

## РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И НА УРОВНЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ

За рубежом потребительское кредитование является одним из самых мощных сегментов банковского бизнеса. В России реальными претендентами на банковский кредит считаются граждане с доходом свыше 500 долларов в месяц. Потенциал рынка кредитования составляет несколько миллиардов долларов в год, и банковская доля даже при минимальных ставках 10-12 % годовых в валюте оценивается в сотни миллионов долларов. Развитие потребительского кредитования ставит перед банками задачу – найти оптимальный баланс между рядом противоречивых требований. Сегодня клиенты больше внимания обращают именно на скорость и удобство, особенно если речь идет о небольших суммах. Однако здесь заключена и проблема: чем меньше времени отводится на проверку кредитной заявки, тем большая вероятность роста рискованных кредитов. Оптимально решить эту задачу помогает система скоринговой оценки кредитоспособности, которая сегодня становится ключевым элементом банковской системы принятия решений в области кредитования как частных клиентов, так и малого бизнеса.

Consumer bank loans are one of the most powerful segments of banking business abroad. In Russia only citizens with monthly income of over USD 500 are considered to be real candidates for a bank loan. The potential of the Russian loan market is several billion dollars annually, and the bank share even at crediting rate of 10-12 % in hard currencies is estimated at hundreds of millions USD. The development of consumer loan system sets the task for banks to find the optimum balance of contradictory requirements. Today clients pay more attention to speed and convenience of loan processing, especially in case of small-scale loans. However, there is an inherent problem here: the less time is given to verify a loan application, the higher the possibility of bad loans is. Therefore, adequate measures are necessary to minimize such risks. The system of score credit surveillance helps to find the optimum solution to this problem, the system which is becoming today the key element in making decisions on bank loans both for private clients and for small business.

Большинство банков России достаточно давно и эффективно выполняет основную функцию кредитной организации – выдачу кредитов. В первую очередь, заполняются те рыночные ниши, которые технологически более просты. Такие ниши включают кредитование корпоративных клиентов и автокредитование. При выдаче потребительского кредита кредитные организации сталкиваются с рядом объективных трудностей: отсутствием истории взаимоотношения с клиентом и гарантей клиентов на срок кредитования, непрозрачностью расходов и доходов клиентов.

В связи с этим длительное время стратегия ОАО КРБ «Ухтабанк» была направлена на кредитование юридических лиц. Вместе с тем в середине 2003 г. рекламные модули ОАО КРБ «Ухтабанк» оповестили жителей республики о существенных переменах в его стратегии. Банк и ранее принимал от граждан вклады и коммунальные платежи, осуществлял переводы, однако больших рисков в этой сфере старался избежать. Между тем рыночная ситуация изменилась. Если раньше предприятия могли найти средства, только взяв кредит, то в настоящее время открылась еще одна сфера – рынок

облигационных займов. Таким образом, обострилась конкуренция на финансовом рынке, поэтому банки идут в новые секторы рынка, одним из которых является кредитование физических лиц.

Задача «Ухтабанка» – сделать потребительское кредитование комплексным, интересным как для клиента, так и для продавца и страхователя, при этом максимально снижая совокупную стоимость услуги.

За рубежом потребительское кредитование является одним из самых мощных сегментов банковского бизнеса. В России реальными претендентами на банковский кредит считаются граждане с доходом свыше 500 долларов в месяц. Согласно маркетинговым данным, только в Московском регионе таких около 1,5 млн, в Петербурге – 255 тыс., всего по России – около 2,5 млн человек. Потенциал рынка кредитования составляет несколько миллиардов долларов в год, и банковская доля даже при минимальных ставках 10-12 % годовых в валюте оценивается в сотни миллионов долларов.

Развитие потребительского кредитования ставит перед банками задачу – найти оптимальный баланс между рядом противоречивых требований. Сегодня клиенты больше внимания обращают на скорость и удобство обслуживания, особенно если речь идет о небольших суммах. С сокращением сроков принятия решения неминуемо увеличивается объем продаж, а значит, и прибыльность банка. Однако есть здесь и проблема: чем меньше времени отводится на проверку кредитной заявки, тем больше вероятность риска. Значит, необходимы адекватные меры, минимизирующие риски.

Оптимально решить эту задачу помогает система скоринговой оценки кредитоспособности, которая сегодня становится ключевым элементом банковской системы принятия решений в области кредитования как частных клиентов, так и малого бизнеса. Во всем мире потенциального заемщика оценивают не кредитные комитеты, а компьютер с помощью программы скоринга (балльной оценки). Клиент заполняет стандартную анкету, а компьютер, оценивая ответы, выставляет баллы, которые определя-

ют, выдать ли кредит и в каком объеме. При такой системе весь процесс оценки занимает 20-25 мин, из документов требуется паспорт, а также заграничный паспорт или водительские права. Коренное отличие скоринга от традиционных экспертных методов заключается в том, что он снижает влияние субъективных факторов, что открывает возможность автоматизировать процесс принятия решений и сократить время на обработку кредитных заявок, сохраняя при этом эффективность оценки и контроля рисков.

В западной банковской системе, когда человек обращается за кредитом, банк может располагать следующей информацией для анализа: анкета, которую заполняет заемщик; информация на данного заемщика из кредитного бюро – организации, в которой хранится кредитная история всего взрослого населения страны; данные движений по счетам, если речь идет уже о клиенте данного банка.

Оценка кредитного риска проводится на основании скоринговой карты. Она состоит из набора характеристик, для которых статистически определено, что они обладают прогнозной силой для разделения клиентов на «плохих» и «хороших». Характеристика – это вопрос об определенном качестве заемщика, имеющий несколько атрибутов-ответов.

Каждому атрибуту (возраст – это характеристика, а 18-22 – это атрибут) назначены очки, основанные на статистическом анализе, в котором принимаются во внимание различные факторы, например, прогнозная значимость характеристик, корреляционные связи между характеристиками и т.д. Конечный результат – кредитный рейтинг, присвоенный конкретной заявке, т.е. сумма всех очков для каждого атрибута в скоринговой карте. Чем выше счет заявителя, тем ниже риск, который берет на себя кредитор, предоставляя ему заем.

Чтобы выяснить, как взаимосвязаны кредитоспособность (не только возможность, но и желание погасить ссуду банка) заемщика и его характеристики, мною было проведено анкетирование более 100 человек в городе Ухта. Анкета включала следующие

вопросы: пол, возраст, количество детей, профессия, доход, длительность работы на последнем месте работы, желание погасить ссуду, если банк выдал необеспеченный (без залога) кредит.

В ходе исследования были выявлены следующие факты:

- женщины чаще мужчин отвечали на последний вопрос анкеты положительно;
- самый высокий процент отрицательных ответов давали люди в возрасте от 18 до 25 лет, высокий процент положительных ответов – люди в возрасте от 31 до 42 лет;
- вероятность возврата кредита заемщиками, у которых есть дети, более высока, чем теми, у кого нет детей;
- среди профессий опрошенных самой надежной для банка оказалась профессия бухгалтера. Все 12 бухгалтеров, участвовавших в опросе, погасили бы кредит банка;
- многие из людей, проработавших на последней работе менее одного года, отвечали отказом на возврат долга, за непогашение которого банк не смог бы их привлечь к ответственности;
- кредитоспособность граждан непосредственно зависит от уровня их доходов. Чем выше доход заемщика, тем больше вероятность, что кредит банка будет погашен.

Однако скоринг имеет два существенных недостатка. Во-первых, в выборку входят только те клиенты, которым дали кредит. Остается неизвестным, как бы повели себя клиенты, которым в кредите было отка-

зано. Во-вторых, люди с течением времени меняются, меняются и социально-экономические условия, влияющие на их поведение. На Западе новая модель разрабатывается в среднем раз в полтора года, период между заменой модели может меняться в зависимости от того, насколько стабильной была экономика в это время.

Среди причин, ограничивающих возможности использования в России скоринговых моделей, назовем следующие:

- отсутствие кредитных бюро в России;
- отсутствие накопленной статистической базы для эффективной настройки скоринговых моделей.

В итоге, банки, выходя на рынок скорингового кредитования, не имеют никакой кредитной истории заемщика. Кроме того, многие банки выходят на рынок сразу с массовыми продажами, не имея качественной, построенной на реальной статистике скоринговой модели, и уже через полгода-год такие банки могут столкнуться с массовыми невозвратами. В то же время экономические реалии подталкивают банки к поиску новых сфер приложения капитала. Согласно данным Ассоциации региональных банков России, на долю кредитов населению приходится лишь 7 % совокупного кредитного портфеля банков, тогда как в мире этот показатель равен 30-40 %. В США задолженность составляет 74 % ВВП, в Западной Европе – 52 %, а в России – менее 0,5 %, что означает очень большой резерв для развития.

Научный руководитель к.э.н. доц. Н.И.Сабадина