

Повышение качества кредитного портфеля при помощи современных технологий кредитного скоринга

Конференция «Розничный финансовый кризис: риски и продукты завтрашнего дня»

Москва, ноябрь 2008г.



➤ Scoring basics

➤ Scoring & Business

➤ Vision

➤ Components

➤ Requirements

➤ Summary



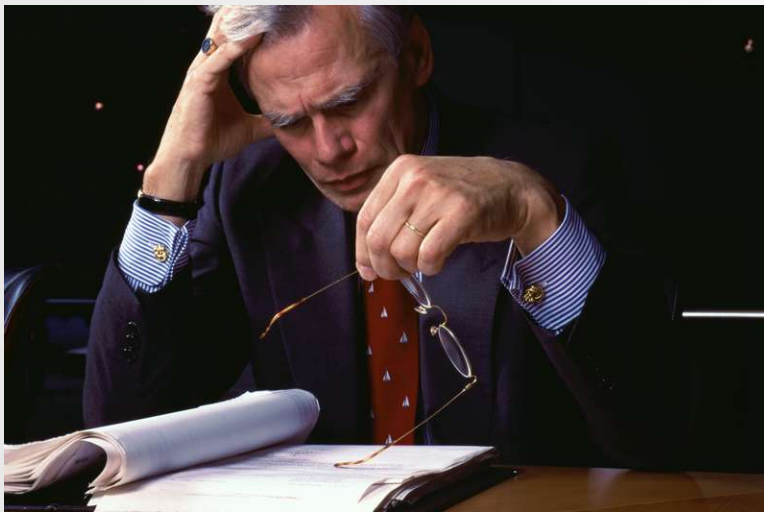
Кризис и его причины



Инновации в ипотечном кредитовании.

Перегрев строительного рынка.

Падение индексов на фондовых рынках.



Спад темпов развития экономики ряда стран.

Снижение ликвидности банков.

Рост безработицы.



Кредитование в условиях кризиса



**Полное прекращение кредитования,
уход с рынка розницы.**

**Сокращение кредитования,
предоставление кредитов в
рамках возвращенных средств.**

**Индивидуальное тщательное
рассмотрение каждой заявки.**

**Взвешенный подход к рискам,
отладка процесса кредитования.**



Эффективность риск-менеджмента



Приоритетность развития
риск-менеджмента.

Изучение и анализ ситуации,
работа со сбалансированными
рисками.

Внедрение современных
технологий оценки рисков.



Кредитный скоринг – это эффективный инструмент управления рисками

Два элемента кредитного скоринга: модель и инфраструктура



- ▶ Создание скоринговых моделей — моделей оценки кредитоспособности



- ▶ Построение скоринговой инфраструктуры — системы оценки и принятия решений



Scorto™
 LoanMart

Application scoring
оценка кредитоспособности
заемщика

Scorto™
 Noesis

Behavioral scoring
прогнозирование
платежеспособности заемщика

Ample
 Collection

Collection scoring
определение приоритетных
дел по предотвращению
просрочек

Scorto™
 Bulwark

Fraud scoring
оценка вероятности
мошенничества



Требования к современным скоринговым системам.



Работать с полным циклом скоринга должны риск-менеджеры, бизнес-пользователи.



Наличие набора скоринговых инструментов, которыми может манипулировать риск-менеджмент Банка при создании алгоритмов по оценке заемщиков.



Масштабируемость и производительность системы, работа с большими объемами данных.



Возможность использования в построении системы принятия решений скоринговые модели, кредитные правила, расчетные переменные, источники данных.



Мониторинг и оценка эффективности системы принятия решений.



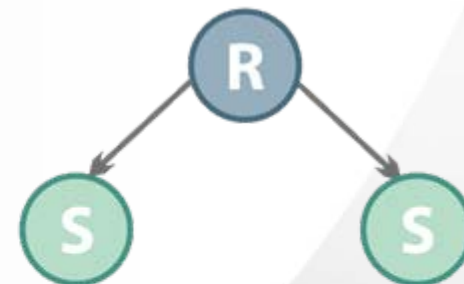
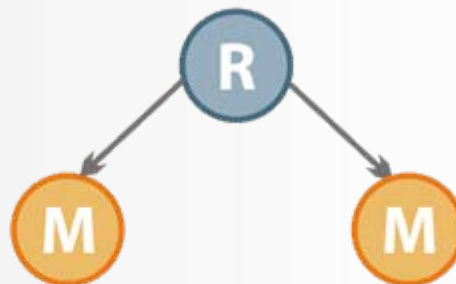
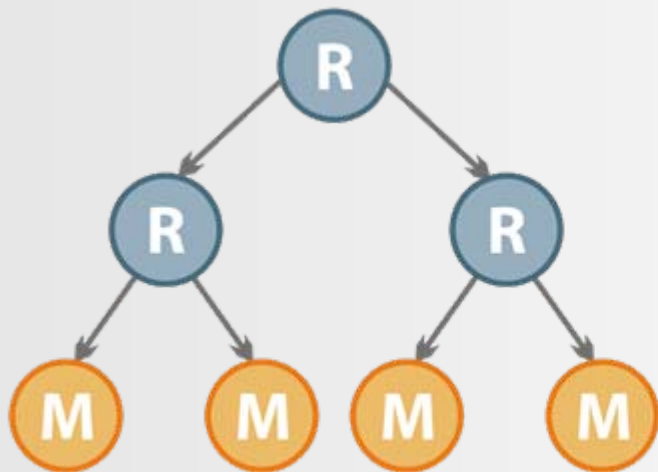
Компоненты полноценной скоринговой системы



Requirements

Настройка сегментации клиентов по заданным правилам и применение различных скоринговых карт для соответствующих групп клиентов.

- R** Кредитные правила – логические условия, расчет переменных.
- M** Скоринговые модели – бальные скоринговые карты, мат. модели логистической регрессии, нейронные сети, кластерные модели, деревья решений и т.д.
- S** Скоринговые стратегии – совокупность кредитных правил и скоринговых моделей.



Возможность интеграции системы с различными источниками данных.



Requirements

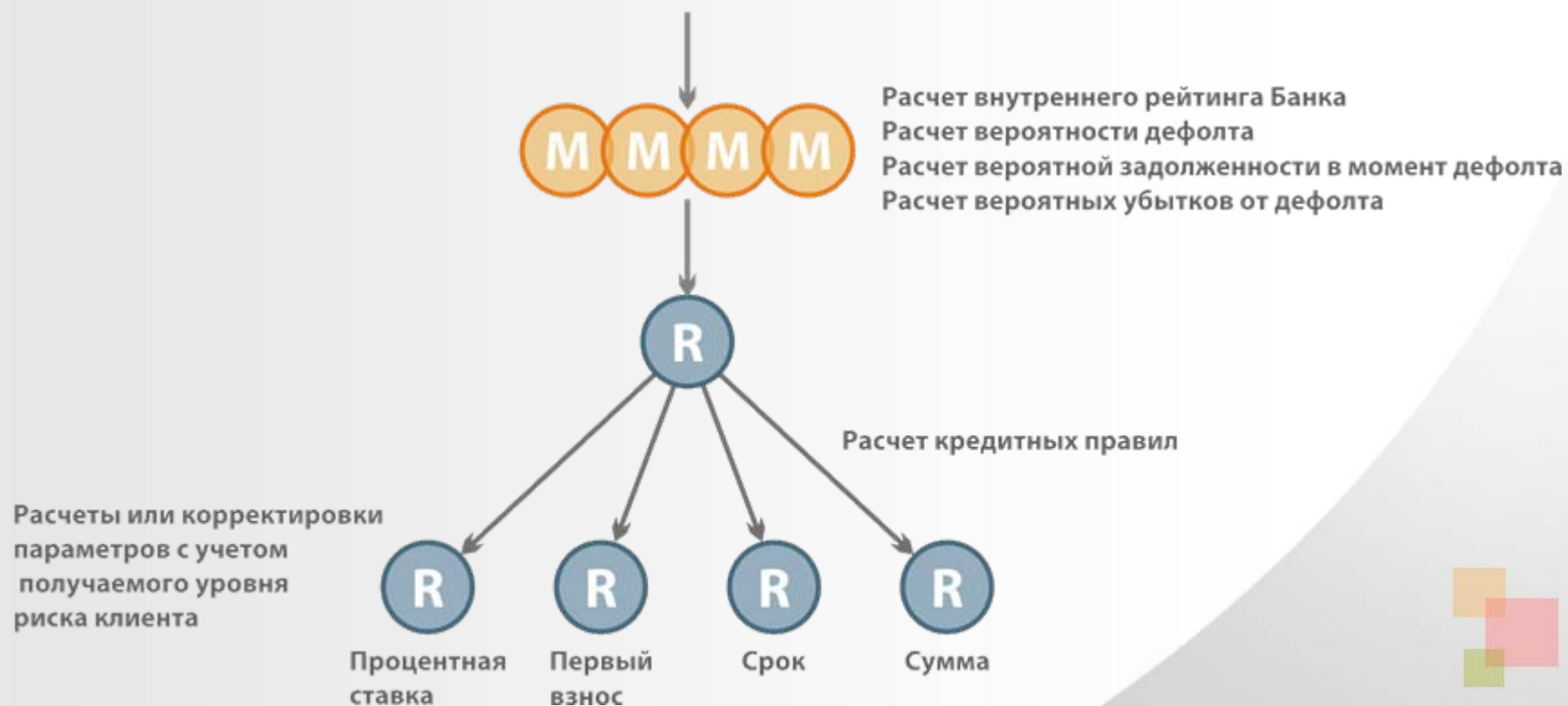
Расширяемость набора параметров, на основании которого принимается решение, использование расчетных переменных и данных из сторонних источников информации.



Requirements

Возможность расчета в системе оптимальных параметров кредита.

- R** Кредитные правила – логические условия, расчет переменных.
- M** Скоринговые модели – бальные скоринговые карты, мат. модели логистической регрессии, нейронные сети, кластерные модели, деревья решений и т.д.
- S** Скоринговые стратегии – совокупность кредитных правил и скоринговых моделей.



Выбор эффективной системы кредитного скоринга



КОМПАНИЯ-ПОСТАВЩИК

- ▶ Построение распределенных систем принятия решений.
- ▶ Понимание принципов и методологии скоринговых систем.
- ▶ Опыт в построении и обслуживании скоринговых моделей.
- ▶ Сопровождение скоринговых систем и оперативная техническая поддержка.



ИНСТРУМЕНТАРИЙ

- ▶ Сервер принятия решений
- ▶ Приложение для настройки бизнес-процессов, скоринговых стратегий.
- ▶ Приложение для создания скоринговых моделей.
- ▶ Приложение для анализа эффективности бизнеса и построения отчетности.





ЮРИЙ МИРОШНИЧЕНКО

Директор по развитию бизнеса Scorto Corporation



SCORTO CORPORATION

+1 (888) 864-42-80

contacts@scorto.com

USA

Las Vegas

SCORTO CONSULTING

+7 (495) 125-93-44

sales@scorto.ru

Россия

Москва

SCORTO SOLUTIONS

+380 (57) 712-18-88

contacts@scorto.ru

Украина

Харьков

