

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ МЕТОДОМ СКОРИНГА

П.А. Янович¹, Р. Лисовски²

¹Белорусский национальный технический университет, tjo@mail.ru

²Горно-металлургическая академия в Кракове, rlisowsk@zarz.agh.edu.pl

В основе скоринга лежат баллы, скоринг является балльной системой оценки. Глагол «score» в переводе с английского имеет значения: подсчитывать очки, вести счет; как существительное «score», в частности, означает количество набранных очков, оценку. Согласно словарю [1, 370] скоринг (англ. scoring) является методом классификации всех заемщиков на различные группы для

оценки кредитного риска; представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Скоринговая система - это алгоритм или методика, позволяющие на основе данных о потенциальном заемщике оценить его кредитоспособность. По существу система призвана дать полную оценку степени кредитного риска по потенциальному заемщику. В простейшем и наиболее значимом для практики случае эта оценка бинарна: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик некредитоспособен») [2, 1].

Кредитным скорингом называется быстрая, точная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая научное обоснование. Скоринг является математической моделью, которая соотносит уровень кредитного риска с параметрами, характеризующими заемщика - физическое или юридическое лицо. Моделей скоринга множество, каждая из них использует свой набор факторов, характеризующих риск, связанный с кредитованием заемщика, и получает в результате пороговую оценку, которая и позволяет разделять заемщиков на «плохих» и «хороших». Смысл кредитного скоринга заключается в том, что каждому соискателю кредита приписывается свойственная только ему оценка кредитного риска. Сравнение значения кредитного скоринга, полученного для конкретного заемщика, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой помогает решить труднейшую проблему выбора при выдаче кредита, разделяя заемщиков на два класса (тех, кому кредит выдать можно, и тех, кому он «противопоказан»).

Скоринг, основываясь на методах тестирования (анкетирования), дает балльную оценку кредитоспособности потенциального заемщика, позволяет минимизировать банковские риски кредитной организации.

Скоринговые модели оценки заемщика получили сегодня широкое распространение в области портфелей однородных ссуд в первую очередь благодаря ограниченному времени, выделенному на анализ единичного кредита, а также небольшому объему хорошо структурированной информации, известной о заемщике. Главная цель таких моделей - добиться монотонной зависимости скорингового балла от вероятности обнаружить в заемщике определенное желательное (или нежелательное) свойство.

Этим свойством может выступать в той или иной ситуации:

- достижение дефолта или определенной степени просрочки за определенный период времени с отчетной даты, чаще всего за год;
- классификация заемщика как мошенника (fraud-скоринг);
- результативность действий, применяемых в отношении заемщика подразделениями по работе с просроченной задолженностью (collections-скоринг);
- степень экономических потерь по кредиту в случае дефолта заемщика (LGD-скоринг) [3, 1].

Кредитование является двусторонним процессом, в котором принимают участие два субъекта: кредитор и заемщик. Представляет интерес выяснить процедуру скоринговой оценки со стороны физических лиц, их роль и поведение в потребительском кредитовании, набор характеристик, которыми должен обладать заявитель, чтобы получить потребительский кредит. Для этого анализируется процедура кредитования, которое осуществляется в торговых точках. Объектом такого вида кредита выступают потребительские товары длительного пользования. Именно при таком виде кредитования (большое количество заявок, неликвидное имущество, отсутствие залога) необходима эффективная скоринговая система оценки.

Скоринговая система оценки увеличивает скорость рассмотрения заявки и оформления кредита, что привлекает физических лиц. Ряд банков, используя скоринговые системы, значительно сократили необходимое количество документов для оформления кредита. Безусловно, ускорение и упрощение кредитного процесса для заемщиков привлекает все большее количество потребителей банковских услуг.

Одним из наиболее доступных видов розничного кредитования является потребительское кредитование в торговых точках.

При потребительском кредитовании торговая сеть или отдельный магазин заключает договор с банком о предоставлении рабочего места сотруднику банка и о сотрудничестве в предоставлении кредитов. В торговых точках и в банке компьютерные системы настроены соответствующим образом с учетом специфики кредитования в различных магазинах. В процессе кредитования заинтересованы обе стороны. Банк получает возможность оформления целевых кредитов - на покупку товаров. Торговая точка благодаря кредитованию продает гораздо больше товаров. Магазины заинтересованы в продаже большего количества товара, при этом внешний вид покупателя и его цели

приобретения товара не имеют значения для торговой точки. Банковский сотрудник должен оформить кредит платежеспособному заемщику, который приобретает товар для личных целей, адекватно оценивает свое финансовое положение и будет ответственно и своевременно осуществлять платежи по кредиту.

Следующий этап кредитования - это оплата ежемесячных платежей. Очень важным на данном этапе является стабильность в работе и доходах заемщика. Отмечается низкий уровень финансовой грамотности населения, когда физические лица не вполне адекватно оценивают свое финансовое положение, и из-за этого возникают просрочки платежей по кредитам или неплатежи вовсе. Так называемый демонстрационный эффект вызывает у населения стремление к переходу на более высокий уровень потребления, стимулируя спрос в первую очередь на предметы длительного пользования, которые ассоциируются с повышенным качеством жизни. С развитием потребительского кредитования у людей появилась возможность приобрести желаемый товар сразу, не сберегая деньги длительное время. Дорогая вещь (машина, большой телевизор) становится признаком высокого уровня жизни, но задолженностью по кредитам человек загоняет себя, не оставляя средств на потребление.

На данном этапе оценка заемщика осуществляется в зависимости от его поведения, т. е. совершения им ежемесячных платежей. Проводится поведенческий скоринг. Быть ответственным заемщиком становится выгодно. Банки переходят к оценке привлекательности не только потенциальных, но и уже имеющих клиентов, предлагая им свои продукты на более выгодных условиях. Некоторые анкетные данные используются и в поведенческом скоринге.

Примером характерных переменных, входящих в поведенческий скоринг, могут служить [3, 4]: текущий статус просрочки; наихудший статус просрочки, достигнутый данным клиентом в прошлом; просрочил ли клиент первый платеж по кредиту; какую долю жизни в портфеле данный кредит провел без просрочек; были ли досрочные погашения по данному кредиту.

Главный фактор причисления к «плохим» заемщикам при поведенческом скоринге — задержка платежей. Наличие нескольких несвоевременных погашений резко снижает вероятность попадания в интересный для банка клиентский сектор. Профили «плохих» и «хороших» клиентов у банков могут различаться, так как они зависят от конкретного набора факторов, включаемых в скоринговую модель [4, 21]. Поведенческий скоринг очень важен для улучшения качества кредитного портфеля банка, поскольку позволяет отслеживать текущий кредитный лимит клиента и определять эффективные меры в отношении той или иной группы должников в случае задержки ими очередных платежей. Эта методика проверки заемщика дает банку и более точное представление о рисках конкретного кредитного продукта, тем самым позволяя вовремя сменить политику.

Положительная кредитная история заемщика является важной составной частью финансовой репутации физического лица, характеристикой его финансового положения, ответственности в отношениях с обязательствами и личными финансами. Но в жизни каждого человека могут быть неприятности, которые негативно отразятся на его финансовой репутации. Неприятности могут носить объективный характер (несчастный случай, стихийное бедствие и др.) либо происходить по вине самого заемщика (невнимательность в отношении платежей по кредиту, неправильное распределение личных финансов и пр.). Неприятности отдельного человека приводят к неплатежам по кредиту и становятся неприятностями для банка. Банк вынужден создавать системы для выявления неплательщиков и сокращать их количество. Для таких целей необходим collection-скоринг. По сути, collection-скоринг - это механизм работы с просроченной задолженностью [5, 31].

Целью данного вида скоринга является разделение клиентов с различными уровнями неплатежеспособности на группы, применение различных мер по предотвращению просрочек. Collection-скоринг использует все возможности по предотвращению перехода клиентов из разряда «просрочек по кредиту» в «безнадежные должники». Использование этого типа скоринга позволяет вести планомерную работу с просроченной задолженностью до момента ее передачи в коллекторское агентство. Опыт показывает, что значительную часть задолженности в ходе этой работы удается ликвидировать.

Таким образом, процедура кредитования физических лиц с использованием скоринговых систем включает несколько этапов. Последовательность этапов и их содержание отражаются следующим образом:

1. Предварительный этап: Налаживание контакта между заемщиком и представителем банка.
2. Сбор информации о клиенте: Формирование заявки на получение кредита, верификация данных о заявителе.

3. Анкетный скоринг: Рассмотрение кредитной заявки и вынесение решения о предоставлении кредита

4. Поведенческий скоринг: Контроль и анализ финансового поведения заемщика при выплате ежемесячных платежей.

5. Работа с просроченной задолженностью: Сокращение неплатежей по кредиту, наблюдение за должниками.

6. Дальнейшее сотрудничество: Предложение других банковских продуктов

Анализ работы скоринговых систем позволяет выделить значимые характеристики потенциального заемщика, которые влияют на условия кредитования и возможность предоставления ему кредита вообще.

С точки зрения банков заемщик и его кредитоспособность выступают объектом управления в системе снижения кредитного риска. Однако сам заемщик может выступать субъектом управления, зная основные характеристики, по которым банк оценивает его кредитоспособность.

Литература:

1. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005. 480 с.

2. Мальцев, Э.В. Скоринговые системы в кредитовании физических лиц // Банковский ритейл. 2006. № 1. Справочно-правовая система Гарант.

3. Журавель, Ю.Ю. Что может и чего не может скоринг в потребительском кредитовании // Банковский ритейл. 2006. № 4. Справочно-правовая система Гарант.

4. Коробова, Г.Г., Петров М.А. Состоятельность банковского заемщика и ее оценка в условиях конкуренции // Банковские услуги. 2005. № 7-8. С. 20-24.

5. Наумов, М.Ф. Кредитный скоринг: баланс интересов банка и клиентов // Банковское кредитование. 2005. № 3. Справочно-правовая система Гарант.