

# Moodsad krediidiriskide juhtimise võimalused Eestis 2017

Raido Soom ja Jaan Kurvet

# Creditinfo Eesti 2017

- Positiivne Register
  - Tegelik kasusaaja
  - Suurandmed - Big Data
  - Andmebaaside riskasutus
  - Kuidas andmeid kaevata? Kuidas defineerida enda soove?
  - Müügiskoor
  - Uue kliendi leidmine
-

2007.-2008. aasta finantskriisi ette ennustanud  
**Steve Eisman** ennustab uut finantskriisi Euroopas

*"Europe is screwed. You guys are still screwed," says Eisman.*

---

# Positiivne Register

## Mis see on?

**Positiivne Register** on andmevahetussüsteem, mille kaudu saavad lepingu sõlminud registri liikmed vahetada infot eraisiku **laenukohustuste kohta**

**Positiivse Registri andmevahetust haldab Krediidiinfo AS**

**Positiivne Register** on kasulik nii laenuandjale kui laenusajale

Andmete kasutamisel ja töötlemisel **arvestatakse kõikide isikuandmete kaitse regulatsioonidega**

---

# Positiivne Register

## Kuidas toimib?

Registriga liitunud laenuandjal on võimalik teha päringuid laenu taotluse esitanud kliendi kohta **tema krediivõimelisust iseloomustavate andmete** saamiseks

Andmevahetussüsteem toimib kahel printsiibil:

- **Nõusoleku printsiip.** Erasisiku andmeid vahetatakse ainult erasisiku nõusolekul. Nõusoleku küsimine toimub laenu taotluse esitamise ajal
  - **Minimaalsuse printsiip.** Erasisiku andmeid vahetatakse vaid minimaalses mahus
-

# Positiivne Register Andmed

## Andmed, mida vahetatakse eraisikule antud laenu kohta

- laenulepingu number
- laenusumma
- laenusumma jääk
- laenu algus- ja lõpptähtaeg
- laenu maksegraafik
- 7 päeva üle maksetähtaja hilinenud maksete summa
- laenuliik

Andmete edastamiseks kasutatakse **turvalisi riigi X-tee süsteeme**

---

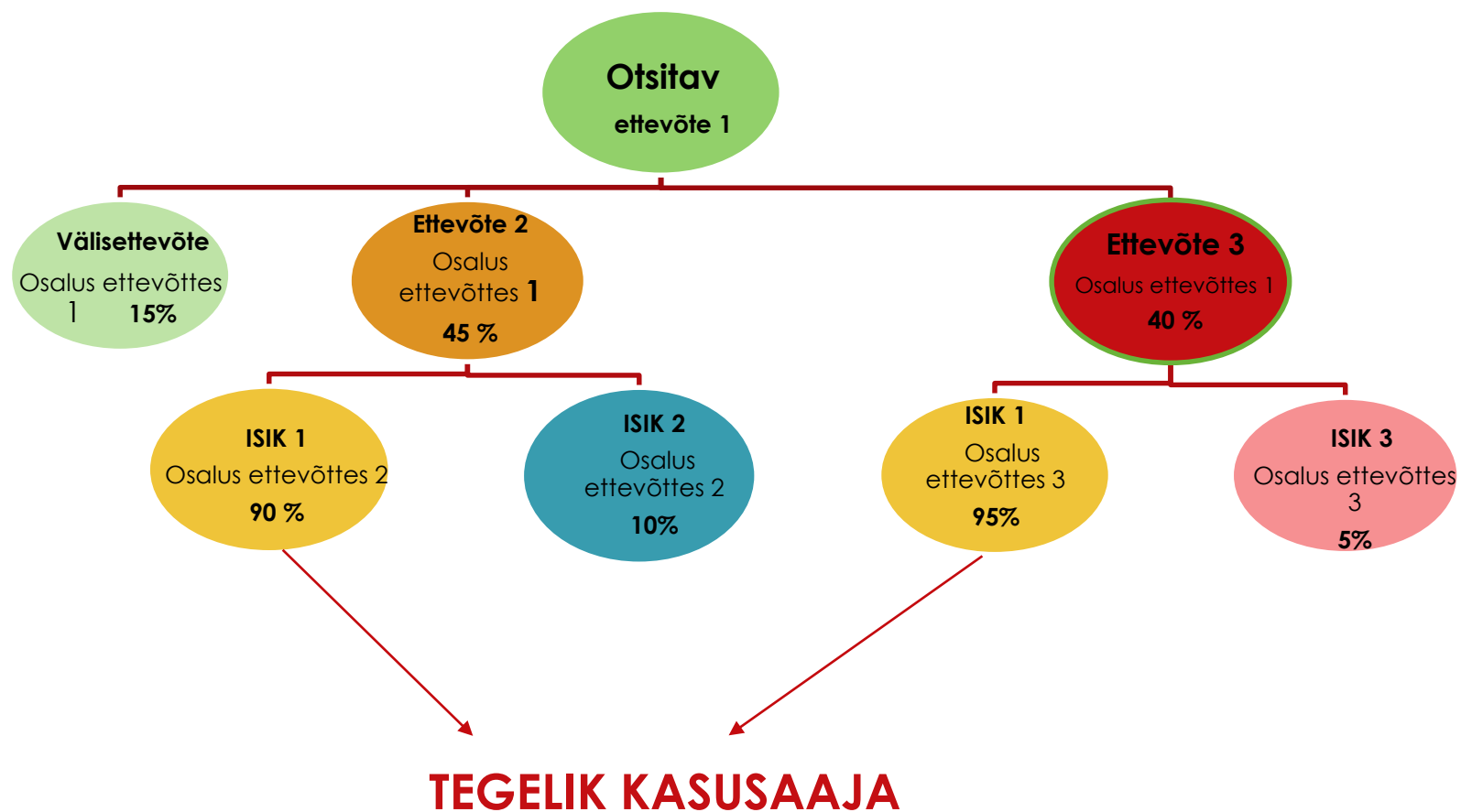
# Tegelik kasusaaja

## Miks seda vaja on?

### Rahapesu ja terrorismi rahastamise tõkestamise seadusest tulenevad hoolsusmeetmed

- kliendi või tehingus osaleva isiku isikusamasuse tuvastamine tema esitatud dokumentide ja andmete alusel ning esitatud teabe kontrollimine usaldusväärsest ja sõltumatust allikast hangitud teabe põhjal
  - füüsilise või juriidilise isiku esindaja isikusamasuse ja esindusõiguse tuvastamine ning kontrollimine
  - **tegeliku kasusaaja tuvastamine**, teabe hankimine ärisuhte ja tehingu eesmärgi ning olemuse kohta
  - **ärisuhte pidev jälgimine**
-

# Tegelik kasusaaja leidmine





# Suurandmed - Big Data

- **Kõik andmed**, mida ei sa Exceliga töödelda
  - **Kõik ettevõtted** omavad suurandmeid, kellel on veebilehekülg või kliendihalduse programm
  - **Kolikambri mõiste muutub** – salvestage kõike, kuna tulevikus võib see olla vajalik
-

# Andmete ristkasutus

Näited:

- Kui seod Ehitusregistri andmed Kinnistusraamatu andmetega
  - Aadressi/piirkonna sidumine –
    - kliima andmetega
    - lindude liikumise andmetega
    - gaasitrasside andmetega
    - üleujutuste andmetega
    - lasteaedade andmetega
    - liiklusõnnetuste andmetega
    - liiklustiheduse andmetega
  - Teie ja meie andmete põhjal arvutatud **müügiskoor**
-

# Andmekaave etapid

- Mida me tahame teada/prognoosida?
  - Millised andmed võiksid kirjeldada otsitavat?
  - Milliseid **kvaliteetseid** andmeid on võimalik hankida?
  - Kuidas andmeid rühmitada?
  - Millised on statistiliselt olulised andmed?
  - Mudeli koostamine
-

# Müügiskoor

Küsitluse ja andmekaevandamise abil leiame ostu sooritamise tõenäosuse kõikidele Eesti firmadele



- Kliendid, kes ostavad suure tõenäosusega kõik vajaminema Teilt
- Tänaused kliendid, kellele on võimalik teha pealemüüki
- Potentsiaalsed kliendid jaotatuna suuruse järgi sektoriteks
- Lisaks võimalik jagada kliendid asukoha järgi geograafilistesse mõjupiirkondadesse
- Potentsiaalsete klientide „perekondadeks“ (läbi tegeliku kasusaaja) jagamine
- Tegevusalade gruppideks jagamine

# Kuidas tehakse müügiskoori?

Kliendi sisend

## Analüüs

Potentsiaalsete ostusummade prognoosimiseks kasutatakse **praeguste klientide ostuajalugu**

Mudel

## Konstrueerimine

Valitakse piirsummad, et määrata **klientide klassid**. Lisatakse ostupotentsiaali näitavad andmed (valdkonniti erinevad) ja rühmitatakse kliendid klassidesse

Tõenäosused

## Mudeli laiendamine

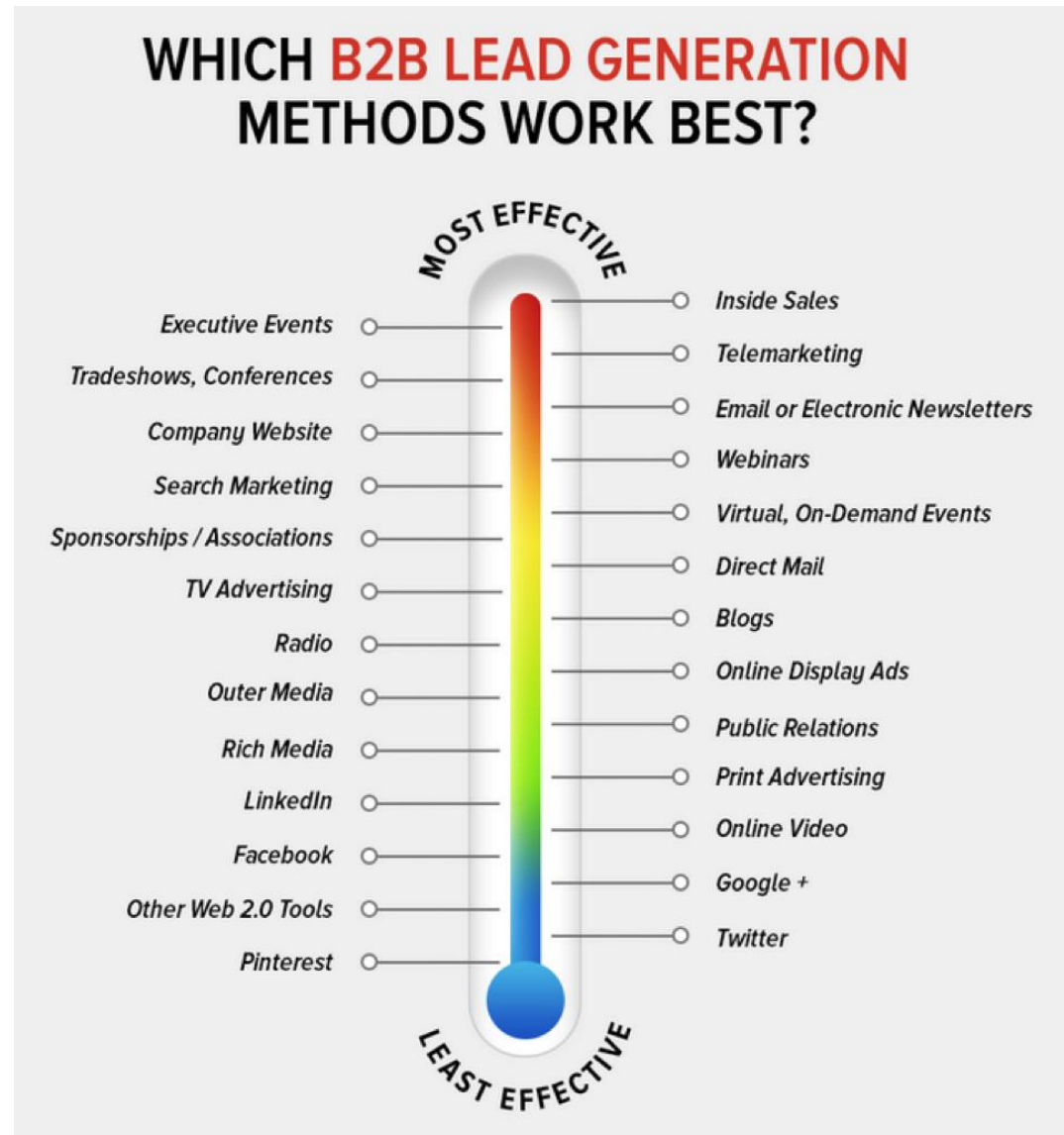
Kõigile Eesti firmadele arvutatakse potentsiaalsed **ostusummad ja -tõenäosused**

Müük

## Suhtlemine

Tulenevalt kliendiklassist on võimalik valida **suhtlusviis**, sagedus, pakutavate toodete spekter

# B2B uue kliendi leidmine



Meie eesmärk on pakkuda võimalikult täpseid ja ajakohaseid **uue kliendi** leidmise tööriistu, olgu selleks **Müügiskoor**, ühekordsed nimekirjad või liidestatud ühendused.

