

УДК 336.71

Вдосконалення оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в банках шляхом застосування диференційованого підходу до позичальників

Охрименко І.Б.

кандидат економічних наук,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Стаття розкриває особливості здійснення оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб у банках. Виділено основні проблеми практики оцінки ризику споживчих кредитів банками України, визначено окремі шляхи їх вирішення і надано пропозиції з удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні.

Ключові слова: кредитоспроможність позичальника, споживчий кредит, кредитний ризик, кредитний скоринг, банки.

Охрименко И.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПОДХОДА К ЗАЕМЩИКАМ

Статья раскрывает особенности осуществления оценки кредитоспособности заемщиков физических лиц в банках. Выделены основные проблемы практики оценки риска потребительских кредитов банками Украины, определены отдельные пути их решения и даны предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщиков при потребительском кредитовании.

Ключевые слова: кредитоспособность заемщика, потребительский кредит, кредитный риск, кредитный скоринг, банки.

Okhrymenko I.B. IMPROVEMENT OF CREDIT RATING OF PHYSICAL PERSONS IN BANKS BY APPLYING A DIFFERENTIATED APPROACH TO BORROWERS

The article reveals peculiarities of assessing the creditworthiness of borrower's physical persons in banks. The main problems of the practice of risk assessment of consumer loans of banks of Ukraine, defined by the separate ways of their solution and proposals for improving the methodology for assessing the creditworthiness of borrowers in consumer credit.

Keywords: borrower's creditworthiness, consumer credit, credit risk, credit scoring, banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективний розвиток споживчого кредиту в Україні багато в чому залежить від удосконалення систем управління ризиками, що виникають під час здійснення таких операцій в банках. На практиці операція з надання споживчого кредиту є однією з найбільш доходних статей банківського бізнесу, але й збитки по споживчих кредитах часто найбільші. Водночас, як свідчить аналіз стану діяльності банків України, стрімкий ріст обсягів наданих кредитів і зростання кредитного ризику є реаліями й характерною особливістю ринку банківських споживчих кредитів в Україні. При цьому вважаємо, що новий ріст проблемної заборгованості населення в кредитних портфелях українських банків спричинений не лише негативними макроекономічними змінами, але й відвертим нехтуванням банками елементарних правил ризик-менеджменту. Тому однією з основних

задач для банків у цьому сегменті на сучасному етапі є як мінімум збереження обсягів виданих кредитів без погіршення якості розміщених активів. Такого результату неможливо досягти, не вдосконалюючи систему управління кредитним ризиком, зокрема, щодо конкретної кредитної угоди.

Водночас конкуренція на ринку споживчих кредитів спонукає кредиторів спрощувати процедури надання кредитів, знижувати вимоги до інформації від позичальників, а також до забезпечення кредитів. Все це суперечить класичним канонам управління кредитним ризиком і знижує можливості його трансферту. Тобто сучасний розвиток роздрібного кредитування й посилення конкуренції в сегменті вимагає від банків перегляду кредитної політики та введення більш ефективних методик оцінки кредитоспроможності позичальників і управління кредитним ризиком загалом та на рівні окремого кредиту зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників ґрунтовно розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Проте й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, які б комплексно характеризували кредитоспроможність позичальника – як клієнта, так і банківської установи. При цьому чи не найменше уваги приділено дослідженню оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб при споживчому кредитуванні, зокрема проблемам її здійснення на практиці й адаптації до сучасних умов України наявних методик, а також пошуку нових прогресивних підходів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність аналізу проблем практики оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні в банках України та пошуку шляхів їх вирішення, виявлення недоліків застосованих методик та їх усунення, важливим аспектом у сучасних умовах є удосконалення методів оцінки, що і постає основним завданням дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість ризиків, що супроводжують банківські споживчі кредити, обумовлені суб'єктивними обставинами, які складно систематизувати. Ці кредити найбільш ризиковані й дорогі через значну мінливість фінансового стану окремих фізичних осіб і домогосподарств, обумовлену впливом різних соціально-економічних обставин (втрата здоров'я, місця роботи тощо). Крім того, фізичним особам, порівняно з підприємствами, значно простіше приховати інформацію про перспективи зайнятості, стан здоров'я, розміри доходів, наявність майна й боргових зобов'язань тощо.

Вивчення різних наукових джерел, а також внутрішніх положень оцінки ризиків ряду вітчизняних банків показало, що найбільш розповсюдженими в Україні заходами зниження кредитного ризику окремої угоди при споживчому кредитуванні є лімітування кредитів на рівні позичальника, оцінка кредитоспроможності позичальника, залучення достатнього забезпечення, страхування кредитів, формування резервів.

Проте проведений аналіз застосованих методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб низки українських банків дав підстави стверджувати, що недосконала оцінка креди-

тоспроможності позичальників і формальне її здійснення на практиці є водночас одним із слабких місць кредитного ризик-менеджменту банків. За результатами аналізу було зроблено такі висновки:

1) більшість проаналізованих методик схожі між собою й переважно орієнтуються на аналіз платоспроможності позичальника, тобто на виявлення в заявника доходу, що дає можливість сплачувати кредит, вони слабо націлені на виявлення іншої складової кредитоспроможності – бажання повертати кредит;

2) проаналізовані методики також слабо спираються на статистику, що є в банках, тобто модель скорингу оцінки клієнтів використовується неефективно;

3) під час підбору схеми прийняття рішення по кредиту не враховуються якість кредитних портфелів окремих співробітників і кредитних портфелів філій та відділень; за високої швидкості прийняття рішень це провокує зловживання з боку кредитних експертів і шахрайства; проаналізовані методики не дають змогу швидко зреагувати й призупинити їх видачу такими працівниками;

4) незадовільним є рівень взаємодії банків з бюро кредитних історій, що ускладнює процес оцінки кредитоспроможності, більшість українських банків, якщо й користуються інформацією, то лише інформацією окремих бюро;

5) більшість проаналізованих методик передбачає обов'язкову перевірку службою безпеки абсолютної більшості заявок, що не завжди доцільно;

6) у досліджуваних методиках позичальники майже не диференціюються.

Описані недоліки знижують якість оцінки позичальників і збільшують час на її здійснення, що знижує якість кредитної послуги загалом. Для банків неякісна оцінка позичальника може реалізуватися проблемною заборгованістю, а для клієнта – невідповідністю умов кредитування його реальній кредитоспроможності.

Проблема якості відбору позичальників під час надання споживчих кредитів в українських банках також тісно пов'язана й з якістю використовуваних скорингових систем. Не в усіх банків вони відповідають сучасним вимогам, багато банків просто не в змозі розробляти й впроваджувати повноцінну скорингову систему, особливо під час постановки технічного завдання за самостійної розробки моделі. Серйозною проблемою є неповне й недостовірне представлення інформації про клієнтів

у базах даних, що відбувається внаслідок фрагментарного й безсистемного збирання. Водночас зібрані дані деформовані через те, що в період нестабільності вони суттєво змінилися й тепер не є достовірними – багато позичальників стають неплатоспроможними, хоча раніше мали хорошу кредитну історію. Аналіз таких даних небезпечний, оскільки на основі його результатів легко прийняти помилкове рішення. За кордоном бази даних напрацьовуються протягом 40–50 років, тому можливо відстежити їх як в період піднесення, так і в період нестабільності.

На наш погляд, наведена інформація доводить, що наявна практика оцінки кредитоспроможності позичальників під час надання споживчих кредитів в банках України не досконала й негативно впливає на рівень їх ризику, а тому сприяє росту проблемних боргів населення. У зв'язку з цим вважаємо, що методики оцінки індивідуальних позичальників банками потребують перегляду й вдосконалення відповідно до сучасних вимог. При цьому важливим елементом оцінки кредитоспроможності позичальників є вибір методу її здійснення.

У загальному вигляді сутність сучасного підходу до поняття «кредитоспроможність» полягає в такому положенні: це бажання й можливість позичальника платити по кредиту, що можна виразити аббревіатурою WAS, де W (wiliness) – бажання, A (ability) – можливість, S (stability) – стабільність. Про можливість позичальника фізичної особи свідчить рівень його доходів, показником бажання слугує кредитна історія, про третій критерій проінформує трудова книжка й соціальний статус.

До передкризового (2008 рік) «буму» кредитування в Україні стосовно фізичних осіб домінував один метод оцінки кредитоспроможності – аналіз платоспроможності, тобто визначення можливостей сплатити кредит, виходячи із доходів і витрат особи. Ситуація стала поступово змінюватись з початком «буму» кредитування, коли споживче кредитування набуло масового характеру, а зміни у соціально-економічному стані й поведінці фізичних осіб стали важко передбачуваними, це потребувало нових підходів до оцінки позичальників.

В світовій же практиці вже давно набував актуальності такий напрям в оцінці кредитоспроможності позичальників, як перевірка клієнтів у різних інформаційних джерелах. У розвинених країнах такий спосіб перевірки клієнтів сформував цілу галузь банків даних,

що займаються збиранням, збереженням і використанням інформації, – так звані бюро кредитних історій [9, с. 33].

Водночас і в Україні, і за кордоном методика оцінки позичальників залежить від суми кредиту. Під час надання великих кредитів використовується стандартний підхід, що вимагає підтвердження доходу, наявності забезпечення й засновується на експертних оцінках фахівців. Оцінка кредитоспроможності під час надання невеликих кредитів, як правило, здійснюється за «експрес-методом», в основі якого лежить система скорингу бальної оцінки клієнта [10].

Незважаючи на актуальність оцінки позичальників – фізичних осіб – на основі їх платоспроможності, в сучасній практиці споживчого кредитування в Україні як метод оцінки кредитоспроможності набуває все більшого розповсюдження кредитний скоринг [11, с. 19]. Тобто банки України використовують сьогодні різні методи оцінки кредитоспроможності клієнтів. Проте проблема в тому, що у вітчизняній літературі не визначена сукупна методологічна база, уніфікована до специфіки діяльності українських банків на ринку споживчих кредитів.

Нормативна база НБУ (Положення «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків») рекомендує мінімальні вимоги до оцінювання фінансового стану позичальників. Згідно з цим Положенням оцінка кредитоспроможності фізичної особи проводиться з урахуванням кількісних показників (економічна кредитоспроможність) і якісних характеристик (особиста кредитоспроможність) позичальника, що підтверджуються певними документами і розрахунками. До кількісних показників відносяться [12]:

1) сукупний чистий дохід позичальника/сім'ї позичальника;

2) накопичення на рахунках у банку (інформація надається за бажанням позичальника – фізичної особи);

3) коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника та його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом:

– співвідношення сукупних доходів і витрат / зобов'язань боржника;

– співвідношення боргу за кредитом до вартості об'єкта кредитування / застави;

– співвідношення щомісячних витрат боржника на обслуговування боргу до обсягу його щомісячних доходів тощо.

Для розрахунку кількісних показників банк враховує доходи, отримання яких протягом дії договору підтверджується достовірними документами.

До відповідних якісних показників відносяться [12]:

- 1) загальний матеріальний стан клієнта;
- 2) вік позичальника, соціальна стабільність (наявність постійної роботи, наявність постійного місця проживання, ділова репутація, сімейний стан);
- 3) наявність інформації з БКІ і сама кредитна історія позичальника.

Згідно з Положенням частка кількісних показників у оцінці фінансового стану боржника – фізичної особи – має становити не менше 70%. Банки ж можуть самостійно встановлювати додаткові критерії оцінювання позичальників з метою кращого оцінювання кредитних ризиків і належного контролю за ними.

На практиці ж банк або розробляє методику оцінки кредитоспроможності самостійно, або вдається до послуг консалтингових компаній, кредитних бюро тощо. При цьому відзначимо, що більшість з методик має загальну основу, перейняту від іноземних банків, і вони слабо адаптовані до українських реалій. Крім того, наявні методики переважно містять загальний підхід до різних груп позичальників, тобто всі підлягають однаковим процедурам оцінки кредитоспроможності, що, на нашу думку, знижує їх ефективність.

У зв'язку із викладеним вважаємо, що більшої ефективності під час оцінки кредитоспроможності позичальника фізичної особи можна досягти, диференціюючи методи оцінки, виходячи із базового потенційного ризику позичальника. Цей підхід модельовано і схематично представлено на рис. 1.

Основна суть запропонованої моделі базується на використанні диференційованого підходу до позичальників під час їх оцінки, завдяки якому пропонується їх розподіляти на такі групи:

- 1) діючі та постійні клієнти банку;
- 2) потенційні клієнти банку (найширша група);
- 3) потенційні клієнти, що мають довгу кредитну історію.

При цьому для кожної групи клієнтів використовуються відмінні методи оцінки кредитоспроможності.

Для першої групи, до якої входять діючі позичальники (мають поточну заборгованість) або найкращі постійні клієнти, пропонується здійснювати спрощену оцінку кредитоспроможності на базі розрахунку платоспроможності. Оцінка здійснюється фахівцем кредитного відділу (кредитним експертом).

Загалом розрахунок платоспроможності позичальника здійснюється на основі стандартної й розповсюдженої методики. Водночас слід враховувати зобов'язання клієнта по діючих кредитах і діючим наданим поручительствам, а також по заявках (за їх існування) на розгляді в інших кредитних установах.

Проте у разі застосування цього методу оцінки кредитоспроможності для об'єктивності й зниження рівня ризику необхідне дотримання ряду умов:

- позичальник повинен користуватись споживчим кредитом у банку не менше 1 року або бути постійним клієнтом банку протягом останніх 5 років;
- останній споживчий кредит надавався не пізніше ніж 1 рік тому або гасився не пізніше 6 місяців тому;

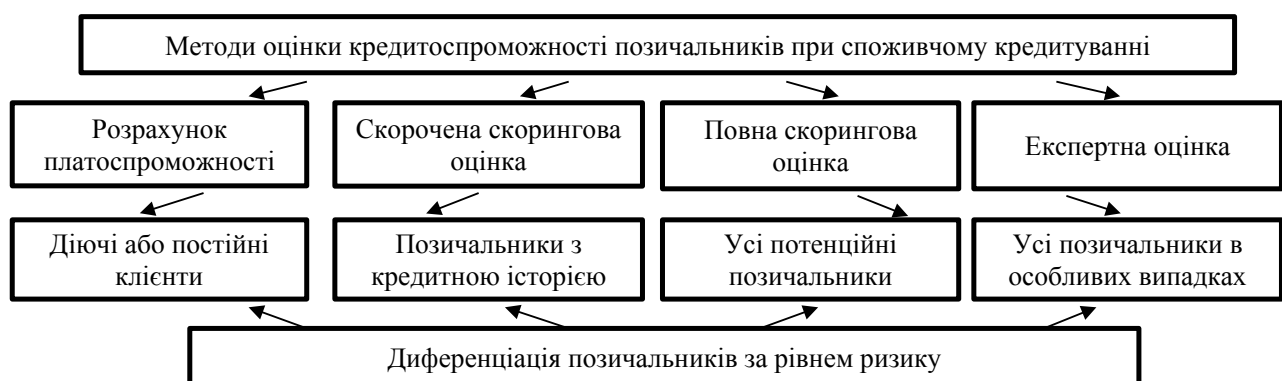


Рис. 1. Модель оцінки кредитоспроможності позичальників у банку при споживчому кредитуванні з урахуванням індивідуального ризику

Джерело: розроблено автором

– протягом всього періоду взаємовідносин банку й позичальника в рамках споживчого кредитування повністю відсутні факти невиконання останнім своїх зобов'язань, що зафіксовано у кредитній документації.

У разі невиконання хоча б однієї з вказаних умов позичальник автоматично переноситься до другої групи, яка є найширшою й включає коло всіх потенційних позичальників – фізичних осіб.

До цієї групи автоматично відносяться особи, що вперше звернулися до банку з заявкою про надання кредиту й не мають кредитної історії або мають нетривалу й небездоганну кредитну історію. Цими позичальниками можуть бути повнолітні громадяни України, по яких немає судового рішення про заборону участі в кредитних угодах. До них також відносяться всі позичальники, що не можуть бути віднесені до 1-ї і 3-ї груп з причини невиконання визначених умов.

Значна чисельність вказаної групи клієнтів зумовлює особливий підхід у оцінці їх кредитоспроможності, який давав би змогу обробляти великі масиви інформації за короткий час. Щодо цього фахівці впевнені, що банкам, активно працюючим на ринку споживчих кредитів, необхідно так само активно використовувати математичні й статистичні методи в оцінці позичальників. Сучасного клієнта не цікавлять внутрішні процедури банку, а важливі кінцевий результат і час, витрачений на отримання кредиту. Тому одним із завдань прогресивного роздрібного банку є заміна кредитного комітету механізмом, що дає змогу швидко приймати рішення по кредитах. Тобто банку, націленому на видачу сотень тисяч кредитних карток інших споживчих кредитів, потрібна ефективна скорингова модель. У зв'язку з цим для 2-ї групи клієнтів пропонується використання скорингу з максимальною кількістю параметрів.

Проте завдяки швидкому поширенню споживчого кредиту сьогодні в Україні вже є багато громадян, що активно користуються цим видом банківських послуг і мають позитивну кредитну історію. Тобто в банках поступово формується база постійних клієнтів, які, вважаємо, мають право на «особливе» ставлення і до яких має застосовуватися й відмінний підхід під час оцінки кредитоспроможності.

Оцінка таких позичальників (3-ї групи) має проводитися за скоринговою моделлю, що має меншу кількість параметрів, але принципово однаковий внутрішній зміст. Перелік

параметрів 2-ї групи має різнитися на чинники, що характеризують нетривалу кредитну історію, яка потребує її деталізації.

Вважаємо, що клієнтів з довгою позитивною історією нераціонально піддавати великому переліку анкетних питань. Водночас скорингову карту з багатьма питаннями доцільно використовувати в цілях запобігання шахрайств, що часто спостерігається по беззаставних готівкових / карткових кредитах. Це не означає, що банк має використовувати всі питання у скоринговій моделі, але їх велика кількість, ще й задана перехресно, може заплутати справжніх шахраїв.

Заради об'єктивності й зниження ризиків віднесення потенційного позичальника з тривалою кредитною історією до 3-ї групи теж має відбуватись з дотриманням певних умов:

- термін користування споживчими кредитами має бути не менше 5–7 років (залежно від кредитної політики банку);

- отримання (погашення) останнього споживчого кредиту відбувалось протягом 1 року, що передувало зверненню за наданням нового кредиту;

- протягом всього періоду взаємовідносин позичальника з кредиторами зі споживчого кредитування відсутнє невиконання ним своїх зобов'язань.

У разі невиконання хоча б однієї з умов позичальник автоматично відноситься до другої групи і оцінюється за «максимальним» скорингом.

При всіх перевагах кредитного скорингу однією з основних вад його застосування є необґрунтоване відсікання «хороших» позичальників. Скоринг, як правило, не є ефективним і в особливих випадках кредитування, а також під час надання порівняно великих кредитів. Такі випадки непоодинокі й вимагають відмінного підходу під час оцінки кредитоспроможності. Оцінювання позичальника в таких ситуаціях має більшою мірою спиратися на експертні оцінки фахівців. Таким методом можуть оцінюватися всі групи позичальників.

В рамках представленого дослідження ми не ставимо за мету розробку скорингової моделі через складність завдання й існування специфічних особливостей ведення кредитної діяльності кожним окремим банком. Проте пропонуємо групу інформаційних параметрів, на основі яких можна побудувати ефективну модель скорингу оцінки кредитоспроможності позичальників при наданні споживчих кредитів. Комплекс базових параметрів скорингової моделі представлений на рис. 2.

Перед тим як перейти до розгляду запропонованого вище комплексу, зупинимось на окремих концептуальних позиціях. Розробляючи власну скорингову модель, кожен банк по-своєму визначає поняття ідеального позичальника (залежно від стратегії і кредитної політики, місця на ринку), тому й параметри оцінки клієнтів у банків можуть різнитися.

Водночас кожний вид параметру скорингової моделі є характеристикою або чинником. Тому доцільно використовувати параметри, що найбільше впливають на можливість і бажання клієнта гасити кредит і є найважливішими для прийняття правильного рішення стосовно кредитоспроможності позичальника.

Хоча вибір таких параметрів обмежений доступною інформацією про позичальника й ступенем її документального підтвердження, в документах, наданих позичальником, має міститися достатньо інформації для організації первинної роботи по оцінці його кредитоспроможності.

Визначення системи чинників для скорингової моделі може бути зроблено як на основі експертних оцінок кредитних фахівців, так і з використанням статистичних методів. Водночас зауважимо, що статистичні методи ефективні за наявності достатнього великого обсягу даних (інформації) і довгого періоду їх відстеження.

У зв'язку з цим кращим джерелом інформації для банку є не розрізнені дані різних реєстрів та інших джерел, а систематизована інформація бюро кредитних історій. Водночас з огляду на обмеженість інформації про клієнта у кредитних бюро в Україні просто наявність кредитної історії у позичальника не

може бути самостійним і достатнім чинником оцінки кредитоспроможності.

Це обумовлено тим, що більшість звітів БКІ в Україні містить лише основну частину інформації про виконання (або ні) суб'єктом зобов'язань по раніше виданих кредитах. Така інформація важлива, наприклад, щодо відмови потенційному позичальнику з негативною кредитною історією, але недостатня. Поодинокі негативні випадки в кредитній історії можуть мати термін давнини й не повинні призводити до автоматичної відмови в кредитуванні. Водночас надання кредиту потенційному позичальнику з позитивною історією теж не може бути автоматичним. Так, позитивні факти з історії позичальника можуть бути суттєво рознесені в часі й не відповідати сьогоденним змінам у його доходах, зобов'язаннях, майновому стані, умовах життя тощо.

Далі зупинимось лише на тих параметрах і особливостях їх застосування, які недостатньо враховані під час розробки скорингових моделей банками України.

Перша група чинників містить загальну інформацію про позичальника, й перевірка її не є проблемною. Проте, вважаємо, що є доцільним окремо вказувати статус житла позичальника й особливо регіон проживання.

Інформація про фактичну місцевість (селище, містечко, велике місто) і регіон проживання є важливою з точки зору існування різних можливостей відновлення платоспроможності (результативний пошук нового місця роботи) позичальниками, що живуть у селах і невеликих містах, і тими, що мешкають у мегаполісах. Таке ж значення має економічний потенціал окремого регіону.



Рис. 2. Комплекс базових інформаційних параметрів скорингової оцінки фізичних осіб при наданні споживчих кредитів

Джерело: розроблено автором

Не слід однозначно позитивно оцінювати вищим балом і високий рівень доходу позичальника. Розмір доходів доцільно зіставляти з розміром заявленої позички. Так, заявка на кредит у 5 тис. грн. при заробітній платі 8 тис. грн. викликає сумнів або щодо платіжної дисципліни клієнта, або щодо існування інших значних витрат (зобов'язань), що не дають змогу здійснити заявлені потреби за власний рахунок. Таке ставлення до зобов'язань може бути перенесене на заявлений кредит. Водночас довга бездоганна кредитна історія – свідчення вищого рівня дисциплінованості клієнта. Цей чинник може враховуватись на супротив потенційно менших доходів або більших витрат заявника і може пояснюватись певним рівнем раціоналізму й заощадливості.

Вбачається доцільним і більш детальне відображення під час оцінки позичальників їх витрат. Банки формально підходять до цього й спираються переважно на прожитковий мінімум. Проте позичальники мають різні витрати (освіта, розваги тощо), які є, але не враховані під час оцінки платоспроможності клієнта. Формальне ставлення кредиторів до відображення витрат сприяє тому, що й позичальники неадекватно оцінюють свої можливості щодо погашення кредиту. Вважаємо, що для врахування цього аспекту банкам не обов'язково знати конкретні суми, важливо враховувати сам факт існування цих витрат.

Не можна однозначно підходити й до наявності в позичальника певного майна. Його існування, з одного боку, є фактом соціальної стабільності заявника, а з іншого – має свідчити про додаткові витрати, пов'язані з його утриманням.

Внутрішній зміст останнього параметру – додаткова інформація – залишається відкритим для кожного окремого банку. Визначаючи цей параметр, автор мав на меті не просто з'ясування якоїсь особливої інформації про позичальника (наприклад, зміна особистих даних), а введення в оцінку якості заявника елементів прогнозування настання в майбутньому змін, що можуть значно вплинути на його кредитоспроможність як позитивно, так і негативно.

Зауважимо, що під час внесення до анкети параметрів додаткової інформації важливі психологічна і етична правильність їх формулювання, необхідно враховувати і добровільність надання інформації. Проте і відмову від її надання можна враховувати

під час оцінки позичальника, як, наприклад, враховується факт існування або відсутності кредитної історії або відмова позичальника в наданні інформації про себе в бюро кредитних історій. У будь-якому разі це краще, ніж не враховувати ймовірність змін взагалі. В такому разі здійснювана оцінка позичальника загалом може містити елементи прогнозування.

На підставі представленої схеми інформаційних параметрів можна розробити вичерпну за наповненням скорингову систему оцінки кредитоспроможності позичальників при наданні споживчих кредитів. Водночас врахування описаних особливих аспектів під час розробки скорингової системи дасть змогу банку розширювати коло позичальників за рахунок зменшення відсікань (особливо на межі вибірки), не знижуючи їх загальної якості.

Висновки з цього дослідження. Оцінка кредитоспроможності позичальника фізичної особи є важливою складовою оцінки кредитних ризиків при споживчому кредитуванні у банку. Тому її вдосконалення є одним з базових завдань банків під час організації кредитного процесу. При цьому в Україні недосконало оцінка кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні та формальне її здійснення на практиці є одним із слабких місць кредитного ризик-менеджменту. Виявлені у процесу дослідження недоліки сучасної практики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб у банках України знижують якість оцінки позичальників і збільшують час на її здійснення, що негативно впливає на якість кредитної послуги загалом.

Для вдосконалення кредитного ризик-менеджменту в банках України запропоновано використовувати диференційований підхід під час оцінки кредитоспроможності позичальників фізичних осіб, суть якого полягає у доцільності застосування простіших методик під час оцінки клієнтів з потенційно нижчим рівнем ризику. Також запропоновано комплекс базових інформаційних параметрів скорингової оцінки фізичних осіб при наданні споживчих кредитів, у якому базові параметри розширено за рахунок додаткового блоку, показники якого враховують можливі майбутні зміни в позичальника. Застосування розроблених пропозицій у практиці банків може значно оптимізувати процес оцінки кредитоспроможності позичальників при споживчому кредитуванні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банківські операції : [підручник] / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за ред. А.М. Мороза. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Банковское дело : [учебник] / [О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева] ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 768 с.
3. Панова Г.С. Банковское обслуживание частных лиц / Г.С. Панова. – М. : АО «ДИС», 1994. – 352 с.
4. Крупнов Ю.С. О природе банковского потребительского кредита / Ю.С. Крупнов // Бизнес и банки. – 2002. – № 8. – С. 1–3.
5. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.] ; за ред. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
6. Васюренко В.Ю. Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту : [монографія] / О.В. Васюренко, В.Ю. Подчесова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 191 с.
7. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
8. Синки Д. – мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг : [пер. с англ.] / Д. Синки-мл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
9. Невмержицький Є.В. Історія та сучасний стан розвитку кредитних бюро / Є.В. Невмержицький // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 32–35.
10. Кредитний скоринг від А до Я (частина 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.prostobankir.com.ua/individualniy_biznes/statti/kreditn.
11. Брітченко І.Г. Особливості використання скорингових систем у банківському кредитуванні фізичних осіб / І.Г. Брітченко, О.М. Момот // Наукова періодика України. – 2011. – № 17. – С. 18–23.
12. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ за станом на 25 січня 2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.