

Бондарь А.П. ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА

Надежность потенциального заемщика и прогнозирование риска непогашения кредита выступают важнейшими условиями кредитной сделки. Оценка качества заемщика является самым первым этапом рассмотрения заявки на кредит.

К наиболее распространенным видам кредитов частным лицам в Украине относятся:

- кредиты на текущие нужды (на личные нужды, на приобретение товаров и услуг и т. п.);
- кредиты на капитальные нужды (на покупку, строительство и ремонт жилья, гаражей, садовых домиков и т.п.);
- предпринимательские ссуды.

Для молодой банковской системы Украины кредитование частных лиц не является достаточно применяемой формой кредитования. В совокупном кредитном портфеле банковской системы Украины кредиты частным лицам на 01.04.98 составляют всего 5,3% или 386 млн. грн¹. Это можно объяснить целым рядом причин.

Во-первых, практика кредитования индивидуальных клиентов не получила широкого распространения в нашей стране в силу известных экономических причин.

Во-вторых, украинские коммерческие банки сегодня явно недооценивают возможности расширения объемов кредитования индивидуальных заемщиков, считая этот сегмент рынка более рискованным, менее доходным по сравнению с кредитованием юридических лиц.

В-третьих, в Украине до конца 80-х годов не существовало практики управления кредитным риском по ссудам частных лиц.

В силу этих причин слабо разработаны методики анализа кредитоспособности индивидуальных заемщиков в условиях рынка, что выступает основным способом защиты от кредитных рисков.

Кредитоспособность представляет собой способность и возможность заемщика получить, а также в полном объеме и в установленные сроки возратить ссуду и проценты по ней.

Кредитоспособность включает в себя кредитоспособность с правовой точки зрения (правоспособность) и с экономической точки зрения.

Под правоспособностью понимается способность заемщика заключать кредитные соглашения, имеющие юридическую силу, и быть ответственным за их выполнение.

Это начальный этап оценки кредитоспособности индивидуального заемщика, ставящий своей целью установление правовых предусловий получения клиентом кредита. Необходимую информацию для проверки правовой кредитоспособности работники кредитного отдела коммерческого банка получают из паспорта, анкеты заемщика и в особых случаях из иных документов. Выступающие в качестве заемщиков супруги берут обязательство только за себя, невзирая на то, что они владеют совместной собственностью.

На практике много проблем возникает с правовыми аспектами залога жилья должника, прописанного в нем. Если в семье должника имеются несовершеннолетние дети, являющиеся совладельцами заложенной квартиры, договор залога без согласия органов опеки и попечительства признаётся недействительным.²

Удостоверившись в кредитоспособности клиента с правовой точки зрения, работники кредитного отдела переходят к оценке экономической кредитоспособности, которая состоит из личной и материальной кредитоспособности. Как правило, этап проверки личной кредитоспособности клиента предшествует анализу его материальной кредитоспособности.

Оценка личной кредитоспособности основывается на желании клиента погасить задолженность, его этических нормах, честности, порядочности, профессиональной квалификации. Очень важно достичь максимально объективного отражения клиента на основе анализа его личных "сильных и слабых качеств". При этом следует избегать влияния на данную оценку таких субъективных факторов, как симпатия или антипатия, что достигается на практике сложно. На рис.1 показаны основные положения, которые необходимо учитывать в ходе проверки личной кредитоспособности клиента и ее взаимосвязь с материальной кредитоспособностью.



Рис.1. Личная и материальная кредитоспособность.

Большой проблемой является сбор информации, которую тяжело собрать в короткий срок.

Много можно узнать о личной кредитоспособности клиента в ходе индивидуальной беседы с ним. При этом учитывается как отношение клиента к своевременности выполнения взятых на себя обязательств, так и манера разговора, стиль одежды и т.д. Некоторые банки разрабатывают типовой перечень вопросов, на которые должен получить ответы кредитный работник в процессе беседы с заемщиком.

Следующим оценивающим инструментом кредитоспособности клиента выступает информация, самостоятельно им представленная в виде следующих документов:

- ◆ паспорт;
- ◆ анкета заемщика;
- ◆ справка с места постоянной работы заемщика.

По данным документам определяют возраст, семейное положение, наличие детей, время проживания по последнему адресу, место работы, стаж работы на предприятии, деловые отношения с банком и т.д.

Много важной информации можно узнать из внешних информационных источников. Так, в развитых странах кредитные институты предоставляют в независимые кредитные агентства сообщения о ходе операций с частными лицами. Кредитные истории потенциальных заемщиков в кредитных агентствах может получить любой банк,

имеющий законную причину, связанную с бизнесом. Если клиент скомпрометировал себя в одном банке, то его уже не обслужит ни один другой банк, так как информация о ненадежном заемщике мгновенно станет достоянием всей банковской системы. Например, в Швейцарии кредитные агентства хранят отрицательную информацию о кредитоспособности клиента в его кредитной папке до 7 лет, а сведения о банкротстве или другие официальные данные, такие как решение суда или закладные на имущество, могут оставаться в папке до 10 лет.

К сожалению, в Украине подобные кредитные агентства находятся в стадии становления, например, Межбанковская служба безопасности СКИФ, так она подбирает кредитные истории в основном по юридическим лицам. Создание же базы данных кредитных историй частных лиц в нашей стране способствовало бы значительно снижению рисков не возврата ссуд и сокращению времени на проверку кредитоспособности клиентов.

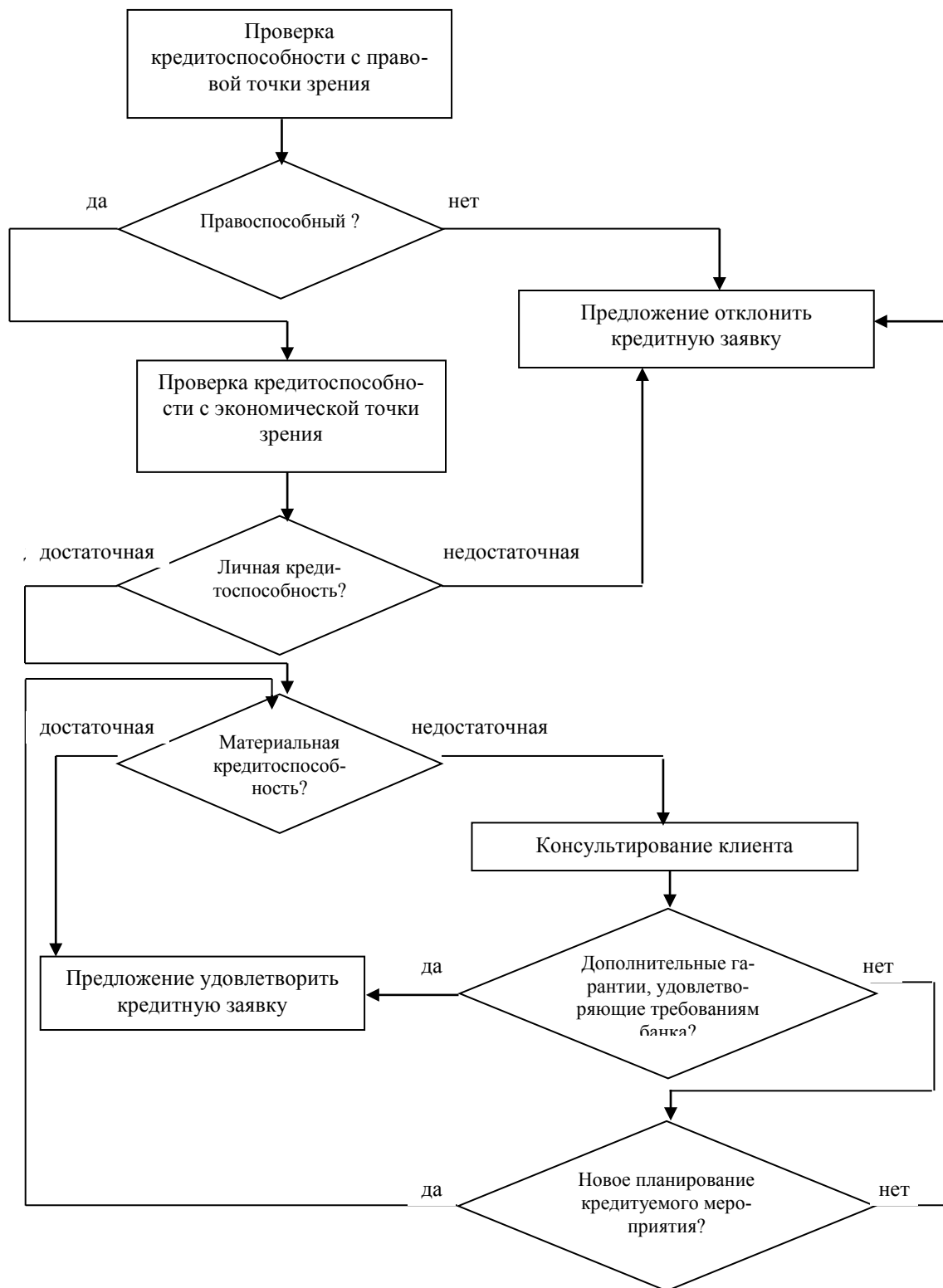


Рис.2. Действия банка в зависимости от кредитоспособности заёмщика-физического лица.

На сегодняшний день отечественным банкам можно предложить сотрудничество друг с другом в отношении получения информации о неблагонадежности заемщиков. В частности, Сбербанк, который имеет большой опыт работы с населением и широкую филиальную сеть, с охватом всех областей страны, может предоставить обширную информацию.

Необходимым предусловием этого является предусмотрение в условиях кредитного договора возможности обнародования информации, касающейся несвоевременного выполнения заемщиком взятых на себя обязательств. Это позволит избежать действия банковской тайны, а также дисциплинировать клиента в ходе пользования и возврата кредита.

Определенную информацию можно получить с использованием иных внешних источников, таких как:

- работодатель,
- страховой агент,
- налоговая инспекция,
- средства массовой информации,
- интернет и др.

Современная информационная система самого банка – кредитора существенно облегчает и оптимизирует процесс сбора и анализа информации.

Личная кредитоспособность заемщика является необходимым условием кредитования, так как отсутствие доверия кредитора к заемщику практически невозможно компенсировать дополнительными гарантиями со стороны заемщика.

Следующим этапом кредитоспособности клиента является оценка материальной кредитоспособности, представляющей собой способность заемщика, учитывая его фактическое экономическое состояние, выполнять обязательства по уплате процентов и погашению основной суммы долга. В ходе анализа проводится детальная проверка доходного и имущественного состояния клиента и, если возможно, динамика его развития, что отражается в наличии регулярного и гарантийного дохода. Так, согласно внутрибанковских концепций немецких банков, доход свидетельствует о кредитоспособности заемщика, если:

- существуют крепкие трудовые отношения с работодателем, когда клиент получает фиксированный доход больше чем 3 месяца (часто 6-12 месяцев);
- если жена (муж) также выполняет первый критерий;
- он может выполнить обязательства по будущим платежам по погашению ссуды за счет получаемого дохода;
- после выплаты процентов и погашения основной суммы долга у заемщика остается достаточная сумма дохода для “нормального” проживания.

Важную роль в осуществлении анализа экономической кредитоспособности заемщика играет проверка имущественного состояния, которое отражает платежеспособность заемщика. В этих целях необходимо провести оценку стоимости материального имущества (жилье, строения, право на строительство, земля, транспортные средства), а также денежных накоплений (денежные средства на текущих и срочных счетах, ценные бумаги, договор о страховании жизни и т.д.). Особенно важно это делать при оценке кредитоспособности заемщиков, берущих ссуды на индивидуальное жилищное строительство. Определение и анализ имеющегося собственного капитала дает весомую базу для определения потенциальной потребности в привлеченном капитале, а также видов и способов финансирования.

Так выглядят методика оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков.

В Украине в настоящее время уже сложилась практика оценки кредитоспособности частных лиц. Из существующих методик оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков, таких как экспертной, балльной, номерной, прямой или косвенной, отечественные банки, в основном, используют экспертные, носящие к тому же формально-документальный характер.

На наш взгляд, особого внимания заслуживает методика оценки кредитоспособности физических лиц, разработанная Ощадбанком³ и основанная на значительном опыте его работы с населением.

Оценка кредитоспособности осуществляется кредитным отделом банка, с привлечением юридической службы и службы безопасности банка. Так, юридическая служба дает правовую оценку договоров по кредитной сделке, заключаемых с заемщиком, а служба безопасности -- оценку его дееспособности, надежности, соответствия представленных данных фактическому положению дел, реальности целевого использования кредита, степени доверия к заемщику.

Кредитный отдел банка анализирует способность клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения ссуды, наличие у заемщика имущества, которое в случае необходимости может служить обеспечением по кредиту. Важное место при этом занимает продолжительность трудовых взаимоотношений клиента с последним работодателем, стабильность и величина получаемого дохода, уровень расходов. Доходы определяются по трем направлениям:

- доходы от заработной платы,
- доходы от сбережений и ценных бумаг,
- прочие доходы.

К основным статьям расходов заемщика относятся:

- выплата подоходного и иных налогов,
- алименты,

- коммунальные платежи,
- выплачиваемая задолженность по другим кредитам,
- выплаты по страхованию жизни и имущества.

Окончательно платежеспособность клиента оценивается с помощью двух коэффициентов:

$$K1 = \frac{МПП}{П}, \quad (1)$$

где МПП – сумма месячного платежа по кредиту у учетом процентов; П – сумма месячного дохода заемщика.

Коэффициент K1 характеризует способность клиента осуществлять ежемесячные выплаты банку по кредиту. Максимально допустимое значение данного показателя 0,24.

$$K2 = \frac{МПП + МР}{П}, \quad (2)$$

где МР – сумма месячных расходов клиента, кроме платежей по данному кредиту.

Коэффициент K2 показывает степень влияния расходов, включая расходы на погашение ссуды, на бюджет клиента. Кредит выдается при условии, если расходы не превышают 50% доходов заемщика. При значении коэффициента K2 0,5 допускается увеличение коэффициента K1 на соответствующее количество пунктов.

Вышерассмотренная методика Ощадбанка основывается на экспертных оценках работников различных служб банка, что обуславливает субъективный подход в процессе принятия решения о предоставлении кредита. В этой связи нам представляется целесообразным использовать методики, в основе которых были бы положены показатели кредитоспособности индивидуального заемщика, с указанием определенного веса в баллах каждого показателя. Это существенно повысило бы объективность принимаемого решения.

Ниже приводится примерная методика балльной оценки кредитоспособности физических лиц, разработанная на основе зарубежного и российского опыта и адаптированная нами к условиям Украины⁴.

Данная методика конечно же не претендует на бесспорность и повсеместное применение. Широкое использование балльной оценки кредитоспособности заемщиков отечественными банками затрудняется целым рядом факторов. Среди них отчетливо выделяется общая экономическая нестабильность в стране, отсутствие кредитных историй большей части населения, специфичность отдельных кредитных операций, низкая платежеспособность физических лиц и т. д.

Но такие очевидные преимущества, как объективность принимаемого решения, простота и быстрота оценки, будут способствовать активному применению балльной оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков коммерческими банками Украины в ближайшем будущем.

Таблица 2.

Примерная методика балльной оценки кредитоспособности индивидуального заемщика.

Показатели		Баллы	
		критериальный уровень	фактический уровень
1. Совокупный годовой доход, грн.	менее 2 000;	5	
	2 000-4 000;	15	
	4 000-8 000;	30	
	8 000- 12 000;	45	
	более 12 000	60	
2. Годовой доход на одного члена семьи		Дифференцированно по регионам	
3. Ежемесячный платеж в погашение ссуды, %.	более 40;	0	
	30-40;	5	
	20-30;	20	
	10-20;	35	
	менее 10	50	
4. Долги потенциального заемщика (прочим кредитным институтам, налоговым органам)	более 20% размера ссуды;	-20	
	менее 20 % размера ссуды.	-10	
5. Период обслуживания в данном банке	до 1 года;	0	
	1-2 года,	5	
	2-3 года;	10	
	3-5 лет;	25	
	5-10 лет;	40	
	10 и более лет;	50	
	нет ответа;	0	
нет счета в данном банке	0		
6. История кредитных отношений	любые нарушения в течении последних 3-х лет;	-10	
	нет сведений;	0	
	нет нарушений	30	
7. Наличие банковских счетов	только счета до востребования;	30	
	счета до востребования и сберегательный;	50	
	до востребования и другие счета;	40	
	только сберегательный счет;	30	
	нет счетов;	0	
нет ответов	0		

8. Владение пластиковыми карточками	нет; 1 или более; нет ответа	0 30 0	
9. Возраст заемщика	до 50 лет; свыше 50 лет; нет ответа	5 25 0	
10. Статус резидента	владелец квартиры/дома; приобретает квартиру/дом в рассрочку; арендатор; проживает с родителями; нет ответа	50 40 15 10 5	
11.Срок проживания по последнему адресу	до 1 года; 1-2 года; 2-4 года; более 4 лет; нет ответа	0 15 35 50 0	
12. Срок работы на данном предприятии	до 1 года; 1-2 года; 2-4 года; более 4 лет; пенсионер; безработный; нет ответа	5 20 50 70 70 5 0	
ИТОГО:	Выдача ссуды Дополнительная оценка кредитоспособности Отказ в выдаче ссуды	более 300 200-299 менее 200	

Очевидно, что единой унифицированной для всех коммерческих банков методики оценки кредитоспособности их клиентов нет и не может быть. Поэтому, каждый украинский банк должен разработать собственную методику анализа кредитоспособности индивидуальных заемщиков с учетом уровня конкуренции, кредитной политики банка, территориальных, экономических, политических, социальных, демографических условий, в которых он функционирует. Причем эти методики должны постоянно корректироваться по мере изменения условий деятельности банка.

¹ Кредити, надані комерційними банками суб'єктам господарювання на 1.04.1998року // Бюлетень Національного банку України. –1998. -- №3. - с.58.

² См.ст.14-16, 48 Гражданского кодекса, п.3.1. Инструкции о порядке совершения нотариальных действий нотариусами Украины.

³ Правила долгосрочного потребительского кредитования населения: утверждены Постановлением Правления Сбербанка от 27.11.1997г., Правила краткосрочного потребительского кредитования: утверждены на заседании Правления Сбербанка от 27.02.1997г.

⁴ Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка, – М.:ИКЦ "ДИС", 1997. – с.328-330.