

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

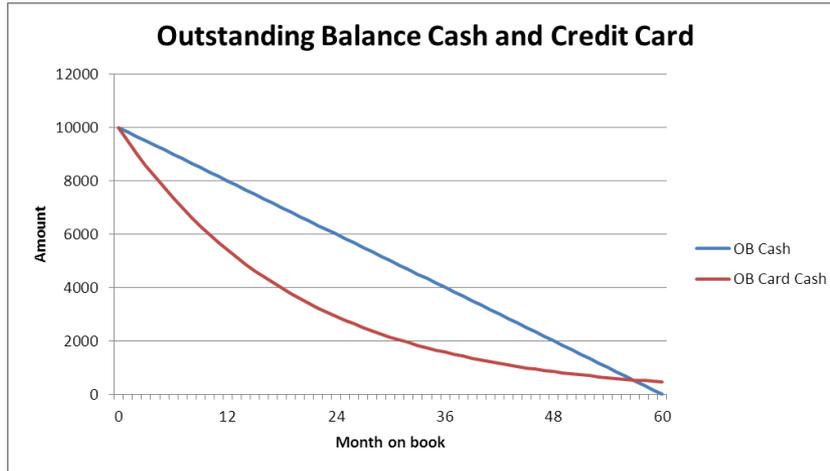
Interest Rate = 36%

Term = 12m

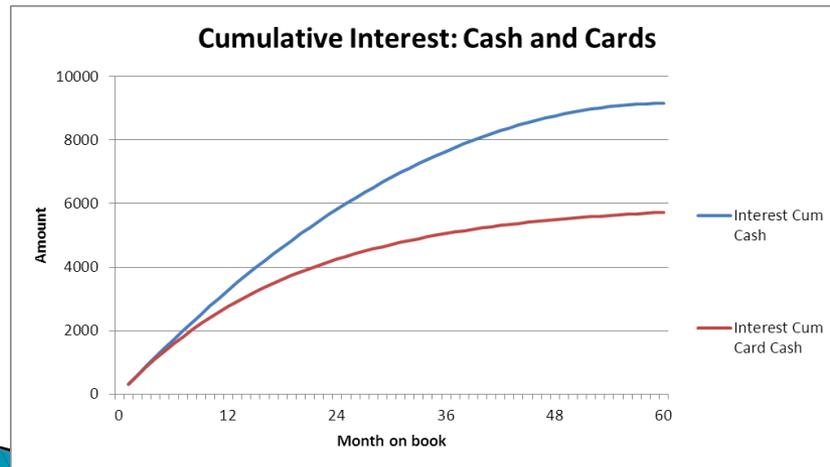
Loan Amount = 10 000

| 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 |
| Total | | 1 950 | | | 11 950 | | 2 055 | | | 12 055 |

Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты

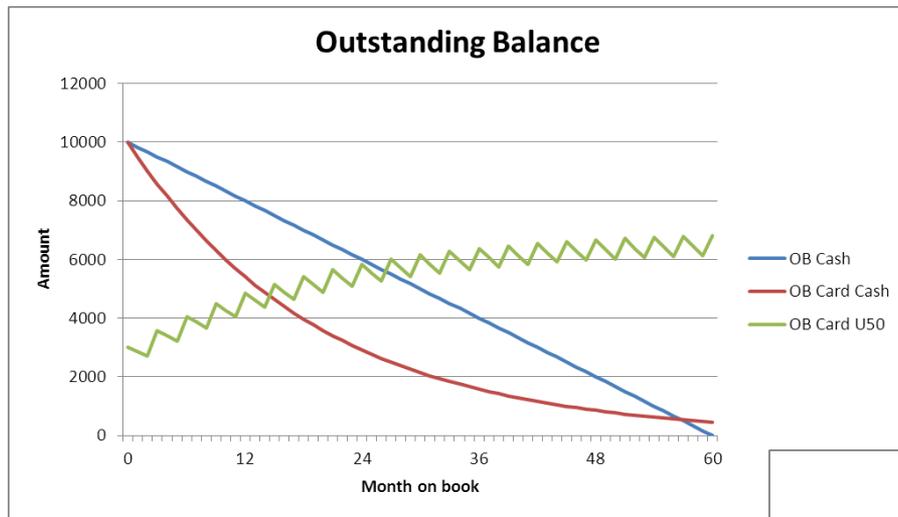


Cash:
Interest Rate = 36%
Term = 60M
Loan Amount = 10 000



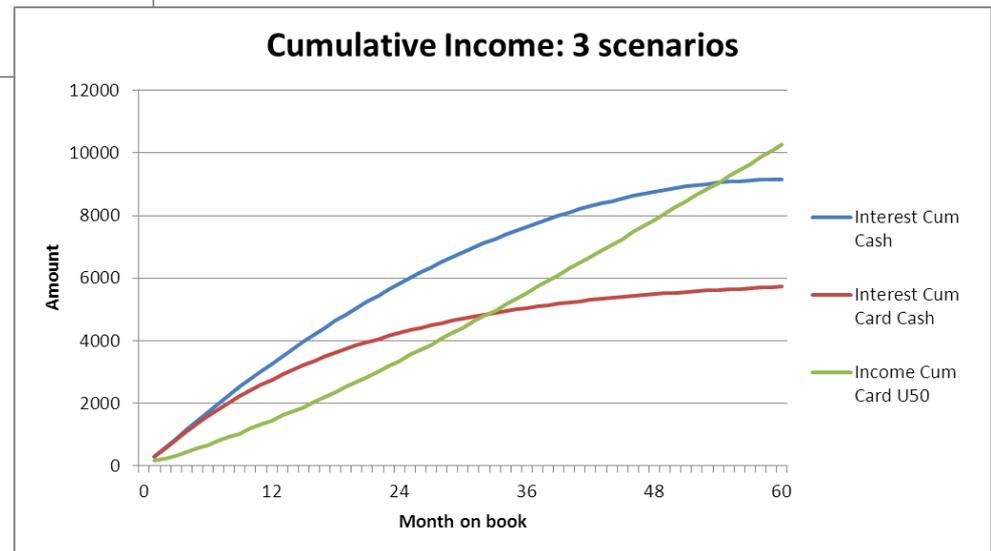
Card:
Payment = 5%*OB + IR

Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты

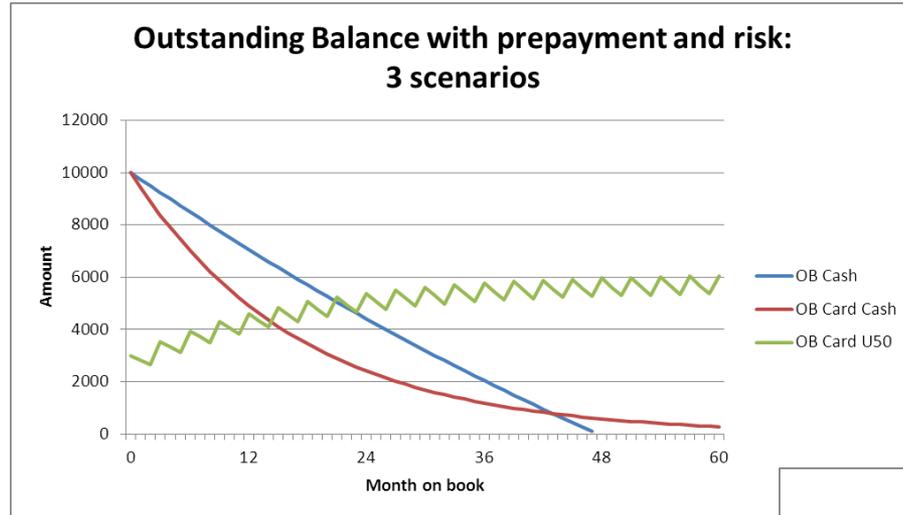


Условия моделирования CardU50:
Кредитный лимит = 10 000
Начальный ОВ = 3 000
Ежеквартальный оборот
использования кредитного
лимита = 1 000

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



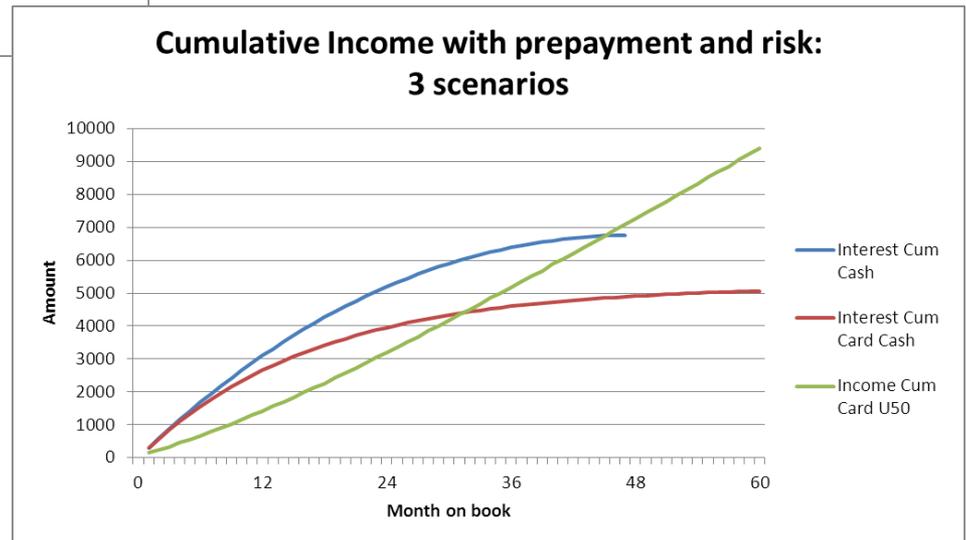
Сравнение финансовой модели кэш и кредитной карты – риск и досрочное погашение



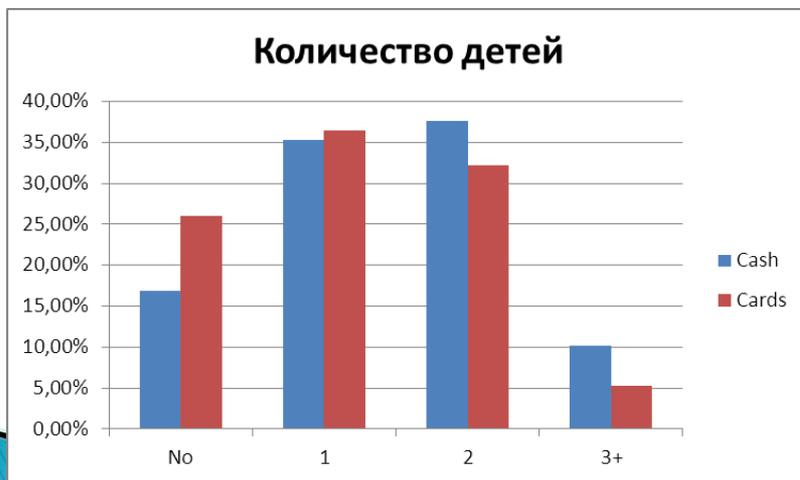
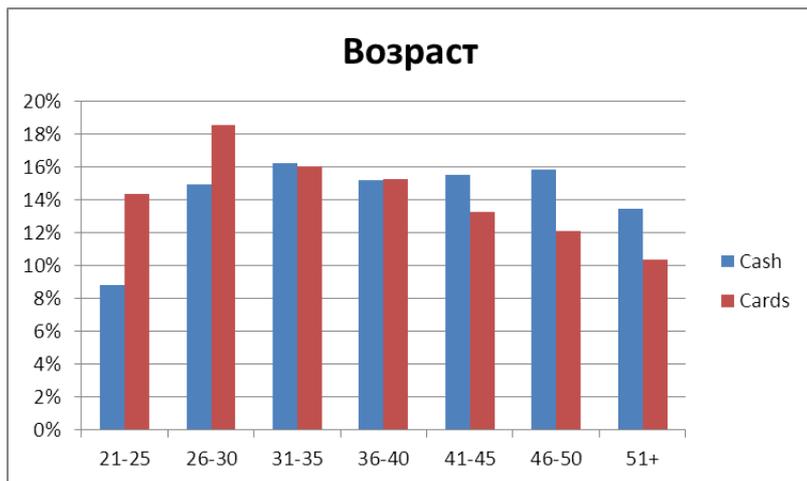
Условия моделирования CardU50:
Кредитный лимит = 10 000
Начальный ОВ = 3 000
Ежеквартальный оборот
использования кредитного лимита
= 1 000

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 выдач по кэш-кредитам превышают суммы выдач 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)

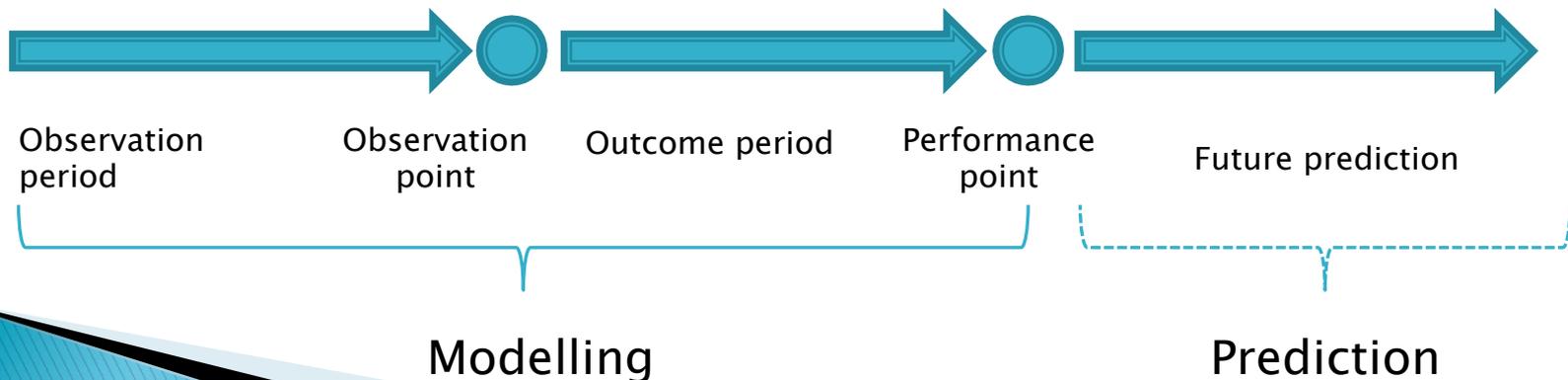
- ▶ Доход банка = стоимость обслуживания карты и небольшой доход от безналичных операций
- ▶ Практически отсутствует процентный доход (грамотное использование грейс-периода)
- ▶ Низкорисковый сегмент
- ▶ Нуждаются в стимуляции использования кредитных средств
- ▶ Кладезь информации о поведении клиента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

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

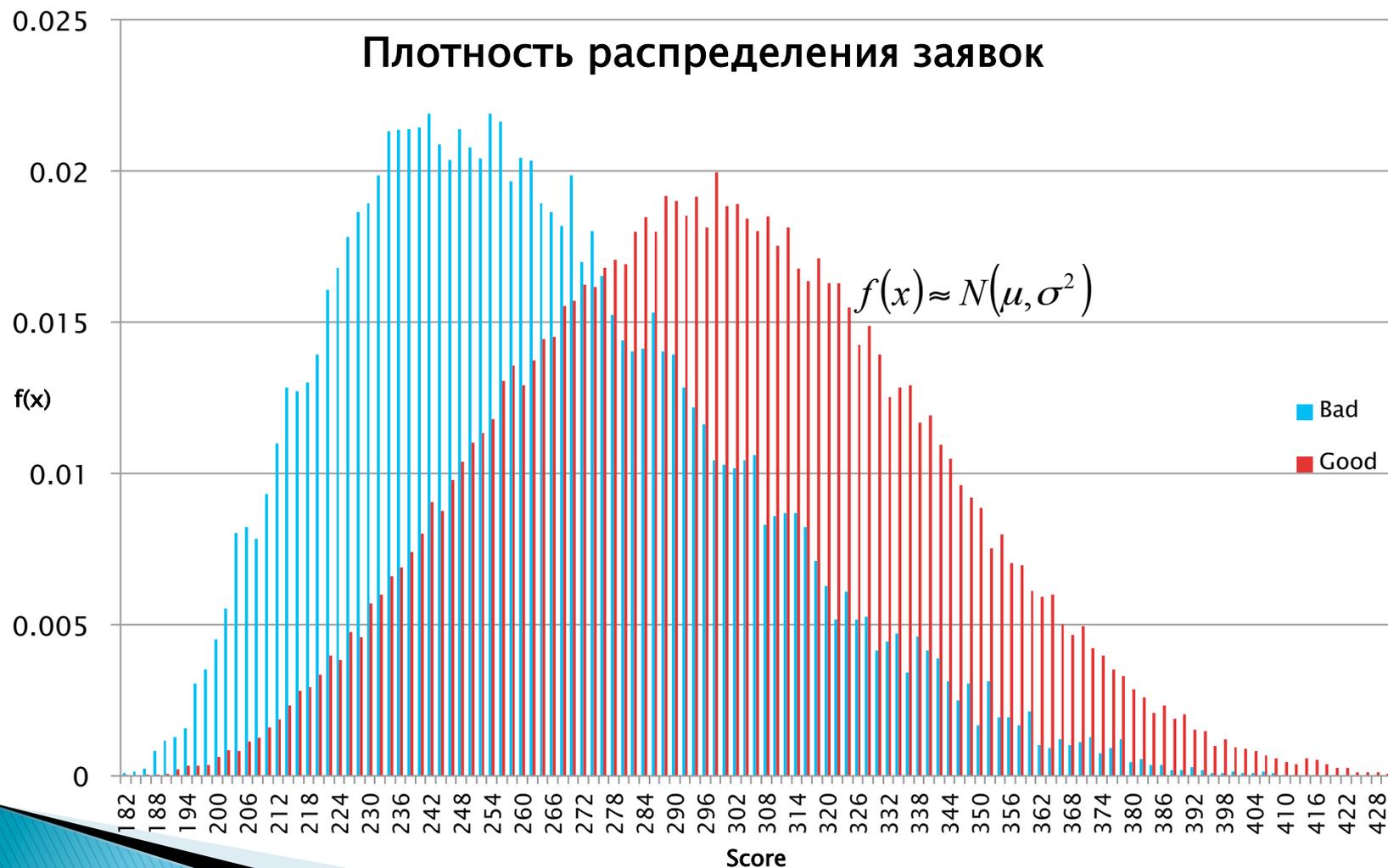
- ▶ Доход банка приближен по сути к доходу от кэш продуктов
- ▶ Высокий риск невозврата и низкий коэффициент взыскания
- ▶ Часто наблюдается одноразовое использование кредитной карты

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



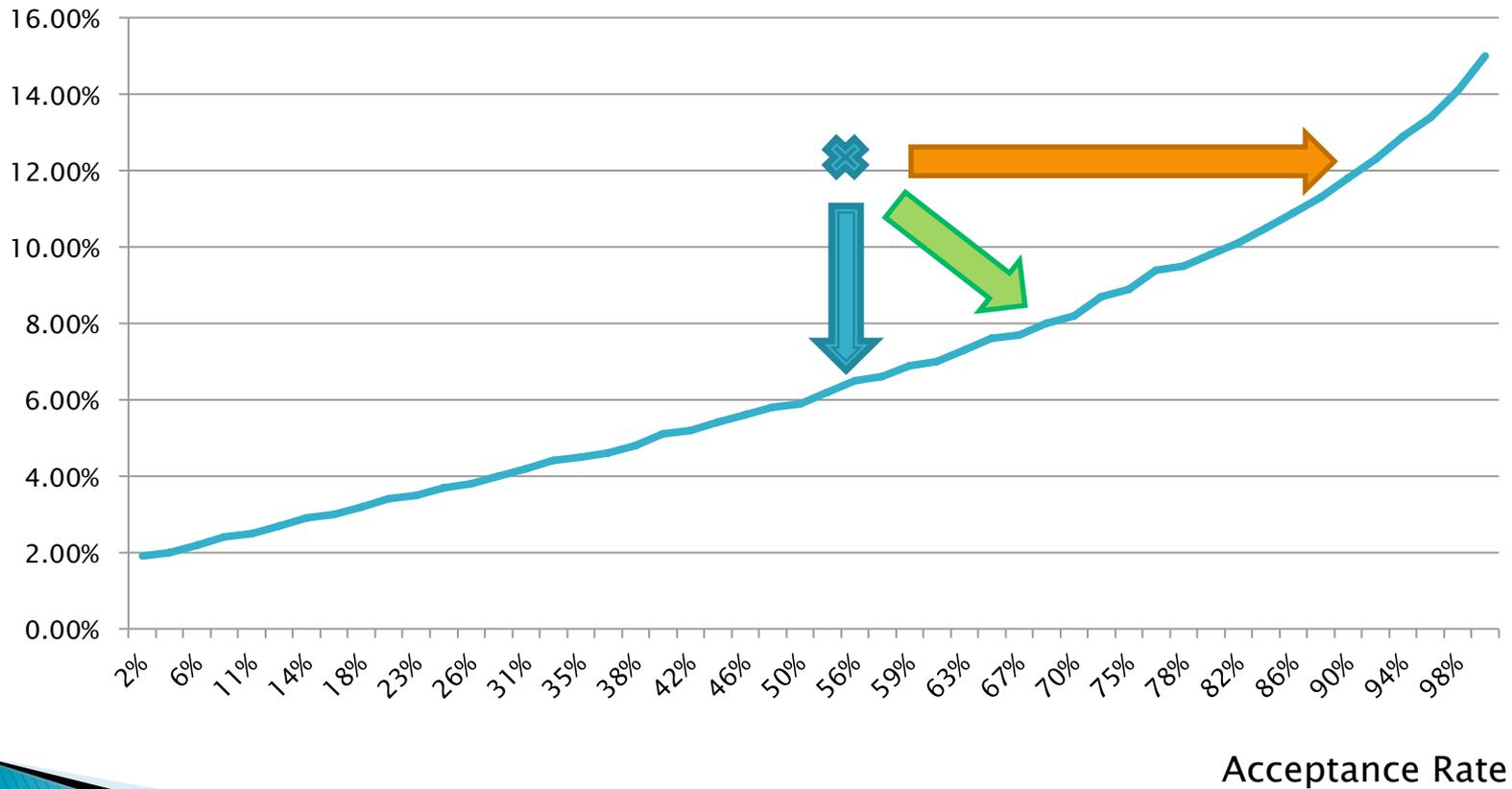
Распределения заявок и бизнес-стратегия



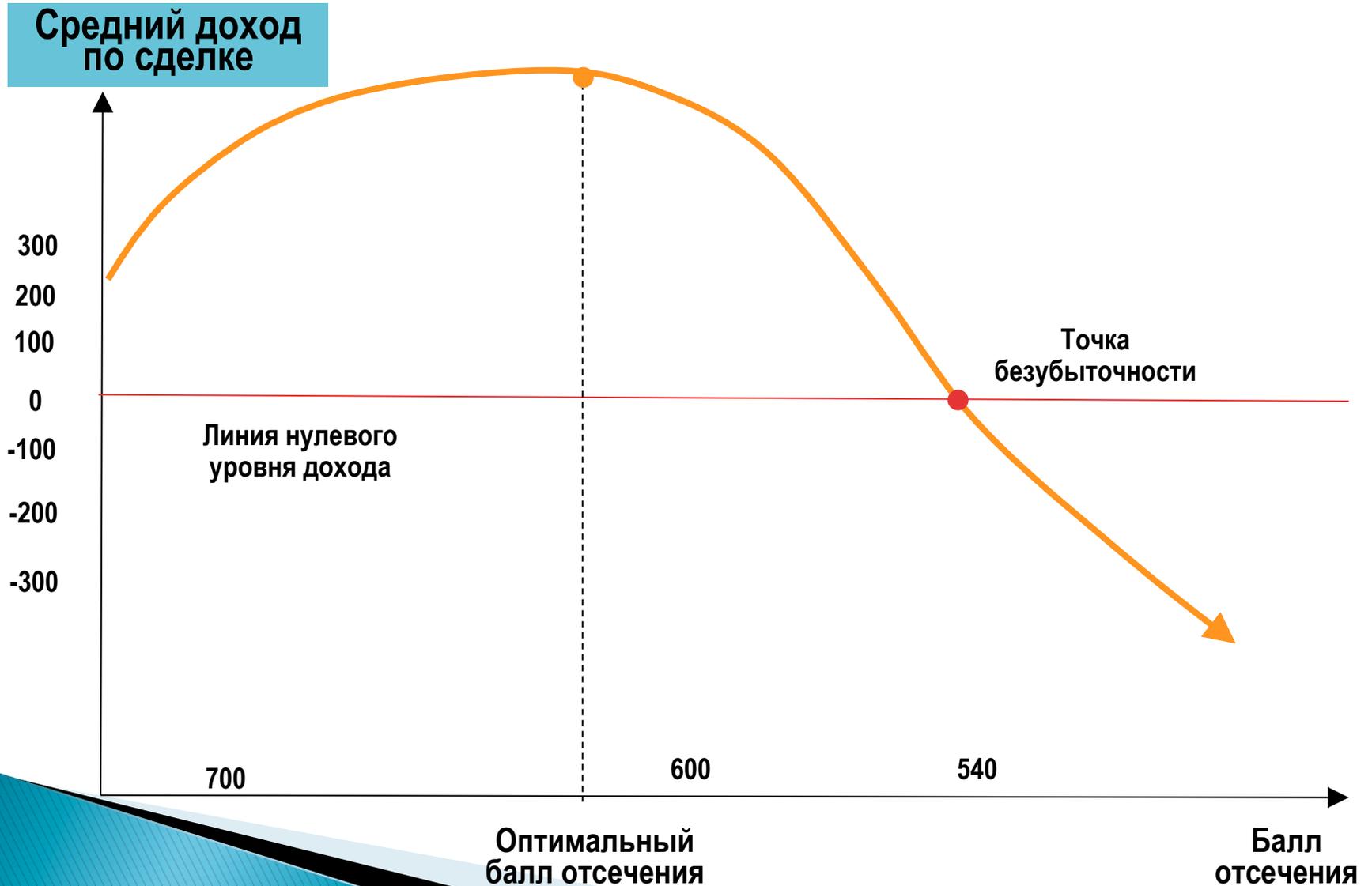
Стратегическая кривая

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

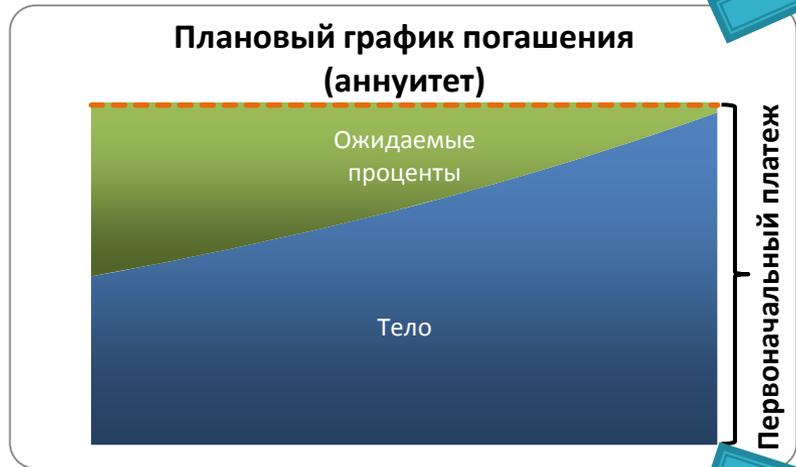
- Переплата, в независимости от размера, ведет к необратимым изменениям графика погашения и потерям в течении всего срока жизни договора
- Малые, но регулярные выплаты могут приносить не меньший убыток, чем значительные единичные
- Для операционной деятельности требуется прогнозирование действий клиента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

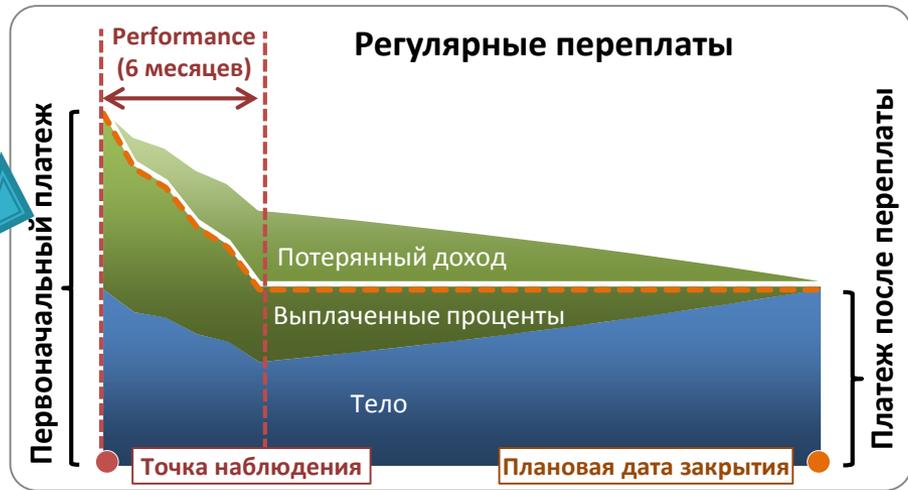
Потерянный доход =
Ожидаемые проценты - Выплаченные проценты



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



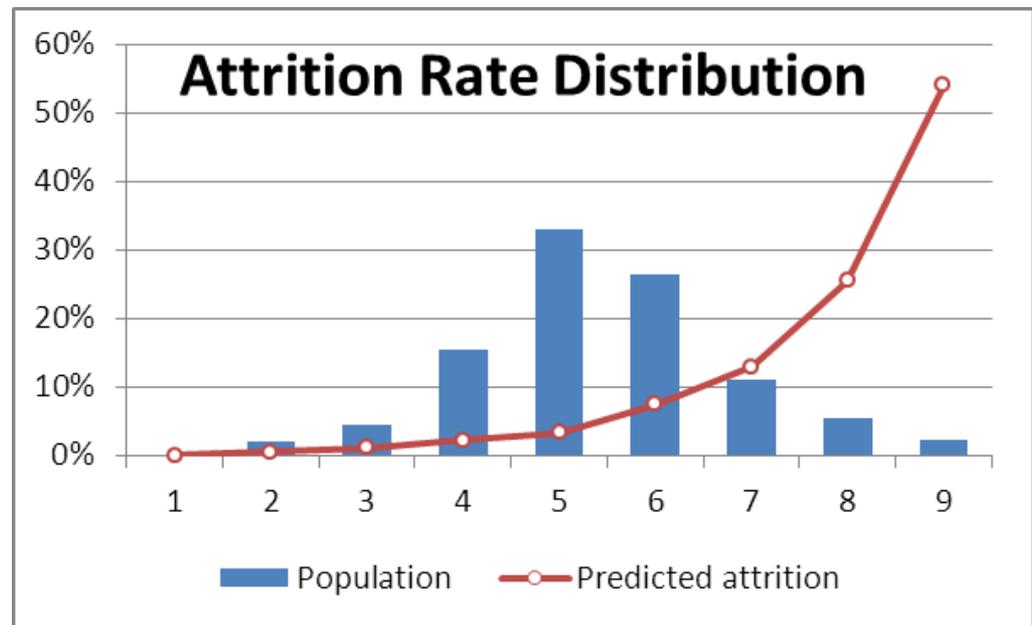
--- - Полный платеж



Результаты модели скоринга переплаты / досрочного погашения

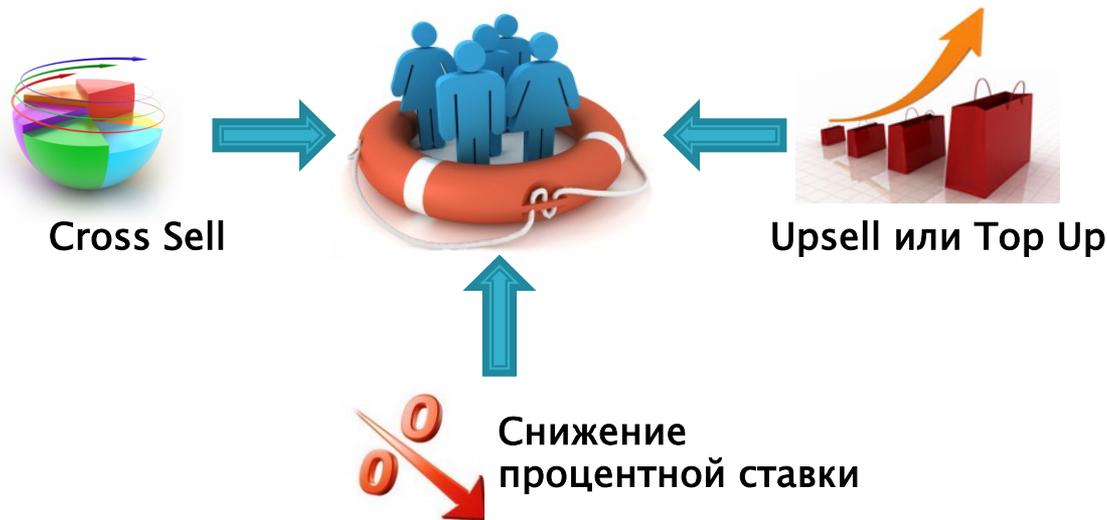
| Group | Population | Predicted attrition |
|-------|------------|---------------------|
| 1 | 0,00% | 0,01% |
| 2 | 1,98% | 0,50% |
| 3 | 4,41% | 1,10% |
| 4 | 15,42% | 2,20% |
| 5 | 33,04% | 3,30% |
| 6 | 26,43% | 7,50% |
| 7 | 11,01% | 13,00% |
| 8 | 5,51% | 25,50% |
| 9 | 2,20% | 54,00% |

Распределение сегментов клиентов с различными долями недополученного дохода вследствие досрочного погашения

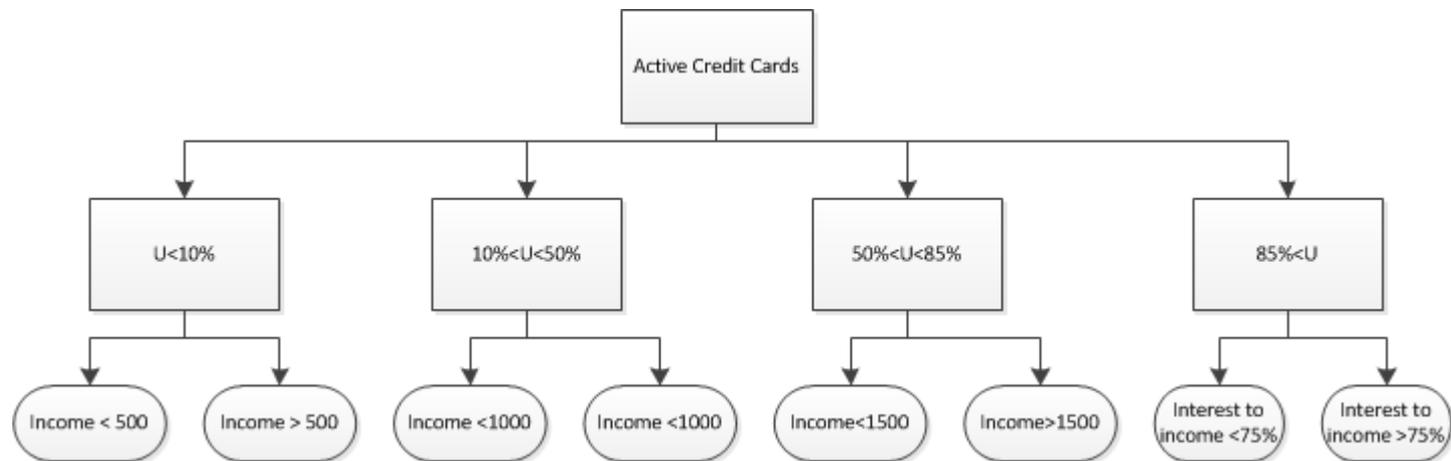


Использование скоринга переоплат и досрочного погашения

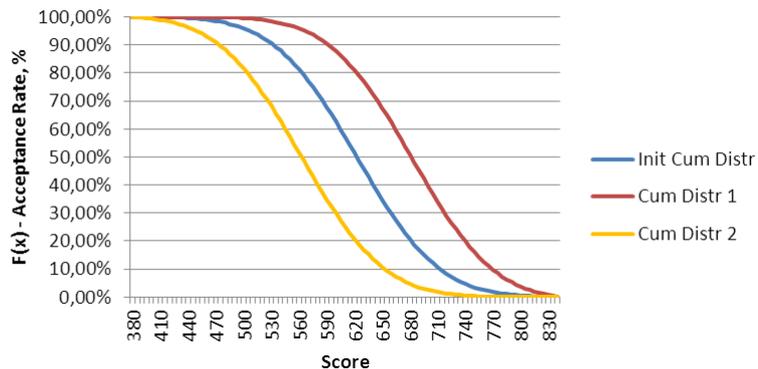
Исследование причин возникновения и схем переоплат делает возможным более точное таргетирование инструментов предотвращения досрочного погашения



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