

Риски и тенденции розничного кредитования

Взгляд на 2016 год

Москва, 14 апреля 2016 года

НБКИ сегодня

**186
МЛН.**

Записей кредитных
историй (кредитов)

**76
МЛН.**

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

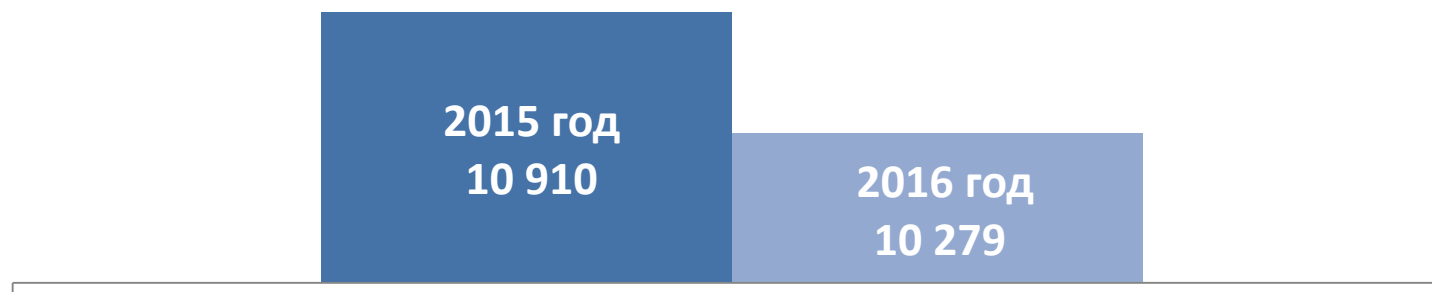
3600

Кредиторов-
партнеров.
Источников и
пользователей
информации

**1,7
МЛН.**

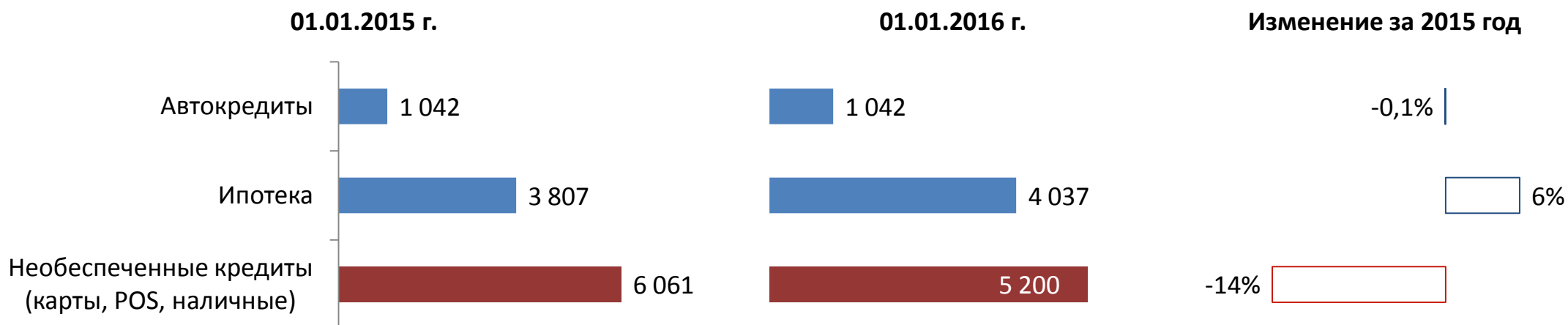
Уникальных
корпоративных
заемщиков –
юридических лиц (ЮЛ)
и индивидуальных
предпринимателей
(ИП)

2015 год – стагнация необеспеченного кредитования



Портфель розничных кредитов, млрд. руб.

За 2015 год розничное кредитование сократилось на 631 млрд. руб.
(или на 6%).

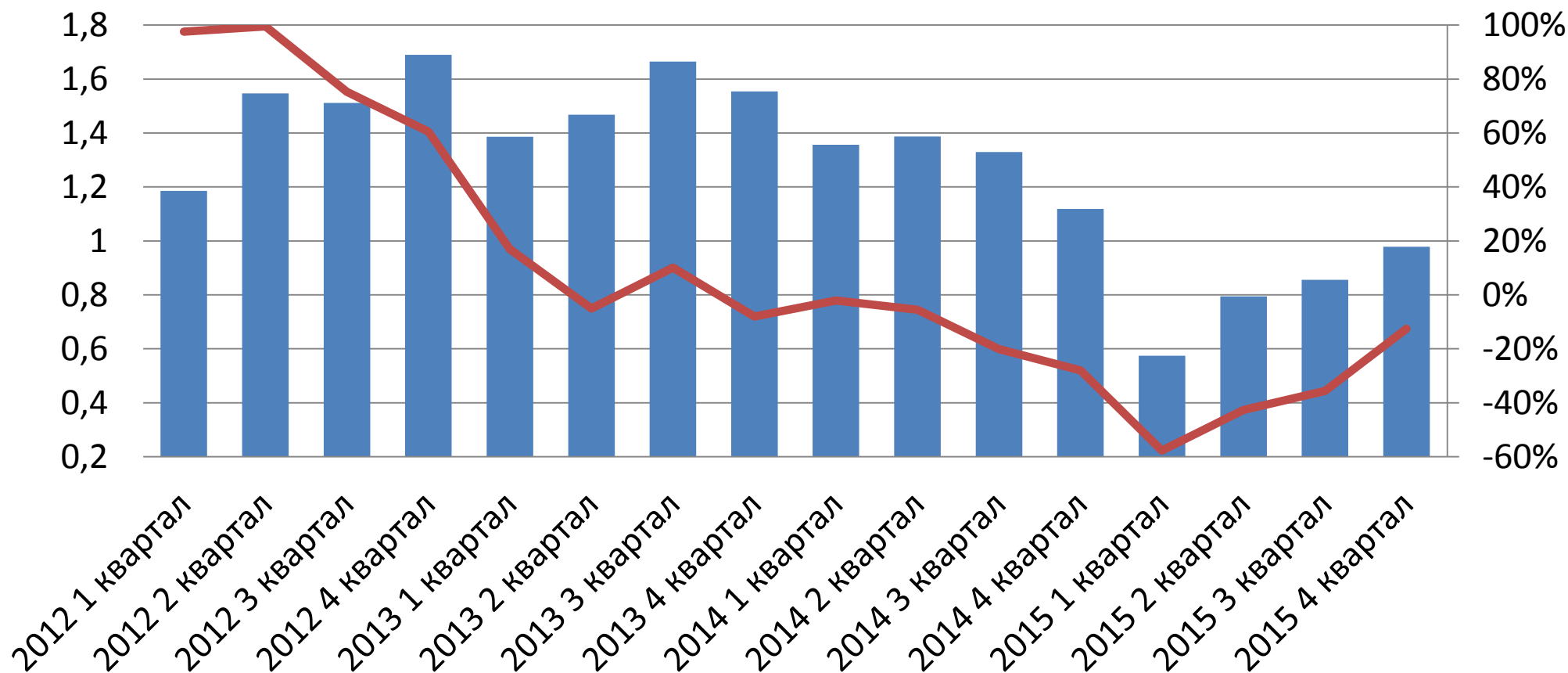


Данные по задолженности приведены в миллиардах рублей

Карточное кредитование: сокращение темпов с 2013 года



Динамика кредитования с использованием кредитных карт



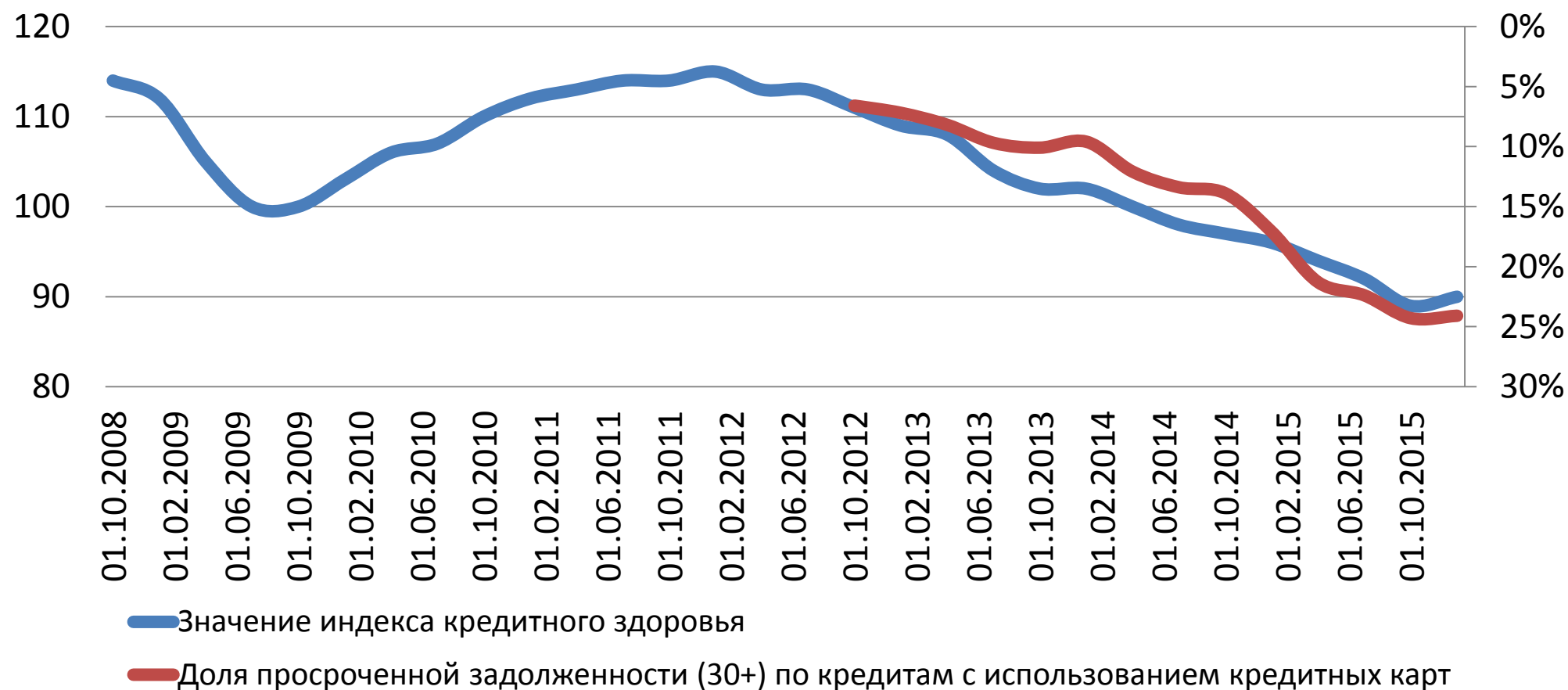
■ Выдачи кредитов с помощью кредитных карт, в млн. шт.

— Выдачи кредитов с помощью кредитных карт, в % к аналогичному периоду

Качество портфеля кредитов с использованием кредитных карт в 2015 году ухудшилось



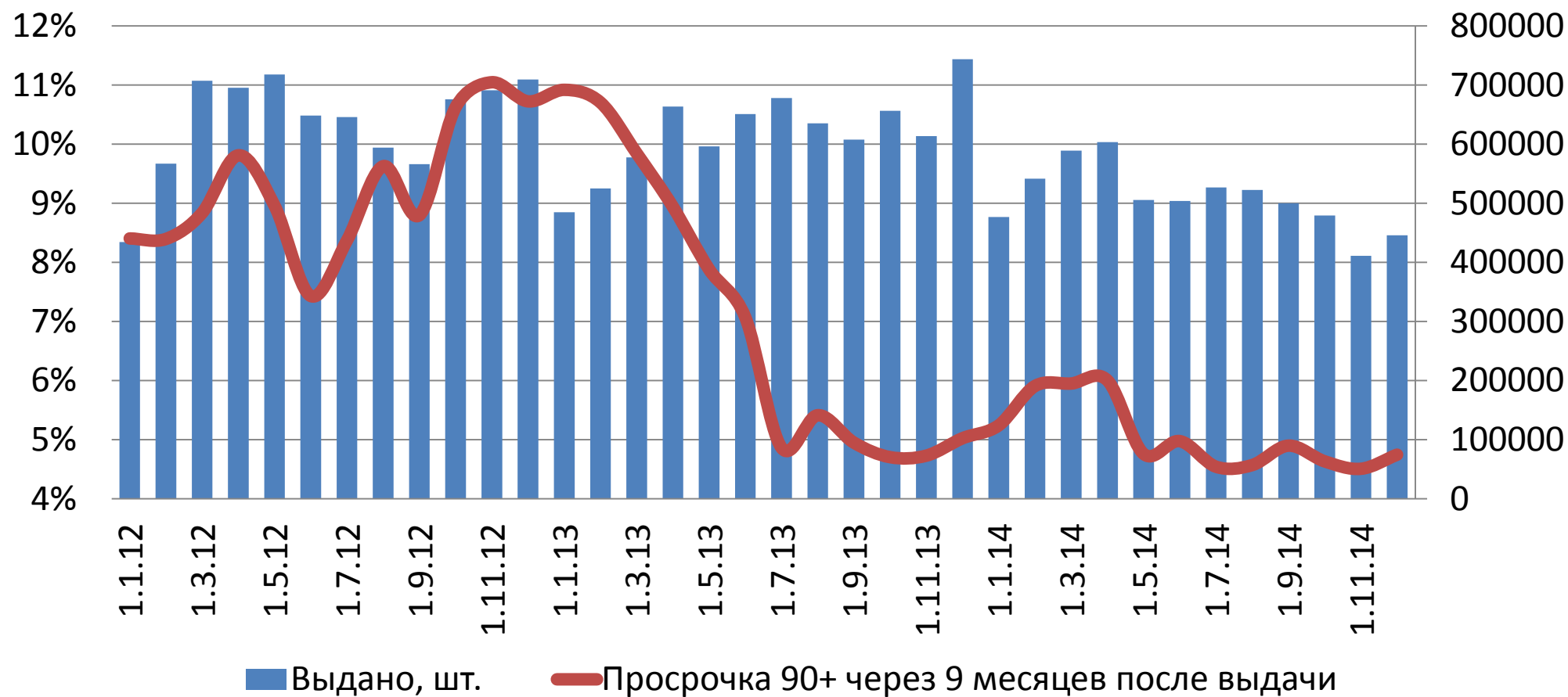
Индекс кредитного здоровья российских заемщиков и качество обслуживания кредитов с использованием кредитных карт



Новые поколения выдач кредитных карт становятся существенно лучше



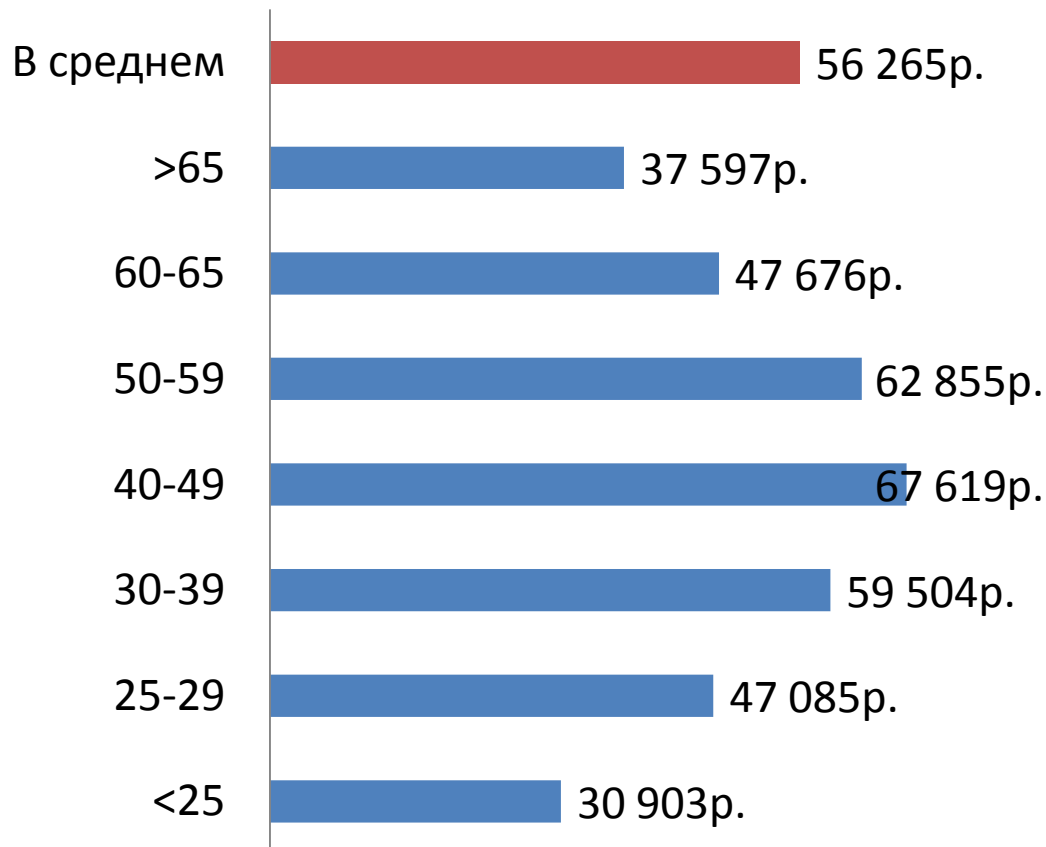
Винтажный анализ



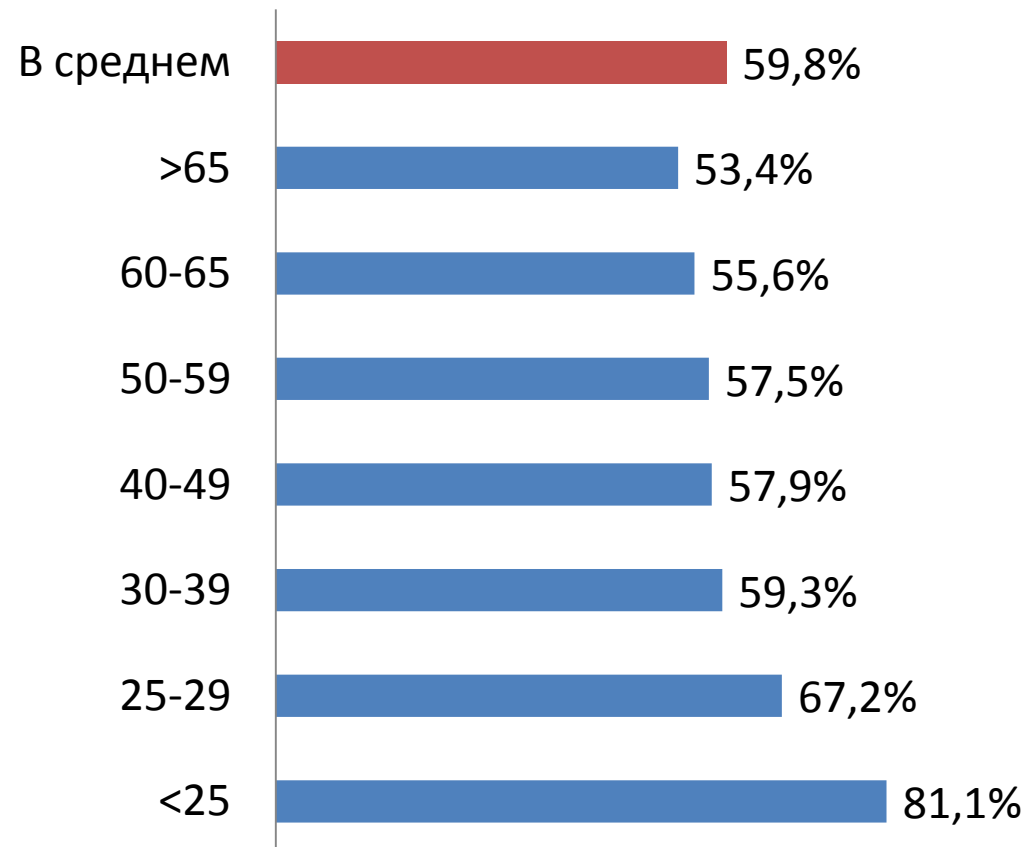
Молодые заемщики более активны в использовании кредитных средств с карт



Лимит по карте



Доля утилизации



Факторы риска розничного кредитования в 2016 году



Долговая нагрузка

- Под влиянием инфляции снижаются реальные доходы населения.
- Это означает, что даже при сохранении соотношения ежемесячных выплат по кредитам к ежемесячному доходу, заемщику становится сложнее обслуживать свои долги

Портфель проблемных долгов

- «Старые» кредиты, выданные в 2012-2013 году заемщикам с сомнительными возможностями по обслуживанию долга генерируют убытки для банков

Качества риск-менеджмента

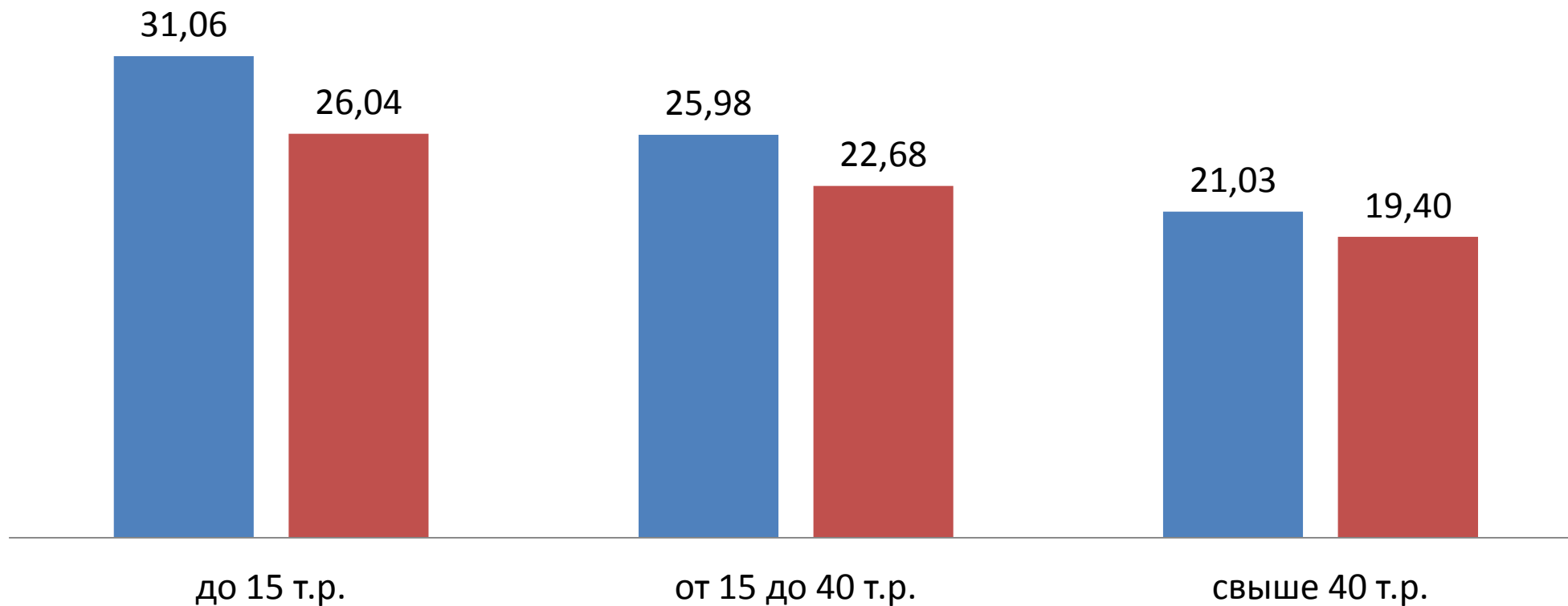
- Розничное кредитование требует наращивания кредитной аналитики на всех этапах кредитования: маркетинг, выдача кредита, мониторинг клиента, взыскание, кросс продажи и т.п.

2015 год: Закредитованность снижается, но в отдельных сегментах заемщиков остается критичной



Текущая долговая нагрузка (отношение платежей по кредитам в месяц к ежемесячному доходу) в зависимости от дохода заемщика

■ окт.14 ■ окт.15



Новые данные и новые инструменты управления рисками



Кредитная история, в том числе по связанным субъектам

- Определение способностей субъекта обслуживать долги. Его ответственности
- Оценка текущих обязательств



Оперативный мониторинг финансового поведения Сигнал

- Предотвращение дефолта. Возвращение в график обслуживания долга
- Маркетинг кросс продаж



Анализ долговой нагрузки

- Определение возможностей обслуживать долги
- Оценка текущей долговой нагрузки и зависимости от заемных средств



Скоринг бюро

- Эффективная сегментация по вероятности дефолта



Big Data – социальные сети

- Дополнительные уникальные характеристики заемщика, его окружения и стиля жизни



Спасибо!

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