



Заемщик vs Страхователь

Как кредитная история влияет на убыточность

Дмитрий Чесноков

Директор по развитию бизнеса

119049, Москва,
Крымский Вал, д. 3, стр. 2
Бизнес-центр «Крымский Вал»,
офис 405

www.bki-okb.ru

Текущая ситуация на страховом рынке России

- Низкая рентабельность страхового бизнеса
- Мало законных источников достоверной и актуальной информации о клиентах
- Высокая активность мошенников и автоюристов
- Неблагоприятная судебная практика
- Высокие тарифы на полисы снижают количество потенциальных клиентов



Решение

- Кредитная история – регулируемый законом источник достоверной и актуальной информации о поведении человека на финансовом рынке
- Кредитный скоринг – аналитический сервис на базе кредитных историй – инструмент для привлечения прибыльных клиентов и снижения риска убыточности

Что такое скоринг?

Описание

Прогнозирует риск заемщика, анализируя кредитные обязательства заемщика, просрочки, кредитную нагрузку и интегрирующий в себе данные кредитных историй и запросов

Целевая переменная

Просрочка 90+ дней на горизонте 12 месяцев

Преимущества

72

Коэффициент
Джини

56

Коэффициент
Колмогорова-Смирнова

2 раза в год

Сервисная программа
мониторинга

Что показывает скоринг?

- Статистическая модель построена на данных кредитных историй и запросов
- Флаг «хороший»/«плохой», если за 12 месяцев просрочка по кредитам:
 - 90 и более дней -> **«Плохой»**
 - от 30 до 90 дней -> **«Неопределенный»**
 - до 30 дней -> **«Хороший»**
- При просрочке 90+ дней по одному или нескольким кредитам балл - **111**
- Вероятность дефолта монотонно убывает при возрастании скорингового балла, что позволяет применять скоринговый балл для различных стратегий отсека и выстраивать стратегии по назначению предложения в зависимости от балла скоринга и соответствующего ему уровня риска

Интервал	Кумул. распред. «Хорошие»	Кумул. распред. «Плохие»	Доля «Плохих»	% Всего
-111	1,07%	25,66%	84.57	6.06%
[-110: 560.0]	4,65%	56,59%	60.28	10.25%
[561.0 : 640]	10,00%	71,23%	36.69	7.97%
[641.0 : 720]	19,44%	81,17%	19.58	10.15%
[721.0 : 800]	36,35%	90,81%	12.35	15.59%
[801.0 : 880]	64,62%	97,27%	5.60	23.03%
[881.0 : 960]	89,76%	99,60%	2.41	19.30%
[961.0 : 1040]	100,00%	100,00%	1.08	7.64%
Total	100.00%	100.00%	19.98	100.00%

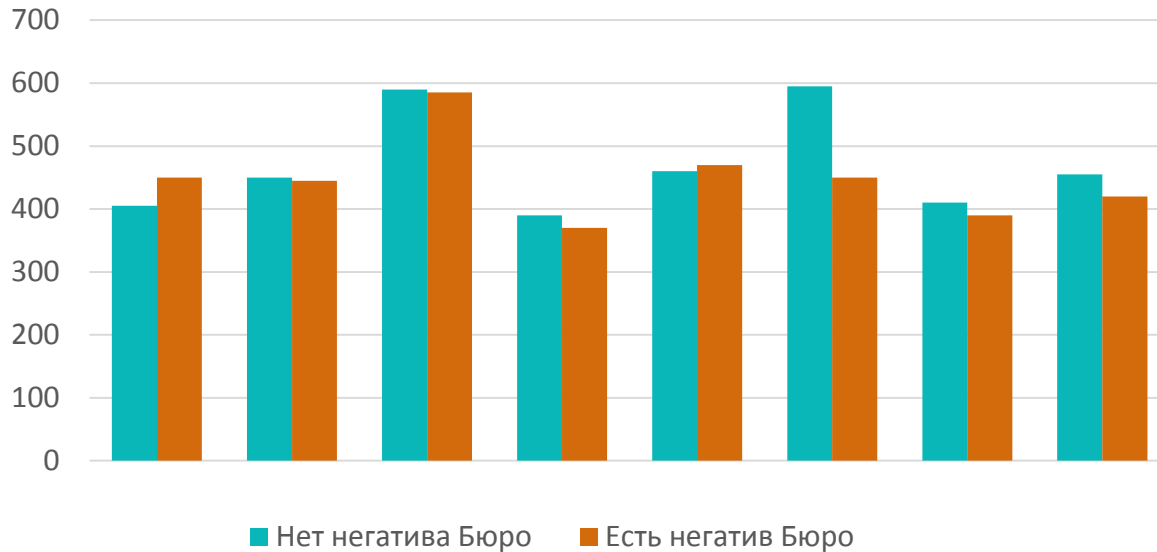
Международный опыт | Испания

- В исследовании Experian приняли участие 8 крупнейших страховых компаний с долей рынка в автостраховании 70%;
- 6.67% владельцев полисов имеют негативную кредитную историю;
- Средний размер страховой премии €471;
- Средняя сумма убытков от страхового события €257;
- Частота страховых событий 25.4%;
- Коэффициент убыточности страхового события 54.6%.



Международный опыт | Испания:

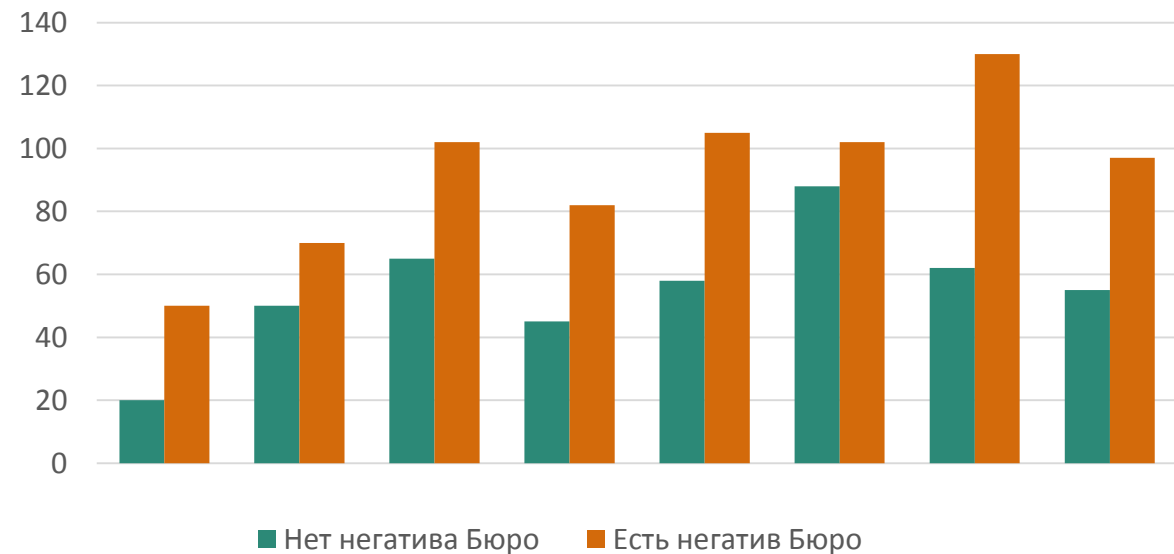
Влияние информации Бюро на убыточность страхователя



Средняя страховая премия

Средняя премия ниже на 5%

Коэффициент
убыточности



Убыточность в среднем выше на 35%

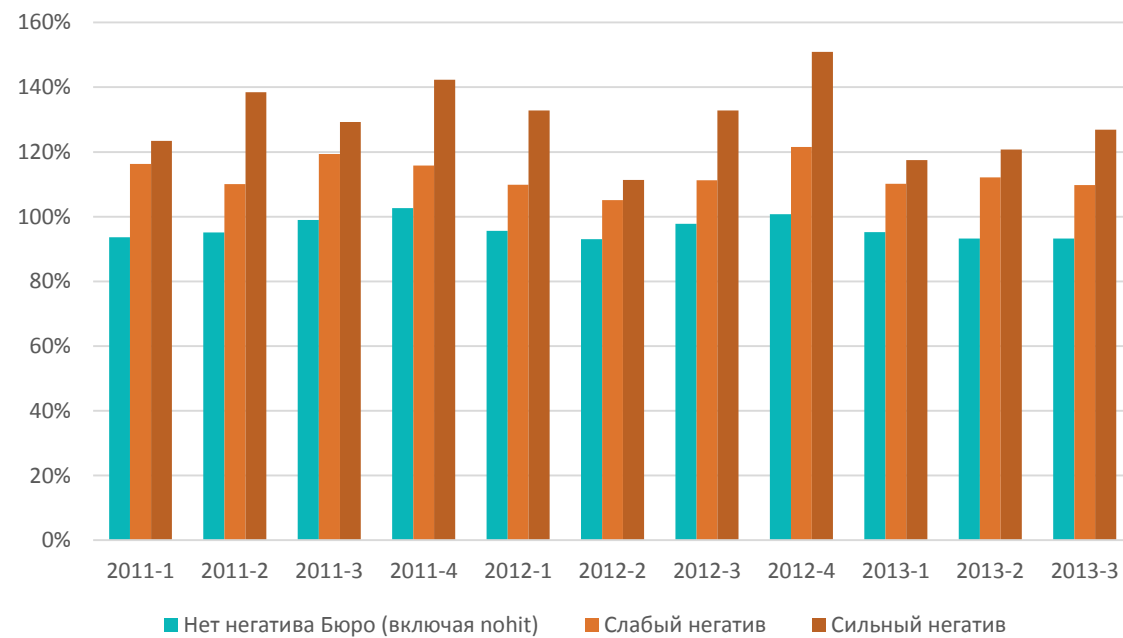
Российский опыт

- Страховая компания из топ-10;
- Ретро-тест в январе 2015;
- Цель: оценить корреляцию страховой убыточности по КАСКО и кредитного рейтинга страхователей;
- Сегмент: полисы и убытки по КАСКО за 2 года;
- Средняя премия = 43 000 руб.



Российский опыт:

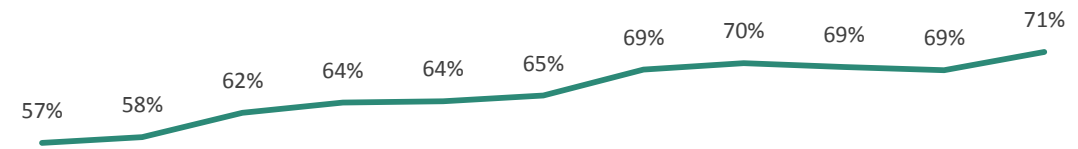
Влияние информации Бюро на убыточность страхователя



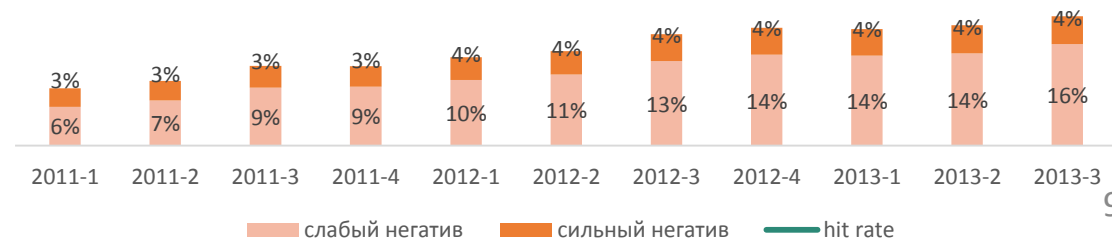
Коэффициент
убыточности

Убыточность в
среднем выше на 17-
34%

Hit rate



Негативный hit растёт
(в Европе – 6,67%)



Выводы

- Скоринг Бюро позволит значительно улучшить финансовый результат от андеррайтинга
- Хит-рейт = **70%**;
- **4%** страхователей имеют **сильный** негатив в Бюро = убыточность выше средней на **36%**;
- **16%** страхователей имеют **средний** негатив в Бюро = убыточность выше средней на **15%**;
- Сохранение объема сборов при **55%** падении спроса из-за увеличения тарифа

Снижение убыточности КАСКО на 10%

Скоринг для СК

- В плане ОКБ на 2015 г – создание Скоринга для СК
- Модель строится на основе данных о кредитной истории субъекта и оценивает риск убыточности страхователя
- Для построения модели необходимо использовать в качестве целевой переменной информацию об убыточности субъекта по его страховым полисам
- Для СК – Партнёров ОКБ, предоставляющих данные для создания модели, продукт будет работать с максимальной предсказательной силой

Контакты

Дмитрий Чесноков

Директор по развитию бизнеса

Вертикальные рынки

119049, Россия, Москва,

Крымский Вал, дом 3, стр. 2, офис 405

тел.: +7 495 665 5173 # 259

моб.: +7 916 885 46 70

E-mail: Dmitriy.Chesnokov@bki-okb.ru