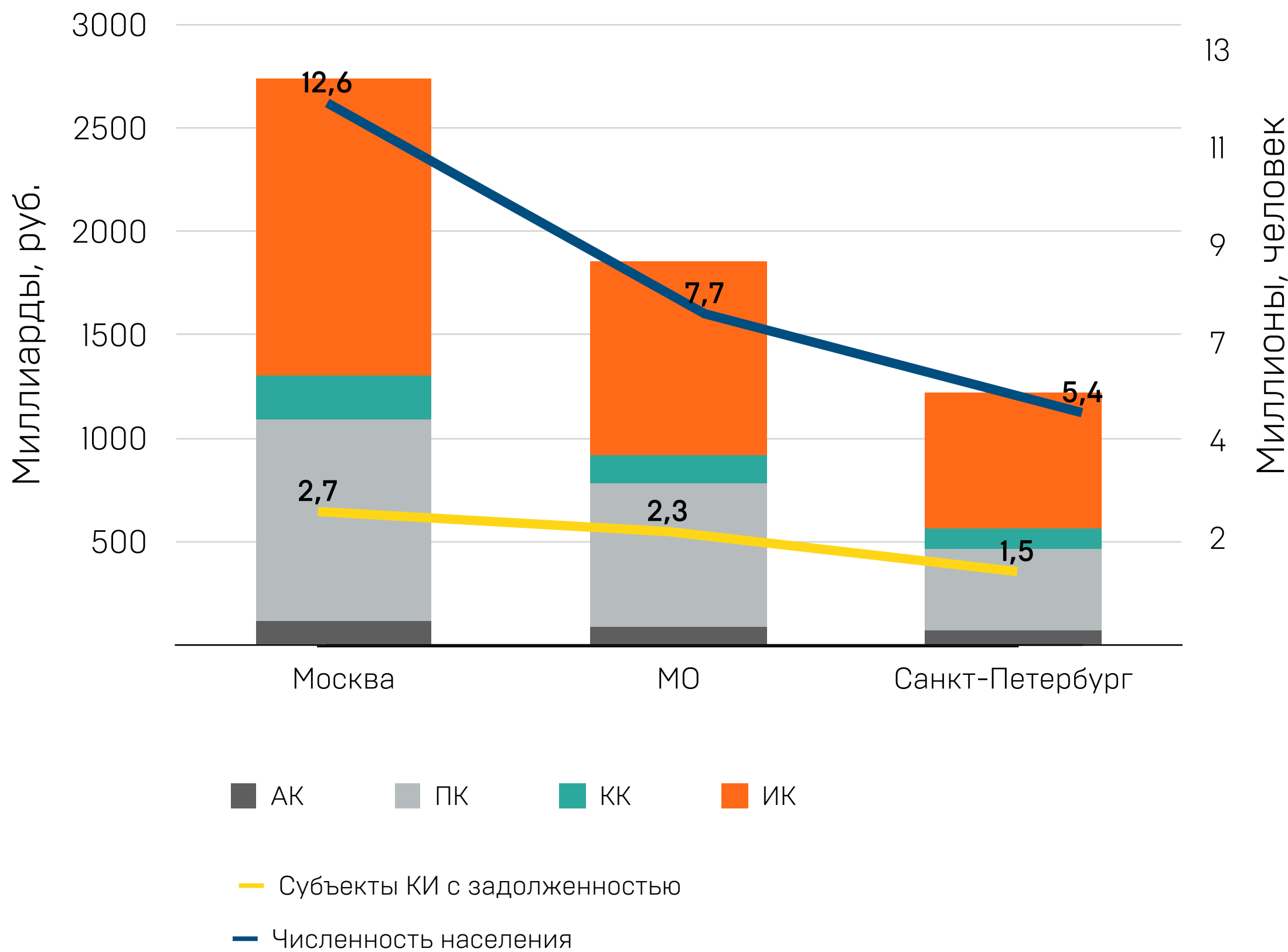
Приложение №2/Закредитованность населения: крупнейшие регионы РФ



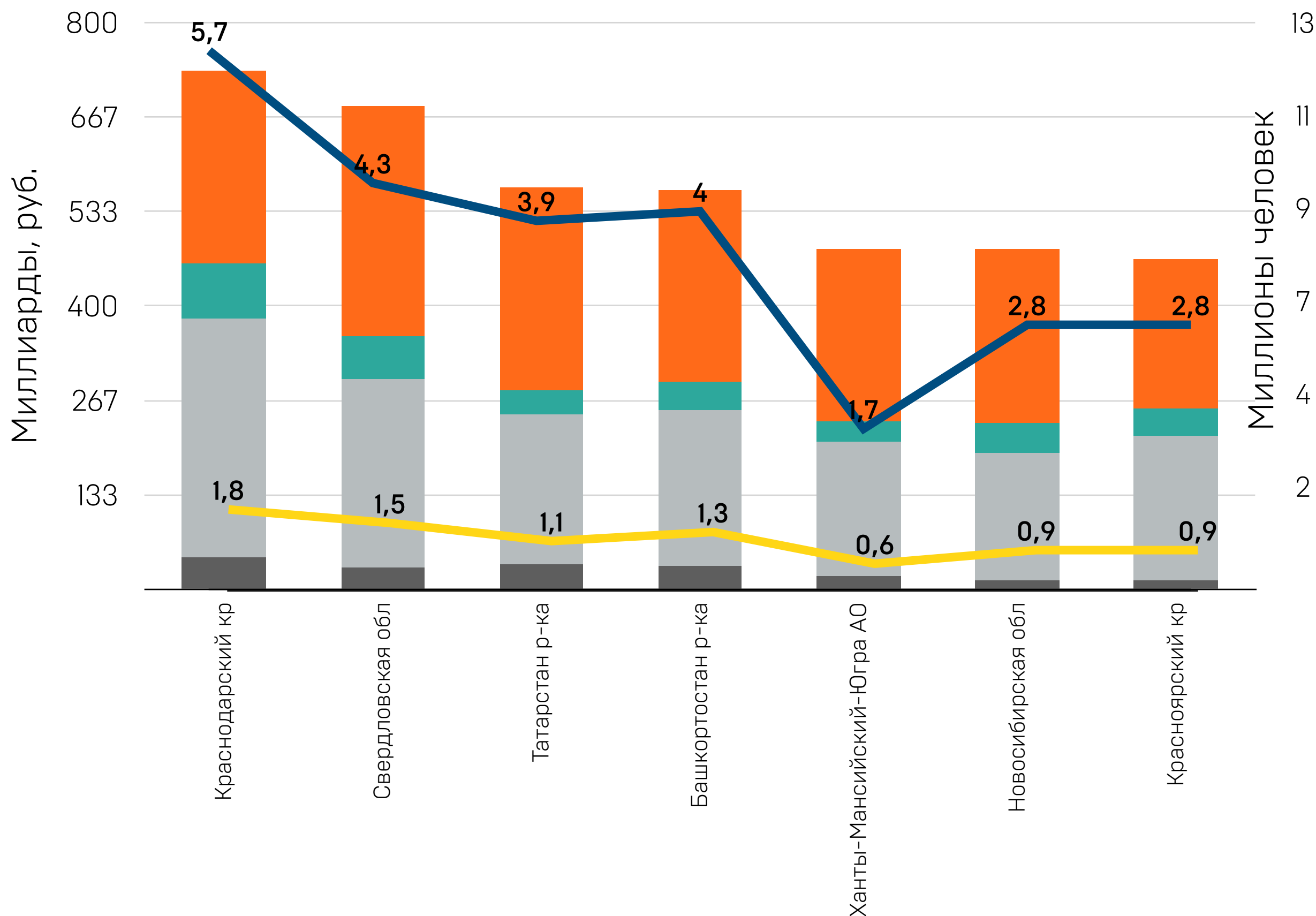
*По объему задолженности всего в РФ

Приложение №2/Закредитованность населения: крупнейшие регионы РФ

Кредитный портфель и численность населения

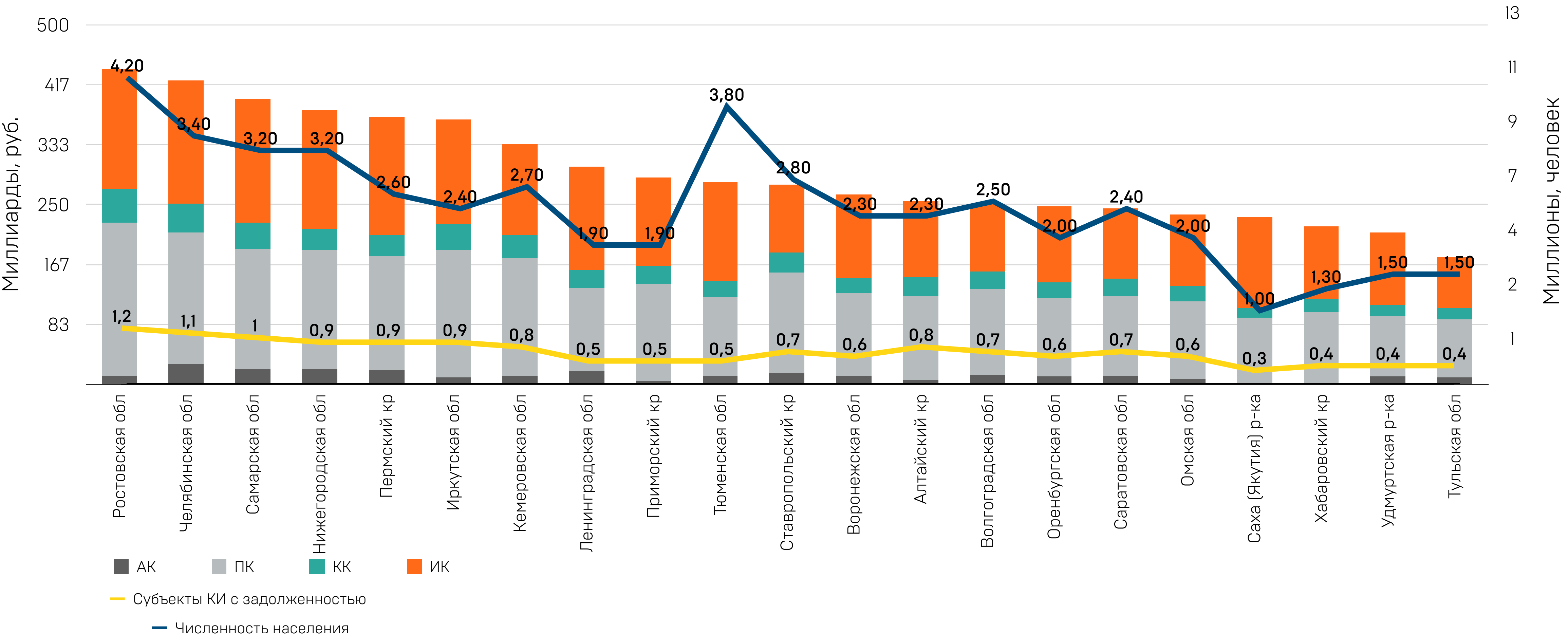


Кредитный портфель и численность населения



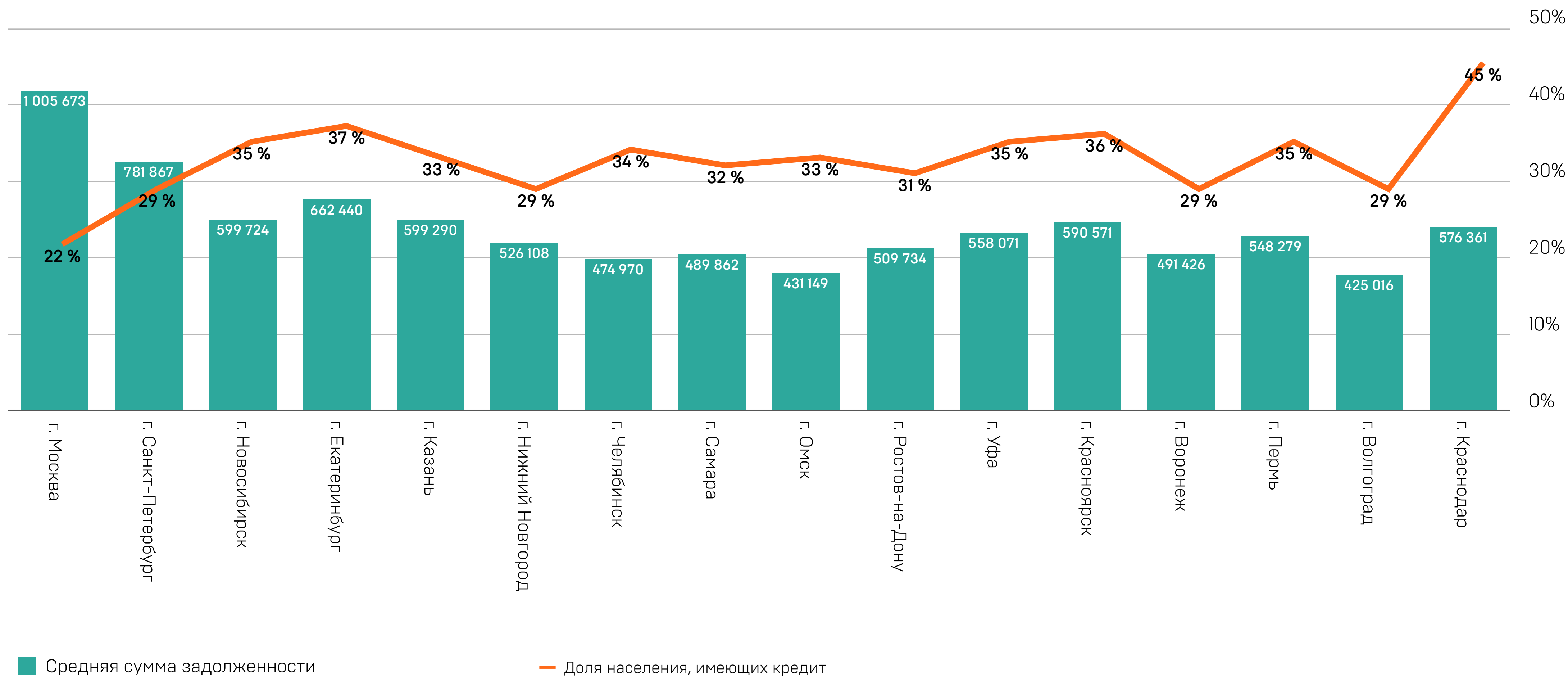
Приложение №2/Закредитованность населения: крупнейшие регионы РФ

Кредитный портфель и численность населения



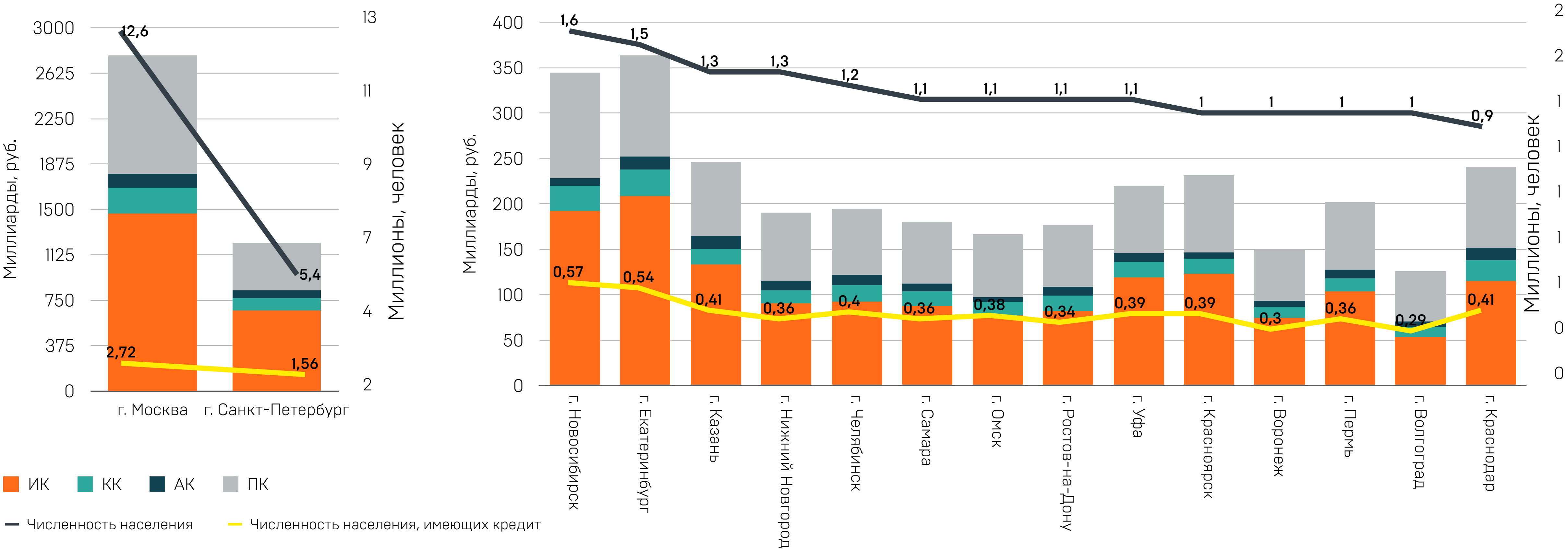
Приложение №2/Закредитованность населения: крупнейшие города РФ

Закредитованность



Приложение №2/Закредитованность населения: крупнейшие города РФ

Кредитный портфель и численность населения



Приложение №2/ Закредитованность/Терминология

Численность населения по субъектом РФ – оценка численности постоянного населения на 1 января 2020г. от Росстат.

Численность с активной задолженностью по субъектом РФ – данные БКИ ОКБ на 31.03.2021, региональная принадлежность рассчитывает на основании места проживания заёмщика в момент оформления последнего активно кредита.

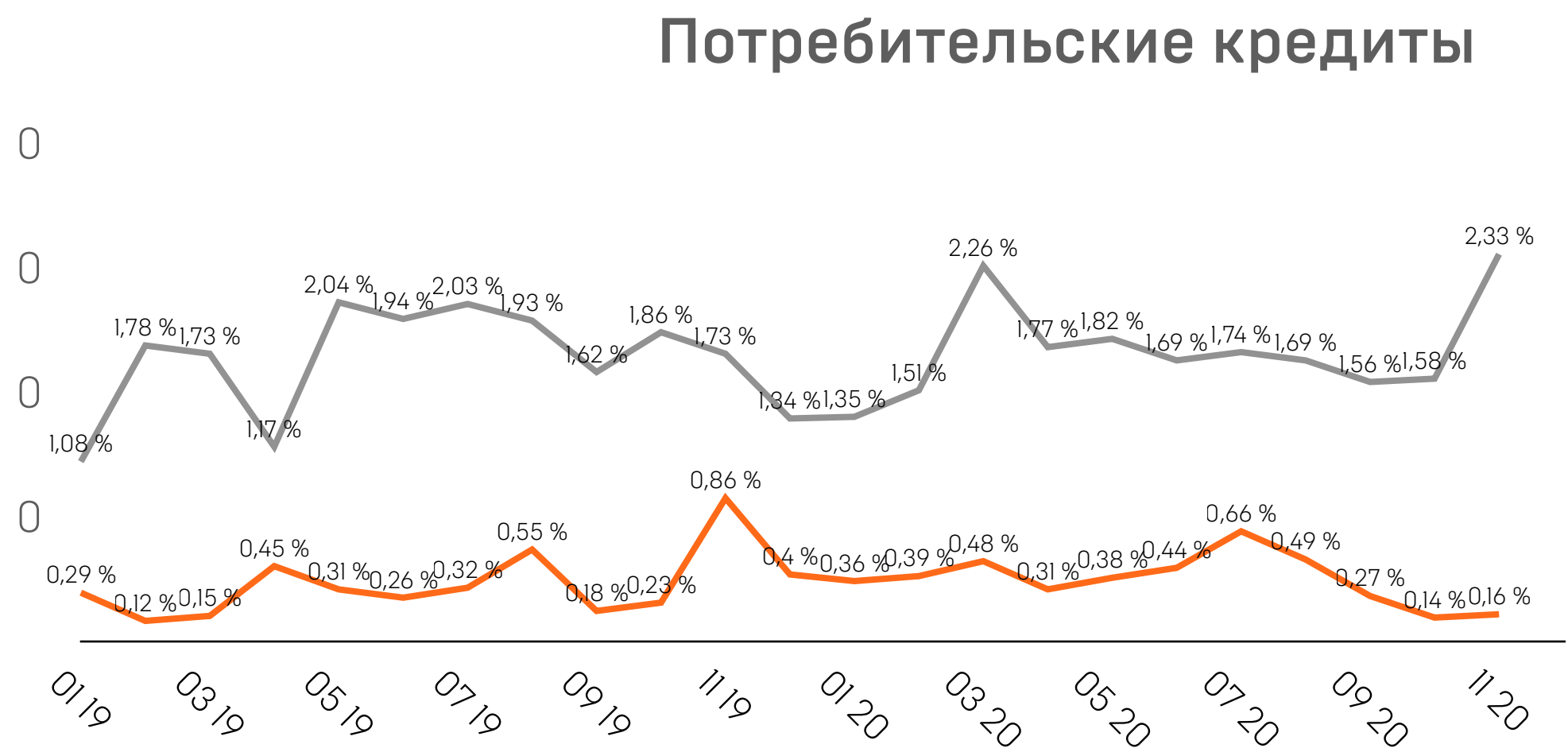
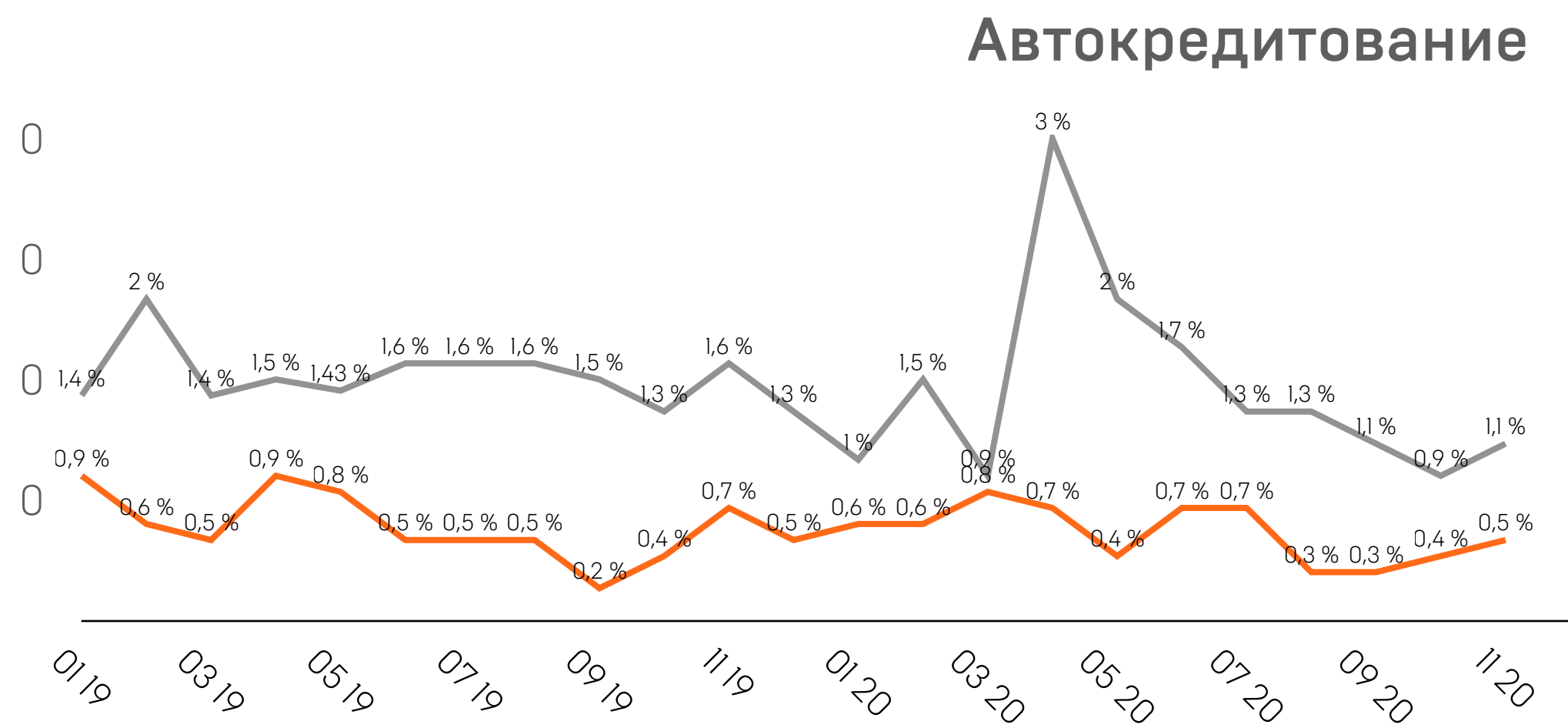
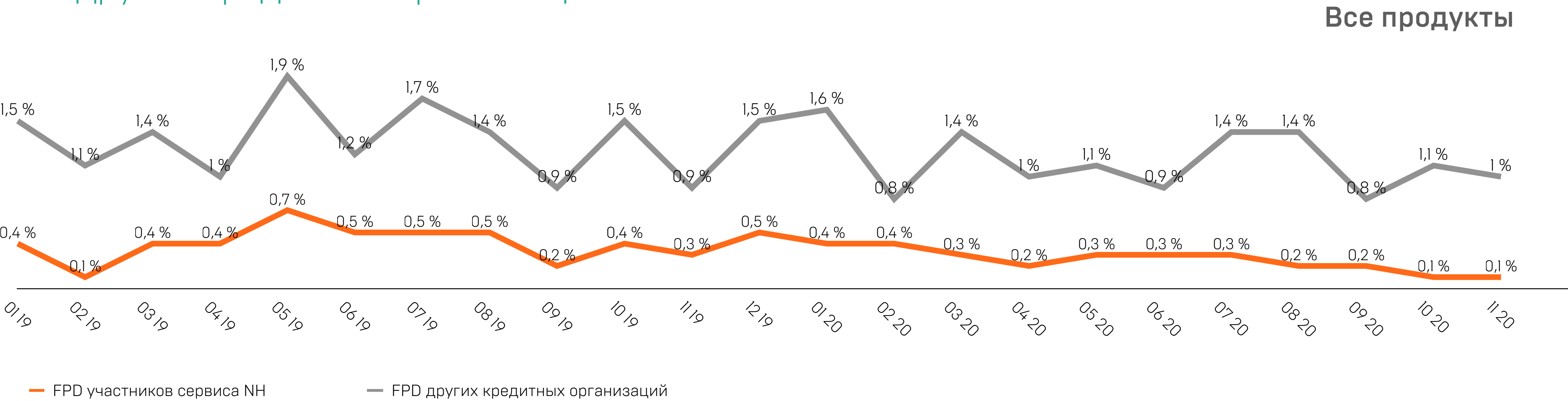
Средняя сумма задолженности – отношение портфеля задолженности в регионе к количеству заемщиков данного региона, имеющих активный кредит на 31.03.21г.

Сумма задолженности, включает в себя срочную и просроченную задолженность (а также пени, штрафы и тп) на 31.03.2021г.

Потребительский кредит (ПК) включает в себя как различные типы нецелевого кредита наличными, так и POS кредитование

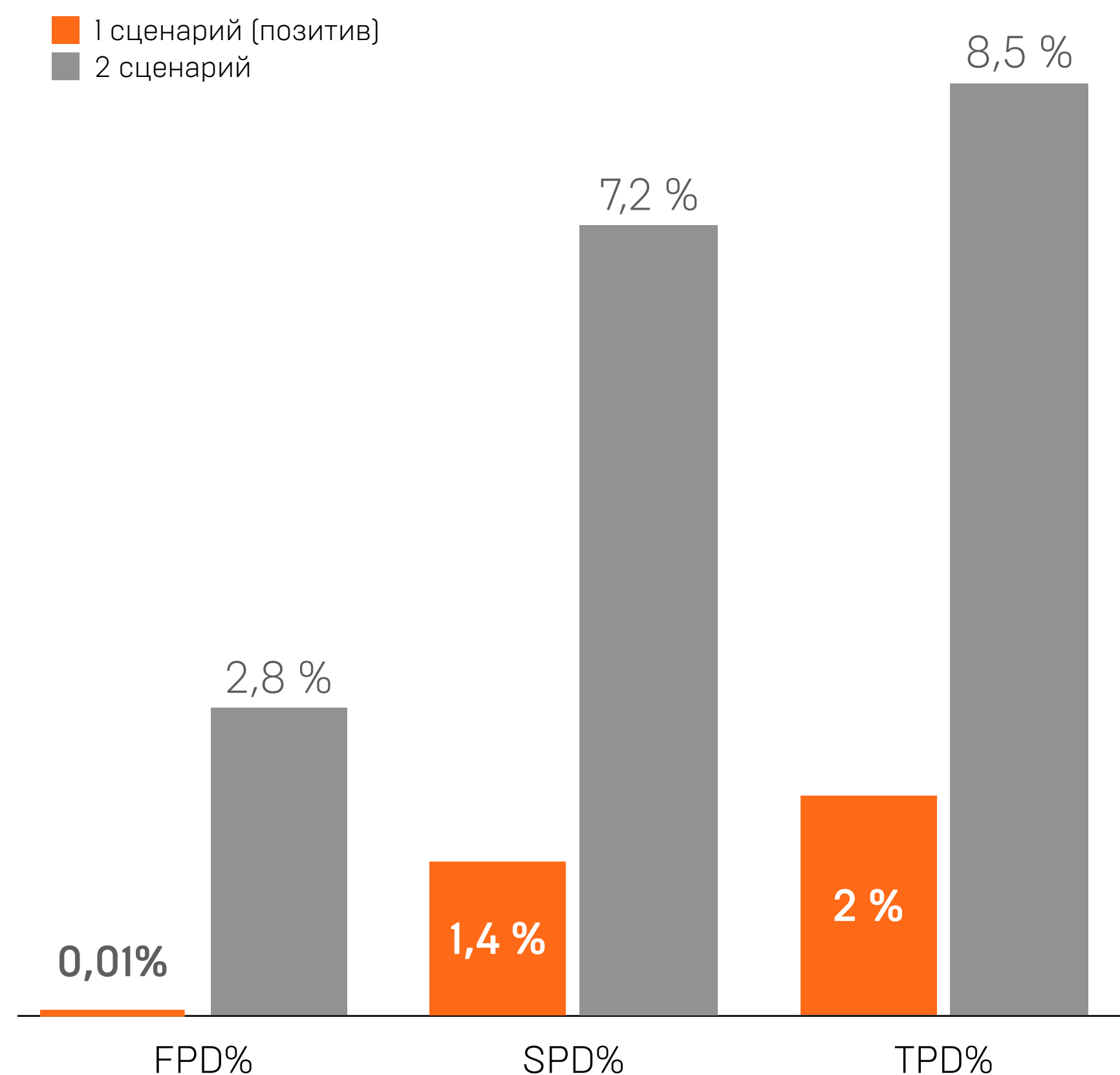
Приложение №3/Сервис National Hunter

Динамика уровня потенциального мошенничества по участникам сервиса National Hunter и по другим кредитным организациям



Приложение №3/Сервис National Hunter

Сравнение уровня риска в зависимости от выставленных статусов сервиса (положительные или отрицательные) на примере одного банка-участника



На примере одного из Банков участников мы рассмотрели 2 сценария, когда банк использует отрицательные статусы сервиса.

Первый сценарий - положительный - показывает уровень риска Банка-участника сервиса National Hunter, в случае, если по выданному кредиту не проставлено отрицательных статусов, а также отсутствуют отрицательные статусы в других банках - участниках сервиса.

Второй сценарий - отрицательный - показывает риск банка, не подключенного к сервису National Hunter, который выдал кредит клиенту, имеющему отрицательный статус от банка-участника сервиса.

Использование сервиса National Hunter и обмен отрицательными статусами позволяет банку эффективно своевременно выявлять мошеннические заявки.

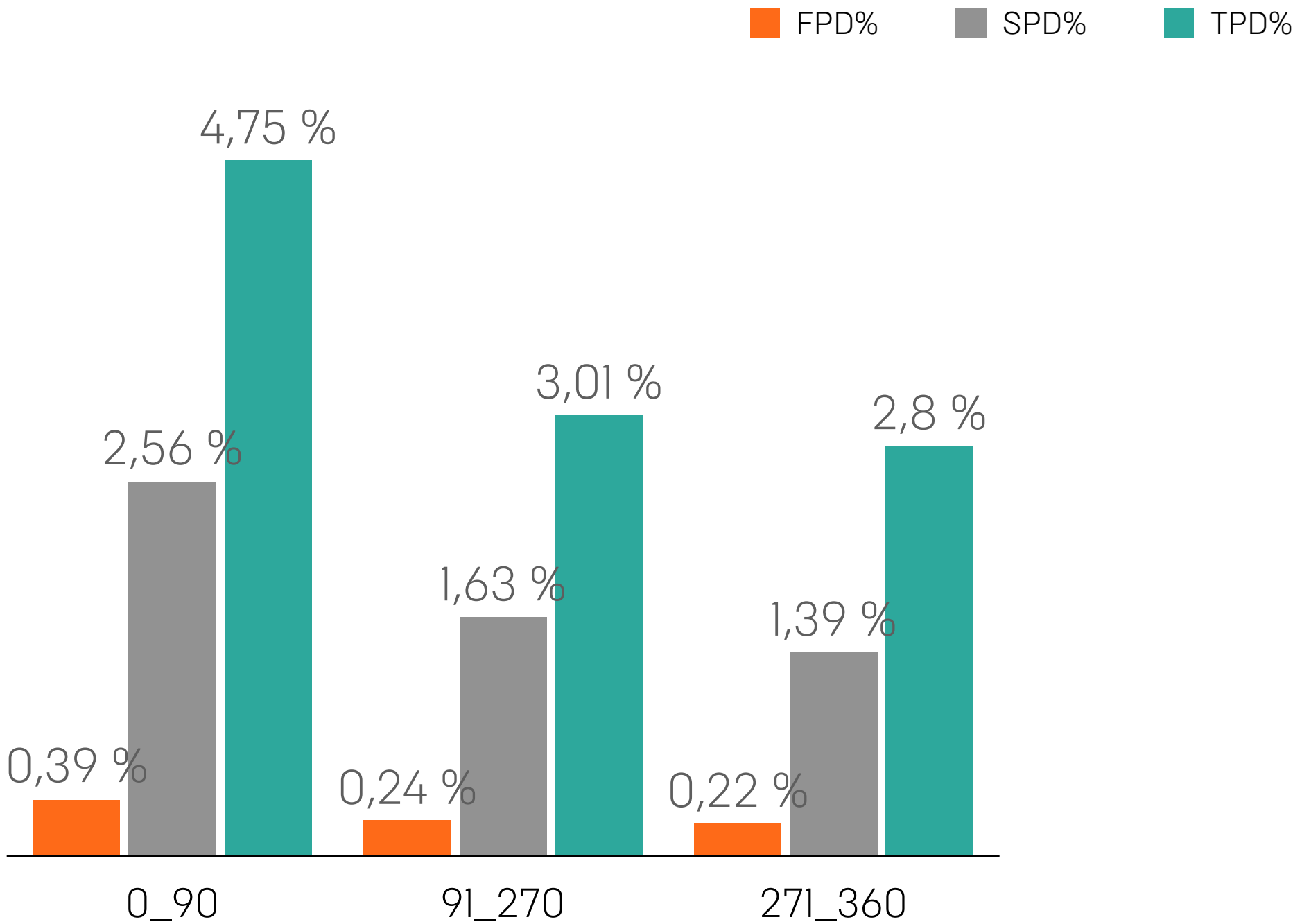
Приложение №3/Сервис National Hunter

Сравнение уровня риска в зависимости от срабатывания правил NH



Риск потенциального мошенничества (на примере показателя FPD) у участников сервиса NH в 3,7 раза ниже, чем у банков, не подключённых к сервису.

При этом риск потенциального мошенничества еще возрастает, в том случае, если при срабатывании негативных правил National Hunter, банк-участник сервиса кредит не выдал, а банк, не подключенный к сервису, кредит выдал.



Сервис National Hunter позволяет анализировать клиентов и с позитивной стороны. Например, сервис имеет ряд правил, которые показывают неизменность клиентских данных за определенный промежуток времени. Чем дольше у клиента сохраняются его контактные данные, то есть мобильные или рабочий телефон не меняются, тем ниже риск у такого клиента. Получая такой сигнал, банк может применять сокращенные процедуры верификации такого клиента, тем самым сокращая время рассмотрения кредитных заявок.

Приложение №2/Сервис National Hunter/Терминология

FPD – показатель ранней просроченной задолженности, рассчитанный как отношение количества первого пропущенного платежа по кредитам к общему количеству выданных кредитов

SPD – показатель ранней просроченной задолженности, рассчитанный как отношение количества второго пропущенного платежа по кредитам к общему количеству выданных кредитов

TPD – показатель ранней просроченной задолженности, рассчитанный как отношение количества третьего пропущенного платежа по кредитам к общему количеству выданных кредитов

БИЗНЕС-КЕЙС

Описание:

Неустановленное лицо, используя поддельные паспорта, изготовленные по настоящим паспортным данным (т.н. "зеркальные" паспорта), в течение января - марта 2021 года обращалось в различные Банки с целью получения кредита в разных городах РФ

Как реализовался:

– Предположительно мошенник за вознаграждение использовал зеркальные паспорта для получения кредитов. Ранее, до января 2021 года, задерживался в городе Волгоград за кражу в супермаркете.

Указанная организация и рабочий телефон являются подставными и встречаются в большом количестве кредитных заявок, которые подавались в разные банки, на разные продукты и на разные суммы, в том числе для получения ипотечных кредитов.

Как предотвратить:

- Правила NH на массовые запросы кредитов за последние 7 дней
- Правила NH на изменение данных клиента
- Правила NH на выявление негативных телефонов работодателей
- Биометрия [запуск пилота – II кв.2021]

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 (approval rate), а также эффективности закрытия сделок (take rate). Разработка решений по повышению уровня закрытия кредитных сделок и оптимизации ценообразования. Любые задачи аналитики кредитного рынка и отдельных его сегментов.