**Дипломная работа**

**Инфраструктура кредитования в России:**

**возможности повышения эффективности кредитного процесса**

**Содержание**

Введение

Глава 1 Тенденции развития банковской системы Российской Федерации

1.1 Текущая ситуация в российском банковском секторе

1.2 Тенденции рынка кредитных услуг

Глава 2 Основные элементы инфраструктуры кредитного процесса

2.1 Бюро кредитных историй и их роль в поддержке кредитного процесса

2.2 Информационные технологии и кредитный процесс

2.3 Страхование и его роль в управлении кредитным риском

2.4 Система взыскания задолженности по кредитам

Глава 3. Направления совершенствования инфраструктуры кредитования с целью повышения эффективности кредитного процесса

3.1 Кредитные бюро: проблемы и перспективы развития

3.2 Состояние и тенденции развития рынка коллекторских услуг

3.3 Проблемы применения современных информационных технологий – скоринга в кредитном процессе и пути их решения

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Актуальность темы исследования определяется тем, что в ближайшие годы формирование полноценной инфраструктуры кредитования будет одним из важных условий оптимизации банковской деятельности в России.

Объем кредитования в России растет, однако этот рынок по-прежнему недостаточно развит по сравнению с рынками западных стран. Финансовые ресурсы банков не безграничны, и для дальнейшего развития российского рынка кредитования особое значение приобретает становление инфраструктуры кредитных процессов, необходимость которой российские банки только начинают осознавать.

По мере развития в России системы кредитования значительно расширяется роль и значение инфраструктуры кредитных процессов. Она действует во всем мире, дополняя деятельность кредитных учреждений, ее цель – минимизация рисков и повышение доходности кредитной деятельности.

Россия сегодня находится на начальном этапе формирования инфраструктуры кредитования, для ее развития необходимо создать законодательную основу, чтобы организации инфраструктуры действовали в правовом поле.

Это позволит укрепить устойчивость банковской системы, повысить качество кредитного обслуживания, исключить возможность возникновения системных банковских кризисов, укрепить доверие инвесторов к российской банковской системе и финансовым рынкам.

Степень научной разработанности темы: разработке теоретических и практических аспектов инфраструктуры банковского кредитования посвящены работы таких отечественных экономистов, как: Барковский Н.Д., Жуков Е.Ф., Казимагомедов А.А., Кирисюк Г.М., Колесников В.И., Коречков Ю.В., Костерина Т.М., Кроливецкая Л.П., Крупнов Ю.С., Лаврушин О.И, Мамонова И.Д., Масленченков Ю.С., Московкина Л.А., Панова Г.С., Пессель М.А., Поляков В.П., Челноков В.А., Ширинская З.Г., Ямпольский М.М. и др. Данную проблему исследовали и зарубежные авторы, такие как: Бухвальд Б., Ван-Хуз Д.Д., Гилл Э., Долан Э.Дж., Кейнс Дж.М., Коттер Р., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж., Миллер Р.Л., Рид.Э., Роуз ПС, Синки Дж Ф.мл., Тодаро М.П. и др.

Цель данного исследования заключается в том, что на основании анализа и обобщения нормативно-правовых документов и литературы по данной теме теоретически обосновать состояние инфраструктуры кредитования и возможности повышения эффективности кредитного процесса.

Для достижения общей цели необходимо решить ряд следующих основных задач:

- рассмотреть текущую ситуацию в банковской системе Российской Федерации;

- выявить основные элементы инфраструктуры кредитования;

- обосновать перспективные направления совершенствования инфраструктуры кредитного процесса.

Объектом исследования дипломной работы выступает процесс развития инфраструктуры кредитования в Российской Федерации.

Предметом исследования выступает совокупность управленческих, организационных и социально-экономических отношении в процессе развития инфраструктуры кредитования в Российской Федерации.

Теоретической и методологической основой исследования дипломной работы являются научные труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам теории и практики развития инфраструктуры кредитования, законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, результаты социологических исследований, публикаций в научной литературе, периодической печати и в сети Internet. Применены методы сравнительного анализа, экспертных оценок, обобщения.

Научная новизна дипломной работы состоит в обосновании особой роли инфраструктуры кредитования в банковской системе Российской Федерации.

Теоретическая и практическая значимость дипломной работы направлена на широкое теоретическое и практическое использование при повышении эффективности кредитного процесса.

**Глава 1 Тенденции развития банковской системы Российской Федерации**

**1.1 Текущая ситуация в российском банковском секторе**

Анализ ситуации в российском банковском секторе показывает, что сохраняются положительные тенденции его развития, сформировавшиеся за последние годы благодаря позитивной макроэкономической динамике. В 2005 году совокупные активы банковского сектора достигли рекордного за последние четыре года уровня – около 37%. Финансовый результат банков составил более 260 млрд. руб., а показатель рентабельности активов – 3,2% в годовом исчислении, что также является рекордным. Тенденция улучшения финансового состояния характерна для основной массы российских банков[[1]](#footnote-1).

Значительные темпы роста экономики и реальных доходов населения привели к увеличению спроса на банковские услуги, что способствовало расширению сектора. Совокупные активы с 2000 года демонстрируют интенсивный рост и по итогам 2006 года составляют 14 трлн. руб. (рост с начала года 44%). Отношение активов к ВВП к концу 2005 года достигло 52,4% против 33 % в начале 2000 года. Еще более активно выросло отношение выданных кредитов к ВВП: с 10,5% в начале 2000 года до 30% по итогам 2006 года. При этом рекордно высокими являются темпы кредитования физических лиц. Ресурсная база банковской системы также демонстрирует положительную динамику: отношение вкладов физических лиц и средств предприятий и организаций к ВВП на начало 2006 года составило 14,2% и 17,1% соответственно[[2]](#footnote-2). Несмотря на интенсивный рост, банковский сектор еще не в состоянии полностью удовлетворить потребности экономики. Макроэкономические показатели российской банковской системы остаются ниже аналогичных показателей развитых стран и ряда успешных развивающихся государств. Таким образом, потенциал роста российской банковской системы достаточно высок, что позволяет рассчитывать на дальнейшее ее динамичное развитие.

Рост активов банковского сектора по итогам 11 мес. 2006 года составил 35,9%, объем активов на конец ноября 2006 года - 13,254 трлн. руб. В 2007 году темп роста несколько замедлился, но все еще был существенным, чему способствовали рост кредитования физических лиц и активная экспансия в регионы. Дальнейшая сегментация банков и предложение новых продуктов также могут послужить стимулирующими факторами. Что же касается структуры активов, то, она не претерпит существенных изменений.

На конец 2006 года, по данным Центрального банка РФ, насчитывалось 1143 банка, имеющих право на осуществление банковских операций, а в конце 2002 года их было 1282. Для регулятора это в первую очередь создает проблемы практического характера с точки зрения осуществления его надзорной функции, а также делает систему менее устойчивой. Это связано с тем, что большинство банков достаточно мелкие, с низким уровнем капитализации, ограниченным присутствием и набором оказываемых услуг. Как следствие, операционные и кредитные риски у них, как правило, выше, а возможности поддержки со стороны акционеров, в случае возникновения у них финансовых проблем, весьма ограничены, что в свою очередь делает их менее устойчивыми. Не удивительно также и то, что в основном лицензии отзываются именно у мелких, непрозрачных банков.

Нужно сказать, что число банков, сокращается, и этот процесс будет продолжаться, но его темпы несколько более медленные, чем хотелось бы. Практически процесс сокращения вызван деятельностью Центрального банка, который отзывает лицензии у банков, нарушающих законодательство. Ну и, конечно, консолидационные процессы, инициированные как крупными российскими, так и иностранными банками, также ведут к уменьшению количества существующих банков. При этом поглощение мелких банков больше свойственно российским участникам рынка, они более склонны принимать на себя риски мелких банков, решать "доставшиеся в наследство" от предыдущих акционеров вопросы корпоративного управления, а также возможные конфликты с миноритариями.

Ускорению процесса сокращения числа кредитных организаций могли бы способствовать законодательные меры, направленные, например, на увеличение минимального размера акционерного капитала, планка которого для вновь открывающихся банков сегодня составляет 5 млн. евро. Вместе с тем нужно понимать, что любые инициативы такого рода должны быть очень осмотрительными, чтобы не вызвать дестабилизации рынка. В России работает около 500 банков с капиталом менее 5 млн. евро, что составляет приблизительно 40% от общего их количества, но на них приходится всего 2% капитала системы и, скорее всего, не намного более высокая доля депозитов. Таким образом, с учетом действующей системы страхования вкладов снижаются социальные последствия и риски для всей системы в случае постепенного закрытия мелких банков[[3]](#footnote-3).

В условиях растущих масштабов банковской деятельности кредитные организации сталкиваются с ограничением капитальной базы. Рост активов банковского сектора не подкрепляется адекватным увеличением собственных средств банков, что приводит к снижению устойчивости кредитных организаций к рискам активных операций. По данным Банка России на фоне роста абсолютного значения капитала, отношение собственных средств к активам, за 2006 год снизилось с 12,7% до 12,1%. Тем не менее, достаточность капитала банковского сектора далека от минимально допустимого уровня. Банки получили возможность использовать субординированные кредиты для увеличения капитала, что расширит их возможности выдавать займы. Ожидаемый выход банков на фондовый рынок с IPO и новый приток средств стратегических иностранных инвесторов позволяют прогнозировать ускорение темпов роста собственных средств в будущем.

В течение последних 3 лет активы банков росли опережающими темпами по сравнению с капиталом, что привело к снижению коэффициентов достаточности капитала. Также в ряде случаев такие факторы, как высокая концентрация в портфелях кредитов, кредитование связанных сторон и высокий объем вложений в основные средства, негативно влияют на оценку капитализации. Реальность такова, что большинство российских банков не в состоянии обеспечивать доходность, необходимую для поддержания капитализации на нужном уровне, ввиду продолжающегося бурного роста активов, что требует от них поиска внешних источников вливаний в капитал. В 2005-2006 гг. некоторые крупные банки привлекали капитал второго уровня в виде субординированных облигаций и кредитов. Сбербанк и ВТБ намереваются решить вопрос пополнения капитала путем выхода на рынок IPO, и этому примеру могут последовать некоторые крупные частные банки. Вместе с тем для большинства более мелких банков, у которых возможностей по наращиванию капитала не так много, проблема капитализации может стоять более остро, что зачастую связано с нежеланием акционеров размывать свою долю.

У крупных государственных банков хорошее региональное присутствие, они довольно успешно развивают свою депозитную базу, что характеризует высокую степень доверия к ним со стороны населения. Они также обладают существенной величиной активов и капитала, что позволяет им конкурировать с западными банками за крупных корпоративных клиентов. К тому же государственные банки являются одними из самых публичных. Они в числе первых вышли на рынки капитала, и им довольно легко привлекать финансирование, причем по более выгодным ставкам, поскольку их кредитные рейтинги приравниваются к суверенным. Таким образом, несмотря на активную конкуренцию со стороны частных и западных банков, ведущие государственные банки смогли удержать свое доминирующее положение в российском банковском секторе. Например, доля 3 ведущих госбанков (Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка) в активах сектора сейчас находится на уровне приблизительно 40%. Если говорить о перспективах госбанков, то, их доля может несколько увеличиться.

Доля банков с иностранным капиталом в структуре активов сектора, по данным Центробанка, на 1 октября 2006 года составила 11,5%. Этот показатель продолжит расти за счет дальнейшей экспансии и возможных поглощений российских банков. В данном расчете фигурируют банки с долей иностранных акционеров в капитале выше 50%. Однако есть еще ряд банков, где на долю иностранцев приходится менее 50%, но в то же время эта доля потенциально может увеличиться до контрольной. Например, у банка Societe Generale, которому принадлежит 20% в РОСБАНКе, есть опцион на увеличение доли до 50% + 1 акция, а Commerzbank, возможно, увеличит свою 15%-ную долю в Промсвязьбанке. Также нужно иметь в виду, что зачастую западные банки выдают кредиты российским компаниям через свои структуры за пределами России, поэтому можно с уверенностью говорить, что их рыночная доля несколько выше. В целом иностранные банки очень активно развиваются, акционеры ставят перед ними довольно амбициозные цели, а профессиональный менеджмент может способствовать их реализации. Вопросы финансирования для этих банков менее насущны, чем для многих российских банков, поскольку, как правило, существует поддержка со стороны материнской компании или возможность привлечения финансирования по более низким ставкам. Опыт и доступность относительно дешевых финансовых ресурсов - составляющие успеха, которые позволят им постепенно увеличить долю на российском рынке и в будущем[[4]](#footnote-4).

По итогам 10 мес. 2006 года темпы роста кредитования физических лиц и корпоративных клиентов составили 58,9 и 27,9% соответственно. Объем кредитов, выданных физическим лицам вырос до 1874,2 млрд. руб., в то время как объем корпоративных кредитов составил 5357,9 млрд. руб. Доля первых продолжает неуклонно расти, на конец октября 2006 года она составила около 25%. Высокий темп роста кредитования физических лиц, сохранился и в 2007 году. Основные факторы роста - относительно малая развитость данного сегмента рынка и желание многих банков диверсифицировать свои активы за счет развития розничного бизнеса, более прибыльного, чем корпоративное кредитование. При этом усиливающаяся конкуренция способствует смещению целевой аудитории в сторону более рисковых заемщиков.

Если говорить о качестве кредитного портфеля, то необходимо в первую очередь смотреть не на величину просроченной задолженности в абсолютном выражении, а на долю этой задолженности в общем объеме кредитного портфеля и соотносить ее с коэффициентами резервного покрытия. Если общая величина просрочки составляла на конец октября 2006 года почти 120 млрд. руб., то в сравнении с общей величиной кредитов ее доля не так уж велика, хотя нельзя не отметить, что она существенно выросла за 2007 год. Причем рост просроченной задолженности главным образом сконцентрирован в сегменте кредитования физических лиц: с 22,1 млрд. руб. на начало 2006 года до 51 млрд. руб. на 1 ноября 2006 года. Также необходимо иметь в виду, что качество предоставляемой банками в ЦБ РФ информации в ряде случаев может вызывать вопросы, к тому же эти данные основаны на неконсолидированной отчетности, что может использоваться отдельными банками для манипулирования показателями, например путем переноса части просроченной задолженности на баланс других юридических лиц. Если добавить к этому фактор быстрого роста объемов кредитования и, как следствие, то, что недавно выданные кредиты еще не успели стать проблемными, и становится ясно, что приводимые цифры могут до конца не отражать реальное положение вещей[[5]](#footnote-5).

Также необходимо соотносить уровень просроченной задолженности и текущую доходность в каждом конкретном случае. На практике уровень просроченной задолженности у банков, занимающихся потребительским кредитованием, существенно выше, чем у банков, ориентирующихся на корпоративных клиентов, однако и доходность у них, как правило, выше, что в немалой степени обусловлено значительно более высокими эффективными ставками кредитования. Хотя в перспективе не исключено некоторое снижение ставок потребительского кредитования, например, вследствие введения с 1 июля 2007 года в действие постановления о необходимости раскрытия банками эффективных процентных ставок, но резкого их сокращения не будет. А в сегменте кредитования корпоративных клиентов динамика к снижению ставок, скорее всего, будет еще более сдержанной.

Российская банковская система отличается высокой степенью концентрации. На 200 крупнейших банков в 2006 году приходится порядка 89 – 91% совокупных активов, а на пятерку крупнейших банков – 43 - 44%. В 2006 году продолжилась консолидация банковского сектора, чему способствовало ужесточение конкуренции на рынке банковских услуг и стремление банков расширить филиальную сеть, активизация иностранных банков на российском рынке и долгосрочная программа Банка России, направленная на ликвидацию банков, нарушающих законодательство. Также как фактор отмечается рост государственного присутствия в экономике: предприятия с государственным участием, число которых увеличивается, ориентированы на работу с крупными банками, а возможность привлечения таких клиентов у средних банков с ограниченным объемом ресурсов, становится все меньше.

Структура активов и пассивов в российском банковском секторе в настоящее время мало чем отличатся от структуры активов/пассивов развитых промышленных стран.

Активы банков выросли за 2006 год на 44%, рост наблюдается по двум ключевым направлениям деятельности: кредитование (+48%) и вложения в ценные бумаги (+27%). Кредитование частного сектора продолжает оставаться более привлекательным направлением вложений с точки зрения доходности, но и более рискованным. Доля кредитов физических лиц в кредитном портфеле возросла до 21,6%. Ссуды предприятиям также демонстрируют положительную динамику на фоне удлинения сроков кредитования, их доля в общем кредитном портфеле составляет примерно 63%. На рынке ценных бумаг происходит смещение интересов банков в сторону долгового рынка, что связано с ростом волатильности рынка акций и увеличением доходности на облигационном рынке.

Удельный вес средств предприятий в общей ресурсной базе банковского сектора продолжает оставаться достаточно высоким — порядка 33%. При этом в 2006 году остатки на расчетных и депозитных счетах предприятий и организаций продолжают интенсивно расти (50%), что обуславливается благоприятной внешнеторговой конъюнктурой. Рост средств на счетах физических лиц в прошлом году сопровождался ростом в их структуре доли более длинных рублевых депозитов[[6]](#footnote-6).

Таким образом, текущая ситуация в российском банковском секторе свидетельствует о преобладании позитивных тенденций его развития:

– дальнейший рост ВВП будет способствовать сохранению спроса на банковские услуги и дальнейшему расширению банковского сектора;

– продолжение динамичного роста банковских активов, прежде всего за счет таких сегментов как ипотечное кредитование и «пластиковый» бизнес;

– продолжение процесса перераспределения сфер влияния на различных сегментах рынка банковских услуг в пользу хорошо капитализированных и технологически оснащенных кредитных организаций;

– дальнейшее снижение числа действующих российских банков;

– рост участия иностранных кредитных организаций в работе российского банковского рынка;

– рост конкуренции, что положительно отразится на уровне обслуживания клиентов и качества предлагаемых услуг.

**1.2 Тенденции рынка кредитных услуг**

Совокупный объем ссуд, предоставленных нефинансовым предприятиям и населению, с января 2003 года по май 2005 года увеличился примерно в 2,4 раза. В настоящее время финансирование реального сектора экономики является одним из приоритетных направлений для многих российских банков. Сектор производителей – это основа кредитного портфеля банка. Более того, эти клиенты являются наиболее предпочтительными для кредитования, так как имеют основные фонды, более стабильные рыночные условия, более прозрачные финансовые показатели, чего недостает торговым компаниям[[7]](#footnote-7).

В структуре кредитного портфеля банковского сектора основной удельный вес по-прежнему имеют кредиты, предоставленные банками нефинансовым организациям.

Объем кредитов, предоставленных банками нефинансовым организациям, вырос на 39,6% (в 2005 году — на 30,8%) — до 5966,2 млрд. руб. на 1.01.2007. Важным фактором, стимулирующим повышение темпов прироста кредитования нефинансовых организаций, стало дальнейшее улучшение их финансового состояния. По данным отчетности кредитных организаций, наиболее динамично росли кредиты банков у российских заемщиков, занимающихся сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством (прирост на 79,1%), добычей полезных ископаемых (на 66,3%) и строительством (на 58,2%).

При этом на 1.01.2007 в структуре кредитной задолженности по видам деятельности организаций на обрабатывающие производства приходилось 19,8% от общего объема задолженности, на строительство — 6,7%, добычу полезных ископаемых — 5,3%, сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство — 4,9%, организации оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 26,6%.

В 2006 году продолжился рост доли кредитов сроком погашения свыше 1 года в структуре кредитов нефинансовым организациям — с 43,7% на 1.01.2006 до 45,9% на 1.01.2007. Темпы прироста кредитов сроком свыше 1 года (46,5%) продолжают опережать темпы прироста общего объема кредитов нефинансовым организациям (39,6%), что свидетельствует о растущей роли банковского сектора в поддержании инвестиционной активности в экономике.

Экономическая конъюнктура, финансовое положение, наличие собственных оборотных средств и улучшение условий привлечения заемных ресурсов в целом определили в 2006 году характер инвестиционной деятельности предприятий нефинансового сектора экономики.

Результаты анализа, проведенного в рамках мониторинга предприятий Банком России, показывают, что в 2006 году наблюдалась тенденция к росту инвестиционной активности. Основным мотивом инвестиционной деятельности предприятий являлось поддержание производственных мощностей[[8]](#footnote-8).

В настоящее время банковская система отдает производственному сектору в виде кредитов практически все, что может, в существующих рыночных условиях. Предоставление еще больших объемов кредитования может привести лишь к росту рисков банковской системы в целом и увеличению числа банкротств коммерческих банков. Дальнейшее увеличение объемов кредитования производства без существенного увеличения собственного капитала банков сегодня невозможно. В связи с этим остро встала проблема проведении банковской реформы, которая в итоге приведет к увеличению банковского капитала, росту капитализации банковской системы и снижению рисков банковских операции.

Однако темпы роста кредитования реального сектора экономики, пока что трудно сопоставимы с темпами развития потребительского кредитования.

На начало 2005 года объем потребительских кредитов, в том числе инвестиционных кредитов (ипотека, образование), достиг 620 млрд. руб., увеличившись за 2003-2004 гг. почти в 4,5 раза. Уже на начало 2006 года произошло двукратное увеличение объемов потребительских кредитов населению в абсолютном выражении и, по оценкам некоторых независимых экспертов, они составили 1 330 млрд. руб[[9]](#footnote-9).

В следствие постепенного широкого развития и большей значимости для домашних хозяйств и экономики в целом вопросы потребительского кредитования в настоящее время приобретают все большую актуальность. Развитие потребительского кредитования, в том числе инвестиционного и кредитования малого бизнеса названо одним из приоритетных направлений в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации.

В последнее время существенно меняется отношение населения страны к «жизни в долг». Ведь с помощью потребительского кредита можно не только приобрести квартиру, земельный участок, дом или автомобиль, но и с различных позиций повысить качество жизни: получить дополнительное образование или повысить уровень имеющегося образования, организовать полноценный отдых и лечение, в том числе за рубежом, а также оплатить всевозможные дорогие медико-социальные услуги.

Не смотря на ежегодное, начиная с 2001 года, двукратное увеличение реального объема рынка потребительского кредитования, в России еще не достаточно развит данный сегмент розничного бизнеса. В Москве лишь 12% семей воспользовались услугой потребительского кредитования, а по России в целом эта цифра не превышает пока 9%[[10]](#footnote-10). Это во многом объясняется наличием общих причин, начиная от отсутствия реальной, развитой системы страхования и заканчивая нестабильной макроэкономической ситуацией в стране.

В результате анализа текущей ситуации в российском банковском секторе можно сделать вывод о сохранении основных тенденций его развития. Кредитные организации продолжают наращивать объемы ссудных и депозитных операций, обеспечивая тем самым постепенное насыщение российского рынка банковских услуг. Ключевыми факторами роста на данный момент остаются позитивная макроэкономическая динамика, сохранение на высоком уровне рублевой ликвидности в финансовой системе, изменение сберегательных предпочтений населения. Кредитование экономики и населения прочно заняло место основного вида банковской деятельности. В настоящее время на долю ссудной задолженности приходится 68% всех активов банковского сектора. Российская банковская система последовательно увеличивает отношение выданных кредитов нефинансовому сектору к ВВП. К началу 2006 года оно достигло почти 20% против 9,2% по состоянию на 1 января 2000 года.

Особенно быстрыми темпами увеличивается кредитование населения. Структура кредитных операций и диапазон предоставляемых розничных продуктов позволяет утверждать, что рынок находится только на начальном этапе развития. В частности, пока слабо насыщенными остаются сегменты ипотечного и овердрафтного кредитования.

Тем не менее, уже сейчас имеются все основания утверждать, что по мере разбухания кредитных портфелей все более существенную роль начинают играть риски кредитования. Потенциальная угроза кризиса «плохих портфелей» заставляет как орган банковского надзора, так и коммерческие банки ужесточать требования к заемщикам и качеству ссуд, к организации внутреннего контроля и риск-менеджмента.

Большое значение для банков имеет и то обстоятельство, что по мере увеличения объемов ссудной задолженности возрастают издержки кредитования. Процедуры оформления кредитных заявок, оценки заемщиков и урегулирования проблемной задолженности становятся все более затратными. Рост издержек усиливает конкуренцию между банками, которая все больше превращается в конкуренцию технологий поставки кредитных продуктов и их доведения до потребителей. В этих условиях определенные преимущества получают те банки, которые оперативно и своевременно проводят работу по оптимизации бизнес-процессов. Как правило, это – крупные банки, имеющие возможности выделять на такие цели значительные средства. Однако финансовые ресурсы и этой группы банков не безграничны. Именно по этой причине все более важную роль начинают играть факторы, связанные с формированием и повышением эффективности инфраструктуры кредитного процесса.

**Глава 2 Основные элементы инфраструктуры кредитного процесса**

**2.1 Бюро кредитных историй и их роль в поддержке кредитного процесса**

Практически во всех промышленно развитых странах жизненно важным элементом инфраструктуры банковской деятельности выступают институты кредитных историй. Кредиторы (банки, финансовые компании, компании-эмитенты кредитных карт, инвестиционные компании, торговые компании, предоставляющие коммерческие кредиты) на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков. Объем информации, которой обмениваются кредиторы при помощи сети кредитных бюро, достаточно велик.

Уже аксиомой является тезис о том, что эффективное развитие экономики и финансового посредничества невозможно без информационной открытости и прозрачности. И важную роль в этом играют кредитные бюро.

Эффективно работающие бюро кредитных историй представляют интерес, как для кредиторов, так и для заемщиков. Кредиторам бюро кредитных историй позволяют оценивать надежность заемщиков, основываясь на истории их взаимоотношений с другими кредиторами. Кроме того, доступность кредитных историй снижает риск недобросовестного поведения заемщиков.

Таким образом, с помощью бюро кредитных историй банки могут повысить уровень управления рисками и, следовательно, улучшить качество кредитного портфеля, сократить расходы на создание резервов и, в итоге, повысить финансовый результат деятельности. Заемщикам система бюро кредитных историй открывает возможности формирования положительного имиджа, укрепления деловой репутации и повышения инвестиционной привлекательности. Наличие кредитной истории заемщика сокращает время принятия банком решения о выдаче кредита и может понизить стоимость заимствований.

Эффективная деятельность бюро кредитных историй возможна только в атмосфере доверия к бюро со стороны заемщиков и кредиторов. В этой связи особое значение имеет обеспечение конфиденциальности информации, соблюдение прав субъектов кредитных историй, формирование и поддержание положительной репутации бюро кредитных историй.

Для обеспечения сохранности информации кредитные бюро вводят различные ограничения на доступ к данным: авторизацию, ограниченный доступ к информации о заемщиках, которые уже являются клиентами финансовых институтов, ограничение доступа к крупным заемщикам, предпринимателям или заемщикам с неудовлетворительным финансовым состоянием.

Первые попытки организации кредитных бюро были предприняты в середине 90-х г. прошлого столетия. В 1995 году ряд российских банков и процессинговых компаний, имеющих отношения к карточным программам, работали над созданием Межбанковского бюро кредитной информации, которое планировалось открыть в начале 1996 года. В разработке устава бюро принимали участие представители 20 банков, в частности Московского банка Сбербанка, ОНЭКСИМбанка, «Менатепа», Столичного банка сбережений, Московского банка реконструкции и развития, а так же компанией UCS, «Кардцентер» и STB-Card. В бюро планировалось собрать базу данных кредитных историй по всем держателям карт российских и международных пластиковых систем (на первом этапе лишь о недобросовестных клиентах), а так же о держателях чеков. Предполагалось, что доступ к базе будет открыт только для банков - участников бюро. При этом войти в состав участников можно было лишь при согласии всех имеющихся на момент его вступления членов системы[[11]](#footnote-11).

Активное обсуждение о создании кредитного бюро началось в 1997 году, когда VI Межбанковский конгресс в г. Санкт-Петербурге, посвященный проблеме рисков, принял рекомендации, которые содержали пункт об «активизации создания независимых информационных систем по вопросам кредитной истории ссудозаемщиков (в частности, в форме кредитных бюро)».

В 1998 году совместной Программой Российской Федерации и Банка России «О мерах по реструктуризации банковской системы Российской Федерации» была предусмотрена «разработка мер по созданию Банком России системы «Кредитных бюро», накапливающего и распространяющего информацию о кредитной истории банковских заемщиков».

Еще до принятия закона о бюро кредитных историй в нашей стране были предприняты практические шаги по их созданию. В качестве конкретных примеров можно указать на Бюро кредитных историй, созданное на базе НП "Межбанковская расчетная система", и региональное кредитное бюро в Саратовской области, действующее при активной поддержке Главного территориального управления Банка России.

С 1 июня 2005 года вступили в силу Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ "О кредитных историях" и Федеральный закон от 30.12.2004 N 219-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О кредитных историях", которые создали законодательную базу для функционирования нового для российского законодательства института - бюро кредитных историй. Назначение бюро кредитных историй - минимизировать риски, связанные с предоставлением кредитов и займов, обеспечить адекватную оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков и в максимальной степени способствовать своевременности и полноте исполнения заемных обязательств.

Законом определяются понятие и состав кредитной истории, основания, порядок формирования, хранения и использования кредитных историй, регулируется связанная с этим деятельность бюро кредитных историй, устанавливаются особенности создания, ликвидации и реорганизации бюро кредитных историй, а также принципы их взаимодействия с источниками формирования кредитной истории, заемщиками, органами государственной власти, органами местного самоуправления и Банком России.

Создаваемая в соответствии с этим законом в России система бюро кредитных историй имеет ряд особенностей[[12]](#footnote-12).

Особенность 1: двухуровневая система бюро кредитных историй, состоящая из одного Центрального каталога кредитных историй в Центральном Банке Российской Федерации и произвольного количества частных коммерческих бюро кредитных историй. Государственное участие в коммерческих бюро кредитных историй запрещено. Бюро кредитных историй обязаны направлять в Центральный каталог титульные части всех кредитных историй.

Особенность 2: разрешительный порядок формирования и пополнения кредитных историй, а также предоставления кредитных отчетов. Информация для кредитной истории направляется кредитором (источником формирования кредитной истории) в бюро кредитных историй только при наличии у кредитора письменного согласия заемщика (субъекта кредитной истории). Предоставление бюро кредитных историй кредитных отчетов пользователю осуществляется только при наличии у пользователя письменного разрешения субъекта кредитной истории на получение кредитного отчета. Лишь получение информации в Центральном каталоге кредитных историй о том, в каких бюро кредитных историй хранятся фрагменты кредитной истории заемщика, осуществляется без согласия заемщика и на безвозмездной основе.

Особенность 3: субъект кредитной истории не может влиять на ее размещение. Давая согласие кредитору на предоставление информации бюро кредитных историй, заемщик не указывает, в какое именно бюро кредитных историй эта информация может быть направлена. Решение об этом принимает кредитор в соответствии с договорами об оказании информационных услуг, заключенными данным кредитором с одним или несколькими бюро кредитных историй. Кроме того, кредитор не обязан информировать заемщика о том, в какие бюро кредитных историй направлена информация.

Особенность 4: кредитные истории фрагментированы, а фрагменты неуникальны. Из-за множественности бюро кредитных историй фрагменты кредитной истории одного и того же заемщика могут направляться в разные бюро кредитных историй. Кроме того, один кредитор имеет право направлять одну и ту же информацию сразу в несколько бюро кредитных историй. Поскольку в Центральном каталоге отсутствует информация о конкретных фактах кредитных историй, не может быть гарантии того, что вся кредитная история заемщика хранится в одном, пусть даже крупном, бюро кредитных историй. Таким образом, наличие в бюро кредитных историй некоторого фрагмента кредитной истории потенциального заемщика гарантирует заинтересованность в нем кредитора. Полноценная конкуренция в части предоставления кредитных отчетов пользователям может возникнуть только в том случае, если появятся бюро кредитных историй, предположительно крупные, получающие информацию ото всех действующих кредитных организаций и других крупных кредиторов. Необходимо отметить также, что при объединении пользователями неуникальных фрагментов кредитных историй может возникнуть проблема идентификации кредитов, поскольку в соответствии с ФЗ информация о кредиторах пользователям не предоставляется: сообщаются лишь суммы и сроки. Без внесения изменений и дополнений в ФЗ проблему неуникальности фрагментов кредитных историй сможет решить заключение эксклюзивных договоров бюро кредитных историй с источниками формирования кредитных историй (кредиторами). Если подобная практика станет общепринятой, между бюро кредитных историй возникнет конкуренция в сфере привлечения источников кредитных историй.

Особенность 5: бюро кредитных историй должно быть коммерческой организацией с суммарной долей аффилированных лиц в уставном капитале не более 50%. В ФЗ определено, что отношения бюро кредитных историй с источниками формирования и пользователями кредитных историй являются коммерческими. Ранее некоторыми экспертами рассматривалась модель участия, в соответствии с которой предоставление информации и получение кредитных отчетов осуществляется одними и теми же лицами – участниками некоммерческого бюро кредитных историй.

Наложенные ФЗ ограничения на доли аффилированных лиц в уставном капитале бюро кредитных историй призваны воспрепятствовать созданию "карманных" бюро кредитных историй.

Особенность 6: возможность создания бюро кредитных историй для узкого круга клиентов – пользователей кредитных отчетов. В ФЗ не указано, что договор о предоставлении информационных услуг между бюро кредитных историй и его клиентами (пользователями кредитных историй) должен быть договором присоединения. Следовательно, бюро кредитных историй вправе отказать кредитору в заключении договора и кредитор не сможет получить фрагменты кредитной истории заемщика, хранящиеся в данном бюро кредитных историй. Возможность отказать кредитору в заключении договора об оказании информационных услуг позволяет создавать бюро кредитных историй, клиентами которых будут только лица определенного круга. Другим способом уклонения от предоставления информации может быть установление непомерно высоких тарифов на получение информации из бюро кредитных историй для организаций, которые не сдают информацию о своих заемщиках в это бюро кредитных историй.

В ближайшие 3-4 года система бюро кредитных историй в России не сможет обеспечить потребность в полной и достоверной информации. Абсолютно не важно, каким образом будет происходить накопление массива информации – в нескольких крупнейших бюро или в большом числе мелких. Рано или поздно процесс консолидации произойдет, и банки откроются друг для друга. Скачок в развитии бюро кредитных историй возможен тогда, когда банки и заемщики увидят реальную выгоду от создания кредитных историй. Роль законодателя и регулирующих органов здесь будет более значимой, если они дадут возможность банкам классифицировать кредиты, предоставленные заемщикам с положительной кредитной историей, в более высокую категорию качества. Соответственно, для банка понизятся нормы резервирования, а для ссудополучателя – ставка по займу. Именно в этом случае и у банка, и у его клиента появится заинтересованность в наличии кредитной истории.

Другим положительным моментом в накоплении массива информации могло бы стать предоставление возможности заемщику через банк пополнить свою кредитную историю сведениями о полученных и погашенных до вступления в силу Закона займах. Наверняка ни одно из кредитных бюро не отказало бы банку в получении такой информации.

Особенно важным является следование принципу, что бюро кредитных историй должно представлять собой узкоспециализированную компанию, занимающуюся исключительно сбором информации для кредитных историй и предоставлением кредитных отчетов в порядке, определенном ФЗ. В силу специфики предмета деятельности бюро кредитных историй может возникнуть соблазн получения дополнительных доходов за счет оказания сопутствующих аналитических и информационных услуг, например, присвоения индивидуальных кредитных рейтингов, предоставления дополнительной информации о заемщиках.

По поводу присвоения индивидуальных кредитных рейтингов субъектам кредитных историй, разрешаемого ФЗ, необходимо отметить, что методики рейтингов предполагают значительную долю субъективности. Совершенно очевидно, что внесение оценочных суждений в кредитные истории может вызвать судебные иски и разбирательства со всеми вытекающими отсюда издержками и последствиями для репутации бюро.

Что касается предоставления дополнительной информации, то проблема заключается в том, что, во-первых, может возникнуть вопрос о субъективности подбора информации, а во-вторых, сбор информации, не входящей в кредитные истории в соответствии с ФЗ, не регламентирован законодательством, в связи с чем ответственность за достоверность данной информации полностью или частично ложится на бюро кредитных историй. Поскольку контролировать достоверность информации бюро кредитных историй не может, создается реальная угроза его репутации.

В настоящее время в России активно идет процесс создания бюро кредитных историй. По состоянию на 1 марта 2006 года в Едином государственном реестре юридических лиц содержится информация о более чем 85 организациях, имеющих в своем наименовании словосочетание «бюро кредитных историй» или «кредитное бюро». Из них только около 15 зарегистрированы в Москве.

Для работы кредитного бюро одной регистрации в качестве юридического лица недостаточно, необходимо пройти процедуру получения лицензии Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) на деятельность по технической защите конфиденциальной информации и включения в Государственный реестр бюро кредитных историй, который ведет Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР).

Только 14 бюро кредитных историй прошли процедуру получения лицензии ФСТЭК. Причина здесь, видимо, в дороговизне соответствующего программного обеспечения и оборудования, оплатить которое могут далеко не все зарегистрированные бюро. Доказательством тому является факт, что в числе получивших лицензию 7 крупнейших игроков: ОАО "Национальное бюро кредитных историй", созданное под эгидой Ассоциации российских банков и стратегическим технологическим партнером которого стала международная компания Trans Union Crif Decision Solutions LLC – разработчик информационных систем для финансовых организаций, ЗАО "Бюро кредитных историй Экспириан-Интерфакс" – совместный проект информационного агентства "Интерфакс" и крупнейшего международного кредитного бюро "Experian", ООО "Бюро кредитных историй Скоринг.ру" – детище Global Payments Credit Services и "Хоум Кредит Финанс Банк", ЗАО "Бюро кредитных историй "Инфокредит", учрежденное группой банков во главе со Сбербанком России и ООО "Кредитное бюро Русский Стандарт". Справедливости ради стоит отметить, что в числе получивших лицензию и формально независимое санкт-петербургское ООО "Объединенное бюро кредитных историй".

ФСФР же приступил к процедуре включения в реестр лишь во второй половине февраля и на 1 марта 2006 года внес в него 5 бюро кредитных историй – все то же ООО "Объединенное бюро кредитных историй", ОАО "Национальное бюро кредитных историй", ЗАО “Бюро кредитных историй “Инфокредит”, ООО "Межрегиональное Бюро кредитных историй", г. Тюмень, ЗАО “Приволжское кредитное бюро”, г. Самара[[13]](#footnote-13).

Банк России уже готов принимать данные в свой Центральный каталог кредитных историй, разработав соответствующие подзаконные акты и подготовив интерфейс.

Таким образом, можно ожидать, что в России уже в ближайшем будущем возникнет острая конкуренция между различными типами кредитных бюро: общефедеральными, в том числе с участием иностранного капитала, региональными и групповыми, созданными небольшим количеством банков.

Участие крупных международных игроков, предоставляющих отлаженные информационные и организационные технологии, в трех кредитных бюро общефедерального масштаба дает им неоспоримые преимущества. Репутация известных международных кредитных бюро, являющихся соучредителями, а также внушительный размер инвестиций позволит крупным российским бюро кредитных историй привлечь значительное число банков и других кредиторов в качестве источников информации. Поскольку ФЗ не запрещает кредиторам направлять информацию сразу в несколько бюро кредитных историй, можно предположить, что в перспективе крупные бюро кредитных историй станут получать информацию от всех российских кредитных организаций и других крупных кредиторов, за исключением кредиторов, работающих с "групповыми" бюро кредитных историй на эксклюзивной основе. Это приведет к поглощению или прекращению деятельности средних и малых бюро кредитных историй, не имеющих значительных эксклюзивных источников формирования кредитных историй.

Стремление создавать региональные бюро кредитных историй объясняется более высоким уровнем доверия и готовности к совместной работе между банками одного региона. Не исключено, что региональные банки будут работать с такими бюро кредитных историй на эксклюзивной основе. Аналогичные мотивы и у учредителей "групповых" бюро кредитных историй при финансово-промышленных и банковских группах. Разница лишь в возможностях инвестирования в бюро кредитных историй. Если небольшим региональным банкам приходится объединять усилия, то финансово-промышленные и банковские группы могут решить эту задачу самостоятельно.

"Групповые" и региональные бюро кредитных историй, работающие с источниками формирования кредитных историй на эксклюзивной основе, будут представлять интерес для крупных общефедеральных бюро кредитных историй, поэтому, при желании, "групповые" и региональные бюро кредитных историй могут быть в дальнейшем проданы.

Однако вне зависимости от того, какие типы бюро кредитных историй получат в нашей стране преобладающее развитие, наличие кредитной истории уже в обозримой перспективе начнет играть весомую роль при определении условий предоставления кредитов различным категориям заемщиков, включая дифференциацию процентных ставок.

**2.2 Информационные технологии и кредитный процесс**

Одним из критериев оценки конкурентоспособности банка является степень использования им информационных технологий и автоматизации банковских процессов. Банк инвестирует значительные средства в программное обеспечение, компьютерное и телекоммуникационное оборудование, в создание баз данных и внедрение новых вычислительных платформ, что в конечном итоге с лихвой окупается.

Внедрение информационных технологий позволяет банку сократить издержки и значительно ускорить обработку информационных потоков. Скорость и качество стали главными требованиями, предъявляемые банками к автоматизированным системам управления и IT-продуктам.

Сегодня российский рынок IT находится на стадии активного роста. Причем рынок развивается как количественно, так и качественно: растет число компаний-разработчиков программного обеспечения, которые охватывают всё больший круг задач и направлений банковской деятельности.

Толчком для развития аналитических технологий стали серьезные нововведения в российской банковской системе. С одной стороны, это переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), предстоящий уже в обозримой перспективе переход российской банковской системы на новые стандарты и принципы управления рисками. С другой стороны, бурное развитие кредитования, являющегося основным видом банковской деятельности, что способствовало значительному расширению спектра IT-решений по ускорению, удешевлению и упрощению обслуживания заёмщиков. Сегодня IT-компоненты сопровождают кредитный процесс практически на всех его этапах, снижая издержки по организации и позволяя стандартизировать продукты кредитования. Именно поэтому IT-компании рассматриваются как важнейшая составная часть инфраструктуры кредитования[[14]](#footnote-14).

Как правило, IT-компании условно разбивают процесс кредитования на такие блоки, как «документооборот», «аналитика» и «обслуживание», под которые подбирают отдельные инструменты и решения[[15]](#footnote-15).

Блок «документооборот» представляет собой особый функциональный режим, позволяющий подготавливать самые разнообразные отчетные и печатные формы, а также автоматизировать технологический цикл кредитования. Система автоматически создает тексты кредитных договоров, договоров обеспечения, распоряжений на выдачу кредита, всевозможные служебные записки и другие документы, инициируемые кредитным инспектором. Формы выходных документов описываются с помощью шаблонов, которые могут быть расширены по желанию самого банка. Разумеется, данный модуль упрощает ведение контрагентов по кредитным делам, т.е. предоставляет возможность организации отдельных баз данных по заёмщикам и другим субъектам, с которыми банк вступает в экономико-правовые отношения в процессе кредитования, позволяет «вести» кредитный договор, шаг за шагом обрабатывать кредитные заявки. Последнее IT-решение дает возможность банку значительно упростить и ускорить процесс рассмотрения и предоставления кредита – документы проходят параллельно через различные подразделения банка (юридический отдел, службу безопасности и контроля и т.д.) согласно заданным маршрутам, результаты оценки заявки сохраняются в отдельную базу, возможно даже ведение протоколов заседаний кредитных комитетов с автоматической регистрацией принимаемых решений и соответствующей корректировкой статусов заявок.

Блок «аналитика» имеет целью стандартизировать и повысить качество процесса принятия взвешенных решений банка по вопросам кредитования. Блок имеет несколько ступеней сложности: простейшие IT-режимы, которые накапливают и обрабатывают информацию о кредитном портфеле и предоставляют банку сводные аналитические данные по отдельным видам кредитов, а также программы, позволяющие автоматизировать сам процесс принятия решений. В частности, провести скоринг заёмщика на основе оценки его платежеспособности и рассчитать максимальный размер кредита с применением различных математических моделей, в том числе с использованием балльной системы. По оценкам ряда ведущих IT-компаний, автоматизация скоринга сегодня является одним из наиболее востребованных банками программных продуктов. Причина популярности скоринга очевидна – бурное развитие кредитования поставило перед банками двоякую задачу: ускорение процесса принятия кредитного решения с одной стороны, и нейтрализация всё возрастающего кредитного риска с другой. Иными словами, банк должен обладать методикой, позволяющей с максимальной точностью оценить финансовую устойчивость, кредитоспособность заёмщика. Система скоринга сводится к набору критериев, оценивающих вероятность возврата кредита потенциальным заемщиком в баллах. Этот механизм принят во всем мире и все больше вытесняет в России стандартную схему выдачи кредита – с проверкой «вручную» всех данных о заемщике, привлечением поручителей и т.д.

Успех скоринговой модели обуславливается такими ключевыми факторами, как:

* непредвзятость оценки (скоринг напрочь отметает субъективность оценок, традиционно связанную с кредитными решениями);
* стандартизация кредитных оценок;
* возможность автоматизации;
* контроль (в силу стандартизации кредитных операций банкам не представляется сложным контролировать и отслеживать эффективность кредитных решений);
* увеличение доходности (автоматизация процесса означает снижение затрат на ручную обработку заявок на кредит до минимума).

Сложность применения скоринга заключается в определении, какие характеристики следует включать в модель и какие весовые коэффициенты должны им соответствовать. Для юридических лиц зачастую используют относительные коэффициенты конкурентоспособности, например, рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой независимости и т.д. Модель может быть основана на линейном дискриминантном анализе, т.е. банк может соотносить и взвешивать несколько переменных, например, характеристик собственности и менеджмента заёмщика с оценкой его финансового положения. В этом случае безусловным правом на получение кредита могут обладать заёмщики с высоколиквидными акциями, легким доступом к привлечению дополнительного капитала, являющиеся лидерами отрасли, с обширной филиальной сетью и обеспечивающие рост продаж, а значит прибыли и чистых денежных потоков. Очевидно, что кредитование таких заёмщиков несет минимальный риск для банка. В то же время, если заёмщик осуществляет свою деятельность в высококонкурентной среде, занимает небольшую долю рынка, не имеет внятной стратегии развития, то получить кредит ему будет гораздо сложнее, т.к. банк относит его к заёмщикам повышенной группы риска.

Для физических лиц наборы переменных, используемые банками для кредитного скоринга на первый взгляд могут показаться одинаковыми. Обычно банк интересуется следующими характеристиками заёмщика: возраст, количество детей/иждивенцев, профессия, профессия супруга(и), доход, доход супруга(и), район проживания, стоимость жилья, наличие телефона, сколько лет живет по данному адресу, сколько лет работает на данной работе, сколько лет является клиентом данного банка, наличие кредитной карточки/чековой книжки.

Набор характеристик может меняться в зависимости от региона, в котором работает, банк, в силу его экономических и социально-культурных особенностей, но в любом случае, он будет тесно связан с оценкой вероятности дефолта заемщика. Чем более однородна популяция клиентов, на которой разрабатывается модель, тем точнее прогнозирование дефолта. Поэтому внутри одного банка могут применяться различные модели для различных групп клиентов и различных видов кредита.

Банки стремятся к стандартизации процедур оценки кредитоспособности формализации принятия решений о кредитовании, основываясь на критериях, непосредственно связанных с вероятностью дефолта. Иными словами, банки заинтересованы в построении математических моделей, которые позволяют оценить, какая информация является существенной, а какой можно пренебречь. При моделировании набор переменных в каждом конкретном случае может существенно меняться, поскольку одни и те же экономические характеристики могут быть отражены разными типами переменных — непрерывными, дискретными и т.п.

Скоринговые модели могут быть весьма разнообразными и включают в себя: статистические методы, основанные на дискриминантном анализе (линейная регрессия, логистическая регрессия); различные варианты линейного программирования; дерево классификации или рекурсионно-партиционный алгоритм (РПА); нейронные сети; генетический алгоритм; метод ближайших соседей.

У каждого из методов имеются свои преимущества и недостатки. Выбор метода связан со стратегией банка и с тем, какие требования банк считает приоритетными при разработке моделей. Очевидно, что регрессионные методы показывают значимость каждой характеристики для определения уровня риска, и поэтому особенно важны на этапе разработки анкеты, которую заполняют клиенты. Линейное программирование может оперировать большим количеством переменных и моделировать определенные условия: к примеру, если маркетинговая стратегия банка направлена на молодежь, можно ввести условие, чтобы интегральный показатель молодых людей был выше, чем тех, кому за 60. Нейронные сети и деревья классификации выявляют нелинейные связи между переменными, которые могут привести к ошибке в линейных моделях.

Рассмотренные методы не исчерпывают всего многообразия современных способов, служащих для определения кредитоспособности заемщика. В последнее время банки все чаще разрабатывают и внедряют собственные модифицированные методы оценки, которые включают в себя как элементы скоринга, так и расчет финансовых показателей. На основании полученных результатов заемщику присваивается кредитный рейтинг, который определяет степень его кредитоспособности и возможность предоставления ему ссуды.

Несмотря на прогрессивность скоринга и повсеместное использование его зарубежными банками, до сих пор остается нерешенным целый ряд проблем, связанных с оценкой заёмщиков по данной методике. Одна из них заключается в том, что классификация выборки производится только на клиентах, которым дали кредит. Довольно сложно узнать, как бы повели себя клиенты, которым в кредите было отказано: вполне возможно, что какая-то часть оказалась бы вполне приемлемыми заемщиками. Также возникает проблема, связанная с изменениями поведенческих аспектов заёмщиков, социально-экономических и прочих условий, оказывающих влияние на них. Поэтому скоринговые модели подлежат обязательной корректировке с частотой полгода-год для России, экономика которой не отличается статичностью. У российских банков при применении любого вида статистического анализа возникают трудности рассмотрения длинных временных рядов за отсутствием «кладбища» кредитных историй. Кроме того, ещё одной особенностью российской экономики является неоднозначная интерпретация данных российских предприятий. Это связано с тем, что состояние финансовой отчетности, строго говоря, не всегда четко соответствует реальному положению вещей, а значит, финансовые показатели могут принимать любые значения вплоть до отрицательных, причем со значительно большей частотой, чем такое, к примеру, возможно в западных компаниях. В результате, неадекватными будут значения коэффициентов, что приводит к необходимости устанавливать для них особые лимиты или удалять сомнительные данные.

Какую бы банк не выбрал скоринговую модель очевидно одно – без её автоматизации смысл в ней просто пропадает. Бесперебойная работа и репутация банка обуславливаются минимумом субъективности при принятии решения отдельными сотрудниками и максимумом алгоритмов, реализованных в виде программного кода и настроек автоматизированной банковской системы. Даже если кредитный сотрудник в некоторых случаях уполномочен производить субъективную оценку, то программное средство в целях безопасности должно ограничивать его возможности принятия решений в пределах определенной суммы или, например, запрашивать подтверждение данной операции от еще одного специалиста. Подобные правила разрабатываются на основе кредитной политики банка, а автоматизированная система способствует их беспрекословному соблюдению.

Жизнеспособность автоматизированной скоринговой модели в немалой степени зависит от взаимодействия разработчиков модели и кредитных работников, которые по сути осуществляют окончательную настройку модели и управляют ею. Именно специалисты банка должны определить, какой информации не хватает для того, чтобы модель удовлетворяла их требованиям. При этом идеальным вариантом считается приближение скоринговой модели к внутренней методологии оценки кредитоспособности заёмщика. Поэтому банки не должны пренебрегать сравнительным тестированием, которое может быть проведено как на этапе первичной апробации скоринговой модели, так и на этапе её адаптации к принципам кредитной политики банка[[16]](#footnote-16).

После того, как банк принял положительное кредитное решение, начинается собственно процесс выдачи кредитных средств заёмщику и мониторинг за их возвратом. IT-компании определяют его в блок «обслуживание» и предлагают банку ряд программных продуктов, опосредующих этот процесс и повышающий его эффективность. В частности, не представляет сложности автоматизирование ведения траншей по кредиту, расчета процентов и формирования графиков платежей, открытия кредитных линий с различными лимитами и выполнения всех операций по кредитованию держателей пластиковых карт. IT-продукты могут даже прогнозировать платежи по погашению задолженностей, делать расчет и перерасчет графиков погашения основного долга и процентов, формировать и менять категории качества ссуды. Иными словами, уже сегодня IT-компании предлагают банку автоматизацию формирования бухгалтерских проводок по всем операциям, связанным с выдачей кредита, его погашением, вынесением на просрочку, пролонгацией, начислением процентов, формированием резерва на возможные потери по ссудам, принятием и списанием обеспечения, учетом лимитов выдачи и задолженности по кредитным линиям, списанием задолженности, признанной безнадежной и т.д. Кроме того, IT-продукты могут облегчить работу банковским сотрудникам, ответственным за составление кредитной отчетности.

Одним из конкурентных преимуществ банка является доступность его услуг, что ставит задачу минимизации влияния факторов времени и расстояния. Иными словами, банки заинтересованы, чтобы клиенты могли пользоваться их услугами в любое время суток и на любом удалении от них. В результате, получил развитие такой вид организации кредитования, как экспресс-кредитование, который повлек за собой увеличение спроса на IT-продукты удаленного взаимодействия с клиентами, предоставление им on-line услуг. IT-компании предлагают интегрировать систему автоматизации кредитования, действующую в банке, с программным комплексом удаленного банковского обслуживания. В итоге потенциальный заёмщик может получать через Интернет полный ассортимент банковских услуг по кредитованию. Таким образом, время экономит и заёмщик, и кредитор. При чем клиент проходит весь путь получения кредита, даже не посещая банк. Данный продукт позволяет исключить из технологической цепочки обработки финансового документа процедуру передачи бумажного оригинала из рук клиента в руки операциониста и перевода его в электронную форму. Сопутствующие этому процессу операции идентификации и аутентификации документа тоже выполняются автоматически. В дальнейшем документ в электронном виде проходит абсолютно те же этапы обработки, предусмотренные существующей банковской технологией, что и бумажный документ. Зато налицо снижение влияния человеческого фактора, что минимизирует операционные расходы и уменьшает возможность возникновения ошибок и злоупотреблений. Возникновение кредитного риска, конечно же, не исключается.

У банков, ориентирующихся на кредитование с помощью пластиковых карт, вызывает интерес программное обеспечение, объединяющее модуль карточного обслуживания и автоматизированную систему кредитования. Такой тандем открывает банку возможность снижения операционных рисков по работе с кредитными картами, т.е. позволяет вести учет выдачи и погашения кредитов с использованием обычных и корпоративных пластиковых карт. Например, при поступлении средств на дебетовую карточку клиента будет производиться автоматическое погашение задолженности по кредитной карте с разнесением зачисленной суммы на погашение процентов, просрочки и основной задолженности согласно установленному для них приоритету.

Список IT-возможностей и IT-продуктов, позволяющих оптимизировать процесс кредитования, может быть продолжен и дополнен описанием параметров систем, оборудования, спецификой модулей программного обеспечения, то есть всем тем, что предлагают банкам IT-компании и что составляет основу их бизнеса. Однако самое главное состоит в том, что без IT-решений сегодня не может функционировать ни один банк. Информационные технологии тесно сплелись с банковской деятельностью и органично дополняют друг друга: развитие банкинга оказывает влияние на IT, и наоборот, благодаря эволюционированию IT появляются новые интересные банковские продукты. Сегодня существенным конкурентным преимуществом банка признается масштабность охвата автоматизацией его операций, в том числе кредитования. При этом банк может инвестировать средства в интегрированную систему одного разработчика, но может и приобрести интересующие его программные модули у ряда IT-компаний. По этой причине автоматизированная банковская система должна быть достаточно гибкой, поскольку тогда случае банк не будет испытывать затруднений с перенастройкой и адаптацией программного обеспечения. В идеале программный комплекс должен представлять собой некий конструктор, с помощью которого специалисты банка могли бы реализовать любые идеи с минимальными затратами.

В настоящее время IT-компании испытывают жесткий прессинг конкуренции. На рынке действует множество компаний как российских, так и западных. Большинство отечественных IТ-компаний в своей деятельности не специализируются на каких-либо конкретных сегментах и предоставляют смешанный набор услуг и продуктов. Например, компании, занимающиеся системной интеграцией, зачастую попутно устанавливают клиентам аппаратно-техническое обеспечение и программное обеспечение, а впоследствии оказывают услуги по поддержанию функционирования системы. На развитых рынках все эти услуги оказываются специализированными компаниями. Универсальные компании редко достигают максимальной эффективности в каждом из сегментов рынка. В то же время, привлекательность российских IT- компаний состоит в том, что они достаточно оперативно могут перестраивать свои IT-продукты под изменяющиеся требования регулирующих органов. Кроме того, стоимость отечественных разработок в области банковских технологий гораздо ниже западных аналогов, что является одним из важнейших конкурентных преимуществ.

Положительным моментом данной ситуации является то, что все большее количество российских банков заинтересованы в расширении диапазона своих позиций в области IT.

**2.3 Страхование и его роль в управлении кредитным риском**

Последние несколько лет рынок страхования в России переживает период стремительного роста. Российский рынок страхования представлен в основном национальными страховщиками, среди которых наиболее тесно сотрудничающие с банками – Страховой дом ВСК, СК «Гута-Страхование», СК «Ингосстрах», СГ «Капиталъ Страхование», СК «Оранта», СК «Ренессанс Страхование», СК «Росгосстрах», СК РОСНО, СК «Россия», САК «Энергогарант», СК «Югория»[[17]](#footnote-17).

Страхование для кредитных организаций является одним из способов минимизации рисков. Наиболее активное взаимодействие банков и страховых компаний происходит на почве кредитного процесса. Бурный рост рынка кредитования и сопутствующее этому повышение кредитного риска, стали мощным толчком к развитию ряда направлений страхования. Сегодня страховые компании оказываю главным образом услуги по страхованию автомобилей, приобретаемых в кредит, и страхованию залогов, предоставляемых в качестве обеспечения по кредиту. Страховой бизнес стал неотъемлемой составляющей инфраструктуры кредитования. Сегодня достаточно активно растет рынок потребительского кредитования - именно тот рынок, где наиболее активно взаимодействуют банки и страховщики. Объем рынка вырос приблизительно в 2 раза, увеличилось и число участников этого рынка, как банков, так и страховщиков. Лидером рынка по-прежнему остается Сбербанк, охватывая около 48%, хотя доля его постепенно снижается. А десять лидеров банковского рынка контролируют 77% потребительских кредитов[[18]](#footnote-18).

Однако перспективы страхования потребительских кредитов пока выглядят достаточно туманными.

В 2004 году РОСНО представило свой новый продукт – страхование рисков при предоставлении потребительских кредитов. Тогда специалисты говорили, что появление на рынке такой услуги может способствовать снижению кредитных ставок и одновременно – увеличить число потребителей, которые будут приобретать что-либо в кредит.

Однако по итогам 2005 года самым "провальным" оказалось как раз страхование потребительских кредитов, на долю которого в совокупных сборах компании РОСНО приходится менее 1%. Среди факторов, ставших причиной таких показателей, недостатки скоринговой системы, ошибки в андеррайтинге и "откровенное мошенничество" отдельных заемщиков[[19]](#footnote-19).

Первый опыт страхования финансовых рисков невозврата потребительского кредита, предпринятый компанией РОСНО, обернулся многомиллионными убытками. Однако со временем страхование рисков невозврата ссуды станет нормальной практиков в сотрудничестве банков и страховых компаний[[20]](#footnote-20).

Автокредитование набирает обороты. Специалисты считают, что рынок автокредитования находится на стадии своего развития, и перспективы у него многообещающие.

Все продаваемые в кредит автомобили по требованию банка должны быть застрахованы, что призвано обеспечить его интересы в части непогашенной ссудной задолженности клиента перед ним или в случае утраты автомобиля. Именно по этой причине автострахование является основным источником роста страховых сборов и увеличения доли рынка для российских страховых компаний.

В 2006 году банки продолжили активно наращивать кредитование физических лиц, в том числе и на покупку автомобилей. Соответственно, рос страховой бизнес, страхование кредитных автомобилей по стандартным рискам угон–ущерб в пользу банка как выгодоприобретателя и залогодержателя. В 2006 году по всем автомобилям, включая и авто российского производства, наверное, был двукратный рост объемов продаж, а значит, и рост страхования кредитных автомобилей можно оценить как двукратный[[21]](#footnote-21).

Взаимодействие банка и страховщика может осуществляться по трем технологичным схемам: «банк-нестраховой посредник», «банк-альянс», «банк-страховая компания-автосалон»[[22]](#footnote-22). При выборе первой схемы взаимодействия оформление договора страхования проходит непосредственно в банке. Эта схема позволяет банку быть представленным во многих автосалонах, что является привлекательным аспектом для клиента. В то же время возможности банка по проведению гибкой тарифной политики ограничены, т.к. комиссионное вознаграждение по страхованию, которое могло бы пойти на уменьшение стоимости кредита, забирает автосалон.

Оформление договора страхования при реализации схемы «банк-альянс» производится в автосалоне через страхового брокера, который подбирает для каждого клиента наиболее интересные программы автокредитования и страхования, и, соответственно, забирает себе страховое комиссионное вознаграждение. Брокеры должны хорошо ориентироваться на рынке автокредитования и уметь рассчитывать реальную стоимость автопродукта для клиента, с учетом издержек страхования.

Для банка наиболее эффективной схемой взаимодействия со страховщиками является схема «банк-страховая компания-автосалон». Здесь совершенно не важно, где будет заключаться договор – в банке ли, страховой компании или автосалоне. Банк выступает как доминирующее звено, т.е. клиент сначала получает одобрение на кредит (оферту), а уже затем выбирает автосалон, где будет приобретать машину. У банка появляется возможность использовать инструменты ценовой политики, потому что при реализации этой схемы комиссионное вознаграждение по страхованию концентрируется у него (страховая компания уплачивает банку комиссию за каждый заключенный при его содействии договор страхования автомобиля) и может использоваться банком для понижения ставки по кредиту, хотя повышает его интерес к установлению высоких тарифов страхования. Однако использование этой схемы невыгодно для автосалонов, т.к. клиент получает право выбора и уже не «привязан» ни к одному из них.

Страхование залогового имущества является одним из существенных элементов обеспечения возвратности выдаваемого кредита. В связи с этим оптимальной для банка схемой является страхование залога в страховой компании, уполномоченной банком. В этом случае банк заблаговременно, на этапе выбора страховой компании, может убедиться в финансовой устойчивости своего партнера, а также заранее согласовать приемлемые для всех заинтересованных сторон условия страхования залогов.

Конечно, у заемщика при такой схеме могут возникнуть определенные сложности — если имущество, передаваемое в залог, уже застраховано, или если страховые тарифы, применяемые уполномоченной страховой компанией, несколько выше, нежели в компании, с которой сотрудничает заемщик. Однако подобная схема — работа с уполномоченной страховой компанией — снижает риски банка, а также существенно сокращает сроки выдачи кредита.

Как правило, банки сотрудничают сразу с несколькими страховыми компаниями, предлагая своим клиентам полисы разных страховщиков. Во-первых, это позволяет банковской организации диверсифицировать свои риски. Вероятность того, что проблемы возникнут сразу у нескольких страховщиков, намного меньше, чем у одной страховой компании. Во-вторых, работая с широким кругом страховых компаний, банк таким образом заботится об удобстве клиента. Передаваемое в залог имущество может быть уже застраховано в аккредитованной компании. В результате его не нужно будет страховать повторно.

Не секрет, что страхование залогов является одним из наиболее привлекательных сегментов страхового рынка. Это стабильно востребованный и наименее убыточный вид. Совсем недавно страхование залогов являлось обязательным, и банки активно использовали страхование в качестве инструмента снижения потерь и сокращения сроков принятия решения о выдаче кредита. Но даже несмотря на внесение изменений в Положение Банка России от 26.03.2004 г. № 254-П «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам», страхование залогов юридических лиц на сегодняшний день остается одним из ведущих направлений в системе банковского страхования. Прежде всего, это достигается за счет адекватной оценки крупными игроками банковского бизнеса кредитных рисков. Следующим немаловажным фактором является повышение потребности со стороны кредитозаемщиков — юридических лиц в обеспечении страховой защиты имущества, передаваемого в залог[[23]](#footnote-23).

Развитие ипотечного кредитования является основным фактором будущего роста рынка страхования имущества физических лиц. Заключение ипотечной сделки в рамках ипотечного центра сулит выгоду всем участникам. Повышается скорость всех процессов, снижаются операционные издержки, да и заемщик получает все услуги «в одном окне».

Ипотечный центр — это эффективная форма сотрудничества с банками. В каждом из таких центров присутствуют высококвалифицированные специалисты, услуги которых необходимы для заключения договора купли-продажи и получения кредита: кредитный менеджер, нотариус, сотрудник риэлторской и страховой компаний, оценщик. Клиент может оформить все документы в одном месте, не теряя своего драгоценного времени.

Реально работающий ипотечный центр – это структурное подразделение страховой компании или банка, где работают специалисты, основной задачей которых является совершение и сопровождение ипотечных сделок. Так, в ипотечных центрах Страхового Дома ВСК в различных регионах России осуществляется страхование исключительно тех рисков, которые сопутствуют ипотечной сделке, то есть страхование заемщика от несчастного случая и болезней, страхование недвижимого имущества, а также «титула». Как правило, в ипотечных центрах страховщиков существует возможность направления страхователей на необходимое для проведения медицинского андеррайтинга бесплатное медицинское обследование. Его результаты направляются напрямую страховщику, что в итоге значительно экономит время клиента[[24]](#footnote-24).

В целом страховщики и банкиры пока недостаточно хорошо понимают друг друга. Очень многие банки считают, что страхование ипотечных кредитов - второстепенная услуга, навязанная им законодателем. Между тем, во всем мире это делается потому, что это целесообразно. Ведь страховщики в схеме ипотечного кредитования покупают у банков значительную часть их рисков. Сами банки принимают на себя только риски по дефолту заемщика.

Таким образом, страховые компании, являясь важнейшей составляющей инфраструктуры кредитования, предоставляют банкам универсальный инструмент для уменьшения кредитного риска. При этом компании не страхуют банковские риски как таковые. Оценка надежности заемщика, который приходит за кредитом в банк, — это прямая задача самого банка и никак не может быть функцией страховой компании. Всё бремя ответственности за управление рисками несет только банк, а страхование является хорошим способом их минимизации.

**2.4 Система взыскания задолженности по кредитам**

Сегодня российский рынок розничных банковских услуг переживает колоссальный рост объемов кредитования, что влечет за собой увеличение проблемной задолженности.

По подсчетам Ассоциации региональных банков России, за последние пять лет задолженность населения по кредитам перед банками выросла более чем в 20 раз, достигнув к 1 ноября 2006 года 1,874 трлн. руб. К концу 2006 года объем просроченной задолженности составил 1-1,5 млрд. долл. (1,5-2,5% от общего объема выданных кредитов). Ежегодно общий объем просроченной задолженности увеличивается на 50-70%[[25]](#footnote-25).

Одна из основных причин такого уровня проблемной задолженности состоит в том, что совершенствование методов и систем оценки рисков в российских банках не успевает за развитием бурно растущего рынка. Поэтому банки зачастую выбирают следующий способ работы с проблемными долгами – существующие и ожидаемые проценты дефолтов по кредитам покрывают очень высокие процентные ставки, комиссии и тарифы по этим продуктам.

Пока коммерческие банки имеют возможность диктовать потребителю свои условия и устанавливать высокие процентные ставки. Но скоро конкурентоспособность, жесткая борьба за каждого клиента и сама возможность остаться и развиваться на рынке розничного кредитования будут зависеть от умения банка устанавливать свою ценовую политику, а значит, умения работать с проблемными кредитами.

Существует несколько вариантов организации работы с проблемной задолженностью:

1. Создание в банке отдельного подразделения, отвечающего за работу с проблемной задолженностью. Для его эффективной работы необходимо как минимум: научиться сегментировать проблемную задолженность, т. е. постоянно анализировать портфель проблемных кредитов, выделяя сегменты, например, по типу должников или по продуктам; выработать наиболее эффективные стратегии работы с каждым сегментом проблемной задолженности, в том числе и с точки зрения себестоимости. Важные вопросы, которые необходимо решить: целесообразно ли для банка дальнейшее продолжение отношений с данным клиентом, как долго банк может себе позволить работать с каждым долгом, какие ресурсы могут быть направлены на работу с долгами, какова должна быть квалификация специалистов, участвующих в работе с проблемными долгами, и множество других вопросов; формализовать и стандартизировать бизнес-процессы по возврату проблемной задолженности, что позволит установить полный контроль за процессом возврата и, главное, наиболее эффективно управлять процессом возврата кредитов; внедрить специальное программное обеспечение, позволяющее повысить эффективность процесса возврата за счет сокращения операционных расходов (на 15%) и увеличения производительности труда сотрудников (до 160%), наладить систему предоставления отчетов; создать профессиональный телефонный центр или повысить эффективность существующего; постоянно увеличивать штат сотрудников телефонного центра, юристов и т. д.

Работа внутри банка потребует от банка серьезных первоначальных инвестиций и достаточно высоких текущих расходов. Необходимо помнить, что всегда существует риск того, что у внутрибанковского подразделения отсутствует как таковой стимул работать лучше, поскольку они имеют дело только с портфелем своего банка. Этот портфель им гарантирован независимо от результатов работы.

2. Передача долгов для взыскания неспециализированным компаниям. Сегодня на российском рынке работает ряд компаний, которые оказывают услуги по возврату проблемной задолженности. Как правило, это или компании, предоставляющие услуги по взысканию долгов в судебном порядке, или «неформальные объединения, занимающиеся «выколачиванием» долгов. Компании, занимающиеся взысканием долгов в судебном порядке, работают, как правило, с должниками: юридическими или физическими лицами, имеющими значительную сумму долга, на индивидуальной основе. В основном они оказывают услуги только юридического сопровождения, т. е. добиваются получения судебного решения, а не возврата как такового. Условие расчетов - чаще всего предоставление полного или частичного авансового платежа. «Неформальные объединения» работают только с большими суммами просроченной задолженности физических лиц на индивидуальной основе, берут предоплату и используют неформальные методы возврата долгов. Несомненным риском, несмотря на достаточно высокую возвратность, является риск нанесения урона имиджу и репутации серьезных клиентов.

3. Передача проблемной задолженности для взыскания независимым коллекторским агентствам, специализирующимся на работе с проблемными кредитами.

Обращаясь в агентство, банк экономит рабочее время своего персонала, это позволяет сосредоточиться на своей прямой деятельности – привлечении новых клиентов, осуществление операций с денежными средствами.

Обычно коллекторские агентства вступают в работу после, того как внутренние службы банка уже провели определенную работу, но она не принесла желаемого результата. Как правило долги передаются коллекторскому агентству через тридцать дней после того как наступила просрочка.

Задача сотрудников агентств по сбору долгов – взаимодействие с должником таким образом чтобы вернуть деньги. Все методы коллекторского агентства нацелены на результат – возвращение денежных средств в кратчайшие сроки и с минимальными затратами.

Можно выделить следующие способы воздействия коллекторов на неплательщиков:

При первом общении сотрудника коллекторского агентства с должником выясняются обстоятельства, причины, по которым задолженность не погашена, выясняются возможности для погашения задолженности в будущем. В некоторых случаях коллектор оказывает должнику правовую помощь в частности, проясняются отдельные пункты договора, определяется в каком случае банк может пойти навстречу, затормозить штрафные проценты или реструктуризировать долг. Коллектор определяет позицию должника и в соответствии с этим строит свою дальнейшую деятельность.

По оценкам участников рынка, на этом этапе возвращается до 30% просроченной задолженности.

Сотрудники коллекторского агентства осуществляют телефонные звонки по всем вероятным местам жительства должника, местам работы. Во время первого телефонного контакта коллектор, помимо непосредственного напоминания о существовании долга, определяет общее положение должника и возможные способы решения проблемы. Во время телефонного общения коллектор выступает как некий консультант, подсказывая, каким образом можно рассчитаться с долгом. Основной задачей сотрудника коллекторского агентства на стадии телефонных переговоров является привлечение должника к сотрудничеству.

Личное общение носит характер разъяснительной беседы, в ходе которой должнику объясняется его ситуация и предлагаются способы выхода из нее. Коллекторские агентства так же применяют рассылку письменных претензий должнику, в которых содержаться требования, объясняются возможные последствия, ответственность.

Если договориться с должником не удалось, коллекторское агентство направляют дело в суд. На этой стадии коллекторское агентство осуществляет сопровождение судебного процесса, а после вынесения решения, в случае необходимости, инициирует ход исполнительного производства.

Отдельных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность коллекторских агентств, пока нет. Коллекторы должны осуществлять свою деятельность, опираясь на общее законодательство РФ. Профессиональное коллекторское агентство, дорожащее своей деловой репутацией, ведет свою работу соблюдая законы РФ и не используя в своей деятельности методы, запрещенные законодательством.

Появление коллекторских агентств выгодно не только банкам, но и самим заемщикам. Во-первых, повышается ответственность каждого заемщика за принятие решения о получении кредита - возвращать кредит придется всегда, несмотря ни на какие обстоятельства. Во-вторых, упрощается процедура получения кредита, и, в-третьих, снижается его стоимость.

В результате можно сделать вывод, что все элементы инфраструктуры кредитования положительным образом влияют на кредитный процесс и ведут к снижению рисков и издержек в работе банков и это подтверждается опросом, который был проведен Ассоциацией региональных банков России совместно с консалтинговой группой «Банки. Финансы. Инвестиции» и показал, что российские банки только начинают осознавать влияние инфраструктуры кредитования на эффективность кредитного процесса.

В процессе взаимодействия банков с основными элементами инфраструктуры кредитования возникает ряд проблем связанных с тем, что инфраструктура кредитования в России еще находится на начальном этапе своего развития. В связи с этим инфраструктуру кредитования необходимо совершенствовать для еще более эффективного влияния на кредитный процесс.

**Глава 3 Направления совершенствования инфраструктуры кредитования с целью повышения эффективности кредитного процесса**

**3.1 Кредитные бюро: проблемы и перспективы развития**

Несмотря на то, что рынок кредитных историй пока еще находится на стадии становления, на практике уже возникло несколько объективных препятствий, которые осложняют процесс развития эффективной системы кредитных историй в России.

Внесение поправки к закону «О бюро кредитных историй», которая обязывает кредитные организации заключать договор о предоставлении кредитных историй хотя бы с одним бюро, не являющимся аффелированным по отношению к кредитной организации или не аффелированным по отношению к ее аффелированным лицам. Таким образом, банки будут поставлены, если такая поправка пройдет, перед выбором – обращаться в бюро конкурентов или воспользоваться не аффелированным бюро кредитных историй, которых крайне мало, что может привести к монополизации рынка. Противники принятия поправки также указывают на необоснованное увеличение издержек, связанное с необходимостью подавать информацию о заемщиках в несколько кредитных бюро. Кроме того, если банки будут заключать договоры с неаффелированными бюро кредитных историй, то неясно, кто будет нести ответственность в случае, если произойдет утечка информации. Вместе с тем, главная причина внесения указанных изменений – это исключение опасности создания так называемых карманных бюро кредитных историй. Основная опасность карманных бюро – это монополизация рынка и установление необоснованно высоких цен на кредитные истории. Ведь на начальном этапе очень важно иметь равные возможности по использованию информации, накопленной крупными игроками рынка. Такая поправка соответствует международному опыту и обеспечивает принцип независимости деятельности бюро кредитных историй. Тем более проблема тарифов уже сейчас ощущается достаточно остро. В прайсе одного бюро кредитных историй стоимость информации по одному заемщику для банков, не предоставляющих новые кредитные истории в бюро, составляет почти 700 рублей. В то же время, для банков-участников такая ставка варьируется от 40 центов до двух долларов.

Проблема сроков предоставления и получения информации о заемщиках, особо остро стоит при выдаче потребительских кредитов в торговых точках. А ведь по статистике именно по кредитам, выдаваемых непосредственно в магазинах, наблюдается наибольший процент невозвратов и просрочек. А рассмотрение заявки для получения такого кредита составляет 30-40 минут. Для того чтобы обеспечить проверку кредитной истории в столь сжатые сроки, необходимо введение он-лайновых систем, что вполне осуществимо. По сети в электронном виде агент банка мог бы направлять запросы в Центральный каталог кредитных историй, а затем в бюро кредитных историй.

Проблема, связанная с рассрочками предоставления информации о заемщиках – это так называемая мертвая зона, которая возникает между моментом получения кредита и занесением информации о нем в бюро кредитных историй и в центральный каталог. В отдельных случаях указанный период может растягиваться до месяца. А это в свою очередь позволяет недобросовестным заемщикам получить большое количество кредитов в сжатые сроки и лишает банки действенного механизма проверки кредитных обязательств заемщика. Невозможность же быстрого получения информации приведет к тому, что заемщик будет либо самостоятельно получать собственную кредитную историю, либо соглашаться на кредит на худших условиях в отсутствии кредитной истории. В противном случае заемщик может столкнуться с ситуацией, когда единственным банком, способным выдать кредит в течение нескольких минут, будет банк, в карманном бюро которого хранится история заемщиков.

В настоящее время эта проблема так и не нашла должного решения, но внедрение системы оперативного получения кредитных историй – это следующий логичный шаг который следует предпринять[[26]](#footnote-26).

В связи с созданием кредитных бюро появились разного рода суждения и предложения, которые, являются ошибочными[[27]](#footnote-27).

Зачем плодить бюро кредитных историй, если можно и нужно создать одно единственное. В этой идее есть и плюсы, и минусы, причем последние перевешивают. При функционировании единственного в стране бюро, конечно, исключается нынешняя разобщенность баз данных, облегчается взаимодействие с кредитными организациями. Но, с другой стороны, отсутствие конкуренции сказалось бы на качестве оказываемых платных услуг.

Бюро кредитных историй надо создавать при государственном органе. Такое предложение мотивировано недостатком взаимного доверия, которое несомненно присутствует на рынке. Но этот недостаток постепенно преодолевается. Крупные бюро завоевывают репутацию надежных партнеров.

Весьма распространенное заблуждение, что образование бюро кредитных историй ведет к быстрому процветанию. Дело в том, что обладание информацией не гарантирует безбедного будущего, поскольку в соответствии с законом кредитные организации обязаны передавать информацию в бюро, если есть согласие, но не обязаны покупать кредитные отчеты в бюро кредитных историй, и здесь, конечно, перспективы имеют лишь не многие бюро кредитных историй, которые будут обладать достаточно полезной базой в отношении тех, в общем-то немногих кредитных организаций, которые на первоначальном этапе начнут покупать кредитные отчеты достаточно активно. Многие полагают, что бюро кредитных историй создают и хранят «черные списки» как главное оружие против мошенничества. На самом деле, информация бюро кредитных историй позволяет в первую очередь адекватно оценивать настоящие возможности заемщика, его способность обслуживать заем, например, данные о текущей задолженности.

Бытует заблуждение, что именно заемщик решает, передавать информацию в бюро кредитных историй или нет. На самом деле это решается, по сути, совместно, поскольку, хотя в законе и написано, что согласие дают заемщики, но понятно, что во многом решение за кредитной организацией. Даст она кредит в условиях, когда заемщик не дает согласия на передачу информации в бюро кредитных историй, будет ли она настаивать на получение этого согласия, как она посмотрит на отсутствие этого согласия и так далее. То есть это решение двух сторон, а в большей степени решение именно за кредитной организацией.

Необходимо учитывать еще один важный момент, а именно то, что информация содержащаяся в кредитном отчете, это не есть некий абсолют, это всего лишь слепок обслуживания кредитного отчета, она не является законченным документом. По ней нельзя сделать однозначный в некоторых случаях безусловный вывод. Надо помнить, что это некий обзор некоего конкретного кредитного отчета и уже кредитной организации следует как-то интерпретировать этот кредитный отчет.

Законодательно, принимая 218-й ФЗ, заложены рыночные принципы деятельности бюро кредитных историй. А это подразумевает наличие достаточно широкого круга участников данного вида деятельности, их взаимодействие в целях качественного обслуживания своих клиентов и честную конкуренцию. И в этом плане есть ряд проблем:

- Неоправданно затянувшаяся деятельность нормативно-правовой базы, регламентирующая деятельность бюро кредитных историй.

- Отсутствие законодательных и нормативных активов, регламентирующих взаимодействие между собой различных бюро кредитных историй.

- Плохо скрываемое желание ряда федеральных структур иметь в стране ограниченное количество крупных бюро кредитных историй.

- Двойные стандарты, требование к финансовому положению и деловой репутации учредителей и участников бюро кредитных историй.

Главная проблема – это отсутствие в законе четко прописанного порядка горизонтального взаимодействия между собой различных бюро. Абсурдно выглядит картина, когда крупным банка с филиалами в разных регионах страны придется взаимодействовать с целым рядом различных бюро кредитных историй. Это означает и затраты и дополнительных людей в штате банков, и больший комплекс проблем. Клиент должен иметь возможность, обратившись в кредитное бюро, с которым у него заключен договор, получить всю необходимую информацию. Для этого должен быть механизм, позволяющий бюро обмениваться между собой информацией.

Дальнейшую конкурентную среду следует формировать не за счет изменения законодательства, а за счет развития прямой конкуренции. То есть за счет цены и качества услуг. В то же время, постольку бюро кредитных историй является институтом инфраструктурным, то их быть много не может. Вся система имеет центростремительное ускорение. Банки в первую очередь заинтересованы, чтобы вся информация максимально концентрировалась в ограниченном информационном поле.

В итоге получится примерно то же самое, что существует и в Америке, и в Европе. В результате конкурентной борьбы там осталось несколько бюро кредитных историй, которые примерно в равных частях делят рынок. Бюро кредитных историй займет свое место в инфраструктуре кредитного рынка, в системе оценки кредитных рисков. То, что мы наблюдаем почти во всех странах, где этот институт развит давно. Он в первую очередь призван оценивать риски кредитования физического лица. Причем кредитный отчет в обозримом будущем не станет продуктом номер один. Банкам нужен вывод из этого кредитного отчета. Эта оценка будет интегрирована не только исходя из данных кредитного отчета, но и исходя из тех самых процедур оценки данных, которые применяются сейчас. В итоге, следующий основной шаг в части совершенствования модели рынка связан не столько с совершенствованием закона, но с областью взаимодействия непосредственно между самими банками и кредитными бюро в выработке единых параметров интерпретации кредитного отчета.

В обозримом будущем банк будет взаимодействовать с двумя или тремя бюро, что в принципе вполне нормально. Но зачем получать из трех бюро разные отчеты, содержащие одни и те же сведения, но в разных форматах? Не проще ли утвердить общую систему интерпретации этих данных, а бюро кредитных историй будет давать уже непосредственно оценочные характеристики? Так работают уже в США и в Западной Европе. Именно этот вектор будет определять в будущем модель совершенствования бюро кредитных историй, но никак не законодательный вектор[[28]](#footnote-28).

**3.2 Состояние и тенденции развития рынка коллекторских услуг**

В апреле 2007 года в России создана Национальная Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств (НАПКА)[[29]](#footnote-29).

Основными предпосылками для создания НАПКА стали рост объемов кредитования и последовавший за ним рост объемов просроченной задолженности, а также отсутствие законодательной базы, регулирующей деятельность коллекторских агентств и, как следствие, появление на рынке недобросовестных компаний, оказывающих услуги по взысканию проблемной задолженности.

1 января 2006 года просроченная задолженность физических лиц банкам составляла чуть более 10 млрд. рублей, то на 1 января 2007 года эта цифра увеличилась больше чем в 3 раза - до почти 33 млрд. рублей. В процентном соотношении с общим объемом кредитования физических лиц просрочка за 2005 год составила 1%, а за 2006-й - уже 1,94%, то есть почти в 2 раза больше[[30]](#footnote-30).

Учредители НАПКА: ООО «Долговое агентство «Пристав» создано в 2005 году. Коллекторское агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн» - лидер российского рынка коллекторских услуг - работает на российском рынке с 2004 года, его управлении находится $150 млн. проблемных долгов, из которых $120 млн. составляют банковские долги. ЗАО «Финансовое Агентство по Сбору Платежей» (ФАСП) – первое профессиональное независимое коллекторское агентство на территории Российской Федерации.

Коллекторство для российского кредитного рынка является новым видом деятельности, открывающим для банков возможности по сокращению портфеля проблемных долгов. Понимая это, 65,5% участников опроса Ассоциацией региональных банков отмечают целесообразность сотрудничества с коллекторскими агентствами. Однако в большинстве своем 86,8% они сходятся во мнении, что сотрудничество возможно только после того, как задолженность уже перешла из статуса «просроченной» в статус «проблемной», поэтому требуется профессиональный подход и дополнительные издержки для урегулирования вопроса, в том числе судебное преследование заёмщика. 13,2% банков-участников анкетирования, выразивших готовность сотрудничества с коллекторскими агентствами, считают, что агентства способны эффективнее банков решать проблему просроченной задолженности уже на ранних её стадиях, а потому привлечение коллекторского агентства целесообразно на любом этапе её взыскания.

Не все коллекторские агентства одинаковы. На территории Российской Федерации существует три вида коллекторских агентств: «Юридические», «Банковские», «Специализированные». Все эти агентства имеют, как свои положительные, так и отрицательные стороны.

«Юридические». Агентства, образовавшиеся на базе сильных юридических фирм, являющиеся по большому счету одним из отделов этих фирм. Имеют серьезный положительный опыт взыскания долгов, через судебные инстанции. Практически полностью отсутствует досудебная работа (за исключением работы call-центра). Общий смысл методики: высылаем предупреждение о передаче дела в суд, плюсом звонок должнику, если контакта нет, реальная передача дела, быстрое получение судебного приказа и далее работа с судебными приставами.

Плюсы:

Минимальная стоимость услуг, доходящая до 10% от возврата. Это вполне естественно, т.к. полностью отсутствует служба выездного контакта (одна из основных затратных частей для других агентств). Судебные приказы делаются сотнями, а с приставами можно общаться и по телефону. Если настроить специальное программное обеспечение – всё это может делать один человек! Хотя в принципе подобная работа под силу и юристу кредитной организации.

Полное отсутствие имиджевых рисков для партнеров. То же вполне естественно при отсутствии личного контакта с должником.

Возможность работать с индивидуальными задолженностями, что в принципе к коллекторству отношения не имеет.

Минусы:

Низкая эффективность (в сравнении с другими видами агентств). Максимальная эффективность достигает 40% в столице, в регионах этот показатель ниже минимум в 2 раза. Происходит это из-за разницы уровней жизни. То, что подходит для Москвы, абсолютно не эффективно для регионов. Причины – низкие заработные платы (в основном в конвертах), да и просто низкий уровень жизни населения. Ну а об эффективности работы судебных приставов, думаю, каждый знает из личного опыта.

Отсутствие широкой филиальной сети – напрямую вытекает из предыдущей проблемы. Деятельность подобных агентств, в регионах, не приносит ожидаемой прибыли, и филиалы становятся убыточными.

Ограниченные методы работы (в сравнении с остальными агентствами) – ведут к практически полному отсутствию взаимного сотрудничества.

Абсолютно комфортные условия для должника. Простой пример: г-н N взял кредит на 300000 руб., сделал себе официальную заработную плату 2000 р. – и оплачивает, после работы «юридического» агентства, по 1000 руб. в месяц. А может взять кредит и в нескольких банках, ведь в черную у него доход, например 20000 руб. Ну и чем не жизнь?! А при отчете о проделанной работе, данный господин будет находиться в разряде разрешенных долгов.

Перспективы: Скорее всего, в дальнейшем они будут вынуждены либо развивать досудебное направление, либо уйти из полноценного коллекторского бизнеса. Постепенно потенциальные клиенты начинают делать свой выбор, исходя из результативности агентства.

«Банковские». Агентства фактически являющиеся продолжением собственной службы безопасности и обслуживающие свой банк (или группу дружественных банков). Методика работы: все методы службы безопасности банка, но в более жесткой форме.

Плюсы:

Для банка-организатора, основным плюсом является полная подконтрольность агентства. Это и контроль за методами работы, и полное отсутствие утечки информации вовне.

Результативность выше, чем у «юридических» агентств. Так как основное – досудебное урегулирование.

Минусы:

Отсутствие перспектив в дальнейшем развитии агентства. Зная о том, кому принадлежит агентство, сторонние банки не будут передавать информацию о своих должниках. Слишком опасная информация в вопросах конкуренции.

Репутационный негатив все равно присутствует, т.к. большинство должников будут знать о принадлежности агентства.

Отсутствие возможности объединения задолженностей, а значит и информации при работе с должником.

Затраты на содержание агентства идет от банка. А значит, есть вероятность работы в убыток.

Перспективы: В данном случае, можно скорее говорить об их отсутствии. На агентство изначально накладываются ограничения по привлечению новых партнеров.

«Специализированные». Агентства изначально созданные для возврата долгов сторонним организациям.

Определенное разделение в этом пункте присутствует.

Первые – федеральные агентства, такие как «Секвойя Кредит Консолидейшн». Финансово крепкие организации, но на текущий момент имеют слабую региональную составляющую. Наиболее частый вариант в регионах – маленький офис, 2 человека персонала, компьютер, телефон – и всё. К сожалению политика московского руководства такова – достаточно 1 человека в регионе, всё остальное из Москвы. Именно по этому заметна слабость и малая эффективность региональных представительств. Кроме того, представительства создаются только в крупных городах с населением более одного миллиона.

Вторые – сильные «региональные» агентства. Наиболее яркие представители: «Региональная Организация по Возврату Долгов» г. Челябинск, ОАО «СААБ» Нижний-Новгород. Агентства, входящие в Ассоциацию Развития Коллекторского Бизнеса (АРКБ – www.arkb.ru), и являющиеся единственными представителями своих регионов на территории РФ. Основная ориентировка в работе – досудебное урегулирование, занимающее до 80% временных затрат. Есть так же и полный комплекс услуг, включающий в себя судебное производство. Наиболее важными отличительными аспектами в работе, является:

**-** Наличие широкой филиальной сети в своём регионе. Данное обстоятельство позволяет полностью контролировать всех должников на данной территории. И система – «а я уеду в деревню к деду», не избавляет от уплаты задолженности.

**-** Активная досудебная работа.Дело не передается в юридический отдел до выяснения реальной возможности судебного взыскания. Крайний вариант - для фиксирования задолженности при истечении срока давности. Дистанционное и личное общение, психологические тренинги сотрудников, общение с родственниками и работодателями. Многие сопутствующие мероприятия, позволяющие ускорить процесс взыскания. Обширная наработанная база данных на должников, позволяющая обобщать информацию и принимать наиболее эффективные решения. Возможность, на основании нового жилищного кодекса, осуществлять переселение должников в меньшую площадь, а на доплату накладывать арест и распределять ее среди кредиторов.

**-** Работа по задолженностям ЖКХ. Позволяет получить более эффективные рычаги воздействия на должников (например, такие как отключение газа, электричества, холодной воды). Дополнительно поступает информация (абсолютно законно) о местонахождении определенных скрывающихся от долгов лиц.

**-** Сотрудничество с частными детективами, позволяющее избежать конфликтов с правоохранительными органами в вопросах незаконного вторжения в частную жизнь должника.

**-** Действия, направленные на возврат упорядочены в сроках, и постоянно проводится анализ эффективности всех отделов.

**-** Грамотная кадровая политика. Каждый занимается своим делом, в котором является профи. Общением с должником в офисе организации занимаются бывшие следователи и дознаватели, выездной контакт – бывшие оперативные сотрудники. Работу со сложными клиентами осуществляет аналитический отдел. В штате есть психолог – проводящий тренинги сотрудников и анализирующий полученные результаты. Каждый знает точно свои функциональные обязанности, что позволяет одному специалисту контролировать работу с 300 дел ежемесячно.

**-** Специализированное программное обеспечение – избавляет сотрудников от лишней бумажной работы, контролирует сроки и важность задач на каждом этапе. Позволяет им сконцентрироваться на главном – общении с человеком, помощи в решении его проблем по выплате задолженности.

Третьи – небольшие региональные агентства, стремящиеся вырасти. Нормальная ситуация. Но в большинстве случаев – вырасти на занятом рынке, возможности нет. Тем более с нуля. Есть единственная перспектива – стать антиколлекторами. Точнее – «адвокатами» должников. Но, наверное, это тоже необходимо, для полноты рынка.

Наиболее оптимальным и эффективным вариантом развития коллекторского бизнеса, станет создание, становление и укрепление «региональных специализированных» агентств и их объединение в одну ассоциацию. Такой путь развития позволит решить основные проблемы, мешающие сегодня полноценной работе:

Различные методы работы, – а значит различная эффективность, разные трудозатраты и естественно в конечном итоге различная цена за услуги. Так или иначе, при первичном выборе коллекторской компании, будущие партнеры обращают внимание на цену услуги. Так все действия агентства окутаны тайной, благо специфика работы позволяет говорить о секретности и различных ноу-хау. Поэтому потенциальному клиенту остается делать выбор на основании предоставленной открытой информации, а это цена услуги (понятно, что чем дешевле, тем лучше) и/или «помощь друга» (спросить у знакомого из другого банка, уже работающего с коллекторами). И большинство естественно покупается на дешевизну, т.к. эффективность станет известна значительно позже. Хотя стоит отметить что сейчас ситуация начинает меняться в лучшую сторону (к сожалению опять же очень медленно). Так например банк «УРАЛСИБ» в одном из регионов пошел по другому пути – отобраны три партии должников, и переданы разным коллекторским агентствам. По прошествии установленного срока, будет проведена оценка эффективности и принято решение о сотрудничестве с агентством, показавшим лучшие результаты. К сожалению повсеместного применения, данная практика не имеет.

Разная политика развития – множество, особенно московских, агентств создают собственные филиалы в регионах. При этом ставка делается не на эффективность, а на обозначение зон присутствия. Пусть это будет всего один человек в маленьком офисе – но мы контролируем (хотя и только на бумаге) данный регион. Получается мыльный пузырь – солидность на сайте и в офисах, а в делах минимальные цифры возврата. Самое печальное, что топ-менеджеров большинства федеральных банков, это устраивает. Лучше работать с одним, пусть и мало эффективным всероссийским агентством, чем заключать договоры с множеством более эффективных региональных.

Отсутствие взаимодействия и единых стандартов работы – приводит к полному параличу и недоверию между коллекторами разных регионов. На первое место выходит репутация, – а вдруг они не так как мы работают?! В результате, появляются люди, имеющие возможность безнаказанно переезжать из региона в регион, и иметь многомиллионный пакет долгов – при этом не иметь абсолютно никаких проблем.

Отсутствие помощи и взаимной поддержки – сейчас каждый пытается отхватить как можно больший кусок от пирога, не думая ни о чем (имеются ввиду далекие перспективы бизнеса). Но нужно помнить – большинство фирм, разоряются не от недостатка работы (рынок большой – всем хватит), а как раз от переедания, получения слишком большого непосильного объема[[31]](#footnote-31).

В настоящее время деятельность коллекторских агентств по взысканию просроченной задолженности не имеет специализированного правового поля – агентства руководствуются имеющимся пакетом законодательных документов.

Необходимость в законе "О коллекторской деятельности" назрела давно. 20 сентября 2007 года состоялось заседание Комитета Ассоциации российских банков по коллекторской деятельности, на котором обсуждалась концепция законопроекта. После заседания подготовленный документ был передан в Министерство экономического развития и торговли, где его доработают и передадут, в свою очередь, в Государственную думу[[32]](#footnote-32).

**3.3 Проблемы применения современных информационных технологий – скоринга в кредитном процессе и пути их решения**

В настоящий момент в российской банковской практике остро стоит вопрос о том, как оценивать перспективную финансовую состоятельность заемщика, т.е. как убедится в том, будет ли он располагать возможностями выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора; и как оценить, насколько он готов выполнить указанные обязательства, т.е. захочет ли он это сделать, можно ли ему верить. Применяемые на данном этапе развития банковской системы РФ методы определения кредитоспособности требуют усовершенствования в связи с увеличением конкуренции на межбанковском рынке.Улучшения методов оценки кредитоспособности заемщика сыграет положительную роль для обеих заинтересованных сторон, как для банков-кредиторов, так и для предприятий-заемщиков.

Основные задачи скоринга заключается в том, чтобы выяснить, в состоянии клиент выплатить кредит или нет.

Суть ее состоит в том, что банки определяют число основных параметров, которые на взгляд банка в полной мере должны характеризовать заемщика с точки зрения оценки риска кредитования и если заемщик удовлетворяет этим параметрам, то банк может приступать к выдаче кредита данному заемщику.

В России применение скоринговых систем началось сравнительно недавно и, видимо, поэтому среди российских банков сразу появились желающие просто внедрить западные системы и получить преимущество на рынке кредитования, не задумываясь о том, адаптированы ли данные системы к российской действительности. Без знания особенностей скоринга говорить об эффективности применения (окупятся ли средства, потраченные на приобретение системы) у нас разработанных на западе систем нельзя.

Идея метода изначально основывается на использовании кредитной истории заемщиков прошлых лет для оценки риска невозврата кредита потенциальным заемщиком. Для этой цели на основе исторических данных и множества характеристик заемщика строятся математические модели, с помощью которых и осуществляется последующая оценка. Простейшей реализацией модели скоринга является взвешенная сумма различных характеристик заемщика, получившийся интегральный показатель затем сравнивается с выбранным пороговым значением, на основе чего и принимается решение о выдаче или невыдаче кредита. Эта простейшая реализация хорошо отражает суть скоринговой оценки - разделение заемщиков на две группы: кому давать кредиты, а кому - нет.

Таким образом, сама суть скоринговой системы достаточно проста. Однако за внешней простотой скрывается ряд «подводных камней»[[33]](#footnote-33).

Первый «подводный камень» скоринга - это сложность в определении, какие характеристики следует включать в модель, и какие весовые коэффициенты должны им соответствовать. Именно от выбора исходных данных в большей степени зависит качество итоговой оценки и, в конечном счете, эффективность оценки риска и доходность кредитного портфеля. К этой проблеме имеется несколько подходов, классическим подходом является, безусловно, обучающая выборка компаний-клиентов, о которых уже известно, хорошими заемщиками они себя зарекомендовали или нет. Размер выборки не является проблемой в западных странах, однако в нашей стране для разработки действительно эффективной системы нужны исторические данные по выданным кредитам, для этого нужно выдать кредиты, для этого нужна скоринговая система. Получается замкнутый круг, для нормального функционирования скоринговой системы необходимо иметь определенный размер выборки, опираясь на которую можно делать вывод о кредитоспособности заемщика. Но эта выборка в свою очередь берется как раз из скоринговой системы. Поэтому необходимо затратить определенное время и путем проб и ошибок начинать накопления информации, которая ляжет в основу скоринговой системы, адаптированной к российской действительности.

Основная идея оценки риска основана на том, что в качестве «характеристик» потенциального заемщика в пространство исходных факторов должны быть включены такие параметры, которые присутствуют у любого юридического лица. Отсюда и делается, казалось бы, вполне логичный вывод - такие параметры есть, и это финансовые индикаторы. Вот это второй «подводный камень»: так как по своей сути финансовые индикаторы отражают характеристики потоков денежных средств предприятия и вычисляются на основе данных отчетности, то они достаточно сильно коррелированны, то есть взаимосвязаны между собой. А коррелированность пространства факторов риска не может не сказаться на качестве итоговой оценки, причем, естественно, в худшую сторону, так как пространство просто уменьшается - из множества финансовых коэффициентов можно составить всего несколько агрегированных параметров, которые и будут «настоящими» входными данными скоринговой системы.

В современной российской практике в основном используется подсчет рейтинговых баллов на основе финансовой отчетности предоставляемой заемщиком, этой процедуре уделяется особое внимание при оценке кредитоспособности заемщика. При расчете рейтинговых баллов в основу положены финансовые коэффициенты, которые как уже говорилось ранее, имеют один, но очень значительные минус - это их коррелированность. Исходя их этого, можно сделать вывод о том, что современной российской банковской практике кредитоспособность заемщика определяет как-то однобоко, анализируя на основе математических и финансовых методах только количественные показатели деятельности предприятия, все остальные стороны деятельности предприятия, его качественные показатели анализируются исходя из субъективного заключения экспертов или кредитных инспекторов банка.

Результат использования количественных и качественных показателей в совокупности будет несоизмеримо выше, так как данные будут в большей степени характеризовать заемщика, не только на основании данных его финансовой отчетности, но и с учетом других факторов, таких как состояние отрасли, в которой ведет бизнес предприятие - потенциальный заемщик, степень диверсифицированности бизнеса и т.д.

Но существует в связи с этим и ряд проблем, которые будут иметь место при внесении качественных показателей в систему скоринга. Как определить тот необходимый минимум или то количество показателей, которые будут в действительности отображать реальное положение того или иного заемщика.

Безусловно, все перечисленные «подводные камни» скажутся на результатах в полной мере. Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что изначально целью скоринговой системы является только отнесение потенциального заемщика к одной из двух групп - «хороший» или «плохой», и скоринг не ставит перед собой цель сравнивать заемщиков одной из этих групп между собой. Однако при неправильном выборе исходных факторов риска или при неучете значимых факторов мы вполне можем столкнуться с ситуацией, когда в пространстве итоговых оценок не выделяются две группы компаний («хорошая» и «плохая») или даже с ситуацией, когда выделяются три и больше групп.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать следующие выводы:

- Приобретение нашими кредитными организациями готовой западной скоринговой системы не решит проблемы с оценкой кредитоспособности и есть ли смысл покупать неадаптированные зарубежные системы;

- Точность итоговой оценки в очень большой степени зависит от исходных данных;

- Коррелированность пространства факторов риска ухудшает итоговую точность оценки (из-за снижения фактической размерности пространства исходных данных). К тому же огромные ошибки в итоговых оценках дают право говорить о том, что для скоринга юридических лиц в качестве исходных данных одних только финансовых коэффициентов недостаточно.

Теоретически, для разработки действительно эффективной системы скоринга необходима значительная выборка компаний за несколько лет с уже известными результатами (вернули / не вернули кредит) и «обучение» системы на этой выборке, но в России подобной статистики пока просто не существует. Использовать «готовые» западные системы, в свете всего вышесказанного, - это далеко не выход.

Однако ситуация далеко не безнадежна, и учиться не на собственном печальном опыте, выдавая «плохие кредиты» а набирая статистику, все-таки можно. Скоринговая система должна «обучаться» на некоторой выборке, а если выборка мала, то можно использовать модели, эту выборку «размножающие» или имитирующие, исходя из имеющихся данных. Понятно, что обучить систему также эффективно, на реальных данных, в короткие сроки невозможно, однако данный подход, безусловно, будет гораздо эффективнее, чем «готовые» западные системы.

Внедрение систем скоринга в практику российских банков необходима как для самих банков в плане уверенности в возврате кредита заемщиком, так и для заемщиков, для которого скоринговая система ощутимо сократит время на принятие банком решения о выдаче кредита.

**Заключение**

В соответствии с целями и задачами исследования в дипломной работе рассматриваются следующие группы проблем и пути их преодоления.

Первая группа проблем связана с увеличением проблемной задолженности по кредитам.

В результате исследования выявлено, что текущая ситуация в российском банковском секторе имеет тенденции к развитию. Кредитные организации наращивают объемы ссудных и депозитных операций, обеспечивая тем самым постепенное насыщение российского рынка банковских услуг. Это связано с позитивной макроэкономической динамикой, сохранением на высоком уровне рублевой ликвидности в финансовой системе, изменение сберегательных предпочтений населения. Кредитование прочно заняло место основного вида банковской деятельности.

Особенно быстрыми темпами увеличивается кредитование населения. Уже на начало 2006 года произошло двукратное увеличение объемов потребительских кредитов населению и, по оценкам некоторых экспертов, они составили 1330 млрд. руб.

По мере увеличения объемов ссудной задолженности возрастают издержки кредитования. Процедуры оформления кредитных заявок, оценки заемщиков и урегулирования проблемной задолженности становятся все более затратными.

Преодоление этой проблемы связано с формированием и повышением эффективности инфраструктуры кредитного процесса.

Вторая группа проблем посвящена анализу инфраструктуры кредитования.

Анализ инфраструктуры кредитования, позволяет сделать вывод, что это система обслуживающая кредитные отношения между банком и заемщиком – с момента их возникновения и до прекращения. Основными элементами инфраструктуры кредитного процесса являются: бюро кредитных историй, коллекторские агентства, страховые компании и поставщики программных продуктов.

Бюро кредитных историй представляет возможность банкам оценить надежность заемщиков, основываясь на истории их взаимоотношений с другими кредиторами, а так же минимизировать риск недобросовестного заемщика. А заемщики получают возможность формирования положительного имиджа и укрепления деловой репутации, что документально подтверждено, в результате банк сокращает для них время принятия решения о выдаче кредита, а в дальнейшем может снизить стоимость заимствований.

Важную роль играют страховые компании в управлении кредитным риском. Страхование кредитов защищает интересы банка при неплатежеспособности должника. Рост рынка кредитования и соответственно повышение кредитного риска, стали толчком к развитию ряда направлений страхования, а именно автострахования, страхование залогов и страхование кредитов.

В результате возникновения просроченной задолженности в работу вступает такой субъект инфраструктуры кредитования, как коллекторские агентства – компании, профессионально занимающиеся взысканием проблемных задолженностей, осуществляющих работу по возврату долга за определенный процент. Сегодня российские банки прибегают к помощи коллекторских агентств только в случаях, когда просроченная задолженность уже получила статус безнадежной. Однако уже в краткосрочной перспективе деятельность агентств значительно расширится по масштабу и качеству. Это связано с тем, что гораздо удобнее и выгоднее решать вопросы взимания задолженности с помощью специализированных организаций, чем содержать штат соответствующих сотрудников и нести дополнительные расходы на создание необходимых условий.

Организация кредитного процесса и система управления кредитным риском в немалой степени зависят от работающей в банке информационной системы и качества программного обеспечения. Постоянное развитие банковских технологий представляет простор для взаимодействия банков и IT-компаний.

Третья группа проблем посвящена направлениям совершенствования инфраструктуры кредитования.

Основной проблемой работы банков с бюро кредитных историй является несовершенство правовых аспектов деятельности, а именно в законе четко не прописан порядок взаимодействия между собой различных бюро. Тогда каким образом обеспечить быстрый доступ банков к информации, хранящейся в разных бюро.

Возможны два пути решения этой проблемы: один путь – обеспечить, так или иначе, вопрос взаимодействия между бюро. Но по мнению законодателей общение кредитных бюро между собой может разорвать цепочку ответственности за сохранение коммерческой тайны. Второй путь – это конкуренция за счет цен, качества услуг, общих условий. В результате конкурентной борьбы останется несколько бюро кредитных историй, которые примерно в разных частях поделят рынок и банки, устанавливая 2-3 терминала к основным бюро, обеспечат себя всей необходимой информацией.

Проблема карманных бюро. Основная опасность карманных бюро это монополизация рынка и установление необоснованно высоких цен на кредитные истории.

Для решения этой проблемы предлагается поправка в закон о кредитных историях, которая обязывает кредитные организации заключать договор о предоставлении кредитных историй хотя бы с одним бюро, не являющимся аффелированным по отношению к кредитной организации или не аффелированным по отношению к ее аффелированным лицам.

Проблема обязательного взаимодействия банков и кредитных историй. Есть банки, которые занимаются розничным кредитованием, для которых кредитные риски являются не просто пустым звуком или теоретическим вопросом, а оборачиваются реальными потерями. Вот для этих банков вопрос кредитных историй, нужно или не нужно не стоит.

Вторая категория банков, которая не занимается розничным кредитование. Они занимаются другими видами банковского бизнеса: расчетными услугами, брокерскими операциями на фондовом рынке. И кредитная история для этих банков выглядит не как инструмент кредитных рисков в области кредитования, а как некая обуза, которая появилась, в законодательстве.

Для решения этой проблемы необходимо разделить банки на тех кому нужна кредитная история, а кому нет необходимости пользоваться услугами бюро кредитных историй.

Основная проблема при взаимодействии банков и коллекторских агентств это проблема выбора эффективного работающего коллекторского агентства.

На территории Российской Федерации существует несколько видов коллекторских агентств которые имеют как положительные так и отрицательные стороны. Но все они сталкиваются с такими проблемами как: различные методы работы, а следовательно и различную эффективность, разные трудозатраты и естественно в конечном итоге различная цена за услуги – на что в первую очередь и обращают внимание кредитные организации при выборе; разную политику развития – множество, особенно московских, агентств создают собственные филиалы в регионах. При этом ставка делается не на эффективность, а на обозначение зон присутствия. Получается– солидность на сайте и в офисах, а в делах минимальные цифры возврата; отсутствие взаимодействия и единых стандартов работы – приводит к недоверию между коллекторами разных регионов. В результате, появляются люди, имеющие возможность безнаказанно переезжать из региона в регион, и иметь многомиллионный пакет долгов – при этом не иметь абсолютно никаких проблем; отсутствие помощи и взаимной поддержки – сейчас каждый пытается отхватить как можно большие пространства, не думая о перспективах на будущее.

Для решения данной проблемы наиболее оптимальным и эффективным вариантом развития коллекторского бизнеса, станет создание, становление и укрепление «региональных специализированных» агентств.

Проблема внедрения скоринговых систем в банковскую деятельность – это сложность выбора исходных данных от которых зависит качество готовой оценки.

Решение этой проблемы связано с необходимостью выборки данных о клиентах за несколько лет с уже известными результатами и «обучение» системы на этом выборе.

В результате совершенствования системы страхования кредитов можно выделить два направления: через банки и через компании, занимающиеся розничными продажами.

Страхователем выступает банк-кредитор либо компания, реализующая товары на условиях отсрочки платежа. Страховая сумма покрывает основную сумму долга и начисленные проценты по потребительскому кредиту. Страховое возмещение выплачивается по факту не поступления в оговоренный срок платежей по кредитному договору. Выгодоприобретателем выступает здесь банк-кредитор либо компания, реализующая товары на условиях отсрочки платежа на сумму недополученного долга по кредиту. Новый страховой продукт», может существенно расширить круг компаний, занимающихся потребительским кредитованием и снизить уровень процентных ставок на страховом рынке в целом.

Таким образом, исследование инфраструктуры кредитования позволило выявить ее основные элементы, и определить пути повышения эффективности кредитного процесса на основе использования всех составляющих инфраструктуры кредитования.

**Список использованной литературы**

Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 24.07.2007) "О кредитных историях" (принят ГД ФС РФ 22.12.2004)

Федеральный закон от 21.07.2005 N 110-ФЗ "О внесении изменений в федеральный закон "О кредитных историях" (принят ГД ФС РФ 06.07.2005).

Хромова А. Не бегайте от кредиторов попадете к коллекторам. - М.: Центр инвестиционного просвещения, 2006. – 26 с.

Симоненко Е. Бюро кредитных историй: история начинается. - М.: Центр инвестиционного просвещения, 2006. – 22 с.

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 759 с.

ХХ годовое собрание Ассоциации региональных банков России//Банковское дело. – 2006. - №7.

Благоволение банка — серьезный козырь в борьбе страховщиков за страхование имущества юридических лиц//Банковское обозрение. – 2007. - №9

Ветрова Т. Банки все чаще поручают грязную работу коллекторским агентствам // Известия. – 2007.

Гурвич В. Кредитное бюро: трудный период становления // Аналитический банковский журнал .- 2006. - № 7.

Данилов А. Российский банковский сектор: текущее состояние и перспективы // Рынок Ценных Бумаг. - 2007. - №4.

Емельянова Т. Темпы роста кредитования реального сектора экономики отстают от темпов развития потребительского кредитования // Независимая газета. - 2005. - № 188.

Ермаков С. Л. Рынок потребительского кредитования в России // Финансы и кредит. - 2006. - № 21.

Ермилова Г.А., Мамута М.В. Роль страховых компаний в формировании инфраструктуры кредитного процесса // Банковское кредитование - 2006. - № 2.

Ипотечные центры — передовой опыт ипотечного рынка//Банковское обозрение. – 2007. - №10

Кисенков А. Объемы банковского страхования выросли вдвое. И вырастут еще раза в полтора // Банковское обозрение. - 2007. - №1

Кредитные бюро в России: проблемы и перспективы // Банковский бизнес. – 2006. - №1, С.11

1. Кричевский Н.А. О некоторых аспектах взаимодействия страховых компаний и банков // Финансы. - 2002. - №2.

Лотвин С. В. Правовые проблемы деятельности кредитных бюро // Деньги и кредит. - 2006.- № 12.

Мазин Е. Банки идут в регионы // Бизнес. - 2005. - №99

Мерзляков К.В. Страхование финансовых рисков // Банковское кредитование. - 2006. - №2.

Мурычев А. В. Инфраструктура кредитования в России: возможности повышения эффективности кредитного процесса // Деньги и кредит. - 2006. - №3.

Пивоварова М. Банки и страхование кредитных рисков // Личные деньги. – 2006

Филин Д.Н. Перспективы развития спектра продуктов и услуг Национального бюро кредитных историй // Банковское кредитование. - 2006. - №2.

Черкашенко В. М. Этот «загадочный» скоринг // Банковское дело. - 2006. - №3.

Шевченко, И. В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий // Финансы и кредит. - 2004. - № 22.

http://www.asros.ru

http://ura.ru

http:// www.bankir.ru

http://www.region.ru

http://www.cbr.ru

http://www.credits.ru

http://www.bfi.ru

http://www.1001tema.ru

http://chelfin.ru

http://www.amulet-group.ru

1. ХХ годовое собрание Ассоциации региональных банков России//Банковское дело. – 2006. - №7, С.62 [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.region.ru [↑](#footnote-ref-2)
3. Данилов А. Российский банковский сектор: текущее состояние и перспективы//Рынок Ценных Бумаг. - 2007. - №4, С.12 [↑](#footnote-ref-3)
4. Данилов А. Российский банковский сектор: текущее состояние и перспективы//Рынок Ценных Бумаг. - 2007. - №4, С. 14 [↑](#footnote-ref-4)
5. Данилов А. Российский банковский сектор: текущее состояние и перспективы//Рынок Ценных Бумаг. - 2007. - №4, С. 15 [↑](#footnote-ref-5)
6. http://www.region.ru [↑](#footnote-ref-6)
7. Емельянова Т.Темпы роста кредитования реального сектора экономики отстают от темпов развития потребительского кредитования//Независимая газета. - 2005. - № 188 [↑](#footnote-ref-7)
8. http://www.cbr.ru - отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2006 году [↑](#footnote-ref-8)
9. Ермаков С. Л. Рынок потребительского кредитования в России//Финансы и кредит. - 2006. - № 21. С. 24 [↑](#footnote-ref-9)
10. Ермаков С. Л. Рынок потребительского кредитования в России//Финансы и кредит. - 2006. -№ 21. С.32 [↑](#footnote-ref-10)
11. http://www.credits.ru [↑](#footnote-ref-11)
12. http://www.bfi.ru [↑](#footnote-ref-12)
13. http://www.credits.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Мурычев А. В. Инфраструктура кредитования в России: возможности повышения эффективности кредитного процесса // Деньги и кредит. - 2006. - №3. С. 12 [↑](#footnote-ref-14)
15. http://www.bfi.ru [↑](#footnote-ref-15)
16. Черкашенко В. М. Этот «загадочный» скоринг//Банковское дело. - 2006. - № 3. С. 42 [↑](#footnote-ref-16)
17. http://www.1001tema.ru [↑](#footnote-ref-17)
18. Кричевский Н.А. О некоторых аспектах взаимодействия страховых компаний и банков//Финансы. - 2002. - №2. - С. 47 [↑](#footnote-ref-18)
19. Пивоварова М. Банки и страхование кредитных рисков//Личные деньги. - 2006 [↑](#footnote-ref-19)
20. http://chelfin.ru [↑](#footnote-ref-20)
21. Кисенков А. Объемы банковского страхования выросли вдвое. И вырастут еще раза в полтора // Банковское обозрение. - 2007. - №1 [↑](#footnote-ref-21)
22. http://www.asros.ru [↑](#footnote-ref-22)
23. Благоволение банка — серьезный козырь в борьбе страховщиков за страхование имущества юридических лиц//Банковское обозрение. – 2007. - №9 [↑](#footnote-ref-23)
24. Ипотечные центры — передовой опыт ипотечного рынка//Банковское обозрение. – 2007. - №10 [↑](#footnote-ref-24)
25. Хромова А. Не бегайте от кредиторов попадете к коллекторам: брошюра. - М.: Центр инвестиционного просвещения, 2006. – 26 с. [↑](#footnote-ref-25)
26. Кредитные бюро в России: проблемы и перспективы // Банковский бизнес. – 2006. - №1, С.11 [↑](#footnote-ref-26)
27. http://www.amulet-group.ru [↑](#footnote-ref-27)
28. Гурвич В. Кредитное бюро: трудный период становления//Аналитический банковский журнал .- 2006. - № 7. С. 46 [↑](#footnote-ref-28)
29. http://www.asros.ru - Ассоциация региональных банков России [↑](#footnote-ref-29)
30. http://ura.ru - Российское информационное агентство [↑](#footnote-ref-30)
31. # http:// www.bankir.ru

    [↑](#footnote-ref-31)
32. Ветрова Т. Банки все чаще поручают грязную работу коллекторским агентствам // Известия. – 2007 [↑](#footnote-ref-32)
33. Мазин Е. Банки идут в регионы //Бизнес. - 2005. - №99 [↑](#footnote-ref-33)