

Бизнес-завтрак «Кредитный менеджмент в телекоммуникационных компаниях»

**Скоринговые модели и особенности их
применения в телекоме**

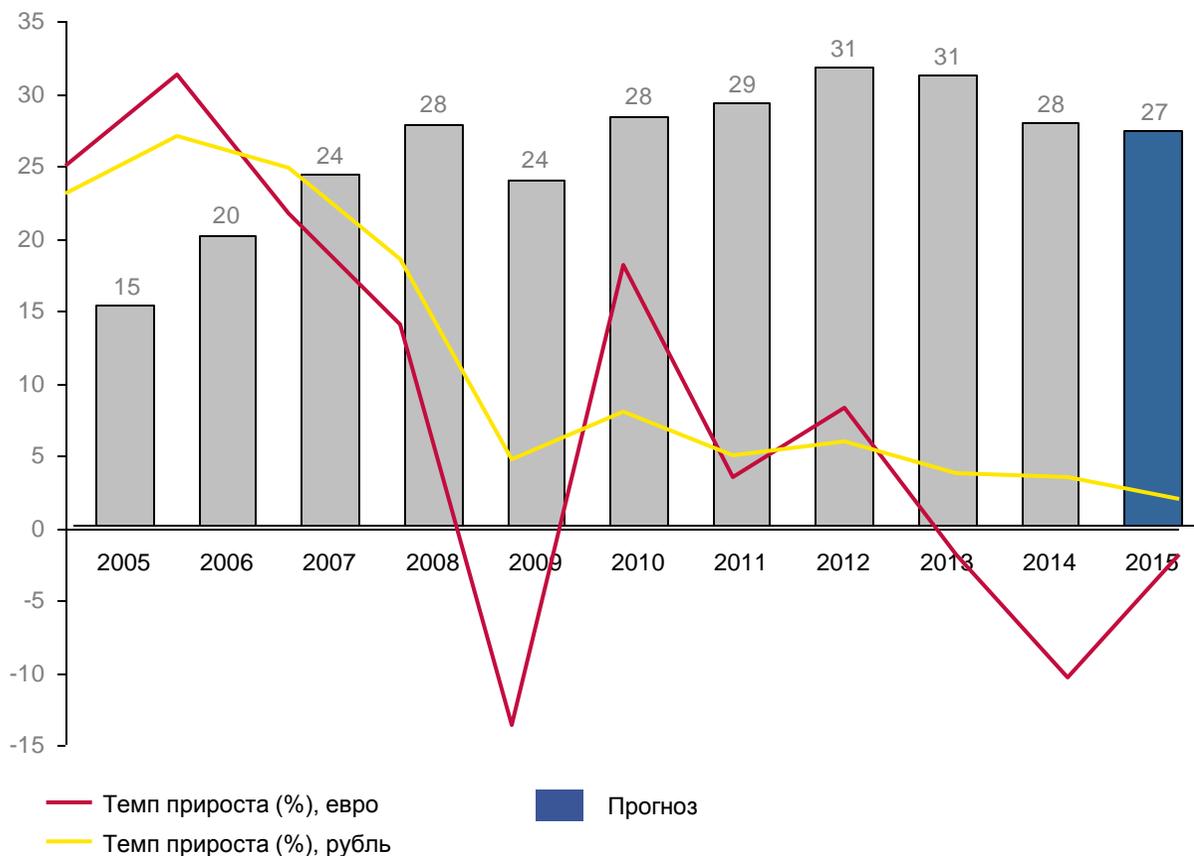
24 апреля 2015г.



Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир

Непростая ситуация на внутренних и внешних рынках ставит новые вызовы перед системой управления рисками

Динамика объема рынка телекоммуникаций в России, млрд. евро*



*Источник: PMR Publications, 2014 г.

Основные вызовы отрасли

- 1** Усиление конкуренции и агрессивный рост влияют на качество клиентов
 - Увеличение доли высоко рисковых / низко маржинальных клиентов
 - Снижение кредитных барьеров
 - Больше профессионального и ситуационного мошенничества
- 2** Экономическая ситуация влияет на величину просрочки
 - Увеличение безработицы / менее доступные кредиты
 - Привычные метрики и критерии качества клиентов устаревают
- 3** Недостаточная автоматизация приводит к увеличению расходов
 - Ограниченная возможность устанавливать и управлять профилем риска
 - Недостаточно эффективные операционные процессы
 - Увеличения стоимости сбора просроченной задолженности

Используемых модели оплаты имеет свои преимущества и недостатки и подвержены кредитному риску

Для Обсуждения

	Описание	Преимущества	Недостатки
Pre-paid	<ul style="list-style-type: none">• Основные клиенты – физические лица• Самый распространенный способ оплаты• Не функционирует в режиме bypass	<ul style="list-style-type: none">• Доступ к сегментам с низким ARPU• Гарантированная выручка за услуги pay-per-use• Широкая известность бренда	<ul style="list-style-type: none">• Низкая маржинальность• Сложности с удержанием клиентов• Больше посредников при проведении транзакций
Post paid	<ul style="list-style-type: none">• Основные клиенты - корпоративный сектор• Является стандартом для некоторых сервисов и услуг (роуминг, возможность уходит в минус)	<ul style="list-style-type: none">• Зависит от объемов проводимых мероприятий и проверяемых структурных подразделений фонда	<ul style="list-style-type: none">• Сложности с продвижением в массовый сегмент• Риск возникновения просроченной задолженности

Вывод

Телекоммуникационные компании ожидают рост величины просроченной задолженности вне зависимости от модели оплаты

Одним из наиболее эффективных инструментов оценки кредитного риска являются скоринговые модели

Применение скоринговых моделей для компаний реального сектора

Основная идея

- **Скоринговая модель** — математическая модель, позволяющая сопоставить характеристикам заемщика численное значение — скоринговый балл, характеризующий кредитоспособность (вероятность успешного исхода кредитной сделки или PD)

Ранжирование поставщиков

- Обеспечение ранжирования поставщиков/клиентов/контрагентов по кредитному качеству
- Оптимизация процесса мониторинга дебиторской задолженности
- Collection scoring

Установление лимитов

- Минимизация кредитного риска путем снижения лимитов на менее надежных контрагентов
- Улучшение совокупного качества дебиторской задолженности

Ценообразование

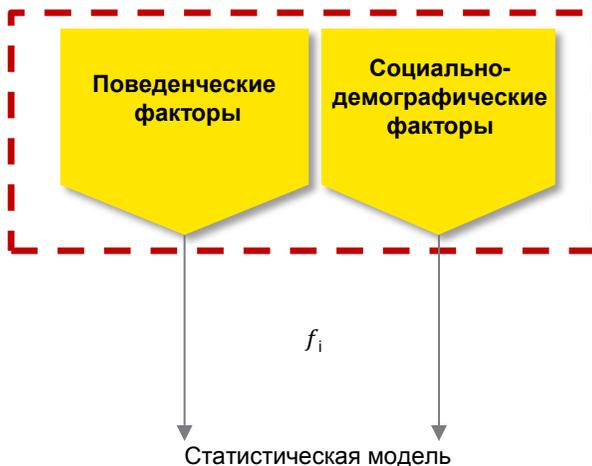
- Учет кредитного риска при совершении сделок с отсрочкой в поставке
- Эффективная утилизация лимитов
- Наличие общей системы оценки кредитного риска является основой для единого ценообразования в группе компаний

Потенциальные выгоды

- Улучшение качества дебиторской задолженности и связанных с ней финансовых показателей
- Снижение кредитных рисков, в следствие применения более точных подходов к их оценке
- Автоматизация бизнес-процессов, связанных с анализом кредитоспособности контрагентов/поставщиков
- Создание прозрачного подхода к установлению лимитов на контрагентов

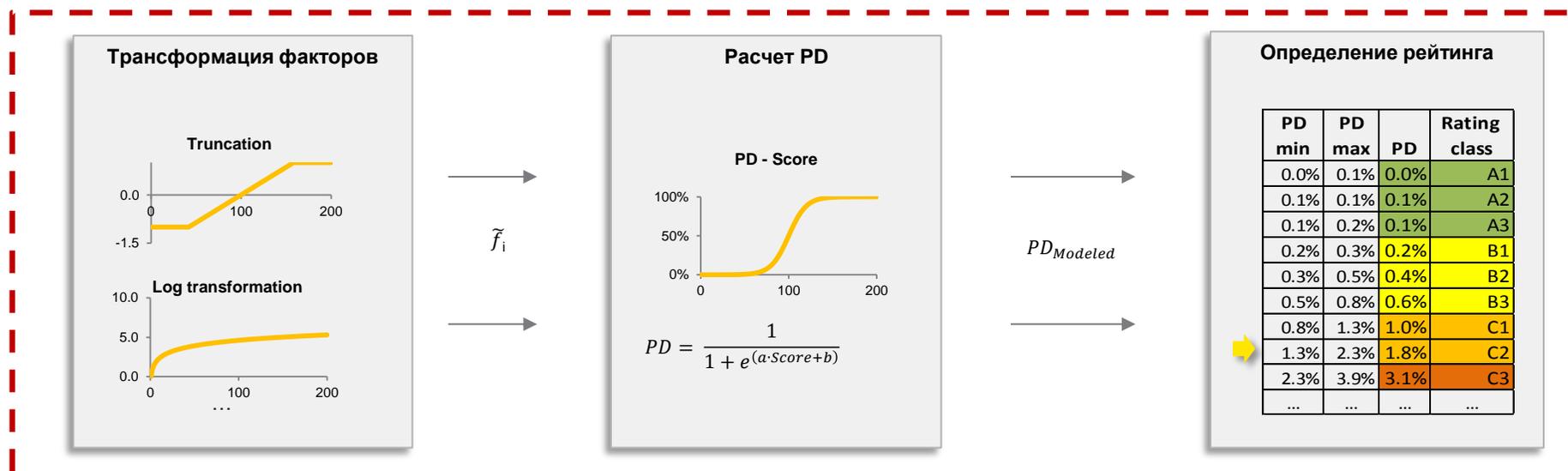
Структура модели скоринга физических лиц

ПРИМЕР

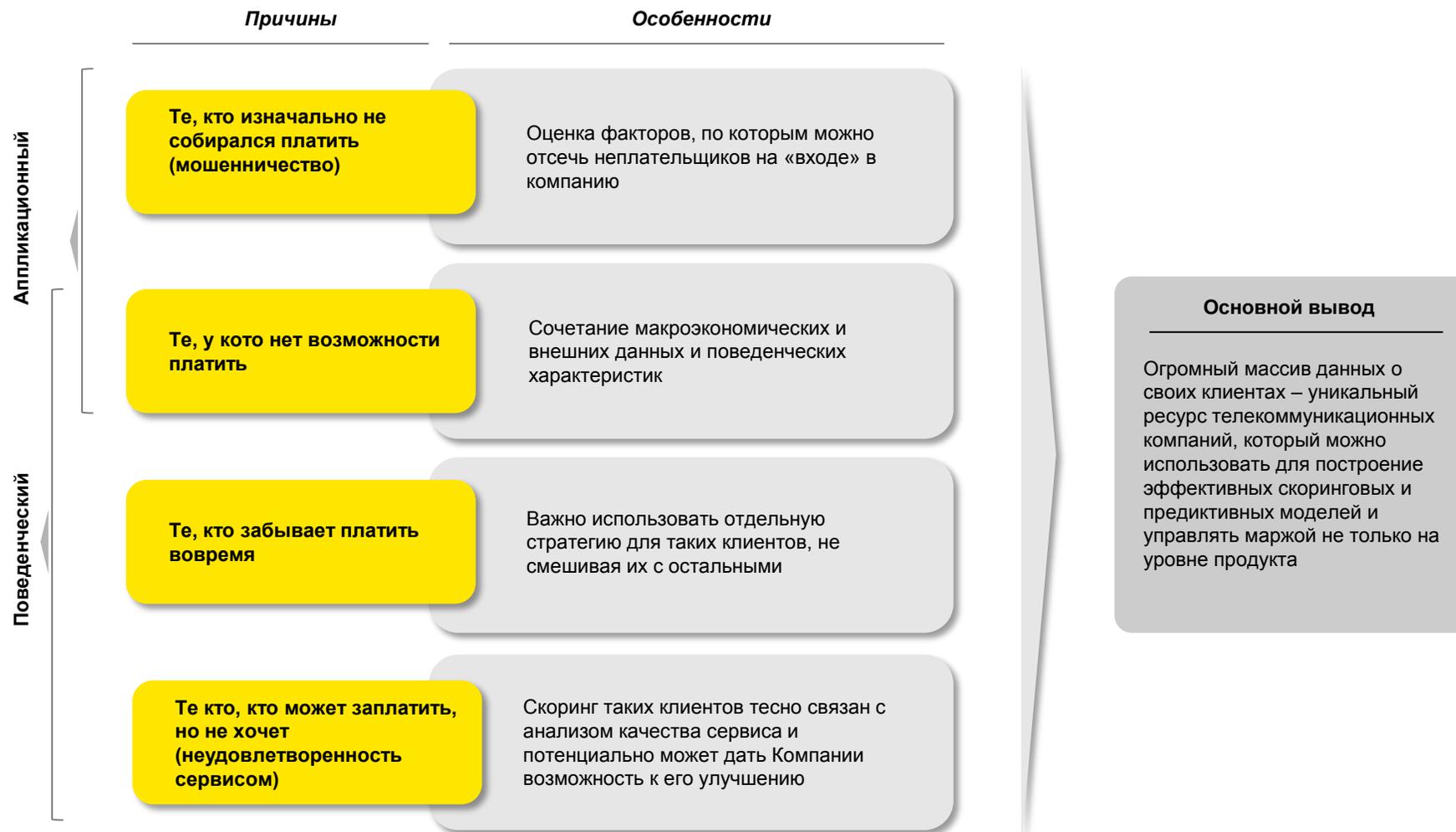


Факторы:

- Социально-демографические: пол, возраст, регион...
- Поведенческие факторы: история платежей, количество просрочек и др.



Анализ кредитных рисков должен учитывать различные причины неплатежей клиентов



Возможные подходы к построению систем оценки кредитного риска

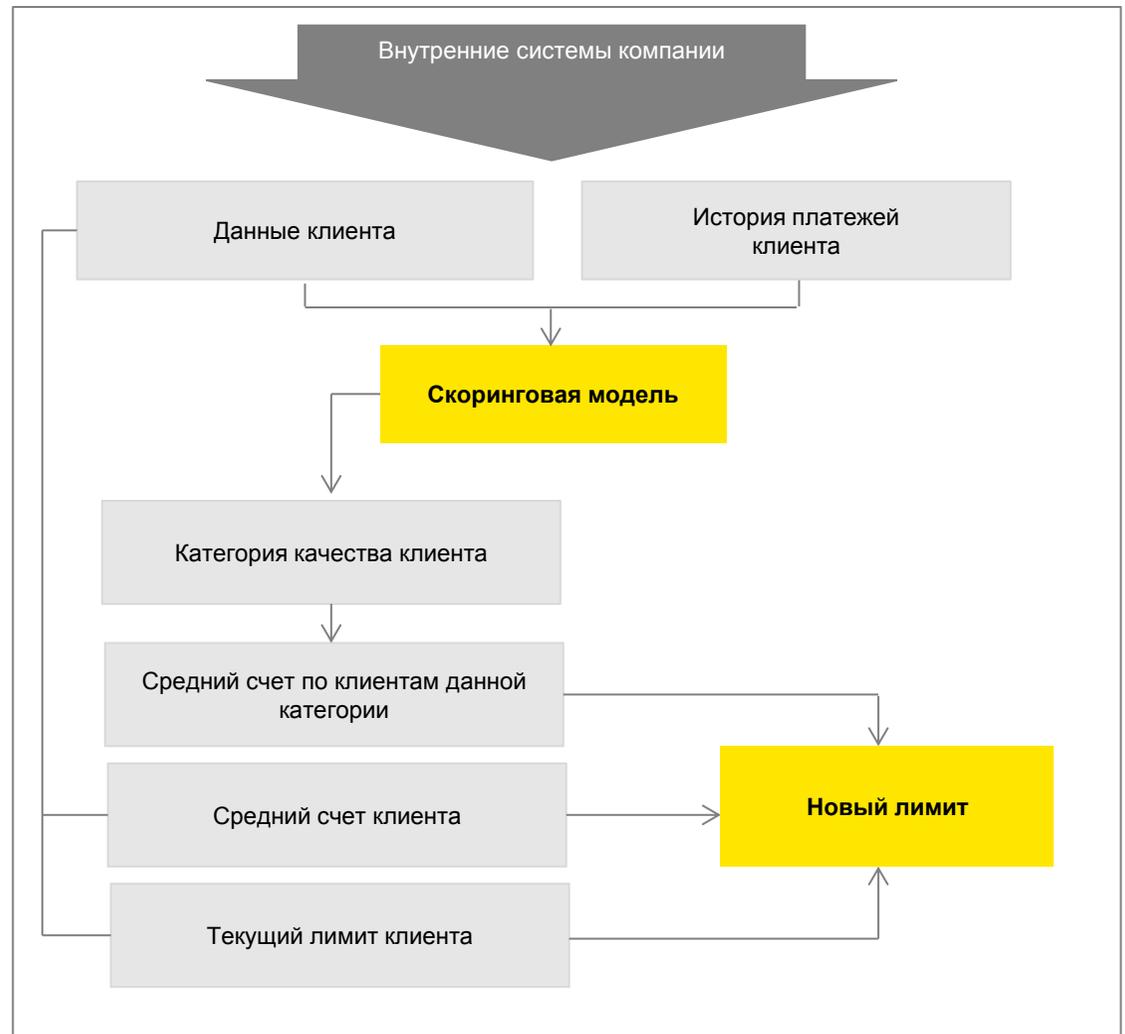
	Описание подхода	Затраты	Гибкость системы к возможным изменениям	Требование к данным	Точность оценки
Собственные разработки компании	Экспертная оценка <ul style="list-style-type: none"> Оценка производится кредитными специалистами опытными в данной сфере Существует ограничение на число рассматриваемых заявок 	■ □ □ □	■ ■ ■ ■	■ □ □ □	■ □ □ □
	Статистическая модель <ul style="list-style-type: none"> Модели разрабатываются на основе собственной статистики компании или на экспертном ранжировании 	■ ■ □ □	■ ■ ■ □	■ ■ ■ □	■ ■ ■ □
	Модель теневых рейтингов <ul style="list-style-type: none"> Модель воссоздает рейтинг, присвоенный компании-контрагенту внешним рейтинговым агентством 	■ ■ □ □	■ ■ ■ □	■ ■ ■ □	■ ■ ■ □
	Модели от внешних поставщиков <ul style="list-style-type: none"> Компания покупает готовую систему оценки кредитного риска Некоторые поставщики рейтинговых систем: Moody's Analytics, SnP, Fitch, Experian, Scorto, Equifax 	■ ■ ■ ■	■ □ □ □	■ □ □ □	■ ■ ■ ■

Пример применения скоринговой модели для телекоммуникационной компании

ПРИМЕР

Общий подход к переоценке лимита

- Скоринговая модель, на основании данных по клиенту и платежной истории относит клиента к одной из категорий качества
- На основании статистики компании рассчитывается средний счет для данной категории
- Новый лимит устанавливается исходя из среднего счета клиента, среднего счета для клиентов данной категории и текущего лимита



Новые источники внешней информации для систем скоринга

Социальные сети



Операторы связи



Бюро кредитных историй



Компании коммунальной сферы



Государственные/ муниципальные органы



Розничные сети



Для Обсуждения

Основные выводы

- Использование данных источников информации дает преимущество оценить клиента и его поведение более объективно в течение продолжительного времени, не учитывая его конкретные намерения в текущий момент
- Прогнозирующая способность систем скоринга может быть значительно улучшена, используя данные источники информации

Контакты



Вячеслав Битюцкий
Директор
Глава Financial Services Risk
Management, Москва
Тел.: +7 495 664 7846
Моб.: +7 903 720 8472
E-mail: Vyacheslav.Bityutskiy@ru.ey.com



Максим Волнухин
Старший консультант
Financial Services Risk Management
Москва
Тел.: +7 495 755 9700
E-mail: Maxim.Volnukhin@ru.ey.com