

РОЗВИТОК СКОРИНГОВОЇ СИСТЕМИ ПРИ СПОЖИВЧОМУ КРЕДИТУВАННІ

Анотація. Розглянуто скорингову систему при споживчому кредитуванні в банках. Обґрунтовано доцільність використання скорингу.

Аннотация. Рассмотрена скоринговая система при потребительском кредитовании. Обоснована целесообразность использования скоринга.

Annotation. Scoring system used by banks while lending customers is studied. The expediency of scoring has been substantiated.

Ключові слова: система скорингу, скоринг, кредитування, споживче кредитування.

Основним етапом при організації кредитування у готівковій формі є надання пакета документів та зареєстрованої заяви до скорингової системи. Аналіз кредитоспроможності позичальника передувє видачі кредиту, тобто проводиться на першому етапі, коли лише є замовлення від позичальника щодо отримання кредиту. Враховуючи, що кредитні операції є найбільш ризикованими банківськими операціями, кредитору варто враховувати кредитний ризик. Тим більше, коли кількість кредитів і позичальників зростає з кожним роком. Саме тому все більше банків використовують скорингову модель, що досить поширена в зарубіжній банківській практиці.

Даним питанням займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: Д. Дюран – американський економіст, який вперше розробив скорингову систему, Дмитров С. Є., Черняк В. О., Кузьменко О. С., Ягупова К. А. та ін. [1; 2]. Проте впровадження нової технології у банках потребує подальшого дослідження та вдосконалення.

Метою роботи є обґрунтування доцільності використання скорингу при споживчому кредитуванні у банках.

Споживчі кредити, як і раніше, залишаються найбільш затребуваними кредитними продуктами домогосподарств, незважаючи на високі процентні ставки. Це пояснюється доступністю і мінімальним комплектом документів, які вимагаються банками для оформлення таких кредитів, а також розвитком баз кредитних історій і накопиченням у них інформації про потенційних позичальників, які банки почали успішно використовувати в процесі видачі кредиту та оцінки позичальників.

За перший місяць 2013 року кредитний портфель банків становив 818 млрд грн, з них 188,3 млрд грн – позики, оформлені фізичними особами, які брали кредити на споживчі цілі (67,1 % або 126,3 млрд грн) [3].

Стрімке зростання позичальників збільшує ризик заборгованості перед банком, це, у більшості випадків, виникає через те, що банки проводять неефективну оцінку фінансового стану позичальника, або оцінка кредитоспроможності недосконала. Для того, щоб мінімізувати ризик більшість банків застосовують типовий підхід до оцінки кредитоспроможності, тобто експерти або кредитні інспектори приймають суб'єктивне рішення, а також оцінюють позичальника скоринговою системою.

Оскільки типовий підхід має багато недоліків, то на зміну йому було розроблено в 1941 році Девідом Дюраном автоматизовану модель оцінки кредитоспроможності позичальника.

Скоринг (англ. *scoring* – підрахунок балів) – це процес оцінки позичальника банком, у ході якої на підставі даних, наданих потенційним клієнтом в анкеті, банк приймає попереднє рішення про надання позики або про відмову в ньому. Особливістю даної системи є те, що в процесі скорингу клієнту на підставі його відповідей в анкеті нараховуються бали, і залежно від їх суми приймається рішення по кредитній заявці [1].

В основу оцінки кредитоспроможності клієнта банку можуть бути покладені такі параметри: вік, сімейне становище, кількість дітей, сфера діяльності, кваліфікація, стаж роботи, середньомісячний дохід. Для наочності за даними компанії "Простобанк консалтинг" [4] наведено приклад скорингової оцінки (табл. 1). Для того, щоб отримати позитивне рішення за кредитом, позичальнику необхідно отримати як мінімум 700 балів.

Таблиця 1

Приклад скорингової оцінки

Параметр	Значення параметру	Скоринговий бал
----------	--------------------	-----------------

Вік	до 20	20
	21 – 25	38
	26 – 30	70
	31 – 35	82
	36 – 50	95
	51 – 60	110
	від 61	25
Сімейне стан	Неодружений	110
	Одружений	150
	Жонатий, але живе окремо	65
	Розведений	90
	Вдівець	85
Кількість дітей	немає	100
	1	75
	2	55
	3	30
	більше 3	10
Сфера діяльності	Держслужба	110
	Приватний сектор	170
	Учень	80
	Пенсіонер	30
Кваліфікація	Немає	10
	Допоміжний персонал	35
	Спеціаліст	85
	Службовець	100
	Керівник	140
Стаж роботи	До 1	20
	До 2	40
	До 3	65
	До 5	90
	Більше 5	130
Середньомісячний дохід	Менше 1000	15
	1000 – 3000	65
	3000 – 5000	110
	5000 – 10000	190
	більше 10000	210

Так, за даними табл. 1, отримати приблизно 780 балів зможе позичальник від 30 до 60 років, одружений, без дітей, спеціаліст, зайнятий у приватному секторі, зі стажем роботи до 5 років і заробітною платою від 3 000 до 5 000 грн. На позитивне рішення не може розраховувати клієнт віком до 20 років, неодружений, без дітей, ще учень, без кваліфікації, зі стажем роботи до 1 року і середньомісячним доходом менше 1 000 грн

Успішна діяльність банку багато в чому залежить від об'єктивної оцінки кредитора. Так, кредитний скоринг відносно недавно почав широко розповсюджуватись серед банків. Це дає змогу зменшити рівень неповернень, підвищити точність оцінки позичальника, створити централізоване накопичення даних, швидко та якісно оцінити динаміку змін кредитного рахунку, індивідуального і кредитного портфеля загалом. Для вирішення більш пріоритетного підходу оцінки позичальника на основі роботи [1] автором було змінено та доповнено порівняльну характеристику (табл. 2).

Таблиця 2

Основні відмінності типового підходу до оцінки позичальника та системи кредитного скорингу

Критерії	Типовий підхід до оцінки позичальника	Система кредитного скорингу
1	2	3
Первинна обробка кредитної заяви	Ґрунтується на експертних знаннях кредитного фахівця	Ґрунтується на об'єктивній інформації з різних джерел
Процес оцінки ідентичних заявок	Розгляд кожної заявки залежить від конкретного кредитного фахівця і суб'єктивних факторів	Ідентичні заявки проходять ідентичну процедуру оцінки
Легкість сприйняття	Уже використовується, результати очікувані	Необхідні фахові зміни, готовність працівників до нововведень

Закінчення табл. 2

1	2	3
Процес упровадження	Тривале навчання й тренування кожного кредитного фахівця. Напрацювання досвіду та інтуїції	Не потребує тривалого навчання працівників. За впровадження необхідний контроль з боку кредитних фахівців вищої ланки
Можливість помилок, зловживань і шахрайства	Через людський фактор можливі, такі помилки, як: зловживання та шахрайство	Зловживання можливі лише на рівні вищої ланки кредитних фахівців. Помилки можуть бути пов'язані з неякісними скоринговими моделями. Шахрайство можливо,

		проте його ймовірність помітно знижується
Гнучкість	За впровадження нового кредитного продукту необхідна розробка нових інструкцій та навчання персоналу. Процес тривалий і мало піддається контролю	За впровадження нового кредитного продукту необхідне створення нових скорингових моделей (або внесення змін у вже існуючі). Додаткове навчання персоналу не потрібно

Як видно з табл. 2, для якісної первинної обробки кредитної заяви важливо враховувати як знання кредитного фахівця, так і результати кредитного скорингу. Оцінюючи кредитні заяви, експерт може надати різні результати, в той час як автоматизована система ідентичним заявам надає однакові результати. Обидва підходи використовує більшість банків, але скорингова система помітно вдосконалюється. Достатньо вагомою перевагою кредитного скорингу є швидкість прийняття рішення, ймовірність помилитися значно менша. До того ж, упровадження нового кредитного продукту не потребує значних зусиль, а додаткове навчання банківського персоналу не є обов'язковим.

Для кожного банку важливо бути конкурентоспроможним, а це означає, що обійтися без інноваційних технологій роботи неможливо. Незважаючи на простоту рішення, далеко не всі фінансові організації змогли його реалізувати. Упровадження системи кредитного скорингу дозволить банку отримати конкурентну перевагу, оскільки за день може розглянути більше 200 заяв. Ефективна система кредитного скорингу дозволяє банку швидко і безпомилково приймати рішення та ефективно управляти накопиченою інформацією.

Таким чином, упровадження скорингової системи є доцільним для покращення та вдосконалення діяльності банку. При проходженні такої системи позичальник страхується від рішення, яке виникає на основі суб'єктивної думки співробітника банку. Скоринг може стати одним із способів підвищення якості активів банку, зниження вартості кредиту та підвищення швидкості його отримання. Але рішення скорингу може бути не остаточне, останнє слово все одно за кредитним експертом, тому багато банкірів намагаються поєднати підходи.

Наук. керівн. Внукова Н. М.

Література: 1. Дмитров С. Є. Система скорингу на основі індикатора ризику як ефективна складова фінансового моніторингу у банку / С. Є. Дмитров, В. О. Черняк, О. С. Кузьменко // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 26–32. 2. Ягупова К. А. Система кредитного скорингу в банківській інфраструктурі України / К. А. Ягупова // Проблеми матеріальної культури – економічні науки. – 2012. – С. 192–194. 3. Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>. 4. Офіційний сайт "Простобанк консалтинг". – Режим доступу : <http://www.prostobank.com>.