

Процесс кредитования непрерывно связан с действием многочисленных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение кредита в обусловленный договором срок. Поэтому, предоставляя кредит, банк должен всесторонне изучить и оценить кредитоспособность своего клиента.

Существует два основных метода оценки риска кредитования, которые могут применяться как отдельно, так и в сочетании друг с другом: субъективное заключение экспертов (кредитных инспекторов) и автоматизированные системы скоринга.

Скоринг позволяет:

- автоматически рассчитать баллы кредитной заявки в ходе ее согласования;
- автоматизировать принятие решения согласований с риск-менеджерами;
- сделать прогноз о кредитоспособности будущих кредитополучателей;
- определять оптимальное соотношение между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

Скоринг представляет собой систему анкетирования, которая определяет кредитоспособность заявителя; позволяет начислить потенциальному клиенту банка определенное число баллов за каждый ответ на вопросы стандартной анкеты. Как правило, оценка строится на 10-12 основных параметрах — семейное положение, наличие личного автомобиля, частота смены места работы и так далее. Исходя из ответов на ряд вопросов, система выставит потенциальному клиенту определенное количество баллов и сопоставит эту оценку с заданным уровнем отсеечения — оказавшись ниже этого уровня, заявитель не сможет стать клиентом банка.

Данный продукт обеспечивает возможность гибкой настройки параметров для оценки кредитного рейтинга — возраст, доход, квалификация, адрес, должность и так далее. Показатели рассчитываются для каждого параметра в соответствии со скоринговой картой, после чего вычисляется средневзвешенная сумма в соответствии с весовыми коэффициентами показателей.

Задачей скоринга является обеспечение приемлемого размера риска при необходимом уровне выдаваемых кредитов. То есть в целом у скоринга нет цели свести риск невозврата к нулю. Теоретически это сделать можно, но тогда придется установить такие жесткие требования, что вряд ли им будет соответствовать минимально значимое количество клиентов. И банку проще будет прекратить свою розничную активность. А вот свести риск невозврата, например, к 1 %, притом, что масштаб бизнеса по кредитованию будет приносить прибыль, — можно.

Ключевыми преимуществами от внедрения скоринговой модели являются:

- сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам;
- эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного кредитополучателя;
- снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита;
- возможность вносить коррективы в методологию оценки централизованно и немедленно вводить их в действие во всех отделениях банка.

В практике выделяют три основных способа построения скоринговой модели. Во-первых, можно взять профиль некоего целевого клиента и под него настроить модель. То есть модель будет «подгонять» заемщика к той клиентской базе, которая имелась в распоряжении банка на момент создания модели. Информация, доступная из формы заявки или записей о поведении клиента в прошлом, сравнивается с подобными сведениями о предыдущих заявителях, результат по которым известен. Второй способ — приобрести уже готовую модель, существующую в другой стране. Третий способ позволяет создать модель, близкую к идеальной. Именно так зачастую действуют мощные банки, выходящие на рынок с новыми продуктами. Для этого на первом этапе от применения скоринга отказываются, давая кредиты всем желающим. Банк устраивает клиентам лишь стандартный security check, чтобы отсеять мошенников. И после того, как наберет пару тысяч дефолтов, банк может приступить к разработке своей идеальной скоринговой модели. Однако цена опыта будет ощутима — не каждому по силам.

От скоринга ждут того, что он поможет в экспресс-варианте оценить модель поведения кредитополучателя. Особенно важным это становится, если у клиента устанавливаются долгосрочные кредитные отношения с банком. Короткий кредит, например на полгода, можно давать почти всем — человек будет платить. Кредитоспособность клиента — это его желание и возможность платить за кредит. Показателем желания служит кредитная история заемщика. Поэтому лучше стать постоянным клиентом одного банка, зарекомендовав себя в качестве положительного заемщика. Возможность — это уровень дохода клиента. Однако, скоринговая система может отсеять людей как с низким, так и с высоким доходом.

В помощь банкам создано кредитное бюро, специализация которого заключается в ведении кредитных досье на всех кредитополучателей, в разработке и ведении кредитного рейтинга клиентов, информировании банков (по их запросам) и других заинтересованных лиц о кредитной истории и кредитном рейтинге кредитополучателей.

Так, в настоящее время наблюдается ежегодный прирост объемов кредитования, особенно на потребительские цели. Данный факт обусловлен как развитием экономики в целом, так и усовершенствованием информационных технологий в частности, чему и будет способствовать применение скоринговой модели оценки кредитоспособности клиента