

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ

Д.А. Чирта

Полесский государственный университет, dimachirta@mail.ru

Скоринговая модель для оценки кредитоспособности физических лиц представляет собой систему присвоения баллов кредитополучателю исходя из его кредитной истории. Баллы будут рассчитываться с использованием статистической модели.

На текущий момент кредитную историю клиента банки оценивают не баллами, а наличием определенных «стоп-факторов». Например, если у клиента имелась продолжительная просроченная задолженность, то велика вероятность, что в этом случае будет принято решение об отказе в кредитовании. Однако такой подход не охватывает все аспекты кредитной истории клиента, ведь помимо этого существует еще целый ряд различных параметров: частота возникновения просроченной задолженности, количество обращений клиента в иные банки, длительности кредитной истории клиента и другие [2].

В свою очередь, НББ из нескольких сотен параметров кредитной истории клиента, влияющих на вероятность дефолта, отобраны и объединены порядка 30, которые в большей степени влияют на выполнение обязательств. Использование этих данных в системе оценки кредитоспособности позволяет точнее рассчитывать вероятность погашения кредита клиентом.



Рисунок – Алгоритм работы скоринг-программ

- В зависимости от задач, которые должен решать скоринг, он бывает нескольких видов [1, 2]:
- Application scoring (скоринг заявителя) – определение вероятности того, что новый клиент не выплатит кредит;
 - Behavioral scoring (поведенческий скоринг) – вычисление уровня риска существующих должников;

- Collection scoring (скоринг для работы с просроченной задолженностью) – определяет, когда и какие меры должны быть приняты в отношении неплательщиков;
- Fraud scoring (скоринг против мошенников) – оценивает вероятность того, что новый клиент не является мошенником;
- Response scoring (скоринг отклика) – оценивает реакцию потребителя на полученное предложение;
- Attrition scoring (скоринг потерь) – оценивает вероятность смены поставщика продукта (услуги) [1].

Выбор разработчика и вендора скоринг системы, не менее важный процесс, чем выбор самой системы. В данном случае важны два момента: опыт и профессиональная ориентация компании–поставщика, глубокое понимание сути скоринга и применяемая политика взаимодействия с клиентом.

Сегодня на рынок выходят компании, которые в большей степени ориентируются на разработку универсального банковского программного обеспечения. В соответствии с высокой потребностью рынка они позиционируют себя как поставщиков скоринговых продуктов. Однако в большинстве случаев под таким скорингом понимается элементарная бальная оценка заемщика [2].

Стоит учитывать тот факт, что если банк примет решение об использовании данного скоринга, то потребуются изменения бизнес–процессов по рассмотрению заявок клиентов на кредит. Какое–то время потребуется для доработки программного обеспечения в связи с изменением бизнес–процессов и т.д. Данная оптимизация может занять несколько месяцев.

Проведя анализ сложившихся проблем можно предложить следующие решения:

1. Популяризация скоринга как массивной системы, умеющей с помощью сложных вычислений и функционального аппарата анализировать сложившуюся ситуацию внешней и внутренней экономической среды, в которой находится клиент и кредитная организация.

2. Создание собственных скоринговых моделей – моделей оценки кредитоспособности.

3. Построение скоринговой инфраструктуры.

Если рассматривать внедрение скоринга как задачу построения централизованной системы оценки и принятия решений, то банку необходимо будет обращать внимание на то, как реализовано в предлагаемом решении следующие моменты:

1. Учитывая бурное развитие розничного кредитования и стремление банков к региональной экспансии, очень важно, чтобы скоринговая система была адаптивной к масштабам и сферам деятельности.

2. Скоринговые модели должны проходить апробацию на актуальных данных.

3. Открытость системы, что подразумевает не только возможность внесения изменений в скоринговую модель, но также и простоту встраивания ее в систему оперативной работы с клиентом (front–end).

Наблюдающееся в последние годы стремительное развитие скоринговых систем, напрямую связано с развитием системы бюро кредитных историй и накоплением собственных информационных клиентских баз банков.

В условиях возрастающей конкуренции на рынке банковских услуг населению крайне важным становится не только качество услуг, но и временные параметры принятия решений по выдаче кредитов.

Кредитные организации сегодня пришли к осознанию того, что скоринговую систему необходимо создавать индивидуально либо глубоко адаптировать. Она должна быть построена на собственной аналитической и статистической базе данных. Гарантом успеха в этой сфере является привлечение к разработке, внедрению и дальнейшему сопровождению скоринговых систем опытных и квалифицированных специалистов в области информационных банковских технологий.

Внедрение скоринговой модели в бизнес–процессы белорусских банков позволит ускорить рассмотрение заявки на получение кредита, а также улучшить качество кредитного портфеля при неизменном уровне одобрения заявок.

Список использованных источников:

1. Банковские риски: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. 3–е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2013. — с. 70.
2. Подходы к организации стресс–тестирования в кредитных организациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.aspx?file=stress.htm. – дата доступа 1.12.2015