

5.2. СКОРИНГ – МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой
«Финансы и кредит»;
Сазонова М.Н., соискатель

*Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов Российской Федерации*

Чтобы работа на рынке розничного кредитования приносила прибыль, необходима эффективная система оценки рисков, которая позволила бы заранее отсекал ненадежных заемщиков и не отказывать надежным, обоснованно определяла бы размер потребительского кредита или лимит по кредитной карте. Именно такая система должна создать запас прочности банку. Скоринговая система разработана для решения этой задачи.

ВВЕДЕНИЕ

Российские граждане все чаще берут кредиты на потребительские нужды – покупку бытовой техники и товаров длительного пользования, приобретение автомобиля и квартиры, открытие кредитных карт и т.д. Объем этого рынка растет довольно быстрыми темпами. Вместе с ростом объемов кредитования и количества заемщиков в России растут и риски невозвратов, причем это касается как отдельных кредитных организаций, так и всей финансовой системы страны в целом.

Центральный банк России обнародовал сводную статистическую информацию по 30 крупнейшим банкам страны по состоянию на 1 января 2007 года. По этим данным, рынок кредитования физических лиц в 2006 году вырос на 60%, а его объем составил 1,6 трлн. руб. В то же время, если на 01 января 2006 года просроченная задолженность физических лиц банкам составляла чуть более 10 млрд.руб., то на 01 января 2007 года эта цифра увеличилась больше чем в три раза – почти до 33 млрд.руб. В процентном соотношении с общим объемом кредитования физических лиц просроченная задолженность в 2005 году была всего 1%, а в 2006 стала 1,94%. Эксперты убеждены, что эти данные, основанные на официальной информации, предоставляемой банками в ЦБ РФ, не отражают реального состояния дел в банковском секторе. В действительности ситуация значительно хуже, особенно в сегменте беззалогового кредитования.

Другие источники также подтверждают, что самый большой процент невозврата прослеживается в потребительском кредитовании. В этом секторе заемщики не вернули более 10% от общей задолженности. Для сравнения:

- по автокредитованию сумма просроченной задолженности составила немногим меньше 1%;
- по ипотеке – 0,01%. Залог имущества дисциплинирует заемщика, поэтому и задолженность в этих видах кредитования невелика по сравнению с потребительским кредитованием.

Надо также учесть, что у населения практически отсутствует кредитная культура. Сами потребители из-за своей неосведомленности и общей финансовой безграмотности не могут правильно оценить возможности собственного бюджета. Именно по этой причине за последний год значительно возросли проценты неплатежей. Только 3% от общего числа опрошенных заемщиков четко понимают, как будут выплачивать кредит. Остальные представляют себе это смутно:

- 31% потребителей не планируют своего бюджета вовсе;
- 37% рассчитывают только на один месяц.

Таким образом, 68% россиян не знают, как будут расплачиваться с банком.

Специалисты предлагают – для того чтобы темпы просроченной задолженности начали снижаться, банки должны более тщательно отбирать клиентов.

Банкиры апеллируют к системе скоринговой оценки платежеспособности клиентов. Но и скоринг не всемогущ. Если заемщик на этапе анкетирования обманул банк, скоринговая система окажется бессильна. Этим активно пользуются мо-

шенники, придумывая различные схемы обмана кредитных организаций. Все мошенничество остановить нереально, но потери можно минимизировать. Для этого необходимо проводить тщательный анализ кредитной заявки, и чем больше пунктов вызывают недоверие, тем тщательнее должна быть проверка платежеспособности этого заемщика.

ПРОЦЕСС КРЕДИТОВАНИЯ И КРЕДИТНЫЕ РИСКИ

Процесс кредитования можно разделить на несколько составляющих, каждая из которых включает ряд этапов:

- процесс кредитного анализа и выдачи кредита – рассмотрение кредитной заявки на получение кредита; оценка кредитного риска и кредитоспособности заемщика на основании предоставленных документов; оценка и выбор способа обеспечения кредита; принятие решение о целесообразности выдачи кредита и составление платы погашения кредита; оформление кредитного договора или кредитного обязательства; выдача кредита;
- процесс кредитного мониторинга – контроль за выполнением условий договора и погашением кредита (дебиторской задолженности); анализ кредитной задолженности, включающей оценку финансового положения заемщика и текущей стоимости обеспечения; классификация кредита (по категории качества); формирование резерва на возможные потери (резервы по сомнительным долгам) и в ряде случаев реструктуризация кредита;
- процесс погашения кредита – окончательное (полное) погашение кредита (кредиторской задолженности); определение итогового кредитного рейтинга заемщика и принятие решения об условиях его кредитования в следующем периоде; в некоторых обстоятельствах выработка предложений по пересмотру кредитной политики банка (фирмы).

Учитывая, что банк является предприятием системного риска, оценка кредитоспособности заемщика является важным этапом процесса кредитования и подлежит более подробному рассмотрению.

Кредитный риск

Кредитный риск представляет собой опасность (угрозу) неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения заемщиком кредитного обязательства (возврата кредита и уплаты процентов по нему), которая выражается в возможности возникновения потерь или убытков у кредитора. Уровень кредитного риска характеризуется вероятностью наступления определенного неблагоприятного события и, соответственно вероятностью потерь (убытков) от его реализации.

Кредитный риск зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. К группе внешних факторов относятся: состояние и перспектива развития экономики страны в целом, денежно-кредитная, внешняя и внутренняя политика государства и возможные ее изменения в результате государственного регулирования. К внешним кредитным рискам относятся:

- политический;
- макроэкономический;
- социальный;
- инфляционный;
- отраслевой;
- региональный;
- риск законодательных изменений (например, создание регулятивных благоприятных условий для предоставления одних видов кредитов и ограничений по другим);
- риск изменения процентной ставки.

Внутренние факторы могут быть связаны как с деятельностью банка-кредитора, так и с деятельностью

заемщика. К первой группе факторов относятся: уровень менеджмента на всех уровнях кредитной организации, тип рыночной стратегии, способность разрабатывать, предлагать и продвигать новые кредитные продукты, адекватность выбора кредитной политики, структура кредитного портфеля, факторы временного риска (при длительном сроке кредитной сделки повышается вероятность изменения процента, валютных курсов, доходов по ценным бумагам, процентной маржи и т.д.), досрочный отзыв кредита в связи с невыполнением условий кредитного договора, квалификация персонала, качество технологий и т.д.

Следует отметить, что указанные выше внешние факторы кредитного риска также связаны с деятельностью банка – они определяют условия его функционирования. Однако эти связи различны по своему характеру: внешние факторы не зависят от деятельности банка, а внутренние – зависят.

Поскольку на практике факторы могут действовать в противоположных направлениях, то влияние положительных факторов нивелирует действие отрицательных, а если они действуют в одном направлении, то возможно и другое – отрицательное влияние одного фактора будет увеличиваться действием другого.

Возможности воздействия на внешние факторы ограничены, хотя своевременными действиями кредитор может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери, контролируя уровень риска каждой конкретной сделки и кредитного портфеля в целом. Очевидно, что основные рычаги минимизации кредитного риска лежат в сфере организации и управления им. В рамках последнего выделяется особое направление деятельности – управление риском (англ. risk management). В самом общем виде управление риском можно определить как деятельность хозяйствующих субъектов (кредитных организаций и фирм-кредиторов), направленную на своевременное выявление и оценку возможных негативных воздействий (их влияние) на ход кредитного процесса, где центральное место занимает изучение кредитоспособности заемщика.

Отмеченные причины позволяют выделить две разновидности кредитного риска: портфельный и операционный.

Портфельный риск

Портфельный риск связан с качеством выданных кредитов и их распределением по отдельным видам и категориям. Его можно разделить на внутренний риск и риск концентрации. Внутренний риск связан с конкретным заемщиком и определяется уровнем его кредитоспособности, по сути, это индивидуальный (специфический) кредитный риск. Риск концентрации зависит от того, какую часть портфеля кредитов составляют однотипные кредиты, т.е. кредиты, сходные по виду заемщиков, размеру и бизнеса, сфере занятости и социальной принадлежности, финансовому положению и т.д.

Операционный риск

Операционный риск связан с состоянием управления кредитным процессом. Он определяется качеством кредитной политики, в том числе установленными стандартами кредитоспособности, выбором приемлемых способов обеспечения, эффективностью мер по обеспечению возврата кредита, политики сбора пла-

тежей (инкассации). Операционный риск возникает из-за недостаточной адаптации программного обеспечения отдельных направлений деятельности банка, из-за низкого качества внутреннего контроля на отдельных сегментах деятельности, из-за операций с неквалифицированными контрагентами.

Для идентификации риска большое значение имеет хорошая информационная база, складывающаяся из сбора и обработки соответствующей информации. Дело в том, что отсутствие соответствующей информации – важный фактор любого риска.

Оценка степени риска возможна при постоянном контроле процесса кредитования.

Мониторинг риска – это процесс регулярного анализа показателей риска применительно к его видам и принятия решений, направленных на минимизацию риска при сохранении необходимого уровня прибыльности. Процесс мониторинга включает в себя:

- распределение обязанностей по мониторингу риска;
- определение системы контрольных показателей (основных и дополнительных);
- методы регулирования риска.

Обязанности по мониторингу рисков распределяются между функциональными подразделениями банка, его специализированными комитетами, подразделениями внутреннего контроля, аудита и анализа, казначейством или другими сводными управлениями банка, его менеджерами.

Существуют различные подходы к определению кредитного риска частного заемщика, начиная с субъективных оценок специалистов банка и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Мировой опыт показывает, что основанные на математических моделях скоринговые системы являются более действенными и надежными.

СУЩНОСТЬ МЕТОДИК КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Скоринг кредитов физических лиц представляет собой методику оценки качества заемщика. Эта методика основана на различных характеристиках клиентов, таких как доход, возраст, семейное положение, профессия и др. В результате анализа переменных получают показатель, который оценивает степень кредитоспособности заемщика по ранговой шкале: «хороший» или «плохой». Качество заемщика оценивается определенными баллами, отражающими степень его кредитоспособности. В зависимости от балльной оценки принимается решение о выдаче кредита и его лимитах.

В большинстве своем, какие бы математические соображения не закладывались в основу этой модели, скоринг представляет собой абсолютную сумму баллов скоринговой карты:

$$S = A_1 + A_2 + \dots + A_k,$$

где

S – значение скоринга;

$A_1 + A_2 + \dots + A_k$ – баллы, характеризующие значимость соответствующих параметров клиента для формирования его кредитного скоринга или взвешенную сумму факторов риска кредитного качества заемщиков:

$$S = A_1 * X_1 + A_2 * X_2 + \dots + A_k * X_k,$$

где

S – значение скоринга;

$X_1, X_2 \dots X_k$ – параметры клиента, входящие в оценку кредитного качества;

$A_1, A_2 \dots A_k$ – весовые коэффициенты, характеризующие значимость соответствующих параметров клиента для формирования его кредитного скоринга.

Для снижения издержек и увеличения пропускной способности системы скоринга, помимо математической модели, разрабатывается ее программная реализация, система регламентов и процедур, которые задают правила эксплуатации системы скоринга.

Философия скоринга заключается не в поиске объяснений, почему этот человек не платит. Система вообще ничего не знает о том, вернет ли кредит данный заемщик, но в ее арсенале множество кредитных историй «прошлых» клиентов, проанализировав которые, она делает, к примеру, вывод о том, что заемщики такого возраста со сходным семейным положением и образованием имеют тенденцию возвращать или не возвращать взятую сумму.

Также анализируется и величина кредита. Если это кредит на покупку бытовой техники, то требования одни, если это кредит на ипотеку, срок возврата которого может составлять до 30 лет, то и требования к заемщику значительно выше. В этом случае системой, кроме текущего финансового положения клиента, будут также проанализированы перспективы на будущее. Например, сможет ли этот человек, потеряв работу, в кратчайшие сроки найти новую, достаточно ли у него для этого образования, опыта работы и т.д.

В некоторых скоринговых программах считают потенциально опасными профессии юриста и журналиста. Мужчине обычно легче получить кредит, чем женщине, но если одинокая женщина имеет ребенка, приличный стаж и постоянную работу, то, с точки зрения скоринга, ее баллы существенно повышаются, так как она считается сильно мотивированным заемщиком.

Итак, скоринг представляет собой математическую или статистическую модель и выступает классификатором всех заемщиков на различные группы риска.

В западной банковской системе, когда человек обращается за кредитом, банк располагает следующей информацией для анализа:

- анкетой, которую заполняет заемщик;
- информацией на данного заемщика из кредитного бюро, в котором хранится кредитная история взрослого населения страны;
- данными движения по счетам, если речь идет о клиенте банка.

Кредитные аналитики оперируют следующими понятиями: характеристики-признаки клиентов и градации-значения, которые принимает признак. В анкете клиента характеристиками-признаками являются вопросы – возраст, семейное положение, профессия, а градациями-значениями – ответы на эти вопросы. В упрощенном виде скоринговая модель дает взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получают интегральный показатель (score); чем он выше, тем выше надежность клиента. Интегральный показатель каждого клиента сравнивается с неким заданным уровнем показателя. Если показатель выше этого уровня, то выдается кредит, если ниже этой линии – нет.

Сложность в том, какие характеристики-признаки следует включать в модель и какие весовые коэффициенты должны им соответствовать.

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Скоринг является методом классификации всей исследуемой группы физических лиц на различные подгруппы. В статистике идеи классификации популяции на группы были разработаны Фишером в 1936 году на примере растений. В 1941 году Дэвид Дюран впервые применил идею о классификации растений на «плохие» и «хорошие» к классификации кредитов. По времени это совпало со Второй мировой войной, когда почти все кредитные аналитики были призваны на фронт и банки столкнулись с необходимостью срочной замены этих специалистов. Банки заставили своих аналитиков перед уходом написать свод правил, которыми следовало руководствоваться при принятии решения о выдаче кредита, чтобы анализ мог проводиться неспециалистами. Это и был как бы прообраз экспертных систем. При этом использовались так называемые «скоринговые карты» (табл. 1).

Таблица 1

Пример скоринговой карты №1

Показатель	Значение	Баллы
Возраст	20-25	100
	25-30	107
	30-40	123
Наличие детей	Нет детей	100
	Один	90
	Два	80
	Три	70
	Более трех	30
Доход	1 000-3 000	130
	3 001-5 000	145
	5 001-6 000	160

За каждый ответ в анкете потенциальному заемщику начисляется определенное количество баллов. В сумме эти баллы дают итоговый весовой коэффициент – кредитный рейтинг клиента. Если общий счет выше установленной банком черты отсечения, то решение по кредиту будет положительным. Если ниже – то проситель получит отказ. Кроме того, от величины рейтинга зависит и величина максимального кредита. Черта отсечения, как правило, устанавливается опытным путем и постоянно корректируется в зависимости от статистики невозвратов по ранее выданным ссудам.

В западных странах скоринговые системы получили широкое распространение с началом массового внедрения кредитных карт. В связи с тем, что эта банковская услуга пользовалась огромным спросом, пришлось автоматизировать систему принятия решения о выдаче ссуд.

Западные банки используют систему скоринга уже давно. Лидером в области разработки скоринговых систем является американская консалтинговая компания «Fair Isaac Corporation» (со своей системой FICO®, в которой, среди всего прочего, указан и единый балльный рейтинг для каждого американца), обслуживающая 7 из 10 крупнейших банков в мире, 97 из 100 крупнейших банков Америки и 50 крупнейших эмитентов кредитных карт. Эта компания образовалась в начале 50-х годов в Сан-Франциско и до сих пор является лидером среди разработчиков скоринговых систем. Причем многие граждане США постоянно отслеживают изменения своего FICO score, чтобы разობраться, какое именно его действие привело к изменению кредитного рейтинга.

В 1974 году в США был принят закон о предоставлении равных возможностей на получение кредита, который запрещал отказывать в выдаче кредита на основании расы, цвета кожи, национальности, возраста, пола, семейного положения, религии, инвалидности. Кредитное законодательство США и закон о потребительском кредите Великобритании имели важное значение для формирования службы кредитных бюро, где записывается кредитная история всех людей, когда-либо обращавшихся за ссудой в любую кредитную организацию страны. В кредитных бюро содержатся следующие виды данных:

- социально-демографические характеристики;
- судебные решения (при востребовании задолженности через суд);
- информация о банкротстве;
- данные о заемщиках, получаемые из других банков.

Существуют транснациональные коммерческие компании, такие как «Experian», «Equifax», «TransUnion», «Scorex», которые сами используют скоринговые системы и продают клиентам не «сырую» информацию, а уже готовый интегральный показатель, который вводится в автоматизированную систему кредитной организации. Значение кредитных бюро велико, их существование позволяет кредитным организациям выдавать ссуды клиентам, которые ранее в этой организации не обслуживались, но их кредитная история известна.

В настоящее время скоринг используется не только при оценке риска при различных видах кредита, но и в маркетинге для определения вероятности, что именно эта группа клиентов будет пользоваться этим видом продукции. При работе с должниками, если клиент задерживается с очередным платежом, можно выявить, какой метод воздействия будет эффективным. Скоринговым методом можно выявить мошенничество с кредитными карточками, определить вероятность перехода клиента к конкуренту.

Конкуренция на рынке потребительских кредитов заметно обострилась – банки в борьбе за свою долю рынка предлагают разнообразные продукты, снижают процентные ставки, предлагают привлекательные условия кредитования. В результате конкуренции обеспечить успех бизнеса розничного кредитования не так просто. Главный вопрос: кому давать кредит, а кому нет. Если раньше риск невозврата еще покрывался величиной процентной ставки, то сейчас ситуация иная. Вводить же жесткие ограничения для получателей кредита – значит упустить прибыль, которая могла быть при более гибких ограничениях.

Чтобы работа на рынке розничного кредитования приносила прибыль, необходима эффективная система оценки рисков, которая позволила бы заранее отсекал ненадежных заемщиков и не отказывать надежным, обоснованно определяла бы размер взноса в потребительском кредите или лимит по кредитной карте. Именно такая система создает запас прочности банку, который позволяет ему выводить на рынок привлекательные для заемщиков продукты.

Для снижения рисков при обслуживании большого количества клиентов в банках применяются автоматизированные системы принятия решения о предоставлении кредита на основе скоринговой карты, базирующейся на статистической обработке большого массива данных о клиентах.

Эффективность использования скоринговых программ зависит от качества исходной скоринговой про-

граммы, которая дает оценку заемщику с учетом всех имеющихся у него данных, от качества настройки скоринговых карт (набора параметров и оценки их значимости), которые могут модифицироваться по мере наращивания объемов статистики по выданным кредитам. Скоринговая система становится эффективной тогда, когда имеется возможность проанализировать большой объем статистических данных. От этого зависят настройки системы и ее точность. Профессионализм использования скоринговой модели дает возможность банкам максимально точно оценивать кредитные риски, что позволяет повысить доходность кредитных операций.

Скоринговые системы могут применяться при обслуживании как юридических, так и физических лиц. В настоящее время в первую очередь они применяются при массовом кредитовании населения, при выдаче кредитных карт, в «магазинном» и автомобильном экспресс-кредитовании – то есть там, где высокие риски покрываются высокими ставками. При стандартном автомобильном или ипотечном кредитовании проводится более углубленное исследование платежеспособности заемщика. Здесь скоринговая система может играть только вспомогательную роль. Окончательное решение все равно принимается кредитными инспекторами.

При кредитовании юридических лиц предполагается индивидуальный подход, углубленный анализ финансового положения и кредитоспособности компании-заемщика.

Среди преимуществ скоринговых систем западные банкиры указывают в первую очередь снижение уровня невозврата кредита. Далее отмечаются быстрота и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, определение оптимального соотношения между доходностью кредитных операций и уровнем риска.

На данный момент объем кредитов, предоставленных банками юридическим лицам, в абсолютном выражении остается существенно более высоким, чем объем кредитов населению. Но потребительское кредитование становится одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в новых прибыльных кредитных продуктах. Необходимость в автоматизированных системах оценки частных заемщиков становится очевидной.

Априорный подход к скорингу заемщика

Априорный подход к скорингу заемщика дает возможность отделить кредитоспособных заемщиков от некредитоспособных, оценить сегодняшнее положение клиента, его долю на рынке, выяснить, каковы перспективы его бизнеса, построить прогноз современной и будущей возможности выполнять свои обязательства. Для этого работники банка собирают разнообразную информацию о заемщике финансового и нефинансового характера. Это касается также и заемщика – физического лица.

Инициатор получения кредита (заемщик) заполняет заявку, в которой указывает сведения о требуемом кредите:

- цель кредита;
- сумма и валюта кредита;
- вид и срок кредита;
- порядок погашения и уплата процентов;
- предполагаемое обеспечение.

Кроме того, банки требуют, чтобы к заявке была приложена анкета.

Разнообразные вопросы анкеты отражают тот набор данных, которые могут быть проанализированы банком с использованием априорного подхода.

1. Фамилия, имя, отчество ...
2. Номер паспорта ... Паспорт выдан ...
3. Пол ... Дата рождения ...
4. Адрес регистрации ... Адрес проживания ...
5. Домашний телефон ... Мобильный телефон ...
6. Подтвержденный доход ... Общий доход ... Заработная плата ...
7. Доход от предпринимательской деятельности ... Доход от ценных бумаг ...
8. Доход по вкладам ... Премии, гонорары и авторские выплаты ...
9. Участие в доходах компании... Доход от сдачи недвижимости в аренду...
10. Образование ... Область занятости ... Служебное положение ...
11. Служебные обязанности ... Численность подчиненных ...
12. Общий рабочий стаж ... Смена работы за последние 5 лет... Срок работы на последнем месте ...
13. Наличие транспортного средства ... Наличие недвижимости ...
14. Компании в собственности ...
15. Денежные вклады ... Ценные бумаги ...
16. Суммарные обязательства по кредитам ... Суммарные обязательства как поручителя ...

Имея заполненную анкету, по каждому заемщику может быть проанализировано значительное количество источников дохода. Однако использование каких-либо доходных характеристик при оценке кредитоспособности заемщика не является обязательным. Здесь может определяться оценочная величина дохода отдельной демографической или социальной группы заемщиков. При определении кредитоспособности заемщика в рамках системы кредитного скоринга может быть учтен каждый из источников дохода, в том числе и по величине, степени надежности источника, ожидаемой будущей тенденции изменения доходов.

Характеристика «общий доход» предполагает ввод суммарных данных, на основании которых будет реализована оценка по доходам клиента. Если эта характеристика предполагается как единственная характеристика доходов заемщика, можно ввести ограничения на ее максимальное значение или отказаться от использования таковой вообще.

Например, если заемщик в качестве общего (неподтвержденного) дохода указывает значение, превышающее на 20% величину оценочного дохода данной социально-демографической группы заемщиков в данном регионе, то в работе может быть использовано именно оценочное значение. При этом априорный подход позволяет восстанавливать ожидаемые современные и прогнозировать будущие доходы заемщика по набору его социально-экономических характеристик.

Обсуждаемое поле анкеты может быть вообще фиктивным и реально не участвовать в оценке кредитоспособности. Также данное поле в анкете может содержать прямую сумму всех прочих доходов и опять же не участвовать в оценке, поскольку в этом случае будет оцениваться каждая из составляющих доходов в отдельности.

Характеристика «подтвержденный доход» предполагает использование данных о суммарных доходах, подтвержденных справкой 2НДФЛ.

Показатели «доход от предпринимательской деятельности», «заработная плата», «участие в доходах компании» оцениваются с учетом следующих групп характеристик:

- общий рабочий стаж;
- смена работы за последние 5 лет;
- срок работы на последнем месте.

Данные группы полей определяют тенденции и постоянство данных доходов, а также возможность заемщика потерять свой источник дохода – например, потерять заработную плату из-за увольнения.

Составляющие дохода – доход по ценным бумагам, доход по вкладам, премиальные, гонорары и авторские выплаты, корректируются с учетом рисков потерь, связанных с общим макроэкономическим фоном и учетом постоянства и долгосрочности каждого из данных источников.

Составляющая доход от сдачи недвижимости в аренду оценивается с точки зрения ценовых особенностей местного рынка недвижимости. Отдельно по каждому заемщику анализируются данные, касающиеся его настоящих и будущих расходов.

Другие характеристики определяют расходы заемщика, задаваемые типологией домохозяйства: количество иждивенцев, количество несовершеннолетних детей, и прочее.

Поля «суммарные обязательства по кредитам» и «суммарные обязательства как поручителя» суть расходы, вычитаемые из доходов заемщика. Последний показатель вычитается частично с учетом риска возникновения кредитного случая по кредитному договору, в котором заемщик участвует как поручитель.

Группа полей «жилищные условия» дают косвенное отражение доходов и расходов заемщика. Поле «жилье в собственности» отражает наличие собственного жилья и относит заемщика к той или иной социальной группе со специфичными ей доходами. Поле «место проживания» отражает расходную составляющую на жилье, например, когда учитываются выплаты в случае аренды жилья.

Данная группа полей решает целый ряд несвязанных задач, при этом основная решаемая задача – это оценка предыдущих реальных доходов заемщика и корректировка подтвержденных доходов в сторону повышения или понижения.

Как видно из представленного описания, априорный подход к скорингу заемщика предлагает самые широкие возможности по созданию систем оценки платежеспособности заемщика, в том числе появляется возможность поддержки узкоспециализированных форм анкет, например, для скоростного кредитного скоринга заемщика при потребительском кредитовании.

При выборе анализируемых характеристик заемщика бывает достаточно в анкете содержать минимум полей. Отсутствующие характеристики с той или иной степенью вероятности могут быть всегда восстановлены.

Если некоторая характеристика не может быть подтверждена документально, стоит отказаться от ее использования, например, от величины общего дохода или любой из ее составляющих.

Если приходится использовать не подтверждаемые документально характеристики, то для некоторых из них можно создавать дублирующие входные поля, не связанные напрямую друг с другом (проверка на непротиворечивость данных). Для определения кредито-

способности выбирается поле, задающее меньшую кредитоспособность заемщика, например, «величина дохода» и «условия проживания».

Аналогично можно использовать несколько документально подтверждаемых полей для анализа одной характеристики и для составления гипотезы о предъявлении фальшивых документов.

Возможность использования таких правил обоснована самим методом априорных оценок.

Например, анкета для определения платежеспособности заемщика по нецелевому кредитному продукту не требует со стороны заемщика никаких документов, кроме паспорта. В анкете используются только следующие данные:

1. Фамилия, имя, отчество ...
2. Номер паспорта ... Паспорт выдан ...
3. Пол ... Дата рождения ...
4. Адрес регистрации ... Адрес проживания ...
5. Домашний телефон ... Мобильный телефон ...

Правила определения кредитоспособности для заранее заданного уровня риска по характеристикам заемщика позволяют установить соответствующий лимит кредитоспособности.

Как видно, форма вообще не требует ввода данных о доходах заемщика. При автоматической оценке его доходов, главным образом, используется информация о доходах населения на местном (локальном) рынке, где продается продукт. Далее, исходя из пола и возраста заемщика, эти данные корректируются в определенную сторону. С учетом вероятности изменения или потери дохода, характерного для данного сегмента потребителей, вычисляется некоторый априорный приведенный доход.

Расходная составляющая рассчитывается из количества детей, зафиксированного в паспорте, и семейного положения.

Поскольку анкета использует минимальное количество входных данных, данные могут вводиться в компьютер непосредственно оператором, осуществляющим оценку платежеспособности заемщика. Анкета в бумажной форме может выводиться на печать по фактум. При поточном обслуживании на одного заемщика вряд ли потребуется более 2-3 мин.

Дополнительно, при наличии у кредитора соответствующих оценок в процессе кредитного скоринга клиента, могут учитываться данные, характеризующие его прошлые доходы по месту проживания. Для этого кредитор должен связать поле «стоимость жилья» с полем, куда вводится адрес заемщика.

Можно расширить анкету и дополнить ее данными, подтверждающими характер занятости заемщика (справки с места работы, трудовая книжка). Эта информация позволит более детально оценить его вероятные современные и будущие доходы. Использование новой группы показателей позволяет не только увеличить точность математического ожидания дохода данной группы, но и точность оценки ожидаемого разброса и его будущей динамики на срок кредитования.

ПРИМЕНЕНИЕ СКОРИНГА В РОССИИ

Своя скоринговая система оценки кредитоспособности заемщиков есть у любого банка. Она зашифрована в предоставленной на заполнение анкете. В ее основе лежит предположение, что при равных условиях люди со схожими социальными показателями ведут себя

одинаково. Это позволяет банку присвоить своему клиенту определенный весовой коэффициент, на основании которого его относят к той или иной группе риска. Работает эта методика следующим образом.

Заявка вместе с документами поступает к соответствующему кредитному работнику, который после ее рассмотрения проводит предварительную беседу с будущим заемщиком. Особенно это важно для предоставления потребительских кредитов. Перед кредитным работником стоит непростая задача оценить персональные качества заемщика, его порядочность и честность, поэтому кредитный работник должен быть педагогом, аналитиком, психологом. Важно выяснить уровень доходов, семейное положение, состояние здоровья и т.д. Беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущем кредите. Она позволяет не только выяснить и уточнить детали кредитной заявки, но и составить психологический портрет заемщика, руководствуясь поведенческим скорингом.

После сбора необходимой информации и проведения беседы кредитный работник должен принять решение: отказать в предоставлении кредита или продолжить работу с клиентом. Процесс кредитного анализа и выдачи кредита является одним из основных моментов работы кредитного работника. Отказ означает, что риск слишком велик. В случае положительного заключения изучения кредитной заявки и оценки кредитного риска работа с потенциальным заемщиком продолжается.

Привлечение банками для оценки кредитоспособности квалифицированных специалистов имеет несколько недостатков:

- во-первых, их мнение все же субъективно;
- во-вторых, люди не могут оперативно обрабатывать большие объемы информации;
- в-третьих, оплата хороших специалистов требует значительных расходов.

Поэтому банки все больше интересуются такими системами оценки риска, которые позволили бы минимизировать участие экспертов и влияние человеческого фактора на принятие решений.

Со стороны кажется, что банки выдают беззалоговые кредиты совершенно хаотично. Судите сами: для получения ссуды никаких документов (кроме паспорта) не требуется, однако одни просители получают деньги, а другие – отказ. В одном банке при тех же условиях получают ссуду, в другом – нет. Все дело, как мы уже выяснили, в том самом скоринге, который применяет тот или иной банк.

В России итоговый балл по скоринговой карте является тайной за семью печатями:

- во-первых, банкиры боятся мошенников: узнав, как взвешиваются шансы заемщиков, можно научиться «правильно» заполнять анкеты;
- во-вторых, банки дорого заплатили за разработку своих систем, поскольку зарубежные системы для России не годятся (слабо учитывают российскую специфику), а свои системы нужно было разрабатывать путем многочисленных проб и ошибок. Чтобы анкета хорошо предсказывала вероятность невозврата, необходимо проанализировать как минимум 20-30 тысяч наблюдений, то есть практически нереально выдать кредитов на несколько миллионов долларов.

Как правило, в анкете значимы не все вопросы, а максимум 10-12. В приведенном примере (табл. 2) максимальная сумма баллов – 1000, а точка отсечения – 650 баллов. Наибольшая сумма беззалогового кредита для нашего примера – 250 тысяч рублей. Но не всякий, кто наберет больше 650 баллов, точно получит кредит или максимальную сумму.

Таблица 2

ПРИМЕР СКОРИНГОВОЙ КАРТЫ №2

Показатель	Значение	Балл
Возраст	< 20 лет	15
	20-25	34
	25-30	55
	30-35	90
	35-50	114
	50-60	97
Семейное положение	> 60 лет	15
	Холост (не замужем)	87
	Женат (замужем)	115
	Женат (замужем), но живет раздельно	30
	В разводе	70
Наличие детей	Вдовец (вдова)	65
	Нет детей	87
	Один	64
	Два	52
	Три	14
Сфера деятельности	Более трех	4
	Госслужба	93
	Коммерческая структура	124
	Пенсионер	19
	Другие	47
Квалификация	Нет квалификации	3
	Обслуживающий (вспомогательный) персонал	17
	Специалист	72
	Служащий	83
	Руководитель	122
Стаж работы	До одного года	6
	До двух лет	28
	До трех лет	51
	До пяти лет	62
	Более пяти лет	89
Среднемесячный доход	< 5000 рублей	9
	5000-15 000 рублей	57
	15 000-25 000 рублей	94
	25 000-40 000 рублей	140
	> 40 000 рублей	198
Наличие домашнего телефона	Есть	36
	Отсутствует	7
Наличие автомобиля (марка)	Нет автомобиля	70
	Отечественная, старая	7
	Отечественная, новая	53
	Иномарка, старая	60
	Иномарка, новая	115

Набор параметров в скоринговой карте направлен не только на оценку финансового состояния заемщика, но и на оценку правдивости представленной им информации. Например, если вы указываете в анкете свой месячный доход в размере 2 000 долларов, но при этом владеете автомобилем «Жигули» 1980 года выпуска, то, скорее всего, в кредите вам откажут. Кроме того, нередко в анкету заемщика включают вопросы, позволяющие оценить психологический портрет потенциального клиента. Цель – отсеять тех людей, которые в принципе не готовы ежемесячно вносить платежи по кредиту, даже когда у них есть деньги.

Кредитный рейтинг по скоринговой карте также влияет и на то, сколько денег выдаст банк своему клиенту. Но при этом банк обратит внимание и на ежемесячный доход клиента. Например, если клиент набрал 810 баллов при зарплате 25 000-40 000 рублей, то он может претендовать на сумму в 130 000 рублей.

Итак, кредит не получают молодые и неопытные специалисты, даже если в своей анкете они заявят крупный доход. Идеальный клиент банка, в соответствии с разработанной скоринговой картой, выглядит так: бездетный руководитель 40-50 лет, работающий в коммерческой организации, владеющий новенькой иномаркой. Интересно, с точки зрения кредитоспособности, расставание с супругом лучше всего оформить официально – таким гражданам банки доверяют больше.

Для многих кредитных организаций также очень важно, чтобы у клиента был домашний телефон – без него кредит вообще могут не дать. Особенно это важно, когда скоринговая система используется как «предварительное» сито для выдачи ипотечного кредита.

В целях эксперимента была попытка взять кредит на покупку автомобиля в различных банках. Во-первых, этот кредит составляет существенная, но не запретительная сумма, что заставляет банк проявлять среднестатистическое внимание к потенциальному заемщику, во-вторых, именно этот вид денежного кредита в данный момент очень широко распространен.

Данные, которые были вписаны в анкеты нескольких банков, были следующие: женщина 35 лет; замужем, но живущая с мужем раздельно; без детей; с постоянной регистрацией в Москве; служащая коммерческой компании; с зарплатой в 28 000 рублей в месяц; стаж работы – 2 года; без автомобиля; с домашним телефоном. Итого в сумме, в соответствии со скоринговой картой набралось 735 очков, которых, по идее, должно было хватить для получения беззалогового кредита на сумму около 130 000 рублей.

Московское представительство российского отделения «Сiti Bank», приняв и проанализировав заявку, дало ответ через три недели, сообщив, что наша соискательница может получить 250 000 рублей под 12 процентов годовых. При этом банк, по сути, не интересовался, будет ли куплен на эти деньги автомобиль или что-либо еще.

Столичный офис «Raiffaisen Bank», «прокачав» анкету через свои фильтры в течение двух недель, предложил 200 000 рублей под 16 процентов годовых, пожелав получить документальное свидетельство о покупке автомобиля из любого автосалона.

Банк «Русский стандарт» откликнулся буквально через неделю: сумма доступного кредита была обозначена как 150 000 рублей под 19 процентов годовых без всяких условий. Впрочем, менеджер департамента потребительского кредитования любезно сообщил, что если заемщик откроет счет в «Русском стандарте», сделав депозит в 50 000 рублей, то процентная ставка снизится до 15 процентов годовых.

- «Сбербанк» оказался самым недоверчивым и скупым:
- во-первых, потребовал двух поручителей и справку о доходах;
 - во-вторых, объявил о готовности одолжить только 120 000 рублей, но процентная ставка там была всего 11 процентов в год.

Основная причина такого разнообразия в принятии решения, скорее всего, кроется в различном проценте и профилях невозвращенных кредитов, а они, естественно, у всех банков разные. Компьютерные системы не просто осуществляют элементарную операцию по сложению очков потенциального заемщика, но и сравнивают анкету со своей базой данных, где фигурируют как дисциплинированные плательщики, так и мошенники. Это еще раз доказывает, что у каждого банка существует своя собственная скоринговая карта, составленная на основе личного опыта общения с заемщиками.

Параллельно стало ясно, что система бюро кредитных историй (БКИ), широко разрекламированная Центральным банком России, попросту не работает. В противном случае анкеты от одного заемщика столкнулись бы в общих базах данных, а результат должен был бы получиться совершенно идентичным вне зависимости от кредитной организации. Такое положение дел можно оправдать, учитывая, что Феде-

ральный закон «О кредитных историях» заработал только 14 февраля 2006 года. За такой короткий промежуток времени еще не накоплено необходимое количество данных о заемщиках. В свою очередь тормозят развитие этого направления сами банки и заемщики, которые не проявляют активности в исполнении Федерального закона. Банки боятся потерять «хороших» клиентов, а заемщики боятся, что их «серыми» доходами заинтересуются налоговые органы.

Если созданные бюро начнут эффективнее осуществлять обмен данными о заемщиках между банками, то:

- кредитные бюро смогут, по желанию заказчика, самостоятельно осуществлять скоринг для конкретных банков;
- у банков появится возможность набрать статистику для собственных скоринговых моделей.

Предположительно, активное сотрудничество начнется тогда, когда база данных позволит на десяток запросов получить хотя бы три отчета

Первыми в России скоринговые системы экспресс-оценки принимают на вооружение крупные банки и страховые компании, то есть те институты, которые по роду своей деятельности обладают большим объемом статистических данных. При этом страховые компании начинают предлагать банкам свои услуги по страхованию кредитов. Пионером в этом бизнесе стала страховая компания «РОСНО». Банкам предоставляется доступ к скоринговой системе страховщика, моментально оценивающей платежеспособность заемщика. «Одобренные» кредиты страхуются, и в случае невозврата банк получает возмещение долга и кредитов по нему, «выяснение отношений» с должником достается страховщику. Стоимость услуги для банка 2-8% от вклада. Вероятно, стоимость страховки будет закладываться в стоимость кредита для потребителя, но, с другой стороны, банки могут сэкономить на оценке кредитоспособности клиента и убрать наценку за риск, а также уменьшить размер резервов, формируемых по ссудам. Первым клиентом «РОСНО» стал «Дельта-банк». Как полагают в «РОСНО», если эта услуга и окажется не слишком интересной для крупных банков, на долю которых отводится порядка 80% всего рынка потребительского кредитования, оставшиеся 20% рано или поздно заинтересуются. Небольшим банкам система страхования риска невозврата позволит не вкладывать деньги в скоринг, тогда как лидеры рынка уже обзавелись дорогими системами экспресс-оценки платежеспособности заемщиков.

У России есть свои особенности, связанные с нестабильностью экономики страны в целом, «перекосом» в развитии отраслей и межотраслевых связей, большой долей теневых доходов и др., что сказывается на параметрах отдельных потенциальных заемщиков. Например, одним из самых значимых показателей западных скоринговых систем является возраст потенциального заемщика (для Великобритании, Франции и Германии): чем старше человек, тем его оценка выше (он трактуется как надежный заемщик). Очевидна логика работы такой системы на Западе – проработавший всю жизнь человек успел накопить как средства, так и кредитную историю. У нас с очевидностью эта логика будет инвертированной: чем старше заемщик, тем его оценка (кредитоспособность) ниже. Поэтому нельзя просто перенести модель из одной страны в другую, из одной кредитной организации в другую. Не может быть создано единого алгоритма, работающего для всех стран одинаково хорошо. Более того, для различных регионов РФ, в силу различия наших регионов по условиям социально-экономического развития, система оценки риска будет различаться от региона к региону. Каждая конкретная модель должна соответствовать определенной стране, ее экономическим и финансовым условиям, традициям и устоям отдельных территорий, данной кредитной организации. Оценивая будущее скоринговых систем в России, специалисты единодушны: это перспективное направление будет стремительно развиваться, и даже дороговизна таких систем не сможет сдерживать их распространения, поскольку сферы их применения практически не ограничены:

- финансовый и страховой рынки;
- маркетинг;
- государственная статистика.

Литература

1. Соложенцев Е.Д., Степанова Н.В., Карасев В.В. Прозрачность методик оценки кредитных рисков и рейтингов. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. Ун-та, 2005.
2. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие. – М.: КНОРУС, 2005.
3. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов; под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина и д.э.н., проф. Н.И. Валенцовой. – М.: КНОРУС, 2007.
4. Деньги. Кредит. Банки: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
5. Карамазова Т. Кого любят банкиры и кому никогда не получить кредит // Двойная запись. – 2006 – № 10.
6. Азарчев А.Б. Скрытая угроза финансовой стабильности // Финансовый менеджмент в страховой компании. – 2006 – № 2.
7. www.bankir.ru – официальная страница Всемирного банка. – Банковские новости.
8. www.rbk.ru – официальная страница «РосбизнесКонсалтинг».

*Ишина Ирина Валериевна
Сазонова Марина Николаевна*

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена тревожным положением банковского сектора в области потребительского кредитования. Данные Центрального банка России показывают, что просроченная задолженность физических лиц увеличивается с каждым годом.

В условиях конкуренции обеспечить успех бизнеса розничного кредитования не так просто. Если раньше риск невозврата еще покрывался величиной процентной ставки, то сейчас этого уже нет. С другой стороны, вводить жесткие ограничения для получателей кредита – значит упустить прибыль, которая могла бы быть при более гибких ограничениях.

Наряду с официальными правовыми и нормативными документами каждый банк старается самостоятельно разработать собственные методики и модели оценки кредитных рисков, опираясь на состав клиентуры, кредитный потенциал и пр. Одним из методов оценки кредитных рисков является скоринг.

Автор рассматривает возможность применения скоринговых систем с целью минимизации рисков в кредитных организациях при обслуживании большого количества клиентов, а также его применение в начальной стадии оценки юридических лиц.

В статье освещены теоретические основы понятия процесса кредитования, кредитных рисков, зависящих как от внешних, так и от внутренних факторов. Подробно рассмотрена сущность методики кредитного скоринга и его историческое развитие. Автор рассматривает возможность сбора информации для скоринговой оценки через анкету. Анкета должна содержать такой набор вопросов, чтобы максимально получить данные финансового и нефинансового характера о заемщике – физическом и юридическом лице. Ответы заемщика на вопросы анкеты дают возможность оценить настоящее положение клиента, его долю на рынке, выявить перспективы его бизнеса и построить прогноз будущей возможности выполнять свои обязательства перед кредитором. Возможность разного набора вопросов в анкете позволяет для заранее заданного уровня риска установить соответствующий лимит кредитоспособности заемщика.

Часть статьи посвящена анализу применения скоринговых моделей в российской практике. Приведен пример скоринговой карты. Сделаны выводы, что у каждого банка существуют свои методы определения кредитоспособности заемщика, а бюро кредитных историй не выполняют своих функций. Также отмечено, что скоринговые системы будут развиваться, поскольку сферы их применения практически не ограничены: финансовый и страховой рынки, маркетинг, государственная статистика.

Вместе с тем для лучшего восприятия текста по статистическим данным, предоставленным в начале статьи, можно было бы предоставить графики. К недостаткам статьи следует отнести и то, что автор не упоминает о других разновидностях кредитного риска, таких как рыночный, фондовый, валютный, процентный и др. Отмеченные недостатки можно считать пожеланиями к дальнейшей работе автора.

Оценивая работу в целом можно отметить, что автор проявил умение систематизировать и обобщать материал рассматриваемой темы.

Представляется, что в целом статья может быть оценена положительно. Рекомендуется к печати в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Бушув П.В., к.э.н., руководитель казначейства ЗАО «Независимая Энергетическая Компания»

5.2. SRJRING – MODEL OF AN ESTIMATION OF THE CREDIT RISK

I.V. Ishina, Doctor of Science (economic), the Professor,
Managing Faculties «Finance and the Credit»;
M.N. Sazonova, the Competitor

All-Russia state tax academy of Treasury of the Russian Federation

If the work on the market of retail crediting is to be profitable, an effective system of an estimation of risks is necessary. Such a system would allow to exclude unreliable attract reliable borrowers, would reasonably define the size of consumer credit or a limit on a credit card. This system should increase safety factor of a bank. Scoring system has been developed to solve this problem.