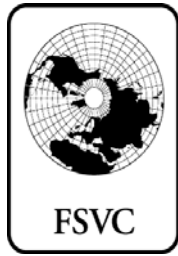


ДОБРОВОЛЬЧЕСКИЙ КОРПУС ПО ОКАЗАНИЮ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ



**Рекомендации по использованию кредитного скоринга при
кредитовании
микро и МСП в России**

Апрель 2011 г.



**Рекомендации по использованию кредитного скоринга при
кредитовании
микро и МСП в России**

Апрель 2011 г.

Подготовлено:

Дэвидом Снайдером

Вице-президентом и руководителем риск-менеджмента , банк Wells Fargo

Тим О'Брайен

Региональный директор по России и СНГ, ДКОФУ

Выражение признательности

Данный комментарий был составлен на основе информации, полученной в ходе встреч, которые мы провели с руководителями высшего звена ряда финансовых учреждений Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга в июле-октябре 2010 года. Мы хотели бы поблагодарить всех руководителей, которые нашли время в своих плотных графиках, чтоб встретиться с нами и ответить на наши вопросы. Представленные в данном документе выводы являются суммарным изложением того, что мы узнали в ходе посещений.

Мы хотели бы выразить благодарность Алисе Локвуд, сотруднику ДКОФУ, которая помогала нам в проведении интернет-исследования.

Введение

На малые и средние предприятия (МСП) приходится значительная доля глобального валового экономического продукта. Среди стран с высоким доходом на долю МСП приходится в среднем 49% национального ВВП; в странах с низким доходом на их долю приходится 29%¹. Однако во многих странах с развивающейся экономикой МСП имеют ограниченный доступ к банковскому кредитованию. Доступ МСП к финансированию в Российской Федерации особенно ограничен. Сравнение между странами, проведенное Центром экономических исследований МФРА выявило, что среди 32 стран Европы и Северной Америки, Россия занимает 28^е место по мерам обеспечения доступа к розничному финансированию², а по данным Министерства экономического развития и торговли, на долю МСП в России приходится менее 20% ВВП³. Мировой опыт показывает, что огромная часть малого бизнеса получает финансирование через розничные услуги банков.

В ходе исследования, проведенного в 2008 Добровольческим корпусом по оказанию финансовых услуг (ДКОФУ), спонсором которого был российско-американский Центр предпринимательства, было определено несколько барьеров на пути финансирования МСП в России, включая требование банков о наличии залога по многим заявкам на получение кредита, короткий срок кредитов, что приводит к выплате больших сумм в счет погашения кредита, что позволяет МСП брать только небольшие кредиты, и сложностям, с которыми сталкиваются МСП, при доказывании своей кредитоспособности на основании официальных финансовых отчетов⁴. В исследовании также подчеркнуто, что банки предпочитают выдавать кредиты более крупным МСП, которые предположительно несут более низкий уровень риска, и что андеррайтинг МСП, включая малые предприятия, проводится в первую очередь на основе субъективного суждения, все клиенты рассматриваются отдельно, что не может быть достаточно эффективно для кредитования МСП, которые составляют огромное большинство компаний.

¹ «Доступ к финансовым услугам» 2010 г.: Обслуживание групп населения, не охваченных финансовыми услугами, во время кризиса». Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения (CGAP), Группа Всемирного банка, 2010 г.

² Центр экономических исследований МФРА

³ По докризисным данным доля МСП в ВВП составляла 17,5% Данные предоставлены Министерством экономического развития и торговли (www.economy.gov.ru)

⁴ Dayal J, Drozda S, Wishon T. «Оценка препятствий на пути кредитования МСП в России». ДКОФУ, 2008 г

В отчете Российского центра микрофинансирования за 2007 год под названием «*Финансовые услуги для малых предприятий и России: рыночная конъюнктура и перспективы*» определен ряд инструментов, позволяющих повысить эффективность и быстроту предоставления финансовых услуг малым предприятиям⁵. Одним из ключевых инструментов является расширенное использование кредитного скоринга, который, при его надлежащем применении, может содействовать безопасному расширению доступа малых предприятий к кредитованию.

В настоящее время кредитный скоринг только начинает применяться в России в качестве инструмента для измерения и управления кредитным риском по микро-, малым и средним предприятиям (ММСП). Начиная с 2008 года, Компания Fair Isaac Corporation совместно с российским Национальным бюро кредитных историй (НБКИ), самым крупным в России бюро кредитных историй, , выдает скоринг-отчеты FICO в России. С 2009 года компания Equifax (Эквифакс) присваивает свой отчет под названием «Скоринг от бюро» и в России. Кроме того, компания Experian совместно с компанией Интерфакс и Сбербанком также предоставляют скоринг-отчеты.

Преимущества кредитного скоринга

Кредитный скоринг дает ряд преимуществ, включая:

- Объективное, унифицированное, последовательное измерение риска, в результате которого по всем клиентам с аналогичным риском выносятся стойкое кредитное решение.
- Количественное выражение риска, позволяющее применять ценообразование, основанное на оценке риска
- Повышение уровня автоматизации; если включить скоринг в процесс рассмотрения заявок , то в случаях явного указания системы на утверждение или отказ, принятие кредитных решений может быть

⁵ «Финансовые услуги для малых предприятий России: рыночная ситуация и перспективы». Российский центр микрофинансирования, 2007 г.

автоматизировано, что разгружает сотрудников, проводящих рассмотрение заявок, и позволяет им направить свои усилия на более сложные случаи.

- Помимо андеррайтинга, кредитный скоринг оказывает большую помощь в отслеживании ситуации по счетам, управлении портфелем и имеет большое значение для систем раннего предупреждения. Например, кредитный скоринг по счету можно получать ежемесячно или ежеквартально, и, если обновленный скоринг указывает на значительное ухудшение кредитоспособности клиента, можно принять соответствующие меры в управлении этим счетом.

Проблемы, связанные с использованием кредитного скоринга

Кредитный скоринг – это сложный инструмент, подвергающийся ряду рисков. При отсутствии надлежащего управления скоринг и связанные с ним стратегии могут стать неэффективны и принесут больше вреда, чем пользы. Вот некоторые из проблем, связанных с кредитным скорингом:

- Сотрудники банка не имеют достаточной подготовки, чтобы разрабатывать стратегии на основе скоринга и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели.
- Системы управленческой информации неадекватны для эффективной оценки, мониторинга и валидации модели
- Ненадлежащее применение моделей кредитного скоринга к продуктам, подгруппам заявителей или географическим регионам, не для которых они были разработаны, без проверки эффективности.
- С течением времени модели могут утратить эффективность по ряду причин, в связи с этим возникает необходимость постоянного и тщательного мониторинга скоринговой карты⁶.

⁶ Бюллетень Управления валютного контролера США. "ОСС 97-24". Управление валютного контролера, 1997 г.

При кредитовании ММСП есть особые вопросы, которые необходимо учесть. Они включают количество счетов, используемых для разработки модели, и заявления, по которым проводится скоринг; размер кредита; разнородность кредитов МСП; количественное выражение и валидация денежного потока; залог; учет размера и продолжительности отношений с клиентом, сегменты модели, которые необходимо разработать, и рентабельность потенциальных стратегий скоринга.

Введение

Цель данной работы – расширить предыдущий скоринг, проведенный ДКОФУ, и оценить использование кредитного скоринга по выборке банков Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга. Мы посетили несколько банков и финансовых учреждений в этих городах, а также кредитные бюро, такие как Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) и Эквифакс. Кроме того ДКОФУ провел интернет-исследование. Комментируя использование скоринга в России, в данной работе использованы выводы, сделанные на основе наших встреч и ответов на опрос, но не приводятся конкретные статистические данные банков-респондентов.

Комментарии

Россия выходит из серьезного финансового кризиса, приведшего к отрицательному росту ВВП в 2009 году и фактическому замораживанию кредитования малых предприятий и физических лиц в России с конца 2008 до конца 2009 года. Сектор микрофинансирующих организаций (МФО) был существенно затронут кризисом, так как кредитный кризис вызвал отток сбережений из МФО в четвертом квартале 2010 года, а финансирование МФО со стороны коммерческих банков снизилось. В среднем, в течение 2009 года количество клиентов и активов в кредитных портфелях МФО снизилось на 15%. С января 2009 года по январь 2010 года доля остатков в портфелях МФО, просроченных, как минимум, на 30 дней, увеличилась с 3,3% до 7,3%⁷.

Во время кредитного кризиса доверие к кредитному скорингу, как полезным инструментам оценки риска, снизилось, и традиционные преимущества, которые

⁷ Отчет о тенденциях микрофинансирования в Российской Федерации, 2008-2009 г.г.. Российский центр микрофинансирования, 2010 г.

обеспечивает кредитный скоринг, утратили свою приоритетность. Среди некоторых кредиторов процессы принятия решений на основе скоринга приостановились и преобразовались в процессы на основе суждения. Кроме того, уровни полномочий по принятию решений на уровне филиалов снизились, и большее количество решений стали приниматься централизованно, старшими кредитными инспекторами или кредитным комитетом. Уровень утвержденных заявок на получение кредита снизился, время принятия кредитного решения увеличилось.

В 2010 году, по мере улучшения ситуации в российской экономике и начала реализации программ поддержки МСП, спонсируемых государством, финансовые учреждения снова начали выдавать кредиты малым предприятиям и снова стали проявлять интерес к повышению эффективности и стандартизации кредитных решений в секторе ММСП. Таким образом, кредитный скоринг вновь привлек к себе внимание как полезный инструмент для измерения риска и управления риском.

Определение микро, малых и средних предприятий

Многие банки, даже банки с относительно небольшим количеством крупных заемщиков думают, будет ли кредитный скоринг эффективен для кредитования микро-, малых и средних предприятий, и достаточно ли у них данных для построения и использования скоринговой модели или нет. Ответ на эти вопросы частично зависит от определения микро-, малых и средних предприятий. В разных странах мира и даже в значительной степени в разных финансовых учреждениях в России МСП определяются по-разному. В соответствии с Федеральным Законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»⁸, определение МСП в России включает в себя индивидуальных предпринимателей и фирмы с количеством сотрудников меньше 250 и годовым оборотом менее 1 млрд. рублей (приблизительно 34 млн. долларов)⁹. По информации Росстата, государственного статистического агентства, в конце 2009 года в России было

⁸ Закон 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» характеризует сектор следующим образом: Микро – до 15 сотрудников и годовой оборот 60 млн. руб.; малые – от 16 до 100 сотрудников и годовой доход до 100 млн. руб.; средние – от 101 до 250 сотрудников с годовым оборотом 1млрд. руб.

⁹ «Доступ к финансовым услугам» 2010 г.: Обслуживание групп населения, не охваченных финансовыми услугами, во время кризиса». Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения (CGAP), Группа Всемирного банка, 2010 г.

больше 5,6 млн. МСП; большинство из них было представлено индивидуальными предпринимателями (4 млн.) и микропредприятиями (1,4 млн.)¹⁰.

Обычно микрокредиты могут варьироваться от 350 000 рублей до 3 млн. рублей (приблизительно 11 000 -100 000 долларов США). Кредиты среднего размера могут достигать 120 млн. рублей или более, в зависимости от залога. Обычно размер кредитов малым предприятиям попадает между микро- и средним кредитом. Подавляющее большинство кредитов приходится на микро- диапазон спектра ММСП. Количество кредитов может варьироваться от портфелей, содержащих всего 50-60 кредитов клиентам МСП среднего размера в портфеле регионального банка среднего размера до нескольких сотен тысяч клиентов по кредитным карточкам в розничном сегменте национального банка.

Рекомендация: Кредит ный скоринг лучше всего подходит кредит орам с большим объемом кредит ных заявок на небольшую сумму (например, ниже 100 000 рублей), на ст андарт ные продукт ы и в тех случаях, когда каждая заявка на получение кредита или счет представляет собой небольшую долю от общей суммы кредитов по портфелю. В России наиболее подходящим сегментом кредитов для кредитного скоринга являются микрокредиты.

Банк с несколькими сотнями тысяч счетов кредитных карточек может эффективно строить и применять свой собственный кредитный скоринг. Банки с несколькими тысячами микрокредитов могут не иметь на сегодняшний день достаточного количества данных по историческому погашению кредитов, необходимых для построения эффективной внутренней модели скоринга, но, вероятно, у них есть соответствующий объем и размер кредитов, чтобы начать регулярное тестирование использования общих скорингов кредитных бюро (как минимум, в качестве дополнительного фактора кредитного решения).

При кредитовании МСП, по мере роста компании и размера кредитов, продукты становятся более специализированными (менее унифицированными), количество заявителей снижается, а последствия принятия неправильного кредитного решения становятся более серьезными. Банк с небольшим портфелем

¹⁰ Шаров, А.В.; Заместитель директора, Департамент развития МСП в Министерстве экономического развития и торговли. август 2010 г.

относительно крупных кредитов не будет иметь достаточного объема для построения своего собственного кредитного скоринга, а скоринги кредитных бюро могут оказаться полезными в качестве вспомогательного средства в принятии кредитного решения.

Рекомендация: Кредитный скоринг не должен использоваться для автоматизированных решений о предоставлении новых кредитов на сумму кредитов свыше 3 млн. рублей, и фактически будет наиболее релевантным для сумм кредитов до 1 млн. руб.

Решения, которые в значительной степени определяются скорингом или правилами, которые больше всего подходят для маленьких кредитов, являются наиболее эффективными не только потому, что они обычно имеют самый высокий объем и поэтому статистические модели, разработанные по этим кредитам, являются наиболее достоверными но также потому, что стоимость труда андеррайтера в процентах от суммы кредита снижается по мере увеличения размера кредита. Стоимость ручного андеррайтинга кредита размером 100 млн. рублей обычно не бывает в 100 раз больше, чем стоимость андеррайтинга кредита размером 1 млн. рублей. Поэтому по мере увеличения размеров кредитов использование скорингов для достижения операционной эффективности становится менее важным; более важным является точная оценка риска и избежание ситуаций утверждения кредитов, по которым впоследствии не будут выполнены обязательства. Поскольку скоринги лучше всего подходят для небольших кредитов, в оставшейся части данной работы мы будем обсуждать кредитные скоринги для кредитования ММСП в контексте сумм кредитов до 3 млн. рублей.

В середине 90-х годов прошлого века в США на заре использования кредитного скоринга для кредитования малых предприятий было сделано важное открытие –кредитный риск, связанный с владельцем малого предприятия, тесно коррелируется с кредитоспособностью самого малого предприятия. Таким образом, имеется огромный потенциал использования новых скорингов кредитных бюро для огромного большинства заявок на кредиты ММСП в России, состоящего из микрокредитов и маленьких кредитов. .

Несмотря на то, что система скоринга FICO существует в России с 2008 года, до сегодняшнего дня использование банками скоринга кредитных бюро остается на начальной стадии. Например, когда мы в начале осени 2010 года разговаривали с Национальным бюро кредитных историй (НБКИ), мы узнали, что к тому времени более 750 из приблизительно 1100 кредитных организаций Российской Федерации уже посылали отчеты в НБКИ, и что примерно 650 банков уже регулярно покупают отчеты кредитных бюро для принятия решений. Однако лишь около 20 банков (в основном, принадлежащие зарубежным владельцам) фактически покупают у кредитных бюро кредитные скоринги.

Во время беседы с НБКИ, Эквифакс и несколькими банками мы узнали, что существует ряд причин, почему приобретение скорингов в кредитных бюро не получило более широкого распространения при применении для принятия решений по кредитам МСП. Во-первых, среди крупных банков, имеющих больше опыта в области скоринга, существует озабоченность относительно эффективности скорингов кредитных бюро, уверенность (иногда действительно подтвержденная бэк-тестированием) в том, что скоринги кредитных бюро не обеспечивают ранжирования риска в их клиентских базах, и убежденность в том, что их собственные внутренние скоринги имеют более высокую прогнозную ценность. Например, мы слышали, что, поскольку кредитные бюро не проводят различия между предпринимателями-владельцами МСП, получающими зарплату, и индивидуальными предпринимателями, скоринги недостаточно конкретны, чтобы применяться к сегментам их клиентов.

Еще одна причина, почему банки еще не начали использовать скоринги кредитных бюро, связана с ограничениями их собственных систем; возможно у них еще нет технологии для автоматизации ранжирования, поиска и использования скоринга в режиме реального времени. Третья причина, почему банки еще не используют скоринги кредитных бюро, как представляется, это неосведомленность об их наличии, и/или о том, как использовать их при принятии кредитных решений.

Однако несколько крупных банков, имеющих опыт работы со скорингом, используют скоринги кредитных бюро и часто сочетают их (матричный подход) со своими внутренними скорингами и правилами принятия решений. Этот подход

широко используется в крупных банках США и имеет большой потенциал в области кредитования ММСП в России. Матричный подход (когда банк использует два подхода, один, разработанный за счет внутренних ресурсов на основе данных из своей собственной клиентской базы, и другой, общий скоринг кредитного бюро, разработанный по широкому спектру информации региональных и национальных кредитных бюро) в некотором смысле использует лучшее из двух подходов, и могут быть реализованы стратегии, учитывающие оба скоринга.

Рекомендация: Финансовым учреждениям следует покупать скоринги кредитных бюро, которые в 2010 году стоили примерно пять рублей (около 17 центов США) за один запрашиваемый скоринг, и проводить benchmarking для того, чтобы увидеть, насколько хорошо скоринги ранжируют риск в сегментах своих клиентов.

Для большинства банков, не имеющих объема заявок и внутренней способности, чтобы построить свои собственные модели и управлять ими, единственным выбором в плане скоринга является общий скоринг, поэтому стоит определить полезность этих скорингов на своей клиентской базе. Даже для тех банков, которые имеют достаточное количество заявителей и возможность разрабатывать специализированные скоринги, общие скоринги вполне могут оказаться полезным дополнительным источником данных.

Ввод данных для модели кредитного скоринга по ММСП

В исследовании, проведенном ДКОФУ в 2007 году, под названием «*Оценка препятствий на пути и финансирования МСП в России*» была подчеркнута важность построения инфраструктуры для сбора данных при выдаче и последующему обслуживанию кредитов. Это является необходимой предпосылкой для успешного применения кредитного скоринга. Важным требованием кредитных скорингов является наличие унифицированных, логичных, достоверных и проверяемых данных, имеющих в наличии на момент проведения скоринга.

Данные – это сердце кредитного скоринга, и существуют определенные компоненты, которые являются краеугольным камнем надежной и эффективной

модели. Одним из самых важных компонентов в модели является информация о том, как клиент погашал текущие или предыдущие кредиты в финансовых учреждениях (ФУ). То, как клиенты погашали предыдущие кредиты, дает хорошие основания для прогноза о том, как они будут погашать следующий кредит. Во многих финансовых учреждениях, которые мы посетили, значительная часть объема заявок на получение кредита выдана старым клиентам, которые обратились с просьбой о предоставлении нового или о пролонгации имеющегося кредита.

Рекомендация: Финансовые учреждения, планирующие применять в кредитный скоринг, должны сегментировать своих клиентов по объему истории погашения, которая у них есть по клиенту. Чем больше у финансового учреждения непосредственных знаний о предыдущих погашениях кредитов клиентом, тем более безопасно оно сможет применять скоринговые модели и стратегии. Банки, только приступающие к использованию кредитного скоринга, могут это делать поэтапно, проверяя первую модель и приложение на имеющейся базе клиентов банка.

Еще один краеугольный камень модели кредитного скоринга по ММСП определяется поведением клиента по его депозитным и текущим счетам в банке. Среди многих финансовых учреждений, с которыми мы встречались, у большинства их новых клиентов по кредитам еще не было вкладов в данном банке. На то было множество объяснений, которые заключались в том, что многие клиенты ММСП не доверяют свои вклады банкам, что клиенты предпочитают диверсифицировать свои счета по нескольким банкам, или по различным причинам предпочитают не хранить остатки в банке, или просто банк не ставит себе в качестве приоритетной задачи наращивание вкладов сектора ММСП. Какой бы ни была причина, важно осознавать, что модели кредитного скоринга для кредитования ММСП значительно эффективнее, когда они разрабатываются с помощью данных по собственным клиентам банка, и обычно наиболее успешно применяются именно на данном сегменте клиентов.

Рекомендация: Финансовые учреждения, стремящиеся применять в кредитный скоринг для принятия решений по кредитам МСП, должны с большой осторожностью относиться к отменам требований, связанных с минимальным периодом времени, в течение которого клиент обслуживается в банке.

Наиболее рискованный сегмент клиентов с точки зрения скоринга – это клиенты, по которым у банка нет предыдущего опыта. Некоторые банки требуют, чтобы заемщики МСП имели депозитный счет в своем банке, как минимум, в течение шести месяцев, прежде чем они смогут обратиться за получением кредита. Это благоразумный подход к управлению риском. Последние шесть месяцев поведения клиента по депозитным счетам могут существенно укрепить оценку риска по предполагаемому клиенту и модели кредитного скоринга, для которой история депозитных операций обычно является одной из наиболее важных переменных.

Поскольку погашение текущих или предыдущих кредитов, выданных банком, и история операций с депозитами является измерением поведенческих реакций, полученным из внутренних баз данных, третий краеугольный камень эффективной модели кредитного скоринга определяется внешними источниками: отчетами кредитных бюро. Модель кредитного скоринга и связанная с ней стратегия обычно включают в себя данные из отчета кредитного бюро, а также могут включать в себя скоринги кредитных бюро. Поэтому мы рекомендуем вводить информацию, полученную от кредитных бюро, в модели скоринга МСП, а также использовать в дополнительных процедурах принятия решений за пределами скоринга.

Ранее уже упоминалось, что микро-кредиты – это наиболее подходящий сегмент кредитов для использования кредитного скоринга. В данном контексте микро- относится к размеру кредита, не обязательно конкретно к микрофинансирующим организациям. Микрофинансирующие организации – потенциально хорошие кандидаты для применения кредитного скоринга, но наиболее успешно они смогут это сделать, если будут передавать и получать информацию от кредитных бюро. В настоящее время очень немногие из более,

чем 2000¹¹ микрофинансирующих организаций в России направляют данные или используют отчеты кредитных бюро¹². В Отчете за 2010 год под названием «*Рост и уязвимые места в микрофинансировании*», где был проведен анализ кризиса платежей в четырех странах на четырех различных континентах, идентифицированы общие причинные факторы кризиса, включая 1) сконцентрированную рыночную конкуренцию и множественные заимствования; 2) перегруженные ИТ системы и механизмы контроля МФО и 3) разрушение дисциплины кредитования МФО¹³. Использование отчетов кредитных бюро во время открытия и дальнейшего управления счетами могут помочь МФО идентифицировать заявителей с множественными кредитами, излишней задолженностью и проблемами с погашением кредитов. Мы считаем, что отчетность и использование отчетов кредитных бюро – это необходимая предпосылка для успешного использования кредитного скоринга.

Четвертым краеугольным камнем эффективной модели кредитного скоринга для кредитования ММСП является количественное выражение денежного потока для обслуживания долга и коэффициент покрытия долга или отношение долг/ доход. Денежный поток можно определить с помощью документов налоговой декларации или с помощью анализа финансовых отчетов, проверенных аудитором или подготовленных самостоятельно владельцем предприятия.

Почти все банки, которые мы посетили, сообщили, что для новых клиентов они подтверждали наличие и жизнеспособность предприятия-заемщика на основании посещения компании. Посещение помещения компании является очень важным компонентом общей оценки риска, так как финансовые учреждения используют посещение также для проверки соответствия действительности заявленных доходов от бизнеса. Для небольших кредитов посещение помещения компании могут быть дорогими. Для микрокредитов до 300 000 рублей новым клиентам финансовые учреждения могут реализовать такие альтернативы посещению компании, которые

¹¹ Отчет о тенденциях микрофинансирования в Российской Федерации, 2008-2009 г.г.. Российский центр микрофинансирования, 2010 г.

¹² Личная переписка с Михаилом Мамутой, Российский центр микрофинансирования, 2011 г.

¹³ Рост микрофинансирования и его уязвимые места. Письмо № 61. февраль 2010 г., Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения (CGAP)

требуют некоторой истории клиента, например, требование о том, чтобы у клиента были депозиты в банке в течение, как минимум, от трех до шести месяцев.

В скоринговые модели ММСП вводятся и другие важные данные, включая отрасль и время в бизнесе, тип и качество залога, и это лишь несколько параметров. Для того, чтобы построить скоринговую модель с помощью этих ключевых вводных, необходимо иметь базы данных по инициированию и погашению кредитов, типу и качеству залога и, в идеальном случае, по депозитным счетам, которые могут быть объединены с помощью уникальных идентификаторов клиента. Среди финансовых учреждений, с которыми мы проводили интервью, мы обнаружили ряд ситуаций, включая 1) у финансового учреждения было богатое хранилище данных, и оно уже проводит их поиск и анализ; 2) финансовое учреждение собирает данные, но пока еще не проводит анализ; 3) у финансового учреждения не было базы данных по инициированию кредитов, поэтому проведение анализа кредитного профиля заявок, стратифицированных по статусу заявки (утверждена/ отклонена), было невозможно.

Использование скоринга

Общий вопрос, который задавали финансовые учреждения, использующие или планирующие использовать кредитный скоринг, это – может ли кредитная заявка утверждаться/ отклоняться только на основе кредитного скоринга или же он должен использоваться в сочетании с другими правилами бизнеса или в качестве вспомогательного инструмента для андеррайтера, который затем принимает окончательное решение на основе суждения.

Рекомендация: По нашему мнению решение нельзя принимать на основе только кредитного скоринга. Кредитный скоринг всегда должен применяться с учетом ограничений кредитной политики финансовых учреждений, а заявки должны утверждаться (и отклоняться) обоснованно с кредитной точки зрения, независимо от того совпадает ли оно с решением, которое предлагает скоринг.

Одна из причин, почему скоринг всегда должен применяться с учетом ограничений кредитной политики, заключается в том, что новый скоринг обычно строится с помощью данных о погашении кредитов, которые были утверждены андеррайтерами. Обычно подавляющее большинство утвержденных заявок

соответствовало условиям кредитной политики (за исключением небольшой доли заявок, которые утверждаются индивидуально путем отступления от политики), и поэтому кредитный скоринг является условно характерным для того массива заявителей, которые соответствуют критериям политики. Мы не можем предположить, что кредиты в одном и том же диапазоне скоринга будут обслуживаться одинаково, независимо от того, соответствовал ли заемщик всем критериям политики. Одним из факторов, вызвавших кризис «сабпрайм» в США было то, что кредиторы предполагали, что скоринг объясняет весь кредитный риск, даже в тех случаях, когда требования андеррайтинга существенно изменились¹⁴. Поэтому скоринг должен использоваться в рамках кредитной политики, а кредитные заявки, утвержденные на основе скоринга, которые имеют некоторые отклонения от положений кредитной политики, должны направляться андеррайтеру для проведения дополнительного анализа.

Несмотря на то, что скоринги не должны действовать самостоятельно, это не означает, что андеррайтиер должен анализировать все заявления независимо от решения на основе скоринга. Одним из основных преимуществ кредитного скоринга по микрокредитам является повышение операционной эффективности за счет применения автоматических решений в случае очевидных утверждений и отклонений заявок, что дает возможность андеррайтерам сосредоточиться на более сложных решениях. Поэтому для кредитных заявок на сумму менее 3 млн. рублей, финансовые учреждения, применяющие скоринг, могут разработать стратегии автоматического утверждения и автоматического отклонения, на основе сочетания решения по скорингу и положений политики.

Ценообразование, основанное на риске

В ходе наших дискуссий с финансовыми учреждениями мы выяснили, что некоторые из них используют ценообразование, основанное на риске, а некоторые – не используют. Вот некоторые из причин, почему некоторые финансовые учреждения не используют ценообразование, основанное на риске 1) они не конкурируют по цене

¹⁴ Rona-Tas A, Hib Stephanie. «Рейтинги потребительских и корпоративных кредитов и кризис «сабпрайм» в США, а также некоторые уроки для Германии», подготовлено для SCHUFA (старейшее кредитное бюро в Германии), Висбаден, Германия, сентябрь 2008 г. <http://weber.ucsd.edu/~aronatas/The%20Subprime%20Crisis%202008%2010%2004.pdf>

(всем клиентам назначается одинаковая цена), 2) они хотели бы устанавливать ценообразование, основанное на риске, однако система инициирования не допускает устанавливать ценообразование, стратифицированное по уровню риска, 3) они не используют ценообразование, основанное на риске, но планируют внедрить его в будущем. Наиболее продвинутые с аналитической стороны финансовые учреждения используют ценообразование, основанное на риске, для кредитов ММСП, и, насколько нам известно, один из крупных российских банков также его уже использует. Учитывая использование отчетов кредитных бюро и скоринга в настоящее время и его увеличение, финансовые учреждения, которые не измеряют риск по заемщику и не устанавливают ценообразования, основанного на риске, уязвимы в отношении снижения качества кредитного портфеля в связи с неблагоприятным выбором и удержанием клиентов. Если два банка имеют одну и ту же среднюю процентную ставку, однако Банк А устанавливает одинаковые цены для всех заемщиков, а Банк В устанавливает ценообразование, основанное на риске, тогда Банк В берет с более низкорискованных заемщиков более низкую ставку, чем Банк А, устанавливающий одинаковую ставку для всех заемщиков. Это приведет к тому, что низкорискованные клиенты пойдут в Банк В, а все высокорискованные заемщики (которые фактически получают в банке А более низкую ставку) направятся в Банк А. Это явление известно как неблагоприятный выбор.

Аналогичная проблема может возникнуть с уже выданными кредитами. Отсутствие ценообразования, основанного на риске, может привести к неблагоприятному удержанию, когда низкорискованные заемщики движутся в сторону банка, имеющего более низкие процентные ставки, а высокорискованные клиенты остаются там, где они получают более благоприятные ставки.

Поскольку ценообразование, основанное на риске, имеет такое значение для борьбы с неблагоприятным выбором и удержанием, финансовые учреждения для сохранения конкурентоспособности должны будут устанавливать цены в зависимости от риска. Это заставляет финансовые учреждения получать количественные показатели риска по своим заявителям и заемщикам. Для финансовых учреждений, не имеющих достаточного объема и инфраструктуры для построения и использования своих собственных моделей, совершенно необходимо

начать получать скоринги кредитных бюро по своим заемщикам, а затем проверять, ранжируют ли скоринги их клиентскую базу по риску.

Мониторинг модели

Процесс мониторинга скоринговых карт предполагает периодический анализ тенденций в распределении баллов и переменных модели, лежащих в ее основе (также известных как характеристики), в массиве заявителей, и изменений способности модели ранжировать и прогнозировать риск по группе недавних счетов. Анализ фронт-области (фронт-энд анализ) сравнивает распределения баллов по заявлениям в течение времени и стремится определить причины сдвигов. Анализ бэк-области (бэк-энд анализ) определяет фактическое погашение в балльных интервалах и стремится определить, по-прежнему ли балльные интервалы достоверно ранжируют и точно прогнозируют уровни дефолта¹⁵.

И фронт-энд, и бэк-энд анализы являются критически важными компонентами управления моделью кредитного скоринга. Фронт-энд анализ имеет важное значение, поскольку исходным предположением является то, что профиль риска имеющегося массива заявителей, по которой проводится скоринг, аналогичен массиву, для которого разрабатывалась модель. Если распределение скоринга заявлений существенно меняется, это либо означает, что изменился профиль риска массива заявителя, либо что каким-то образом изменились данные, направляемые в модель скоринга, возможно в результате ошибки системы. Первый случай вызывает озабоченность, так как модель может оказаться неэффективной для массива заявителей, существенно отличающегося от массива, для которого была построена модель. Второй случай вызывает очевидную озабоченность, так как модель не знает, что получает ошибочные данные; это должен выяснить риск-менеджер и сделать соответствующие изменения. Если фронт-энд анализ не проводится, тогда вы не получите сигнал, о том, что необходимо менять кредитную политику, что в свою очередь может иметь отрицательные последствия для риск-менеджмента.

¹⁵ Управление валютного контролера (ОСС) 97-24

Бэк-энд анализ имеет важное значение, так как он используется для подтверждения того, что модель по-прежнему определяет и классифицирует риск. Если модель не ранжирует риск, она бесполезна.

Среди финансовых учреждений, которые мы посетили, и которые в настоящее время используют кредитный скоринг, в отношении мониторинга скоринговых карт мы определили множество различных подходов, включая 1) финансовое учреждение не проводило фронт-энд и бэк-энд анализ, 2) финансовое учреждение проводило бэк-энд анализ с целью валидации для подтверждения того, что скоринг ранжирует риск, но оно не проводило какого-либо фронт-энд анализа, 3) финансовое учреждение проводило и бэк-энд анализ, и частично фронт-энд анализ (сравнение распределений скоринга в течение времени), но оно не анализировало причин, вызвавших изменения в распределениях скоринга.

Рекомендация: финансовым учреждениям, использующим или планирующим использовать кредитный скоринг, следует интегрировать регулярный, периодический (как минимум, ежеквартальный) процесс фронт-энд и бэк-энд мониторинга скоринговой карты. Кроме того, финансовым учреждениям необходимо иметь в штате опытных аналитиков по портфельному риску и менеджеров, осуществляющих мониторинг баллов, открытие счетов и поведения портфеля. Тенденции в объеме, профиле и поведении портфеля, отклоняющиеся от ожиданий, необходимо расследовать, чтобы определить причины отклонений и провести необходимые изменения в стратегии или политике.

Заключение

В исследовании ДКОФУ под названием «Оценка препятствий на пути и финансирования МСП в России» подчеркнуто, что финансовым учреждениям следует организовать аналитические отделы риск-менеджмента в своих банках и использовать их в своей работе. Для успешного использования кредитного скоринга это, вероятно, самый важный фактор. Управление успешным отделом кредитования, использующего кредитный скоринг, это непрерывный процесс разработки, внедрения, оценки и корректировки модели и стратегии. Важным требованием

является наличие квалифицированных портфельных риск-менеджеров, знающих как управлять процессом скоринга и портфелем и как решать неизбежно возникающие проблемы. Кредитные скоринги – это просто инструменты для измерения риска. Этими инструментами необходимо управлять осторожно, это должны делать квалифицированные и опытные специалисты-практики.

Об авторах

Дэвид Снайдер является вице-президентом и риск-менеджером в Отделе Business Direct / клиентской информации и риск менеджмента (CIRM) в банке Wells Fargo, Сан-Франциско, Калифорния. В этом качестве г-н Снайдер руководит группой, состоящей из пяти старших аналитиков, отвечающих за разработку стратегий на основе данных, с целью прибыльного увеличения портфеля кредитов малым и средним предприятиям (МСП), с общей суммой остатков 30 млрд. долларов США. Внутренние проекты включали в себя тестирование операционной рентабельности скоринговой карты Wells Fargo для МСП и автоматически утверждаемых кредитов, проверку и анализ программ скоринговых карт, упрощение процесса кредитного андеррайтинга для клиентов МСП, и других анализов, управляемых данными, и проектов. Г-н Снайдер также занимал должность помощника вице-президента по управлению портфелем МСП. До этой работы в банке Wells Fargo г-н Снайдер работал в Университете Калифорнии, Сан-Франциско, и в Отделе услуг по здравоохранению Сан-Франциско в качестве старшего эпидемиолога. В этом качестве г-н Снайдер проводил аналитические и количественные исследования по туберкулезу, непосредственным результатом которых стали исследовательские работы и международные презентации, включая несколько работ для Всемирной организации здравоохранения.

В дополнение к своей профессиональной работе г-н Снайдер участвовал в нескольких консалтинговых проектах для Добровольческого корпуса по оказанию финансовых услуг и других организаций. Среди них консультация по кредитному скорингу и управлению риском при кредитовании МСП в банке Punjab National Bank, Нью-Дели, Индия; консультация и тренинг по кредитному скорингу и управлению портфельным риском при кредитовании МСП в Национальном институте управления банками, Пьюн, Индия; и исследование и публикация под названием: Потенциал кредитного скоринга при кредитовании МСП в Кении, Траст по развитию финансового сектора, Найроби, Кения (июнь/ июль 2008 года).

Г-н Снайдер имеет степень магистра делового администрирования (МВА) по финансам, присвоенную Университетом Сан-Франциско, степень магистра здравоохранения в области эпидемиологии, присвоенную Университетом Гавайской школы здравоохранения и диплом бакалавра по испанскому языку, выданный Университетом Гавайи в Маное. Также он успешно окончил несколько сертификационных курсов по риск-менеджменту и разработке карт кредитного скоринга.

Тим О'Брайен является региональным директором ДКОФУ, проживающим в Москве. В этой должности он контролирует реализацию технических консультационных программ ДКОФУ в таких областях как тренинг и консультации для региональных банков по таким темам как риск-менеджмент, кредитование малых и средних предприятий (МСП), противодействие отмыванию денег и финансовая грамотность. До работы в ДКОФУ он работал в качестве руководителя по развитию бизнеса и руководителя проектами в корпорации Pragma, международной консалтинговой фирмы по развитию. В этой роли он помогал разрабатывать стратегический план организации и проводил мероприятия по техническому содействию в области экономического развития. Проекты технического содействия в его портфеле включали в себя содействие развитию МСП, повышение доступа к кредитам для групп населения, недостаточно охваченных банковскими услугами, поддержка реформы бухучета в государственном и частном секторе и укрепление корпоративного управления.

Г-н О'Брайен имеет степень магистра делового администрирования (МВА), присвоенную Университетом Северной Каролины, бизнес-школа Kenan-Flagler и степень бакалавра наук по экономике, присвоенную Университетом Северной Каролины в Чепел-Хилл. Он говорит по-русски и хорошо знает украинский язык.

О ДКОФУ

Добровольческий корпус по оказанию финансовых услуг (ДКОФУ) – это некоммерческое, частно-государственное партнерство, миссия которого – оказание помощи в построении банковских и финансовых систем в странах с экономикой переходного периода и развивающейся экономикой. Для мобилизации средств населения, привлечения иностранных инвестиций, углубления международных торговых связей и создания условий для длительного развития экономических возможностей необходима прочная финансовая инфраструктура в совокупности с верховенством права.

ДКОФУ был основан в 1990 году Сайрусом Вэнсом, бывшим Госсекретарем США, и Джоном Уайтхедом, бывшим Со-председателем Goldman Sachs и бывшим Заместителем Госсекретаря США, по поручению Президента Джорджа Х.У.Буша. В настоящее время г-н Уайтхед возглавляет Совет директоров ДКОФУ. Пол Волкер, бывший Председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы США, является Почетным Председателем Совета директоров. Джон Уолкер, Председатель Richina Pacific Limited и ведущий международный юрист, работает в качестве Заместителя Председателя Совета директоров. Президентом и Старшим исполнительным руководителем ДКОФУ является Дж. Эндрю Спиндлер.

Основное направление деятельности ДКОФУ – укрепление системы коммерческих банков, развитие возможностей центральных банков и построение рынков капитала. Основными среди дополнительных направлений деятельности являются: правовые основы финансовой системы, развитие платежной системы, пенсионная реформа и противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма.

ДКОФУ организует практическое техническое содействие, ориентированное на результат, и проекты по тренингу с участием специалистов-практиков из финансового сектора, работающих на безвозмездной основе. В течение

последних 18 лет приблизительно 8000 экспертов, представляющих финансовую сферу, сферу права и регулирования, участвовали в более, чем 2200 миссиях ДКОФУ, предоставив услуги почти 34 000 партнерам в 50 странах с развивающейся экономикой и экономикой переходного периода.

Привлекая в качестве экспертов действующих профессионалов на пике своей карьеры, ДКОФУ может предоставлять техническое содействие на объективной, независимой и современной основе. Кроме того, адресаты помощи ДКОФУ устанавливают ценные профессиональные отношения с экспертами и институциональные связи с организациями-спонсорами. В долгосрочном плане эти институциональные связи обеспечивают партнерам существенное дополнительное преимущество.

Содействие, организуемое ДКОФУ, также является в высшей степени экономически выгодным. ДКОФУ предоставил техническое содействие на сумму свыше 175 млн. долларов США, привлекая к участию в проектах экспертов на безвозмездной основе, больше чем в три раза превышает сумму грантов, полученных от Агентства международного развития США (USAID) и Госдепартамента США.

Более подробная информация о ДКОФУ находится на сайте: www.fsvc.org.