

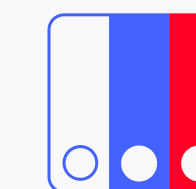
НБКИ

НАЦИОНАЛЬНОЕ
БЮРО
КРЕДИТНЫХ
ИСТОРИЙ

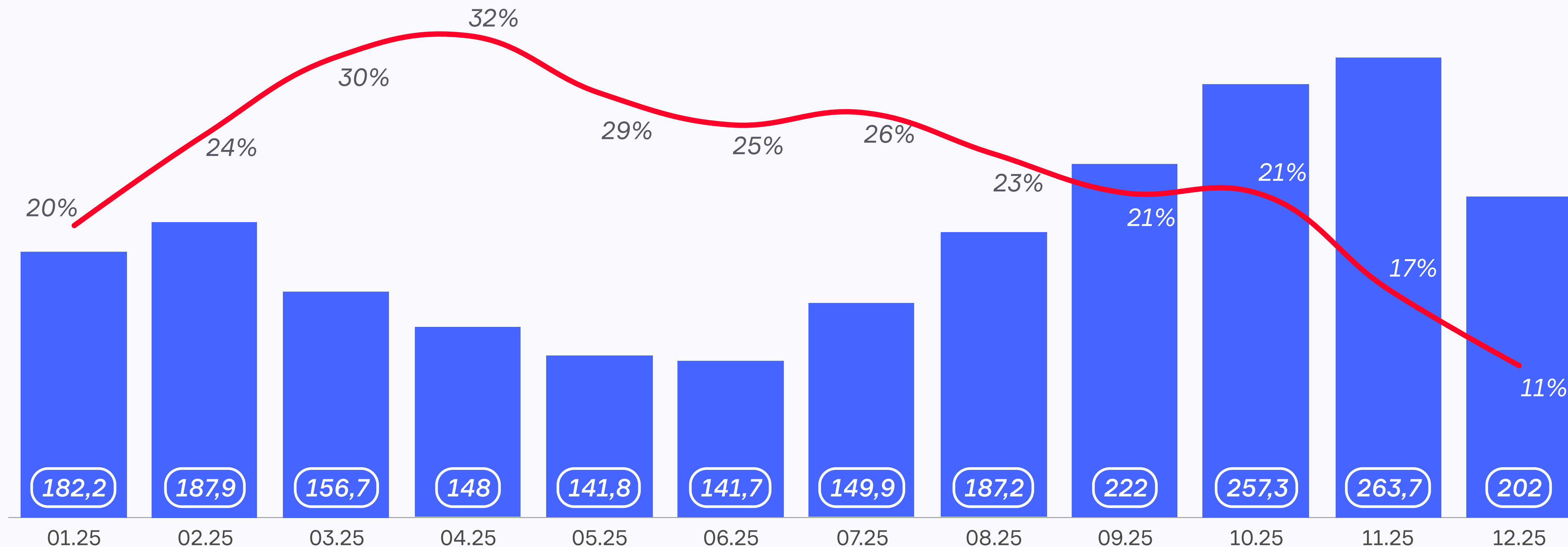
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ ДКП

Москва, 2026

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ СПРОСА И СНИЖЕНИЕ КОНВЕРСИИ В 2025

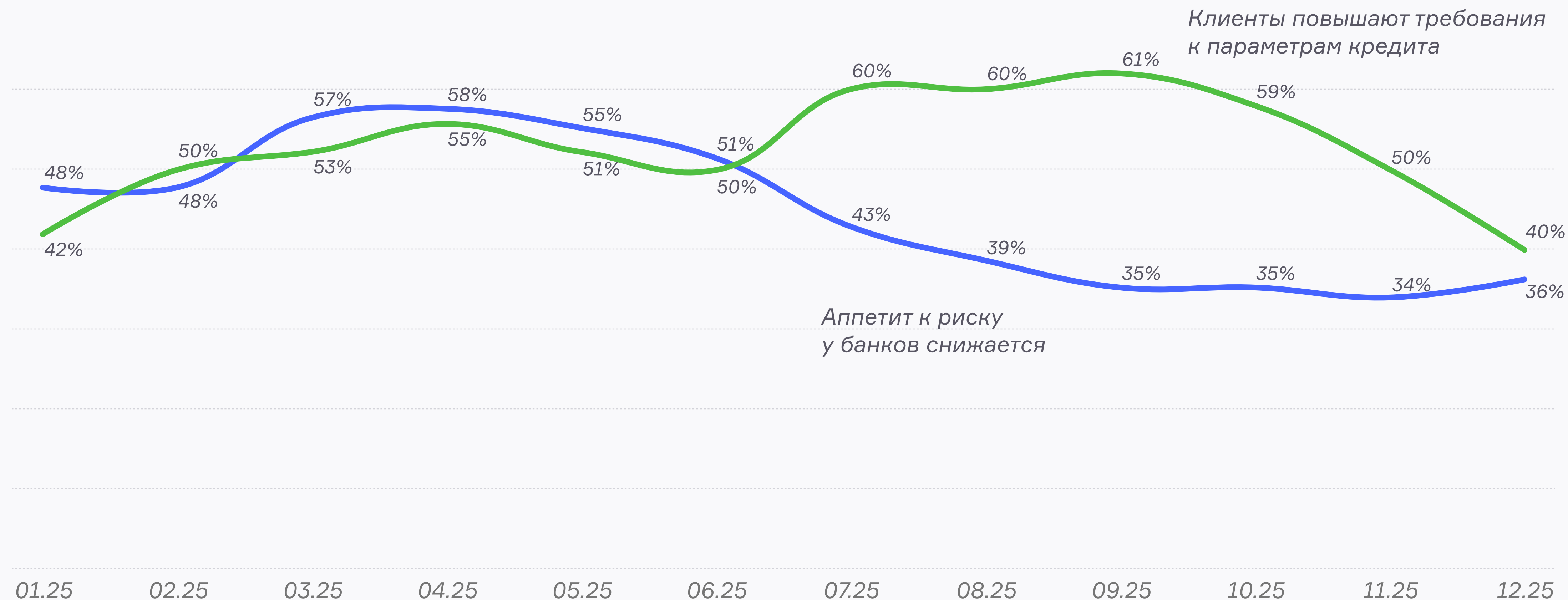
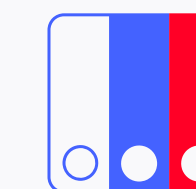


На графике показана динамика спроса на ипотеку и конвертация в выдачи



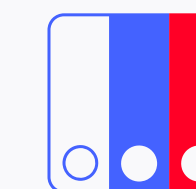
● количество заявок на ипотеку, в тыс. единиц ● конверсия в выдачи, %

КОНВЕРСИОННЫЕ МЕТРИКИ ИПОТЕКИ — НАСТРОЕНИЕ БАНКОВ И ИХ КЛИЕНТОВ



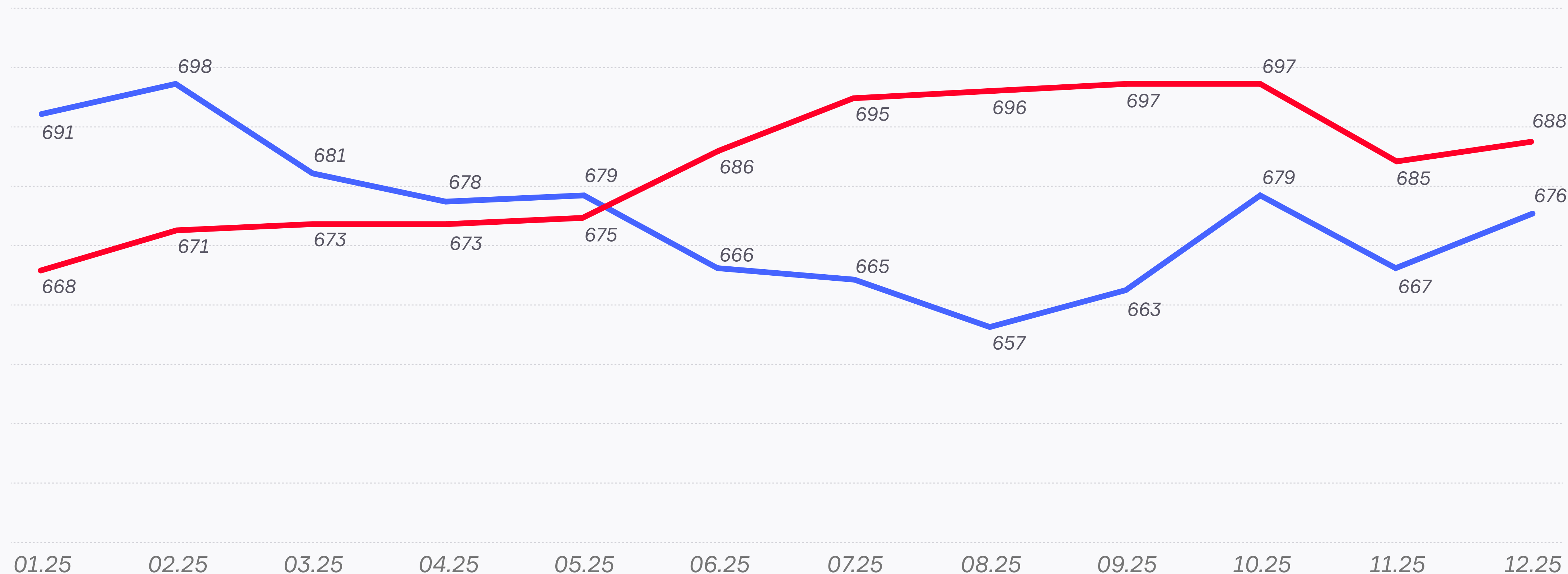
● одобрение (Approval Rate) ● взятие (Take Rate)

ФОКУС НА РИСКАХ В 2025



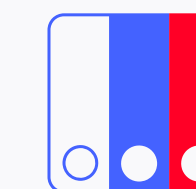
Для «хороших» заемщиков привлекательнее сберегательная модель

А вот банки ужесточают подход к кредитоспособности заемщиков

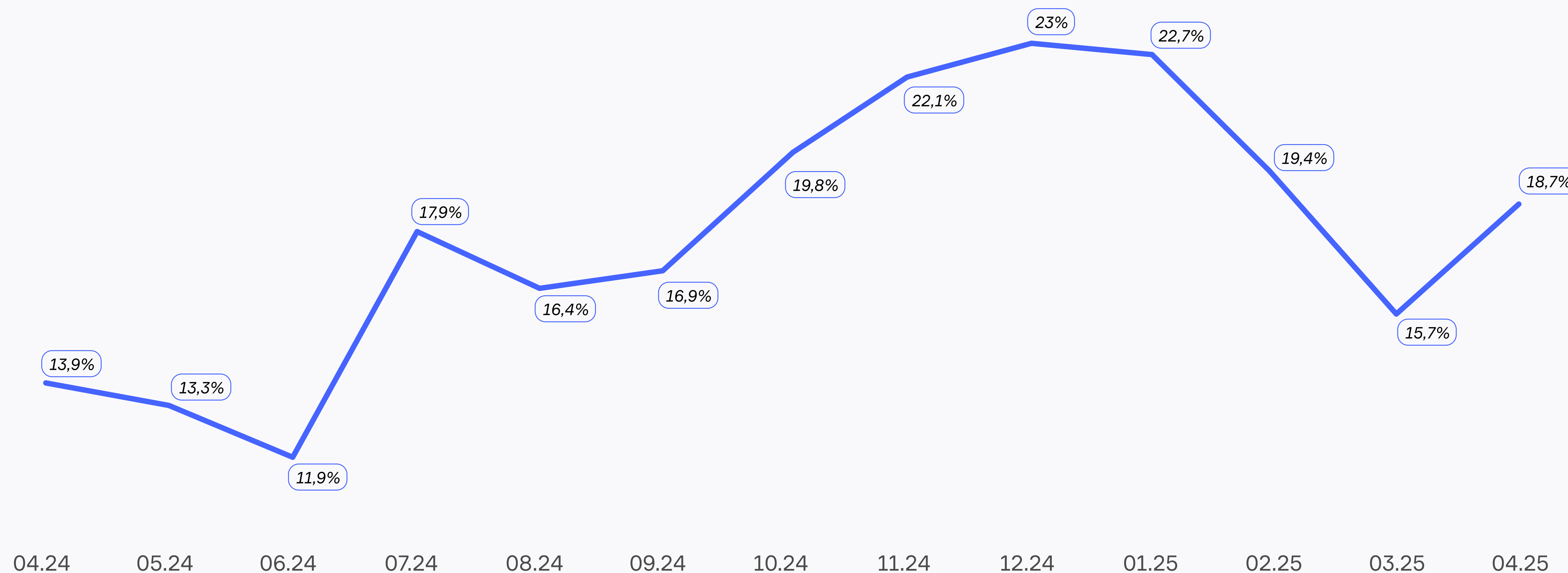


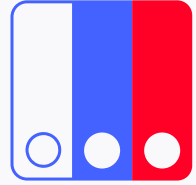
● среднее значение ПКР заявителя на получение ипотеки ● среднее значение ПКР получателя ипотеки

КАК БУДУТ РЕАГИРОВАТЬ КЛИЕНТЫ, ЕСЛИ КОМПЕНСИРОВАТЬ РИСК СТАВКОЙ



Средняя ПСК ипотеки в процентах





ТАКТИКА БАНКА В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ СЕЙЧАС

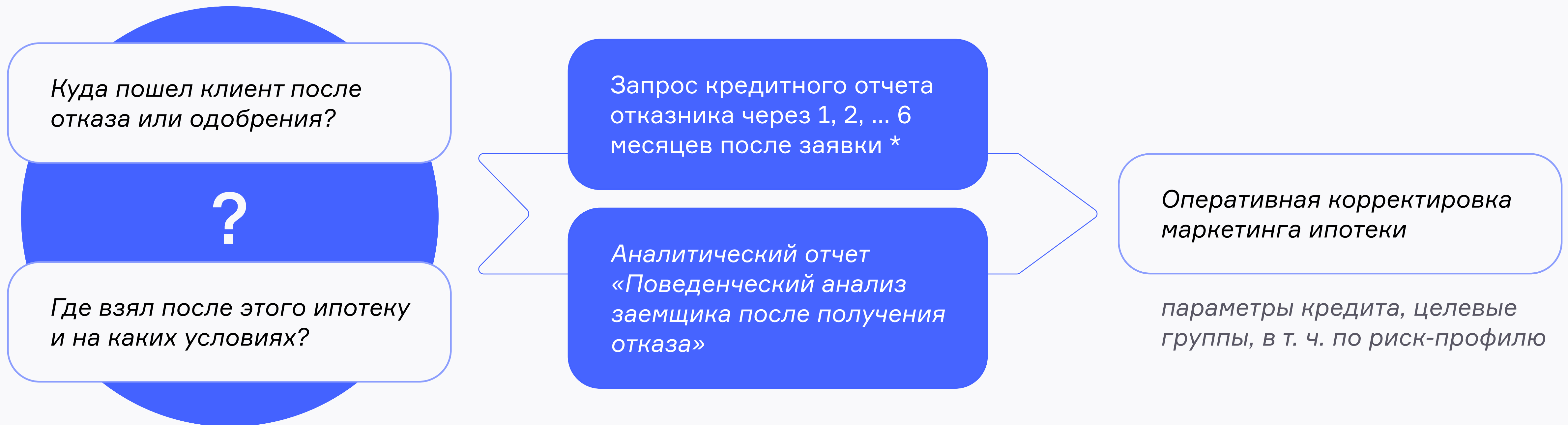
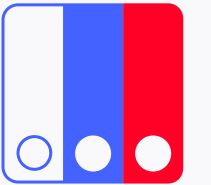
1)

Мониторинг клиентов, подавших заявку на ипотеку

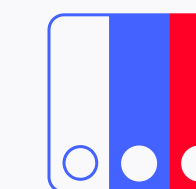
2)

Повышение влияния Risk Based Pricing и Risk Based Limits при формировании предложения

МОНИТОРИНГ «ОТКАЗНИКОВ» — БЕСЦЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРОДАЖ



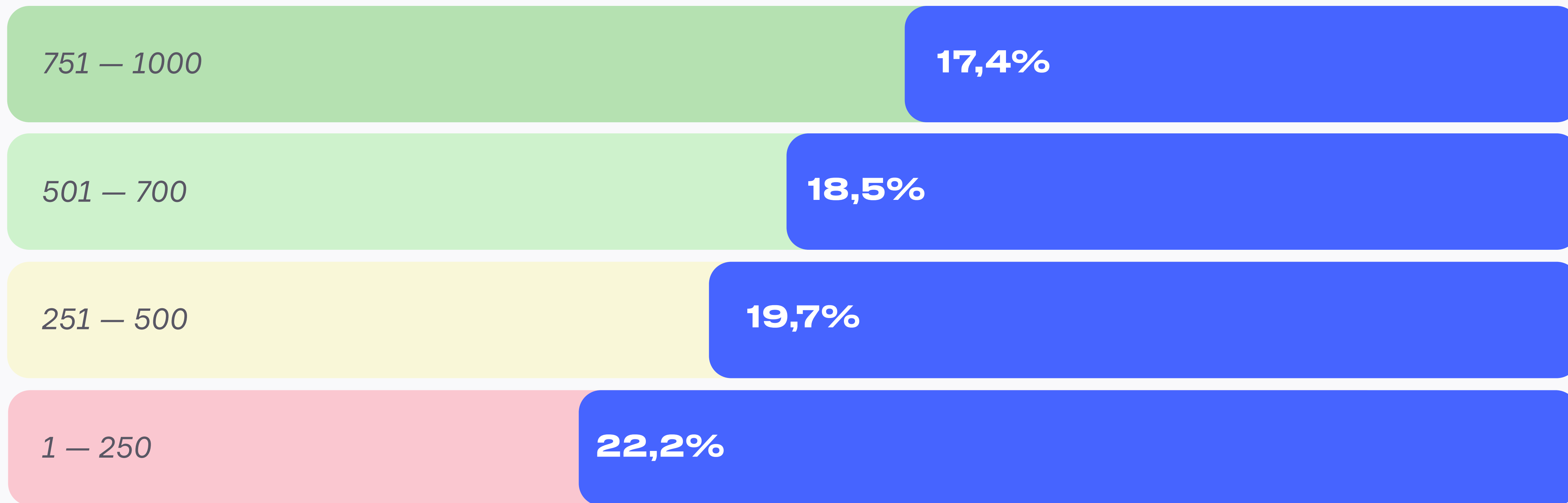
RISK BASED PRICING В ИПОТЕКЕ



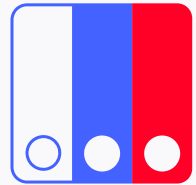
В одинаковых условиях (ипотека 4,8 млн на 17 лет) клиент с низким ПКР платит на 17 700 ₽ больше ежемесячно, а его суммарная переплата больше на 3,6 млн

4,9 п. п.

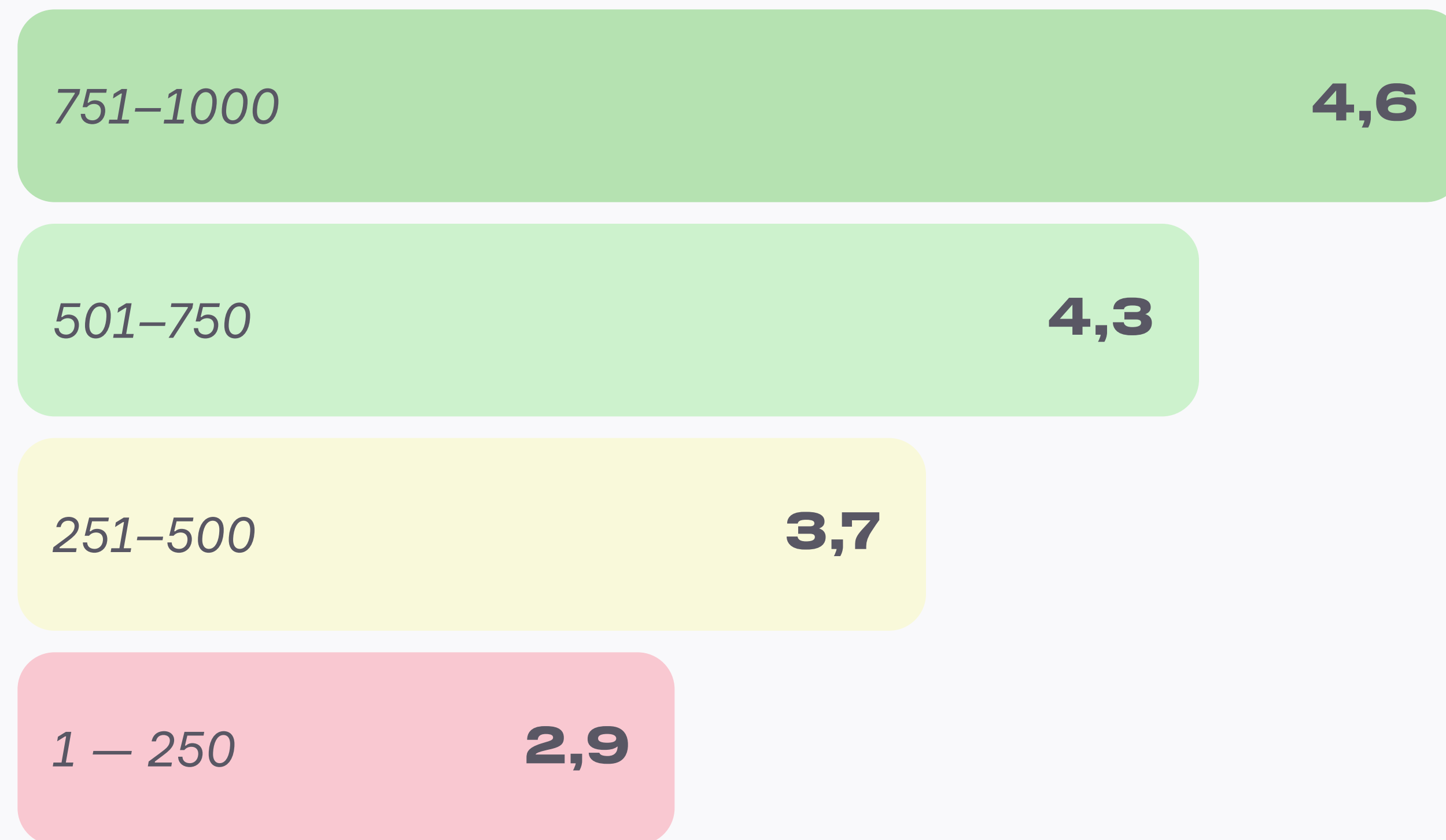
разница в ценовом предложении



На графике показано среднее значение ПСК в зависимости от рейтинга кредитоспособности



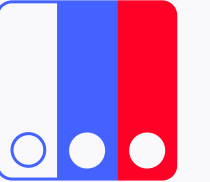
RISK BASED LIMITS В ИПОТЕКЕ



+1,7 млн руб

на столько больше получают
клиенты с ПКР выше 750

НБКИ ДЛЯ ИПОТЕКИ В 2026



Retail Mortgage PV 3.0

третье поколение PD скоринга

- Новый формат кредитных историй
- Gini ~70%
- Скоринг может рассчитаться автоматически, если сработал триггер «Сигнал онлайн»

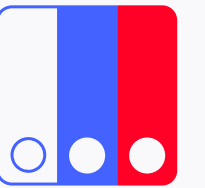
Bankrupt Score — скоринги банкротства

- Bankrupt Application — на стадии заявки
- Bankrupt Application — на стадии заявки

Мониторинг — триггерные системы

- Новые атрибуты ответа Online:
*цель запроса,
вид пользователя (банк, МФО...),
канал запроса,
тип запрашиваемых сведений
(КО, ССП, СЗП)*
- Новые триггеры (например, о досрочном погашении кредита)

BI АНАЛИТИКА



Новые возможности по анализу рынка и конкурентных групп кредиторов.

Партнерам НБКИ бесплатно доступны два отчета о кредитовании физлиц:

в банках

в МФО



Ежемесячный отчет «Бенчмаркинг» со всеми этапами кредитного процесса в конкурентных группах кредиторов и индивидуальные BI отчеты доступны по запросу



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**



Владимир Шикин

заместитель директора по маркетингу NBKI
+7 (495) 221-78-37, vshikin@nbki.ru

