

ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено сучасну практику управління кредитним та операційним ризиками в процесі споживчого кредитування вітчизняними банками. Вказано на особливості проєвропейського розуміння терміну «споживчий кредит» у більшості банків України. Розкрито сутність механізму управління ризиком споживчого кредитування, який фактично поєднує в собі класичну систему управління ризиками та системи розробки й просування продуктів. Особливу увагу приділено первинній оцінці потенційного позичальника, оцінці його кредитоспроможності та системі обробки інформації про позичальника. Розглянуто функції та переваги скорингових моделей, які можуть використовуватися банками на кожному етапі споживчого кредитування. Визначено основні проблеми, що стримують розвиток банківського споживчого кредитування, ключовими з яких на нинішньому етапі є слабка ресурсна база банків, низький рівень автоматизації процесів споживчого кредитування, недостатній рівень охоплення ринку інформацією бюро кредитних історій.

Ключові слова: кредитний ризик, операційний ризик, ризик споживчого кредитування, система управління ризиками, інструменти управління ризиками, кредитоспроможність позичальника, первинна оцінка позичальника.

Формул: 0; рис.: 4, табл.: 1, бібл.: 5

Shapoval O. A.
Economist of 1st category, Department of open markets NBU (Kyiv city), Ukraine

THE RISK MANAGEMENT PRACTICE OF CONSUMER LENDING IN BANKS OF UKRAINE

Summary. Investigated modern practice of managing credit and operational risks in the consumer lending by domestic banks. Indicated in particular pro-European understanding of the term "consumer credit" in the majority of Ukrainian banks. Disclosed the essence of the mechanism of risk management in the consumer credit, which in fact combines classic risk management system, as well as systems of product development and promotion. Particular attention is given to initial assessment of the potential borrower, estimation of his creditworthiness and information processing system about the borrower. Described functions and advantages of scoring models, which can be used by banks at every stage of consumer lending. Determined the main problems, constraining the development of bank consumer lending, the key of which are currently weak resource base of banks, low level of consumer lending automation, insufficient coverage of market information by credit bureau.

Key words: credit risk, operational risk, consumer credit risk, the risk management system, risk management tools, the creditworthiness of the borrower, the borrower's initial assessment.

Formulas: 0; fig.: 4, tabl.: 1, bibl.: 5

JEL Classification: G 21, E 43, D 81.

Шаповал А.А.
экономист I категории, Департамент открытых рынков НБУ (г. Киев), Украина

ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКАХ УКРАИНЫ

Аннотация. Исследована современная практика управления кредитным и операционным рисками в процессе потребительского кредитования отечественными банками. Указано на особенности проєвропейского понимания термина «потребительский кредит» в большинстве банков Украины. Раскрыта сущность механизма управления риском потребительского кредитования, который фактически сочетает в себе классическую систему управления рисками, а также системы разработки и продвижения продуктов. Особое внимание

уделено первичной оценке потенциального заемщика, оценке его кредитоспособности и системы обработки информации о заемщике. Рассмотрены функции и преимущества скоринговых моделей, которые могут быть использованы банками на каждом этапе потребительского кредитования. Определены основные проблемы, сдерживающие процесс развития банковского потребительского кредитования, ключевыми среди которых в настоящее время являются слабая ресурсная база банков, низкий уровень автоматизации процессов потребительского кредитования, недостаточный уровень охвата рынка информацией бюро кредитных историй.

Ключевые слова: кредитный риск, операционный риск, риск потребительского кредитования, система управления рисками, инструменты управления рисками, кредитоспособность заемщика, первичная оценка заемщика.

Формул: 0; рис.: 4, табл.: 1, библи.: 5

Вступ. Особливості та характер післякризових змін, що відбулися в механізмі споживчого кредитування, не могли не позначитися на управлінні кредитним та операційним ризиком, що виникають в процесі споживчого кредитування. Враховуючи високий рівень ризику, який несе в собі споживче кредитування, постає нагальна необхідність у дослідженні сучасних прийомів ведення цього бізнесу та сучасної практики управління ризиками споживчого кредитування. Проведений аналіз може в подальшому послужити базою для детального пошуку недоліків сучасної практики управління ризиками банківського споживчого кредитування.

Аналіз досліджень та постановка завдання. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі накопичено значний обсяг досліджень щодо розв'язання проблем управління кредитним та операційним ризиками. У розвиток теоретичної бази з цих питань значний внесок зробили науковці: О.І. Барановський, В.Я. Вовк, О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюк, О.С. Дмитров, В.В. Коваленко, Л.В. Кузнецова, В.І. Міщенко, Л.О. Примостка, Т.С. Смовженко, К.Ф. Черкашина, Н.П. Шульга та інші. Разом з цим слід відзначити, що сучасна практика споживчого кредитування в банках України ще залишається недостатньо дослідженою в науковій літературі.

Метою статті є дослідження сучасної практики управління ризиком банківського споживчого кредитування в банках України.

Результати дослідження. Залежно від розміру банку, його структури та профілю діяльності підходи до розуміння сутності споживчих кредитів та управління ризиками, які притаманні цьому виду кредитів, різняться. Розуміння сутності споживчих кредитів, використання та побудова системи управління ризиками, що притаманні цьому кредиту, методи та інструменти, які при цьому використовуються – всі ці аспекти формують різнопланові моделі ведення бізнесу з надання споживчих кредитів.

У процесі управління ризиками кредитування в банку важливе місце має класифікація кредитів, тобто виокремлення споріднених кредитів за їх природою та інструментарієм управління ризиками, що їм притаманні. Виходячи з цього, банки виділяють кредити юридичним та фізичним особам. Останні, в свою чергу, поділяються на забезпечені та незабезпечені. До забезпечених відносять іпотечні кредити та автокредити. До незабезпечених належать кредити на купівлю побутової техніки, кредитні картки та кредити готівкою. Відповідно, іпотечні, автокредити та кредити на купівлю побутової техніки належать до цільових кредитів, інші – до нецільових (рис. 1):

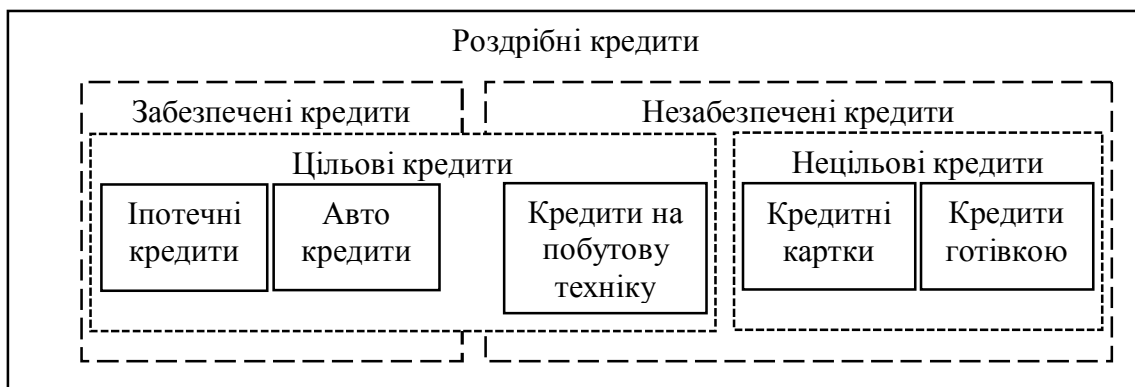


Рис. 1. Класифікація кредитів, що надаються фізичним особам

Джерело: складено автором

Така класифікація дозволяє банкам чітко встановлювати процедури видачі різних видів кредитів, застосовувати відповідні інструменти управління ризиками, що притаманні цим кредитам.

Управління ризиками банківського споживчого кредитування в банках, що активно працюють на цьому ринку та мають значні обсяги кредитних портфелів споживчих кредитів, ґрунтується на комплексному управлінні кредитним і операційним ризиками в процесі споживчого кредитування та відбувається упродовж життєвого циклу кредиту. Такий механізм фактично поєднує в собі класичну систему управління ризиками та системи розробки та просування продуктів (рис. 2).



Рис. 2. Механізм управління ризиком банківського споживчого кредитування

Джерело: складено автором

На першому етапі банк розробляє новий продукт з певними характеристиками для відповідного сегменту ринку. Для цього проводиться дослідження ринку, аналіз можливих ризиків, встановлюються умови кредитування для нівелювання цих ризиків. Наступним кроком є реклама продукту (споживчого кредиту), тобто просування його на ринку, вказуючи на переваги продукту для споживача та видача кредиту широкому

колу позичальників. Це обумовлено необхідністю формування статистичної бази позичальників, яку називають навчальною вибіркою. Ця база в подальшому аналізується за певним рядом критеріїв. Кожний банк використовує власні критерії аналізу бази та статистичні моделі, що не підлягають розголошенню. На основі проведеного аналізу підпортфеля споживчих кредитів відбувається формування висновків щодо результатів запровадження нового продукту та відповідне корегування умов видачі кредиту.

Видача споживчих кредитів такому широкому колу осіб з високою ймовірністю вплине на підвищення рівня простроченої та проблемної заборгованості за цим видом кредиту. Для роботи із заборгованістю банки використовують послуги колекторських агентств або залучають власний відділ роботи з проблемною заборгованістю. Безнадійна заборгованість підлягає списанню. Останнім етапом є корегування умов видачі кредиту, а саме:

- зміна кредитних правил: вікові обмеження, обмеження видачі пенсіонерам, окремим соціальним групам, обмеження щодо суми заробітної плати;
- зміни кредитного продукту: ставка, термін, мінімальна/максимальна сума, цільова група.

Проте зміна умов може відбуватися не лише для нових продуктів, але й через тривалість періоду прогнозу (3, 6, 12 місяців), періоду вибірки (1 місяць, 1 рік), зміни в бізнесі, фази економічного циклу та через інші зовнішні фактори.

Якість прийнятих рішень у кредитуванні – основний фундамент, на якому будується успішний кредитний бізнес. Швидкість, з якою ухвалюються рішення, а також надійність і прозорість бізнес-процесів стають вирішальними факторами. Час видачі кредиту має надзвичайне значення, тому що є однією із конкурентних переваг, адже за невеликих сум видача кредитів має займати не набагато більше часу, ніж купівля товару. Час видачі кредиту включає в себе час на первинну оцінку клієнта та заповнення скорингової карти, час на оцінку його кредитоспроможності, перевірку достовірності наданої інформації (верифікації) та прийняття рішення. У провідних, з точки зору надання послуг споживчого кредитування, банках України час на видачу кредиту складає 15-20 хвилин, причому найбільша частка припадає на первинну оцінку клієнта та заповнення скорингової карти.

У процесі первинної оцінки лише менеджер має прямий контакт із майбутнім позичальником, а тому він має ряд завдань щодо оцінки потенційного позичальника:

- оцінити зовнішній вигляд клієнта та супроводжуючих його осіб;
- оцінити особливості психічного стану клієнта;
- оцінити взаємовідносини із супроводжуючими особами (за наявності);
- сформулювати та поставити клієнтові уточнюючі питання, оцінити реакцію клієнта і зміст відповідей;
- перевірити документи клієнта;
- зіставити і проаналізувати зорову, текстову та мовну інформацію.

Завдання первинної оцінки повинні виконуватися згідно з низкою основних принципів:

- комунікація на професійному рівні, що включає в себе навички роботи з обуреними клієнтами, з верифікацією за обмеженого часу, виявленням брехні або шахрайства;
- перехресна перевірка за допомогою додаткових питань, що повторюють зміст попередніх;
- взаємодія з іншими підрозділами банку з метою попередження/виявлення шахрайських дій;

- вся нова інформація про клієнта, причини негативного висновку, повернення на доопрацювання повинні бути чітко зафіксовані в системі та описані в коментарях;
- проходження первинної верифікації за чітко заданим алгоритмом перевірок згідно внутрішніх документів / маршруту перевірки.

Кредитними менеджерами встановлюються особливості поведінки, які можуть свідчити про відхилення в психіці співрозмовника: надмірно нестійка поведінка, конфліктність, немотивована злість, неадекватна лякливність.

З клієнтом можуть бути родичі, друзі, поручителі, кредитори клієнта або особи, що намагаються отримати кредит через підставних осіб. Менеджер має аналізувати характер взаємовідносин між цими особами: сімейна порада/обговорення: залежність, тиск на клієнта; контроль за поведінкою клієнта з боку супроводжуючих осіб тощо.

Практика банків за роки роботи в Україні дозволила розробити певний стандартний перелік питань, які задають клієнтам кредитні менеджери для виявлення недостовірної чи неправдивої інформації:

- які основні мотиви спонукали клієнта звернутися за кредитом;
- яка причина вибору банку, чи розглядалися подібні питання з іншими банками;
- який характер діяльності, розташування офісу, прізвища керівників підприємства/організації-роботодавця;
- яка тривалість роботи клієнта та чоловіка/дружини клієнта на підприємстві/організації та його перспективні плани;
- яка зарплата та інші доходи клієнта, чоловіка або дружини клієнта;
- чи є на даний момент непогашені кредити клієнта та чоловіка/дружини клієнта в інших банках.

Задаючи питання, менеджер повинен звернути увагу на можливі неспівпадіння у відповідях клієнта з наданою про себе інформацією:

- клієнт запевняє, що швидко поверне кредит, хоча оформлює його на значний термін;
- клієнт повідомляє кредитному менеджеру про великі доходи від бізнесу, втім сума кредиту, яку бажає отримати клієнт, незначна та не відповідає заявленим доходам;
- клієнт бажає отримати максимальну суму на максимальний термін.

У процесі перевірки документів кредитні менеджери використовують переважно візуальні та люмінесцентні методи дослідження документів. До візуальних методів належать метод «на просвіт» та у вертикальних променях. Люмінесцентний метод полягає у перевірці документів за допомогою ультрафіолетових і інфрачервоних променів.

Однак така самостійність кредитного менеджера у формуванні висновку щодо результатів первинної оцінки клієнта може спричинити виникнення операційного ризику, що полягає у певних шахрайських діях або ненавмисних помилках унаслідок некоректної оцінки клієнта, а отже може призвести до підвищення рівня простроченої заборгованості банку. Для запобігання таким ситуаціям банки впроваджують систему контролю ефективності та якості верифікації, основними складовими якої є:

- наявність у кредитних менеджерів чітко прописаних інструкцій щодо проведення верифікації;
- проведення навчання, тестування, екзаменування кредитних менеджерів з метою присвоєння їм певної категорії;
- впровадження мотиваційної системи винагороди роботи кредитних менеджерів;

- впровадження зрозумілої та прозорої для виконавців системи контролю якості роботи кредитних менеджерів на постійній основі, зокрема, шляхом аналізу причин відмов, причин виникнення прострочення, повернень на доопрацювання, дотримання внутрішніх процедур банку тощо.

У випадку, якщо ознак шахрайства з боку клієнта не помічено, кредитний менеджер обирає в системі управління взаємовідносинами з клієнтами кредитний продукт з оптимальними умовами для клієнта, попереджає його про суму, складові та періодичність кожного платежу і в разі отримання згоди клієнта вносить дані про клієнта та поручителя (в разі наявності), особисту оцінку клієнта та відскановані документи до системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM-системи).

CRM-система надсилає цю інформацію до автоматизованого вузла з прийняття рішень та корпоративної сервісної шини. Сервісна шина підприємства (Enterprise service bus) – сполучне програмне забезпечення, що забезпечує перевірку повідомлень, їх трансформацію та маршрутизацію на основі змісту, балансування навантаження і реєстрацію.

Сервісна шина направляє особисту інформацію клієнта для перевірки до внутрішньої (власної) та зовнішньої (бюро кредитних історій) баз. Ця перевірка проходить паралельно за певними критеріями: ідентифікація даних клієнта, місце реєстрації, кредитна історія, активи, зв'язки з іншими клієнтами за певними логіками, чорний список (кримінал, шахрайство), доходи, перевірка стажу роботи, роботодавця (у т. ч. реквізити, дані про керівництво), кількість звернень у фінансові установи за кредитами тощо. У разі наявності клієнта в чорному списку, він негайно отримує відмову у видачі кредиту.

Крім перевірки в базах, щойно зібрана інформація про клієнта передається до внутрішньої бази та, за рішенням керівництва, до зовнішньої, що зменшує плату за подальші запити до такої бази. Крім перевірки, українські бюро кредитних історій надають широкий асортимент послуг, серед яких скоринг, продукти протидії шахрайству, перевірка паспортів, скорингування вхідного потоку позичальників для порівняння з всеукраїнським потоком, аналіз отримання кредитів «відкинутими» позичальниками в інших кредитних установах і рівень банкрутства серед них (унікальний засіб перевірки обґрунтованості відмов), комплексне порівняння ринкової позиції банку та ринку в цілому тощо. Необхідно зауважити, що зараз в Україні зареєстровано та функціонують 8 кредитних бюро, з яких перші 3 містять найбільшу базу кредитних історій:

- ТОВ «Українське бюро кредитних історій» засноване ПАТ КБ «ПриватБанк», має базу даних 35,7 млн. кредитних історій [3];
- ПрАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» засноване 33 банками, 2 страховими і лізинговими компаніями, має базу даних 13,8 млн. кредитних історій [2];
- ПрАТ «Міжнародне бюро кредитних історій», де-факто засноване ПАТ «Дельта Банк», яке має базу даних 15,2 млн. кредитних історій [1];
- ТОВ «Бюро кредитних історій «Руський Стандарт», засноване ЗАО «Компанія «Руський Стандарт» і має базу даних 0,9 млн. кредитних історій;
- ТОВ «Незалежне бюро кредитних історій»;
- ТОВ «Бюро кредитних історій «Українське кредитне бюро»;
- ПАТ «Бюро кредитних історій «Фенікс»;
- ПАТ «Бюро кредитних історій «Кредит сервіс».

Однак згідно з дослідженням, проведеним Світовим банком, за результатами 2013 р. в Україні в кредитних бюро знаходяться дані про 9 млн. фізичних осіб, що не перевищує 28,3% дорослого населення, і 100 тис. юридичних осіб [4], в той час, як у

сусідніх країнах цей показник значно вище (Польща – 82,8%, Словачія – 61,6%, Угорщина – 73,2%, Румунія – 46,9%, Російська Федерація – 59,2%), не кажучи вже про країни де цей рівень складає 100% (США, Канада, Великобританія, Швеція, Словенія, Норвегія, Австралія, Японія, Німеччина, Італія, Ізраїль) [5].

перевірка інформації за «чорн Історія взаємовідносин клієнта з банком передається до вузла прийняття рішень. Вузол прийняття рішення є автоматизованим комплексом, що здійснює оцінку кредитоспроможності клієнта, враховуючи попередній досвід кредитування клієнта та його візуальну оцінку, розраховує максимальний ліміт на клієнта, встановлює відповідність стратегії банку у випадку надання кредиту, та в результаті приймає рішення про видачу кредиту.

Оцінка кредитоспроможності клієнта є ключовим інструментом в управлінні ризиком банківського споживчого кредитування. Саме за допомогою цього інструмента фактично відбувається оцінка кредитного ризику, на який наражається банк, видаючи кредит кожному окремому позичальнику, що, в свою чергу, має прямий вплив на якість кредитного портфеля. Кредитоспроможність клієнта оцінюється за допомогою скорингових моделей двох типів: application-скорингу та fraud-скорингу. Параметри моделі application-скорингу, що використовується в банках України, залежить від банку та особливості його продукту, але переважна більшість моделей містить базовий перелік таких параметрів: вік, стать, освіта, регіон проживання, кількість осіб на утриманні клієнта, сімейний стан, кількість дітей, час проживання на одному місці, час роботи на останньому місці роботи, вид зайнятості. Application-скоринг також може включати поведінкові аспекти: наявність платіжної картки, наявність депозиту, аналіз кредитної історії, аналіз історії платежів (оплата комунальних послуг, Інтернету тощо). Application-скоринг – це технологія аналізу кредитоспроможності позичальників, що переводить в кількісну площину оцінку кредитного ризику.

Fraud-скоринг являє собою процес виявлення та запобігання шахрайських дій з боку потенційних і вже існуючих клієнтів-позичальників на різних етапах «життя» кредиту, починаючи із визначення позичальників, чиї запити на видачу кредиту повинні бути відхилені або відкладені для більш детального розгляду, і закінчуючи аналізом поведінки позичальника. Fraud-скоринг, який використовують як для виявлення шахрайства з боку позичальників, так і всередині кредитної організації, виконує низку функцій:

1. перевірка інформації за «чорними» і «сірими» списками. Обрані поля анкети позичальника перевіряють на збіг/схожість з даними в чорних/сірих списках шахрайських операцій/організацій;
2. перевірка інформації на «внутрішню» несуперечливість. За наявними в анкеті даними з пов'язаною інформацією (дата народження – індивідуальний номер платника податків, наявність нерухомості – комунальні платежі) перевіряють внутрішню несуперечливість анкети;
3. перевірка інформації на «зовнішню» несуперечність і відповідність бізнес-правилам. Наявні в анкеті дані аналізують за допомогою експертних бізнес-правил (наприклад, дата видачі паспорта – не вихідний день, визнання додаткових доходів – мінімальний врахований дохід), а також звіряються з наявною інформацією в базі заявок або інформаційних базах банку (достовірність адреси, аналіз попередніх анкет чи заявок);
4. перевірка інформації на наявність «загальних викидів». Порівняння показників з анкети із загальним розподілом по портфелю – «штрафні» бали за потрапляння в «критичний хвіст» розподілу або статистично дрібну категорію;
5. перевірка інформації на наявність «викидів» у межах виділеної сукупності «клієнтів». Порівняння показників із анкети з даними, відібраними за певним

критерієм. Наприклад, перевірка на «викид» зарплати порівняно з даними по підприємству, галузі чи регіону.

Рівень автоматичного прийняття рішення у провідних банків України складає 70-90%. У випадку, якщо система сама не в змозі однозначно прийняти рішення, інформація надходить до андеррайтерів та відділу безпеки, які приймають рішення згідно з інструкціями, враховуючи всі «за» і «проти». В разі прийняття позитивного рішення про видачу кредиту автоматично створена угода повертається до кредитного менеджера разом з відповідним договором. Графічно процес прийняття рішення про видачу споживчого кредиту представлено на рис. 3.

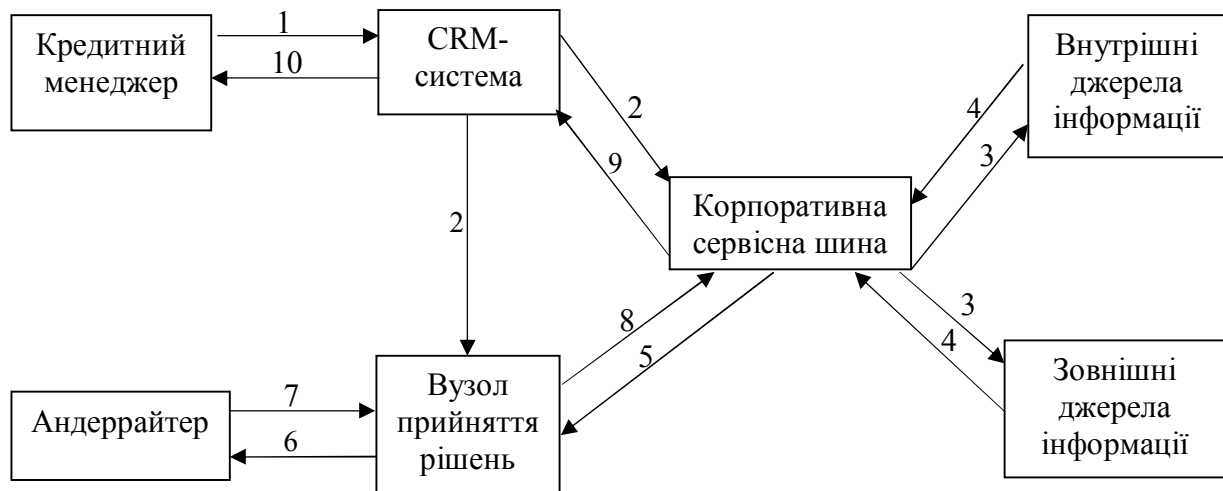


Рис. 3 Процес прийняття рішення про видачу споживчого кредиту

Джерело: складено автором

Позначення:

1 – внесення даних про клієнта, поручителя (в разі наявності), особистої оцінки клієнта та відсканованих документів.

2 – передача інформації про клієнта до корпоративної сервісної шини та вузла прийняття рішень.

3 – передача інформації до внутрішньої та зовнішньої баз даних для перевірки та отримання додаткових даних.

4 – передача інформації та результатів перевірки клієнта до корпоративної сервісної шини.

5 – передача інформації та результатів перевірки клієнта до вузла прийняття рішень.

6 – передача інформації та результатів перевірки клієнта до андеррайтера (в разі неможливості автоматичного прийняття рішення).

7, 8, 9, 10 – передача рішення та сформованих кредитних договорів до кредитного менеджера.

Процес кредитування не завершується видачею кредиту. Кожен банк обов'язково супроводжує кредит від його видачі до повного погашення. Залежно від ступеня агресивності кредитної політики банку та рівня технологій ухвалення рішень, у кредитному портфелі банку з часом накопичується певний рівень проблемної заборгованості. Моніторинг проблемної заборгованості банки здійснюють на рівні портфеля та кожної окремої позики за допомогою Behavioral-скорингу (поведінкового скорингу). Для цього проводиться оцінка динаміки стану кредитного рахунку позичальника, що дозволяє спрогнозувати погіршення його платоспроможності на підставі динаміки погашення платежів, умов кредиту, інформації про самого позичальника, а також іншої наявної інформації. Поведінковий скоринг також

використовується для аналізу та управління кредитним портфелем, що дозволяє оптимізувати стратегію роботи з клієнтами на різних рівнях. Behavioral-скоринг ґрунтується на можливості оцінки, рейтингуванні та сегментації кредитного портфеля, аналізі портфеля і прогнозуванні прострочень, відстеженні критичних рівнів ризику та змін у прогнозах.

За допомогою collection-скорингу визначають напрями роботи з «поганими» позичальниками, стан обслуговування кредиту яких класифіковано як «незадовільний». Технології collection-скорингу успішно застосовуються при створенні ефективної системи своєчасного запобігання прострочень і стягнення простроченої заборгованості. Цей тип скорингу має виконувати такі завдання:

- оброблення кредитного портфеля і формування списку клієнтів, з якими необхідно провести профілактичну роботу з метою недопущення прострочень і/або застосувати заходи впливу. Причинами виникнення заборгованості є, переважно, забудькуватість позичальника або неможливість здійснити плату з об'єктивних причин, не пов'язаних з його фінансовим станом. З огляду на це, за перших ознак виникнення простроченої заборгованості внутрішній колекторський відділ банку починає нагадувати позичальникам про необхідність виконання своїх зобов'язань. Якщо причиною боргу є небажання позичальника платити, нагадування стають більш наполегливими;
- сегментування боржників;
- планування та супроводження роботи колекторів та інших учасників процесу стягнення заборгованості. Передача заборгованості спеціалізованому колекторському агентству може відбуватися на умовах аутсорсингу або шляхом продажу заборгованості;
- моніторинг колекторської роботи, аналіз результатів впливів тощо.

Отже, кожний етап має свої скорингові рішення, кожне з яких є повноцінним інструментом управління кредитним ризиком банку в процесі споживчого кредитування (рис. 3).

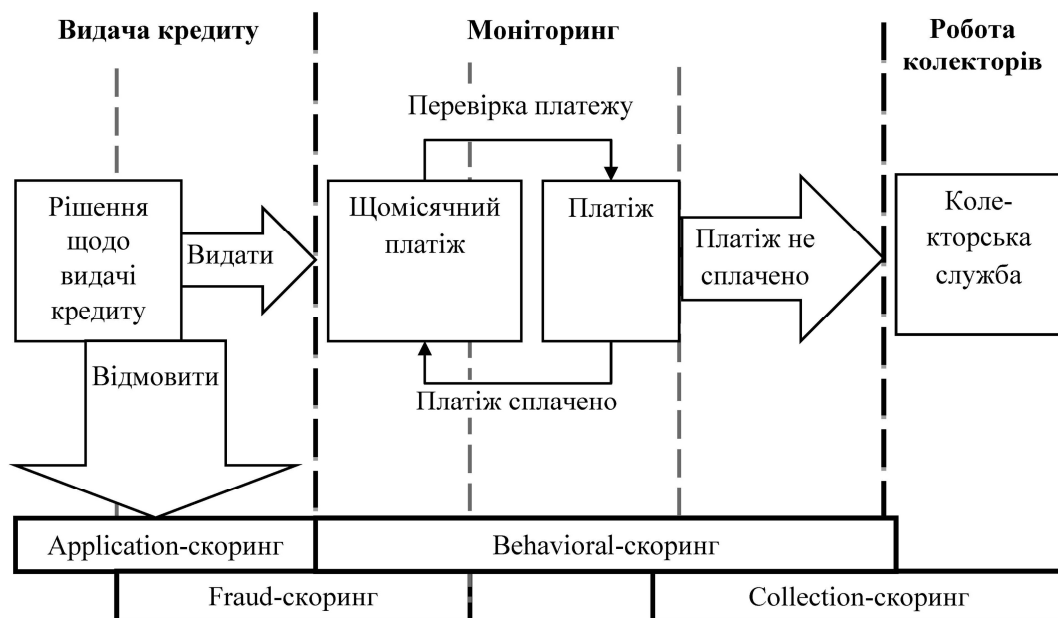


Рис. 4. Сучасна практика застосування скорингових моделей

Джерело: складено автором

Нажаль, не всі банки України мають ефективну систему управління ризиком банківського споживчого кредитування та помірковану кредитну політику, що за останні роки призвело до збільшення проблемної заборгованості таких банків до загрозливого

рівня. Проблеми одних банків стають способом збільшення активів, а згодом – капіталу для інших банків. Проблемна заборгованість може продаватися окремо або в складі кредитного портфеля. У першому випадку рішення про продаж приймається банком, у другому – Фондом гарантування вкладів фізичних осіб шляхом реалізації певних процедур. Зазвичай, пул кредитів продається зі значним дисконтом, що дозволяє банку-покупцю використовувати, крім стандартних методів стягнення заборгованості, – реструктуризації кредитів і роботи колекторського відділу банку, компромісний варіант повернення заборгованості. Цей компроміс полягає у списанні певного відсотку боргу, що не перевищує дисконту, з яким банк придбав заборгованість, у випадку безнадійності отримання повної суми боргу.

Виникнення безнадійної заборгованості обумовлено, крім неплатоспроможності клієнта, станом бази даних позичальників. В окремих випадках база може включати лише основні дані про клієнта, суму кредиту та суму заборгованості. Придбання проблемної заборгованості чи портфеля кредитів дозволяє банку, крім збільшення власної бази позичальників, створити власне бюро кредитних історій та отримувати додатковий прибуток і поповнювати базу бюро за рахунок надання такої інформації партнерами.

Додатковими заходами, що сприяють зниженню кредитного ризику, як свідчить вітчизняна практика, є: відсоткова ставка, страхування, неустойка на рівні індивідуального кредитного ризику та диверсифікація, концентрація, лімітування, резервування, контроль на рівні портфеля.

Відсоткова ставка за споживчими кредитами формується з урахуванням вартості залучення ресурсів, можливості дострокового погашення кредиту позичальником та кредитних ризиків. На превеликий жаль, українські банки не дотримуються європейської практики, коли відповідальні позичальника отримують кредити з меншими відсотковими ставками, адже кредитний ризик за такими операціями значно менший.

Страхування як інструмент зменшення індивідуального кредитного ризику в процесі споживчого кредитування використовується не часто. Банк може вимагати страхування відповідальності позичальника, проте й це відбувається переважно в невеликих банках і спрямовано більше на отримання додаткової фінансової вигоди за рахунок домовленостей з певними страховими компаніями, ніж для мінімізації кредитного ризику. Страхування підпортфеля споживчих кредитів в Україні на сьогоднішній день не здійснюється через відсутність попиту на такі послуги з боку банків, що зумовлено високою ціною цих послуг.

Не дивлячись на широкий інструментарій мінімізації ризиків, далеко не всі банки використовують його ефективно. Як свідчать результати проведеного нами дослідження, в процесі споживчого кредитування банки можуть наражатися на певні проблеми, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми, на які наражаються банки в процесі споживчого кредитування

Тип даних	Проблема
1	2
Анкета позичальника, соціально-демографічні дані, фінансові характеристики	Низька якість даних, що вводяться: пропуски та помилки. Некоректні дані позичальника. Неструктурованість інформації про позичальників. Незахищена форма заявки, що передається до вузлу прийняття рішень.
Параметри продукту	Часта зміна параметрів. Відсутність логу змін.

1	2
Інформація кредитного бюро	Низька актуальність та повнота даних.
Дані про рухи на поточних рахунках	Лише для клієнтів, які мають рахунки.
Показники погашення кредитної заборгованості	Лише для прокредитованих. Погашення в минулому не гарантує таку ж поведінку в момент і після кризи.
Контроль	Велика кількість перевіряючих служб.
Макроекономічні показники	Адекватність показників (Держкомстат) Недостатній часовий горизонт спостережень для моделювання.
Дії колекшн / контакти з клієнтом	Вимагають інтеграції CRM і сховища даних Всі дії (дзвінки та їх результати, СМС, листи, виїзди) повинні логуватися та зберігатися.

Джерело: складено автором

Ці проблеми призводять до збільшення тривалості прийняття рішень, погіршення якості перевірки кредитоспроможності позичальника, а отже й до погіршення якості кредитного портфеля та ускладнюють контроль за процесом споживчого кредитування.

Висновки. Таким чином, ведення банком такого бізнесу, як споживче кредитування, потребує чіткого усвідомлення економічної природи споживчого кредитування, застосування світових підходів до організації процесу кредитування та управління ризиками, що притаманні цьому виду кредитів. Особливої уваги з боку керівних органів банку потребує етап первинної оцінки позичальника кредитним менеджером, а саме, ефективність методики оцінки та компетентність менеджера. Якість оцінки позичальника на цьому етапі є однією з передумов мінімізації кредитного та операційного ризиків банку. Споживче кредитування потребує також високого рівня автоматизації процесу прийняття рішень і широкої бази позичальників, що досягається переважно за рахунок вступу на партнерських умовах до бюро кредитних історій, хоча частка дорослого населення України, яку охоплюють всі українські бюро кредитних історій, все ще залишається незначною.

Література

1. Міжнародне бюро кредитних історій. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://credithistory.com.ua/ru/home/kreditoram/o-kompanii>.
2. Перше всеукраїнське бюро кредитних історій. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pvbki.com/ukr/organizations/advantages/info_base.
3. Українське бюро кредитних історій. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubki.ua/ua>.
4. The Doing Business Project. Getting Credit in Ukraine [Electronic resource]. – Available at: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/getting-credit>.
5. The World Bank. Private credit bureau coverage [Electronic resource]. – Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS>.

Стаття надійшла до редакції 18. 10. 2014

© Шановал О. А.

References

1. *The international credit bureau.* Available at <https://credithistory.com.ua/ru/home/kreditoram/o-kompanii>
2. *The First Credit Bureau of Ukraine.* Available at http://www.pvbki.com/ukr/organizations/advantages/info_base
3. *Ukrainian credit bureau.* Available at <http://ubki.ua/ua>
4. *The Doing Business Project. Getting Credit in Ukraine.* Available at <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/getting-credit>
5. *The World Bank. Private credit bureau coverage.* Available at <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS>.

Received 18. 10. 2014

© Shapoval O. A.