

# Cash кредиты vs. кредитные карты

Денис Осипенко  
Розничный риск-менеджмент  
Райффайзен Банк Аваль

Конференция «Розничный банк 2012»  
29–30 мая 2012, Киев

# Содержание

- ▶ Финансовые модели кэш–кредитов и кредитных карт: сценарии доходности
- ▶ Профиль клиента
- ▶ Преимущества и недостатки кэш–кредитов
- ▶ Преимущества и недостатки кредитных карт
- ▶ Прогнозирование дохода и риска

# Финансовая модель кредита КЭШ

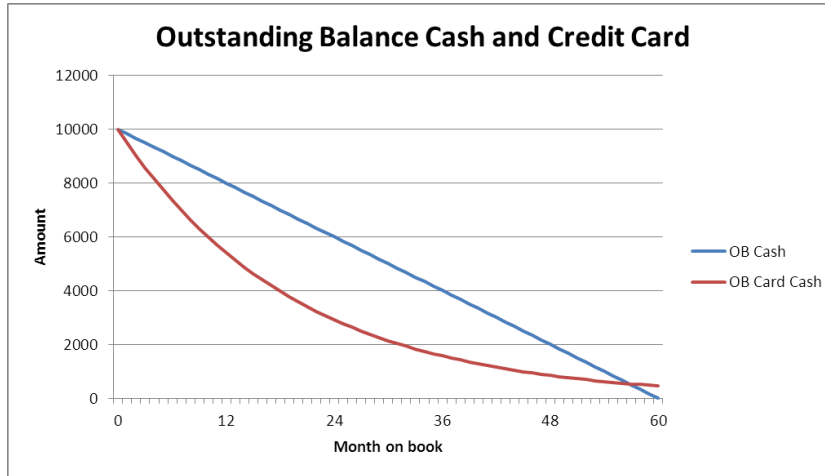
Interest Rate = 36%

Term = 12m

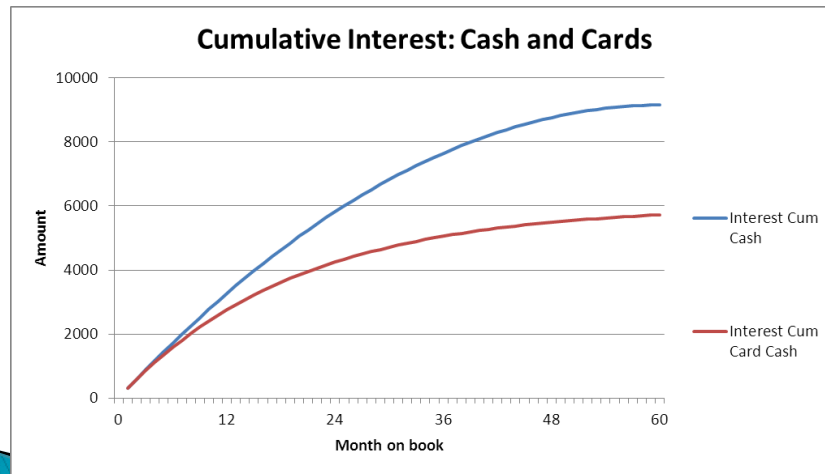
Loan Amount = 10 000

t	Standard					Annuity				
	OB	Interest	Interest Cum	Principal	Payment	OB	Interest	Interest Cum	Principal	Payment
0	10 000					10 000				
1	9 167	300	300	833	1 133	9 295	300	300	705	1 005
2	8 333	275	575	833	1 108	8 570	279	579	726	1 005
3	7 500	250	825	833	1 083	7 822	257	836	748	1 005
4	6 667	225	1 050	833	1 058	7 052	235	1 071	770	1 005
5	5 833	200	1 250	833	1 033	6 259	212	1 282	793	1 005
6	5 000	175	1 425	833	1 008	5 442	188	1 470	817	1 005
7	4 167	150	1 575	833	983	4 601	163	1 633	841	1 005
8	3 333	125	1 700	833	958	3 734	138	1 771	867	1 005
9	2 500	100	1 800	833	933	2 842	112	1 883	893	1 005
10	1 667	75	1 875	833	908	1 922	85	1 969	919	1 005
11	833	50	1 925	833	883	975	58	2 026	947	1 005
12	0	25	1 950	833	858	0	29	2 055	975	1 005
<b>Total</b>		<b>1 950</b>			11 950		<b>2 055</b>			12 055

# Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты



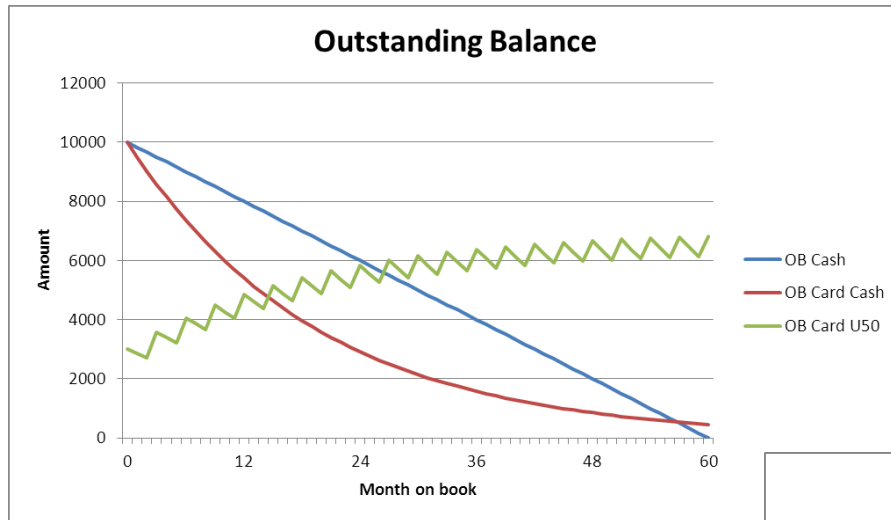
Cash:  
Interest Rate = 36%  
Term = 60M  
Loan Amount = 10 000



Card:  
Payment = 5%\*OB + IR

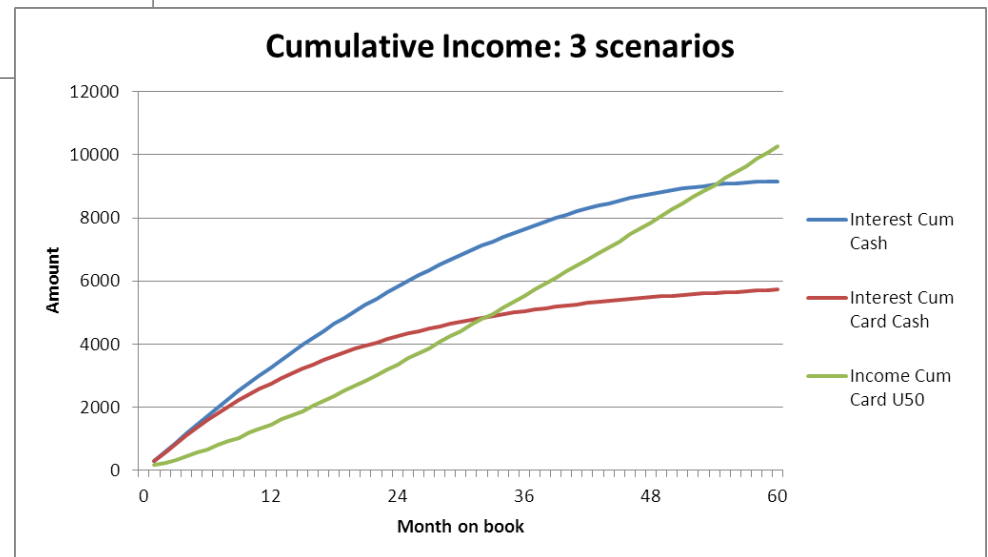


# Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты

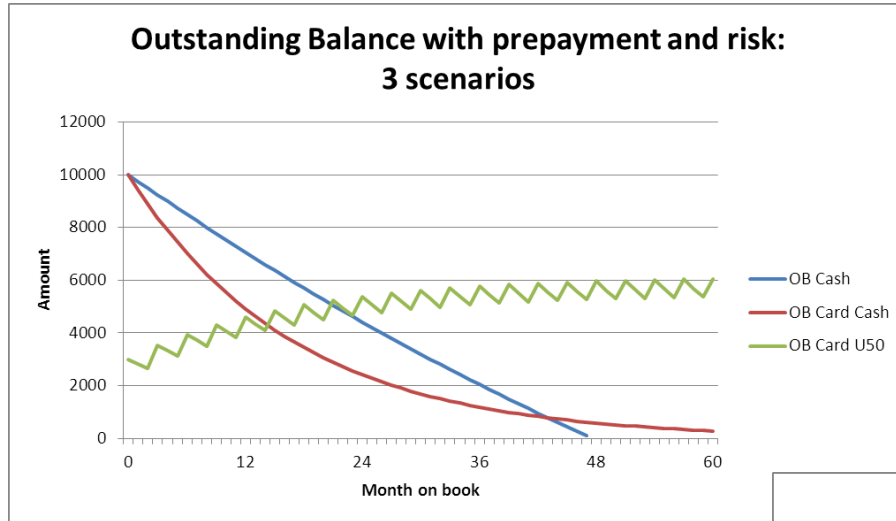


Условия моделирования CardU50:  
Кредитный лимит = 10 000  
Начальный ОВ = 3 000  
Ежеквартальный оборот  
использования кредитного  
лимита = 1 000

Card U50:  
Utilization~50%  
Income=Interest + Fees



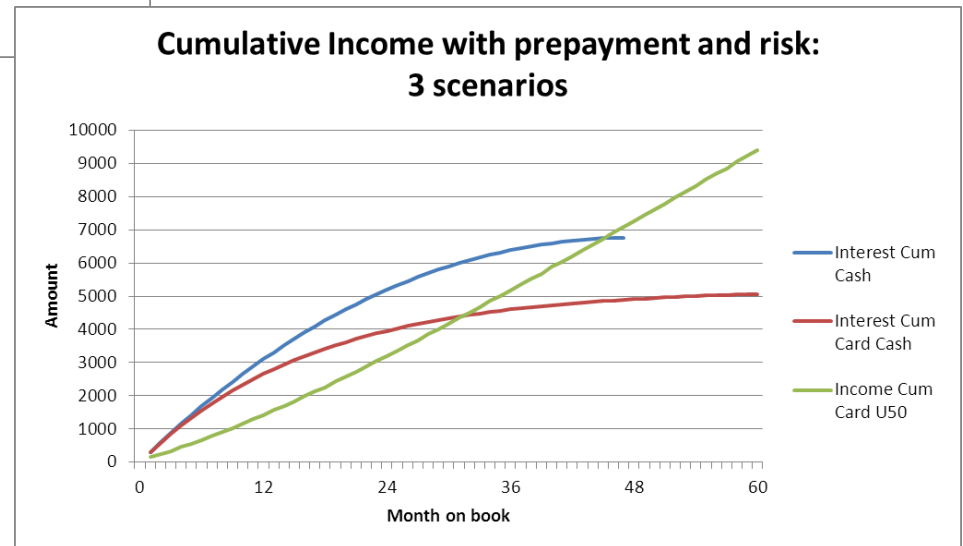
# Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты – риск и досрочное погашение



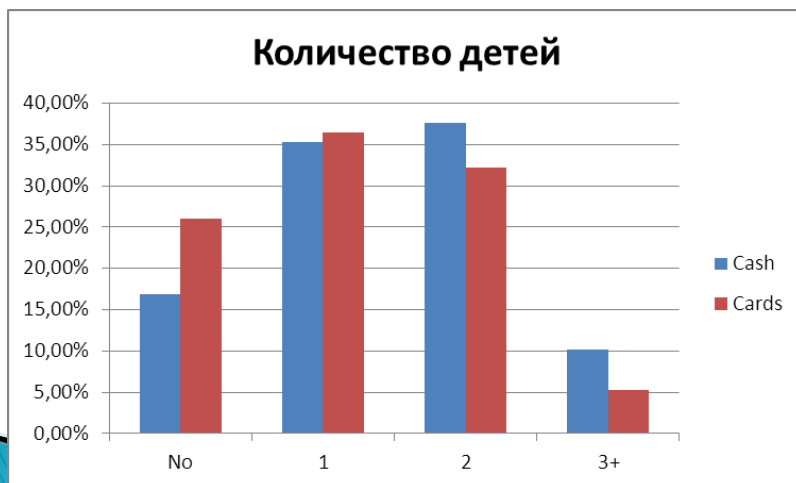
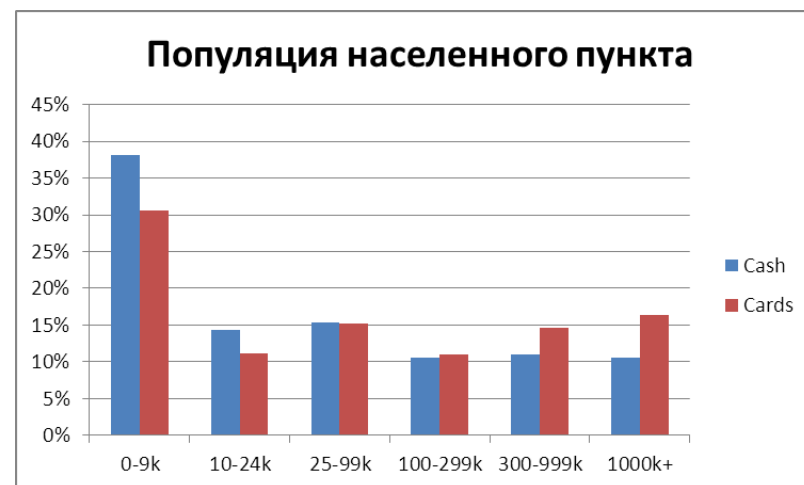
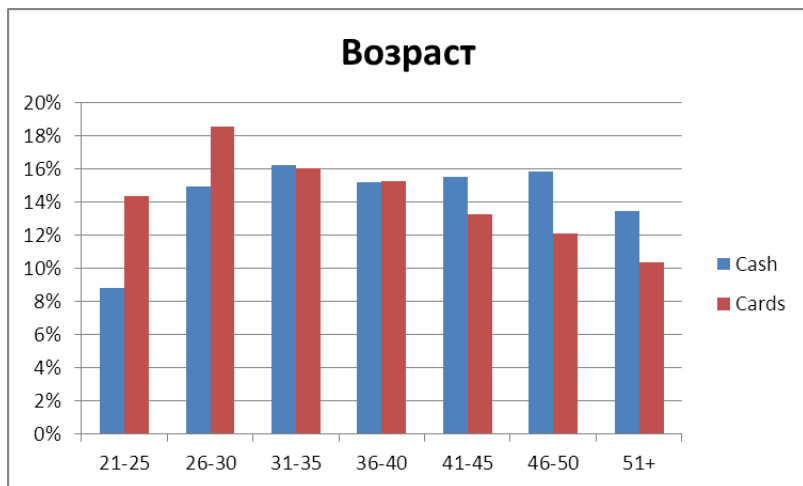
Условия моделирования CardU50:  
Кредитный лимит = 10 000  
Начальный ОВ = 3 000  
Ежеквартальный оборот  
использования кредитного лимита  
= 1 000

Card U50:  
Utilization~50%  
Income=Interest + Fees

Досрочное погашение –  
на 1 год (20%)



# Профиль клиента (примеры)



# Кредиты наличными

## Преимущества

- ▶ Легко управляемый кредит
  - Разовая выдача кредита
- ▶ Невысокие затраты на обслуживание
- ▶ Простое понимание продукта клиентом
- ▶ Учет в стандартных банковских транзакционных системах, хранилищах данных
- ▶ Более доходный в абсолютном измерении
  - Суммы выданных по кэш-кредитам превышают суммы выданных по кредитным картам
- ▶ Быстрое наполнение кредитного портфеля

## Недостатки

- ▶ Отвлечение значительных сумм на обеспечение ликвидности
- ▶ Частое досрочное погашение, и соответственно, риск недополученного дохода
- ▶ Относительно высокий риск невозврата крупных сумм при беззалоговом кредитовании и при этом низкий коэффициент взыскания
- ▶ Информация о клиенте как о стандартном плательщике кредита – ограниченное понимание реальных нужд клиента и его профайла

# Кредитные карты

## Преимущества

- ▶ Постоянный поток дохода от активного клиента
- ▶ Более доходный в относительном измерении
- ▶ Получение не только процентного дохода, но прочих доходов в виде комиссий
- ▶ Легко управлять кредитным лимитом, тем самым увеличивая или уменьшая сумму под риском
- ▶ Требуется меньшая сумма для поддержания ликвидности, постоянная и не требующая существенных разовых отвлечений ресурсов

## Недостатки

- ▶ Высокие затраты на стимуляцию достаточной утилизации кредитного лимита
- ▶ Высокие затраты на стимуляцию использования карты как платежного средства
- ▶ Высокая вероятность мошеннических действий
- ▶ Сложность продукта для понимания клиента (грейс-период, комиссии за...)
- ▶ Требования к транзакционным системам, хранилищам данных, аналитике, безопасности – высокие расходы

# Два типа клиентов – кредитные карты

## Транзакторы (Cr Turn >0, OB EOM ~ 0)

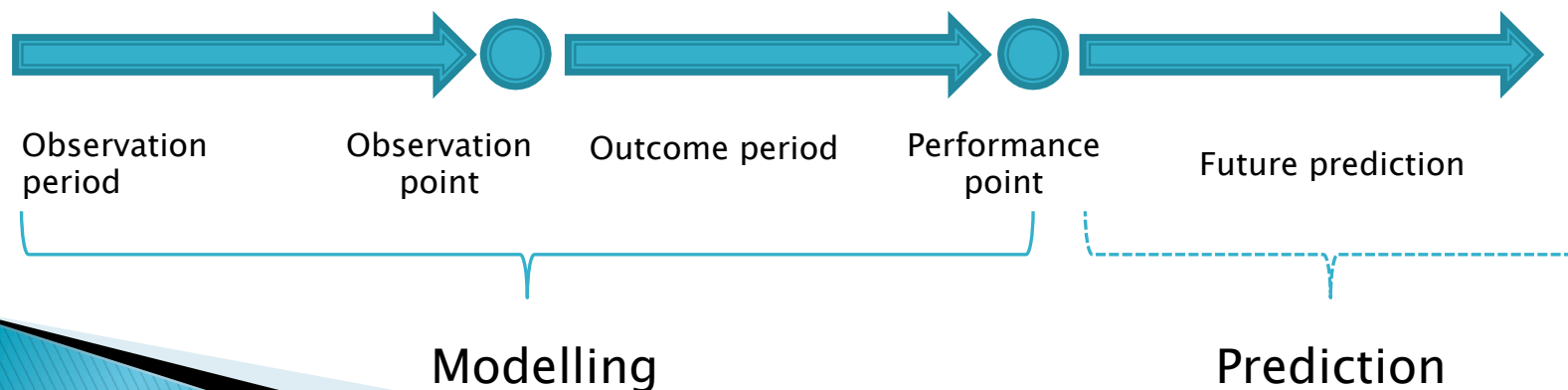
- ▶ Доход банка = стоимость обслуживания карты и небольшой доход от безналичных операций
- ▶ Практически отсутствует процентный доход (грамотное использование грейс-периода)
- ▶ Низкорисковый сегмент
- ▶ Нуждаются в стимуляции использования кредитных средств
- ▶ Кладезь информации о поведении клиента и его нуждах для:
  - перекрестных продаж кредитных продуктов
  - некредитных продуктов (депозиты, платежные карты сетей)

## Стандартный кредит (Cr Turn ~0, OB EOM >0)

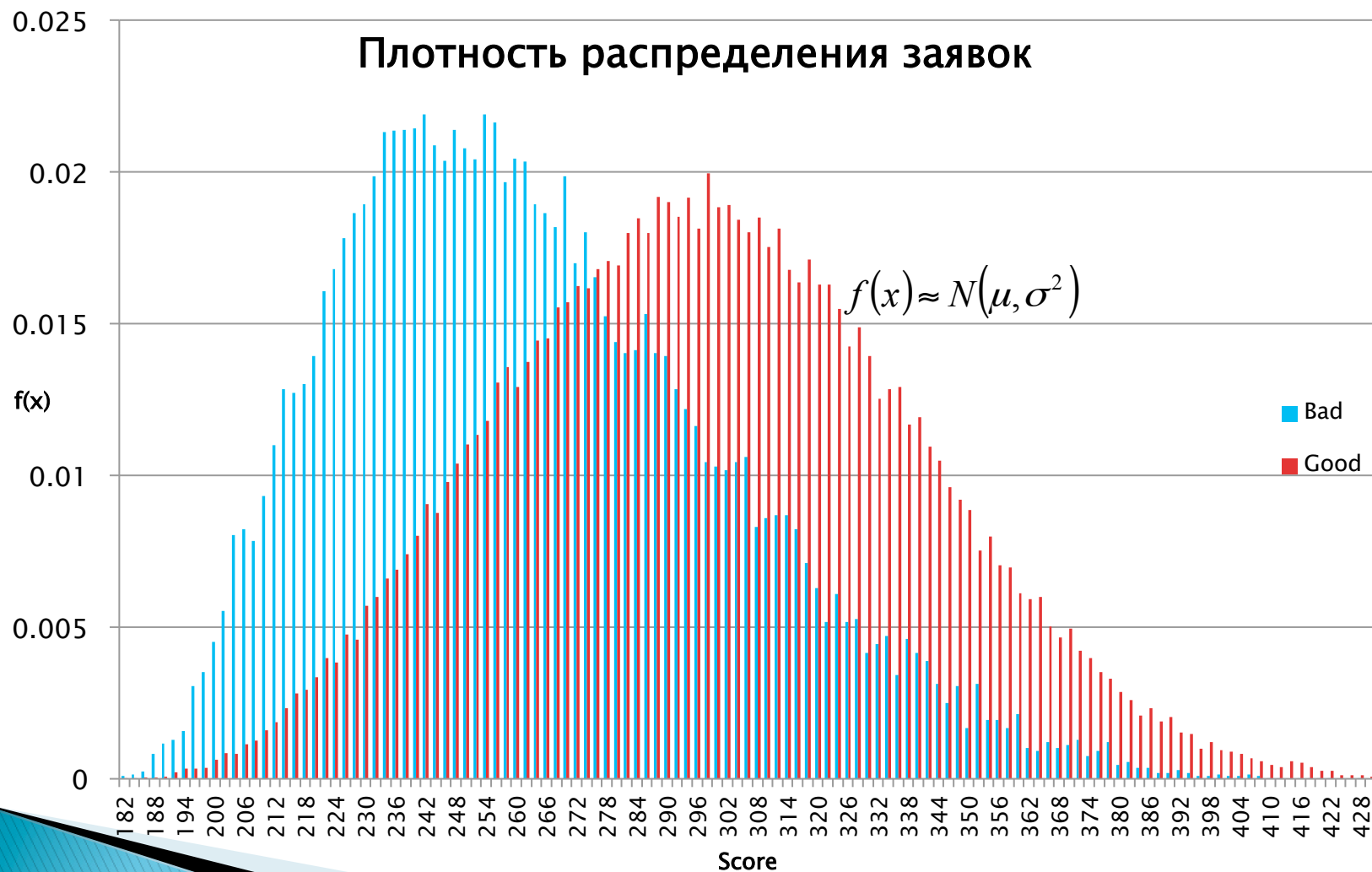
- ▶ Доход банка приближен по сути к доходу от кэш продуктов
- ▶ Высокий риск невозврата и низкий коэффициент взыскания
- ▶ Часто наблюдается одноразовое использование кредитной карты

# Краткий экскурс в модели скоринга

- ▶ Математическая модель на основе статистические методов
- ▶ Анализ кредитной истории клиентов
- ▶ Определение вероятности событий
  - Например,
    - вероятность того, что конкретный потенциальный заемщик /существующий клиент вернет кредит/вернет кредит в срок
    - вероятность того, что заемщик выполнит досрочное погашение
    - Вероятность отклика на рекламную кампанию, рассылку, акцию
- ▶ Либо доли
  - доля недополученного дохода в случае досрочного погашения
  - доля потерь в случае невозврата
  - прогноз утилизации кредитной карты



# Распределения заявок и бизнес-стратегия

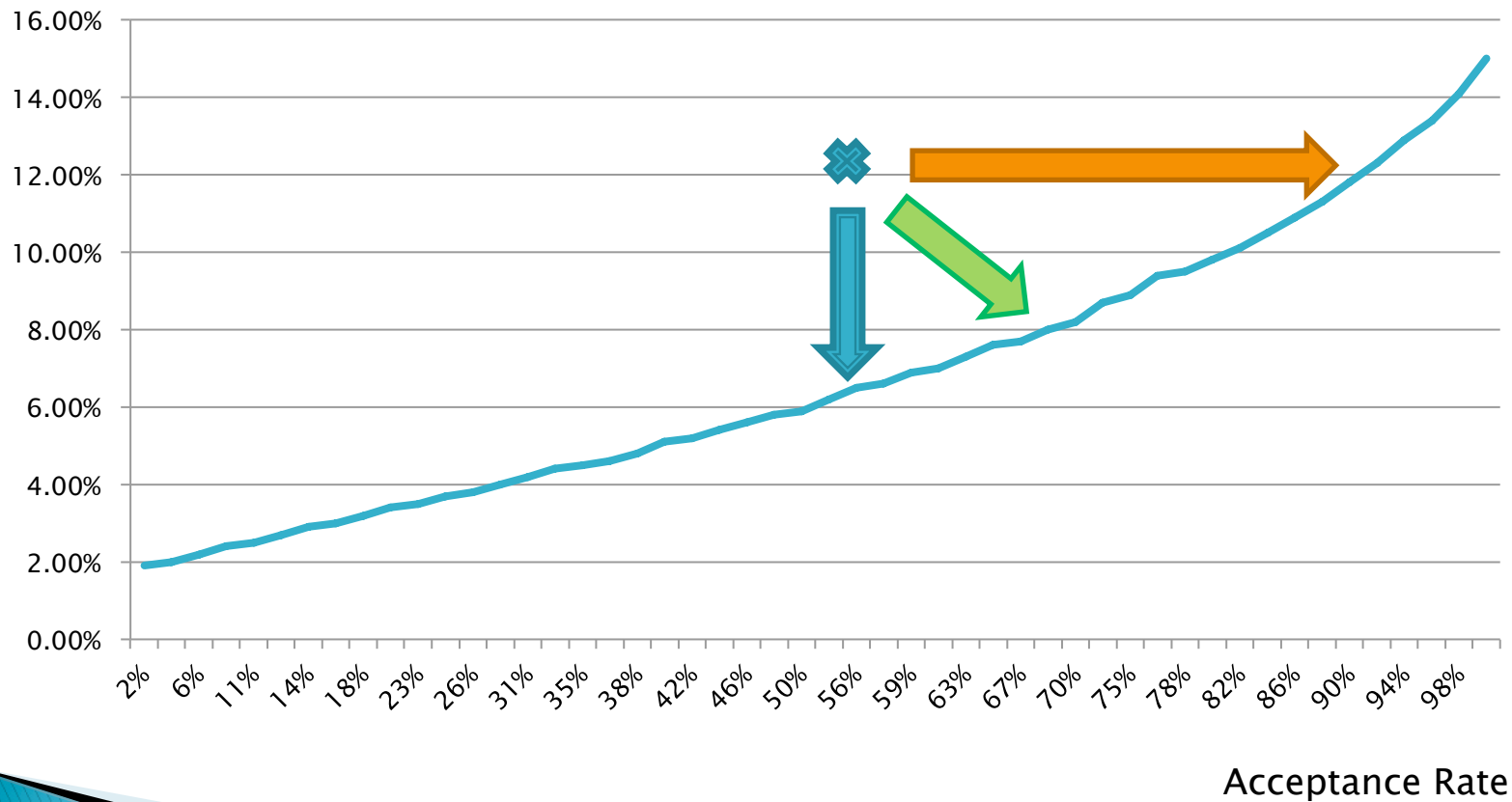




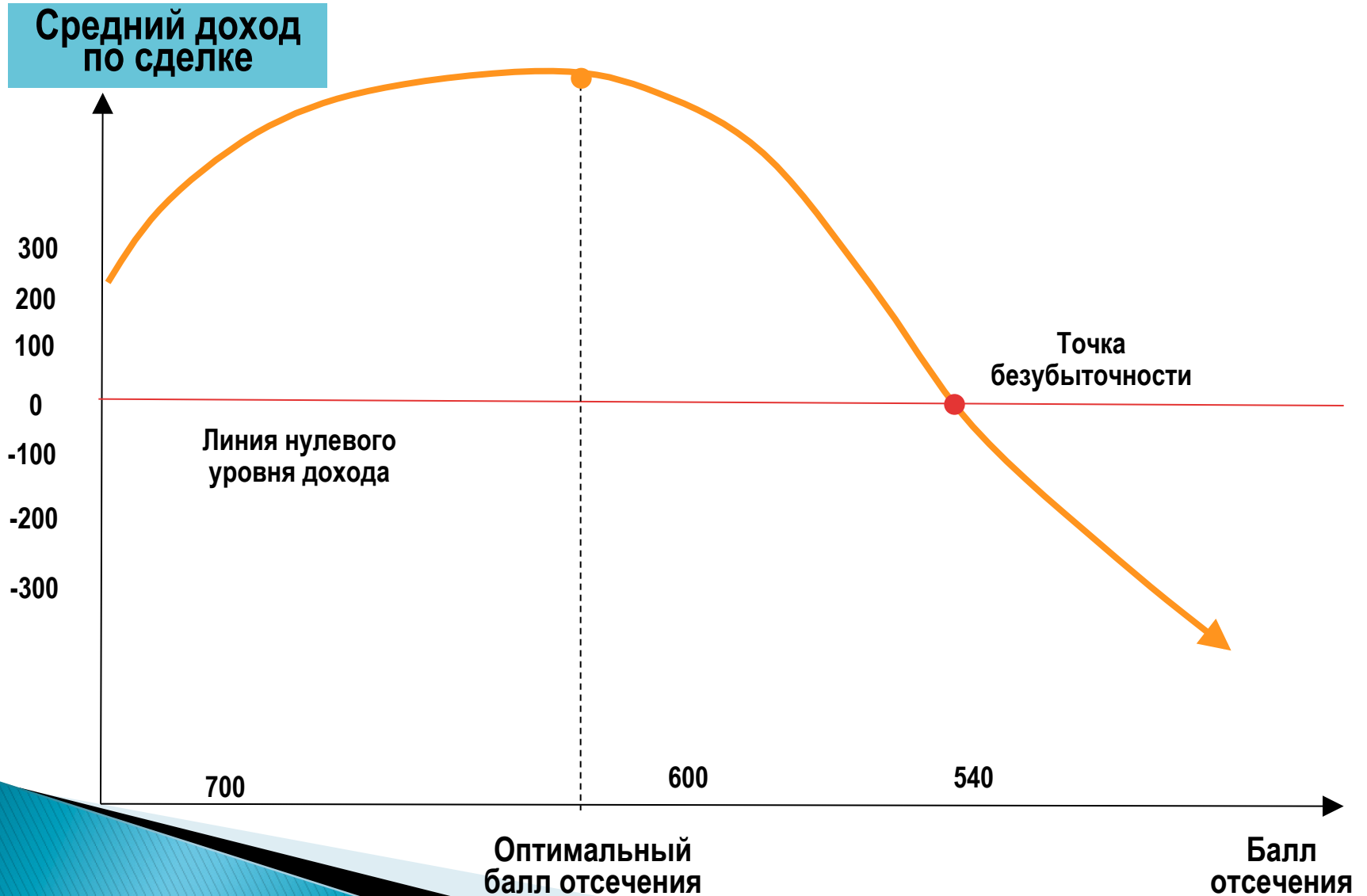
# Стратегическая кривая

Bad Rate

Strategy Curve



# Оптимизация доходности



# Виды скоринга

- ▶ Прогнозирование контактности клиента и вероятности отклика
  - рассылки, акции, использование текущей клиентской базы непрокредитованных клиентов
  - выбор целевых сегментов на основе анализа доходности и контактности уже существующих кредитов
- ▶ Оценка вероятности дефолта на этапе выдачи:
  - принятие решения,
  - лимитная стратегия,
  - ценообразование (risk-based pricing).
- ▶ Оценка вероятности дефолта на этапе сопровождения:
  - лимитная стратегия для карт, топ-ап для кэш
- ▶ Преколлекшн и коллекшн – превентивные мероприятия, просроченный клиент не значит потерянный клиент. Карта более гибкий, но опасный инструмент.
- ▶ Оценка недополученных доходов для кэш
  - досрочное погашение и уход клиента, превентивные меры
- ▶ Оценка утилизации кредитной карты:
  - две категории клиентов: карта как платежный инструмент и карта как кредитный продукт
- ▶ Прогнозирование доходности клиента – единый интегрированный подход к разработке стратегий. Поможет ответить на вопрос "что лучше для каждого отдельного клиента: карта, кэш, изменение параметров продукта?" на любом этапе его жизненного цикла:
  - держатель платежной карты → аппликant на получение кредита → пользователь кэша или карты → просроченный или закрывающийся клиент.

# Факторы доходности / риска

Product type	Revenue/lost profits factors	Loss value factors
Revolving products	Utilization rate	Default
Standard products	Attrition (prepayment) rate	Default

## ▶ Переплата/Досрочное погашение

- Переплата, в независимости от размера, ведет к необратимым изменениям графика погашения и потерям в течении всего срока жизни договора
- Малые, но регулярные выплаты могут приносить не меньший убыток, чем значительные единичные
- Для операционной деятельности требуется прогнозирование действий клиента в ближайшем будущем

## ▶ Утилизация (для кредитной карты)

- Ключевой фактор доходности
- Также большую роль играет характер пользования кредитной картой:
  - Как разовый источник средств – аналог кредита кэш
  - Транзактор – Как платежный инструмент
  - Смешанный тип – оптимальный

# Единичные и регулярные переплаты: целевая характеристика

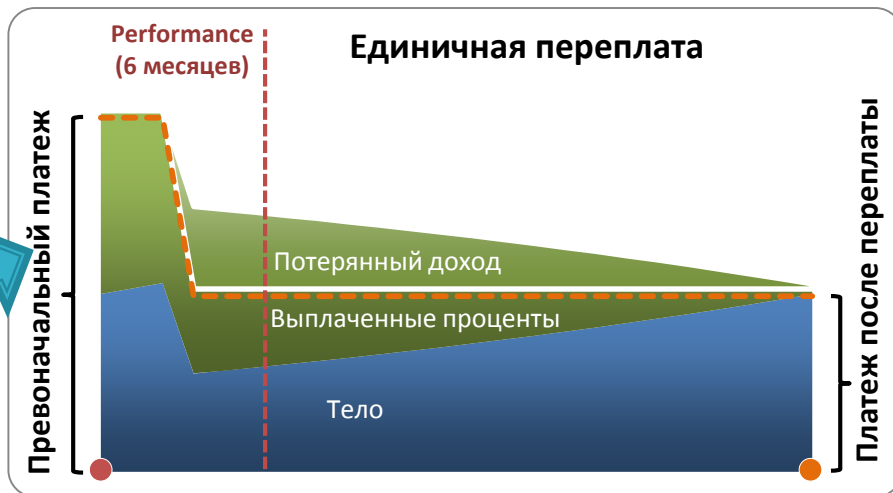
Потерянный доход =  
Ожидаемые проценты - Выплаченные проценты

Плановый график погашения  
(аннуитет)

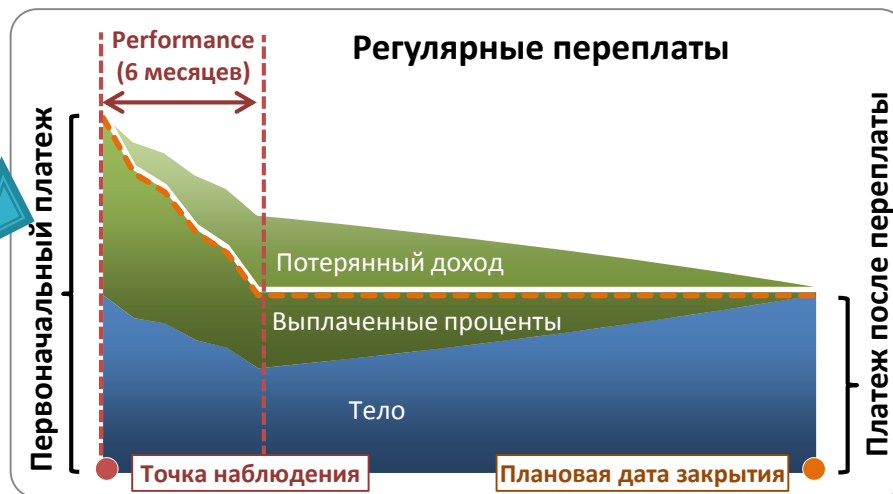


Первоначальный платеж

$$\text{Attrition Rate} = \frac{\text{Потерянный доход}}{\text{Ожидаемый доход}}$$



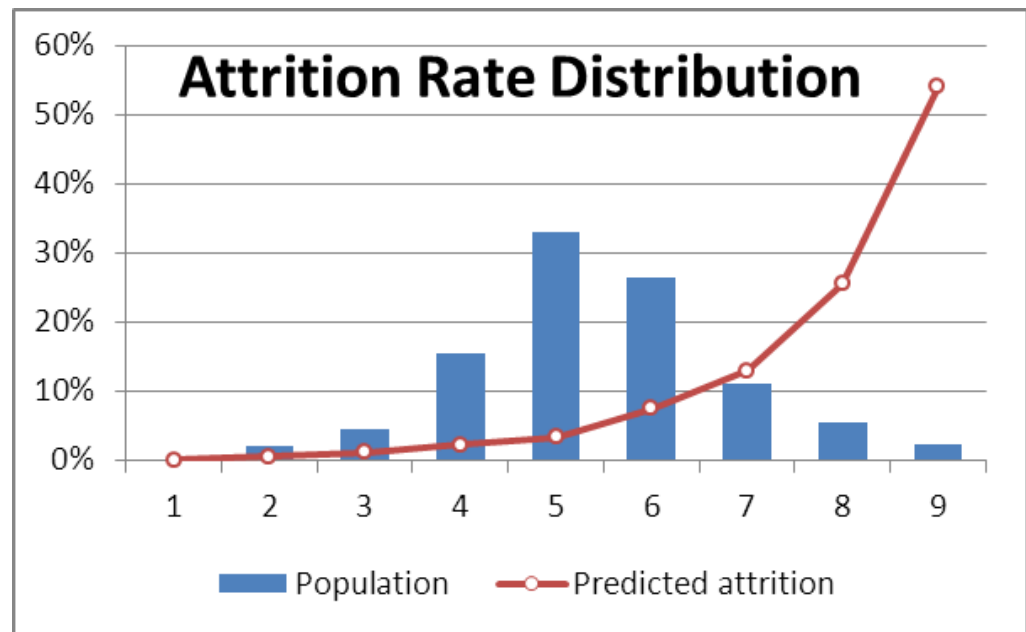
--- - Полный платеж



# Результаты модели скоринга переплаты / досрочного погашения

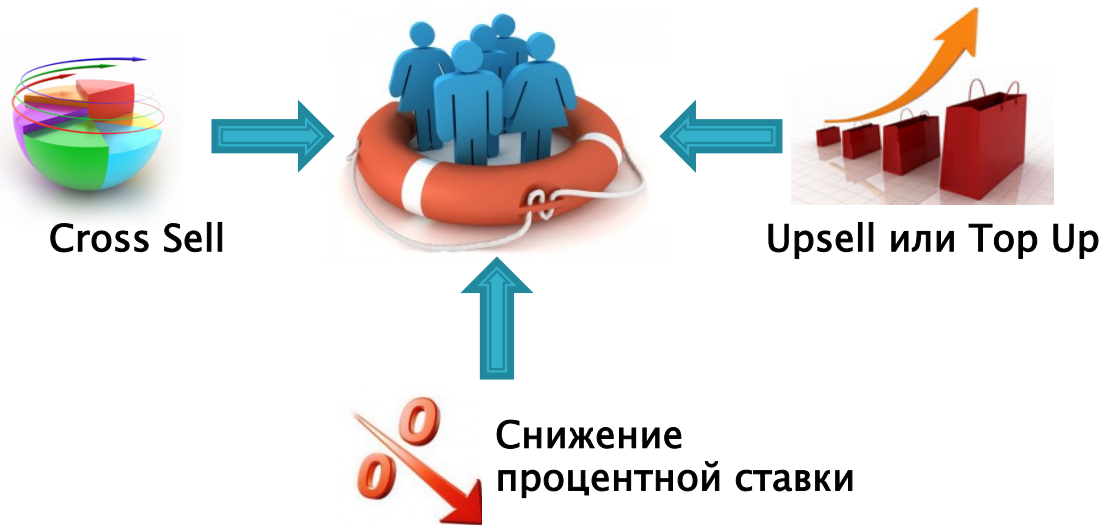
Group	Population	Predicted attrition
1	0,00%	0,01%
2	1,98%	0,50%
3	4,41%	1,10%
4	15,42%	2,20%
5	33,04%	3,30%
6	26,43%	7,50%
7	11,01%	13,00%
8	5,51%	25,50%
9	2,20%	54,00%

Распределение сегментов клиентов с различными долями недополученного дохода вследствие досрочного погашения

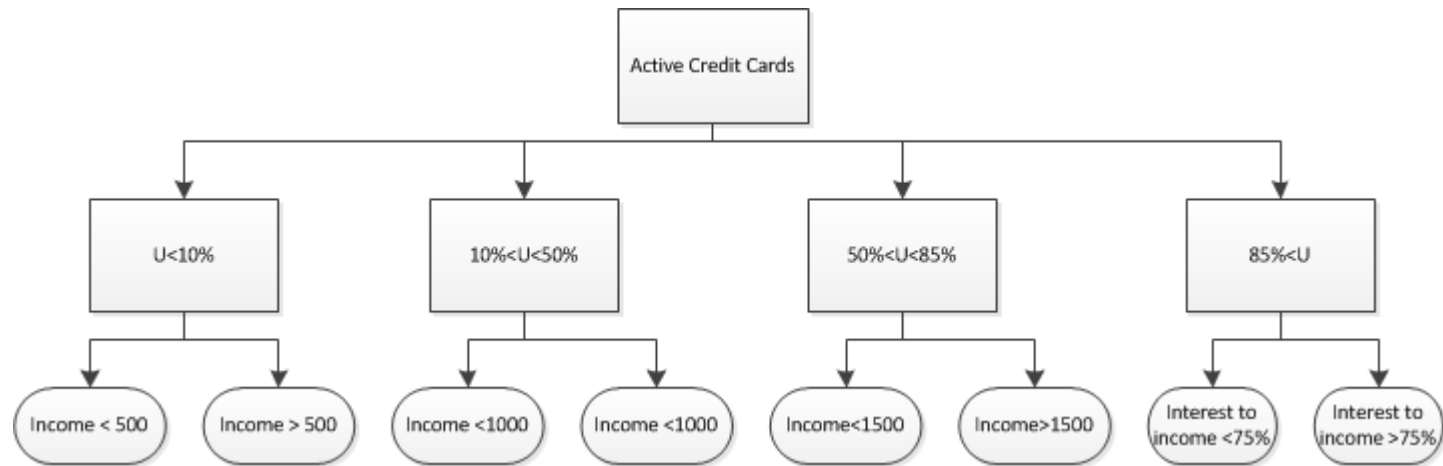


# Использование скоринга переоплат и досрочного погашения

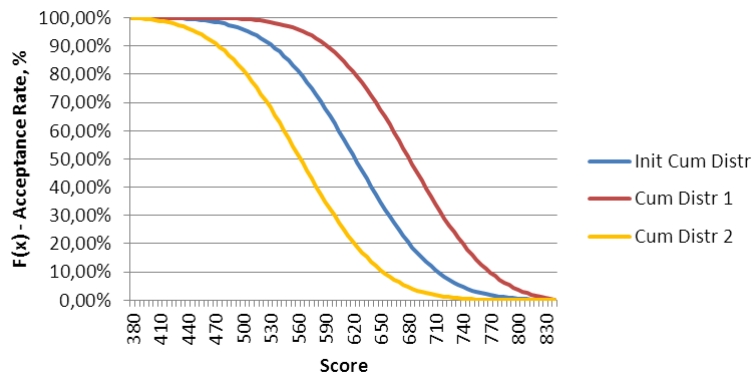
Исследование причин возникновения и схем переоплат делает возможным более точное таргетирование инструментов предотвращения досрочного погашения



# Прогнозирование утилизации кредитной карты



Функции распределения - Acceptance Rate



Лимитная стратегия в зависимости от доходности и риска

Profitability	Risk level - Probability of Default					
	< 0,5%	0,5% - 2%	2% - 5%	5% - 10%	10% - 25%	25% <
< 10%	10000	5000	0	0	0	0
10% - 20%	12000	7000	5000	0	0	0
20% - 50%	14000	9000	7000	5000	0	0
50% - 75%	16000	11000	9000	7000	5000	0
75% - 90%	18000	13000	11000	9000	7000	2500
90% <	20000	15000	13000	11000	9000	5000



# Выводы

Параметр	Кэш	Кредитные карты
Доходность	Высокая абсолютная	Высокая относительная
Риск	Выше для крупных, ниже для мелких сумм	Высокий кредитный риск плюс высокая вероятность мошенничества
Суммы	5 – 100 тыс.	3–25 тыс.
Клиент	Часто – не имеющий доступа к технологичным дейвайсам, нуждающийся в большой сумме на длительный период	Финансово грамотный
Управление доходностью	Досрочное погашение	Утилизация
Срочность	Ограниченный срок, для дальнейшего привлечения требуются усилия	Постоянный контакт с клиентом, бессрочный и непрерывный
Управляемость	Как стандартный кредит	Гибкая схема продукта плюс взаимодействие с клиентом
Стратегия будущего	На уровне клиента!	

# Спасибо за внимание!

- ▶ Денис Осипенко,  
Розничный риск-менеджмент, Райффайзен Банк Аваль,  
Украина
- ▶ E-mail:
  - [denis.osipenko@gmail.com](mailto:denis.osipenko@gmail.com)