

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

Статтю присвячено формуванню та аналізу підходів до організації систем ризик-менеджменту у сфері споживчого кредитування. Автором представлено два підходи: на основі критерію мінімізації витрат та на основі критерію операційної ефективності. Описуються переваги та недоліки кожного з підходів.

Ключові слова: ризик, споживче кредитування, кредитний скоринг, бюро кредитних історій.

В Україні динамічно розвивається споживче кредитування, еволюціонуючи у формах та пріоритетності сегментів. У 2003–2008 р. ринок споживчого кредитування потужно зростав за величиною активів, досягнувши максимуму на початку кризи. У цей період ринок характеризувався видачею іпотечних та автомобільних кредитів зі значною часткою кредитів у іноземній валюті. Під час фінансової кризи споживче кредитування майже припинилось, та з 2009 р. почалось поступове його відновлення. При цьому пріоритетним став сегмент нецільових незабезпечених кредитів та суттєво розширився їх спектр: кредити з періодичними платежами, кредитні карти, експрес-кредити в магазинах, овердрафти тощо. Серед основних причин, що обумовлюють активність кредиторів у вказаному сегменті, можна виділити такі:

- значний попит населення на такі кредити;
- короткострокова і високовартісна ресурсна база у кредиторів;
- висока доходність кредитів такого виду;
- порівняно короткий термін кредитування;
- відсутність інших ніш кредитування на українському ринку, спроможних забезпечити належну доходність.

Наведемо короткий аналіз зазначених причин. В Україні зберігається суттєвий попит на споживчі кредити як «високого» рівня – іпотека та автомобільні кредити, так і «низького» рівня – в сегменті до 10 000–15 000 грн. Однак через економічні реалії (у першу чергу, низький рівень доходів) дуже мало осіб можуть дозволити кредити «високого» рівня. У той же час споживчі кредити «низького» рівня – на купівлю товарів для дому, на ремонт, на відпустку тощо, користуються великим попитом, незважаючи на високі ефективні ставки. Так, український індекс ефективних процентних ставок за споживчими кредитами фізичних осіб показує значен-

ня 107,08 % у квітні 2013 р. [1], а за даними компанії «Простобанк Консалтинг» середня реальна ставка за нецільовими споживчими кредитами на один рік у квітні 2013 р. складала 59,27 % [2].

Український кредитний ринок має короткострокову і високовартісну ресурсну базу через відсутність пропозиції довгострокових ресурсів на міжнародних фінансових ринках. Після світової фінансової кризи інвестори значно зменшили «апетит» до ризику, в результаті українські банки вимушені формувати кредитні ресурси головним чином за рахунок депозитів, які в нинішніх умовах є короткостроковими (терміном до 1 року).

Висока доходність споживчих кредитів такого класу пояснюється значним попитом на ці кредити та тим, що позичальники, як правило, зіставляють щомісячний платіж за кредитом зі своїм щомісячним доходом. При зазначеній величині кредиту таке зіставлення вказує на доступність кредиту навіть за високих відсоткових ставок.

Порівняно короткий термін кредитування пояснюється короткостроковою ресурсною базою та високим рівнем невизначеності в сегменті депозитів (існує високий ризик відтоку депозитів у випадку змін на ринку).

Розвиток кредитування в інших сегментах у поточний період має обмежений потенціал на українському ринку. Українські підприємства значною мірою перефінансовані, що не дозволяє банкам кредитувати цей сегмент. Також він характеризується відносно малою доходністю порівняно з високою вартістю фінансового ресурсу. Те саме стосується і сегменту малого і середнього бізнесу (МСБ).

Фокус кредиторів на сегменті споживчого кредитування та динамічний розвиток його у 2011–2012 р. об'єктивно обумовлює необхідність розбудови якісної та ефективної системи кредитного

ризик-менеджменту. Метою цієї статті є структуризація концептуальних підходів до системи ризик-менеджменту у сфері споживчого кредитування, аналіз переваг кожного з підходів та надання рекомендацій щодо впровадження залежно від стратегічних завдань кредитора.

Проблематиці кредитного ризик-менеджменту присвячена низка фундаментальних праць [3; 4; 5; 6] та інших. У монографії [7] Г. Шроєка

ризик-менеджменту (скорингування); 4) запити до бюро кредитних історій та інших баз даних (наприклад, база даних МВС втрачених та викрадених паспортів, міжбанківські «чорні списки» тощо). Логіка використання цих процедур виступає одним з ключових елементів, який характеризує підхід до організації системи ризик-менеджменту.

Іншим ключовим елементом є критерій ефективності системи ризик-менеджменту. При цьо-

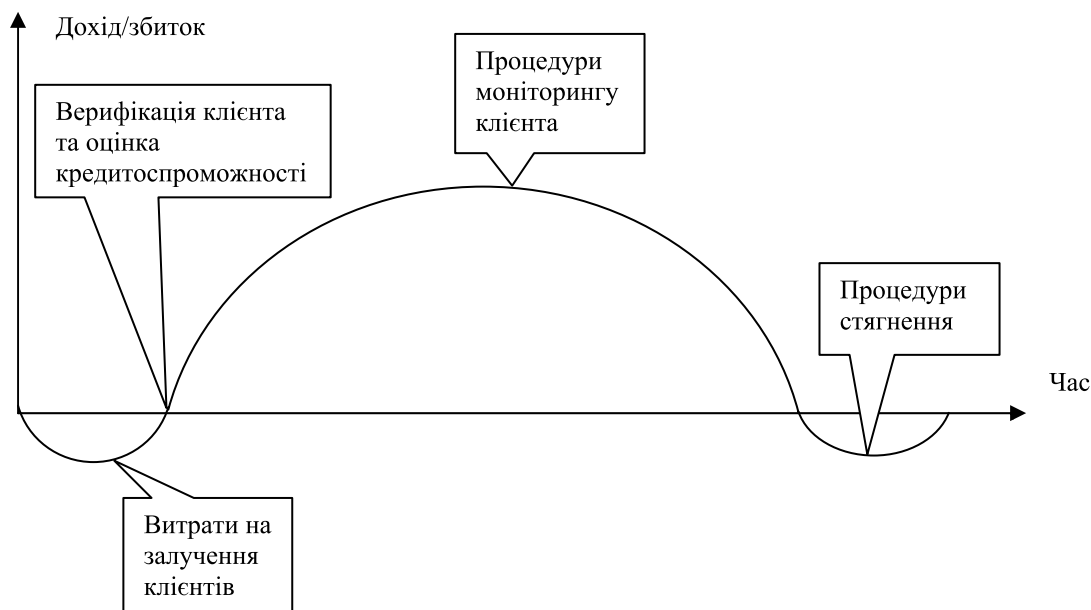


Рис. 1. Цикл взаємодії «позичальник-кредитор» у контексті витрат-доходів

обґрунтовується роль системи ризик-менеджменту в процесі створення вартості в банку. Також досліджуються загальні питання організації системи банківського ризик-менеджменту [8; 9; 10] та інші. Проте концептуальні підходи до організації таких систем у сегменті споживчого кредитування, на думку автора, недостатньо представлені в літературі і їх висвітлення є актуальним.

Для формування та аналізу концептуальних підходів організації ризик-менеджменту споживчого кредитування необхідно виходити, поперше, зі структури циклу взаємодії позичальник-кредитор; по-друге, з критеріїв ефективності такої системи.

Загальна структура циклу взаємодії «позичальник-кредитор» у контексті витрат-доходів кредитора зображена на рис. 1. Основними складовими ризик-менеджменту на аплікаційній стадії виступають: 1) верифікація позичальника (перевірка правдивості аплікаційних даних, наданих ним); 2) оцінка кредитоспроможності позичальника (співвідношення його доходів до платежів за кредитом – показник DTI – Debt-To-Income); 3) оцінка

му ми маємо на увазі не ефективність кожної конкретної процедури з наведених вище, а саме ефективність їх використання в сукупності (в системі). Розглянемо два критерії: 1) мінімізація (оптимізація) витрат на ризик-менеджмент; 2) підвищення операційної ефективності ризик-менеджменту.

Представимо логіку використання процедур та проаналізуємо переваги та недоліки організації системи ризик-менеджменту на основі критерію мінімізації витрат. Якщо кредитор взяв за основу цей критерій, то спочатку мають бути задіяні невитратні процедури, а всі платні процедури – після них. Це даватиме можливість задіяти платні процедури тільки тих позичальників, які пройшли перші етапи. Тим самим витрати будуть зменшені. Типовий приклад подібної логіки побудови системи ризик-менеджменту наведено на рисунку 2.

За такої організації ризик-менеджменту при зверненні позичальника з аплікаційною заявкою на кредит спочатку здійснюватиметься перевірка за власними базами даних неблагонадійних позичальників та базами даних міжбанківського



Рис. 2. Організація системи ризик-менеджменту на основі критерію мінімізації витрат

обміну. Дослідження автора доводять, що на цьому етапі відкидається в середньому близько 20 % від загальної сукупності відхилених заяв. На наступному етапі аплікант оцінюється за внутрішніми правилами та процедурами, основними серед яких є корингування внутрішнім скорингом та оцінка кредитного навантаження (розрахунок показника DTI). За дослідженнями автора, на цьому етапі відтинається в середньому 15 % від загальної сукупності відхилених заяв та на основі інформації з бюро кредитних історій відхиляється 65 % від загальної сукупності відхилених. Через те, що інформація з бюро кредитних історій надається на платній основі, кредитор економить кошти. Таким чином, процес «проходження» аплікантів через складові ризик-менеджменту у кількісному вимірі можна охарактеризувати так:

$$N \rightarrow N \cdot (1 - X) \rightarrow N \cdot (1 - X) \cdot (1 - Y) \rightarrow N \cdot (1 - X) \cdot (1 - Y) \cdot (1 - Z),$$

де

N – вхідний потік позичальників у банк;

X – відсоток позичальників, яким відмовлено на основі першого етапу;

Y – відсоток позичальників, що пройшли перший етап та яким відмовлено на основі правил та процедур другого етапу;

Z – відсоток позичальників, що пройшли перший та другий етапи та яким відмовлено на основі правил та процедур третього етапу.

При цьому необхідно зауважити, що значення параметру Y та частково Z залежить від ставлення до ризику та є предметом управління. Якщо банк здійснює агресивну ризикову політику, то він може зменшити рівень відтинання за скорингом та поблажливо ставитися до позичальників з певними «огріхами» в кредитній історії. Для зменшення рівня ризику банк може підняти точку відтинання скорингу та надавати кредити тільки особам з бездоганною кредитною історією.

При розгляді системи ризик-менеджменту, представленої на рисунку 1, слід врахувати різні варіанти в організації запитів до бюро кредитних історій. Це, у свою чергу, залежатиме від моделі функціонування бюро як інфраструк-

турного інституту кредитного ринку. У світовій практиці існують декілька таких моделей, які розрізняються за такими параметрами:

- обов'язковість/необов'язковість передачі даних у бюро кредитних історій при видачі кредиту;
- монопольний/конкурентний ринок послуг бюро кредитних історій;
- участь/неучасть держави в організації обігу кредитних історій.

В Україні сформована на регулятивному рівні модель конкурентного ринку бюро без участі держави (держави виступає тільки регулятором). Унаслідок чого сьогодні склалася олігополістична модель ринку з трьох основних бюро: Українське бюро кредитних історій, Міжнародне бюро кредитних історій, Перше всеукраїнське бюро кредитних історій. Пе-

редача даних у бюро можлива в Україні за наявності дозволу суб'єкта кредитної історії. Інформація в бюро має відмінності через різних «наповнювачів» баз даних. Але в цілому роль бюро кредитних історій на українському ринку важко переоцінити. За оцінками автора, близько 95 % позичальників, які звертаються до банків сьогодні, мають кредитну історію принаймні в одному із зазначених бюро. Таким чином, ризик асиметрії інформації щодо позичальників може бути суттєво знижений.

Враховуючи модель функціонування ринку бюро кредитних історій в Україні, можуть бути реалізовані два підходи щодо взаємодії кредитора з бюро кредитних історій. Перший з них – це організація запитів у бюро кредитних історій послідовно. Спочатку – запит у бюро із найбільшою результативністю пошуків позичальників з негативною історією, далі – в наступне за цим показником бюро і так далі. Логіка такого підходу полягає в тому, що, отримавши негативну інформацію щодо позичальника в одному бюро, немає необхідності робити запит в інше.

Другий підхід до запитів у бюро кредитних історій є паралельним: кредитор при зверненні

апліканта за кредитом здійснює запит до всіх бюро одночасно. При цьому він отримує повну інформацію щодо клієнта, яка найкращим чином сприяє прийняттю виваженого кредитного рішення.

Схематично обидва підходи представлено на рисунку 3.

Перевагою першого підходу є мінімізація витрат на запити до бюро, а недоліком – отримання фрагментарної кредитної історії, що не дає можливості оцінити позичальника в цілому. Перевагою другої моделі є цілісне бачення всієї кредитної історії, завдяки чому можна прийняти більш виважене кредитне рішення щодо позичальника, враховуючи не тільки негативні аспекти кредитної історії, а й позитивні.

Підсумуємо переваги та зазначимо недоліки організації системи ризик-менеджменту на осно-

до бюро). За час кризи у багатьох позичальників були певні негативні аспекти в кредитних історіях, але для виваженого кредитного рішення доцільно отримати повну інформацію про позичальника, як негативну, так і позитивну.

Розглянемо другий концептуальний підхід організації системи ризик-менеджменту, який ґрунтується на операційній ефективності. Схематично він представлений на рисунку 4.

При такому підході при зверненні до позичальника за кредитом спочатку здійснюється одночасний запит в усі бюро кредитних історій. На основі цієї інформації може бути (миттєва) відмова всім позичальникам з негативною кредитною історією і залишаються для подальшого розгляду лише позичальники з прийнятною кредитною історією. При цьому суттєво економиться час, який витрачають

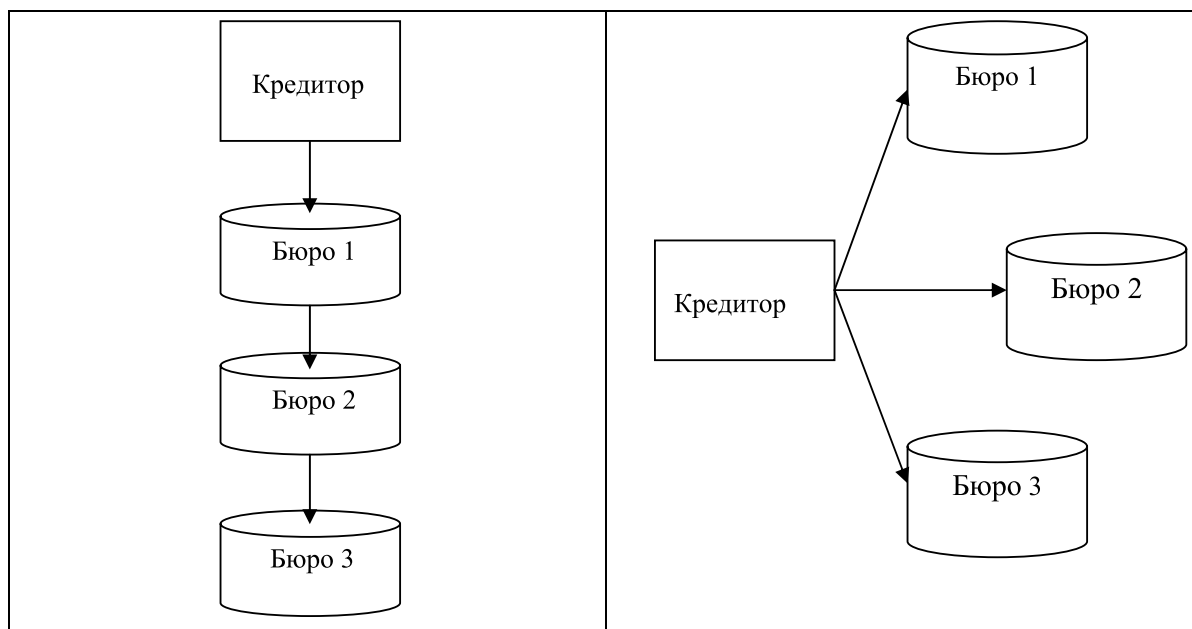


Рис. 3. Послідовна та паралельна схеми організації запитів до бюро кредитних історій

ві критерію мінімізації витрат. Основна перевага – оптимальне використання обмежених ресурсів на ризик-менеджмент при збереженні ефективності його функціонування в аспекті запобігання ризику неповернення кредитів. Недоліком є, по-перше, невисока операційна ефективність, що пов'язано з витратами часу кредитних інспекторів на другому етапі. Оцінка ДТІ може займати багато часу, вимагати додаткових дій з боку позичальника (підтвердження доходів, організація поруки тощо), причому на третьому етапі може виявитися, що у нього негативна кредитна історія. По-друге, цей підхід в основі своїй зорієнтований на пошук негативних аспектів (особливо при послідовній організації запитів

кредитні інспектори на роботу з клієнтом. Такий підхід може бути вдосконалений шляхом використання скорингу бюро кредитних історій. Отримання скорингу дозволить диференціювати клієнтів за рівнем ризику і пропонувати їм різні кредитні ліміти чи різні кредитні продукти. При цьому операційна ефективність стає ще вищою. Цікавим підходом може виявитися інтеграція скорингів, отриманих з бюро, із внутрішнім скорингом. На думку автора, це обумовить певний синергетичний ефект. Річ у тому, що скоринг бюро відбиватиме зовнішню оцінку кредитоспроможності, а внутрішній скоринг – оцінку з точки зору внутрішньої політики кредитора. Їх



Рис. 4. Організація системи ризик-менеджменту на основі критерію операційної ефективності

зіставлення даватиме можливість прийняти більш виважене кредитне рішення.

Звичайно, підхід, заснований на операційній ефективності, є більш витратним, але він дозволяє працювати зі значно більшим потоком клієнтів і сукупний дохід за рахунок обсягів може переважити ефект економії витрат, представлений у першому підході.

Підсумовуючи результати аналізу обох підходів до організації систем ризик-менеджменту, слід відзначити, що практика їх застосування

має враховувати тип споживчого кредиту. Для споживчих кредитів, у яких критичним є час розгляду заявки (наприклад, експрес-кредити в магазинах), логічно використовувати другий підхід. При розгляді нецільових кредитів з періодичними платежами та кредитних карт, які оформлюються у відділеннях, можна послугуватися першим підходом. При розгляді заявок на отримання іпотечного кредиту чи автомобільного кредиту можуть бути задіяні обидва підходи.

Список літератури

- Український індекс ефективних процентних ставок по потребительским кредитам для физических лиц [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.kreditmarket.ua/>.
- Итоги финансовой весны-2013 в картинках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prostobank.ua>.
- Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 936 с.
- Bessis J. Risk Management in Banking / J. Bessis. – John Wiley & Sons Ltd, 2002. – XX+792 p.
- Кишакевич Б. Ю. Моделирование та оптимізація кредитних ризиків банку: монографія / Б. Ю. Кишакевич. – Дрогобич : Коло, 2011. – 412 с.
- Ступаков В. С. Риск-менеджмент : учеб. пособие / В. С. Ступаков, Г. С. Токаренко. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 288 с.
- Schroeck G. Risk Management and Value Creation in Financial Institutions / G. Schroeck. – John Wiley & Sons Ltd., 2002. – 332 p.
- Камінський А. Б. Аналіз систем ризик-менеджменту в банках України / А. Б. Камінський // Банківська справа. – 2005. – № 6. – С. 10–19.
- Каминский А. Б. Исследование систем риск-менеджмента украинских банков в контексте нового Базельского соглашения / А. Б. Каминский // Управление финансовыми рисками. – 2006. – № 2. – С. 120–133.
- Антропов Д. Л. Интегрированный риск-менеджмент в системе управления банком / Д. Л. Антропов // Деньги и кредит. – 2005. – № 1. – С. 33–37.

A. Kaminsky

CONCEPTUAL APPROACHES FOR RISK-MANAGEMENT SYSTEM ORGANISATION AT CONSUMER LENDING

The article is devoted to form and analyze the approaches for risk-management system organization at the sphere of consumer lending. The author produces two approaches: first is based on criteria of expenses minimization; second is based on operation efficiency. The benefits and shortcomings for both approaches are presented.

Keywords: risk, consumer lending, credit scoring, bureau of credit histories.

Матеріал надійшов 13.05.2013