

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА СТАДИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА

Е. Ю. Скрыпник

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 12 октября 2010 г.

Аннотация: кредитный риск является одним из основных банковских рисков, заслуживающих тщательного исследования, особенно в российских условиях. Сегодня, когда банки стремительно осваивают розничный бизнес, проблемы оценки кредитного риска розничных банковских продуктов приобретают как теоретическую, так и практическую значимость. В статье исследованы методы оценки кредитного риска розничных банковских продуктов, учитывающие влияние внутренних и внешних факторов, на стадии предоставления кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, внутренние и внешние факторы, розничные банковские продукты.

Abstract: credit risk is the main banking risk. It needs in special attention, especial in Russian practice. Nowadays, when banks explore retail business headily, the problems of assessment of retail bank products credit risk acquire importance both in theory and in practice. In this article methods for assessment of such credit risks are investigated. The internal and external factors at the credit arrangement stage are taken into consideration in this study.

Key words: credit, credit risk, internal, external factors, retail, banking, products.

В последние годы отчетливо выявилась степень влияния кредитного риска на деятельность российских банков. Управление кредитным риском продолжает оставаться одной из основных проблем, вызывающих серьезные трудности в их работе.

Кредитный риск розничных банковских продуктов следует рассматривать как вероятность потерь вследствие действия внешних и внутренних факторов как ответной реакции на управленческие решения, связанные с кредитованием физических лиц. При этом потери в случае реализации кредитного риска представляют собой невозврат (полностью или частично) физическим лицом основной суммы долга и процентов по кредиту.

На кредитный риск отдельного банковского продукта и на розничный кредитный портфель в целом влияют внешние и внутренние факторы. Исходя из предложенной нами структуры кредитного риска (рис. 1), рискообразующие факторы следует разделить в зависимости от уровня возникновения риска (уровень заемщика, индивидуальный уровень, микроуровень, макроуровень) и от стадии кредитования (предоставление, использование, возврат кредита).

Таким образом, в иерархичной структуре кредитного риска розничных банковских продуктов можно выделить четыре уровня:

- уровень заемщика, где риски непосредственно определяются поведением заемщика, нарушающим условия кредитного договора;
- индивидуальный уровень, где риски связаны с неправомерными или некомпетентными решениями работников кредитного отдела;
- микроуровень, где риски связаны с решениями кредитного комитета банка;
- макроуровень, где риски предопределяются внешними по отношению к банку макроэкономическими и нормативно-правовыми условиями деятельности.

При этом уровень заемщика и макроуровень включают внешние факторы по отношению к банку, обуславливающие риск, а индивидуальный уровень и микроуровень – наоборот, внутренние факторы.

Рассмотрим процесс оценки кредитного риска отдельного кредита на стадии его предоставления. Эта стадия является основной при определении допустимого уровня кредитного риска и готовности банком его принять.

На кредитный риск при предоставлении кредита влияют факторы трех уровней: макроуровень,

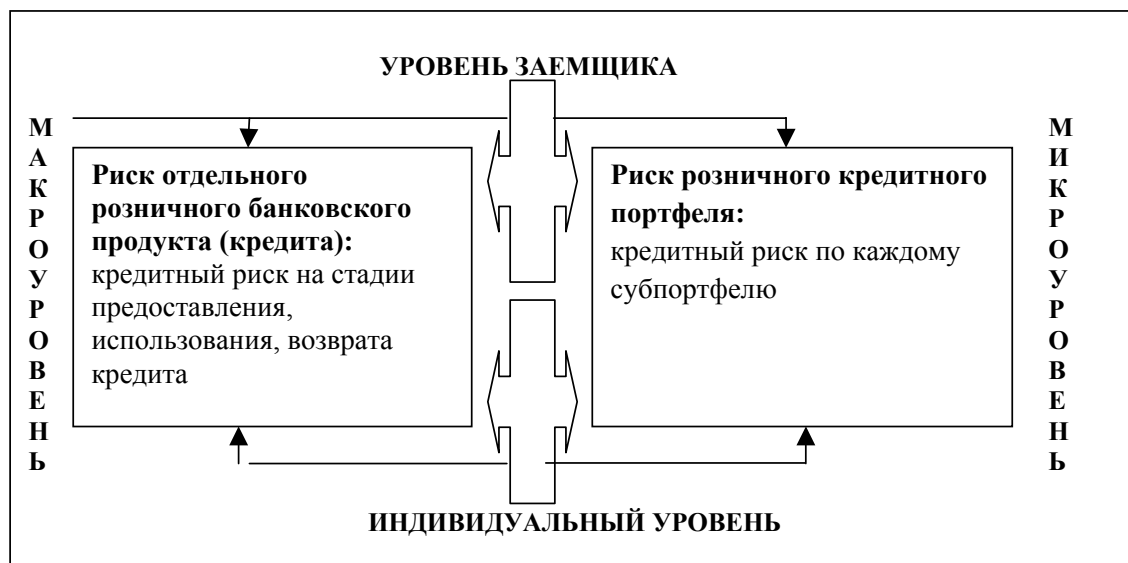


Рис. 1. Структура кредитного риска розничных банковских продуктов, включающих кредитные операции

индивидуальный уровень, микроуровень. Причем если на факторы макроуровня банк повлиять не может, поскольку они являются системными (но в то же время это не избавляет банк от учета данных факторов в своей деятельности), то факторы двух других уровней зависят непосредственно от банка, и это дает возможность для снижения кредитного риска.

Основным видом кредитного риска на данной стадии является риск неправильной оценки кредитоспособности заемщика. Основные факторы, влияющие на этот риск, можно свести к следующему: несовершенство организационной структуры управления кредитованием, отсутствие проверенных методики и технологии кредитования (микроуровень), а также ошибки и злоупотребления персонала (индивидуальный уровень).

Организационная структура управления кредитованием зависит, в первую очередь, от каналов продвижения розничных банковских продуктов. Существующие каналы сбыта можно разделить на три группы:

1) традиционные прямые каналы сбыта – филиалы и отделения банков, которые используются для продажи широкого спектра услуг различного качества путем непосредственного контакта клиента с работником банка. Среди банковских отделений выделяют отделения, предоставляющие полный комплекс услуг, и специализированные отделения, которые предоставляют только некоторые услуги. Специализация обеспечивает накопление необходимой информации для более глу-

бокой сегментации клиентов и совершенствования банковских продуктов;

2) косвенные каналы банковского обслуживания – удаленные рабочие места на предприятиях, «мини-офисы» банков в торговых организациях – используются для продвижения высокостандартизированных банковских продуктов;

3) системы дистанционного банковского обслуживания – банкоматы, полностью автоматизированные подразделения, домашний банкинг, интернет-банкинг [1, с. 37–38].

Процесс обработки кредитной заявки, начинающийся с прихода клиента в отделение банка (мини-офис, точку продажи, интернет-ресурс и др.) и заканчивающийся формированием сделки, осуществляется фронт-офисом (front-office) кредитной организации [2]. Фронт-офис по функциональному назначению занимается только продажами, т.е. это подразделение, заключающее сделки.

Подразделение, обрабатывающее сделки, осуществляющее расчеты, контролирующее соблюдение лимитов и ведущее управленческий учет, – это бэк-офис (back-office).

Иногда выделяют миддл-офис (middle-office) как отдельную штатную единицу, подчеркивая его отличие как от фронт-офиса, так и от бэк-офиса.

Фронт-, мидл- и бэк-офисы являются слоями бизнес-архитектуры и системной архитектуры банка.

Архитектура предприятия – это наиболее общее и всестороннее представление предприятия, в данном случае – банка как хозяйствующего субъек-

екта, имеющего краткосрочные и долгосрочные цели ведения своей основной деятельности, определенные его миссией на финансово-кредитном рынке и стратегией его развития, внешние и внутренние ресурсы, необходимые для выполнения миссии и достижения поставленных целей, а также сложившиеся правила ведения основной деятельности (бизнеса) [3].

Архитектура включает бизнес-архитектуру и системную архитектуру:

– бизнес-архитектура на основании миссии, стратегии развития и долгосрочных бизнес-целей определяет необходимые организационную структуру, структуру каналов продаж и функциональную модель банка (описывает бизнес-процессы, направленные на реализацию текущих задач и перспективных целей), документы, используемые в процессе разработки и реализации продуктов;

– системная архитектура определяет совокупность технологических и технических решений для обеспечения информационной поддержки работы банка в соответствии с правилами и концепциями, определенными бизнес-архитектурой. В системную архитектуру также входят следующие слои: информационное хранилище и отчетность.

Архитектура розничного кредитования банка представлена в табл. 1.

Итак, выделение в архитектуре розничного кредитования банка фронт-, мидл- и бэк-офисов, с одной стороны, позволяет за счет фронт-офиса обеспечить постоянный поток потенциальных заемщиков и сформировать первичный пакет документов, за счет мидл-офиса – провести оценку заемщиков и принять решение о выдаче кредита, а за счет бэк-офиса обеспечить последующее сопровождение кредита.

Т а б л и ц а 1

Архитектура розничного кредитования банка

Офис	Бизнес-архитектура	Системная архитектура
Фронт-офис	Совокупность бизнес-процессов, процедур, нормативных документов, справочников, печатных форм, организационно-штатных подразделений, <i>обеспечивающих со стороны банка взаимодействие с клиентом:</i>	Совокупность информационных систем, включая базы данных и справочники, <i>направленных на автоматизацию бизнес-процессов взаимодействия с клиентом:</i>
	– получение и ввод для последующей обработки первичных документов; – печать и предоставление клиенту информации и документов; – рассылка клиентам информационных сообщений; – звонки клиентам; – прием входящих телефонных звонков клиентов; – прием запросов и предоставление информации	
Мидл-офис	Совокупность бизнес-процессов, процедур, нормативных документов (регламентов), справочников, печатных форм, организационно-штатных подразделений, <i>обеспечивающих подготовку и принятие решений по выдаче кредита.</i>	Совокупность информационных систем, включая базы данных и справочники, направленных на автоматизацию бизнес-процессов, <i>связанных с подготовкой и принятием решений по выдаче кредита.</i>
	Примеры подразделений мидл-офиса: – подразделение проверки заемщиков в службе безопасности; – подразделение управления рисками	Примеры информационных систем мидл-офиса: – система проверки заемщика в бюро кредитных историй; – система расчета скорингового балла по кредитной заявке
Бэк-офис	Совокупность бизнес-процессов, процедур, нормативных документов (регламентов), справочников, печатных форм, организационно-штатных подразделений, <i>реализующих журнальный (регистрационный) учет операций, совершенных клиентом.</i>	Совокупность информационных систем, включая базы данных и справочники, <i>реализующих журнальный (регистрационный) учет операций, совершенных клиентом</i>
	Пример подразделений бэк-офиса – подразделение розничного кредитования	

Многие авторы, в частности Г. Н. Белоглазова и Л. П. Кроливецкая, считают, что разделение функций отдела продаж и кредитного отдела способствует эффективному взаимодействию банка с рынком, учету предпочтений и потребностей клиентов, быстрой реакции на действия конкурентов и одновременно повышению качества управления рисками кредитования, совершенствованию методик оценки кредитоспособности заемщиков. По их мнению, разделение функций по взаимодействию с клиентами и по оценке их кредитоспособности между разными подразделениями банка снижает роль субъективного фактора при решении вопроса о выдаче кредита [1, с. 198–199].

Такое деление позволяет снизить злоупотребления персонала (индивидуальный уровень), но, с другой стороны, это увеличивает количество уровней ответственности за принятое решение и в случае невозврата кредита необходимо определить, на каком именно уровне была допущена ошибка: при приеме документов, при оценке или при сопровождении. Поэтому в данном случае считаем целесообразным данное функциональное деление использовать только в косвенных каналах банковского обслуживания («мини-офисы» банков), а для остальных каналов, в частности традиционных прямых каналов сбыта (филиалы и отделения банков) и систем дистанционного банковского обслуживания (банкоматы, домашний

банкинг, интернет-банкинг), рекомендуем совмещение вышеназванных функций одним должностным лицом – кредитным инспектором, который будет нести ответственность на каждой стадии предоставления кредита. При этом следует провести специализацию кредитных инспекторов по видам розничных банковских продуктов, включающих кредитные операции (ипотечные кредиты, автокредиты образовательный кредит и т.д.). По каждому направлению в зависимости от объемов выдаваемых кредитов может работать один и более кредитных инспекторов, и в случае роста спроса и объема выдаваемых кредитов количество инспекторов может увеличиваться, а соответственно в случае снижения – сокращаться, что, в свою очередь, экономически эффективно для банка. Организационную структуру управления розничным кредитованием банка можно представить на рис. 2.

Преимуществами данной структуры являются углубленная специализация кредитных сотрудников и высокий уровень ответственности за принимаемые решения.

Для того чтобы избежать злоупотреблений и ошибок со стороны персонала, следует, по нашему мнению, четко определить пакет первичных документов и совершенствовать методику оценки кредитоспособности заемщиков. Все используемые в банковской практике методики оценки кре-

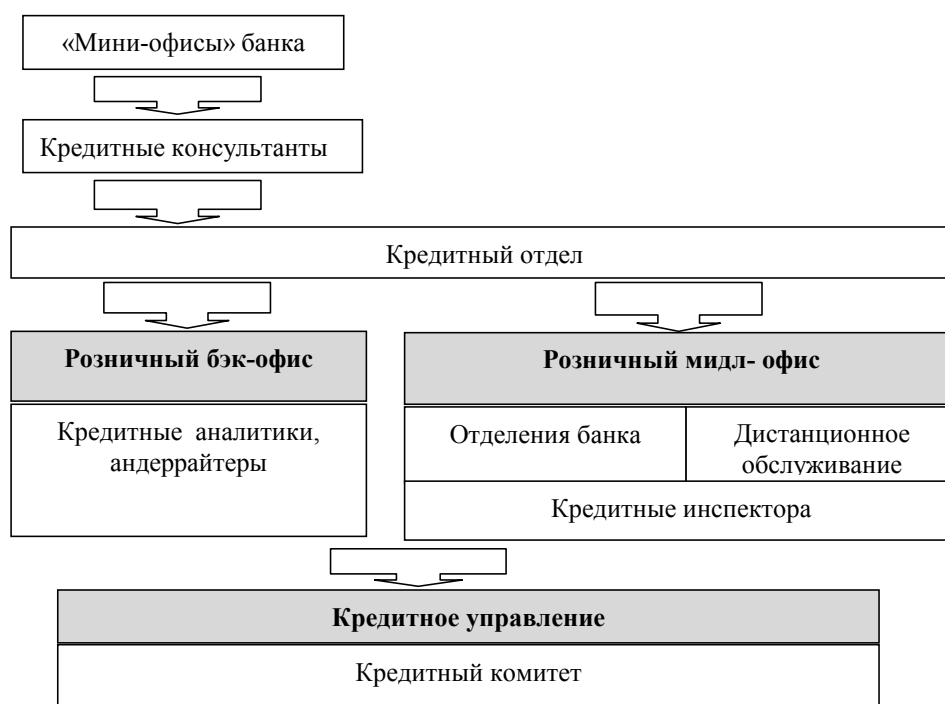


Рис. 2. Организационная структура управления розничным кредитованием

дитоспособности заемщиков – физических лиц – можно объединить в две группы:

- методики, основанные на экспертных оценках, предполагающие индивидуальный подход к каждому потенциальному заемщику и учет неограниченного числа факторов кредитоспособности;
- скоринг-методики, основанные на использовании математических и статистических моделей для балльной оценки клиента в зависимости от его характеристик и факторов риска [1, с. 198].

Экспертные методики оценки, как правило, используются при предоставлении крупных кредитов и на относительно длительные сроки. Зарубежными банками при кредитовании широко используются процедуры андеррайтинга. Андеррайтинг – оценка риска кредитования потенциального заемщика и присвоение ему кредитного рейтинга, который определяется вероятностью невозврата кредита или недобросовестного исполнения заемщиком обязательств, взятых на себя в рамках кредитного договора, договора поручительства и иных договоров обеспечения [1, с. 199].

Процедура андеррайтинга осуществляется по следующим основным направлениям анализа собранной и документально подтвержденной информации о заемщике:

- оценка платежеспособности потенциального заемщика – способности своевременно погасить кредит – на основе анализа его доходов и расходов;
- оценка кредитоспособности потенциального заемщика на основе анализа его кредитной истории, определяющей готовность выполнять принимаемые на себя финансовые обязательства;
- оценка достаточности наличных денежных средств, которыми располагает потенциальный

заемщик для выплаты первоначального взноса и оплаты всех других необходимых расходов по совершаемым сделкам;

- оценка достаточности обеспечения возвратности кредита, предполагающая определение соотношения суммы запрашиваемого кредита и оценочной стоимости залога [4, с. 17].

Ключевым моментом в процессе андеррайтинга является оценка платежеспособности клиента с точки зрения его возможности регулярно и своевременно осуществлять платежи по кредиту исходя из имеющихся доходов.

При проведении андеррайтинга далеко не все принимаемые решения могут основываться на формулах и алгоритмах. Тем не менее на основе сведений, имеющихся в заявлении заемщика на получение кредита, можно рассчитать несколько основных соотношений, позволяющих формализовать процедуру андеррайтинга заемщика и расчета максимально допустимой суммы кредита для него [4, с. 19].

Рассмотрим три основных коэффициента, используемых в практике как большинства банков США, так и российских банков, осуществляющих операции по ипотечному кредитованию. Для определения способности заемщика выплачивать ипотечный кредит банк оценивает доходы заемщика на основе следующих коэффициентов (см. табл. 2) [5].

Банк может самостоятельно устанавливать максимальные значения для каждого показателя, выраженные в процентах.

Эксперту по андеррайтингу следует определить максимально допустимую сумму кредита и рассчитать ежемесячные платежи заемщика с учетом

Т а б л и ц а 2

Коэффициенты риска или соотношения, определяющие платежеспособность заемщика и обеспеченность кредита

Коэффициент	Расчет	Норма
Отношение ежемесячных платежей по ипотечному жилищному кредиту к среднемесячным совокупным доходам заемщика	$(\text{ежемесячные жилищные расходы} / \text{ежемесячные совокупные доходы заемщика}) \cdot 100 \%$	< 30 %
Отношение общих ежемесячных долгосрочных обязательств, включая расходы на платежи по кредиту, обязательства по другим кредитам или займам, алименты и другие обязательные финансовые платежи, к среднемесячному совокупному доходу заемщика за тот же период	$(\text{общая сумма обязательных ежемесячных платежей} / \text{ежемесячные совокупные доходы заемщика}) \cdot 100 \%$	< 40 %
Соотношение между суммой кредита и стоимостью предмета залога	$(\text{размер кредита} / \text{минимальная из двух величин (цена продажи или оценочная стоимость заложенного имущества)}) \cdot 100 \%$	< 70 – 80 %

установленных коэффициентов риска банка. Учитывая критерии банка относительно коэффициентов П/Д и О/Д, определяем максимально допустимую сумму ежемесячных расходов на выплату кредита в совокупном ежемесячном доходе заемщика, выбирая при этом наименьшую из сумм, определяемых на основе расчета следующих соотношений:

1) максимально допустимая сумма ежемесячных расходов на выплату кредита = сумма совокупного ежемесячного дохода заемщика \times П/Д;

2) максимально допустимая сумма ежемесячных расходов на выплату кредита, включая уже имеющиеся иные долгосрочные финансовые обязательства заемщика = сумма совокупного ежемесячного дохода заемщика \times О/Д – сумма ежемесячных обязательств заемщика [4, с. 42–43].

Максимально допустимая сумма кредита определяется по формуле:

$$\text{Сумма кредита} = \text{П} (1 - (1 / (1 + i) \times n / i)),$$

где n – число платежных периодов (месяцев при ежемесячном погашении); i – процентная ставка по кредиту за соответствующий период; П – максимально допустимая сумма ежемесячного платежа по кредиту, включающего платежи по основному долгу и процентам [4, с. 44].

Основное преимущество андеррайтинга заключается в том, что каждый заемщик оценивается индивидуально в отличие от скоринга, где заемщик оценивается исходя из методик, сформированных на основе статистических данных по ранее выданным кредитам.

Кредитный скоринг – это специальная процедура быстрого определения рейтинга заемщика в зависимости от уровня его кредитоспособности. В основе скоринга лежит математическая модель, которая соотносит параметры заемщика с уровнем кредитного риска, определенного по кредитным историям прошлых клиентов, т.е. скоринговые системы позволяют банкам по данным о возвратах кредитов прошлыми клиентами определить, насколько велика вероятность, что настоящий заемщик, обратившийся за кредитом, вернет его в срок [1, с. 207].

В системах скоринга применяются линейная регрессия, логическая регрессия, линейное программирование, дерево решений, метод ближайших соседей, нейронные сети и др.

В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается ин-

тегральный показатель (score). Чем он выше, тем выше надежность клиента, и, следовательно, банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности. Например, «скоринг-формуляр» немецкого банка состоит из двенадцати показателей, по каждому из которых клиенту начисляется большее или меньшее количество баллов. Максимальный балл – 20. Аналогичный подход при анализе кредитоспособности заемщиков используют французские банки. Единственная сложность заключается в том, что балльные оценки кредитоспособности заемщика должны быть статистически выверены и требуют постоянного обновления информации, что может быть дорого для банка [6, с. 50–54].

Известно достаточно много методик кредитного скоринга. Одной из самых известных является модель Д. Дюрана, который выделил семь групп факторов кредитного риска и по каждому фактору определил баллы:

1) возраст – 0,1 балл за каждый год свыше 20 лет (максимум – 0,30);

2) пол – женский (0,40), мужской (0);

3) срок проживания – 0,042 за каждый год в данной местности (максимально – 0,42);

4) профессия – 0,55 – за профессию с низким риском, 0 – за профессию с высоким риском, 0,16 – другие профессии;

5) работа – 0,21 – предприятия общественной отрасли, 0 – другие;

6) занятость – 0,059 за каждый год работы на данном предприятии;

7) финансовые показатели – наличие банковского счета – 0,45, наличие недвижимости – 0,35, наличие полиса по страхованию – 0,19.

В модели Д. Дюрана граница выдачи кредита (пороговое значение) определена на уровне 1,25. Это означает, что, если набранная сумма баллов менее 1,25, заемщик признается некредитоспособным, и ему отказывают в выдаче кредита, а если более – то он считается кредитоспособным и может получить кредит.

Банк использует скоринговые системы для того, чтобы обосновать решение о возможности кредитования данного клиента, исходя из того, как в прошлом клиенты этого возраста, этой же профессии, с таким же уровнем образования и с таким же числом иждивенцев возвращали кредиты. Исходной посылкой скоринга является выявление факторов, определяющих надежность клиента, основываясь на прошлом опыте кредитования. Чтобы

иметь возможность сравнивать клиентов с совершенно разными признаками и принимать решение о кредитовании на основе формализованных критериев, непосредственно связанных с вероятностью невозврата кредита, строят математическую модель, которая позволит оценить, какая информация является существенной, а какой можно пренебречь.

Для построения модели сначала производится выборка клиентов банка, о которых уже известно, как они обслуживались и возвращали взятые кредиты (иногда такая выборка называется «обучающей»). Выборка, которая может варьироваться от нескольких тысяч до сотен тысяч клиентов, подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. Это оправдано в том случае, если банк при принятии решения о кредитовании на первом этапе выбирает из двух вариантов: давать кредит или не давать. «Хороший»/«плохой» – это именно те термины, которые используются кредитными аналитиками [7, с. 68].

Важная черта системы «кредит – скоринг» заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться, исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т.е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению.

К основным достоинствам скоринга относятся быстрота и беспристрастность в принятии решений, стандартизация кредитных оценок, возможность автоматизации и эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основными недостатками скоринга являются низкая адаптируемость методик; сложность в выборе характеристик, т.е. сложность определения, какая информация является существенной, а какой можно пренебречь; обезличивание клиента, т.е. перенос на клиента прошлых кредитных историй других заемщиков.

Но в любом случае скоринговая модель представляет собой, по сути, классификационную задачу, где, исходя из имеющейся информации, необходимо получить функцию, наиболее точно разделяющую клиентов на «плохих» и «хороших», т.е. кредитному инспектору необходимо отнести потенциального заемщика к одному из заранее известных классов («давать / не давать кредит»). Для решения подобных задач в последнее время стали использовать технологии интеллектуального анализа данных DataMining (деревья решений) [6,

с. 50–54]. Получаемая модель – это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение.

Таким образом, существующие методики оценки кредитоспособности отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей общего рейтинга заемщика, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них. Сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов и методик. При этом важно отметить, что различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга и, следовательно, применять их следует в комплексе.

По нашему мнению, оценка кредитоспособности должна включать сочетание рассмотренных выше подходов, т.е. оценку кредитоспособности следует проводить по следующим этапам:

- 1) выявление стоп-сигналов по клиенту;
- 2) скоринг;
- 3) андеррайтинг.

На основе анализа методик оценки кредитоспособности, применяемых российскими банками, можно выделить следующие стоп-факторы:

- регистрация в регионе выдачи кредита;
- трудовой стаж на последнем месте работы – не менее 6 месяцев;
- ежемесячная сумма расходов (платежи по обязательствам в других банках, алименты, страховые платежи, другие обязательства и т.п.) составляет более 40 % от совокупного дохода заемщика;
- предоставление недостоверных сведений;
- доход, подтвержденный по справке 2-НДФЛ/3-НДФЛ/ декларацией о доходах или по форме банка менее 6000 рублей;
- образование клиента ниже среднего (полного) общего образования;
- судимость;
- наличие отрицательной кредитной истории (наличие трех и более просрочек, допущенных в количестве 5 и более календарных дней подряд или единоразовая просрочка, допущенная в количестве более 30 календарных дней).

При наличии хотя бы одного из указанных стоп-факторов в предоставлении кредита клиенту должно быть отказано.

В случае наличия поручителя или созаемщика его данные также проверяются на наличие стоп-факторов по аналогии с потенциальным заемщи-

ком. При наличии хотя бы одного из стоп-факторов следует информировать потенциального заемщика о том, что предоставление кредита возможно только при смене поручителя или созаемщика.

После выявления стоп-факторов необходимо провести скоринг-оценку заемщика. Результатом скоринг-оценки будет определение корректирующего коэффициента $K_{ск}$.

Скоринговая модель строится по показателям, представленным в табл. 3.

В зависимости от наличия кредитной истории, образования, наличия имущества в собственности, семейного положения и количества иждивенцев потенциального клиента доходы корректируются в сторону уменьшения.

На основе построенного дерева решений корректирующий коэффициент $K_{ск}$ может принимать значения от 0,4 до 1.

Корректирующий коэффициент используется далее в процедуре андеррайтинга при расчете чистого дохода (ЧД) потенциального заемщика (поручителя):

$$\text{ЧД} = (D - P) \cdot K_{ск},$$

где D – совокупный ежемесячный доход потенциального заемщика; P – расходы потенциального заемщика; $K_{ск}$ – корректирующий коэффициент в зависимости от кредитной истории, образования, наличия собственности, семейного положения и иждивенцев (определяется согласно скоринговой оценке).

Под доходами потенциального заемщика понимаются совокупные ежемесячные подтвержденные доходы (табл. 4). При определении расходов к расчету принимаются расходы потенциального заемщика, указанные в анкете. Обязательными являются расходы представленные в таблице.

Чистый доход потенциального заемщика, скорректированный на дисконтирующий коэффициент чистого дохода $K_{чд}$, позволяет определить максимальную величину ежемесячного платежа по кредиту:

$$A = K_{чд} \cdot \text{ЧД},$$

где A – максимально возможная величина ежемесячного платежа по предполагаемому кредиту; $K_{чд}$ – коэффициент чистого дохода, отражающий максимальную нагрузку по кредиту в зависимости от уровня ежемесячного дохода клиента (табл. 5).

Т а б л и ц а 3

Показатели скоринговой модели

Показатель	Характеристика	Коэф.	Характеристика	Коэф.	Характеристика	Коэф.
Кредитная история	Положительная		Отрицательная	0,1	Нет	(0,2)
Образование	Высшее	0,2	Среднее, специальное	0,1		
Собственность	Есть	0,3	Нет	0,1		
Семейное положение	Женат/замужем	0,1	Холост	0,05		
Иждивенцы	Нет		1	0,05	2 и более	(0)

Т а б л и ц а 4

Состав доходов и расходов клиента

Доходы	Расходы
Доход, получаемый по основному месту работы	Расходы по текущим кредитам и займам
Доход, получаемый по совместительству	Платежи по страхованию
Доходы в виде арендной платы	Расходы по содержанию объекта недвижимости
Проценты, дивиденды	Алименты уплачиваемые
Страховые выплаты и т.п.	Удержания по решению суда

Т а б л и ц а 5

Коэффициент чистого дохода

	$D < 30\ 000$	$30\ 001 < D < 60\ 000$	$60\ 001 < D < 90\ 000$	$90\ 001 < D < 150\ 000$	$150\ 001 < D$
$K_{чд}$	0,4	0,45	0,5	0,55	0,60

Максимально возможная величина ежемесячного платежа по предполагаемому кредиту используется при расчете лимита кредитования (максимально допустимой суммы кредита).

При определении лимита кредитования необходимо учитывать ограничение, установленное параметрами конкретного продукта, – сумма лимита кредитования должна находиться в диапазоне от минимальной до максимальной суммы кредита, в соответствии с утвержденными тарифами банка.

Определение лимита кредитования (Л) на запрашиваемый срок кредита осуществляется по следующей формуле:

$$L = A(1 - (1 + r)^n) / r,$$

где А – максимально возможная величина ежемесячного платежа по кредиту; n – запрашиваемый срок кредита, в месяцах; r – процентная ставка за период, равный 1 календарному месяцу.

Предложенная методика оценки кредитоспособности не допускает полного обезличивания клиента и переноса на клиента прошлых кредитных историй других заемщиков и позволяет инди-

видуально подойти к каждому потенциальному заемщику, учитывая его чистый доход.

В целом, по нашему мнению, оценить кредитный риск отдельного розничного банковского продукта на стадии предоставления кредита можно на основе оценки влияния факторов, представленных в табл. 6.

По каждому фактору определяются баллы в диапазоне от 0 до 2 (0 – не оказывает существенного влияния в ближайший период, 1 – возможно влияние, 2 – оказывает влияние).

Проводить оценку могут руководители и специалисты кредитных подразделений. Путем перемножения баллов (B_i) на удельные веса (B_i) получаем интегральный показатель влияния факторов кредитного риска на стадии предоставления кредита (K_{Π}).

$$K_{\Pi} = \sum_{j=1}^n \left(B_i \cdot B_i^m \right).$$

Соответствие значений интегрального показателя уровню кредитного риска на стадии предоставления кредита дано в табл. 7.

Т а б л и ц а 6

Оценка влияния факторов кредитного риска на стадии предоставления кредита

Уровень	Факторы	Удельный вес, %
Макроуровень	– форс-мажорные обстоятельства;	3
	– нестабильная экономическая и политическая ситуация;	3
	– неблагоприятные изменения нормативно-правовых условий банковской деятельности;	3
	– проблемы получения достоверной информации	3
Индивидуальный уровень	– ошибки персонала в расчетах оценки кредитоспособности;	8
	– занижение требований к оценке кредитоспособности заемщиков;	8
	– злоупотребления персонала;	8
	– ошибки персонала в оценке предмета залога;	8
	– низкое качество гарантий;	8
	– недостаточная правовая подготовка сотрудников банка	8
Микроуровень	– либеральная кредитная политика;	8
	– несовершенство организационной структуры управления кредитованием;	8
	– отсутствие проверенной методики и технологии кредитования;	8
	– недостаточная диверсификация кредитного портфеля;	8
	– слабая адаптации к изменениям экономических условий деятельности	8
		100

Т а б л и ц а 7

Оценочная шкала для оценки влияния факторов кредитного риска на стадии предоставления кредита

Интегральный показатель K_{Π} (балл)	Уровень кредитного риска
Меньше 66	Низкий
67 – 133	Средний
134 – 200	Высокий

Учитывая, что рассмотренные нами рискообразующие факторы являются ответной реакцией на управленческие решения, связанные с кредитованием физических лиц, следует минимизировать их влияние, снижая тем самым уровень кредитного риска розничных банковских продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело : розничный бизнес : учеб. пособие / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М. : КНОРУС, 2010. – 416 с.

2. Розничный фронт-офис банка : автоматизация фронт-офиса на основе комплексного решения для розничного банка // EGAR E4 Banking EGAR Technology project. – Режим доступа: <http://www.egartech.ru/fields/frontoffice/>

Воронежский государственный университет

Скрыпник Е. Ю., аспирант кафедры финансов и кредита, специалист по бизнес-планированию «Русфинанс Банк»

E-mail: eyskrypnik@yandex.ru

3. *Галактионов В. И.* Системная архитектура и ее место в архитектуре предприятия / В. И. Галактионов. – Режим доступа: http://www.osp.ru/cio/2002/05/172142/_p1.html.

4. Рекомендации по проведению процедуры оценки вероятности погашения жилищных ипотечных кредитов : (андеррайтинг кредитов). – М. : Фонд «Ин-т экономики города», 2003. – 72 с.

5. Финансы и кредит : процедура андеррайтинга. – Режим доступа: <http://aboutfinancecredit.ru/ipoteka/riski/procedura-anderrajtinga.html>

6. *Ли В. О.* Об оценке кредитоспособности заемщика / В. О. Ли // Деньги и кредит. – 2005. – № 2. – С. 50–54.

7. *Кирисюк Г. М.* Оценка банком кредитоспособности заемщика / Г. М. Кирисюк, В.С. Ляховский // Деньги и кредит. – 2004. – № 4. – С. 68–72.

Voronezh State University

Skrypnik E. Y., Post-graduate Student of the Finance and Credit Department, Business Planning Specialist of the «Rusfinance Bank»

E-mail: eyskrypnik@yandex.ru