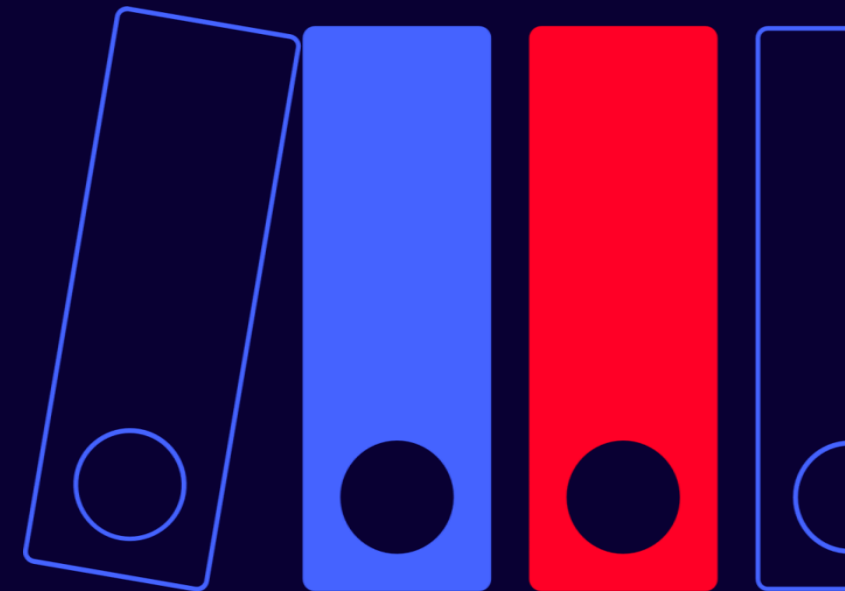
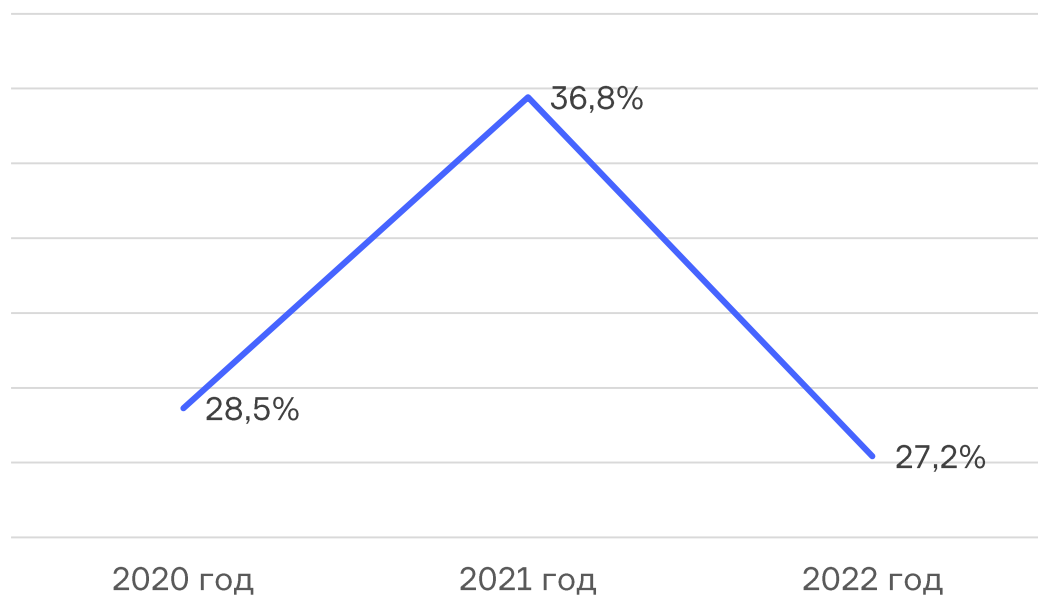


# Персональный кредитный рейтинг (ПКР) как элемент цифровизации частного клиента в розничном кредитовании

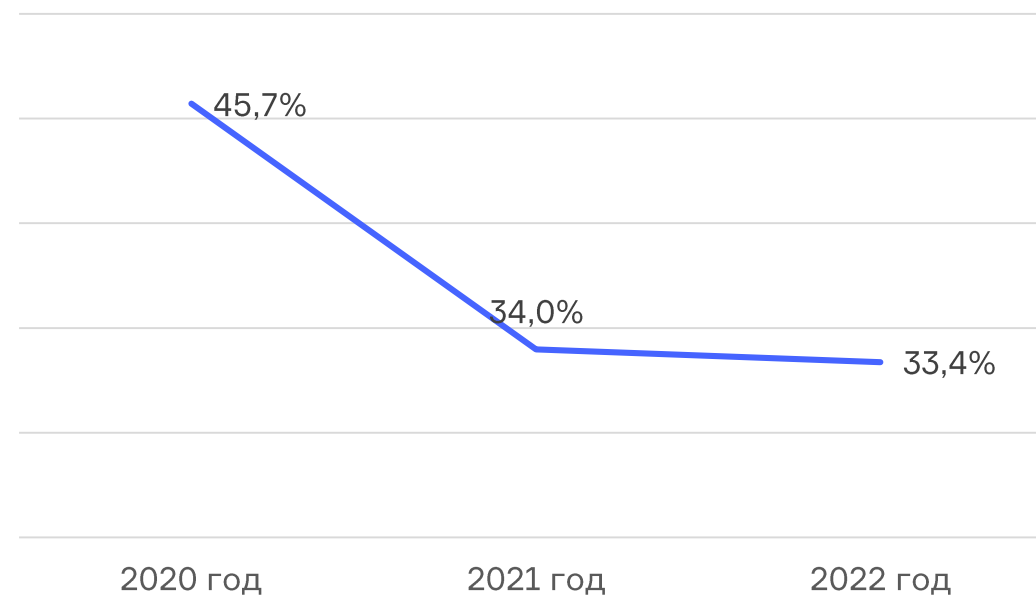


Одобрение кредитных заявок  
(Approval Rate)



Банки оперативно реагируют на смену риск-профиля заявителей на получение кредита

Доля взятия кредита хорошим клиентом  
(Take Rate)



Хорошие клиенты, получившие одобрение, все чаще ищут более выгодное предложение



**Персональный кредитный рейтинг** (рейтинг субъекта кредитной истории) – число, рассчитанное на основе кредитной истории человека и характеризующее его уровень кредитоспособности (финансовой репутации)

Кредитоспособность	Диапазон ПКР
Низкая	1-149
Средняя	150-593
Высокая	594-903
Очень высокая	904-999

Подробнее:

1. 218-ФЗ «О кредитных историях»
2. 5970-У «О требованиях к методике вычисления индивидуального рейтинга субъекта кредитной истории и составу информации, подлежащей раскрытию при предоставлении индивидуального рейтинга субъекту кредитной истории ...»

### Динамика посещаемости сайта НБКИ частными заемщиками



Бесплатное 2 раза в год получение своей кредитной истории

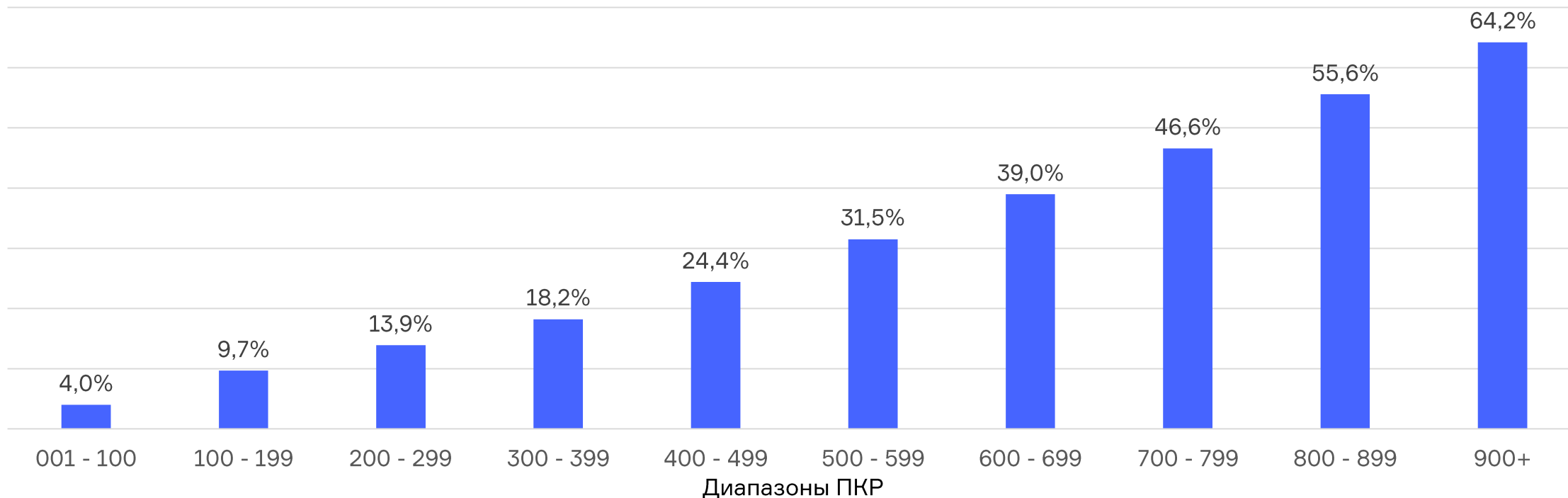
Бесплатное и без ограничений получение ПКР

Запуск мобильных приложений НБКИ

Поддержка ПКР со стороны Банка России (единая методика)

Старт проекта НБКИ-Истории о кредитах

## Доля одобренных кредитных заявок в зависимости от ПКР заявителя



Для этого клиента важен сам факт одобрения «лишь бы дали» – компенсировать риски можно повышенной ставкой

Стандартные условия кредитования

Этот клиент может получить кредит во многих банках. Чтобы его привлечь нужны явные преференции

## Аналитика

- Выявление корреляции между ПКР и внутрибанковскими системами принятия решения – проводится совместно с НБКИ
- Определение диапазонов ПКР для дифференцированных условий собственных кредитных продуктов

## Разработка и внедрение

- Управление входящим потоком заявок на основе ПКР заявителя
- Повышение AR и TR за счет трансляции дифференцированных предложений на этапе подачи заявки

### Повышение конверсионных показателей в маркетинге

- Снижение затрат на маркетинг
- Повышение лояльности клиентов
- Учет в кредитном процессе «отказников» – понятные причины отказа стимулируют к повторному обращению после восстановления ПКР

### Повышение ответственности заемщика

- Заинтересованный в сохранении ПКР на высоком уровне клиент меньше склонен к нарушениям обязательств

### Повышение уровня использования кредитных продуктов

- Клиенты, контролирующие свой ПКР, более активно используют кредитные продукты
- Рост утилизации по кредитным картам

Спасибо за внимание!

Владимир Шикин

Заместитель директора по маркетингу

Национальное бюро кредитных историй (НБКИ)

VShikin@nbki.ru

+ 7 495 221 78 37

[www.nbki.ru](http://www.nbki.ru)

