

ИНСТИТУТ БКИ В РОССИИ



Даниэль Зеленский

1 июля 2014 года вступили в силу поправки к закону о кредитных историях (от 30.12.2004 №218-ФЗ «О кредитных историях»), благодаря которым любое юридическое лицо, в том числе и страховая компания, может запросить в бюро кредитных историй информацию о любом субъекте (физическом или юридическом лице) при наличии его согласия. Взаимодействие страховых компаний с бюро кредитных историй может стать новым витком для развития страховой деятельности в нашей стране.

выпускник британского London Guildhall University по специальности «Финансы». Возглавляет Объединенное Кредитное Бюро с 2009 года, отвечая за стратегическое развитие и оперативное управление компанией. За эти годы Бюро существенно расширило свое присутствие в финансовом секторе и вышло на новые вертикали бизнеса, заняв лидирующую позицию на российском рынке БКИ. В настоящее время Даниэль является генеральным директором компании Объединенное Кредитное Бюро, а также занимает позицию Управляющего директора по развитию новых рынков региона EMEA в международной компании Experian (ведущий оператор кредитных бюро в мире). В 2005–2013 годах возглавлял российский филиал этой компании. В 2000–2004 годах отвечал за развитие российского бизнеса корпорации Visa International.

Что такое бюро кредитных историй? Это коммерческая организация, созданная для сбора, обработки и хранения специального вида персональных данных – кредитных историй, а также для предоставления кредитных отчетов и сопутствующих услуг в соответствии с Федеральным законом «О кредитных историях». Надзор и контроль за деятельностью бюро кредитных историй осуществляет Банк России.

Индустрия БКИ в России существует уже 10 лет, первые бюро начали активную деятельность с 2005 года. На сегодняшний день в России официально зарегистрированы 23 БКИ, но активно работают на рынке четыре крупнейших бюро.

За десять лет работы в Объединенном Кредитном Бюро был накоплен впечатляющий массив данных. На май 2015 года в базе хранились 173 млн. кредитных историй более чем 58 млн. физических лиц (это почти 80% экономически активного населения России).

В бюро хранится информация об исполнении заемщиками принятых на себя кредитных обязательств, а также информация о решениях суда по долгам ЖКХ и алиментам, поручительствах, банковских гарантиях и др.

В составе кредитной истории четыре части: титульная, основная, закрытая и информационная.

Титульная часть содержит персональную информацию о заемщике: ФИО, дата и место рожде-

ния, паспортные данные, ИНН и СНИЛС, история изменений паспортов и ФИО.

Основная часть содержит детальную информацию по кредитным обязательствам заемщика: активным и закрытым кредитам, лимитам и срокам кредитования, непогашенному остатку и своевременности внесения платежей. С 1 марта 2015 года в основную часть также включается информация о решениях суда по долгам по платежам ЖКХ, телекомов, алиментов, поручительства, гарантии (банки, страховые компании), информация о предмете залога, информация о запросах.

В закрытой части размещается информация о том, кто выдавал кредит, а также, какие организации, когда и с какой целью запрашивали в бюро кредитную историю. Эта часть доступна только самим заемщикам, Банку России, судам и нотариусам.

В информационную часть (введена с 01.03.2015 года) включаются данные о выдаче кредита, типе кредита и кредитора, канале подачи заявления, отказе в выдаче кредита с указанием причин отказа, просрочке свыше 120 дней и т.д.

Раньше информация из БКИ была доступна только для кредитных организаций. Почти все крупные кредитные организации давно внедрили эти данные в свои бизнес-процессы для объективной оценки рискового профиля клиентов и оптимизации процессов принятия решений при выдаче кредита клиенту.

Зачем страховым кредитные истории?

Однако кредитные истории представляют большую ценность и для страховых компаний, особенно в нынешних реалиях рынка. Мы много общаемся со страховщиками и регулярно слышим о низкой рентабельности бизнеса, отсутствии достоверных и законных источников актуальной информации и ущербе от действий мошенников. А недавнее повышение тарифов так и вовсе отпугнуло значительную часть прежде лояльных клиентов.

Поэтому вполне естественно, что страховщики испытывают потребность в новых источниках информации о своих потенциальных клиентах. Как можно применять информацию из БКИ в операционной деятельности страховой компании?

Во-первых, это дополнительный инструмент для более точной оценки рискованного профиля клиентов. Из-за больших убытков от мошенников страховщики вынуждены рассматривать каждого нового клиента как высокорискового, что автоматически отражается на размерах страховых тарифов. При помощи информации из БКИ страховые компании смогут сегментировать клиентов на основании анализа их платежной дисциплины. Обладатели положительных кредитных историй могут получить скидки при оформлении полисов, а по менее дисциплинированным клиентам может быть введен повышающий коэффициент. Один из наших

клиентов «Важно. Новое страхование» (торговая марка ООО «СК «Независимость»), опираясь на международную статистику, которая свидетельствует о прямой взаимосвязи между своевременным исполнением кредитных обязательств и аккуратным вождением, изначально предусмотрела в бизнес-модели возможность использования кредитных историй для андеррайтинга. После вступления в силу изменений к закону о кредитных историях, они одними из первых предложили дисциплинированным заемщикам скидку в размере 10% на приобретение полиса КАСКО.

Еще одно направление во взаимодействии бюро и страховщиков – это противодействие мошенничеству. Еще на этапе заключения договора страхования производится дополнительная верификация клиента и предоставленных им данных на основании информации из кредитной истории, что позволяет снизить уровень возможного мошенничества. Также, если клиент сильно закредитован, существует вероятность, что он может неправомерно использовать свою страховку – например, сфабриковать угон или ДТП для взыскания компенсации со страховой компании.

В конце прошлого года мы запустили также фрод-бюро для страховых, которое будет объединять данные всех участников рынка. Основная задача этого направления – выявление высокорисковых клиентов и противодействие мошенничеству в сегменте добро-

вольного автострахования на всех этапах жизненного цикла полиса. У нас есть очень успешный пример аналогичного решения для банковской сферы, и я уверен, что оно будет крайне востребовано и в страховой сфере, помогая противодействию организованным мошенникам.

Ну и, наконец, доступ страховщиков к кредитным историям – это новая возможность для расширения каналов кросс-продаж. Не секрет, что у многих страховщиков нет прямого доступа к клиентам. Они получают минимальный набор данных от брокеров и агентов, и всегда есть риск, что агент уведет клиента к другой страховой на следующий год. Также у большинства страховых компаний по-настоящему востребованы только 3 продукта, за которыми люди приходят сами: КАСКО, ДМС и страхование выезжающих за рубеж. По остальным продуктам спрос надо формировать, предлагая их в тот момент, когда они могут быть наиболее интересны клиенту. С помощью информации из кредитной истории страховые компании могут получить прямой доступ к клиенту и оценить его потребности. Например, если у него ипотечный кредит, срок которого приближается к году, то можно предложить ему несколько видов страховых продуктов для ипотечных заемщиков, или страхование имущества/ремонта/гражданской ответственности. Если карта – предложить страховку от мошеннических операций и т.д.

Кредитный скоринг и его влияние на убыточность

Кроме непосредственно кредитных историй, БКИ предоставляют широкую линейку дополнительных сервисов на основе хранящихся в бюро данных, которые являются неотъемлемой частью риск-менеджмента в кредитных организациях. Одним из основных сервисов является скоринг благонадежности клиента. Это аналитический инструмент для оценки заемщика по методологии Бюро на основании данных из его кредитной истории. Значение выдается в виде скорингового балла и, по сути, разделяет всех клиентов на «хороших», «средних» и «плохих».

Значение балла отражает вероятность дефолта заемщика в течение последующих 12 месяцев по любому из его кредитов. При построении скоринговой модели используется метод логистической регрессии. Набор предсказательных переменных в модели носит исключительно поведенческий характер, то есть, содержит только информацию из кредитной истории заемщика.

Один из акционеров нашего бюро, международная компания Experian (ведущий мировой оператор кредитных бюро), провела исследование о взаимосвязи кредитного скоринга, присвоенного заемщику, и его убыточности как клиента страховой компании.

Исследование проводилось в Испании на данных восьми крупнейших страховщиков с долей рынка в автостраховании более 70% (Allianz, AXA, Liberty Seguros, Ace

Seguros, Fenix S.A., Pelayo, Helvetia, Lagun Aro). В результате исследования выяснилось, что около 7% страхователей имеют негативную информацию о себе в БКИ, их средняя страховая премия примерно на 5% ниже, чем у других клиентов страховой, а вот убыточность в среднем выше на 35%.

Понимая, что закономерности, работающие на западных рынках, не всегда срабатывают в России, мы провели тестирование на данных российских СК. Первой стала универсальная страховая компания с широкой филиальной сетью (входит в ТОП-10 СК). В январе этого года мы провели ретро-тестирование на основе данных 1 млн. полисов КАСКО российских страховых компаний, выданных в период с 2011 года по 2014 год.

В результате исследования было выявлено, что 71% владельцев полисов КАСКО имеют кредитные истории. 20% из них имеют средний или низкий скоринговый балл: 16% добровольных страхователей допускали просрочки по выплатам до 60 дней («средний» скоринговый балл), 4% – 60 и более дней (низкий скоринговый балл).

Данные страховых компаний показали, что водители с хорошей кредитной историей либо без нее в среднем являются хорошими клиентами и для страховщиков. У водителей, имеющих просрочки сроком 0–60 дней, средняя сумма убытка выше на 15%, а у водителей с просрочками более 60 дней – убыток выше в среднем на 36%.

Согласно расчетам наших аналитиков, предварительное сег-

ментирование страхователей на основании анализа их платежной дисциплины может снизить убыточность автострахования в среднем на 10%, сохранив при этом объемы сборов, даже с учетом падения спроса на 55% из-за пересмотра тарифов.

При расчетной стоимости полиса КАСКО в 45 тыс. руб., расходы страховой компании можно было сократить на 4,5 млрд. руб.

Я уверен, что сотрудничество бюро и страховщиков – это шаг на пути к нормализации и регулированию страхового рынка. Из-за громадных убытков от мошенников страховщики вынуждены рассматривать каждого нового клиента как высокорискового, что автоматически отражается на размерах страховых тарифов.

А также это еще один шаг к тому, что отношение российских граждан к своей кредитной истории будет меняться. Россияне пока не очень хорошо понимают, что им делать с этой информацией, и как она влияет на их жизнь. Многие начинают интересоваться своей кредитной историей только в том случае, если сталкиваются с какими-то проблемами, например, не могут получить кредит в банке. Мне хотелось бы, чтобы наши граждане понимали, что при наличии положительной кредитной истории они могут получить ощутимые для себя преимущества – например, взять кредит на большую сумму по более низкой процентной ставке, или получить скидку на страховку.