

# Analizy Biura Informacji Kredytowej

ANDRZEJ FENGLER, Departament Rynku Bankowego Biura Informacji Kredytowej

W powszechnej opinii przedstawiciele banków i SKOK-ów BIK to instytucja oferująca jedynie raporty kredytowe i to jedynie z Systemu Informacji BIK Klient Indywidualny, w którym gromadzone są dane o zobowiązaniach kredytowych osób fizycznych. Spore grono klientów kojarzy też BIK jako dostawcę wysokiej jakości ocen scoringowych. Natomiast z pewnością warto upowszechnić wśród pracowników sektora finansowego fakt, że BIK to również podmiot wykonujący różnego rodzaju usługi i produkty analityczne.

**M**ożliwość oferowania tego typu usług zaistniała już wiele lat temu w przypadku systemu gromadzącego informacje dotyczące osób fizycznych, który zapewnia praktycznie 100-procentowe pokrycie rynku. Należy jednak podkreślić, że w związku z dynamicznym rozwojem systemu gromadzącego informacje kredytowe o przedsiębiorcach, od mniej więcej roku różnorodne usługi analityczne są świadczone również i na jego bazie.

## Trendy kredytowe

Jednym z kanałów przekazywania informacji z bogatych zasobów BIK jest kwartalnik „KREDYT TRENDY”, na łamach którego w sposób cykliczny prezentowane są artykuły poświęcone koniunkturze kredytowej – udzielaniu przez sektor podstawowych typów kredytów: ratalnych, gotówkowych, kart kredytowych i mieszkaniowych. W publikacjach dostarczane są informacje na temat jakości portfeli czynnych zobowiązań, istotne z punktu widzenia menedżerów ryzyka kredytowego. Szczególnie dużym zainteresowaniem odbiorców cieszą się analizy *vintage* przedstawiające psucie się portfeli kredytowych pochodzących z różnych

roczników w funkcji czasu, który upłynął od momentu ich udzielenia.

## Uszyte na miarę...

W ostatnich miesiącach większość analiz przygotowywanych przez BIK jest wykonywana według konkretnego zamówienia klienta. Są to zazwyczaj wielowymiarowe raporty sprzedażowo-portfelowe, prezentujące aktywność kredytową klientów zamawiającego banku w innych podmiotach oraz całościowy obraz sektora. Dane w raporcie mogą być prezentowane zarówno ilościowo, jak i wartościowo, w podziale według typów finansowania, okresów, poziomu ryzyka, kwot itp.

W przypadku analizy na indywidualne zamówienie bank ma możliwość swobodnego określenia jej zakresu – zarówno odnośnie prezentowanych produktów (kredyty ratalne, pożyczki gotówkowe, karty kredytowe, limity w koncie, kredyty mieszkaniowe), grup klientów, prezentowanych zagadnień (sprzedaż, portfel, jakość, migracje), jak i przedziałów czasowych. Do pewnego stopnia, przy zachowaniu zasady neutralności, możliwe jest również ukazanie informacji o banku na tle grupy konkurencyjnej. Przy pewnych założeniach możliwe jest również wyłuskiwanie

informacji o produktach nie występujących bezpośrednio w słowniku typów finansowania SI BIK Klient Indywidualny. Przykładowo, dla kilku zainteresowanych banków BIK przeprowadził analizy dotyczące portfela i sprzedaży kredytów samochodowych, wyszukując tego typu transakcje na podstawie wspólnie wypracowanych kryteriów. Nie należy zapominać, że analogiczne zestawienia, jak w przypadku SI BIK Klient Indywidualny, mogą być kreowane na podstawie coraz bardziej dojrzałej bazy SI BIK Przedsiębiorca. W przypadku tego systemu należy zwrócić uwagę na możliwość opracowania analiz według nowego wymiaru nieobecnego w SI BIK Klient Indywidualny – formy prawnej kredytowanego podmiotu.

## Wartość dodana

Warte podkreślenia jest, że w przypadku części podmiotów – osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, spółek osobowych – możliwe jest łączenie danych dotyczących osób fizycznych pochodzących z obu systemów na potrzeby analiz przekrojowych prezentujących całościowy obraz odnośnie kredytowania tego typu klientów. Przykładowo, bank finansujący mikroprzedsiębiorców może zamówić anali-

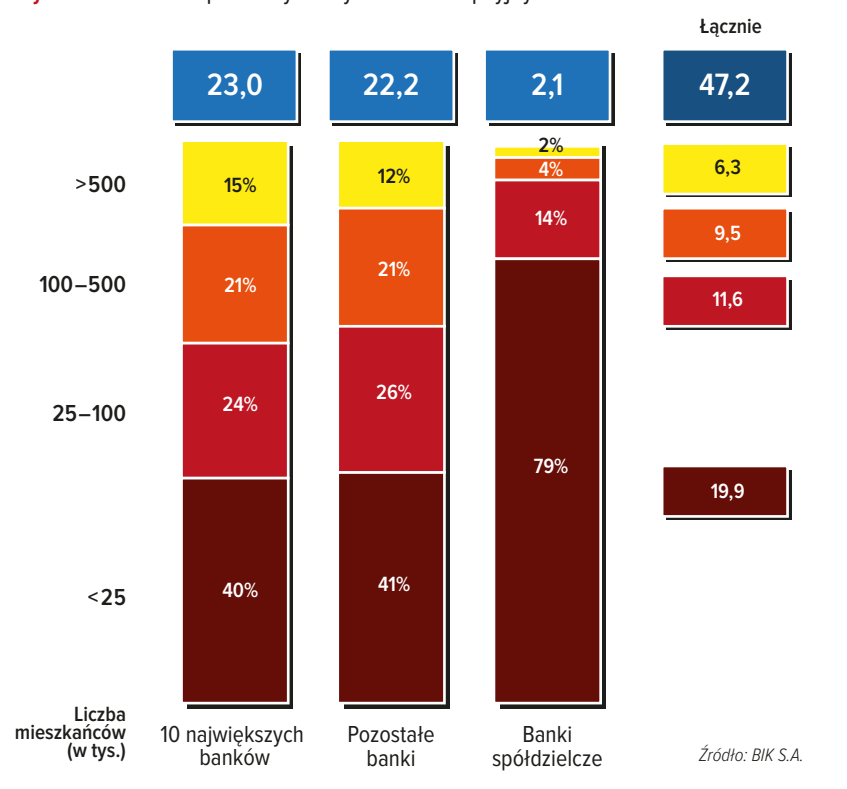
zę dotyczącą klientów wnioskujących w banku o kredyt i odrzuconych przez ten bank. BIK w analizie może dostarczyć wielu informacji odnośnie faktu uzyskania przez tych klientów w okresie późniejszym finansowania w innych bankach – zarówno w zakresie kredytów gospodarczych, jak i indywidualnych.

### Analizy terytorialne

Rozwinięciem ww. raportów dedykowanych są analizy przedstawiające kredytowanie w wymiarze geograficznym. Mogą one zawierać wiele informacji określających potencjał kredytowy oraz poziom ryzyka kredytowego poszczególnych obszarów Polski. Dane mogą być prezentowane na poziomie województw, powiatów lub gmin z uwzględnieniem całości terytorium Polski lub też wybranego obszaru. W przypadku zainteresowania jeszcze większym poziomem dokładności możliwe jest opracowanie raportu nawet z dokładnością do pojedynczych kodów pocztowych. Analiza tego typu umożliwia bankom ocenę własnej pozycji rynkowej na danym obszarze, porównanie jakości udzielanych tam kredytów z jakością portfela reszty sektora, badanie efektywności sieci sprzedaży, ocenę potencjału kredytowego danego regionu. Wszystkie te informacje mogą być wykorzystane przy planowaniu sieci sprzedaży, konstruowaniu planów, opracowywaniu systemów motywacyjnych. W najbliższym czasie BIK planuje zakup oprogramowania do przypisania wszystkim adresom ich współrzędnych geograficznych. Umożliwi to niezależnienie analiz od podziału administracyjnego kraju, pozwoli na prezentowanie określonych zagadnień na obszarze w określonej odległości od danego punktu lub o czasie dojazdu nieprzekraczającym pewnej wielkości. Tego typu informacje mogą być szczególnie wartościowe np. przy planowaniu umiejscowienia nowych oddziałów banku.

Jedną z nowszych analiz, oferowanych bankom, po pozytywnie zakoń-

Wykres 1. Wartość sprzedaży kredytów konsumpcyjnych w okresie VII 2012 – VI 2013 r.



czony fazy pilotażowej, jest BIK Tracing. To usługa zaprojektowana z myślą o wsparciu wszystkich tych komórek organizacyjnych w bankach, gdzie istotne jest skuteczne nawiązanie kontaktu z klientem w obszarach windykacji i monitoringu należności. Produkty w ramach BIK Tracing mają m.in. za zadanie dostarczyć bankom informacji o właściwych, odpowiednio przefiltrowanych i uporządkowanych adresach klientów, co może mieć duże znaczenie nie tylko w przypadku procesów windykacji, ale również aktywnej sprzedaży. Istota usługi polega na udostępnieniu, dla przekazanego przez bank zbioru danych identyfikujących klientów (osoby fizyczne), uporządkowanej chronologicznie listy informacji adresowych pochodzących zarówno z wsadów, jak i zapytań kredytowych od wszystkich uczestników wymiany informacji w SI BIK Klient Indywidualny. Wysoka jakość usługi wynika z wdrożenia przez BIK, we współpracy z wyspecjalizowaną firmą zewnętrzną, procesu czyszczenia danych. W ramach

cyklicznie powtarzanego procesu poprawy jakości danych adresowych wykonywane są następujące kroki:

- parsowanie, tzn. rozbitcie adresów przekazywanych przez niektóre banki w postaci jednolitego tekstu na atomowe elementy – kod pocztowy, miejscowość, ulica itd.
- standaryzacja – poprawienie adresów w oparciu o cyklicznie aktualizowane słowniki (ujednolicenie formy zapisu),
- uzupełnienie brakujących danych,
- deduplikacja – zidentyfikowanie powtarzających się adresów i ich usunięcie.

W wyniku powyższych operacji z puli ok. 107 mln zapisanych w bazie BIK niewystandaryzowanych adresów źródłowych powstał zbiór ok. 30,6 mln tzw. adresów czystych o wysokich parametrach jakościowych.

### Analizy retrospektywne

Mówiąc o analizach oferowanych przez BIK, nie można oczywiście zapomnieć o standardowych analizach retrospektywnych modeli scoringowych

BIK. Analizy te są oferowane już od wielu lat i potwierdzają wysokie możliwości dyskryminacyjne modeli Biura w przypadku portfeli kredytowych poszczególnych banków. Przeprowadzenie takiej analizy jest z pewnością niezbędne przy przechodzeniu przez bank na nowy model BIK w kontekście wyboru punktu odcięcia, stosowania oceny BIK w macierzy ze scoringiem banku lub też implementacji oceny BIK w drzewach decyzyjnych. Ostatnio coraz częściej zwłaszcza mniejsze banki korzystają z opcji przeprowadzenia takiej analizy wzbogaconej o omówienie struktury ocen, ocenę efektywności modelu na wybranej populacji oraz rekomendację odnośnie możliwych przedziałów do wyboru punktu odcięcia.

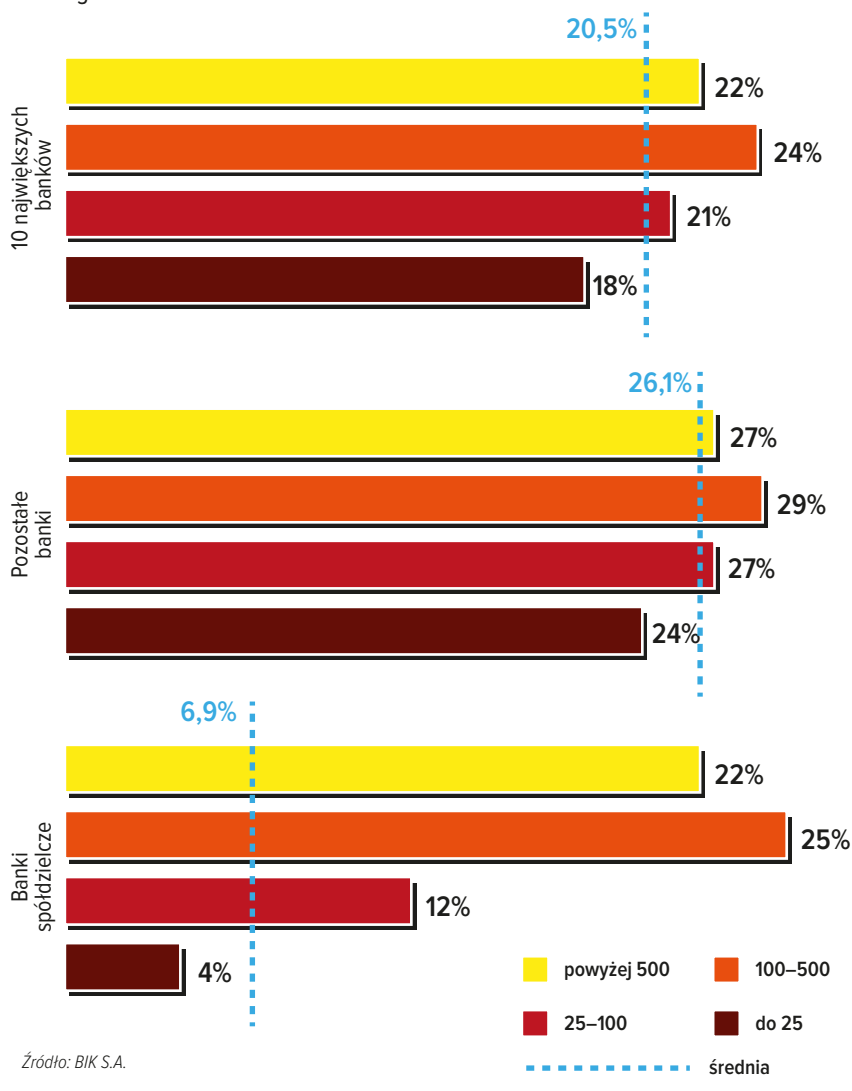
Jako próbkę możliwości odnośnie kreowania bardzo złożonych analiz można podać informacje przedstawione na wykresach 1 i 2.

Wykres 1 przedstawia wartość sprzedaży kredytów konsumpcyjnych w okresie VII 2012 r. – VI 2013 r. dla trzech grup banków: ■ 10 największych banków komercyjnych ■ pozostałych banków komercyjnych ■ banków spółdzielczych; w podziale na 4 grupy miejscowości: ■ poniżej 25 tys. ■ od 25 do 100 tys. ■ od 100 do 500 tys. ■ powyżej 500 tys. mieszkańców.

Na podstawie wykresu można stwierdzić, że w ogólnej sprzedaży na poziomie ponad 47 mld zł udział kredytów udzielanych w miejscowościach poniżej 25 tys. mieszkańców wynosi ponad 42 proc. W tego typu miejscowościach banki komercyjne realizują ok. 40 proc. swojej sprzedaży, natomiast banki spółdzielcze prawie 80 proc. Udział 10 największych banków komercyjnych wynosi blisko 49 proc. ogólnej sprzedaży całego sektora.

Wykres 2 przedstawia informacje o ryzyku kredytowym portfeli czynnych kredytów konsumpcyjnych w ww. grupach banków i miejscowości – za zmienną opisującą ten aspekt przyję-

Wykres 2. Udział rachunków z przeterminowaniem powyżej 90 dni według stanu na 30 czerwca 2013 r.



to udział rachunków z opóźnieniem w spłacie przekraczającym 90 dni. Charakterystyczne jest, że banki spółdzielcze ze współczynnikiem na poziomie 6,9 proc. (średnio) zdecydowanie przewyższają w tym względzie banki komercyjne. Dla 10 największych banków komercyjnych udział kredytów z poważnymi problemami w spłacie wynosi średnio 20,5 proc., dla pozostałych – średnio 26,1 proc. Lepsza jakość portfeli banków spółdzielczych wynika przede wszystkim z dużo lepszej jakości kredytów udzielanych mieszkańcom najmniejszych miejscowości (do 25 tys. mieszkańców) – zaledwie 4 proc. kredytów z opóźnieniem powyżej 90 dni przy

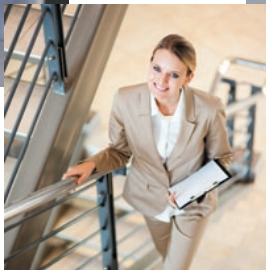
18-proc. ich udziale w przypadku 10 największych banków komercyjnych. Prawdopodobnie wynika to z dużo lepszej bezpośredniej znajomości kredytobiorców w najmniejszych miejscowościach przez pracowników banków spółdzielczych dokonujących oceny ryzyka. Przewaga ta znika w przypadku miejscowości powyżej 100 tys. mieszkańców, gdzie udział kredytów powyżej 90 dni dla banków spółdzielczych jest praktycznie na tym samym poziomie, co dla dużych banków komercyjnych. Powyższy przykład stanowi jedynie drobny wycinek informacji, które BIK w ramach analiz jest w stanie przekazać bankom. □

# SGB Gotówkowy

Klienci  
instytucjonalni  
i indywidualni

Fundusz inwestycyjny

Potencjał zysku



## Uaktywnij nadwyżki finansowe Twojego Banku

Skorzystaj z możliwości zarządzania pieniędzmi w funduszu, który daje:

- potencjał zysku wyższy niż standardowe lokaty,
- wysoką płynność lokowanych środków,
- zachowanie niskiego poziomu ryzyka.

To innowacyjne rozwiązanie, opracowane we współpracy z ekspertami Union Investment TFI S.A.

Zapytaj swojego doradcę lub napisz do nas: [sgbgotowkowy@union-investment.pl](mailto:sgbgotowkowy@union-investment.pl)



**Spółdzielcza Grupa Bankowa**  
Liczysz się dla nas

Brak gwarancji osiągnięcia celów inwestycyjnych subfunduszu; możliwość zmniejszenia wartości, w tym utraty części zainwestowanych środków.

Prospekt informacyjny, Kluczowe informacje dla Inwestorów, tabela opłat, dane o ryzyku inwestycyjnym i podatkach dostępne są na stronie [www.union-investment.pl](http://www.union-investment.pl)

Union Investment TFI S.A. działa na podstawie zezwolenia Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (obecnie: Komisja Nadzoru Finansowego) z dnia 14 grudnia 2000 r. Komisja Nadzoru Finansowego nie jest organem, który zatwierdził lub zaakceptował produkty lub usługi Towarzystwa.