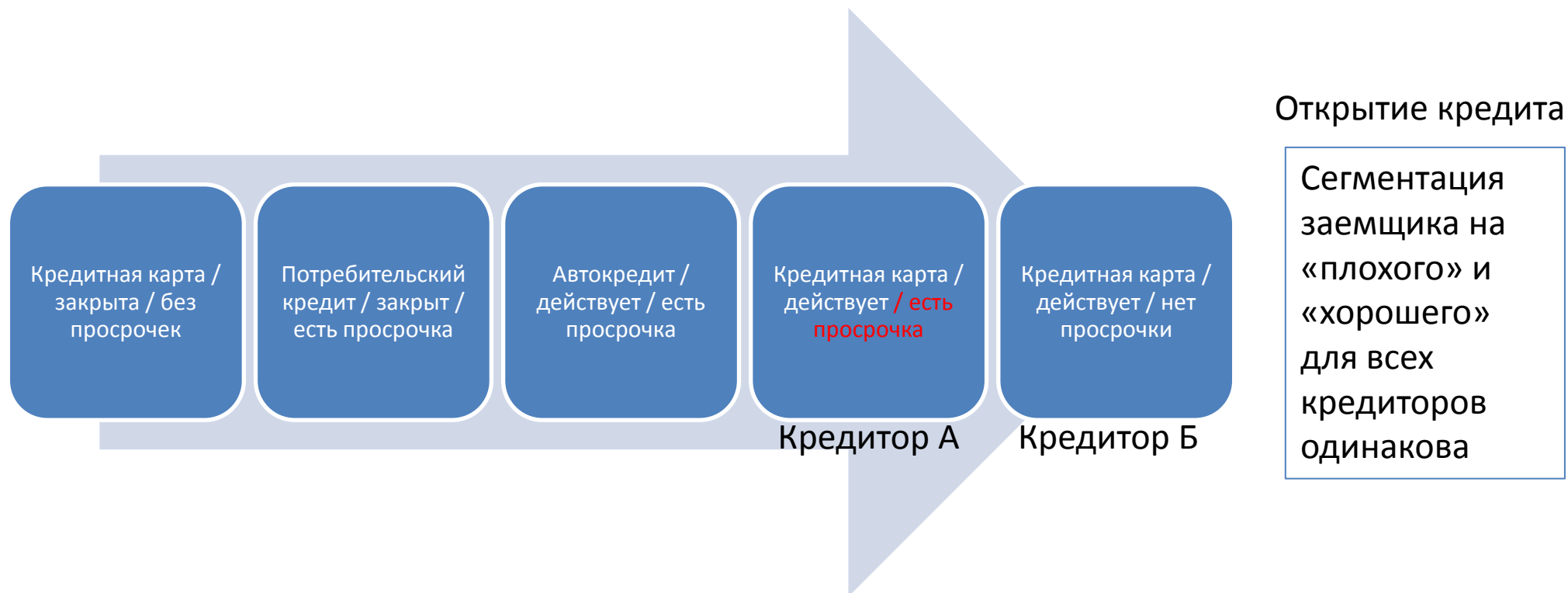


# Портфельный скоринг

Решаемые задачи и особенности построения моделей

Москва, 24 октября 2018 года

# Почему для управления кредитами не подходит скоринг для открытия кредитов



Для кредитора А, у которого клиент находится в просрочке, он будет отнесен скорее всего в категорию «плохих»

Для кредитора Б, у которого кредит обслуживается хорошо, клиент может быть отнесен в категорию «хороших»

В скоринге для управления кредитами нужна (и важна) отличная от традиционного скоринга классификация кредитов (счетов) заемщика.

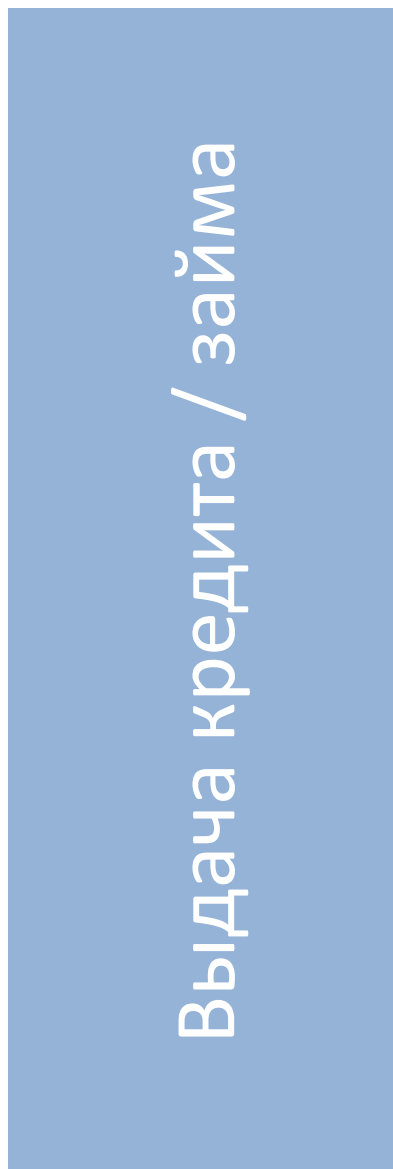
# Отличие Скорингов: Account Origination и Account Management



Масштабирование:  
350 (плохо) – 850 (хорошо) баллов  
Используемые данные:  
кредитная история



Целевая переменная:  
Вероятность дефолта заемщика в случае получения нового кредита  
Применение:  
Сегментация кредитных заявок



Масштабирование:  
350 (плохо) – 850 (хорошо) баллов  
Используемые данные:  
кредитная история



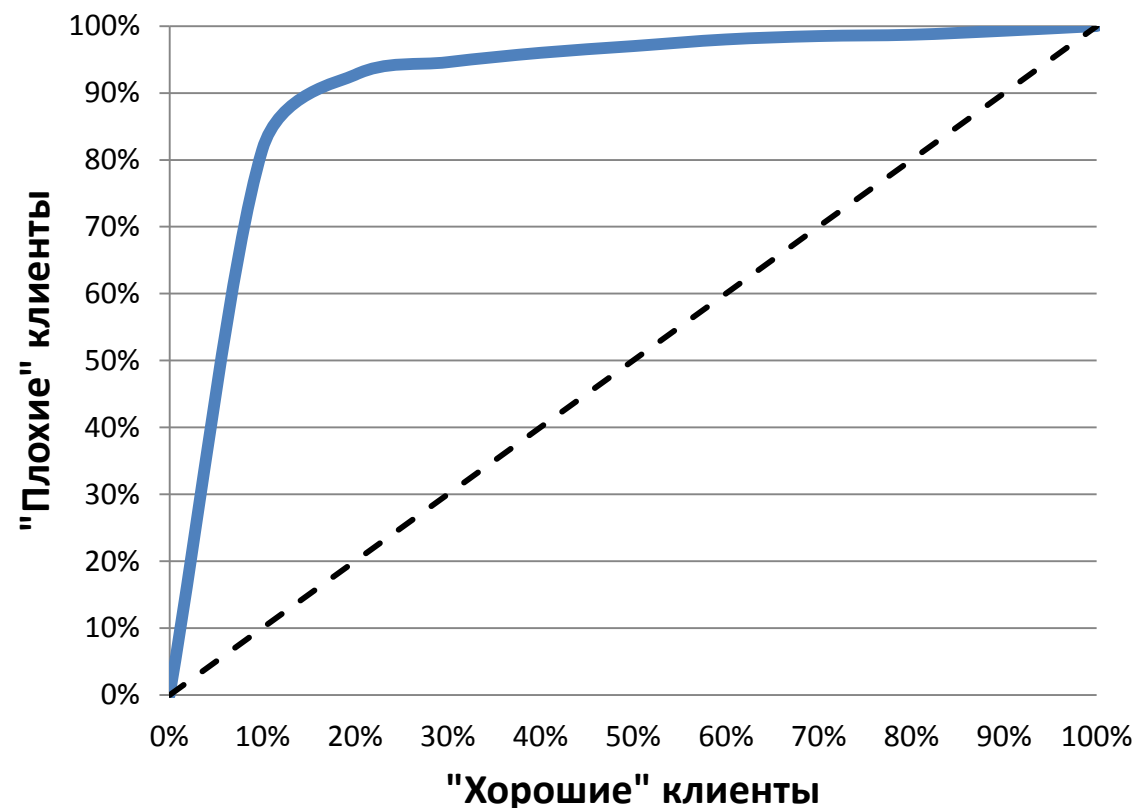
Целевая переменная:  
Вероятность дефолта заемщика при текущем наборе кредитных продуктов  
Применение:  
Сегментация клиентов с действующими кредитами

# Скоринг Account Management показывает стабильно высокую разделяющую и прогнозную способность



Статистики	Значения
Тестовая популяция (млн.)*	10,7
Средний скор	618 по шкале [300-850]
Дивергенция	5,05
KS	74,75%
Gini	86,92

Дата мониторинга – 1 кв. 2018 года



# Возможности управления качеством портфеля при внедрении скоринга



## Прогноз поведения клиента

- Детальная и гибкая сегментация по риску и по вкладу в прирост COR
- Расчет лимитов кредитования и ставки
- Бюджетирование и досоздание резервов, прогноз COR
- Мониторинг качества портфеля, целевые показатели



## Превентивные мероприятия

- Постоянный контакт с клиентами с макс. уровнем риска
- Актуализация их контактной информации
- Ранее обнаружение социального дефолта
- Стратегия превентивных мероприятий



## Работа с просроченной задолженностью

- Гибкая передача на разные стадии
- Персональный лимит количества мероприятий
- Стат. обоснованная стратегия работы
- Приоритезация работы коллекторов



## Продажа долга, списания

- Гибкое управление продажами
- Возможность оценки эффективности продаж
- Ранние продажи



**Скоринг портфеля - это не констатация текущих изменений, это картина будущего!**

## Покупка или продажа портфелей и долгов

- ✓ Сравнение возможных потерь с ценой продажи/покупки
- ✓ Для предсказания среднего кредитного риска портфеля
- ✓ Для оценки количества выбросов по риску
- ✓ Для прогноза поведения портфеля после продажи при снятии эффекта домашнего Collection

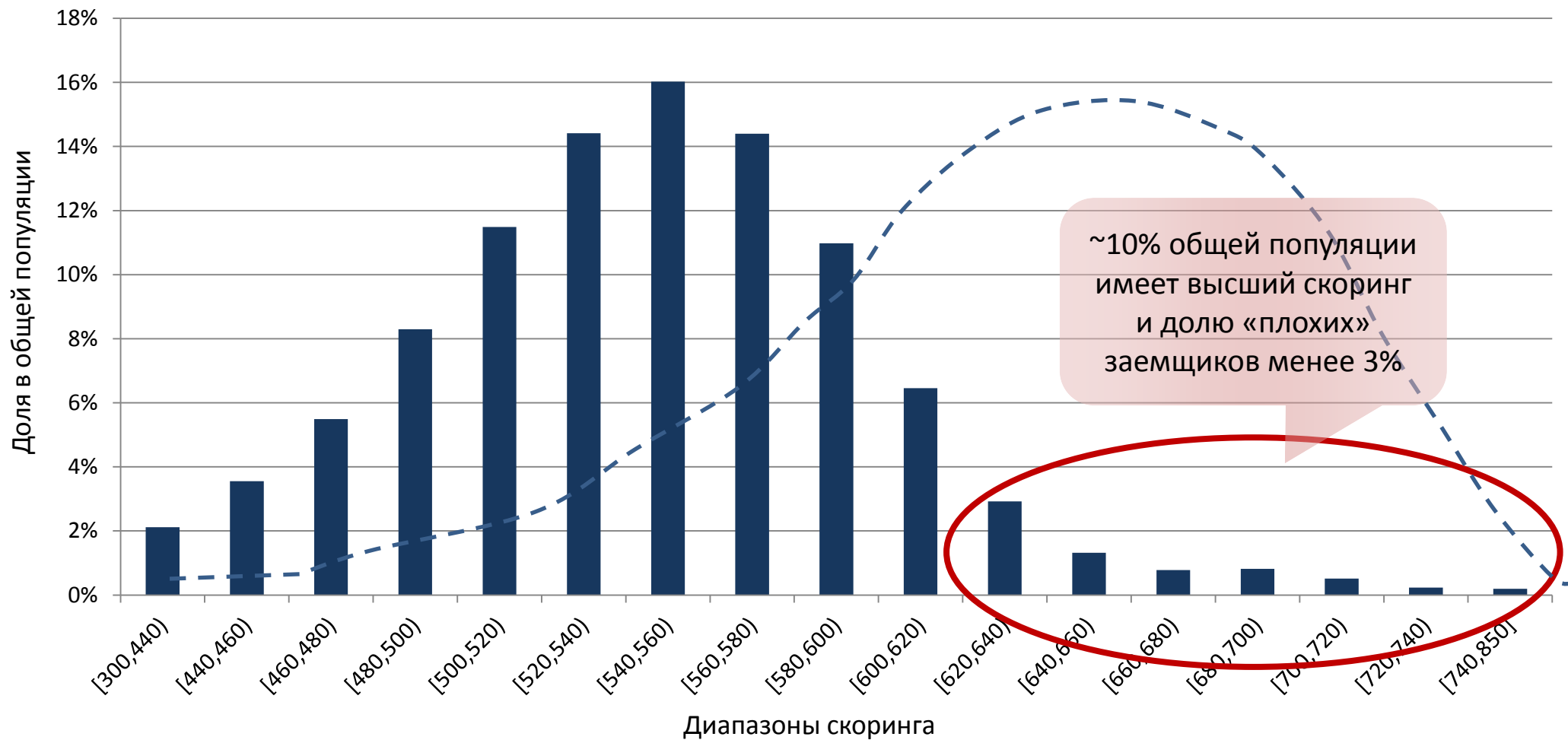
## Управленческая отчетность

- ✓ динамика портфеля и ранние сигналы ухудшения качества портфеля
- ✓ Прогнозная динамика рисков клиентских сегментов, поиск «протухших» сегментов
- ✓ лимиты концентрации риска по отраслям и сегментам
- ✓ stop-loss и stop-out отдельных продуктов
- ✓ Установление риск-аппетита
- ✓ Стресс-тест портфеля (миграция по скорингам, рост доли низких скорингов в портфеле при устаревании портфеля как худший сценарий)

# Управление портфелем: Early Collection



Скоринг Account Management  
Заемщики с неоплаченными счетами (с просрочкой)



Данные НБКИ, пример валидации

# Двойная матрица использования внутреннего скоринга сбора просроченной задолженности и Скоринга АМ



Ранняя стадия просрочки (<60 дней)

Скоринг АМ Внутренний скоринг	Низкий балл (высокий риск)	Средний балл (приемлемый риск)	Высокий балл (низкий риск)
Низкий балл (высокий риск)	<b>Скорейшая передача в суд или коллекторам</b>	<b>Ускорение усилий для раннего сбора</b>	<b>Стандартная практика сбора</b>
Средний балл (приемлемый риск)	<b>Ускорение усилий для раннего сбора</b>	<b>Стандартная практика сбора</b>	<b>«Вторая» очередь на закрытие</b>
Высокий балл (низкий риск)	<b>Стандартная практика сбора</b>	<b>«Вторая» очередь на закрытие</b>	<b>Максимально длительный срок</b>



# Управление портфелем: CRM



CRM система нуждается в данных. Лучше данные сразу собирать глобально: в витрину клиентов, которая используется для любой работы с портфелем всеми департаментами.

НБКИ

Банк

CRM

Вариант (А)  
Сигнальный кр. отчет

Вариант (Б)  
Сигнальный кр. отчет  
Портфельный скоринг

1. Формирование переменных для скоринга
2. Внутренний портф. скоринг
3. Расчет Cut-off + лимит
4. Периодический контроль работы скоринга + отчетность

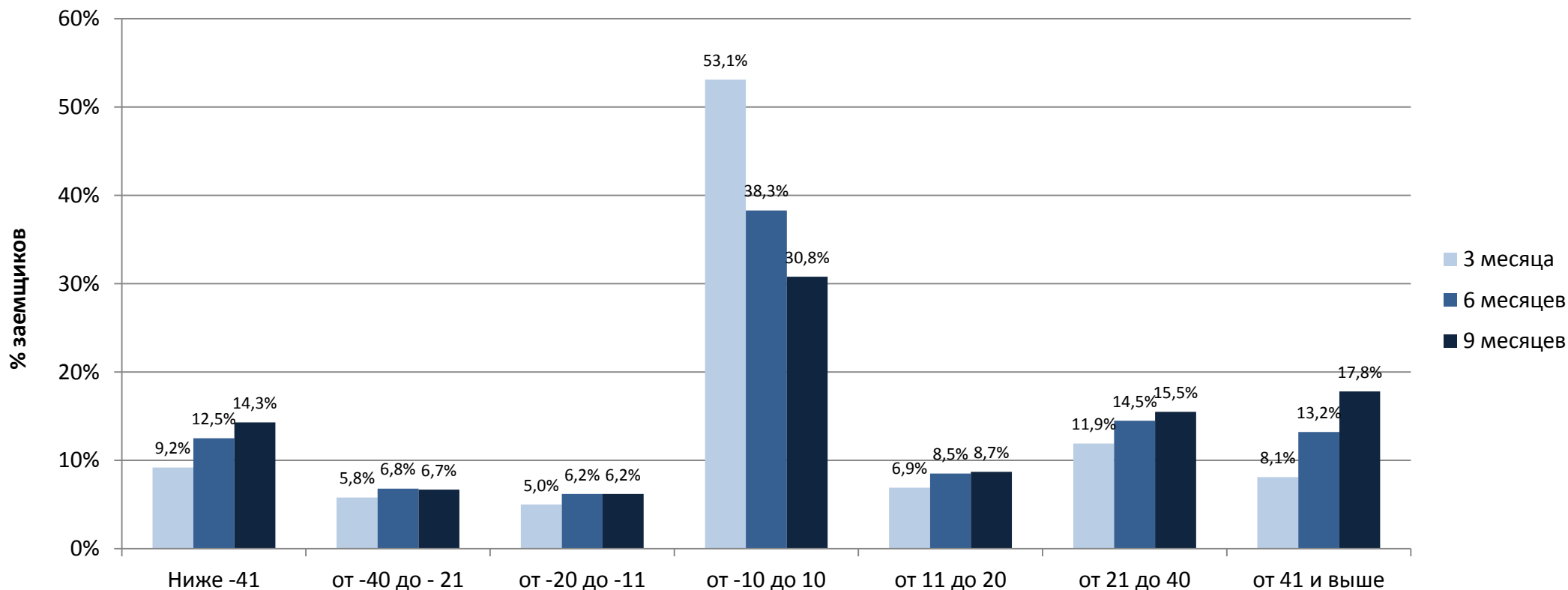
Выбор из витрины клиентов для текущих активностей

# Как часто надо проводить скоринговую оценку портфеля



34% скорингов изменилось более чем на 20 пунктов за 3-х месячный период.  
54% скорингов изменилось более чем на 20 пунктов за 9 месячный период. Со временем риск принятия неверного решения растет

## Изменение скоринга АМ за 3, 6 и 9 месяцев



# Как в деньгах оценить эффект от покупки скоринга?



Доход

Расход

Рост собираемости в Collection

Экономия на резервах при оптимизации collection

Оперативные CRM кампании с низким риском

Низкая стоимость портфельного сора

Оптимизация затрата за счет применения в CRM, Collection и др. задачах





## Мониторинг портфеля лучше вести с помощью скоринга АМ

- Фокус на конкретный кредит
- Цена существенно ниже

## Оценку портфеля проводить не реже 1 раза в квартал

- Под акции по мере запуска акций
- При определении стратегии взыскания в оперативном режиме



Спасибо!

Алексей Волков,  
Директор по маркетингу  
Национального бюро кредитных историй (НБКИ):  
+7 (495) 221-78-37  
e-mail: [AVolkov@nbki.ru](mailto:AVolkov@nbki.ru)