

# Данные БКИ для эффективного взыскания

ФОРУМ ЛИДЕРОВ РЫНКА ВЗЫСКАНИЯ | 27.09.2019



# Об Объединенном Кредитном Бюро



**376** млн  
Кредитных историй



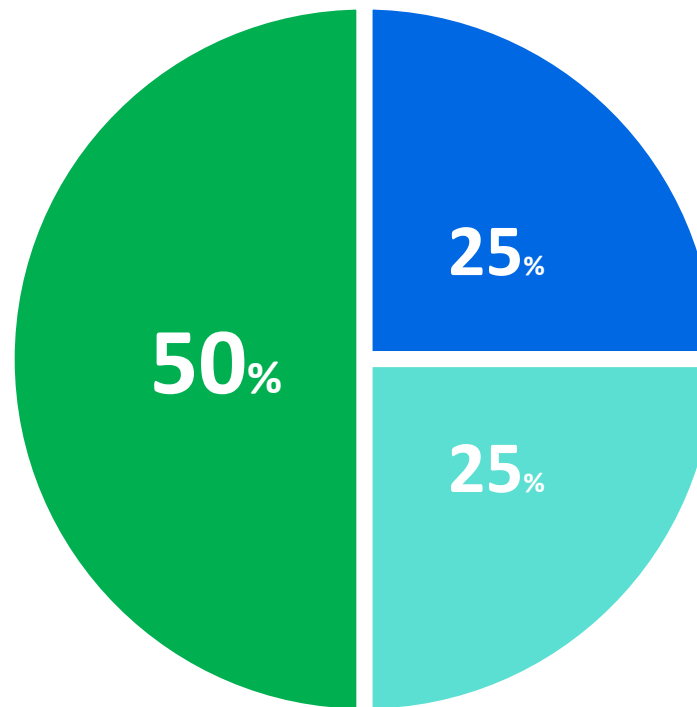
**95+ %**  
Hit rate по базе  
кредитных историй Бюро



**90** млн  
Субъектов



**600+**  
Клиентов, включая:  
кредитные организации,  
страховые компании,  
поставщики услуг связи,  
коллекторские агентства



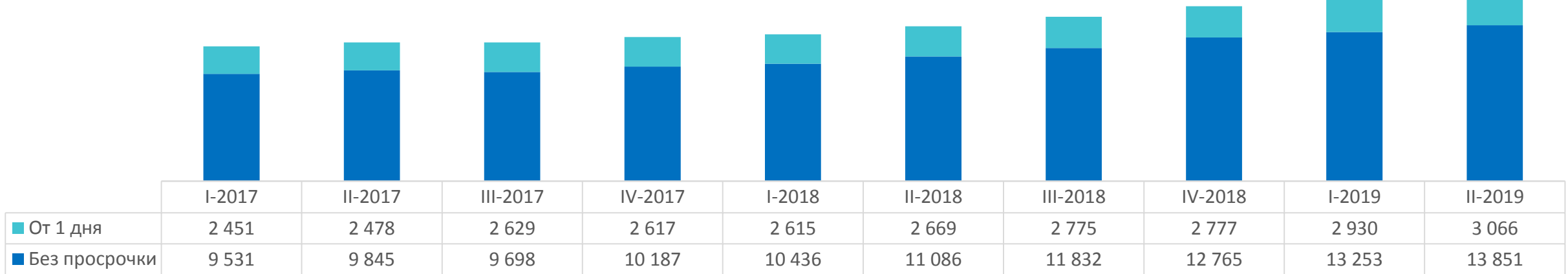
Акционеры Бюро

\* на 01.09.2019

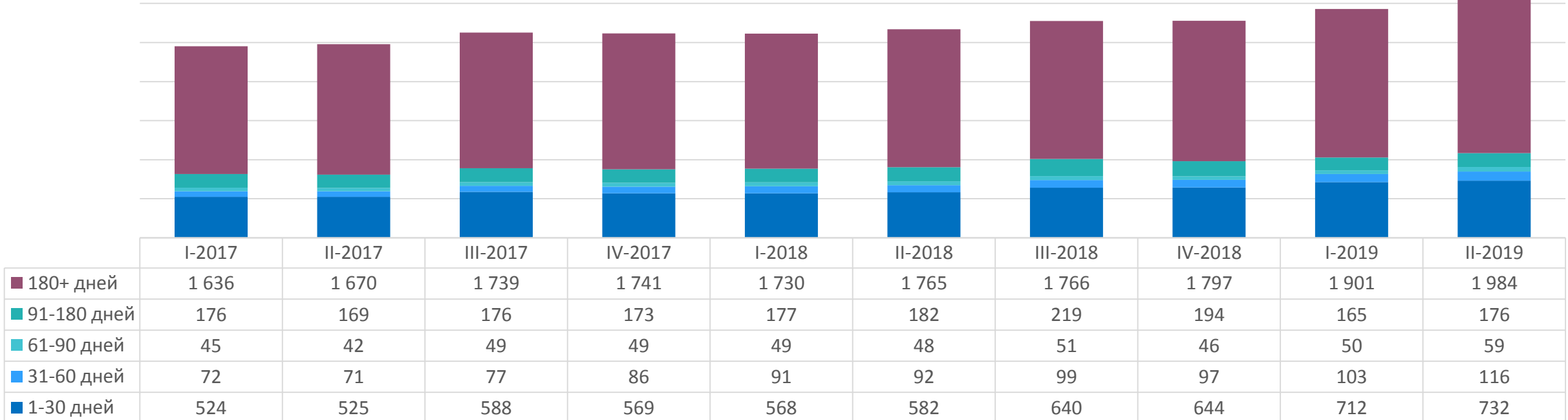


# Кредитный портфель

Объем кредитного портфеля, млрд. руб.



Объем портфеля 1+, млрд. руб.





# Сервисы ОКБ для всех стадий взыскания

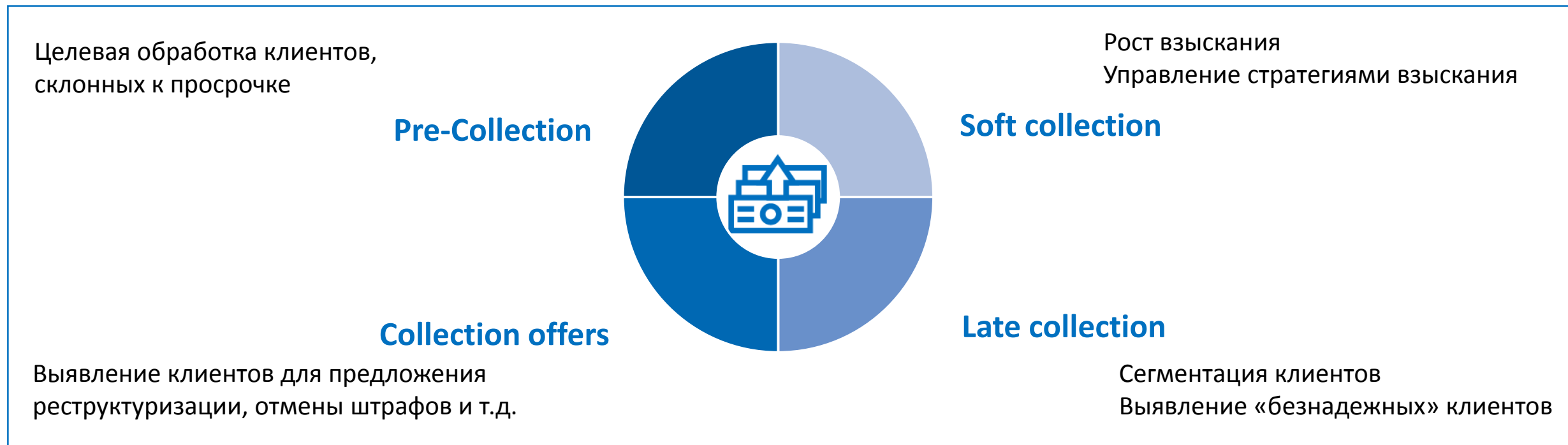
	Pre- collection	Soft	Field/Hard	Legal & Execution	Cession & write off
Триггеры	✓	✓	✓	✓	
Скоринги	<ul style="list-style-type: none"><li>Дефолтность</li><li>Рефинансирование</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Сегментация и приоритезация</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Сегментации и приоритезации взыскания</li><li>Скоринг для передачи в КА</li></ul>	Целесообразность подачи в суд	Целесообразность продажи/покупки долга
Бенчмарк отчеты	Винтажи по поколениям выдач	Roll Rates, Saved balance, Cure Rate	Roll Rates, Saved balance, Cure rate, Cash Back rate	Cash Back rate	<ul style="list-style-type: none"><li>Cash Back rate</li><li>Отчеты по специальным статусам (списание, продажа)</li></ul>
Кредитные отчеты	✓	✓	✓		
«Биржа» долгов			✓	✓	✓
В2С* (взаимная лидогенерация)	✓	✓	✓	✓	✓

\*Продажа клиентам платных сервисов Бюро за вознаграждение. При настроенной передаче обновлений КИ в Бюро клиент может оперативно отслеживать изменение своего кредитного рейтинга при погашении долга.

# Триггеры | Управление взысканием

Триггеры – сервис уведомлений по изменениям кредитной истории заемщика.

Включает **96 триггеров**, распределенных по **6 пакетам**. Пакет **Collection** включает **28 триггеров**.



Возникла просроченная задолженность в другом банке

Дефолт по долгу, подача в суд другим кредитором

Клиент находится в бакете 1–90 в течение длительного времени

У клиента ухудшилось финансовое состояние

Резкое увеличение долговой нагрузки, приоритетное гашение по судебному решению

Клиент в течение продолжительного времени пытается погасить просрочку

**Pre collection, присвоение повышенного риска на входе в просрочку**

**Досрочная подача в суд, принудительное взыскание, добровольная реализация залога, отступное**

**Предложение клиенту реструктуризации кредита**



# Скоринги | Модели

## Основной Скоринг Бюро

- Оценка благонадежности заемщика, риска возникновения дефолта
- Модель построена на общей популяции заемщиков в базе Бюро
- Целевая переменная: просрочка 90+ в течение 12 месяцев с даты заявки на кредит хотя бы по одному кредитному продукту

## Collection Score

- Оценка вероятности взыскания и суммы платежа на soft/hard стадиях
- Модели настраиваются индивидуально на данных Бюро и Банков/МФО/КА
- Целевая переменная по согласованию с партнером

## Litigation score

- Оценка вероятности взыскания и суммы платежа на legal стадии для подачи в суд

## Debt sell/buy score

- Оценка вероятности взыскания и стоимости портфеля для принятия решения об уступке, списании долга.
- Модель построена на общей популяции заемщиков в базе Бюро
- Целевая переменная: объем поступлений на заданном горизонте времени после уступки и списания

ОКБ готово предложить разработку индивидуальных моделей и улучшение существующих



# Скоринги | Примеры реализации и эффект



## **Модель на управление интенсивностью обзвона**

Применение: банковский inhouse collection, агентский бизнес + цессия

Задача: max интенсивная обработка перспективных ссуд, min обработка дешевыми инструментами менее перспективных ссуд.

Результаты: **увеличение объема взыскания в среднем +10%**



## **Модель на передачу в Хард и вывод из задания выездных сотрудников неперспективных ссуд**

Применение: подразделения выездного взыскания (Хард и Филд)

Задача: досрочная передача max перспективных для Хард, вывод в Софт бесперспективных счетов

Результаты: **+5% к взысканию**



# Бенчмаркинг

## Преимущества сервиса



Гибкая настройка методики расчетов, форм предоставления результатов, отчетных периодов



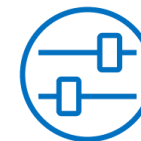
Возможность кастомизации референтных групп



Большая база достоверных данных о рынке кредитования



Единая методика расчета для сравнения кредитных организаций и рынка



Наличие исторических данных

---

## Применение отчетов



Прогнозирование показателей в будущих периодах



Постановка точных планов с учетом рыночных реалий



Концентрация на областях с наибольшим потенциалом





# Биржа долгов

**Задача:** консолидация долгов ФЛ

**ОКБ решает эту задачу** предлагая сервис по поиску вторичных кредитов на должнике и медиацию в процессе уступки прав



После подтверждения от банка КА заключает договоры с каждым из банков, финализация сделки между Бюро и КА.

- ✓ Юридическая чистота сделки;
- ✓ Для КА фокус на сегменте с более высокой эффективностью и маржинальностью;
- ✓ Точечное формирование реестров с учетом требований банков, экономия ресурсов за счет снижения «холостой» работы на поиск пересечений;
- ✓ Для банка/МФО возможность управления резервами, NPL, перспектива получения более высокой цены.



# OK Score | Лидогенерация должников



О Компании

Разрешения

Продукты

Бизнес



РЕГИСТРАЦИЯ



ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

ОБЪЕДИНЕННОЕ КРЕДИТНОЕ БЮРО

Получите подробную детализацию Вашей кредитной истории и узнайте свой скоринговый балл

- Получаете отказ в выдаче кредита?
- Не знаете свой кредитный рейтинг?
- Долг погашен, но продолжают звонить коллекторы?

Разовый запрос Заказать за 390₽

Годовая подписка Заказать за 790₽

Предложение не является публичной офертой. Услуга по предоставлению кредитного отчета предоставляется ЗАО «ОКБ», зарегистрировано в государственном реестре бюро кредитных историй № 077-00009-002 от 03.03.2009г., ИНН 770501081, ОГРН 1047796788819, кр. адрес: 127006, г. Москва, 1-я Тверская-Ямская, д.2, стр.1. Условия предоставления услуги размещены на сайте okreport.ru

## Сервис контроля и анализа скорингового балла и кредитной истории клиента

- ✓ Дополнительный источник комиссионного дохода;
- ✓ Расширение линейки сервисов;
- ✓ Не требуются ресурсы на интеграцию;
- ✓ Возможность размещения в ЛК предложений для клиентов.

## Пример расчета дохода партнера

**revenue sharing** — процент выплат за привлеченного клиента

**life time sharing** — срок получение дохода от клиента



## Пример воронки

1 000 000		Аудитория сайта партнера в год
100 000	10%	Переходы на кобрендинговый сайт
60 000	6%	Успешные регистрация и активации
1 000	1%	Совершили покупку

Выручка за первый год от продаж услуг:

1 000 x 790 руб ~ 790 тыс руб