

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

*М.С. Милованова, студентка группы 17В30*

*Научный руководитель: Чернышева Т.Ю., доцент, к.т.н.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского*

*Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 89235234358*

*E-mail: Masha29041995@mail.ru,*

Кредитоспособность – это способность клиента банка полностью вернуть сумму долга и проценты по нему. В российской и международной финансовой практике данная категория является объектом оценки и исследований. При определении кредитоспособности в расчет принимаются два ключевых фактора: доход заемщика, позволяющий ему своевременно гасить ссуду, и наличие у него недвижимого имущества, которое может служить обеспечением по кредиту. Также банковские работники должны учитывать общую конъюнктуру рынка и тенденции развития экономики, различные риски, с которыми могут столкнуться банк и его клиент.

Для анализа кредитоспособности финансовые организации используют сведения, предоставленные клиентом: с места работы, подработки, с места жительства и т.д. Они сопоставляют размер запрашиваемой ссуды и следующие факторы: уровень дохода клиента, состав его семьи, наличие недвижимого имущества, личностные характеристики человека, кредитную историю.

Оценка предоставленной информации о клиенте производится в соответствии с внутренними нормативными документами банка. Сегодня на рынке существует четыре основных метода определения кредитоспособности: скоринговый, оценка по платежеспособности, по кредитной истории, андеррайтинг.

Скоринговый (балльный) метод оценки кредитоспособности. Такая процедура оценки рисков по кредиту основана на статистической модели, эффективность которой доказана научно. Ее суть заключается в следующем: клиенту присваивается оценка, выведенная на основе анализа ряда его характеристик, которая позволяет определить, целесообразна ли в данном случае выдача кредита.

Скоринговая модель позволяет привести большое количество информации о клиентах к «общему знаменателю». Зачастую бывает так, что даже опытному кредитному инспектору сложно ответить на вопрос, какой клиент является более рискованным: одинокий мужчина-бизнесмен или разведенная женщина-адвокат с двумя детьми, притом, что они имеют одинаковый уровень дохода. Скоринг позволяет определить, какие данные имеют первостепенное значение, а какими можно пренебречь.

Для построения аналитической модели европейские банки вначале изучают выборку клиентов, которые уже взяли кредит и проявили себя определенным образом в момент его возврата. Все клиенты разделяются на две категории: «хорошие» или «плохие». Так, «плохим» может быть лицо, просрочившее платеж более, чем на три месяца, и лицо, слишком рано вернувшее ссуду (кредитная организация не смогла ничего на нем заработать).

Каждая характеристика клиента преобразовывается в переменную, значения которой будут соответствовать соотношению числа «плохих» заемщиков с таким качеством к числу «хороших». В более сложных случаях за основу берется логарифм этого отношения. Так или иначе, каждый признак получает числовое значение, отражающее уровень его «рискованности».

Существуют разные методы, на основе которых производится классификация выборки клиентов:

1. Регрессионные методы – построение регрессии, включающей ряд переменных, не коррелирующих между собой;
2. Линейное программирование – создание линейной скоринговой модели;
3. Нейронные сети – разделение клиентов на группы, внутри которых риск примерно одинаков и сильно отличается от риска в других группах. Этот способ характеризуется способностью выявлять нестандартные ситуации, а потому он оказался особенно эффективен при определении мошенничества с кредитными картами;
4. Генетический алгоритм – аналог естественного отбора в природе. Разные модели «мутируют», скрещиваются между собой, в результате из них выбирается «сильнейшая»;
5. Метод ближайших соседей – каждому клиенту присваивается некое расположение в пространстве. Оценка производится на основании того, каких заемщиков больше «вокруг» каждого конкретного человека: «плохих» или «хороших».

Одна из наиболее популярных за рубежом скоринговых методик – модель Дюрана, которая была разработана в 1940-х годах, но до сих пор активно используется в США. Ее суть заключается в сле-

дующем: человеку предлагается заполнить анкету с некоторым стандартным набором вопросов. За ответы начисляется заранее определенное количество баллов. Анализируются такие характеристики клиента, как пол, возраст, оседлость, стаж работы на последнем месте, уровень дохода, наличие недвижимости и т.д. Решение о выдаче ссуды напрямую зависит от суммы баллов, которая будет набрана по результатам тестирования.

Модель Дюрана может быть представлена в виде следующей системы показателей:

1. Пол – 0 баллов за мужской и 0,4 за женский;
2. Возраст – за каждый год после 20 лет прибавляется 0,01 балл (но не более 0,3 итого);
3. Оседлость – 0,042 балла за каждый год, прожитый в конкретном населенном пункте (но не более 0,42 в сумме);
4. Род занятий – 0 баллов, если род занятий связан с высоким риском для жизни, 0,55 – если риск низкий, 0,16 – во всех остальных случаях;
5. Стабильность в профессии – 0,059 баллов за каждый год, проведенный на последнем месте работы (не более 0,59 в сумме);
6. Наличие банковского депозита – 0,35 баллов;
7. Наличие страхования жизни – 0,19 баллов;
8. Наличие в собственности недвижимого имущества – 0,35 баллов.

Специалисты кредитной организации подсчитывают сумму баллов, набранную каждым конкретным заемщиком. Если получается менее 1,25 баллов, то человеку отказывают в предоставлении ссуды.

Во Франции используется скоринговая система, предполагающая анализ трех основных моментов:

1. Информации по кредиту (сумма, график погашения, ставка, наличие страховки, предполагаемый процентный доход банка и т.д.);
2. Информации по заемщику (пол, возраст, профессия, место проживания, трудовой стаж, уровень заработной платы);
3. Финансового положения заемщика.

Оценив все три пункта в совокупности, служащие банка принимают решение о целесообразности выдачи средств. Если клиента категорически не устраивает их «вердикт», он может направиться в дирекцию кредитной организации для дополнительного рассмотрения вопроса о предоставлении ссуды.

Скоринг – это метод оценки кредитоспособности, который уже не раз доказал свою эффективность. Между тем, он имеет и некоторые серьезные недостатки. Во-первых, классификация выборки делается только на тех клиентах, которым ранее дали кредит. У банковских аналитиков нет никакой информации о том, как повели бы себе те граждане, которым отказали в ссуде. Вполне возможно, что они оказались бы хорошими заемщиками.

Второй недостаток скоринга состоит в том, что социально-экономическая ситуация постоянно меняется, у людей появляются новые взгляды и интересы, и прежняя модель со временем становится менее действенной. Система оценки должна постоянно обновляться, чтобы объективно отражать экономические реалии. В странах Западной Европы обновление методики происходит в среднем раз в полтора года, для России необходим более узкий интервал: не реже чем раз в полгода.

Банк принимает к анализу данные о размере дохода физического лица и степени риска утраты этого дохода. Для этого он использует документы: справку 2-НДФЛ, отражающую уровень заработной платы за последние шесть месяцев, справку по форме банка, заверенную подписью и печатью работодателя или налоговую декларацию. Сумма среднемесячного дохода уменьшается на размер налогов и обязательных платежей и умножается на корректирующий коэффициент, устанавливаемый внутренними нормативами банка (в разных кредитных организациях он варьируется в пределах 0,3-0,6).

Метод оценки по платежеспособности используется в крупнейшей кредитной организации России – Сбербанке. Каждый клиент, претендующий на получение кредитных средств, должен предоставить в банк установленный перечень документов.

На основании предоставленных документов сотрудники банка принимают решение о целесообразности выдачи кредитных средств. Для этого они вычитают из среднемесячного дохода человека (указан в справке 2-НДФЛ) сумму уплаченного подоходного налога. Остается показатель, который уменьшается на размер обязательных ежемесячных платежей, отмеченный в заявлении-анкете (в том числе и платежей по другим кредитам). Так исчисляется чистый доход.

Сбербанк рассчитывает платежеспособность заемщика по следующей формуле:

$$P = Дч * K * t, \text{ где}$$

Дч – чистый доход;

$t$  – срок кредитования, исчисляемый в месяцах;

$K$  – поправочный коэффициент, варьируется от 0,6 до 0,8, возрастает с увеличением суммы кредита.

На основании расчета показателя платежеспособности Сбербанк принимает решение о целесообразности выдачи ссуды.

Оценка кредитоспособности по кредитной истории

Суть этого метода заключается в том, что банк анализирует, насколько исправно потенциальный заемщик погашал ссуды ранее. Изучение кредитной истории физического лица с целью оценки его кредитоспособности получило большую популярность в США. Банки узнают личные данные заемщиков из их заявлений-анкет и, отталкиваясь от этого, собирают сведения о кредитной истории человека у других игроков рынка: банков, организаций, эмитирующих кредитные карты, владельцев домов (о случаях просрочки арендных платежей) и т.д.

Андеррайтинг – это оценка вероятности, с которой заемщик погасит кредит. Она базируется на анализе трех факторов: уровня дохода клиента, наличия у него имущества, достаточного для внесения залога, и личных качеств человека (их отражает его кредитная история).

В ходе кредитного андеррайтинга сотрудники банка анализируют массу критериев, характеризующих каждого конкретного заемщика. На основании этого они принимают положительное или отрицательное решение. Возможны также компромиссные варианты: уменьшение суммы ссуды, продление срока или внесение дополнительных залогов.

Существуют два основных вида андеррайтинга:

#### 1. Автоматический

Этот вид анализа используется при предоставлении небольших ссуд и экспресс-кредитов. Его суть заключается в том, что в специальную программу загружаются данные клиента, а она, придавая каждому показателю определенный вес, рассчитывает значение платежеспособности. Если оно превышает некий минимальный уровень, выносится положительное решение, если нет – заемщику отказывают в средствах или уменьшают сумму.

Для автоматического андеррайтинга используются специальные программные продукты, один из которых – приложение РАБИС. Оно производит расчет платежеспособности на основе ряда независимых показателей, выявляет случаи мошенничества и отличается высокой производительностью (способно обрабатывать до 40 заявок в час).

#### 2. Индивидуальный

Этот тип андеррайтинга используется при принятии решений по крупным ссудам (ипотека, автокредитование). К рассмотрению кредитной заявки подключаются специалисты разных отделов банка (юридического, рискованного, службы безопасности), которые тщательно и скрупулезно проверяют информацию по клиенту. На такой анализ может потребоваться от 1 до 10 дней.

Существуют разные способы и модели, позволяющие определить кредитоспособность клиента. Банки постоянно совершенствуют свои методы, стремясь принимать более объективные и взвешенные решения по предоставлению ссуд. Разные подходы к оценке кредитоспособности всегда имеют одну цель – обеспечить стабильную работу банка и минимизировать его риски.

Литература.

1. Корпоративный менеджмент // Скоринг как метод оценки кредитного риска // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/scoring.shtml>
2. Ленская Н. В. , Чернышева Т. Ю. Оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков как метод минимизации рисков банка // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых: материалы 2-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 13-15 Ноября 2013. - Курск: ЮЗГУ, 2014 - Т. 1, ч.2 - С. 279-281
3. KeepBanks // Зарубежный опыт оценки // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.keepbanks.ru/kboots-825-1.html>
4. РАБИС // Оценка кредитоспособности заемщика физического лица системой РАБИС // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rabis.biz/ocenka-kreditosposobnosti.html>
5. ForexAW.com // Андеррайтер // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://forexaw.com/TERMs/Economic\\_terms\\_and\\_concepts/Securities/1206\\_%D0%90%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%80%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B5%D1%80\\_Underwriter\\_%D1%8D%D1%82%D0%BE](http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Securities/1206_%D0%90%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%80%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B5%D1%80_Underwriter_%D1%8D%D1%82%D0%BE)