

А.С. Крутова, д-р екон. наук, проф. (*ХДУХТ, Харків*)

В.С. Кобзар (*ХДУХТ, Харків*)

АНАЛІЗ СКОРИНГОВИХ МОДЕЛЕЙ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Банки постійно стикаються з проблемою неповернення отриманих кредитів, особливо на фоні сучасної фінансової нестабільності. Ї не тільки в Україні. Саме тому, застосування у банківських установах методик оцінювання кредитоспроможності клієнтів і ризику банків при наданні кредитів спонукають до пошуку нових ефективних методик. Найбільш ефективним та поширеним методом оцінки індивідуальних ризиків кредитування за кордоном є скоринг (або скоринг-система) вперше запропонована американським економістом Д. Дюраном для відбору позичальників при споживчому кредитуванні.

Скоринг (англ. – «бал») – використовувана банками система оцінки клієнтів, в основі якої закладені статистичні методи розподілу характеристик, притаманних позичальникові, на різні групи, за допомогою оцінки допоміжних характеристик, які відомі, що дозволяє спрогнозувати його поведінку та визначити, наскільки великою є ймовірність того, що конкретний потенційний позичальник поверне кредит в строк.

Існують чотири основних видів скорингу:

1) application-scoring – аплікаційний (дослівний переклад з англійської – «скоринг заявки, звернення») – оцінка кредитоспроможності позичальників при виділенні кредиту. Це найпоширеніший і відомий клієнтам вид скорингу. В його основі лежать первинний збір анкетних даних позичальника (андерайтинг), для прийняття рішення: надавати позику чи ні;

2) collection-scoring – колекторський – система скорингу на стадії роботи з неповерненими позиками, яку застосовують у разі невиконання позичальником своїх зобов'язань. Визначає пріоритетні дії співробітників банку для повернення «поганих» кредитів, що передбачає дії від первинного попередження до передачі справи колекторському агентству;

3) behavioral-scoring – скоринг поведінки – скоринг протягом кредитного періоду, що дозволяє оцінити найбільш ймовірні фінансові дії позичальника. Така система дає можливість спрогнозувати зміну платоспроможності позичальника, коригувати встановлені для нього

ліміти. Основою аналізу можуть служити дії клієнта за певний період, наприклад операції по кредитній карті;

4) fraud-scoring – скоринг оцінки можливості шахрайства – статистична оцінка ймовірності шахрайських дій з боку потенційного позичальника. Такий скоринг, як правило, використовується спільно з іншими видами дослідження клієнтів [1, 2].

Найбільш поширеними в практиці застосування скорингу українськими банками є перші два різновиди – аплікаційний та колекторський.

Деякі науковці пропонують також використовувати ще три види скорингу:

1) pre-sale (передпродажний скоринг) – за допомогою даного типу скорингу здійснюється виявлення потенційних потреб клієнта на основі кредитних історій позичальників, що входять в таку ж категорію, та створення різноманітних пропозицій, цікавих клієнту;

2) response (скоринг відгуку) – пов'язаний з pre-sale та дає можливість оцінки ймовірності відгуку на пропозиції, що робить банк клієнту;

3) attrition (скоринг утримання) – оцінює ймовірність розриву ділових відносин між клієнтом та банком. Дає змогу заздалегідь, оцінивши ситуацію, застосувати заходи щодо підвищення лояльності клієнта [3].

Основними цілями будь-якого банку при впровадженні системи кредитного скорингу з метою зменшення ризиків, пов'язаних із кредитуванням, є:

- прискорення процедури оцінки позичальника шляхом проведення експрес-аналізу заявки на кредит у присутності клієнта;
- підвищення якості опрацювання інформації;
- підвищення точності оцінки позичальника;
- зменшення кількості необґрунтованих відмов кредитних заявок;
- зменшення обсягу неповернутих позик;
- скорочення обсягу сформованих резервів під можливі втрати за кредитними зобов'язаннями;
- створення дієвої бази кредитних історій шляхом накопичення даних про позичальників;
- швидке і якісне оцінювання динаміки змін позичкового рахунку конкретного клієнта та кредитного портфеля в цілому;
- підвищення ефективності ризик-менеджменту банку.

Всі скорингові моделі поділяють на статичні та динамічні. При аналізі застосовуються різні прийоми кредитного скорингу – від

найпростіших формул до складних математичних моделей. Скорингова модель може бути побудована на основі різноманітних класифікаційних методів: статистичних, в основі яких лежить дискримінаційний аналіз; мережевого підходу (з побудовою дерева класифікацій); методів лінійного програмування; нейронних мереж; методів кластерного аналізу; генетичних алгоритмів; методів найближчих сусідів та ін.

На успішність застосування скорингової моделі впливає низка ключових факторів:

- неупередженість оцінки (скоринг відмежує суб'єктивність оцінок, традиційно пов'язану з кредитними рішеннями);
- стандартизація кредитних оцінок;
- можливість автоматизації;
- контроль (завдяки стандартизації кредитних операцій банкам не важко контролювати і відстежувати ефективність кредитних рішень);
- зростання доходності (автоматизація знижує витрати на ручну обробку заявок на кредит до мінімуму) [4].

Але, фахівці попереджають, що при довготривалому використанні скорингу, слід мати на увазі, що з часом його ефективність знижується. Це пов'язано як з демографічними змінами в популяції клієнтів, так і зі стратегічними банківськими змінами (поява нових субпродуктів, розширення банківської мережі). Тому поява нових факторів потребує постійного вдосконалення розроблених скорингових моделей.

Інформаційні джерела:

1. Стечишин Т. Кредитний скоринг як інструмент оцінки кредитоспроможності позичальника. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6223/1/.pdf>
2. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2 (17). С. 178-182.
3. Лункіна Т. І., Вельховацька К. О. Використання скоринг моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3792>
4. Волик Н. Г. Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. №1 (3). С. 40-44.