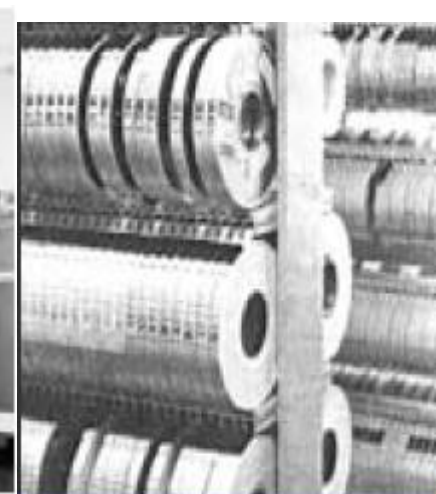


FICO – опыт взаимодействия с бюро кредитных историй

Елена Конева
Директор, БКИ и скоринг
+7 926 2181324



История 1956 - 2012



Клиенты в мире

FICO™



Клиенты и партнеры в России и СНГ

FICO™



Несколько слов о нас



История	Мы изобрели концепцию предиктивной аналитики и скоринга в 1956 году
Продукты и услуги	Скоринговые оценки и аналитические модели Приложения для полного кредитного конвейера Инструменты для принятия решений Консультации по всем вопросам кредитного конвейера и бизнеса
Клиенты и рынки	Более 5,000 прямых и 70,000 не прямых клиентов в 80 странах Сектора: Банки, страхование, ритейл, здравоохранение
Финансы	Выручка \$650 Млн, акции на NYSE,
Офисы	2,200 сотрудников, офисы в: Нью Йорк, Миннеаполис, Сан Рафаэль, Лондон, Бирмингем, Мюнхен, Мадрид, Сао Паоло, Пекин, Сигапур, Бангалор, Москва



FICO® Score - №1 в мире

- На сегодня продано свыше 100 млрд. оценок
- Свыше 10 млрд новых оценок в год
- Свыше 70,000 бизнес пользователей в мире
- B2C проект MyFICO в США
- Партнерство с ведущими бюро

Линейка продуктов и услуг FICO



Для кредитного конвейера

	Маркетинг	Обработка заявок	Управление клиентами	Сбор задолженности	Борьба с мошенничеством
Приложения	FICO® Precision Marketing Manager FICO® Retail Action Manager	FICO® Origination Manager	FICO® TRIAD® Customer Manager	FICO® Debt Manager™ FICO™ Recovery Management System™	FICO™ Falcon® Fraud Manager FICO™ Insurance Fraud Manager

Для любого процесса принятия решения

Скоринговые оценки	B2B: B2C:	FICO® Score • FICO® Credit Capacity Index™ FICO® Insurance Risk Scores myFICO®
Инструменты	Бизнес правила: Аналитика: Оптимизация:	FICO™ Blaze Advisor® FICO™ Model Builder FICO™ Xpress Optimization Suite • FICO™ Decision Optimizer
Услуги	Аналитика Передача операционного опыта Разработка и оптимизация стратегий	

Более прибыльные решения по всему циклу



Область	Задача	Типично достижимый результат
Маркетинг	Предложение нужному клиенту в нужное время	30% рост прибыли на клиента
Обработка заявок	Больше клиентов без повышения уровня риска	15% рост количества новых клиентов без повышения уровня риска
Управление клиентами	Уменьшить просрочку и увеличить прибыль от клиента	25% снижение просрочки 35% рост прибыли на клиента
Сбор задолженности	Собирать больше с меньшими ресурсами	30% повышение продуктивности сотрудников
Борьба с мошенничеством	Быстрее останавливать мошенничество без вреда для клиента	50% снижение потерь без ухудшения качества сервиса

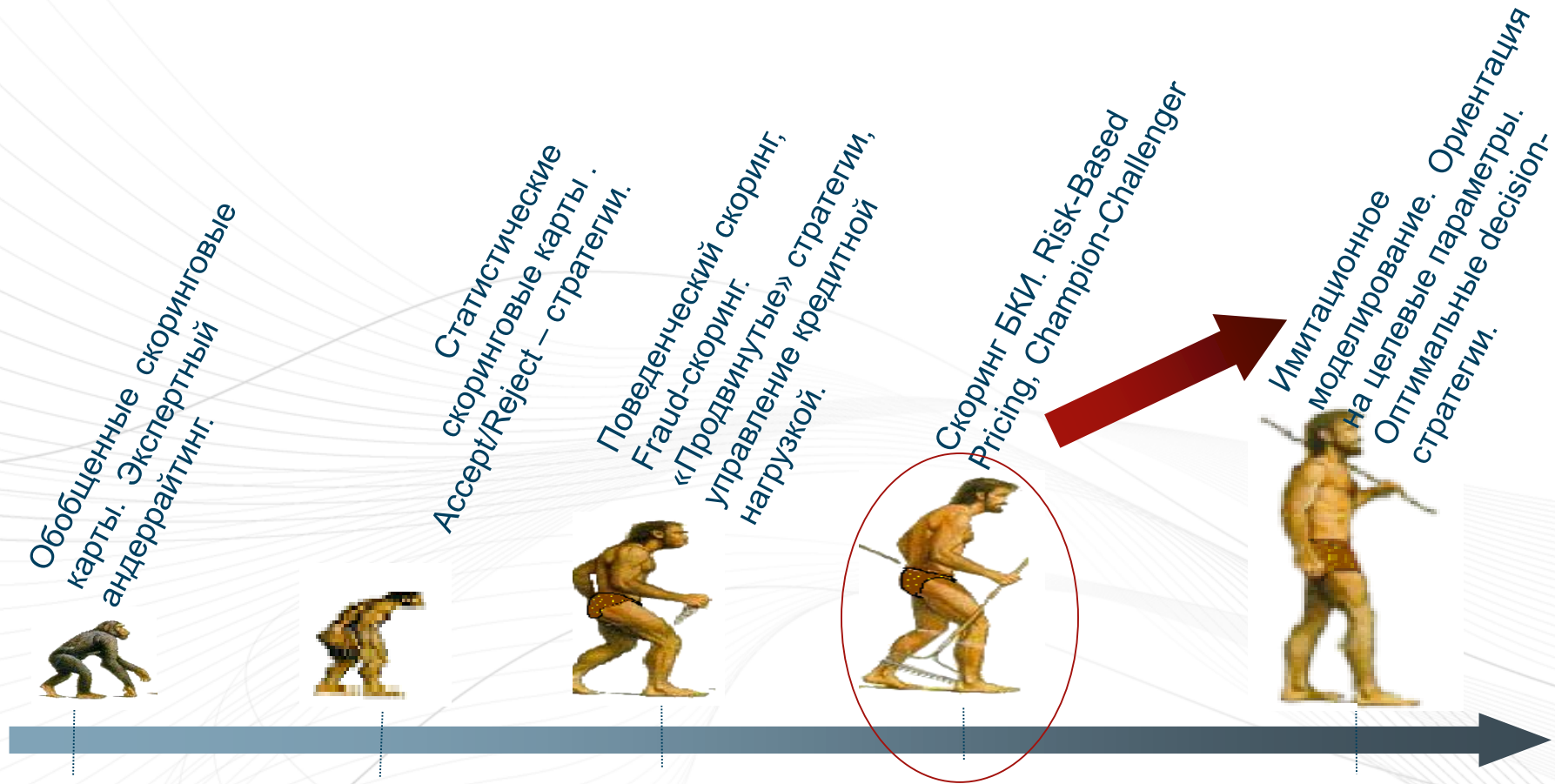
- » Практика создания моделей “черного ящика”
 - » Банки и регуляторы предпочитают прозрачность (соответствие стандартам)
 - » Разработчики скорингов в банках предпочитают знать как построены скоринги FICO
- » Контроль
 - » Внутренние скоринги принадлежат банку на 100%
 - » Внутренние команды могут часто обновлять и настраивать скоринги
- » Внедрение
 - » Использование собственных скорингов БКИ приводит к тому, что внешние скоринги работают не оптимально внутри кастомизированной модели
 - » Обходятся при матричном подходе
 - » Матричный подход может быть слишком сложным при использовании более 3 моделей
 - » Ограниченная валидация
- » Работоспособность
 - » Внутренние скоринги могут иногда превосходить общие скоринги БКИ
- » Внешние разработчики иногда дольше реагируют на запросы

Преимущества внешних скорингов



- » Нет затрат на разработку, низкие затраты на внедрение
- » Полностью сопровождаются документацией и соответствуют требованиям регуляторов
- » Стабильны и обладают высокой предсказательной силой на длительных промежутках времени
- » Всесторонняя оценка разнообразных групп заемщиков
- » Хорошо работают на тех рынках, где сейчас нет кредиторов
 - » Разработки на своих заемщиках не включают новых клиентов?
 - » Высокоточные скоринги менее стабильны
 - » Разработаны на всех данных бюро и хорошо работают на крайних значениях
- » Gini и K.S. иногда имеют меньшие значения, но вопрос в том, приносит ли скоринг пользу?
- » Есть иные скоринги, построенные на основе стандартных скорингов риска
- » Не зависят от оттока или замены персонала
- » Являются основным бизнесом для FICO– передовой опыт

Развитие предиктивной аналитики и стратегий принятия решения



FICO

Спасибо за внимание
Вопросы ?

elenakoneva@fico.com

+7 926 2181324

