УДК 336. 7

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА БАНКА

BASIC PROBLEMS IN METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF CREDITWORTHINESS OF A CUSTOMER OF THE BANK

©Кикичева Ю. С.
канд. экон. наук
Высшая школа бизнеса Южного Федерального Университета
г. Ростов–на–Дону, Россия
y-s-k@mail.ru
©Kikicheva Y.
PhD
The higher school of business of the Southern Federal University
Rostov–on–Don, Russia
y-s-k@mail.ru

Аннотация. Практически все банки пересмотрели свои подходы к системе оценки кредитоспособности, ужесточив процедуру выдачи кредитов, поэтому в настоящее время банки стали более выборочно подходить к клиентам, прошедшим первичную оценку. Поскольку за месяц банки обрабатывают большое количество заявок, они оперативно могут отслеживать возникающие тенденции за счет собранной статистики. Большинство кредитных организаций работают именно над усовершенствованием системы оценки кредитоспособности заемщиков — наиболее оптимальным путем развития в условиях финансового кризиса позволяя сохранять и даже расширять свою клиентскую базу за счет тех, кому отказали, либо кого не устроили процентные ставки и условия кредитования в других банках.

Abstract. Almost all banks have revised their approaches to the system of evaluating the credit worthiness, the more stringent the procedure of issuing loans, so now banks have become more selective approach to customers who have undergone an initial assessment. Because for the last month, banks handle a large number of applications, they can quickly monitor emerging trends through statistics collected. The majority of credit institutions are working on improving the system of assessing the creditworthiness of borrowers — the most optimal way of development in the context of the financial crisis, allowing you to maintain and even expand their customer base at the expense of those who refused, or who is not satisfied with the interest rates and terms of lending to other banks.

Ключевые слова: банк, кредитная организация, кредитование, кредитный портфель, оценка кредитоспособности.

Keywords: bank, credit institution, loans, credit portfolio, credit rating.

В нынешней ситуации большинству банков приходится пересматривать методику оценки кредитоспособности клиентов. Политика многих кредитных учреждений направлена на ужесточение процедуры выдачи кредитов, поэтому банки уже менее лояльно относятся к потенциальным заемщикам, которым удалось пройти первичную оценку.

В течение месяца сотрудникам банковских учреждений приходится обрабатывать большое количество заявок. Собранная статистика позволяет своевременно отслеживать ситуацию и оперативно реагировать на возникающие перемены.

В своей практике российские банки используют три основные методики, которые, по мнению экспертов, способны снизить негативное влияние мирового финансового кризиса:

–Выдача кредитов всем желающим. При этом потери от невозврата денежных средств заемщиком компенсируются высокой процентной ставкой;

–Выдача кредитов при наличии дополнительных гарантий, например, поручителей. В данной ситуации банки устанавливают сравнительно невысокий процент за пользование кредитными средствами;

–Выдача займов под невысокую процентную ставку по кредиту без обязательных гарантий поручителей. Эта методика эффективна в случае усовершенствования методов, которые позволяют качественно оценить кредитоспособность заемщика.

В условиях финансового кризиса наиболее перспективным путем развития банковской системы аналитики считают работу над модернизацией системы оценки кредитоспособности клиентов. Именно поэтому в настоящее время аналитическая работа большинства банков направлена на углубление и совершенствование этого направления. Финансисты полагают, что это позволит не только сохранить уже имеющуюся клиентскую базу, а и привлечет новых заемщиков из числа тех, кому по какой-либо причине не удалось получить ссуду в других банковских учреждениях [4, с. 69].

Однако из-за недостатка свободных денежных средств или по причине недостаточного количества статистических показателей, далеко не всем банкам удается разработать и воплотить в реальность собственную эффективную систему оценки кредитоспособности заемщиков. Только несколько крупных российских банковских учреждений смогли выстроить полноценно функционирующую модель.

Методика, разработанная специалистами Сбербанка России, относится к числу наиболее жестких. Здесь тщательный отбор отсеивает потенциальных заемщиков, чья кредитоспособность вызвала серьезные сомнения, что позволяет банковскому учреждению значительно снизить кредитные риски.

Целями и основными задачами анализа кредитоспособности является поиск ответов на следующие вопросы:

–Сможет ли заемщик в полном объеме и в установленные сроки вернуть кредит?

–Какую степень риска банковское учреждение готово взять на себя?

–Каков размер кредита, и на каких условиях он предоставляется?

Финансовая устойчивость банка напрямую зависит от стабильности финансового положения его клиентов. Поэтому банковские учреждения заинтересованы в построении такой процедуры кредитования, которая бы стимулировала клиентов повышать свою кредитоспособность [2, с. 18].

Однако финансовому учреждению важно не только оценить реальный уровень платежеспособности клиента в текущем периоде, а и предусмотреть возможные изменения в его доходах в будущем. Эта оценка позволяет банку эффективно использовать кредитные ресурсы и своевременно получать прибыль. По статистике до 40% просроченных платежей по займам возникает из-за недостаточно глубокого изучения платежеспособности потенциального заемщика на этапе заключения договора.

Слабым звеном при оценке кредитоспособности клиента являются данные о его финансовом состоянии в предыдущем периоде. Поскольку в процессе оценки важно учитывать изменения, которые происходят в экономике страны. Для этого можно воспользоваться опытом зарубежных банков, практикующих методику прогнозирования финансового положения клиента в будущем. При расчете также не следует забывать и

об установленных процентных ставках, поскольку они оказывают непосредственное влияние на уровень расходов заемщика и, как следствие, отражаются на его кредитоспособности.

Для кредитного учреждения необходима правильная оценка возможности клиента вернуть долг в установленные договором сроки. Это позволяет свести риск возможных финансовых потерь к минимуму [5, с. 52].

На всех этапах развития банковской системы важен выбор правильной оценки платежеспособности. Однако не менее актуальной является проблема выбора эффективного метода, который позволяет качественно оценить кредитоспособность заемщика. На данный момент таких методов разработано несколько. Друг от друга их отличает количество показателей, которые используются при анализе в качестве исходных данных.

Следует отдать дань реальности: практика отечественных банков свидетельствует о формальном подходе и субъективности этих методов [3, с. 164]. В качестве основных причин, которые усложняют анализ, эксперты называют необходимость тщательно исследовать большое количество факторов и высокую интенсивность поступающих заявок на получение кредитных средств.

На данный момент можно выделить несколько основных проблем, которые в процессе кредитования вынуждены решать российские банки:

–В действующем законодательстве РФ не разработаны положения, которые четко регулируют отношения сторон в процессе кредитования. Законы «О банках и банковской деятельности» и «О защите прав потребителей» не охватывают проблему полностью;

–Недостаточная компетентность Бюро кредитных историй, которая позволяет недобросовестным заемщикам без каких-либо проверок получать кредиты в нескольких банках одновременно;

–Проблема классификации заемщиков и оценки их платежеспособности, которая создает сложности при возврате денежных средств в принудительном порядке. Банки нуждаются в достоверной оценке кредитоспособности клиента;

–Отсутствие реестра заложенного имущества. Недобросовестные заемщики могут повторно использовать его в качестве залога или продавать;

–Некоторые банки переносят кредитные риски на поручителей должника, что приводит к проблемам в оценке их реальных возможностей;

–Необходимость тщательно исследовать, оценивать и рассчитывать множество факторов, от которых зависит кредитоспособность заемщика. Это влечет за собой анализ каждой отдельной составляющей, что вызывает определенные трудности. Еще больше сложностей возникает на этапе составления прогноза возможных изменений во внешних обстоятельствах и факторах, которые в будущем могут повлиять на платежеспособность клиента;

–Все используемые на практике данные для расчета кредитоспособности связаны с прошлыми периодами. Они не позволяют объективно оценивать финансовое положение заемщика в будущем;

–Возникают серьезные проблемы с оценкой морального облика клиента и его деловой репутации;

–Рост инфляции в стране существенно искажает показатели кредитоспособности заемщика.

Решением сложившихся проблем могут быть:

–Выбор надежного способа оценки потенциальных заемщиков и отсеивание тех, кто вызывает сомнения. Это будет способствовать снижению кредитных рисков и позволит выдавать кредиты под более низкие процентные ставки, что приведет к расширению клиентской базы. А это, в свою очередь, увеличит прибыль от кредитования физических лиц;

–Построение моделей оценки кредитоспособности, адаптированных под реальные условия функционирования отечественных рынков;

–Работа над усовершенствованием методики оценки с учетом новых тенденций.

Анализ финансового состояния заемщика осуществляется следующим способом:

–С учетом группы финансовых показателей рассчитывается ряд коэффициентов, которые характеризуют различные стороны деятельности клиента;

–Полученные в результате расчетов коэффициенты сравниваются с рекомендованными показателями.

На практике во время анализа могут возникнуть осложнения:

–Проблема в выборе количества показателей, которые используются для анализа. Целью аналитической работы является определение набора коэффициентов, которые можно разделить на необходимые и вспомогательные. Необходимые относятся к числу обязательных, в то время как вспомогательные подвергаются анализу только в случае необходимости. В банковской практике выработано много вариантов финансовых коэффициентов, которые позволяют анализировать платежеспособность заемщика, а правильный выбор во многом зависит от профессионализма специалиста.

–Проблема в оценке значений коэффициентов. Стоит вопрос: воспринимать их как «нормативные» или относиться к ним как к «критическим»? Можно сравнивать полученный показатель с более ранними данными, которые характеризуют клиента, или со средним значением по группе аналогичных заемщиков. Однако практически это реализовать крайне сложно. Ведь в жизни клиента могут произойти серьезные перемены: смена места жительства и работы, изменения в уровне дохода и в составе семьи, а также в его семейном положении, что непременно внесет коррективы в данные для анализа.

Тщательное изучение платежеспособности заемщика является одной из наиболее важных методик, которая способствует минимизации необоснованных рисков еще на этапе изучения заявки клиента. А это, в свою очередь, положительно отражается на реализации кредитной политики банковского учреждения [1, с. 86].

В процессе кредитования физических лиц оценка кредитоспособности осуществляется с учетом:

–Данных о доходах заемщика. Эта информация изложена в справке о заработной плате с указанием сумм обязательных платежей и удержаний. На этом этапе также важно учесть степень риска потери этого вида дохода;

–Изучения кредитной истории клиента, которая состоит из информации о ранее взятых кредитах и планомерности их возврата;

–Стандартизированного кредитного скоринга. Полученные в результате анкетирования данные сравниваются с линией безубыточности, которая определяется исходя из необходимого количества заемщиков, своевременно погашающих свои долговые обязательства, для компенсации убытков, причиненных одним неплательщиком. Кредитные средства могут получить только те клиенты, чьи набранные баллы выше этой линии. Скоринг не дает ответ на вопрос о причинах непунктуальности заемщика. Он помогает определить ключевые характеристики, которые напрямую связаны с ненадежностью или, напротив, с надежностью физических лиц, которые относятся к одной возрастной категории, являются представителями одной профессии или уровня образования и т. п. Здесь просматривается тенденция, которая автоматически ущемляет интересы человека, который по формальным признакам относится к группе с плохой кредитной историей, поскольку вероятность получить отказ в получении кредита у него достаточно высока.

Анализ банковской системы за период, который охватывает последние 10 лет, показывает, что банки неустанно работают над разработкой новых и усовершенствованием уже известных методов оценки кредитоспособности клиентов [6, с. 95]. Финансовые учреждения стремятся выработать стандартные методики, способствующие объективной оценке заемщиков, и разрабатывают критерии, которые по результатам анализа помогут разделить всех клиентов на кредитоспособных и некредитоспособных.

Таким образом, на практике современные банки пользуются несколькими методами оценки кредитоспособности одновременно, поскольку каждый из них служит эффективным дополнением показателей друг друга. Одни позволяют получить реальные данные на момент выдачи кредита, а другие — прогнозируют возможные риски, связанные с финансовым положением клиента.

Например, Сбербанк России, при выдаче потребительских кредитов изучает кредитоспособность клиента с помощью скоринга. При этом в обязательном порядке анализируется и кредитная история заемщика. А при оформлении ипотечного кредита анализ осуществляется с использованием расчета показателей платежеспособности и оценки вероятности погашения кредита — андеррайтинга. Такой подход вывел банк в лидеры по качеству кредитного портфеля.

Список литературы:

1. Андреева Л. Ю., Скорев М. М. Стратегическое управление рисками в социально-экономических системах: сценарии институционального проектирования. Новочеркасск: Оникс, 2007. 159 с.
2. Глобализация // Большая российская энциклопедия: в 30 т. / отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 7. М., 2007. С. 245.
3. Кастельс М. Информациональная эпоха: экономика, общество и культура / под ред. О. И. Шкаратана. М.: Изд–во ГУ ВШЭ, 2000. С. 51.
4. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело АНХ, 2008. С. 405.
5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987. 384 с.
6. Мирошникова А. В. Интегрализм как ESSENTIA интеграции // Вестник Финансовой академии. 2003. №3. С. 58.

References:

1. Andreeva L. Yu, Skorev M. M. Rather Strategic risk management in socio-economic systems: scenarios of institutional design. Novocherkassk, Onyx, 2007, 159 p.
2. Globalization // Great Russian encyclopedia : in 30 vol resp. edited by S. L. Kravets. V. 7. Moscow, 2007, p. 245.
3. Castells M. The Informational age: economy, society and culture / ed. by O. I. Shkaratan. Moscow, Publishing house of su HSE, 2000, p. 51.
4. Kleiner G. B. Enterprise Strategy. Moscow, Delo Ankh, 2008, p. 405.
5. Kono T. Strategy and structure of Japanese enterprises. Moscow, Progress, 1987, 384 p.
6. Miroshnikova A. V. Integralism as ESSENTIA integration // Bulletin of the Financial Academy, 2003, no. 3, p. 58.

Работа поступила в редакцию 06.04.2016 г.

Принята к публикации 11.04.2016 г.