

Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 4 (116) \ 2024

Зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) 19 ноября 2009 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-38082

Учредитель и издатель
ООО «Регламент»
www.reglament.net

Генеральный директор **Е.В. Якунина**

Ответственный секретарь Департамента
финансовых и методических изданий
И.М. Ананьева
ananieva@reglament.net
Выпускающий редактор **Е.В. Полякова**
**Отдел предпечатной подготовки
и производства**
Начальник отдела **А.Н. Тимченко**
Верстка **С.В. Шеришорин**
Отдел маркетинга
Директор по маркетингу **А.В. Гришунин**
grishunin@reglament.net

© ООО «Регламент», 2024

Индексы в каталогах
УП УРАЛ-ПРЕСС: 80787
«Книга-Сервис»: 84694

Подписка через Интернет
www.reglament.net

Редакционная подписка
возможна с любого месяца.
Телефон отдела прямых продаж
(495) 255-5177, доб. 215
e-mail: podpiska@reglament.net

По всем вопросам, связанным с доставкой изданий и отчетных документов, обращайтесь в отдел распространения и логистики ООО «Регламент» по телефону (495) 255-5177, доб. 289.

Мнения, оценки и рекомендации в статьях, размещенных в журнале, отражают точку зрения их авторов и не являются обязательными к исполнению. ООО «Регламент» и авторы материалов, опубликованных в журнале, не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или невозможности использования ими размещенных материалов. Пользователь самостоятельно оценивает возможные риски совершения юридически значимых действий на основе размещенной в журнале информации и несет ответственность за их неблагоприятные последствия. Полное или частичное воспроизведение каким-либо способом материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Адрес учредителя, издателя и редакции: 125167, Ленинградский просп., 37, БЦ «Аэродом», 8 этаж, оф. 8.2. Телефон (495) 255-5177.

Отпечатано в типографии «OneBook.ru» ООО «Сам Полиграфист». Адрес: 129090, г. Москва, Протопоповский пер., 61. Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 21.08.2024.

Экспертный совет журнала

Дмитрий СЕРГИЕНКО, Банк России, заместитель начальника Управления анализа розничных кредитных рисков

Антон ВОВК, председатель комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов, член Общественного совета при Росреестре, член Совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России

Владимир ШИКИН, НБКИ, заместитель директора по маркетингу

Владимир КОЗЛОВ, компания Raisk, управляющий директор, FRM, консультант по риск-менеджменту

Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, Сбер, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами

Роман БОЖЬЕВ, ОКБ, директор направления аналитических сервисов для МСБ, генеральный продюсер форума Scoring Day

Содержание

КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ

- 6 Алексей СИДОРОВ, Банк ГПБ (АО)

ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ОТЧЕТА ПО КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛЮ

В период шока важно максимально перенаправить ресурсы аналитиков от обсуждения и согласования методологических и процессных моментов на непосредственный анализ клиентов и выработку стратегии. В статье описаны нюансы построения портфельного отчета, который можно использовать как для риск-менеджмента, так и для выработки стратегии расширения кредитного портфеля.

ОЦЕНКА ЗАЕМЩИКА

- 20 Константин ЛОСЕВ, банковский эксперт

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДА ЗАЕМЩИКА ДЛЯ РАСЧЕТА ПДН: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ

Чтобы получить разрешение использовать модельный подход для расчета ПДН, банки должны применять модели не менее года. С учетом этого имеет смысл заранее начать разрабатывать и использовать модели прогнозирования дохода в целях расчета ПДН. Таким образом, примеры реализации основных элементов моделирования для различных сред разработки будут все более востребованы. Представим полезные практические элементы реализации различных этапов построения модели.

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ

- 25 Денис ЗЕМАН, ПАО «Промсвязьбанк»

БОЛЬШЕ ЧЕМ КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР: КАК СОЗДАТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНУЮ СИСТЕМУ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РЕСУРСОЕМКИХ ЗАДАЧ

Не всегда для перехода на более высокий уровень цифровизации нужны масштабные финансовые вложения. Low cost отлично помогает решать сложные задачи банка в рамках разумного бюджета. Описанный в статье кейс показывает, как с помощью простых инструментов усовершенствовать систему принятия решений и обрабатывать 25 000 решений в сутки, затрачивая на заявку чуть больше двух минут.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

- 31 Владимир ШИКИН, Национальное бюро кредитных историй

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ КРЕДИТНОЙ ИНФОРМАЦИИ С 1 ОКТЯБРЯ 2024 ГОДА

С 1 октября информационный обмен с БКИ будет осуществляться в едином техническом формате XML. Состав кредитных историй дополняется новыми показателями и блоками, уточняются порядок и правила расчета некоторых значений и показателей. Банкам рекомендуется в кратчайшие сроки приступить к тестированию нового формата на стороне БКИ.

№ 4 (116) \ 2024

37 Алсу ОЗКАН, АКГ «Листик и Партнеры»

ВЫСКИСНИЕ ДОЛГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: НОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ БАНКОВ С 5 АВГУСТА 2024 ГОДА

С 5 августа действуют формы уведомлений ФССП России или ее территориальных органов о наличии у банка или МФО оборудования и программ для непосредственного взаимодействия с физлицами по поводу возврата просроченных долгов (то же касается направления гражданам электронных сообщений), а также о ведении коллекторской деятельности без таких способов взаимодействия. Как внедрять на практике новые подходы к высканию, какие изменения необходимы для соответствия новым требованиям и какие сроки нельзя нарушить?

КОГО КРЕДИТОВАТЬ

44 Игорь ВОЛОСОВ, «СПАРК-Интерфакс»

КАКИЕ ОТРАСЛИ МСБ НАИБОЛЕЕ И НАИМЕНЕЕ УЯЗВИМЫ: СВЕЖАЯ СТАТИСТИКА ДЛЯ АНАЛИЗА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

Отраслевая статистика по малым и средним предприятиям (МСП) остается достаточно ограниченной. Росстат и Банк России предоставляют лишь небольшое число показателей, непосредственно характеризующих их деятельность. Поэтому отслеживать потенциальные отраслевые риски целесообразно как на основе официальной статистики по МСП и общих тенденций развития соответствующего сектора, так и с помощью специфических индикаторов риска, которые позволяют рассчитывать профессиональные сервисы.

52 **КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ: КАК СОВМЕСТИТЬ РЫНОЧНЫЕ СТАНДАРТА С UNIT-ЭКОНОМИКОЙ**

Кредитные карты остаются в 2024 г. самым крупным сегментом рынка розничного кредитования по количеству клиентов. Может ли такой продукт, как кредитная карта, выделиться в глазах клиента при схожих параметрах и тарифах? Выше какой ставки клиент начнет задумываться, что что-то идет не так? Что будет с рынком кредитных карт в ближайшие несколько лет?

ПРОДВИЖЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

60 Алексей БАЙНОВ, Cube x D Innovate Group

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ ДЛЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

Вклад рекламы в продажи банковских продуктов в среднем составляет 15–20%, остальное — другие факторы. В условиях усиливающейся конкуренции за потребителя реклама остается одним из доступных инструментов достижения бизнес-показателей. В статье представлен обзор категории финансов на рекламном рынке по состоянию на I квартал 2024 г. Рассмотрены актуальные для банков инструменты оценки эффективности рекламных кампаний с фокусом на продвижение кредитных продуктов, их плюсы, минусы и особенности применения.