

КРЕДИТНА СЕЛЕКЦІЯ ЯК НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Нестабільна економічна ситуація та наявність проблемної заборгованості в кредитних портфелях банків змушує їх шукати нові шляхи управління кредитними ризиками. Одним з таких напрямів може стати використання кредитної селекції.

Термін “селекція” (від лат. *selectio* – вибір, відбір) для банківської сфери є ще досить новим і немає суто економічного тлумачення, проте все частіше згадується в економічній літературі. Причинами цього є той факт, що надання кредитів усім бажаним призводить не до збільшення прибутків банків, а навпаки, до їх скорочення – за рахунок зростання проблемної заборгованості і дефіциту коштів для розрахунків з вкладниками. Тому визначення, кому надавати кредит, залежить від ризиків неповернення та вигід банку від даного клієнта. Класифікація клієнтів-позичальників за групами ризику/доходу повинна бути своєрідним “фундаментом” кредитної політики банку. За оцінками фахівців, від першої зустрічі до отримання кредиту залишається біля 40 % клієнтів.

Отже, можна виділити такі види кредитної селекції:

- експрес-селекція клієнтів на основі оцінки їх кредитоспроможності на етапі оцінювання потенційних позичальників;
- селекція клієнтів на основі розмірів їх кредитних заявок залежно від вільних кредитних ресурсів банку (з урахуванням так званої теорії раціонування кредиту);
- селекція клієнтів на основі розрахунку потенційних доходів, що можуть бути отримані банком від обслуговування даного клієнта;
- селекція клієнтів за типами кредитних продуктів (кожен тип кредиту має притаманний йому ризик і потенційний дохід, що змушує банк в умовах обмежених ресурсів залишати тільки найбільш прибуткові напрями діяльності);
- селекція кредитного портфеля, що передбачає відбір найбільш якісної/вигідної заборгованості позичальників і частковий продаж “проблемних” боргів.

Один з інструментів для розв’язку цього завдання стосовно клієнтів, з якими банк вже має досвід роботи, є метод оцінки кредитної історії. Він заснований на ранжуванні позичальників по ряду показників і встановленні критеріїв для ухвалення рішення про надання кредиту. Показниками для оцінки кредитної історії можуть бути: тип клієнта (великий клієнт, клієнт малого бізнесу, приватний позичальник); період роботи з позичальником (новий позичальник, 1 рік, 5 років, 10 і більше років); період існування підприємства-позичальника; платіжна дисципліна (чи є в позичальника заборгованість “старше” певного періоду, наприклад, понад 3 міс. або обсяг простроченої заборгованості у %); обсяг заявленого кредиту; інші показники (наприклад, важливість позичальника, приналежність до перспективних галузей ринку). Для кожного показника визначається вага значущості (загальна сума всіх ваг рівна 1). Ваги значення показників визначаються на підставі експертної оцінки групи фахівців банку з кредитування. Усі позичальники оцінюються по кожному з показників із присвоєнням оцінки в балах (від 1 до 100). Для стандартизації бальних оцінок рекомендується формувати зведену таблицю оцінок показників у балах. Важливим аспектом у даному підході є врахування не тільки якості заборгованості, але й обсягів доходів, що банк може отримати від даного клієнта.

Отже, ретельна кредитна селекція є цілком виправданою – банки ще не “очистили” кредитні портфелі від “поганих” боргів, тому всі зусилля направляють на недопущення подібної ситуації в майбутньому.