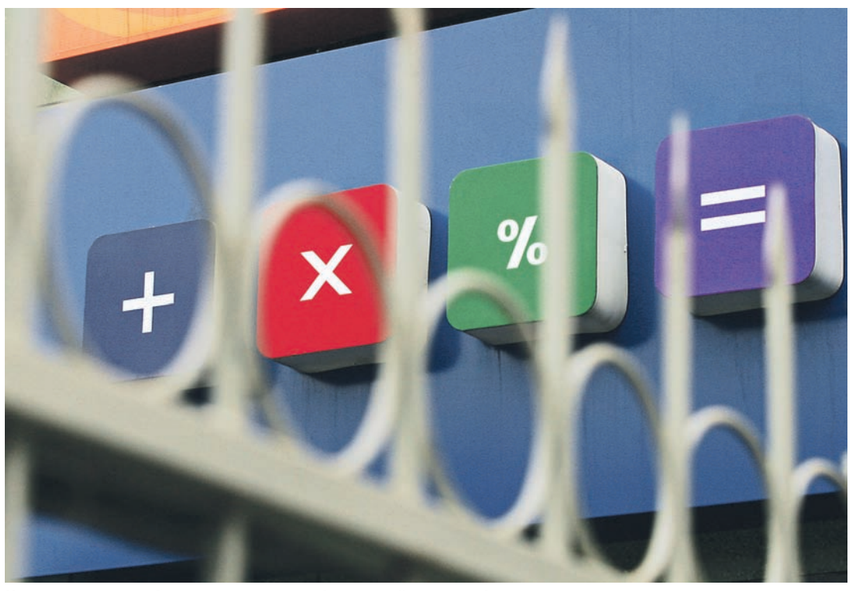
банк практика

Цена обеспечения

кредитование

Специально для „Ъ“ интернет-портал Bank.ru провел исследование «Скоринг и другие составляющие при выдаче розничного кредита». Банкиры и клиенты — об особенностях кредитования физических лиц.

● *Скоринг представляет собой автоматизированную аналитическую модель, с помощью которой на основе реальных кредитных историй клиентов банк определяет, насколько велика вероятность того, что потенциальный заемщик вернет кредит в срок. Скоринг используется главным образом при кредитовании физических лиц, особенно в потребительском кредите при необеспеченных ссудах.*



На разных этапах работы с кредитами и информацией о клиенте банки используют различные виды скоринга, который позволяет не только снизить время принятия решения по кредитной заявке, но и минимизировать в будущем долю клиентов-должников ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

Анализ кредита

Исследование показало: 83% из опрошенных банков используют скоринг для принятия кредитного решения, оставшиеся 17% в ближайшее время планируют начать его использовать. Это не удивительно, ведь скоринговые модели позволяют существенно снизить кредитные риски банка, получить наиболее объективную оценку на основании аналитически проверенных закономерностей, а не частного мнения банковского служащего.

Кроме того, системы скоринга позволяют снизить время принятия решения по кредитной заявке (обрабатывается до 200 заявок в секунду), а также уменьшить количество необоснованных отказов в кредите. И минимизировать в будущем долю клиентов, которые по неуважительным причинам не платят вовремя за кредит.

На разных этапах работы с кредитами и информацией банки используют различные виды скоринга. Все опрошенные применяют скоринг на этапе рассмотрения заявки на кредит. 34% банков применяют скоринг для управления выданными кредитами. 25% банков применяют скоринг для сбора долгов. В МДМ-банке заявка проходит через скоринг мошенничества, который определяет дальнейшую глубину проверки клиента, что может вызвать немедленный отказ либо потребность глубокой верификации с выездом по месту жительства или работы. Для новых клиентов заявка проходит через анкетный скоринг, а для постоянных — через модифицированный скоринг с учетом поведенческих факторов. Для последних также очень хорошо работают модели, целью которых является привлечение к другим продуктам или услугам банка.

Скоринговые модели применяются банками в отношении всех программ розничного кредитования. Потребительские кредиты дружно набрали 100% голосов, и лишь 25% из опрошенных банков используют скоринг для заявок по ипотечным кредитам. Во многом это объясняется тем, что с учетом фиксированной суммы кредита на покупку квартиры и более длинных сроков рассмотрения заявки требуется более детальная оценка платежеспособности клиента. И это все разные виды скоринга.

Половина банков предпочитает использовать в работе собственные модели скорингового анализа. Однако большинство сходится во мнении, что на начальном этапе внедрения скоринговых систем использование наработок сторонних организаций позволяет создать хорошую основу для дальнейшего развития своими силами.

Анализ клиента

Одним из важнейших источников информации о клиенте является бюро кредитных историй (БКИ). Все банки, принимавшие участие в опросе, используют в своей работе информацию из бюро кредитных историй, причем подавляющее большинство пользуется данными из нескольких БКИ, предпочтительно крупных, таких как Национальное бюро кредитных историй (НБКИ; несомненный лидер голосования), ВБКИ, Equifax, Experian-Interfax и БКИ «Русский стандарт».

«Бюро кредитных историй используют: для получения информации о текущих кредитах клиента и учета их при расчете платежеспособности; для определения благонадежности клиента на основании его кредитной истории и сверке информации из бюро с той информацией, которую он указал в заявке на кредит; как один из главных поведенческих скоринг-факторов при расчете скорингового балла»,— объяснил начальник управления розничных кредитных рисков МДМ-банка Алексей Манеркин.

Кстати, НБКИ был успешно запущен расширенный скоринг FICO (Expansion), который позволяет банку принимать решение в отношении потенциального заемщика, еще не имеющего кредитной истории. «Данная мера направлена на повышение доступа клиентов к кредитным ресурсам, а также на помощь средним банкам, которые не в состоянии инвестировать в передовые технологии в том же объеме, что и лидеры рынка»,— пояснил Александр Викулин, генеральный директор НБКИ.

Хотя заемщик вправе отказаться от передачи информации в бюро кредитных историй, это может грозить ему потерей доверия со стороны банков. «Отсутствие информации — минус для клиента,— отмечает директор департамента риск-менеджмента Русь-банка Александр Антонов.— Если клиент отказывается передать свои данные в БКИ, мы засчитываем это как отрицательный балл и, скорее всего, откажем ему».

По мнению большинства опрошенных специалистов, любая просрочка по кредиту увеличивает вероятность негативного решения по заявке. Однако банки понимают, что специфика розничного кредитования заключается в том, что клиенты часто допускают просрочки в несколько дней, хотя это существенно не снижает вероятность возврата долга. Если же у заемщика есть просрочка свыше трех месяцев, то это станет серьезным негативным фактором и существенно уменьшит его шансы на получение кредита.

К причинам просрочки банки прежде всего относят финансовые кризисы (34%), болезни (42%), потерю работы (67%), а также многочисленные кредиты (58%). «Основной причиной просрочки в большинстве случаев является потеря источника доходов»,— считает Дмитрий Сергиенко, начальник управления анализа розничных рисков Нордеа-банка. Многие банки отмечают, что зачастую причиной просрочек становится просто забывчивость клиента.

Причинно-следственная связь

Второй частью исследования стал одновременный опрос банков и посетителей сайта Bank.ru с целью выяснения мнения клиентов и банкиров о причинах отказа в выдаче кредитов. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Почему заемщик получает отказ в кредите?»

36% опрошенных банкиров и 29% заемщиков, то есть посетителей портала Bank.ru, полагают, что причиной отказа стала плохая кредитная история. По мнению 23% заемщиков, основной причиной отказа стала маленькая зарплата.

22% банкиров отказывают по причине большого числа уже взятых кредитов, а 15% — из-за небольшой зарплаты. Лишь 7% смутили размеры запрашиваемой суммы. Банкиры отмечают, что не откажут в кредите, если доходы клиента стабильны и достаточны для погашения всех кредитных обязательств.

Расходятся мнения кредиторов и заемщиков и относительно влияния возраста клиента на принятие решения по кредиту. Клиенты считают, что возраст может стать большой помехой при выдаче кредита.

В банках думают иначе. Во-первых, в большинстве скоринговых моделей клиенты в возрасте до 21 года считаются более рисковыми, нежели клиенты других возрастных групп. Во-вторых, и после 55 лет кредит получить довольно легко, оформив дополнительно к кредитному договору договор страхования жизни и трудоспособности.

Спорным вопросом является влияние внешнего вида заемщика на принятие положительного решения по заявке на кредит.

«Если под понятием „непрезентабельная внешность заемщика“ подразумеваются явные признаки того, что заявитель наркоман, алкоголик, не имеет определенного места жительства, то, естественно, это сыграет немаловажную роль в отказе по кредиту»,— отмечает Алексей Каликин, директор по розничным рискам Номос-банка. Однако отказ в выдаче кредита лишь из-за того, что внешность потенциального заемщика не вызвала доверия у сотрудника банка, грозит банкам потерей хороших клиентов, которые готовы и имеют возможность платить по обязательствам.

5% банкиров и 1% клиентов считают проблемой наличие у заемщика иждивенца. То, что человек растит детей один, существенно повлиять на решение банка не сможет. «Наличие иждивенцев не является непреодолимым препятствием для получения кредита»,— рассказала начальник управления по связям с общественностью и рекламе банка «Агропромкредит» Юлианна Васильева.

А «серая» зарплата вообще больше страшит клиентов (9%), нежели сотрудников банков (2%). Хотя последние не скрывают того, что в таких случаях требуется более тщательная проверка перспектив погашения задолженности, чем в случаях, когда заемщик предоставил справку НДФЛ.

Сергей Григорян, заместитель начальника аналитического департамента Ассоциации российских банков резюмирует результаты исследования: «В ближайшей перспективе банкам следовало бы использовать скоринговые модели для большей индивидуализации банковских продуктов, предоставления так называемых tailor-made услуг».

На российском рынке должна появиться такая услуга, как продажа «взгляда банка на клиента», то есть усредненного скорингового балла клиента.

Екатерина Романова, Анастасия Бажонова, Bank.ru

Причины отказов в кредитовании

Ответы клиентов		Место	Ответы банков	
Варианты	**%**		**Варианты**	**%**
Плохая кредитная история	29	1	Плохая кредитная история	36
Маленькая зарплата	23	2	Многочисленные кредиты	22
Многочисленные кредиты	12	3	Маленькая зарплата	15
«Серая» зарплата заемщика	9	4	Непрезентабельная внешность заемщика	8
Непрезентабельная внешность заемщика	7	5	Величина запрашиваемой суммы	7
Возраст заемщика (от 55)	7	6	Возраст заемщика (до 25)	5
Возраст заемщика (до 25)	5	7	Возраст заемщика (от 55)	4
Заемщик имеет на содержании иждивенцев	5	8	«Серая» зарплата заемщика	2
Величина запрашиваемой суммы	3	9	Заемщик имеет на содержании иждивенцев	1

Скоринговые модели

Application Scoring	Скоринг на этапе первичной обработки заявки при выдаче кредита
Behavioral Scoring	Поведенческий скоринг, принятие банком решений в рамках «управления» отдельными кредитными счетами заемщиков и кредитным портфелем
Collection Scoring	Определение приоритетных дел и направлений работы в отношении «плохих» заемщиков
Fraud Scoring	Процессы по выявлению и предотвращению мошеннических действий со стороны потенциальных и уже существующих клиентов-заемщиков

Назначение скоринга

По каким видам кредитных продуктов используется скоринг?	
Потребительские кредиты	100%
Кредитные карты	92%
Автокредитование	58%
Ипотека	25%
Какие виды скоринга использует банк?	
Скоринг кредитного бюро	50%
Скоринг заявок	92%
Внутренний поведенческий скоринг	42%