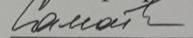


Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический  
Кафедра Финансов  
Направление подготовки 38.04.08 – Финансы и кредит  
Направленность (профиль) образовательной программы – Управление  
финансами и налоговая среда бизнеса

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой



Е.А.

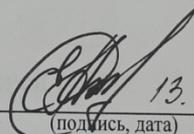
Самойлова

« 13 » 12 2018 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

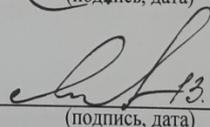
На тему: Скоринг как основной метод оценки рисков потребительского  
кредитования коммерческого банка

Исполнитель  
студент группы 578 озм

  
(подпись, дата)

13.12.2018 Е.А. Косых

Руководитель  
доцент, канд. эк. наук

  
(подпись, дата)

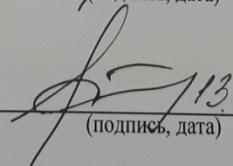
13.12.2018 В.А. Якимова

Руководитель научного  
содержания программы  
магистратуры

  
(подпись, дата)

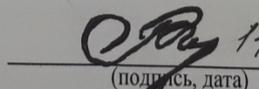
13.12.2018 О.А. Цепелев

Нормоконтроль  
ассистент

  
(подпись, дата)

13.12.2018 С.Ю. Колупаева

Рецензент  
директор ООО  
«Солнечный»

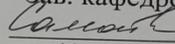
  
(подпись, дата)

14.12.2018 И.М. Хелемендик

Благовещенск 2018

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет: Экономический  
Кафедра: Финансов

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой  
 Е.А. Самойлова  
« 10 » 02 2015 г.

**ЗАДАНИЕ**

К магистерской диссертации студента Косых Екатерины Александровны

1. Тема магистерской диссертации: Скоринг как основной метод оценки рисков  
потребительского кредитования коммерческого банка

(утверждена приказом от 29.02.17 № 1960-82)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 14.12.2018г.

3. Исходные данные к магистерской диссертации: специальная литература,  
нормативные документы.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих  
разработке вопросов): анализ предметной области, анализ объекта исследования,  
организационная структура, рекомендации по совершенствованию работы кредитного  
специалиста и системы скоринга, расчет экономической эффективности.

5. Перечень материалов приложения: устав ПАО ВТБ 24

6. Дата выдачи задания 10.02.15

Руководитель магистерской диссертации: доцент, канд. экон. наук В.А. Якимова

Задание принял к исполнению: 10.02.15 

## РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация содержит 160 с., 11 рисунков, 28 таблиц, 70 источников, 2 приложения.

КРЕДИТ, ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО, СКОРИНГ, БАНК, КРЕДИТОВАНИЕ, РИСК.

Цель данной работы – определение скоринга как основного метода оценки рисков потребительского кредитования, его влияния и результативности..

Кредит (лат. *creditum* – заем от лат. *credere* – доверять) или кредитные отношения – общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящий момент банковская система Российской Федерации имеет достаточное количество денежных ресурсов для удовлетворения нужд потребителей, но очень подвержена влиянию рисков, тем самым снижая доверие заемщиков к кредитованию.

Объектом исследования в данной работе является деятельность кредитного специалиста по потребительскому кредитованию в ПАО ВТБ 24. Предмет исследования – скоринг как основной метод оценки рисков.

Предполагаемый результат: систематизация критериев оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке методом скоринга; построение уточненной модели скоринга для оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке, рекомендации по усовершенствованию работы кредитного специалиста

Научная новизна: верификация (уточнение) модели скоринга для оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке и определение на основе верифицированной модели вклада в оценку рисков потребительского кредитования.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретико-методические основы оценки кредитоспособности заемщика с использованием скоринга	8
1.1 Понятие и сущность кредитоспособности	8
1.2 Методы оценки кредитоспособности физических лиц	13
1.3 Скоринг как основной метод оценки кредитоспособности физических лиц	20
2 Анализ объекта исследования	35
2.1 Описание организации	35
2.1.1 Общая характеристика «ПАО» Банк ВТБ 24	35
2.1.2 Виды деятельности организации, задачи и функции	40
2.1.3 Кредитный бизнес «ПАО» ВТБ24	41
2.1.4 Обзор финансовых результатов	41
2.2 Методика оценки кредитоспособности заемщика – физического лица в ПАО ВТБ 24	43
2.3 Пример использования скоринговой модели ВТБ 24	67
3 Совершенствование содержания скоринговой модели для оценки кредитоспособности физического лица	71
3.1 Рекомендации по улучшению работы кредитного специалиста	71
3.2 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщика - физического лица в ПАО ВТБ 24	92
Заключение	100
Библиографический список	105
Приложение А Бухгалтерский баланс ПАО ВТБ 24	112
Приложение Б Устав ПАО ВТБ24	180

## ВВЕДЕНИЕ

Банковский сектор как один из ключевых компонентов финансовой системы призван соответствовать целям, аналогичным тем, которые сформулированы для финансового рынка в целом, а именно:

- 1) Обеспечивать трансформацию внутренних сбережений в инвестиции;
- 2) Предоставлять механизмы для реализации базовых социальных функций государства;
- 3) Обеспечивать укрепление финансового суверенитета.

направлено на развитие сферы производства, то есть, предложения.

Основным видом деятельности банков является процесс кредитования. Доходы от кредитования – самая крупная часть прибыли банков. В мировой статистике до 45% доходов по активным операциям банков составляют проценты по кредитам. Причем именно кредитование юридических лиц является важным направлением деятельности банков.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый физическим лицам для приобретения в рассрочку предметов личного потребления. Кредитование физических лиц способствует развитию спроса, то есть, сферы потребления.

Динамика банковского кредитования в последние годы позволяет назвать его наиболее активно развивающимся сегментом российского финансового рынка.

Одной из причин, которая вызывает проблемы кредитования физических лиц, является несовершенство законодательства и налоговая база РФ, а также не систематизированные риски в кредитовании. Появляется необходимость изменения этих параметров, в зависимости от требований рынка. Еще одна проблема – ставки кредитования физических лиц. Они должны быть такими, чтобы и банк и получатель кредита имели доход и компенсацию рисков. На снижение процентных ставок оказывает влияние уровень конкуренции на рынке предоставления кредитов

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящий момент банковская система Российской Федерации имеет достаточное количество денежных ресурсов для удовлетворения нужд потребителей, но очень подвержена влиянию рисков, тем самым снижая доверие заемщиков к кредитованию.

Но структурировать финансовые потоки и грамотно представить действительную картину банку – кредитору заемщик иногда не может. Так же, как и осуществить качественное финансовое планирование. В настоящее время многие клиенты – физические лица испытывают потребности в нестандартных схемах финансирования. Следует также выделить проблему зависимости не только от собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает ЦБ РФ для банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Таким образом, вышеперечисленные тенденции и проблемы кредитования физических лиц определили выбор данной темы.

Цель: Совершенствование скоринга как основного метода оценки рисков потребительского кредитования, его влияния на оценку рисков и результативности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки кредитоспособности заемщика;
- изучить существующие методики оценки заемщиков;
- рассмотреть применяемую методику скоринга в банке ПАО ВТБ 24 и оценить ее эффективность;
- разработать направления совершенствования процедуры скоринга в ВТБ 24, оценить их целесообразность.

Объектом исследования в данной работе является деятельность кредитного специалиста по потребительскому кредитованию в ПАО ВТБ 24. Предмет исследования – скоринг как основной метод оценки рисков.

Предполагаемый результат: систематизация критериев оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке методом скоринга; построение уточненной модели скоринга для оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке, рекомендации по усовершенствованию работы кредитного специалиста

Научная новизна: верификация (уточнение) модели скоринга для оценки рисков потребительского кредитования в коммерческом банке и определение на основе верифицированной модели вклада в оценку рисков потребительского кредитования.

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СКОРИНГА

## 1.1 Понятие и сущность кредитоспособности

Для коммерческих банков кредитование является одним из самых доходных видов деятельности, но также и достаточно рисковым. Это заставляет банки тщательно контролировать соблюдение установленных принципов кредитования, а также целевое использование кредита заемщиками и его эффективность в целом, принимая во внимание то, что банки в процессе кредитования оказывают большое влияние на хозяйственную и финансовую деятельность заемщиков.

По мнению Шпортовой Т.В: «Кредитные ресурсы – средства, находящиеся в распоряжении банков и используемые ими для кредитных операций. Банки не в состоянии стабильно развивать кредитные операции в условиях ограниченности ресурсной базы.»<sup>1</sup>

Исследователи предлагают различные определения понятия «потребительский кредит». В частности, Богдан В.В. под потребительским кредитом понимает ««кредит на потребительские нужды»; «делка, предоставляющая не только финансовые услуги населению, но и особые правовые средства защиты, характерные для кредитных сделок»; «предоставление кредитными организациями денежных средств физическому лицу в целях удовлетворения личных, семейных, бытовых, повседневных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью, на условиях, установленных договором, где размер, сроки и иные условия определяются в зависимости от вида кредита, его обеспеченности» и др.»<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Шпортова Т.В. Оценочные подходы к методам анализа кредитоспособности заемщика // Бизнес в законе. – М.: ООО Медиа ВАК, 2011. - № 2. – С. 345-348.

<sup>2</sup> Богдан В.В., Влияние социально-демографических характеристик заемщиков на их кредитоспособность / Богдан В.В., // Деньги и кредит. – 2015. - № 3. – С. 42-47.

Определяя потребительский кредит как «денежные средства для покупки товаров или оплаты услуг» автор, по моему мнению, слишком снижает круг возможностей использования потребительского кредита, исключая иные цели, для достижения которых кредит приобретает, например, возврат долга третьему лицу.

Довольно подробное определение потребительскому кредиту дает А.А. Киричук: «Это кредитный договор, по которому банк или иная кредитная организация обязуется предоставить денежные средства заемщику, в целях приобретения товаров или услуг для личных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью, в размере и на условиях предусмотренных в договоре, а заемщик обязуется возвратить полученные денежные средства и проценты на них.<sup>3</sup>»

По экономическому содержанию потребительские кредиты О.Г. Тимофеева разделяет на четыре группы: «Первая – кредиты на текущие эксплуатационные затраты, направлены на финансирование мелких текущих покупок в розничной торговле: текущий счет с овердрафтом, текущий кредитно-карточный счет. Вторая – кредиты на основные производственные фонды домашних хозяйств: ипотечные кредиты, кредиты, направляемые на приобретение предметов длительного пользования. Третья – сервисные кредиты или кредиты на человеческий капитал: на оплату медицинских услуг, на получение профессионального образования, на организацию семейного отдыха. Четвертая – кредиты на формирование собственного денежного имущества, например на приобретение страховых полисов.»<sup>4</sup>

А.Я. Курбатов в качестве видов потребительского кредита выделяет: «Кредиты с обеспечением и без обеспечения; строго целевые и без конкретных целей; бумажные кредиты (выдаваемые на основании кредитного договора) и карточные (выдаваемые с использованием кредитной карты); экспресс –

---

<sup>3</sup> Киричук А.А. Ответственное кредитование как стандарт розничного кредитования / Киричук А.А. // Деньги и кредит. – 2016. - № 12. – С. 37-40.

<sup>4</sup> Тимофеева О. Г. Об эволюции роли экономического анализа в развитии кредитования и кредитного регулирования экономики / Тимофеева О. Г. // Деньги и кредит. – 2015. – № 8. – С. 38–43

кредиты (получаемые непосредственно в магазине при приобретении товара) и получаемые в банке.»<sup>5</sup>

Кредитование физических лиц происходит, прежде всего, по следующим причинам:

- денежные доходы заемщика формируют его платежеспособность, которая нередко не соответствует покупательскому спросу. Потребность в приобретении, каких либо товаров превосходит возможности их денежного покрытия, другими словами, существует разница между объемами текущих денежных доходов и относительно высокими ценами на имущество длительного пользования. Следовательно, появление потребительского кредита сглаживает противоречия между сравнительно высокими ценами на товары длительного пользования и текущими доходами;

- необходимость беспрепятственной реализации товаров производителем. При этом связь потребительского кредита и розничной торговли прямая, то есть с увеличением товарооборота растет объем кредита, так как спрос на товар порождает спрос на кредит. Данная взаимосвязь становится особенно тесной при высокой насыщенности рынка товарами.

Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки. С другой стороны – это заемщики – люди.

Предоставление кредитов коммерческими банками позволяет не только оптимально использовать временно свободные денежные средства вкладчиков, но и имеет большое общественное значение, поскольку благоприятствует удовлетворению необходимых для жизни потребностей населения в жилье, различных товарах и услугах.

Одним из наиболее важных этапов в организации процесса кредитования является оценка кредитоспособности и платежеспособности клиента. От правильной оценки зависит жизнеспособность коммерческого банка. Неверная оценка часто способна привести к невозврату кредитных средств, что в свою

---

<sup>5</sup> Курбатов А.Я. Влияние социально-демографических характеристик заемщиков на их кредитоспособность / Курбатов А.Я // Деньги и кредит. – 2015. - №3. – С. 42-47.

очередь может нарушить ликвидность банка и привести к банкротству. Поэтому банки придают огромное значение разработке современной базы оценки кредитоспособности, а также совершенствованию системы контроля и оценки рисков.

Лаврушин О.И. под кредитоспособностью понимает: «Способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам в предпринимательских целях»<sup>6</sup>

Таблица 1 – Анализ понятия «кредитоспособность»

Понятие	Автор
«Оценка возможностей клиента для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку»	Г.Г. Коробова <sup>7</sup>
«Способность физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим обязательствам», а также добавляют, что «кредитоспособность заемщика прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу»	О.И. Лаврушин <sup>8</sup>
«Кредитоспособность заемщика – его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.»	Д.А. Ендовицкий, И.В. Богарова <sup>9</sup>
«Реально сложившееся правовое и хозяйственно-финансовое положение заемщика, исходя из которого, банк принимает решение о начале или прекращении кредитных отношений с ссудозаемщиком».	Г.М. Кирисюк <sup>10</sup>

<sup>6</sup> Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие/ Лаврушин О. И. //Финансовый ун-т при Правительстве РФ. – М.: КноРус, 2016. С. 259

<sup>7</sup> Коробова Г.Г., Банковское дело: Учебник / Под. Ред. Д.э.н., проф. Г.Г. Коробовой. М. Экономистъ, 2014. С.302.

<sup>8</sup> Лаврушин О. И, Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие/ Лаврушин О. И. //Финансовый ун-т при Правительстве РФ. – М.: КноРус, 2016. С. 259

<sup>9</sup> Д.А. Ендовицкий, И.В. Богарова Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-методическое пособие. М.: КНОРУС, 2005. С.38

<sup>10</sup> Кирисюк Г.М., К вопросу об определении кредитного риска коммерческого банка / Кирисюк Г.М.// Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 3 (77). – С. 40–43.

С учетом вышеизложенных подходов наиболее полным представляется определение, предложенное Д.А. Ендовицким., И.В. Богаровой.

Кредитоспособность заемщика – его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Понятие «платежеспособности» заемщика имеет отличия от понятия «кредитоспособности».

Можно провести ряд разграничительных особенностей между этими понятиями:

1.Платежеспособность – способность заемщика расплачиваться по всем видам обязательств, а кредитоспособность – способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам

2.Платежеспособность – возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент, а кредитоспособность – прогноз этой способности на будущее.

3.Погашение постоянных обязательств, (кроме задолженности по кредитам), как правило, осуществляется за счет выручки от реализации продукции. Возврат кредита может проводиться как из собственных средств заемщика, так и за счет средств гаранта или поручителя, страховых возмещений.<sup>11</sup>

В общем виде, платежеспособность клиента – это его возможность и способность вовремя погасить все виды обязательств и задолженности.

Кредитоспособность характеризует лишь возможность заемщика погасить ссудную задолженность.

---

<sup>11</sup> Константинов К.К, Направления совершенствования методик оценки кредитоспособности потенциального заемщика коммерческого банка/ Константинов К.К //Известия Юго-Западного гос. ун-та. – Курск, 2015. - № 4 – С. 75-78.

Все имеющиеся определения платежеспособности и кредитоспособности не раскрывают специфику физических лиц, а именно:

- способность выполнения текущих и иных не кредитных обязательств, что может оказать существенное влияние на возможность погашения кредита в будущем;
- размер доходов от имеющихся собственности, бизнеса, других различных источников, которые могут быть использованы при расчете суммы предоставляемого займа;
- отсутствие учёта дееспособности заемщика, в связи с чем, выдача займа может быть признана не правомерной (фиктивной).

Константинов К.К при определении платежеспособности клиента высказывает такую точку зрения: «Соответственно, при определении платежеспособности физического лица нужно исходить из размера его доходов от имеющейся недвижимости, другой собственности, бизнеса, зарплаты и других источников дохода за определенный период времени, если речь идёт о получении кредита и возможности использования дохода по усмотрению самого физического лица. В рамках изучения данного вопроса, «платежеспособность» может включать в себя «кредитоспособность», физическое лицо может быть платежеспособным, но не кредитоспособным. Несомненно, без анализа платежеспособности существует вероятность проявления в будущем факторов, которые могут негативно повлиять на кредитоспособность клиента. В то же время кредитоспособность клиента может быть гораздо выше его платежеспособности, так как погашение кредита возможно из средств, полученных от реализации заложенного имущества, аренды, а также за счет средств поручителя.»<sup>12</sup>

Кредитование как важнейший вид деятельности банка предполагает наличие кредитного риска вследствие финансовых потерь от невозврата выданных кредитов.

---

<sup>12</sup> Направления совершенствования методик оценки кредитоспособности потенциального заемщика коммерческого банка/ Константинов К.К //Известия Юго-Западного гос. ун-та. – Курск, 2015. - № 4 – С. 75-78.

Кредитный риск для банка можно снизить путем формирования кредитного портфеля, при этом увеличение количества кредитов, объединенных в один портфель, способствует уменьшению совокупного риска.

Необходимо отметить, что кредитный риск экономистами трактуется по-разному. Ю. А. Бабичева понимает кредитный риск в узком смысле, а именно, как «существующий для кредитора риск неуплаты заёмщиком основного долга и процентов по нему».<sup>13</sup> По мнению О. И. Лаврушина, кредитному риску следует относить: «Ситуацию, связанную именно с кредитом, а не с другими экономическими формами; связанную не с результатом деятельности, а с самой деятельностью, которая может привести к не желаемому событию».<sup>14</sup>

## **1.2 Методы оценки кредитоспособности физических лиц**

В секторе кредитования физических лиц современной российской экономики имеется асимметрия информации, которая проявляет себя в первую очередь в том, что стоимость кредита для физического лица в большинстве банков не зависит от его характеристик. Это является негативным фактором, как для физических лиц, так и для банков. У физических лиц снижается спрос на товары и услуги из-за недостатка ресурсов, поэтому они не могут оптимизировать потребление и реализовать в полной мере свое развитие. Банки теряют платежеспособных клиентов, что увеличивает уровень риска кредитного портфеля и уменьшает его объем. В результате доходность банков от использования ресурсов падает.

Оценка кредитоспособности заемщика основана на соотношении запрашиваемого кредита и его личного дохода, общей оценке финансового положения заемщика и стоимости его имущества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории.

По мнению Ивановой Д.О: «Кредитование физических лиц – весьма рискованная операция, и увеличение доли таких кредитов увеличивает

---

<sup>13</sup> Бабичева Ю. А., Ошибки, которые не должны повториться / Бабичева Ю. А // Банковское дело. – 2016. – № 2. – С. 70–73.

<sup>14</sup> Лаврушин О. И., Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие/ Лаврушин О. И. //Финансовый ун-т при Правительстве РФ. – М.: КноРус, 2016. С. 259

кредитный риск банка. Уменьшить возможные потери позволяет точная оценка способности заемщика выполнять свои кредитные обязательства, поэтому так важна грамотная организация проведения процедуры оценки кредитоспособности.»<sup>15</sup>

Исследователи проблем оценки кредитоспособности физического лица выделяют три основных метода оценки:

- а) скоринговая оценка;
- б) андеррайтинг;
- в) оценка финансового положения клиента.

Скоринг – это математическая (статистическая) модель, с помощью которой на базе уже имеющейся у клиента кредитной истории банк определяет вероятность возвращения кредита в назначенный срок. Скоринг использует те характеристики, которые наиболее тесно связаны с надежностью (ненадежностью) клиента.

В России банки используют разные модели скоринговых оценок кредитоспособности физического лица, которые приспособлены к российским условиям. При оценке в баллах системы отдельных показателей на первом этапе дают предварительную оценку возможности выдачи кредита, основанную на данных анкеты – заявления заемщика. По результатам заполнения анкеты – заявления определяют число набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды. Если сумма баллов менее 30, в протоколе фиксируют отказ в выдаче ссуды, если же было набрано более 30 баллов, то на втором этапе риск оценивается более тщательно с учетом дополнительных фактов.<sup>16</sup>

К преимуществам скоринговых моделей можно отнести:

- а) снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений;

---

<sup>15</sup> Иванова Д.О., Оценочные подходы к методам анализа кредитоспособности заемщика//Бизнес в законе. – М.: ООО Медиа ВАК, 2015. - № 2. – С. 345-348.

<sup>16</sup> Иванова Д.О., Оценочные подходы к методам анализа кредитоспособности заемщика//Бизнес в законе. – М.: ООО Медиа ВАК, 2015. - № 2. – С. 345-348

- б) возможность эффективного управления кредитным портфелем;
- в) отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента;
- г) возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.<sup>17</sup>

На данный момент российские банки оценивают такие характеристики, как доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно учитывая срок, прошедший с момента его выпуска), наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города), стаж работы, должность, образование.

Несомненно, сегодня это основные параметры, по которым можно определить степень кредитоспособности физического лица. Однако постоянная корректировка скоринговой методики позволит расширить и перечень оцениваемых характеристик, и те клиенты, которые сегодня попадают в группу ненадежных заемщиков, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу заемщиков, имеющих низкую невозвратность кредитов.

В настоящее время, многие коммерческие банки проводят анализ кредитоспособности потенциального заемщика на основе следующих документов:

- документ, удостоверяющий личность клиента – паспорт;
- документ, подтверждающий доход клиента:
- справка (с места работы) о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ;
- копия налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц по форме 3-НДФЛ.

При наличии у банка сомнений в отношении клиента список документов может быть расширен:

---

<sup>17</sup> Талалаева Н.С., Методические аспекты оценки кредитоспособности физических лиц//Сибирская финансовая школа. – Новосибирск: Изд-во Сиб. ин-та финансов и банк. дела, 2014. - № 4. – С. 89-93.

- документы, подтверждающие наличие в собственности клиента дорогостоящего и ликвидного имущества (недвижимость, автомобили, ценные бумаги, денежные средства на счетах в банках и т.д.);
- прочие документы, которые могут подтвердить платежеспособность и деловую репутацию клиента.

Для проведения оценки на основе предоставленных клиентом документов, а также прочей собранной информации, проводится анализ источников получения доходов, их реальности и стабильности, размера доходов, а также сведений о наличии компенсирующих факторов. На основе результатов анализа делается вывод о степени кредитоспособности клиента и группе инвестиционной привлекательности. В случае, когда солидарная ответственность за погашение задолженности перед банком возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика, созаемщика и/или поручителя), целесообразно анализировать кредитоспособность каждого из указанных лиц.<sup>18</sup>

Все, перечисленные выше методы оценки кредитоспособности физических лиц активно применяются в российских коммерческих банках.

Сравнительная характеристика методов оценки кредитоспособности заемщиков по различным критериям представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методов оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц

Критерий	Скоринг	Андеррайтинг	Финансовое положение клиента
Вид кредитования	Экспресс-кредитование, кредитные карты	Ипотечное кредитование	Кредит на неотложные нужды
Вид показателей	Качественные показатели	Количественные и качественные показатели	Количественные показатели

<sup>18</sup> Окасов М.А. Анализ проблем регулирования депозитных и кредитных операций банков / Окасов М.А. // Финансы и кредит. – 2015. - № 1. С. 45-50.

Документы, предоставляемые для оценки	Паспорт, заявление -анкета	Документы по требованию банка	Паспорт, заявление анкеты, справка о доходах с места работы, копия налоговой декларации по НДФЛ, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка
Срок рассмотрения заявки	15-30 минут	15-30 дней	1-14 дней
Подразделения банка, участвующие в оценке клиента	Кредитный департамент	Юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и т.д.	Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент
Параметры оценки	Доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля, наличие земельного участка, стаж работы, должность,	Трудовая занятость, доходы и расходы заемщика, а так же качество предоставленного обеспечения	Источники получения доходов, их реальность и стабильность, размер доходов, сведения о наличии компенсирующих факторов, кредитоспособность поручителя (если таковой)
Наличие поправочного коэффициента	Отсутствует	Отсутствует	Предусмотрен

Сравнивая рассматриваемые методы оценки кредитоспособности заемщиков, отметим, что наиболее универсальным из них является метод скоринга. На мой взгляд, он менее рискованный, за счет реализации более тщательного подхода к оценке кредитоспособности.

Согласно положению № 254-П, классификация выданных банком кредитов осуществляется по пяти категориям качества, представленным в таблице 3.

Ссуды, отнесенные ко II - V категориям качества, являются обесцененными.

Категория качества присваивается кредиту на основании двух критериев: финансового состояния заемщика и качества обслуживания им долга.<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Информационно-правовое обеспечение Гарант: Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П

Таблица 3 – Классификация банковских кредитов по категориям качества

Категория качества	Кредитный риск	Вероятность финансовых потерь	Размер сформированного резерва (объединенных в портфель)
I – стандартные ссуды	Отсутствует	Равна нулю	0%
II – нестандартные ссуды	Умеренный	Вероятность финансовых потерь обуславливает обесценение займа в размере от 1% до 20%	Не более 3% совокупной балансовой стоимости ссуд, объединенных в портфель
III – сомнительные ссуды	Значительный	Обесценение ссуды – 21-50%	Свыше 3 – до 20%
IV – проблемные ссуды	Высокий	Обесценение ссуды – 51-100%	Свыше 20 – до 50%
V – безнадежные ссуды		Отсутствует вероятность возврата, 100% обесценение	Свыше 50%

При этом процесс определения качества обращения не должен сводиться только к ее изучению по этой рейтинговой системе (т.е. к расчету группы риска), так как обозначенная классификация не может учитывать все причины, которые имеют воздействие на итоговую оценку кредитной заявки. Не считая того, ориентация лишь на количественный способ изучения нередко приводит к общим выводам, в которых не учитываются особенности, присущие определенному заемщику либо продукту, также не берутся во внимание причины, которые влияют на группу риска.

Скоринговая система употребляется большинством финансовых организаций России в силу собственного удобства и беспристрастности по отношению к возможному заемщику, данный вид оценки употребляется при выдаче потребительского займа. В своей работе банки используют в основном свои разработки в области оценки кредитоспособности. Крупные банки внедряют автоматизированные системы оценки.

По этому поводу Пешкова Т.В. считает: «Благодаря совершенствованию методик оценки кредитоспособности заемщиков в дальнейшем планируется снижение времени рассмотрения заявок и получении более точной оценки заемщика. В связи с высокой закредитованностью населения, наблюдается снижение количества одобряемых банками кредитных заявок. Это означает, что положительных заемщиков станет меньше и банкам придется изменять структуру оценки кредитоспособности в соответствии с негативными изменениями конъюнктуры рынка.»<sup>20</sup>

Можно прийти к выводу, что на сегодня нет универсального и единого подхода для оценки кредитоспособности физических лиц.

Банки употребляют разные технологии, способы и программы для более четкого расчета оценки кредитоспособности заемщика, также стараются разрабатывать и видоизменять их, беря во внимание внешние факторы, к примеру, состояние экономики государства, уровень инфляции, степень закредитованности населения. Комплекс методов, используемых банками в настоящее время, позволяет не только оценивать текущие кредитоспособность и финансовое состояние заемщика, но и прогнозировать их изменения в будущем и учитывать возможность возникновения кредитного риска.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что принципиальным нюансом оценки кредитоспособности заемщика выступает высокий уровень профессионализма банковских сотрудников, которые должны создавать правильную оценку потенциального заемщика и точно трактовать получаемые

---

<sup>20</sup> Пешкова Т.В., Рынок банковского кредитования населения: анализ, структура и проблемы/ Пешкова Т.В// Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 314-320.

показатели при принятии решения о выдаче займа. Только совокупность профессионализма сотрудников банка и современных технологий оценки кредитоспособности физических лиц способны сделать результат оценки максимально эффективным.

### **1.3 Скоринг как основной метод оценки кредитоспособности физических лиц**

Скоринг является статистической или математической моделью, которая сопоставляет уровень кредитного риска с параметрами, характеризующими заемщика – физического лица. Моделей скоринга огромное количество, любая из этих моделей применяет собственный набор причин, которые характеризуют риск, который связан с кредитованием заемщика, и обретает в итоге пороговую оценку, которая позволяет делить заемщиков на "плохих" и "хороших". Каждому соискателю кредита приписывается свойственная только ему оценка кредитного риска, это и есть значение кредитного скоринга. Проблему выбора при выдаче займа, разделяя заемщиков на тех, кому кредит выдать можно, и тех, кому он "противопоказан", помогает решить сопоставление значения кредитного скоринга, полученного для конкретного заемщика, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой.

Применение кредитного скоринга дает банкам следующее:

- Уменьшается риск невозврата займа, сокращается число непогашенных займов и, при этом, понижается уровень просроченной задолженности;
- Возрастает кредитный портфель за счет сокращения количества личных отказов по кредитным заявкам;
- Увеличивается скорость процесса принятия решений о выдаче займа;
- Возникает возможность сделать специальные и кредитные продукты на базе изучения рыночных ниш;
- Предоставляя помощь кредитным инспекторам и аналитикам и информационную поддержку в принятии решений.

Работа скоринговой системы оценки физического лица обязана производиться в режиме "черного ящика". Все данные, которые необходимы для изучения (из справки о заработной плате, анкеты заемщика), вносятся в систему банка. Для оценки кредитоспособности заемщика перечень характеристик и их значения передаются в аналитический блок, а он уже по результату изучения по настроенному "дереву решения" возвращает в АБС банка категорию качества заемщика. Для кредитного инспектора процесс изучения показан лишь в виде присвоенной клиенту категории качества (вероятности дефолта заемщика), на основании которой делается правка суммы займа, или отказ в кредитовании. Зависимо от присвоенной клиенту категории качества приемливо предоставление банку советов по условиям предоставления кредита (по сроку предоставления кредита, сумме займа, величине обеспечения возврата займа). Для решения установленной задачи нужен универсальный гибридный инструмент, который включает в себя механизмы формирования, настройки дерева решений, механизмы предобработки данных и различные методы анализа информации.

С точки зрения Проскурина В.А. «В последнее время особое внимание уделяется оценке кредитоспособности физического лица с помощью скоринговой (основанной на подсчете баллов) системы отбора ключевых финансовых показателей.»<sup>21</sup>

Способы балльной оценки имеют ряд параметров, дающих возможность всесторонне изучить большой размер кредитных обращений, сократив при всем этом операционные траты, время на обработку анкеты и финальное решение. Такой метод оценки называется скорингом. При помощи скоринговой модели на базе кредитных историй прошлых клиентов банк пробует узнать, как велика вероятность того, что определенный возможный заемщик возвратит заемные средства в срок.

---

<sup>21</sup> Проскурин В.А. Скоринговый метод оценки кредитоспособности частных лиц//Бизнес и банки. -2000 № 30

В большинстве своем, какие бы математические вычисления не использовались в основе этой модели, скоринг представляет собой абсолютную сумму баллов скоринговой карты

$$S = A_1 + A_2 + \dots + A_k, \quad (1.4)$$

где  $S$  – значение скорингового расчета;

$A_1 + A_2 + \dots + A_k$  – баллы, определяющие значимость соответствующих параметров заемщика для расчета его кредитного скоринга или взвешенную сумму факторов риска кредитного качества заемщиков.

$$S = A_1 * X_1 + A_2 * X_2 + \dots + A_k * X_k, \quad (1.5)$$

где  $X_1, X_2, \dots, X_k$  – параметры клиента, которые входят в оценку кредитного качества;

$A_1, A_2, \dots, A_k$  – весовые коэффициенты, которые характеризуют значимость соответствующих параметров клиента для формирования его кредитного скоринга.

Для понижения издержек и роста пропускной возможности системы скоринга, не считая математической модели разрабатывается ее программная реализация, система порядков и процедур, которые задают правила использования программы скоринга.

«Философия скоринга заключается не в поиске ответов, почему тот или иной человек не платит. Система в принципе ничего не знает о том, вернет ли данный заемщик кредитные средства, но в ее арсенале множество различных кредитных историй «прошлых» клиентов, проведя анализ которых система делает вывод, например, о том, что заемщики такого возраста с подобным

семейным положением и образованием имеют тенденцию возвращать или не возвращать сумму долга.»<sup>22</sup>

Таблица 4 – Сравнение типового подхода и скоринга

Критерии	Типовой подход к оценке заемщика	Система кредитного скоринга
Первичная обработка кредитной заявки	Основывается на экспертных знаниях кредитного специалиста	Основывается на объективной информации из различных источников
Процесс оценки идентичных заявок	Рассмотрение каждой заявки зависит от конкретного кредитного специалиста и субъективных факторов	Идентичные заявки проходят идентичную процедуру оценки
Легкость восприятия	«Уже используется», результаты ожидаемы	Необходимы культурные перемены, готовность сотрудников к нововведениям
Процесс внедрения	Длительное обучение и тренировка каждого кредитного специалиста. Нарботка опыта и интуиции	Не требует длительного обучения сотрудников. При внедрении необходим контроль со стороны кредитных специалистов высшего звена
Возможность ошибок, злоупотреблений и мошенничества	Ошибки возможны в силу человеческого фактора. Злоупотребления и мошенничество возможны и распространены	Злоупотребления возможны только на уровне высшего звена кредитных специалистов. Ошибки могут быть связаны с некачественными скоринговыми моделями. Мошенничество возможно, однако его вероятность заметно снижается.
Гибкость	При внедрении нового кредитного продукта необходима разработка новых инструкций и обучение персонала. Процесс длительный и мало поддающийся контролю	При внедрении нового кредитного продукта необходимо создание новых скоринговых моделей и стратегий (или внесение изменений в уже имеющиеся). Процесс полностью контролируемый. Качество вновь созданных моделей (стратегий) может быть проверено без запуска в работу. Дополнительное обучение персонала не требуется

Скоринг является способом классификации всей исследуемой совокупности физических лиц на разнообразные подгруппы. В статистике идеи разделения популяции на группы были разработаны Фишером в 1936 году на примере растений. В 1941 году Дэвид Дюран впервые использовал идею о

<sup>22</sup> Ишина И.В., Кредит: сущность, функции и роль / Ишина И.В.// Деньги и кредит. – 2012. - № 5. – С. 74-78.

классификации растений на «плохие» и «хорошие» к классификации кредитов. По времени данное событие совпало со Второй мировой войной, когда большинство кредитных аналитиков были призваны на фронт и банки были вынуждены срочно искать замену этим специалистам. Своих аналитиков банки заставили перед уходом написать свод правил, которыми необходимо руководствоваться при вынесении заключения о выдаче кредита, чтобы анализ мог быть проведен не специалистами. Это и был как раз первоначальный вариант экспертных систем. При этом были использованы так называемые «скоринговые карты», пример которой представлен в таблице 4.

По мнению Сорокина С.А: «Скоринговая оценка кредитоспособности основывается на различных характеристиках и качествах клиентов, к примеру: доход, возраст, должность, количество членов семьи и т.д. В результате анализа данных факторов вычисляется интегрированный показатель, показывающий степень кредитоспособности заемщика, исходя из суммы набранных в ходе анализа баллов. В соответствии с результатом балльной оценки принимается решение о выдаче займа и его условиях предоставления, либо об отказе в возможности получения кредита.»<sup>23</sup>

Таблица 5 – Пример скоринговой карты

Показатель	Значение	Баллы
Возраст	20-25	100
	25-30	107
	30-40	123
Наличие детей	Нет детей	100
	Один	90
	Два	80
	Три	70
	Более трех	30

<sup>23</sup> Сорокин С.А., Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов / Сорокин С.А // Финансы и кредит. – 2016. – № 18. – С. 2–9.

Доход	1000-3000	130
	3001-5000	145
	Более 5000	160

Оценка кредитоспособности клиента банка по уровню доходов производится на базе информации о доходе физического лица и вероятности потери этого дохода. Доход рассчитывается исходя из справок о заработной плате или налоговой декларации, после чего происходит его корректировка с учетом обязательных расходов и коэффициентов риска банка.

Кредитная история содержит в себе сведения о получении и погашении потенциальным заемщиком кредитов в прошлом. Для целей формирования кредитных досье в разных странах создаются и функционируют бюро кредитных историй.

В программах скоринга обычно применяют дискриминантные модели или похожий по сути метод логистической регрессии. В этих моделях используются несколько переменных, которые в сумме дают цифровой балл каждого потенциального заемщика.

Соответственно, скоринг не дает ответ на вопрос, по какой причине заёмщик не платит. Он выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с ненадежностью или, наоборот, надежностью клиентов определенного возраста, определенной профессии, образования, таким же числом иждивенцев и т.д. В этом заключается дискриминационный характер скоринга: человек, по формальным признакам близкий к группе с плохой кредитной историей, скорее всего, получить кредит не сможет.

Любая скоринговая модель, применяемая в системе кредитования, вводится с целью получения таких результатов:

- рост кредитного портфеля из-за снижения доли необоснованных отказов по кредитам;
- ускорение процедуры оценки потенциального клиента;
- уменьшение уровня невозврата кредитных средств;

- увеличение качества и точности оценки клиента;
- централизованное накопление данных о заемщике;
- уменьшение резерва на сумму вероятных потерь по займам;
- оценка динамики изменений индивидуального кредитного счета и всего кредитного портфеля в целом.

Основными видами скоринга в современной российской банковской практике выступают следующие:

1 Application-скоринг (оценка заявки на кредит).

Данный вид скоринга применяется при предоставлении кредита или при изготовлении кредитной карты. Решение о выдаче займа может выдаваться автоматически.

Для вынесения системой того или иного заключения клиенту предлагается заполнить анкету. Ответы переводятся в баллы и суммируются. В результате полученный результат сравнивается с минимальным необходимым значением. Если потенциальный клиент набрал баллов больше установленного минимального уровня, то он получает одобрение кредита, если меньше – то отказ. В спорных или пограничных ситуациях решение, как правило, принимается в каждом случае индивидуально.

В различных системах тест на кредитоспособность может иметь существенные различия. Каждый банк оценивает кредитоспособность своих заемщиков по-своему, исходя из предыдущего опыта работы с разными категориями клиентов. Тем не менее, есть и одинаковые для большинства из них моменты. Так, наличие работы и стабильного дохода, постоянная регистрация, отсутствие судимостей – требования, как правило, обязательные.

Вместе с анкетными данными скоринговые модели банков часто принимают во внимание также ответы на вопросы относительно потенциального клиента самих банковских работников. В таком случае может быть учтен ряд дополнительных факторов, таких как адекватность клиента, его внешний вид, поведение при ответах на вопросы (врет ли он) и пр.

Идеальной схемы «верных ответов» и модели поведения потенциального заемщика не существует. Во-первых, видение идеального клиента у различных банков свое. А во-вторых, методы оценки кредитоспособности постоянно совершенствуются и принимают во внимание опыт возврата займов, выдаваемых разным категориям.

Системы скоринговой проверки клиентов могут не только давать положительный или отрицательный ответ, но также рекомендовать сроки кредитования и корректировать индивидуальные ставки исходя из уровня надежности.

## 2 Fraud-скоринг.

Fraud scoring является программой по выявлению и предотвращению мошеннических действий со стороны потенциальных и уже действующих клиентов-заемщиков. Скоринг по выявлению попыток мошенничества призван принимать немедленные решения по определению тех клиентов-заемщиков, обращения которых по выдаче кредита должны быть отклонены, либо отложены для более детального изучения.

Данный скоринг включает целый ряд процедур:

- Проверка информации по «черным» и «серым» спискам.

Определенные поля заявления – анкеты заемщика проверяются на совпадение/схожесть с данными в черных/серых списках мошеннических организаций/сделок и т.п.

- Проверка информации на «внутреннюю» непротиворечивость.

По имеющимся в анкете полям со связанной информацией (дата рождения - ИНН, наличие недвижимости - коммунальные платежи, аренда недвижимости – арендная плата и т.п.) оценивается внутренняя непротиворечивость анкеты.

- Оценка информации по показателям «внешней» непротиворечивости и соответствии бизнес-правилам.

Имеющиеся в анкете данные проверяются с помощью экспертных бизнес-правил (например, дата выдачи паспорта – не выходной день, указание

дополнительных доходов – минимальный учитываемый доход), а также сравниваются с имеющейся информацией в базе заявок или информационных базах банка (действительность адресов, организаций, анализ предыдущих анкет и/или заявок)

- Проверка данных на наличие «общих» выбросов.

Сравнение показателей из анкеты с общим распределением по портфелю.

- Анализ информации на наличие выбросов в рамках определенной области «клиентов».

Сравнение данными из анкеты с показателями, отобранными по критерию. Например, проверка на «выброс» зарплаты по сравнению с данными по организации, по отрасли, по региону и т.п.

- Проверка на потенциально мошенническое действие.

Использование классифицирующей модели, которая на основе анкетных ответов, а также результатов анализа правил определяет возможность мошеннических сделок.

- Анализ на близость к «идеальному» заемщику

Использование программ «схожести», которые на основе анкетных ответов и результатов срабатывания правил выявляет степень схожести заемщика с идеальным.

Fraud-скоринг представляет собой совокупность разнообразных процедур, которые помогают отсеять мошенников.

С увеличением клиентской базы и количества оказываемых услуг, кредитные организации рано или поздно сталкиваются с проблемой сбора просроченной задолженности. Неисполненные в срок обязательства могут появляться как на счетах клиентов, так и у контрагентов, поставщиков, партнеров. Эффективность программ по управлению дебиторской задолженностью во многом оказывает влияние на финансовую стабильность компании, а также на уровень возможных и текущих рисков.

Чтобы не допустить ускоренного роста просроченных обязательств, организациям необходимо решить важную задачу - выработать и

последовательно выполнять определенную стратегию работы с должниками, которая позволит, с одной стороны, сохранить лояльность прибыльных и перспективных клиентов, а с другой – максимизировать объем собранной просроченной задолженности, при жестком ограничении затрат на мероприятия по сбору.

Collection-скоринг определяет первоначально важные направления работы с ненадежными заемщиками. По сути это работа с просроченной задолженностью. В случае не совершения своевременных выплат по кредиту банк начинает работать с должником, напоминая о необходимости погашения долга. Чем дольше длится задержка, тем настойчивее банк требует возврата долга. Так происходит до тех пор, пока дело не переходит в коллекторское агентство или суд.

Вероятность погашения долга зависит от различных факторов, некоторые из которых известны и могут быть оценены статистически. Накопленная информация, различные методы и планирование экспериментов помогают создать эффективные математические (скоринговые) программы для оценки вероятности возникновения задолженности, прогноза величины возврата и определения наилучшего способа взыскания просрочки.

Collection scoring модели принимают во внимание, как минимум, следующие факторы:

- демографические данные клиента;
- предполагаемый или известный уровень доходов и расходов, имущественное состояние;
- надежные контактные и идентификационные данные (ФИО, паспортные данные и др.);
- история взаимоотношений с дебитором, например, примененные ранее коллекторские воздействия;
- история поведения, использования услуг, начислений, штрафов и т.д.

В отличие от экспертных моделей, статистический скоринг объективно

оценивает всю совокупность факторов риска, легко масштабируется и помогает выстроить оптимальную стратегию работы с неблагонадежными заемщиками на любом уровне.

Средства углубленного анализа позволяют оценить экономический эффект от проведения коллекторской компании до ее непосредственного начала. Экономический эффект зависит от размера задолженности, прогноза сроков и размера возврата долга, а также от затрат на соответствующие действия. Банки, применяя скоринговые программы к прошлым кредитам, могут оценить размер потерь, которых можно было бы избежать за счет повышенной точности анализа кредитных анкет.

#### 4 Behavioral-scoring (поведенческий скоринг).

Поведенческий скоринг – это динамический анализ состояния кредитоспособности действующего заемщика, основанный на данных об истории операций по его счетам (график погашения задолженности, запросы новых кредитов, своевременное поступление зарплаты на карту, оборот по текущим счетам, и т.п.). Результат поведенческого скоринга как правило является предложением банка воспользоваться другими продуктами: кредитная карта, кредит наличными по сниженной процентной ставке, автокредитование и др. Одобрение следующих кредитных заявок в банке для заемщика – это также результат успешного прохождения поведенческого скоринга. На рисунке 1 изображена взаимосвязь элементов скоринга на различных этапах процесса кредитования клиента.

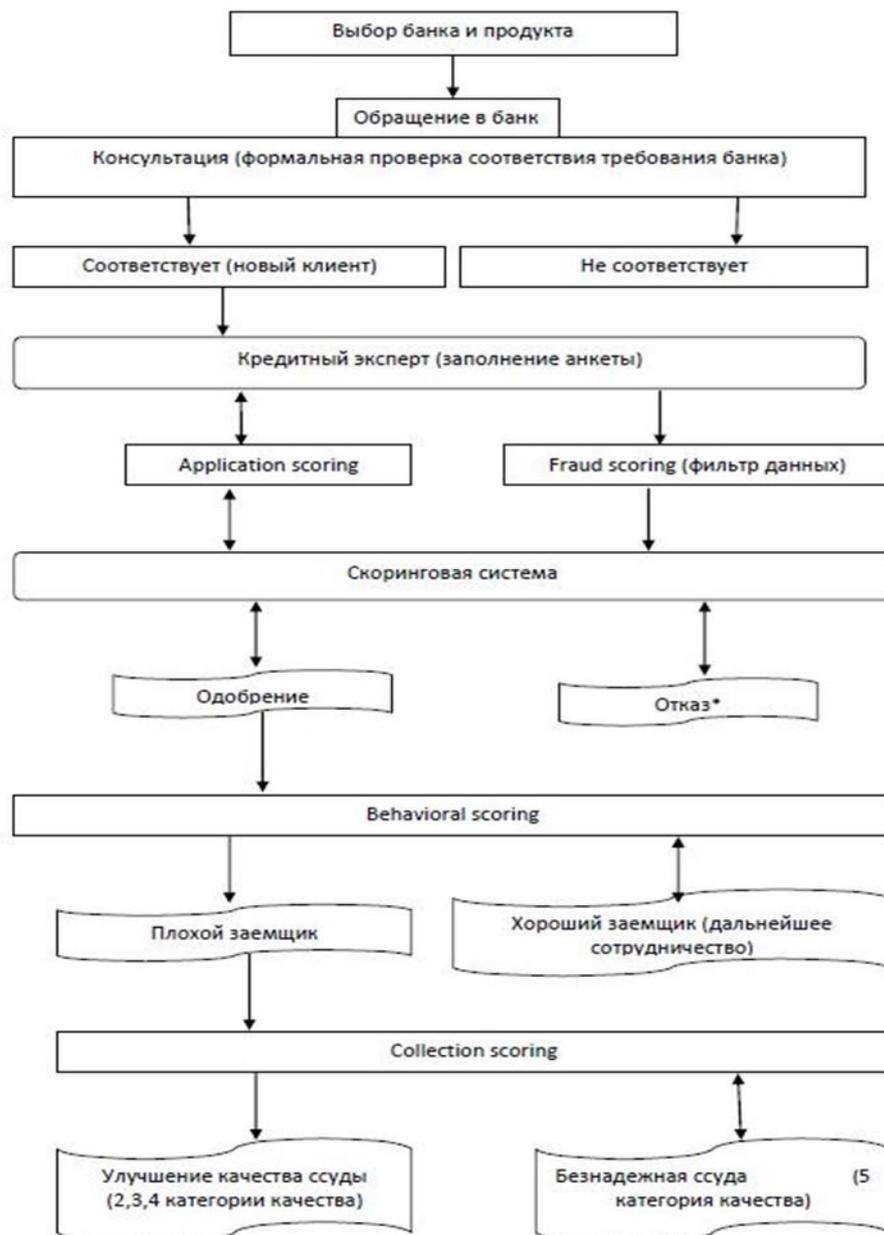


Рисунок 1 – Использование банком скоринговых моделей на различных этапах оценки заемщиков

В случаях, когда проводится оценка кредитоспособности физических лиц, сотрудник банка должен опираться на целый ряд критериев. Все их можно разделить на три большие группы, в каждую из которых входит множество показателей.

Личные:

- паспортные данные;
- возраст;

- семейное положение;
- наличие детей, их количество и возраст.

#### Финансовые:

- сумма основного ежемесячного дохода;
- количество записей в трудовой книжке;
- место работы, должность;
- период трудоустройства на последнем месте работы;
- наличие обременений (долгов, непогашенных кредитов, алиментов, судебных взысканий и других выплат);
- наличие собственного жилья, автомобиля, банковских счетов и вкладов.

#### Дополнительные:

- наличие дополнительных источников дохода, не подтвержденных документально;
- возможность предоставления поручителя/созаёмщика;
- другие важные сведения.

Существует множество факторов, способных положительно повлиять на рейтинг:

- долгий срок проживания в конкретном регионе;
- наличие стационарного телефона на работе или дома;
- официальное подтверждение трудоустройства, особенно на государственных предприятиях и в бюджетной сфере;
- положительная кредитная история и др.

Также, в процессе кредитования возможно применение 3 маркетинговых скоринга:

1 Предпродажная оценка (Pre-Sale) — выявляет возможные потребности заемщика, предлагает клиенту дополнительно какие либо продукты.

2 Отклик (Response) — определяет возможность согласия клиента с предложенными кредитными программами.

3 Оценка истощения (Attrition) — определение вероятности того, что клиент закончит свое сотрудничество с банком на данном этапе или в будущем.

Для банков существуют готовые решения на рынке программного обеспечения. Самые известные среди западных программ - SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Transact SM (Experian-Scorex), K4Loans (KXEN), Clementine (SPSS). Среди российских разработчиков выделяются Basegroup Labs, «Диасофт», известна украинская компания "Бизнес Нейро-Системы". Как правило, большинство поставщиков программного обеспечения не раскрывают подробностей алгоритмов скоринга, лежащих в основе предлагаемых ими программ. Многие банки разрабатывают собственные скоринговые системы. Не более 10% банков в настоящее время используют покупные скоринговые программы, возможности для роста данного рынка очень велики.

В системе оценки кредитоспособности физических лиц имеются свои недостатки. Главным является то, что система недостаточно гибкая и плохо адаптируется под реальные параметры. Например, скоринговая модель, действующая в США, поставит высокий балл заемщику, сменившему большое количество мест работы. Такой клиент считается отличным специалистом, востребованным на рынке труда. В нашей стране такой факт заемщику пойдет явно не на руку. Наибольшую сумму баллов получит клиент, имеющий только одну запись в трудовой. Если человек часто меняет место работы, то он считается неуживчивым, неблагонадежным, плохим специалистом. Рейтинг такого заемщика в глазах банка стремительно падает, ведь за следующим увольнением новая работа может и не последовать, а значит, появятся просрочки в платежах.

Для максимальной адаптации системы, анкеты для оценки кредитоспособности должны разрабатывать специалисты очень высокой квалификации. Но все равно результаты, полученные данным образом, в любом случае будут зависимы от мнения человека. Поэтому абсолютно беспристрастной оценки все равно не получится.

Таким образом, любая система скоринга имеет, по меньшей мере, два недостатка:

- она дорога в адаптации под современные условия;

- влияние субъективного мнения специалиста на выбор модели оценки клиента.

Помимо этого, сама система оценивания также несовершенна. Она не способна правильно оценить реальность. Например, если заемщик имеет маленькую комнату в коммуналке в Москве на Арбате, то система поставит ему высокий балл. Ведь имеется московская прописка и жилье в центре. А шикарный особняк площадью в несколько тысяч квадратных метров, расположенный в небольшом поселке на берегу Черного моря, система расценит как «жилье в селе» и уменьшит балл за отсутствие городской прописки.

## 2 АНАЛИЗ ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

### 2.1 Описание организации

#### 2.1.1 Общая характеристика «ПАО» Банк ВТБ 24

Банк ВТБ 24 (Публичное акционерное общество) – универсальный коммерческий банк, специализирующийся на предоставлении финансовых услуг физическим лицам и бизнесу.

Банк ВТБ 24 был образован на базе Гута-Банка, не выдержавшего межбанковского кризиса 2004 года и выкупленного Внешторгбанком при активном участии Банка России. В 2005 году Гута-Банк был переименован в ЗАО «Внешторгбанк Розничные услуги», а в ноябре 2006 года – в ВТБ 24 (ЗАО). В конце 2014 г., в связи с изменениями в законодательстве, организационно-правовая форма банка была изменена на публичное акционерное общество (ПАО).

Банк ВТБ 24 (ПАО) – это головная организация Группы Банка ВТБ 24. Акционерами ВТБ 24 (ПАО) являются Банк ВТБ (открытое акционерное общество) – доля в уставном капитале 99,9170%, миноритарные акционеры – общая доля в уставном капитале – 0,083%. Уставный капитал ВТБ 24 (ПАО) составляет 91 564 890 547 рублей (Девяносто один миллиард пятьсот шестьдесят четыре миллиона восемьсот девяносто тысяч пятьсот сорок семь) рублей.

ВТБ 24 (ПАО) – один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Организация входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Деятельность Банка ВТБ 24 (ПАО) осуществляется в соответствии с генеральной лицензией Банка России № 1623 от 29.10.2014 г., а также банк имеет лицензию на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов (от 29.10.2014 г.) и ряд лицензий профессионального участника рынка

ценных бумаг. С 22 февраля 2005 года банк участвует в системе обязательного страхования банковских вкладов (свидетельство № 680).

Надзор за деятельностью ВТБ 24 (ПАО) в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» осуществляет Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями Банка России.

Приоритетным направлением деятельности Банка ВТБ24 является предложение широкого спектра банковских розничных продуктов и услуг населению и субъектам малого предпринимательства.

В 2015 году банком была продолжена реализация стратегии розничного бизнеса, в основе которой лежит клиентоориентированный подход к развитию бизнеса, направленный на рост качества обслуживания клиентов в сочетании со стремлением к более высокой доходности.

Сеть банка формируется из филиалов и подразделений, расположенных на территории России. Сеть отделений продаж ВТБ24 в 2016 году выросла до 1 064 офисов в 354 городах в 72 регионах страны. В 2016 г. Банк открыл 71 новый офис продаж. При этом закрыто 39 неформатных неэффективных офисов. В таблице 6 представлена численность подразделений банка.

Таблица 6 – Подразделения Банка ВТБ 24 (ПАО)

Наименование подразделения	Количество
Филиалы	всего 9, все в РФ
Дополнительные офисы	368
Операционные кассы вне кассового узла	6
Кредитно-кассовые офисы	6
Операционные офисы	675

В основе управления Банком ВТБ 24 лежит организационная структура, которая представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Организационная структура Банка ВТБ 24 (ПАО)

Руководство текущей деятельностью Банка ВТБ 24 (ПАО) осуществляется единоличным исполнительным органом банка – Председателем правления и коллегиальным исполнительным органом банка – Правлением. Исполнительные органы подотчетны Общему собранию акционеров и Наблюдательному совету банка. Возглавляет правление ВТБ 24 (ПАО) президент-председатель правления Михаил Задорнов.

Таким образом, деятельность Банка ВТБ 24 (ПАО) построена с соблюдением норм законодательства. Банк имеет ряд важных лицензий для осуществления банковской деятельности, а также для участия на рынке ценных бумаг; выступает участником системы страхования вкладов, что делает его привлекательнее для потенциальных вкладчиков. Банк является одним из ведущих российских финансовых институтов и обслуживает около 63 400 корпоративных клиентов и примерно 1,7 млн. частных клиентов, предлагая полный спектр банковских услуг, в том числе депозиты, финансирование бизнеса, ипотечное и потребительское кредитование, банковские карты, расчетные операции, инкассацию, гарантии и многое другое.

Сеть банка формируют 1062 офиса в 72 регионах страны.

В числе предоставляемых услуг: выпуск банковских карт, ипотечное и потребительское кредитование, автокредитование, услуги дистанционного управления счетами, кредитные карты с льготным периодом, срочные вклады,

аренда сейфовых ячеек, денежные переводы. Часть услуг доступна нашим клиентам в круглосуточном режиме, для чего используются современные телекоммуникационные технологии.

Банк ВТБ 24 рассматривает риски, связанные с его деятельностью, в том числе с текущими судебными процессами, в которых участвует банк, отсутствием возможности продлить действие лицензии ВТБ 24 на ведение определенного вида деятельности, возможной ответственностью по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ, как минимальные.

Одним из основных финансовых рисков в деятельности Банка ВТБ 24 является кредитный риск, который связан с вероятностью неисполнения контрагентами Банка своих обязательств. Основным его источником являются операции кредитования предприятий нефинансового сектора (включая предприятия малого бизнеса) и физических лиц. В сфере покрытия системы управления кредитными рисками находятся также лизинговые операции. Кредитному риску подвержены вложения ВТБ 24 в долговые обязательства корпораций: векселя, облигации и т.д. Реализация кредитного риска в любом из направлений его концентрации может существенно повлиять на результаты деятельности Банка.

Начиная с 2014 года снижение цен на нефть, политические разногласия, а также международные санкции, введенные в отношении ряда российских компаний и физических лиц, негативным образом отражались на экономической ситуации в России в целом, и корректировали направления развития банка ВТБ 24 в частности.

В течение шести месяцев, закончившихся 30 июня 2016 года, наблюдались следующие основные изменения макроэкономических показателей:

- Обменный курс ЦБ РФ снизился с 72,8827 рубля до 64,2575 рубля за один доллар США;
- Ключевая ставка ЦБ РФ была снижена с 11,0% годовых до 10,5% годовых;
- Индекс РТС вырос с 757,0 до 930,8 пунктов.

Высокая волатильность на валютном рынке в начале 2016 года, а также ожидания участников рынка возможного прекращения программы ипотечного кредитования на приобретение строящегося жилья с господдержкой обеспечили всплеск спроса на рынке жилья. По мере стабилизации валютного рынка в марте-апреле 2016 и в связи с пролонгацией до конца года программы ипотечного кредитования на приобретение строящегося жилья с господдержкой наблюдается снижение покупательской активности и стагнация рынка.

По мнению аналитиков, наиболее вероятным сценарием в 2016 году является сохранение тенденций 2015 года, когда цены на жилую недвижимость снижались, в отдельных регионах падение цен достигло 10-15%.

Данные тенденции могут оказать в будущем существенное влияние на результаты деятельности и финансовое положение Группы ВТБ, и в настоящее время сложно предположить каким именно будет это влияние. Будущая экономическая и нормативно-правовая ситуация и ее влияние на результаты деятельности Группы могут отличаться от текущих ожиданий руководства.

Кроме того, такие факторы как снижение реальных доходов населения в России, сокращение ликвидности и рентабельности компаний, а также рост случаев банкротств юридических и физических лиц могут повлиять на способности заемщиков Группы погашать задолженность перед Группой. Помимо этого, неблагоприятные изменения экономических условий могут привести к снижению стоимости залогового обеспечения, удерживаемого по кредитам и другим обязательствам. На основе информации, доступной в настоящий момент, Группа пересмотрела оценку ожидаемых будущих потоков денежных средств в ходе анализа обесценения активов.

#### 2.1.2 Виды деятельности организации, задачи и функции

Новая стратегия ВТБ – стратегия эффективного роста, предполагающая существенное увеличение доходов на фоне качественного улучшения их структуры и повышения эффективности бизнеса. В отличие от предыдущего этапа, когда основной задачей было агрессивное наращивание объемов бизнеса

и доли рынка, сейчас приоритетом является повышение эффективности, достижение целевого возврата на капитал, рост капитализации Группы.

Группа планирует продолжить политику диверсификации бизнеса, в результате которой будет создано несколько опорных бизнес-направлений, имеющих значимый вес в прибыли Группы: корпоративный, инвестиционный и розничный бизнес, зарубежная сеть. При этом вырастет доля высоко-маржинальных бизнесов, таких, как розничный и инвестиционный. Также увеличится доля комиссионных доходов в общем операционном доходе Группы. Улучшится структура фондирования, снизится концентрация бизнеса.

Ключевая цель в розничном бизнесе – существенный рост прибыли за счет продолжения динамичного развития бизнеса и повышение его эффективности, а также увеличение доли рынка и доли розничного бизнеса в портфеле Группы. В рамках развития розничного бизнеса Группа ставит перед собой следующие задачи:

- дальнейшее развитие сети и альтернативных каналов продаж и обслуживания;
- переход к сегментно-ориентированному подходу в обслуживании клиентов;
- совершенствование ИТ-платформы и технологий;
- повышение качества обслуживания;
- использование опыта и технологий ВТБ 24 (ПАО) для развития розницы в странах СНГ.

В части международного развития основной задачей является эффективное развитие бизнеса на рынках, где Группа уже имеет присутствие. Ключевым регионом является СНГ, где наша цель – укрепление позиций на рынке, активное развитие розницы, повышение эффективности сети и бизнес-процессов. В Европе, Азии и Африке ВТБ продолжит фокусироваться на обслуживании российских клиентов и клиентов из стран СНГ, таким образом, содействуя развитию международного сотрудничества, экспансии клиентов из

стран Содружества на международные рынки и предлагая им уникальный набор услуг на мировых финансовых рынках.

Важной задачей является обеспечение поддержки растущего бизнеса, усиление инфраструктуры. ВТБ планирует существенно повысить операционную эффективность за счет автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, совершенствования ИТ-платформ и технологий во всех компаниях Группы.<sup>24</sup>

### 2.1.3 Кредитный бизнес «ПАО» ВТБ24

В 2016 году рост объемов выданных российскими банками кредитов замедлился по сравнению с 2015 годом, несмотря на активизацию кредитования во второй половине 2016 года. Объем корпоративного кредитного портфеля группы ВТБ к концу 2016 года достиг 4,8 трлн. рублей, что на 21 % выше аналогичного показателя 2015 года. На рынке кредитования физических лиц в России группа ВТБ занимает 2-е место, с долей рынка 15,5 % по итогам года.

## **2.2 Методика оценки кредитоспособности заемщика – физического лица в ПАО ВТБ 24**

У Банка ВТБ 24 действует скоринговая система оценки заемщиков, как в части розничного кредитования, так и по ипотечному кредитованию и кредитованию субъектов малого бизнеса. В рамках указанной системы оценка риска осуществляется с учетом вероятности возврата кредита, рассчитываемой с помощью скоринговых моделей, разработанных специалистами Банка с использованием опыта и программного обеспечения ведущих мировых производителей. ВТБ 24 с целью повышения эффективности системы регулярно производит актуализацию используемых скоринговых карт с учетом накопленной статистики, региональной специфики и текущей экономической ситуации в стране. Так, к настоящему времени в Банке внедрен ряд интегральных скоринговых карт, оценивающих риск одновременно на основе информации, получаемой из ведущих бюро кредитных историй и оценки

---

<sup>24</sup> О группе ВТБ [Электронный ресурс] : официальный сайт. Url: <http://www.vtb.ru/group/>

социально-демографических характеристик клиента на основе данных анкеты клиента, что позволило существенно повысить уровень одобрения по кредитным заявкам, одновременно увеличив точность прогноза вероятности дефолта клиента.

Определение платежеспособности физического лица и максимального лимита кредитования в ПАО ВТБ 24 проводится в три этапа:

1 Определение соответствия клиента минимальным требованиям ПАО ВТБ 24 к потенциальному заемщику. В случае если клиент удовлетворяет минимальным требованиям Банка, следует переход ко второму этапу. Если клиент не соответствует хотя бы одному параметру, дальнейший анализ в рамках настоящей методики не проводится.

2 Расчет суммы доходов, которые возможно направить в погашение кредита. Данный расчет проходит в три этапа:

- расчет реального текущего дохода заемщика, созаемщика и поручителей;
- определение стабильной части указанных доходов в средне- и долгосрочной перспективе с учетом места работы, должности, возраста, квалификации и иных факторов («ожидаемый доход»);
- расчет части ожидаемого дохода, которую заемщик, созаемщик и поручители будут иметь возможность направлять в погашение кредитов и займов после проведения необходимых расходов («свободный доход»).

3 Определение максимального лимита кредитования на основе величины свободного дохода и ожидаемого дохода заемщика, созаемщика и поручителей и установленных коэффициентов максимальной кредитной емкости.

В случае, когда солидарная ответственность за возврат кредита возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика и созаемщика и/или поручителя), расчет максимального лимита кредитования каждого лица проводится отдельно на основании их свободного/ожидаемого дохода. Максимальный совокупный лимит кредитования основного заемщика равен сумме максимального лимита кредитования основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), максимального лимита

кредитования созаемщика и максимального лимита кредитования каждого поручителя.

Методика ПАО ВТБ 24 позволяет проводить анализ дохода как подтвержденного документально, так и не подтвержденного документально. Заемщик (основной заемщик и поручитель) должен соответствовать каждому из перечисленных в таблице 8 обязательных требований.

Таблица 7 – Обязательные требования к заемщикам

Гражданство РФ	Да
Возраст от 21 до 70 лет на дату погашения кредита	Да
Постоянная регистрация и проживание в регионе присутствия банка	Да
Общий трудовой стаж не менее 1 года, на последнем месте работы – не менее 6 месяцев	Да
Оформленные взаимоотношения с работодателем в виде записи в трудовой книжке, трудового контракта либо иного документа	Да
Отсутствие отрицательной кредитной истории	Да
Заявленный в анкете доход: для Москвы и МО – не менее 30000 руб., для остальных регионов – не менее 20000 руб. (после налогообложения)	Да
Для женщин – возраст ребенка – более 6 месяцев (при наличии ребенка)	Да
Наличие не менее 2 номеров контактных телефонов	Да
Есть проблемы с армией у мужчины моложе 27 лет (нет военной кафедры в высшем учебном заведении, скрывается от военкомата)	Нет

Лица, не соответствующие любому из указанных минимальных требований, в дальнейшем расчете максимального лимита кредитования не рассматриваются.

Минимальные требования могут быть изменены в рамках какого-либо кредитного продукта Кредитным Комитетом банка.

На основании сведений о доходах, указанных в анкете – кредитной заявке, и представленного пакета документов производится классификация дохода основного заемщика, созаемщика и поручителя по следующей схеме.

Первый этап – Расчет реального «текущего дохода» физического лица. Под реальным текущим доходом понимается заявленный доход физического лица на текущий момент времени, с учетом поправок на степень достоверности (подтверждения) данного дохода представленными клиентом документами.

Реальный текущий доход (ТД) определяется по формуле

$$\text{ТД} = \text{ЗД} * \text{Min} \quad \left( \begin{array}{l} \text{Балл скоринга по текущему} \\ \text{доходу (\%), 100\%} \end{array} \right) \quad (2.1)$$

где ЗД - заявленный доход.

$$\begin{array}{l} \text{Балл скоринга по} \\ \text{текущему доходу} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Базовый балл} \\ \text{скоринга дохода} \end{array} \quad +/\text{-} \quad \begin{array}{l} \text{дополнительные} \\ \text{баллы} \end{array} \quad (2.2)$$

Базовый балл скоринга дохода определяет «среднее» ожидаемое завышение заявленного дохода над реальными доходами заемщика. Базовый балл рассчитывается по матрице, представленной в таблице 8.

Таблица 8 - Базовый балл скоринга дохода

Вид дохода	Базовый Балл скоринга дохода	
	Основной Заемщик / Поручитель	Созаемщик
Документально подтвержденный доход	100%	100%
Документально не подтвержденный доход	60%	60%
Документально не подтвержденный доход (созаемщиком не представлены документы, подтверждающие его доход)	60%	40%

В случае, когда часть заявленного дохода является документально подтвержденной, данная сумма дохода принимается с базовым баллом 100%, а неподтвержденная часть принимается с базовым баллом 40%-60% согласно матрице.

Дополнительные баллы скоринга предназначены для более точного определения реального текущего дохода, в первую очередь, для заемщиков с неподтвержденными доходами.

В случае если сумма расчетных текущих доходов заемщика, созаемщика и поручителя составит менее 30000 рублей для Москвы и Московской области и 20000 рублей для регионов, дальнейший анализ не производится и максимальная сумма кредитования считается равной нулю.

Второй этап – Расчет «ожидаемого дохода» физического лица.

Под ожидаемым доходом понимается стабильная часть дохода физического лица, которую он/она с большой степенью вероятности сможет получать в будущем с учетом риска потери работы и востребованности на рынке труда.

Совокупный ожидаемый доход основного заемщика равен сумме ожидаемого дохода основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), ожидаемого дохода созаемщика и ожидаемого дохода каждого поручителя.

Третий этап – Расчет «свободного дохода» физического лица.

Под свободным доходом понимается часть ожидаемого дохода физического лица, которая остается в его распоряжении после необходимых расходов на проживание и оплаты фиксированных платежей и которую возможно направить на погашение кредита и новые дорогостоящие покупки (отдых, технику, мебель и т.п.).

Расчет свободного дохода производится по формуле

$$\text{СД} = \text{ОД} * (1 - \text{Kmin}) - \text{ЕП}, \quad (2.4)$$

где  $\text{Kmin}$  – коэффициент минимальных расходов, зависящий от количества членов семьи физического лица.

ЕП – сумма фиксированных платежей (аренда жилья, образование).

Расчет  $\text{Kmin}$  и ЕП производится по таблицам 9 и 10.

Таблица 9 – Расчет коэффициента минимальных расходов ( $\text{Kmin}$ )

Количество членов семьи, проживающих совместно с физическим лицом (супруг(а), дети младше 18 лет, пенсионеры родители)	$\text{Kmin}$
0	30%
1	35%
2	40%
3	45%
4	50%
5 и более	70%

Таблица 10 – Ежемесячные фиксированные платежи семьи (ЕП)

Арендные платежи	руб.
Платежи по кредитам	руб.
Платежи за образование	руб.
Алименты	руб.
Прочие	руб.
Итого ЕП	руб.

Свободный доход заемщика будет представлять собой максимальную сумму ежемесячного аннуитетного платежа, то есть

$$СД = \max Па \text{ (максимальный аннуитетный платеж)}, \quad (2.5)$$

Ежемесячный аннуитетный платеж – это постоянная сумма, которую заемщик каждый месяц отдает банку.

Совокупный свободный доход основного заемщика равен сумме свободного дохода основного, свободного дохода созаемщика и свободного дохода каждого поручителя. Максимальный лимит кредитования определяется как отношение максимальной суммы аннуитетного платежа к аннуитетному коэффициенту, который зависит от запрашиваемого срока кредита и процентной ставки.

Максимальный совокупный лимит кредитования основного заемщика равен сумме максимального лимита кредитования основного заемщика (рассчитанного без учета созаемщика и поручителей), максимального лимита кредитования созаемщика и максимального лимита кредитования каждого поручителя.

Ежемесячный аннуитетный платеж складывается из двух составляющих - возвращения основного долга и начисленных процентов. В случае, когда известна запрашиваемая сумма ссуды, ежемесячный аннуитетный платеж рассчитывается как произведение первоначальной суммы ссуды на аннуитетный коэффициент

$$Па = P * Ка, \quad (2.6)$$

где  $Pa$  – ежемесячный аннуитетный платеж по ссуде;  $P$  – первоначальная сумма ссуды;  
 $Ka$  – коэффициент ежемесячных аннуитетных выплат.

В дополнение к общему ограничению в виде максимального совокупного лимита кредитования, Кредитный Комитет Банка может установить дополнительные ограничения по лимитам на отдельные продукты. Данные ограничения могут быть, в частности, связаны с минимальной долей первоначального взноса заемщика при приобретении имущества или недвижимости в кредит Банка.

Оценка кредитоспособности клиента – физического лица проводится на основе следующих документов:

- документ, удостоверяющий личность клиента – паспорт гражданина РФ;
- второй документ, на выбор: свидетельство о регистрации автомобиля; загранпаспорт; полис ДМС; диплом вуза;
- документ, подтверждающий доход клиента на выбор: справка 2-НДФЛ; справка по форме банка; выписка по банковскому счету за последние 6 мес. и справка с места работы (не предоставляется клиентами, получающими зарплату на карту ВТБ 24);
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования (СНИЛС);
- документ, подтверждающий трудовую занятость – копия трудовой книжки или трудового договора, заверенная в отделе кадров по месту работы.

При наличии у банка сомнений в отношении клиента список документов может быть расширен, а именно для проведения анализа целесообразно запросить:

- документы, подтверждающие наличие в собственности клиента дорогостоящего и ликвидного имущества (недвижимость, автомобили, ценные бумаги, денежные средства на счетах в банках и т.д.);
- документ, подтверждающий положительную кредитную историю (справка из БКИ);

- прочие документы, которые могут подтвердить платежеспособность и деловую репутацию клиента.

Для проведения оценки на основе предоставленных клиентом документов, а также прочей собранной информации, проводится анализ источников получения доходов, их реальности и стабильности, размера доходов, а также сведений о наличии компенсирующих факторов. На основе результатов анализа делается вывод о степени кредитоспособности клиента и группе инвестиционной привлекательности. В случае, когда солидарная ответственность за погашение задолженности перед банком возлагается на нескольких физических лиц (основного заемщика, созаемщика и/или поручителя), целесообразно анализировать кредитоспособность каждого из указанных лиц.

Определение степени кредитоспособности и группы инвестиционной привлекательности клиента осуществляется в соответствие с таблицей 11.

Итак, применяемая в ПАО ВТБ 24 балльная методика (скоринг) имеет ряд преимуществ: она является универсальной при предоставлении физическим лицам всех видов кредитных продуктов, достаточно проста в использовании, учитывает множество факторов одновременно, что позволяет более точно оценить заемщика.

Таблица 11 – Степень кредитоспособности и группы инвестиционной привлекательности клиента

Группа инвестиционной привлекательности	Степень кредитоспособности	Результаты финансового анализа
1	2	3
1	Высокая	Совокупный документально подтвержденный доход, получаемый клиентом, достаточен для выполнения всех обязательств перед банком (погашение основного долга, уплата процентов / комиссий и т.д.). Есть основания предполагать, что уровень дохода не понизится на протяжении всего периода кредитования.

2	Приемлемая	Совокупный доход клиента документально не подтвержден (клиент не смог предоставить документы, подтверждающие доход), его уровень достаточен для обслуживания и погашения кредитных продуктов банка. Анализ ситуации, сложившейся на рынке труда (либо иной косвенный способ подтверждения дохода), дает основания предположить, что клиент действительно способен получать доход в заявленном размере, либо выявлен один или несколько компенсирующих факторов, в том числе наличие в собственности клиента ликвидных активов, реализация которых позволит погасить задолженность перед Банком.
1	2	3
3	Удовлетворительная	Совокупный доход клиента документально не подтвержден (клиент не смог предоставить документы, подтверждающие доход), но его уровень достаточен для обслуживания и погашения кредитных продуктов банка. Выявлен один или несколько компенсирующих факторов, в том числе наличие в собственности клиента ликвидных активов, реализация которых позволит погасить задолженность перед банком. Имеется информация, которая дает основания предполагать, что уровень дохода клиента в будущем (в период кредитования) может измениться в сторону уменьшения, либо есть сведения, ставящие под сомнение деловую репутацию клиента.
4	Низкая	Доход клиента не подтвержден документально, наличие компенсирующих факторов не выявлено, либо клиент имеет нестабильный (или имеющий тенденцию к снижению) подтвержденный доход в течение анализируемого периода, уровень которого не достаточен для погашения обязательств перед банком. Есть основания предполагать, что в течение срока действия кредитного продукта клиент также будет получать доход, недостаточный для погашения кредитных продуктов банка. Имеются сведения, ставящие под сомнение деловую репутацию клиента.

Для того чтобы оценить насколько эффективна рассмотренная выше методика, далее исследуем показатели работы банка ВТБ 24 по предоставлению кредитов физическим лицам, состояние и уровень просроченной задолженности.

Остановимся более подробно на исследовании показателей кредитного портфеля физических лиц в ПАО ВТБ 24. Динамика объема кредитного портфеля физических лиц приведена в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика объема кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 с 31.12.2014 г. по 31.12.2017 г.

Показатель	Значение показателя						Изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
	31.12.2014		01.01.2016		31.12.2017 г.			
	в млн. руб.	Удель- ный вес, %	в млн. руб.	Удель- ный вес, %	в млн. руб.	Уд. вес, %		
Кредитный портфель ПАО ВТБ 24, в т.ч.	1780314,9	100	2326692,3	100	2499492,6	100	719177,7	28,8
Кредиты физическим лицам	1165454,3	65,5	1425033,0	61,2	1415789,3	56,6	250335,0	17,7

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что в течение рассматриваемого периода объем кредитного портфеля ВТБ 24 имел тенденцию к росту, и на 31.12.2017 г. достиг суммы в размере 2499,5 млрд. руб., что на +28,8% отличается от того же показателя на 31.12.2014 г. Следует отметить, что темпы прироста кредитного портфеля физических лиц ниже чем темпы прироста совокупного портфеля, такая динамика позволяет сделать вывод о том, что банк в рассматриваемом периоде ориентировался преимущественно на развитие кредитования юридических лиц.

Итак, несмотря на то что, размер кредитного портфеля физических лиц по сравнению с кредитным портфелем юридических лиц выше, его доля в совокупном портфеле в рассматриваемом периоде уменьшалась, а за 2015 год произошло его сокращение и в абсолютном выражении.

Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 по срокам погашения представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 по срокам погашения с 31.12.2015 г. по 31.12.2017 г.

Показатель	Значение показателя						Изменение, млн руб.	Темп прироста, %
	на 31.12.2015 г.		на 31.12.2016 г.		на 31.12.2017 г.			
	в млн руб.	Удельный вес, %	Удельный	в млн	Удельный	Удельный		

1	2	3	4	5	6	7	8	9
До 30 дней	11809,1	1,0	24420,0	1,7	85115,7	6,0	73306,6	620,8
От 30 до 90 дней	28358,6	2,4	24284,2	1,7	36971,6	2,6	8613,0	30,4
От 90 до 180 дней	29989,8	2,6	46954,9	3,3	52231,8	3,7	22242,0	74,2
От 180 дней до 1 года	91790,0	7,9	97763,5	6,9	117657,3	8,3	25867,3	28,2
Свыше 1 года	872908,1	74,9	1042936,2	73,2	901817,0	63,7	28908,9	3,3
Просроченные	130598,7	11,2	188674,2	13,2	221996,0	15,7	91397,3	70,0
Итого:	1165454,3	100,0	1425033,0	100,0	1415789,4	100,0	250335,1	21,5

Как можно видеть из таблицы 13, кредитный портфель физических лиц главным образом состоит из долгосрочных кредитов. Так, в структуре кредитного портфеля по срокам погашения преобладают кредиты сроком более 1 года (63,7 %), хотя происходит снижение их объема и удельного веса. Также, анализируя динамику кредитного портфеля физических лиц, можно выявить, что в течение 3 лет значительное увеличение объемов произошло только по кредитам сроком до 30 дней. Объем просроченной задолженности в кредитном портфеле физических лиц увеличился на 70%.

Далее рассмотрим структуру кредитного портфеля ПАО ВТБ 24 по видам кредитов представленную в таблице 17.

Таблица 14 – Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 по видам кредитов с 31.12.2015 г. по 31.12.2017г.

Показатель	на 31.12.2015 г.		на 31.12.2016 г.		на 31.12.2017г.		Изменение за период, млн. руб. (гр. 6-гр.2)	Темп прироста ((гр.6/гр.2)*100)-100), %
	Млн. руб.	Уд.вес, %	Млн. руб.	Уд.вес, %	Млн. руб.	Уд.вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кредиты физических лиц	1165454,3	100,0	1425033,0	100,0	1415789,3	100,0	250335,0	21,5
Ипотечные кредиты	141086,5	12,1	216167,8	15,2	441422,3	31,2	300335,8	212,9
Жилищные кредиты					210281,6	14,9	-41814,9	-16,6
Автокредиты	107449,3	9,2	96080,1	6,7	75854,6	5,4	-31594,7	-29,4
Иные потребительские кредиты	664689,5	57,0	773457,4	54,3	688230,8	48,6	23541,3	3,5

Для большей наглядности, представим данные о структуре кредитного портфеля физических лиц ВТБ 24 на рисунке 6.



Рисунок 6 – Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 по видам кредитов с 01.01.2014 по 01.01.2016 г., млн. руб.

Как можно видеть из рисунка 6, в структуре кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ 24 преобладают иные потребительские кредиты (48,6%), одновременно наблюдается снижение удельного веса в структуре кредитного портфеля физических лиц. Потребительские кредиты составляют 23,7 %. Наибольший рост показали ипотечные кредиты (+212,9%), по жилищным кредитам и автокредитам произошло уменьшение объемов (минус 16,6% и 29,4% соответственно).

Следующим этапом произведем анализ динамики и структуры просроченной задолженности кредитного портфеля физических лиц ВТБ 24. Результат представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Структура и динамика просроченной задолженности ПАО ВТБ  
24 с 31.12.2014 г. по 30.06.2017 г.

Срок просроченной задолженности	На 31.12.2014 г.		На 01.01.2016 г.		На 30.06.2017 г.		Изменение за период, млн. руб. (гр. 6-гр.2)	Темп прироста ((гр.6/гр.2)*100)-100), %
	Млн. руб.	Уд.вес в структуре КП, %	Млн. руб.	Уд.вес в структуре КП, %	Млн. руб.	Уд.вес в структуре КП, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Просроченная задолженность физических лиц, т.ч.:	130598,7	100,0	188674,2	100,0	221996,0	100,0	91397,3	70,0
до 30 дней	38701,0	29,6	33477,7	17,7	36299,3	16,4	-2401,7	-6,2
от 31 до 90 дней	15551,9	11,9	19898,4	10,5	18169,8	8,2	2617,9	16,8
от 91 до 180 дней	15082,4	11,5	19907,0	10,6	17693,7	8,0	2611,3	17,3
свыше 180 дней	61263,4	46,9	115391,1	61,2	149833,2	67,5	88569,8	144,6
Удельный вес просроченной задолженности в структуре кредитного портфеля, %	11,2		13,2		15,7		-	-

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что за 2015-2017 гг. объем просроченной задолженности существенно вырос. В целом за рассматриваемый период просроченная задолженность физических лиц увеличилась на 91,4 млрд. руб. или на 70%. В структуре просроченной задолженности наибольшую величину имеет просроченная задолженность со сроком свыше 180 дней, объем которой увеличился на 144,6% за рассматриваемый период. На втором месте по объему идет задолженность сроком до 30 дней, однако здесь имеется тенденция к уменьшению величины. Удельный вес просроченной задолженности в структуре кредитного портфеля физических лиц за рассматриваемый период вырос с 11,2 % до 15,7%. Уровень просроченной задолженности в портфеле физических лиц ВТБ 24 выше общероссийских значений, также имеет неблагоприятную динамику, что характеризует качество кредитного портфеля банка негативно.

Анализ кредитных операций должен завершаться оценкой их эффективности, то есть анализом их доходности, рентабельности и т.д. Для этого используется определенный набор показателей. К числу таких показателей, в первую очередь, необходимо отнести следующие:

- Процентная маржа.
- Доходность кредитных операций.
- Удельный вес доходов от предоставления кредитов в общей сумме доходов.
- Рентабельность кредитных операций.

Процентная маржа является одним из основных показателей деятельности банка, позволяющий оценить насколько эффективны проводимые банком операции. Рассчитывается данный показатель как разница между процентными доходами и процентными расходами к активам банка.

Анализ данного показателя позволяет своевременно выявлять тенденцию снижения или увеличения дохода по процентам, производить анализ изменения составляющих компонентов процентной маржи и определять пределы, в которых изменение процентной маржи требует принятия управленческих решений.

Доходность кредитных операций позволяет определить эффективность вложений в кредитные операции и отражает, сколько банк получает доходов с каждого рубля, вложенного в кредитные операции.

Применение данного показателя позволяет произвести сравнительный анализ эффективности различных видов банковских операций и оптимизировать направления использования банковских ресурсов.

Удельный вес доходов от предоставления кредитов в общей сумме доходов определяется как частное от деления дохода кредитных операций на общую сумму доходов банка.

Этот коэффициент характеризует долю доходов, полученных банком от предоставления кредитов в общих доходах банка от других активных операций.

Анализируя его целесообразно сравнить значение данного показателя со значением коэффициента кредитной активности.

Рентабельность кредитных операций определяется путем деления прибыли от кредитных операций на расходы, связанные с привлечением ресурсов. Данный показатель характеризует эффективность избранной политики относительно регулирования соотношения между ценой ресурсной базы и ценой размещения ресурсов. Рост данного коэффициента характеризует высокое качество менеджмента в банке.

Об эффективности процентной политики может свидетельствовать и обратный показатель – отношение процентных расходов на привлечение ресурсов и процентных доходов от кредитных операций.

Далее дадим оценку эффективности кредитных операций в ПАО ВТБ 24. Все данные представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Оценка эффективности использования кредитных операций в ПАО ВТБ 24 с 31.12.2014 г. по 30.06.2016 г. в млн. руб.

Показатель	31.12.2014 г.	31.12.2015 г.	30.06.16г.	Изменение, млн. руб.	Темп прироста, %
Доходы банка	262015,3	352167,2	392866,6	130851,3	49,9
Процентные доходы	209959,9	267664,3	289323,9	79364,0	37,8
Процентные расходы	87468,9	112736,1	175375,2	87906,3	100,5
Чистые процентные доходы	122491,0	154928,2	113948,7	-8542,3	-7,0
Доходы от кредитных операций	185260,7	236028,1	240599,7	55339,0	29,9
Средняя величина активов	1750767,8	2383087,1	2778363,6	1027595,8	58,7
Средняя величина ссудной задолженности	1474238,0	1922741,0	2234257,8	760019,8	51,6
Чистая процентная маржа, %	7,0	6,5	4,1	-2,9	-41,4
Доходность кредитных операций, %	8,3	8,1	5,1	-3,2	-38,6
Рентабельность кредитных операций, %	47,2	47,8	72,9	25,7	54,4
Удельный вес доходов от предоставления кредитов в общей сумме доходов, %	70,7	67,0	61,2	-9,5	-13,4

Как можно видеть из таблицы 16, за рассматриваемый период чистая процентная маржа уменьшилась с 7 % до 4,1 %. Изменение данного показателя

свидетельствует о менее эффективном управлении банком доходными активами.

Доходность кредитных операций уменьшилась с 8,3 % до 5,1 %, что является негативной тенденцией, так как свидетельствует о снижении эффективности вложенных в кредитные операции средств.

Показатель рентабельности кредитных операций за рассматриваемый период увеличился на 25,7 п.п., что говорит о высоком качестве менеджмента в банке.

Удельный вес процентных доходов в общей сумме доходов за рассматриваемый период уменьшился на 9,5 п.п. по сравнению с 2014 г. Значение показателя (61,2%) свидетельствует о том, что процентные доходы являются основным источником формирования финансовых результатов деятельности банка.

Итак, обобщая итоги анализа эффективности действующей методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица в ПАО ВТБ 24 можно сделать вывод о необходимости ее совершенствования. Об этом свидетельствует существенный рост объема просроченной задолженности в 2014-2017гг., так за рассматриваемый период просроченная задолженность физических лиц увеличилась на 91,4 млрд. руб. или на 70 %. Такая ситуация обуславливает рост затрат банка на формирование резервов и как следствие снижение чистой прибыли.

### **2.3 Анализ финансовой устойчивости банка**

Анализ финансовой устойчивости банка необходимо начинать с анализа активов (таблица 17).

Таблица 17– Анализ актива ВТБ 24 (ПАО).

Показатели баланса	2015г.	2016г.	2017г.	Удельный вес, %		
				2015г.	2016г.	2017г.
Денежные средства	53109101	75391362	138341245	3,6	3,7	5,06
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	43516995	60601489	92758205	3,0	3,0	3,39

Обязательные резервы	15415602	17389242	19837894	1,0	0,9	0,72
Средства в кредитных организациях	6468180	11230202	18101912	0,4	0,6	0,66
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток	30472489	18368420	1396106	2,1	0,9	0,05
Чистая ссудная задолженность	1265153935	1683322017	2162160038	85,9	82,9	79,01
Чистые вложения в ценные бумаги	20819153	79532692	136827802	1,4	3,9	5,00
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	1464005	9469901	5966734	0,1	0,1	0,22
Требования по текущему налогу на прибыль	-	595662	2233314	-	-	0,08
Основные средства, нематериальные активы, материальные запасы	15845294	24250867	27071711	1,1	1,2	0,99
Прочие активы	33903117	73375496	61364077	2,3	3,6	2,24
Всего активов	1472036739	2029498877	2736675390	100,0	100,0	100,0

Из таблицы 17 и рисунка 7 видно, что в структуре активов баланса ВТБ 24 (ПАО) неизменно преобладает чистая ссудная задолженность за период с 2014 года по 2016 год и составляет 85,9 %, 82,9 % и 79,01 %. На втором месте в общей сумме активов находятся денежные средства, составляющие 3,6 в 2015 году, 3,7 в 2016 году и 5,06 в 2017 году. Минимальные доли в активах принадлежат показателю инвестиции в дочерние и зависимые организации и составляют 0,1 %, 0,1 %, 0,22 % за период с 2015- 2017гг. Минимальные доли в активах принадлежат показателю инвестиции в дочерние и зависимые организации и составляют 0,1%, 0,1%, 0,22% за период с 2015 - 2017гг. Также минимальный удельный вес принадлежит чистым вложениям в ценные бумаги, удерживаемые до погашения и средствам в кредитных организациях, так за период 2015 - 2017гг. доли этих показателей не превышали 1%.



Рисунок 7 – Структура активов баланса ВТБ 24 (ПАО) в 2016 г.

Проанализируем пассив ВТБ 24 (ПАО) и результаты отразим в таблице 18.

Таблица 18– Анализ пассива ВТБ 24 (ПАО).

Показатели баланса	2015г.	2016г.	2017г.	Удельный вес, %		
				2015г.	2016г.	2017г.
Кредиты, депозиты и прочие средства ЦБ РФ	19581078	32516822	223779418	1,3	6,0	8,18
Средства кредитных организаций	69496027	110300419	278675940	4,7	5,44	10,18
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	11898262585	1677433384	1996398067	80,8	82,6	72,95
Вклады физ.лиц	982659358	1338778438	1524505464	66,8	65,9	55,71
Финансовые обязательства, оцениваемые по	-	-	55270	-	-	-

справедливой стоимости через прибыль и убыток						
Отложенное налоговое обязательство	2502242	-	-	-	-	-
Выпущенные долговые обязательства	48058247	49610457	32039942	3,3	2,45	1,17
Прочие обязательства	13393144	19078789	24460559	0,9	0,94	0,90
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	797007	2055771	2175866	0,1	0,10	0,08
Средства акционеров	50730197	74394401	91564891	3,4	3,66	3,34
Эмиссионный доход	22693020	13621614	40352971	1,5	0,67	1,47
Резервный фонд	3170085	3170085	4206578	0,2	0,16	0,15
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг	-	-34012	-8468899	0,0	0,0	-0,31
Переоценка основных средств	7304	806092	150488	0,0	0,04	0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	17208226	25815192	20700251	1,2	1,27	0,76
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	37076119	20729863	28081806	2,5	1,02	1,03
Всего пассивов	1472036739	2029498877	2736675390	100	100	100

Проанализировав таблицу 18 можно отметить следующие моменты в структуре пассивов баланса ВТБ 24 (ПАО) большую долю занимают вклады физических лиц их средства и клиентов, которые не являются кредитными группами. Наименьшей долей является показатель резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон, так его сумма за период 2015-2017 годов неизменно равная 1 тыс. руб. занимает долю практически равную нулю в общей сумме активов (рисунок 8). Соответственно минимальные доли занимают показатели прочие обязательства, переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи, переоценка основных средств, так их удельный вес за 2015 - 2017гг. не превышали 1%.



Рисунок 8 – Структура пассивов баланса ВТБ 24 (ПАО) в 2016 г.

Проанализировав данные таблицы 19 видно, что источники собственных средств увеличились почти по всем статьям, снизились только такие статьи, как переоценка собственных средств, расходы будущих периодов и предстоящие выплаты, влияющие на собственные средства (капитал). Число зарегистрированных привилегированных акций осталось прежним в сравнении с 2015 годом.

Таблица 19– Анализ источников собственных средств ВТБ 24 (ПАО).

Статья источников собственных средств	2015г	2016г	Абсолютное изменение, тыс. руб	Темп роста, %
Средства акционеров	67 760 844	60 000 000	-7760844	88,547
Зарегистрированные	64 760 844	57 000 000	-7760844	88,016

обыкновенные акции и доли				
Зарегистрированные привилегированные акции	3 000 000	3 000 000	0	100
Собственные акции	0	0	-	-
Эмиссионный доход	228054 226	5 576 698	-222477528	2,445
Переоценка основных средств	8 354 273	8 389 030	34757	100,416
Расходы будущих периодов и предстоящие выплаты, влияющие на собственные средства (капитал)	988 987	4 066 254	17077267	344,345
Фонды и неиспользуемая прибыль прошлых лет в распоряжении кредитной организации (непогашенные убытки прошлых лет)	52 229 392	85 461 447	-66767945	73,529
Прибыль (убыток) за отчетный период	16 684 723	7 868 870	-28816000	75,305
Всего источников собственных средств	66 094 471	23 229 791	-342864680	48,526
Всего пассивов	937814 349	477595 770	-1460218579	0,428

Чтобы развиваться в условиях стабилизации российской экономики, компания ВТБ 24 (ПАО) финансирует расширение ассортимента продукции и усиление ее специализации, диверсифицированную отраслевую структуру кредитного портфеля. Внимание банка к увеличению расходов на разработку проектного финансирования и инвестиционных кредитов, кредитование не только проектов, но и комплексную деятельность по финансированию клиентов.

Банк выделяет специальные кредитные продукты для индивидуальных клиентов, групп компаний, сектора внешней торговли, строительных компаний, малых предприятий. В целях совершенствования процесса принятия решений в области технологий и улучшения управляемости банка была проведена масштабная реорганизация филиальной сети, основными принципами которой были переход от административно-территориальных, экономических и географических областей работы и перераспределение обязанностей от центра к регионам. Для организации управления кредитными и операционными рисками с точки зрения роста кредитов и более низкого уровня полномочий в системе управления рисками банка создается система для присвоения крупного

внутреннего кредитного рейтинга компании. Модель для улучшения управления рисками, необходимая для реорганизации службы внутреннего контроля и создания Департамента внутреннего контроля, подразделений для повышения эффективности контроля, выявления и устранения причин нарушений и ошибок.

Таблица 20 – Анализ кредитных ресурсов ВТБ 24 (ПАО), тыс. руб.

Показатель	Сумма на 01.01.2016	Сумма на 01.01.2017
<b>Ресурсы</b>		
1. Собственные	674717292	652028548
<b>Капитал</b>		
2. Привлеченные	5221799138	5253122850
2.1 Средства на счетах кредитных организаций	19443966	24937657
2.2 Кредиты Банка России	665987	0
2.3 Кредиты и депозиты других банков	45438000	23107756
2.4 Просроченные проценты	0	0
2.5 Межбанковские расчеты	1098075335	1092025728
2.6 Средства на счетах	949594970	992516021
2.7 Средства в расчетах	88760789	93249502
2.8 Выпущено ценных бумаг	164898208	157687247
2.9 Депозиты и другие привлеченные средства	2854921883	2869598939
3. Прочие ресурсы	841695	809664
Всего ресурсов	5897358125	5905961062
<b>Размещение ресурсов</b>		
1. Обязательные резервы	56790258	58872284
2. Денежные средства	80930922	44919133
3. Межбанковские операции	8234761492	8799000180
3.1 Межбанковские кредиты	7136436988	7682212744
3.1.1 Просроченная задолженность	0	0
3.2 Межбанковские депозиты	2056162	21223048
3.2.1 Депозиты в Банке	0	19000000
		Продолжение таблицы 24
3.3 Межбанковские расчеты	1096268342	1095564388
4. Кредитные вложения и прочие размещенные средства	3961582397	4117846798
4.1 Просроченные ссуды	39552515	40445552
5. Участие в капитале	12618799	12805990
6. Лизинг	0	0
<b>7. Вложения в ценные бумаги</b>		
7.1 В долговые обязательства	497968741	500438776
7.2 В учетные векселя	0	0

8. Драгметаллы	6779540	6798237
8.1 Операции с драгметаллами	616977	643415
8.1.1 Просроченная задолженность по драгметаллам	0	0
9. Прочие активы	190986902	194008221
9.1 Проценты за кредит неуплаченные в срок	39308	326782
9.2 Просроченные проценты по предоставленным м/б кредитам	0	0
9.3 Просроченные проценты по операциям с д/м	0	5
Всего размещено	12544450310	13234250843
Свободные кредитные ресурсы	1587669307	1470710399

Как видно из таблицы 20, у банка ВТБ 24 в 2015 году имеются свободные кредитные ресурсы в размере 1 470 710 399 тыс. руб. За рассматриваемый период этот показатель снизился на 116 958 908 тыс. руб. (темп прироста -7 %). Это произошло за счет более высокого темпа роста размещенных средств (5 %) по сравнению с темпом роста ресурсов банка (0,01 %). Анализ структуры кредитного портфеля является одним из способов оценки его качества. Структурный анализ проводится для выявления излишней концентрации кредитных операций в одном сегменте, доли крупных ссуд и ссуд, предоставленных заемщикам с низкой степенью кредитоспособности, что повышает степень совокупного кредитного риска. Субъектом кредитования с позиции классического банковского дела являются юридические или физические лица, дееспособные и имеющие материальные или иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные сделки. Субъект получения кредита может быть самого разного уровня, начиная от отдельного частного лица, предприятия, фирмы вплоть до государства.

#### **2.4 Сравнение моделей скоринга**

Для скоринговых систем портрет добросовестного заемщика примерно один, и никаких сюрпризов здесь нет: женщины, семейные, люди старше 40 лет, клиенты с высшим образованием, а также с хорошим стажем работы платят

лучше остальных заемщиков. На основании анализа статистических данных было установлено, что семейные люди более ответственно подходят к выполнению своих кредитных обязательств и реже допускают просрочки.

В Сбербанке отмечают, что скоринг работает не только с социальными данными. Для оценки могут быть использованы любые данные, характеризующие заемщика: кредитная история, информация о движении по счетам, вкладам и картам, данные из социальных сетей.

Как правило, скоринг используется для расчета лимита кредитования, определения размера процентной ставки, вероятности мошенничества и вероятности социального дефолта по кредиту.

Довольно сложно определить, по каким критериям нужно оценивать скоринговые системы. По мнению заместителя председателя правления АО «РНКО «Фидбэк» Константина Соклакова, качество работы скоринговой системы оценивается в первую очередь по тем параметрам, которые проверяет система: начиная от паспортных данных, ИНН, СНИЛС, дохода, водительского удостоверения и т. д. и заканчивая составом семьи, образованием, наличием непогашенных кредитов и просрочек по ним, а также отслеживанием судимостей и административных правонарушений. Помимо качественной проработки данных, необходимо обращать внимание на их актуальность.

«Классические критерии оценки скоринга – это процент так называемых ошибок первого и второго рода, то есть число ложноположительных и ложноотрицательных срабатываний. Для кредитного скоринга это процент одобренных кредитов, выданных недобросовестным заемщикам, и процент ошибочных отказов в выдаче ссуды. В обоих случаях банк теряет деньги», – объясняет руководитель направления противодействия мошенничеству центра информационной безопасности компании «Инфосистемы Джет» Алексей Сизов.

К другим критериям оценки скоринговых систем специалистами можно отнести скорость работы, количество используемых источников данных,

способность системы к самообучению. Но для бизнеса важен только один параметр – сколько денег экономит такая система.

Считается, что чем тщательнее настроена система, тем сложнее ее обойти. Некоторые эксперты считают, что в большинстве случаев сделать это просто невозможно.

Банки очень аккуратны в выборе скоринговой системы и, как правило, не берут уже готовую программу, а создают свою собственную. Их опасения можно понять. Например, в объединенных банках «Восточный Экспресс» и «Юниаструм», теперь работающих под брендом «Восточного», доля розничных заявок, проходящих через скоринг, составляет 100 %. В ближайшее время кредиты для малого бизнеса там также планируют выдавать с использованием скоринговых оценок. В банке ВТБ тоже все кредитные заявки проходят через скоринговую систему. Скоринговые модели, как внутренние, так и внешние, используются и в процессе принятия решения по всем розничным кредитным продуктам Абсолют Банка.

В Сбербанке используют скоринг для оценки рисков и принятия кредитных решений при рассмотрении всех заявок физических лиц, включая ипотеку. При этом нужно отметить, что скоринговые технологии не исключают экспертную оценку данных. Сбербанк комбинирует скоринговые и экспертные методы оценки заемщика, применяя различные стратегии принятия решений. В целом для оценки кредитного риска Сбербанк использует сотни различных стратегий сбора и анализа данных.

В Росэнергобанке используется несколько систем проверки заявок на кредит, включая и статистический скоринг. Безусловно, система помогает выявить сомнительные параметры в заявках, но основной акцент делается на жестких правилах, как кредитной истории, так и различных систем предотвращения мошенничества. Процент отказа по статистическому социально-демографическому скорингу составляет не более 2 %.

Росэнегобанк, разумеется, не единственная финансовая организация, которая, помимо скоринга, использует другие системы проверки заявок на

кредит. Например, в Абсолют Банке социально-демографическая, кредитная либо поведенческая оценка заемщика с использованием скоринговых моделей является лишь частью процесса анализа данных по заемщику и принятия решения по его кредитованию.

### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

#### 3.1 Рекомендации по улучшению работы кредитного специалиста

В практике существует огромное количество подходов к изучению кредитоспособности заемщиков – физических лиц. Любой банк, для того чтобы оградить себя от риска, сам разрабатывает систему оценки кредитоспособности заемщика, делая упор на условия сделки и специализацию банка. По причине того что, банки выдают большое число займов физическим лицам, на довольно маленькие суммы, они не в силах оценить каждую сделку в отдельности, потому скоринговая система оценки получила обширное распространение в кредитных учреждениях. Суть кредитного скоринга состоит в том, что каждый аспект оценки кредитоспособности получает балльную оценку. Количество баллов, полученное в результате обработки информации, представляет собой общую оценку кредитоспособности заемщика. С помощью полученной суммы баллов, банком оцениваются факторы, характеризующие заемщика.

При кредитовании физических лиц ключевое значение имеет быстрота принятия решения о займе, так как возможный клиент обращается в банк тогда, когда деньги необходимы в срочном порядке.

Впервые скоринговая модель была предложена Д. Дюраном в 1941 г. и включала оценку заемщика по семи факторам:

- пол;
- возраст;
- срок проживания в данной местности;
- профессия;
- наличие банковского счета;
- сфера деятельности;

– количество лет, которые проработал заемщик на последнем месте работы.

В современной банковской практике скоринговые модели используются с середины 1950-х гг., когда в Сан-Франциско начала свою деятельность одна из первых компаний по разработке скоринговых систем «Fair Isaac Corporation».

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Суммируя полученные баллы, получим оценку кредитоспособности заемщика – физического лица. Каждый аспект имеет наибольший порог, который выше для принципиальных вопросов и ниже для второстепенных.

В данное время кредитно-финансовые учреждения оценивают такие свойства, как доход, наличие недвижимого имущества в собственности, число иждивенцев, наличие автомобиля в собственности, (различают автомобиль российского и зарубежного производства, также учитывают срок с момента выпуска транспортного средства), наличие земельного участка (делается акцент на его площадь и удаленность от центра города), стаж работы, должность, образование.

На сегодня это главные характеристики, при помощи которых определяется степень кредитоспособности заемщика. Постоянное изменение скоринговой системы позволяет расширить и изменить перечень оцениваемых характеристик, и те клиенты, которые на данный момент оценены как ненадежные заемщики, при последующем анализе кредитной деятельности, возможно, будут отнесены к числу заемщиков, имеющих низкую невозвратность кредитов.

Более сложная и тщательная оценка заемщика применяется при выдаче физическим лицам займов на экстренные потребительские нужды. Это, обычно, среднесрочные ссуды на покупку дорогих вещей, оплату каких-либо услуг и

работ. Примером может служить приобретение дорогостоящей мебели, оплата за обучение, деньги на ремонт квартиры и т.п. В таких условиях коммерческие банки определяют платежеспособность заемщика на основании документов с места работы о доходах и размерах удержаний, а также по данным анкеты. Итог рассчитывается как среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей, скорректированный на поправочный коэффициент и умноженный на срок займа. Максимальный размер кредита исчисляется, отталкиваясь от полученной суммы баллов. Полученная сумма может измениться исходя из учета оказывающих влияние причин: включенного обеспечения кредита, информации, из заключений службы безопасности и юридического департамента банка, остатка задолженности по ранее полученным кредитам, если таковые имеются.

Кредитным специалистам необходимо всесторонне изучить большой пакет документов, для оценки платежеспособности заемщика. Их список включает около пятнадцати наименований. Предоставление этих документов в обязательном порядке, с одной стороны, уменьшает число вероятных клиентов, а с другой, позволяет снизить финансовый риск и сформировать более полный кредитный портфель.

При обращении клиента в отделение банка для получения кредита потенциального заемщика просят заполнить анкету.

Анализ анкет на получение кредитов физическим лицом следующих коммерческих банков ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ24», и АО «Райффайзенбанк» показал, что в анкету включены следующие вопросы:

1. ФИО.
2. Возраст
3. Полный стаж работы.
4. Стаж работы на последнем месте.
5. Совокупный ежемесячный доход (за минусом 13%).
6. Наличие собственности.
7. Наличие кредитов в других банках.

8. Ежемесячный платеж по кредитам, взятым ранее.
9. Срок проживания на последнем месте жительства.
10. Менял ли заемщик ФИО, если да, то дата и причина смены ФИО.

Необходимо подчеркнуть, что кредитные специалисты лишь зрительно оценивают потенциального заемщика. По мнению автора, вследствие возрастания случаев рискованных событий, связанных с мошенничеством при кредитовании физических лиц, имеющуюся оценку необходимо дополнить вопросами, ответы на которые кредитные специалисты должны самостоятельно вписать в завершающую часть анкеты:

1. Кредит оформляется по месту регистрации или проживания.
2. Клиент в момент оформления заявки находился один или в сопровождении.
3. Количество записей в трудовой книжке.
4. Интересовался ли клиент условиями кредита.
5. Уровень заработной платы выше среднего уровня или нет.
6. Внесен ли клиент в СТОП-лист банка.
7. Отрасль работы клиента.
8. Запрос в Управление Федеральной миграционной службы на подтверждение паспортных данных.
9. Была ли допущена ранее просроченная задолженность по кредитам.

Добавим предложенные вопросы в скоринговую модель оценки кредитного риска физического лица. Присвоим им вес от 0 до 10. Распределение весов представлено в таблице 21.

Таблица 21 – Распределение весов для построения скоринговой модели оценки кредитного риска физического лица

Показатель	Критерий	Вес
Полный стаж работы	До 1 года	2
	1–10 лет	4
	10–20 лет	6

	20–30 лет	8
	Свыше 30 лет	10
Стаж работы на последнем месте	До 1 года	2
	1–2 года	6
	2–4 года	8
	Более 4 лет	10
	Пенсионер	4
	Безработный	0
Срок проживания на последнем месте жительства	До 1 года	2
	1–2 года	5
	2–4 года	7
	Более 4 лет	10
Совокупный ежемесячный доход (за минусом 13%)	Менее 10 тыс. руб.	0
	10–20 тыс.руб.	2
	20–40 тыс. руб.	4
	40–60 тыс. руб.	6
	60–80 тыс. руб.	8
	Более 80 тыс. руб.	10
Менял ли заемщик ФИО, если да, то дата и причина смены ФИО	Да	0
	Нет	10
Наличие кредитов в других банках	Да	0
	Нет	10
Ежемесячный платеж по кредитам	Более 40	0
	30–40	2,5
	20–30	5
	10–20	7,5
	Менее 10	10
Возраст заемщика	До 50 лет	10
	Свыше 50 лет	0
Наличие собственности Период обслуживания в данном банке Кредит оформляется по месту регистрации или проживания	Владелец квартиры / дома	10
	Приобретает квартиру	8
	Проживает с родителями	6
	Арендатор	4
	Другие варианты	2
Потенциальный заемщик в момент подачи заявки	До 1 года	0
	1–2 года	2
	2–3 года	4

находился один или в сопровождении нескольких лиц	3–5 лет	6
	5–10 лет	8
	10 и более лет	10
Сколько записей имеется в трудовой книжке	Да	10
	Нет	0
Во время консультации клиента ему были интересны условия кредита	Да	10
	Нет	0
Уровень заработной платы выше среднего уровня по региону	1–2	2,5
	2–10	5
	10–20	7,5
	20–30	10
Клиент внесен в СТОП-лист банка	Да	10
	Нет	0
	Да	10
	Нет	0
		0 10
Отрасль работы потенциального заемщика	Строительство,	2
	предприятие транспорта	4
	Сельское хозяйство	6
	Промышленность	8
	Медицина	10
	Другая	
Запрос в Управление Федеральной миграционной службы на подтверждение паспортных данных	Да	10
	Нет	0
Клиент ранее брал кредит	Да	10
	Нет	0
Допускал ли ранее просроченную задолженность по кредитам	Любые нарушения в течение последних 2 лет	0 2
	Нет сведений	
Максимальное количество баллов по скоринговой системе	222	
Минимальное количество баллов по скоринговой системе	11	

Расширение перечня критериев позволяет точнее оценить риск при кредитовании определенного заемщика.

Если после рассмотрения анкеты специалистами банка, полученная сумма скорингового балла выше 51 %, от максимально возможного количества баллов, то выдается положительное решение по кредитованию заемщика. Соответственно, если сумма скорингового балла ниже 51 %, то принимается решение об отказе в предоставлении кредита.

Из выше сказанного следует что, для получения положительного решения по кредиту заемщику – физическому лицу необходимо набрать 113 баллов ( $222 \times 51 \% = 113$ ). Если сумма менее 113 баллов клиенту будет отказано в получении кредита.

Главным достоинством этой модели скоринга можно считать возможность анализа новых критериев, которые влияют на платежеспособность заемщика. Добавление предложенных факторов в скоринговую модель позволит анализировать более полную информацию о потенциальном клиенте, с учетом текущей ситуации на рынке кредитования физических лиц, и следовательно будет способствовать снижению кредитного и операционного риска.

Во время работы кредитного специалиста могут происходить рисковые события. Не представляется возможным описание всех случаев возникновения рисковых событий и определение всех ответных действий. Более того, деятельность кредитного специалиста является разносторонней, и соответственно, могут произойти непредвиденные рисковые события, для предотвращения каждого из которых потребуются совершенно разные меры предосторожности.

Во время оценки значимости рисковых событий специалист должен принимать во внимание качественные и количественные факторы. В том случае если кредитный специалист не в состоянии предпринять необходимые меры предосторожности, следует отказаться от оказания услуг или прекратить их предоставление вовсе.

Рисковые события можно разделить на следующие виды:

- а) события, возникшие при личной заинтересованности специалиста, которые могут ненадлежащим образом повлиять на оказание услуг;
- б) события, возникшие в случаях, когда кредитный специалист при формировании мнения при принятии решения о предоставлении займа полагается на уже существующую оценку, ранее вынесенную им же самим;
- в) события, возникшие в случаях, когда кредитный специалист выступает в роли «защитника», отстаивая мнение клиента;
- г) события, возникшие вследствие близкого знакомства (родства), когда кредитный специалист умышленно помогает потенциальному заемщику получить кредит или соглашается выдать его.

Меры по предотвращению возможного возникновения рискованного события подразделяются на:

- а) установленные банковской практикой, нормативными правовыми актами;
- б) обусловленные рабочей средой.

К мерам предотвращения, установленным банковской практикой, нормативными правовыми актами, относятся:

- а) требования к образованию, опыту и профессиональной подготовке специалиста, необходимые для занимаемой должности;
- б) требование постоянного повышения профессиональной квалификации;
- в) руководство по корпоративному поведению (управлению);
- г) мониторинг и дисциплинарное воздействие со стороны руководителей банка и уполномоченных государственных органов.

Далее рассмотрим основные принципы профессиональной этики, которые обязан соблюдать специалист.

1. Принцип «честность». Специалист обязан во всех профессиональных и деловых ситуациях действовать открыто и честно.

Кредитный специалист не имеет права оказывать помощь в исправлении отчетности, документов клиента с целью улучшения кредитоспособности, если:

- а) содержащаяся в них информация содержит неверные или вводящие в заблуждение утверждения;
- б) содержащаяся в них информация содержит данные, подготовленные небрежно;
- в) в указанной в документах информации пропущены или искажены необходимые данные там, где пропуски или искажения вызывают сомнения в их достоверности.

В случае, если специалисту стало известно, что присутствует связь с указанной информацией, он обязан принять меры для ее ликвидации.

2. Принцип «порядочность». Кредитный специалист должен справедливо сопровождать сделку. В случаях выявления опасности, угрожающей проведению операции, необходимо сообщить об этом руководителю отдела.

3. Принцип «объективность». Кредитный специалист не должен допустить возможности, чтобы предвзятость, конфликты либо какие-либо лица влияли на объективность суждений.

4. Принцип «стремление к совершенствованию своих профессиональных качеств и знаний». Кредитный специалист должен постоянно проходить обучение для совершенствования своих профессиональных качеств.

Профессиональная компетентность обеспечивается в два этапа:

- а) достижение должного уровня профессиональной компетентности;
- б) поддержание должного уровня профессиональной компетентности.

Поддержание нужного уровня профессиональной грамотности требует неизменных познаний соответственных нормативно-законодательных документов РФ и внутренних документов банка. Под добросовестностью понимается обязанность кредитного специалиста действовать в соответствии с требованиями при оказании услуги.

6. Принцип «инициативность и творческий подход». Специалист должен проявлять инициативность в общении с клиентом, вносить свои предложения по сделке.

7. Принцип «конфиденциальность». Соблюдение принципа «конфиденциальность» обязывает кредитного специалиста обеспечивать конфиденциальность информации, полученной в результате работы с клиентом, не раскрывать эту информацию третьим лицам, не обладающим надлежащими полномочиями; не использовать конфиденциальную информацию, для получения каких-либо преимуществ. Кредитный специалист должен соблюдать конфиденциальность как вне работы, так и внутри банка. Соблюдение конфиденциальности сохраняется и после заключения сделки.

Специалист может раскрыть конфиденциальную информацию в данных случаях:

- а) раскрытие разрешено законодательством и (или) самим клиентом;
- б) раскрытие требуется законодательством РФ, к примеру, при подготовке документов в ходе судебного разбирательства;

При принятии решения специалистом о раскрытии конфиденциальной информации он должен учитывать:

- а) будет ли нанесен ущерб интересам какой-либо из сторон;
- б) является информация достоверной и обоснованной.
- в) характер предполагаемого сообщения и стороны, которым планируется передача информации;
- г) являются ли стороны, которым следует передать информацию, надлежащими ее получателями.

8. Принцип «командный дух и результативность». Соблюдение принципа обязывает специалиста при выдаче кредита задумываться не только о своей результативности, но и о том, как повлияет выданный займ на работу банка.

9. Принцип «профессиональное поведение». При соблюдении принципа кредитный специалист обязан исполнять требования применимых нормативных правовых актов РФ и внутренних документов банка.

10. Принцип «открытость и доброжелательность». Соблюдение принципа обязывает кредитного специалиста быть открытым при работе с клиентом и готовым ответить на все интересующие его вопросы.

Примерами нарушения принципов профессиональной этики, при оказании услуг кредитным специалистом в целях личной заинтересованности могут быть:

- а) финансовая заинтересованность специалиста;
- б) родственные отношения сторон;
- в) обеспокоенность кредитного специалиста или иных сотрудников банка возможностью данного клиента;
- г) поощрение, зависящее от результата сделки, предусмотренное трудовым договором банка со специалистом;
- д) обнаружение кредитным специалистом ошибки или факта мошенничества: внутреннего или внешнего – при ранее оказанных услугах;
- е) длительные деловые отношения между клиентом и банком.

Кредитный специалист должен оценить значимость любых обстоятельств нарушения основных принципов этики и по мере необходимости предпринять меры для устранения нарушений или сведения их до приемлемого уровня. До установления или продолжения поддержания отношений с клиентом или третьей стороной кредитный специалист должен оценить значимость любых обстоятельств, к которым они могут привести.

Соблюдение принципа объективности при всех видах услуг. Предоставляя услуги, кредитный специалист должен учитывать возможность нарушения принципа объективности, которая может быть результатом наличия заинтересованности в заемщике или взаимоотношений с руководителем, иными должностными лицами.

Кредитный специалист, оказывающий услугу, обеспечивающий уверенность банку, должен быть независим от потенциального заемщика, которому он оказывает услугу. При оказании услуг требуется независимость мышления и независимость поведения, которые позволяют кредитному специалисту выражать мотивированное суждение без конфликта интересов или негативного влияния других лиц, причем выражать его так, чтобы со стороны не возникало сомнения в его объективности.

В случае если при принятии таких мер невозможно устранить угрозу нарушения принципов профессиональной этики или свести ее до приемлемого уровня, кредитный специалист должен отказаться от оказания услуги.

Таким образом, при внедрении кодекса профессиональной этики кредитный специалист будет более ответственен за свою работу, а следовательно, банк сможет предупреждать кредитные риски и тем самым улучшить свой финансовый результат.

Опираясь на все вышесказанное, можно сделать выводы:

1. Предложенные критерии для включения в скоринговую модель оценки кредитоспособности физического лица позволят получить более объективные данные с учетом текущей ситуации на рынке кредитования и соответственно, будут способствовать снижению кредитного и операционного риска.
2. Разработанные методические рекомендации, в работе кредитного специалиста позволят обеспечить предупреждение кредитного риска и позволят минимизировать кредитный риск в процессе оформления сделки.

Все полученные данные позволят банкам работать с кредитным риском не на устранение последствий, а на их предупреждение, что повысит эффективность работы.

### **3.2 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщика - физического лица в ПАО ВТБ 24**

Подводя итоги проделанной работы, можно выделить ключевые проблемы существующей системы оценки кредитоспособности физических лиц:

- 1 Тяжёлая общеэкономическая ситуация в стране
- 2 Медленная корректировка предельных значений показателей кредитоспособности с учетом изменяющихся экономических условий в стране.
- 3 Использование при оценке платежеспособности, в основном, только финансовых коэффициентов.
- 4 Всплеск мошенничества.

После детального рассмотрения всех вышеизложенных недостатков методики оценки кредитоспособности был разработан ряд рекомендаций по ее совершенствованию.

На данном этапе развития общеэкономическую ситуацию в нашей стране можно назвать тяжёлой и это те реалии, к которым должны быть готов и банк, и его клиенты. Но кризис не может быть вечным и рано или поздно экономика России вновь начнёт активно развиваться. Поэтому, сейчас как никогда необходимо внимательно относиться к оценке кредитоспособности, чтобы неверные решения не приводили к ухудшению положения банков и разорению населения.

Ни в одной стране мира экономическая ситуация не остается постоянной, она всегда развивается. Чем более неустойчивой и разнообразной становится экономика, тем более глубокий смысл приобретет понятие кредитоспособности заемщика банка. Основными критериями при оценке кредитоспособности физических лиц – клиентов ВТБ 24 являются качественные показатели, полученные на основании балльной скоринговой системы. Осознавая несомненные преимущества скорингового метода оценки кредитоспособности клиента, банк прилагает большие усилия для разработки и совершенствования подобной систем оценки рисков кредитования. Вместе с тем балльная система анализа должна быть статистически тщательно выверена, требует высокого профессионализма кредитных работников банка, предполагает постоянное обновление информации и методики оценки, так как со временем изменяются как социально-экономические условия и условия кредитования, так и сами люди.

Эта методика позволяет наглядно оценить все характеристики потенциального заемщика, однако она подходит только для более или менее стандартных ситуаций и не может учитывать всех особенностей клиента. Недостатком скоринговых систем является то, что они оценивают кредитоспособность заемщика на основании данных о предыдущих выдачах кредита, в то время как о возможном поведении клиентов, которым было

отказано в кредите, остается только догадываться. Уязвимость скоринга также заключается в том, что программа оценивает не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает, и хорошо подготовленный клиент может представить данные о себе так, что практически гарантированно получит кредит.

В рамках совершенствования системы оценки надежности физически лиц – заемщиков ВТБ 24 необходимо разрабатывать новые скоринговые модели раз в полтора-два года. При этом рекомендуется анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов, а не по последнему балансу, а также внедрить новые параметры оценки кредитоспособности клиента. В качестве показателей кредитоспособности индивидуального заемщика могут выступать другие параметры и характеристики клиента. Так, например, возможно введение таких показателей, как участие клиента в финансировании сделки, цель кредита, состояние здоровья, чистый годовой доход, средний остаток на банковском счете, владение кредитными картами, доля платежа по ссуде в процентах от месячного дохода, период обслуживания в ПАО ВТБ 24 и т.д.

Наиболее важный момент в процессе принятия решения о выдаче кредита физическому лицу – оценка платежеспособности клиента с точки зрения возможности своевременно осуществлять платежи по кредиту. Однако в ВТБ 24, несмотря на достаточно жесткие требования к доходам и имущественному положению, наблюдается тенденция роста просроченной ссудной задолженности. Следовательно, банку нужно разработать методику подтверждения достоверности предоставленных заемщиком данных.

Для выполнения оценки достоверности предоставленных заемщиком данных банку ВТБ 24 необходимо консолидировать информацию о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также о его расходах. Только после этого должен делаться вывод – сможет ли он погасить кредит. Одновременно с этим должно быть подготовлено заключение, в котором

указывается: является ли закладываемое имущество достаточным обеспечением для предоставления кредита или нет.

Используемую в настоящее время ВТБ 24 технологию оценки заемщиков – физических лиц при их кредитовании предлагается модернизировать таким образом, как показано на рисунке 9.

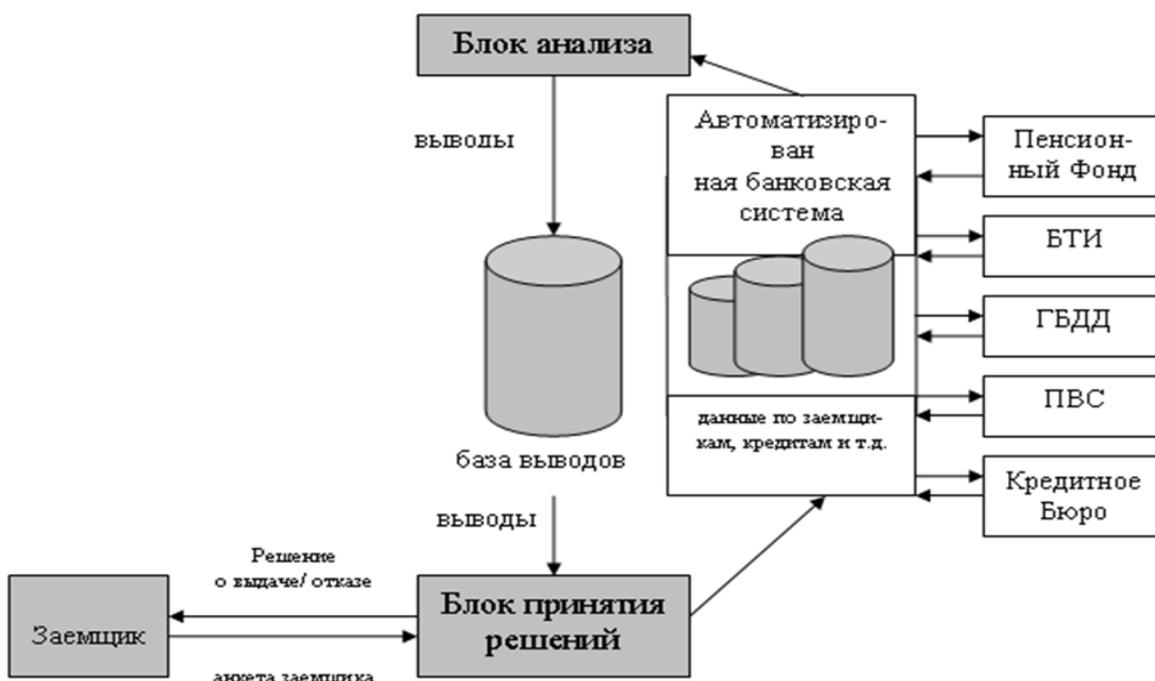


Рисунок 9 – Модернизированная схема проведения оценки заемщика – физического лица в ВТБ 24

Предлагаемая к применению ВТБ 24 система оценки заемщиков должна состоять из двух аналитических блоков: блока анализа данных и блока принятия решений.

В блоке анализа системы осуществляется анализ данных о заемщиках банка, о выданных кредитах и истории их погашения. Блок анализа ВТБ 24 необходимо дополнить следующими запросами:

- 1 Получаемые доходы (используя базу данных Пенсионного фонда РФ);
- 2 Имеющаяся недвижимость, земельные участки, их площадь и месторасположение (используя базу данных Бюро технической инвентаризации)

и департамента Юстиции);

3 Наличие автотранспорта, его возраст (база данных Государственной инспекции безопасности дорожного движения);

4 Подтверждение данных о регистрации (несмотря на предъявление паспорта, т. к. данные о регистрации могут быть фальшивыми – база данных паспортно-визовой службы);

5 Привлечение данных специализированных кредитных бюро о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках.

Все перечисленные запросы должны осуществляться на договорной основе с согласия заемщика, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Блок принятия решений используется непосредственно для получения заключения о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита.

Предлагаемый метод совершенствования организации процесса кредитования индивидуальных заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволит ПАО ВТБ 24 унифицировать процедуру, на этой основе ускорить и удешевить ее, получить более точный и обоснованный результат. В результате это снизит риски кредитования, обеспечит необходимую стабильность работы банка и заданный уровень доходности.

Положительная сторона предложенной методики – возможность банка к любому потенциальному заемщику выработать индивидуальный подход, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик. Минус данной оценки – трудоемкость ее выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников. Однако снижение трудоемкости возможно за счет автоматизации процесса.

Исходя из разработанных рекомендаций, банк ВТБ 24 должен уделять внимание при кредитовании не только финансовому обеспечению выдаваемых кредитов, но и роли таких факторов кредитоспособности, как положительная

кредитная история, деловая репутация заемщика, его финансовые потоки, также должна возрасти роль оценки качества менеджмента клиентов.

Следующий важный шаг в совершенствовании кредитоспособности физических лиц – с целью уменьшения кредитных рисков и реализации индивидуального подхода к каждому клиенту целесообразно было бы ввести в практику методику варьирования процентных ставок, которая позволит более тщательно учитывать кредитные риски. ПАО ВТБ 24, обладая значительной информацией о финансовом состоянии своих клиентов, сможет сегментировать заемщиков на группы более или менее подверженные риску, чтобы дифференцировать ставку по кредиту в зависимости от принадлежности потенциального клиента к одной из этих групп. Таким образом, предлагается модернизация скоринговой системы ВТБ 24 на основе методики варьирования процентных ставок.

В настоящее время скоринговая система ВТБ 24, несмотря на использование большого количества входных данных, дает лишь одобрение кредита бинарную оценку кредитоспособности заемщика: «выдать кредит», либо «отказать в выдаче кредита», схематично это изображено на рисунке 10.



Рисунок 10 – Схема работы скоринговой системы ВТБ 24 на современном этапе

Так как скоринговая система ВТБ 24 определяет рейтинг заемщика, который отражает вероятность выхода потенциального клиента на просрочку, представляется логичным использование таких систем для дифференциации предлагаемой ставки по кредиту. Схема работы скоринга в ПАО ВТБ 24 с учетом предлагаемой модернизации приведена на рисунке 11.

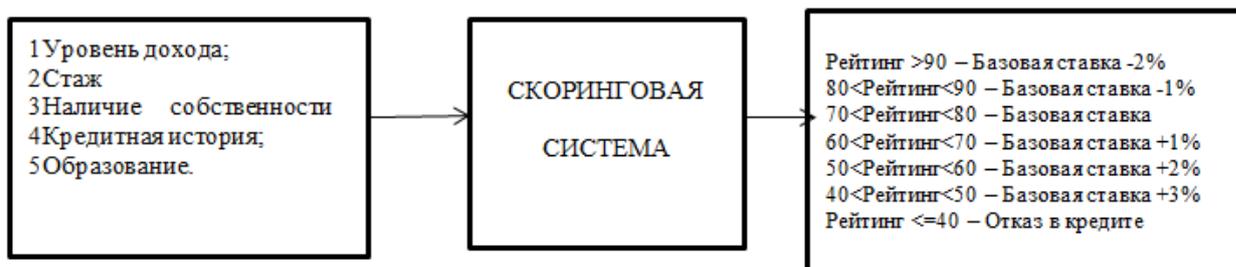


Рисунок 11 – Схема работы скоринговой системы ВТБ 24 после предлагаемой модернизации

В данном случае разница в проценте является так называемой «премией за риск» и рассчитывается с учетом необходимости компенсации недополученных доходов, а также расходов, связанных со списанием безнадежной к взысканию задолженности и расходов по отвлечению средств для формирования резерва на возможные потери по ссудам.

Проведем расчет условия кредитования Иванова И.И. при использовании модернизированной скоринговой системы.

Результаты расчетов баллов скоринга показали, что рейтинг Иванова И.И. составляет 90 %. Можно сделать однозначный вывод о том, что совокупный документально подтвержденный доход, получаемый клиентом, достаточен для выполнения всех обязательств перед банком (погашение основного долга, уплата процентов / комиссий и т.д.). Есть основания предполагать, что уровень дохода не понизится на протяжении всего периода кредитования. В рамках модернизированной скоринговой системы ставка кредитования для таких клиентов рассчитывается как базовая ставка уменьшенная на 2 % (Ставка кредитования = 18% - 2 % = 16 %). Рассчитаем размер аннуитетного платежа для Иванова И.И. в рамках модернизированной системы скоринга.

Рассчитаем аннуитетный коэффициент.

$$Ka = (0,0133 * (1 + 0,0133)^{36}) / ((1 + 0,0133)^{36} - 1) = 0,03514.$$

Размер ежемесячных выплат составит

$$Pa = 500000 * 0,03514 = 17578,52 \text{ руб.}$$

Обобщим приведенные результаты в таблице 22.

Таблица 22 –Условия кредитования Иванова И.И. при использовании модернизированной скоринговой системы

Показатель	Значение
Кредитный продукт	Потребительский кредит
Сумма кредита, руб.	500000
Срок кредита, лет	3
Процентная ставка, %	16
Размер ежемесячных выплат, руб.	17578

Как видим из таблицы 22, условия кредитования для надежных клиентов при применении модернизированной скоринговой системы существенно лучше базовых. Это выгодно для клиента и выгодно для банка, так как риск невозврата средств для банка минимален.

Таким образом, для усовершенствования методики оценки кредитоспособности ПАО ВТБ 24 целесообразно дополнить существующую скоринговую систему методикой варьирования процентных ставок. Это усложнит кредитный процесс на стадии рассмотрения заявки и решения о выдаче кредита, но при реализации на практике позволит снизить уровень просроченной задолженности, который в настоящее время растет высокими темпами.

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в ВТБ 24 заключается в следующем:

- сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц;
- уменьшение отчислений в обязательный резерв на возможные потери по ссудам;
- снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;
- увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков по причине более точной оценки их кредитоспособности.

### 3.3 Механизмы, направленные на повышение эффективности кредитования

Основными направлениями совершенствования кредитования физических лиц являются:

- увеличение объемов кредитования;
- минимизация рисков на возможные потери от кредитного процесса;
- улучшение условий и качества кредитов.

Для этого нужно внедрять эффективные механизмы кредитования населения при предоставлении кредитов, которые бы способствовали формированию и развитию человеческого капитала в стране.

Также необходимо разрабатывать меры, направленные на снижение кредитного бремени заемщиков, повышать их мотивацию к кредитованию на основе заемных средств (рисунок 12).

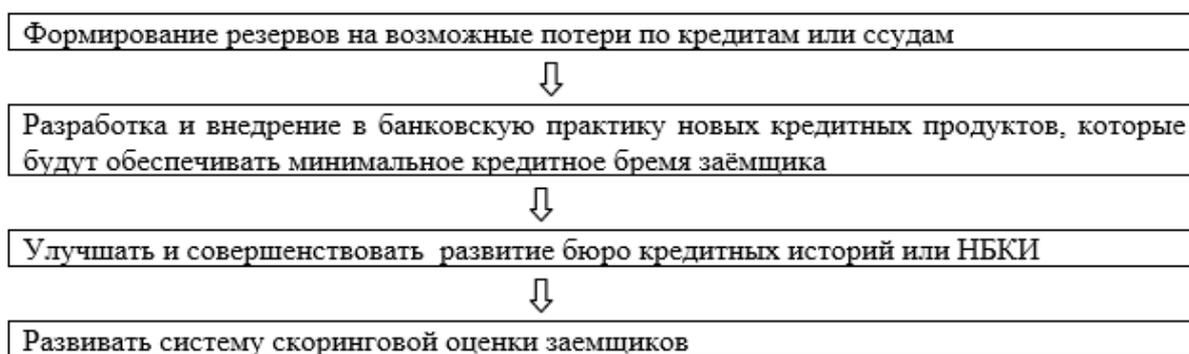


Рисунок 12 – Направления повышения эффективности кредитования заёмщиков

К основным направлениям повышения эффективности кредитных операций коммерческого банка должны также относиться требования банковского сектора с функциональными возможностями скоринговой системы.

Они должны быть связаны с:

- централизованностью, т.е. скоринговая система должна работать одновременно во всех отделениях банка, его филиалах и других удаленных точках по предоставлению кредитов. Простейшие скоринговые решения, в частности, реализованные на основе Microsoft Office Excel, такой

возможностью не обладают. А между тем, только в том случае, если система соответствует этому требованию, появляется возможность осуществлять качественный и полноценный контроль над деятельностью, как отдельных сотрудников, так и над всей кредитной политикой банка;

- построением моделей или их созданием. Особенно важно, чтобы была возможность централизованной интеграции в работу вновь созданных моделей в кратчайшие сроки. Для этих целей используются специализированные приложения, которые позволяют создавать различные модели оценки заемщиков, начиная от простых балльных и заканчивая кластерным анализом, деревьями решений и нейросетями;

- созданием стратегий анализа заемщиков. Развитие кредитного скоринга на сегодняшний день только на одной лишь скоринговой модели становится недостаточным для принятия решения по некоторым кредитам. Самые "хорошие" и самые "плохие" заемщики видны практически невооруженным глазом. Но большая часть кредитных заявок поступает от заемщиков, для которых "прямолинейное" применение скоринговых моделей не даст качественного результата, т.к. не будет достигнуто качественное разделение на "хороших" и "плохих" заемщиков. Выходом из подобной ситуации может стать построение стратегии принятия решений, где оценка скоринговой моделью, сегментация и т.п. – это лишь элементы единого цикла – принятия решения по кредитной заявке;

- информацией из внешних источников. Важно, чтобы система позволяла в автоматическом режиме использовать черные списки, информацию из кредитных бюро, свои локальные базы данных и др. источники информации, позволяя Банку тем самым принимать наиболее объективные решения за кратчайшие сроки;

- управлением правилами кредитной политики. В случае если используются недостаточно качественные скоринговые модели или они вообще отсутствуют как таковые, система кредитного скоринга должна обладать возможностью простого создания и управления правилами кредитной

политики, т.е. созданием систем бонусов/штрафов для оценки потенциального заемщика. Кредитный аналитик или риск-менеджер банка, задавая правила кредитной политики, получает возможность уточнить систему формирования рейтинга заемщика, т.е. одни правила-условия могут увеличивать рейтинг, другие снижать;

- ролевым принятием решений по выдаче кредита. Когда решение скоринговой системы по кредитной заявке неоднозначно, то на первый план выходит возможность создания и управление правилами распределения заявок для кредитных специалистов с учетом их прав и полномочий. То есть, определяется, какому специалисту, какого уровня должна отправляться та или иная заявка на рассмотрение. "Уровней" специалистов может быть много, начиная с сотрудника экономической безопасности и заканчивая кредитными экспертами. Причем задание подобных правил распределения заявок должно быть максимально простым и доступным для риск-менеджеров и кредитных аналитиков и не требовать специальных знаний;

- регулированием интерпретации скорингового рейтинга. Еще один из важных элементов поддержки процесса принятия решения – это возможность гибкой настройки интерпретации скорингового рейтинга для кредитных специалистов. Если такая возможность реализована, скоринговая система может выдать для кредитных специалистов рекомендации, замечания, подсказки и различного рода сообщения, делая, таким образом, оценку заемщика максимально объективной и качественной. Правила формирования подобного рода сообщений определяет кредитный департамент или департамент риск-менеджмента;

- скоринговой отчетностью. Крайне важно чтобы скоринговая система предусматривала быструю и качественную оценку и динамику изменений, как состояния кредитного счета отдельного заемщика, так и кредитного портфеля в целом. То есть должна быть реализована система скоринговой отчетности, на основании которой можно отслеживать адекватность работы, как всей системы кредитного скоринга, так и используемых скоринговых методов и моделей, а

также стратегий оценки потенциальных заемщиков.

Определившись с тем, какой функциональностью должна обладать система или модель кредитного скоринга, следует остановиться на тех методах, которые повысят эффективность кредитных операций коммерческого банка и обеспечат кредитным организациям сохранить и удержать клиентов, оставаться рентабельными в любых экономических ситуациях. Поэтому применение скоринговых моделей повышают эффективность кредитных операций и это будет связано:

- со снижением уровня невозврата кредитов;
- быстротой и беспристрастностью принятия решений;
- появлением возможности эффективно управлять кредитным портфелем;
- отсутствием длительного обучения сотрудников скорингового или кредитного отдела;
- появлением возможности проводить экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии заёмщика или клиента банка.

### **3.4 Экономическая эффективность предполагаемой методики варьирования процентных ставок**

В настоящее время вопрос удержания рисков кредитования на приемлемом уровне является для отечественных банков одним из самых значимых. Традиционным инструментом по регулированию рисков остается варьирование соотношения доходность/риск, реализуемое через подбор соответствующих ценовых параметров кредитной сделки. Большинство банков используют различные процентные ставки для различных кредитных продуктов и даже в рамках одного продукта (в зависимости, например, от сроков кредитования и от размера первоначального взноса).

Отделения ВТБ 24 по состоянию на 01.02.2017 года предлагали клиентам следующие процентные ставки по потребительским кредитам в зависимости от выбираемых условий кредитования (таблица 23).

Таблица 23 – Предлагаемые процентные ставки банком ВТБ 24

Наименование кредита	Процентная ставка	Срок (месяцев)	Сумма кредита (руб)
«Крупный»	16,0 % – 16,5 %	6-60	400000 – 3000000
«Удобный»	17,0 % 24,0 %	6-60	100000 – 399999
«Рефинансирование»	<b>13,9 % - 15,0 %</b>	6-60	100000 – 3000000

Очевидно, что ВТБ 24 считает более долгосрочные кредиты и кредиты с меньшим размером первоначального взноса более рискованными и предлагает по ним повышенную процентную ставку для поддержания приемлемого уровня доходности в случае реализации части рисков. Однако в настоящее время Сбербанк России, как и многие банки-конкуренты, варьирует ставку только в зависимости от параметров кредитной сделки, в то время как уровень риска зависит не только и не столько от них, сколько от другой стороны сделки – заемщика. Банки, обладая значительной статистической информацией по невозвращенным кредитам, имеют возможность выявить факторы, влияющие на неплатежеспособность заемщиков, и сегментировать заемщиков на группы более или менее подверженные риску, чтобы дифференцировать ставку в зависимости от принадлежности потенциального клиента к одной из этих групп.

Для примера рассчитаем значение коэффициента для групп заемщиков с рейтингом 70–80 % и 60–70 %. Допустим, банк обладает статистической информацией, что уровень невозврата кредитов у заемщиков первой группы составляет 2 %, у второй группы – 3 %. Примем базовую ставку равной – 19 %.

Таким образом, за год процентные доходы на 1 млн руб. кредитного портфеля для первой и второй группы будут равны:

$$\text{Дох1} = (1 - 0,02) \times 0,19 = 0,18620 \text{ млн руб.}$$

$$\text{Дох2} = (1 - 0,03) \times 0,19 = 0,1843 \text{ млн руб.}$$

Расходы на отвлечение ресурсов для формирования резерва можно рассчитать по следующей формуле

$$\text{Рас} = \text{Спр} \times \text{Крез} \times \text{Vпроср},$$

где Спр – средняя ставка привлечения ресурсов;

Vпроср – объем невозвращенных кредитов;

Крез – среднегодовой коэффициент отчислений в резерв.

Для вычисления Крез используем значения, установленные банком для обесцененных требований (таблица 24) .

При среднем времени нахождения просроченной ссудной задолженности на балансе банка в 1 год среднегодовой коэффициент отчислений в резерв будет равен:

Таблица 24 – Величина формируемого резерва по обесцененным требованиям

Срок просроченной задолженности, дн.	Величина отчислений в резерв, %
До 31	0
31 – 60	35
61 – 90	52
90 – 180	69
Свыше 180	100

$$\text{Крез} = (30 \times 0 \% + 30 \times 35 \% + 30 \times 52 \% + 90 \times 69 \% + 185 \times 100 \%) / 365 = 75 \% = 0,75.$$

Возьмем среднюю ставку привлечения ресурсов Спр равной 7,3 %.

Следовательно, расходы на отвлечение ресурсов в резерв на 1 млн руб. кредитного портфеля для первой и второй группы сократятся на:

$$\text{Расх. отвл1} = 0,073 \times 0,75 \times 0,02 = 0,0010950 \text{ млн руб.}$$

$$\text{Расх. отвл2} = 0,073 \times 0,75 \times 0,03 = 0,0016425 \text{ млн руб.}$$

Расходы на списание безнадежной к взысканию ссудной задолженности на 1 млн. руб. кредитного портфеля для первой и второй группы будут равны:

$$\text{Расх. спис1} = 0,02 \text{ млн руб.}$$

$$\text{Расх. спис2} = 0,03 \text{ млн руб.}$$

Для вычисления «премии за риск», необходимой для сохранения уровня доходности операций при кредитовании менее надежной группы клиентов, решим следующее уравнение:

$$\text{Дох1} - \text{Расх. отвл1} - \text{Расх. спис1} = \text{Дох2} - \text{Расх. отвл2} - \text{Расх. спис2} \text{ или } 0,18620 - 0,001095 - 0,02 = 0,1843 + 0,97\% - 0,0016425 - 0,03 = 1,25 \%$$

Тогда в зависимости от кредитного рейтинга потенциального заемщика ставка по кредиту будет варьироваться следующим образом (таблица 25).

Таблица 25 – Варьированная процентная ставка

Кредитный рейтинг	предлагаемая ставка, %
Свыше 90	16,50
От 80 до 90	17,75
От 70 до 80	19,00
От 60 до 70	20,25
От 50 до 60	21,50
От 40 до 50	22,75
Менее 40	Отказ в предоставлении кредита

Таким образом, приведенная методика по применению плавающих ставок в потребительском кредитовании позволит банку сохранять уровень доходности при кредитовании более рискованных клиентов, а также создаст более привлекательные условия кредитования (пониженная процентная ставка) для благонадежных заемщиков, что в результате положительно скажется на конкурентоспособности банка и качестве его кредитного портфеля.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе были рассмотрены теоретические основы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц. Были определены понятия кредит, кредитоспособность, платежеспособность, проведен анализ понятий платежеспособность и кредитоспособность, рассмотрена сущность скоринга и его виды. В связи с высокой популярностью услуг кредитования в России, а также любых кредитных продуктов и услуг, имеющих сейчас на рынке, перед банками встала острая необходимость в поиске четких и понятных критериев оценки кредитоспособности заемщика как важнейшего метода снижения кредитных рисков.

Также были указаны отличия понятий «платежеспособность» от понятия «кредитоспособность». Так, при определении платежеспособности физического лица нужно исходить из размера его доходов от имеющихся недвижимости, другой собственности, бизнеса, зарплаты и других источников за определенный период времени. Кредитоспособность можно определить как готовность и способность физического лица получить кредит и своевременно в необходимом размере выполнять все возникшие перед ним текущие кредитные обязательства.

В настоящее время, после продолжительного снижения объемов кредитования физических лиц на фоне кризисных явлений, в последние месяцы наблюдается рост кредитного портфеля физических лиц в России. На фоне этого, все еще сохраняется динамика увеличения доли просроченной задолженности в кредитном портфеле физических лиц. Поэтому особенно важно банкам проводить качественную процедуру оценки кредитоспособности населения.

Содержание проблемы оценки кредитоспособности заемщика фактически включает ответ на два вопроса: как определить перспективную финансовую состоятельность клиента – потенциального заемщика, то есть убедиться в том, что он будет иметь возможность впоследствии выполнить свои денежные

обязательства; как определить, насколько потенциальный клиент готов выполнить взятые на себя обязательства (насколько заемщику можно доверять). Наиболее распространенным способом оценки кредитоспособности является методика определения платежеспособности физического лица, скоринг (балльная оценка заемщика).

В своей деятельности банки применяют в основном собственные разработки в области оценки кредитоспособности. Даже при использовании похожих методов оценки кредитоспособности банки вносят свои индивидуальные особенности в структуру методики.

На сегодняшний день не существует универсального и единого подхода для оценки кредитоспособности физических лиц. Комплекс методов, используемых банками в настоящее время, позволяет не только оценивать текущие кредитоспособность и финансовое состояние заемщика, но и прогнозировать их изменения в будущем и учитывать возможность возникновения кредитного риска.

Во второй главе данной работы была рассмотрена методика оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц, применяемая в банке ПАО ВТБ 24.

По итогам 2015 года банк показал не очень хорошие результаты – банк получил убыток в размере 6,699 млрд. рублей. В сравнении, за 2014 год Банк получил прибыль в размере 28,082 млрд. рублей. Соответственно, за счет получения убытка Банком, показатели рентабельности активов и рентабельности капитала приняли отрицательные значения.

По состоянию на 31 декабря 2016 года активы составили 12 585,5 млрд рублей, сократившись на 7,7 % по сравнению с 31 декабря 2015 года.

В 2016 году кредитный портфель Группы сократился на 6,2 % – до 9 487,0 млрд рублей, что было обусловлено сокращением кредитов юридическим лицам в первом квартале 2016 года в результате погашения нескольких крупных кредитов, номинированных в иностранной валюте, а также

укреплением рубля и соответствующей переоценкой кредитов, выданных в иностранной валюте.

В 2016 году рост объемов выданных российскими банками кредитов замедлился по сравнению с 2015 годом, несмотря на активизацию кредитования во второй половине 2016 года. Объем корпоративного кредитного портфеля группы ВТБ к концу 2016 года достиг 4,8 трлн. рублей, что на 21 % выше аналогичного показателя 2015 года. На рынке кредитования физических лиц в России группа ВТБ занимает 2-е место, с долей рынка 15,5 % по итогам года.

Совокупные расходы на создание резервов составили в 2016 году 211,2 млрд рублей, увеличившись на 18,6 % по сравнению с 2015 годом. Стоимость риска, включающая в себя расходы на создание резервов по обязательствам кредитного характера, составила в 2016 году 2,0 % по сравнению с 1,7 % в 2015 году.

В целом по всем нормативам ВТБ 24 выдерживает требования Банка России и обеспечивает высокий уровень управления ликвидностью. Кредитование физических лиц имеет первостепенное значение для ВТБ 24.

Процентные доходы от кредитования физических лиц составляют большую часть процентных доходов банка. Оценка кредитоспособности заемщиков – физических лиц в ПАО ВТБ 24 проводится методом кредитного скоринга. По балльной системе оцениваются общие сведения о потенциальном заемщике, информация о занятости клиента, осуществляется проверка его кредитной истории, оцениваются его обязательства, анализируются финансовые возможности, наличие и состав имущества, изучаются необходимые дополнительные сведения о потенциальном заемщике.

Обобщая итоги анализа эффективности действующей методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица в ПАО ВТБ 24 можно сделать вывод о необходимости ее совершенствования. Об этом свидетельствует существенный рост объема просроченной задолженности за последние 3 года, так за рассматриваемый период просроченная задолженность физических лиц увеличилась на 91,4 млрд. руб. экономика или на 70%. Такая

ситуация обуславливает рост затрат банка на формирование резервов и как следствие снижение чистой прибыли.

В третьей главе данной работы были даны рекомендации по совершенствованию процедуры оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в банке ПАО ВТБ 24. Рекомендации по улучшению работы кредитного специалиста, осуществляющего выдачу потребительских кредитов.

Ключевыми проблемами в оценке кредитоспособности заемщиков в ВТБ 24 были выделены следующие: общеэкономическая тяжёлая ситуация в стране; медленная корректировка предельных значений показателей кредитоспособности с учетом изменившихся экономических условий; использование при оценке платежеспособности, в основном, только финансовых коэффициентов; всплеск мошенничества.

В рамках совершенствования системы оценки надежности физических лиц – заемщиков ВТБ 24 необходимо разрабатывать новые скоринговые модели раз в полтора-два года. При этом рекомендуется анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов, а не по последнему балансу, а также внедрить новые параметры оценки кредитоспособности клиента, например, возможно введение таких показателей, как участие клиента в финансировании сделки, цель кредита, состояние здоровья, чистый годовой доход, средний остаток на банковском счете, владение кредитными картами, доля платежа по ссуде в процентах от месячного дохода, период обслуживания в ПАО ВТБ 24 и т.д.

Для выполнения оценки достоверности предоставленных заемщиком данных банку ВТБ 24 необходимо консолидировать информацию о трудовой занятости и получении заемщиком доходов, а также о его расходах. Для этого рекомендовано сверять предоставленные заемщиком паспортные данные, информацию о доходах и объекте недвижимости с данными Пенсионного фонда, Бюро технической инвентаризации, Паспортно-визовой службы, Кредитных бюро и Государственной инспекции безопасности дорожного движения.

Следующий важный шаг в совершенствовании кредитоспособности физических лиц – с целью уменьшения кредитных рисков и реализации индивидуального подхода к каждому клиенту целесообразно было бы ввести в практику методику варьирования процентных ставок, которая позволит более тщательно учитывать кредитные риски.

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в ВТБ 24 заключается в следующем: сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц; уменьшение отчислений в обязательный резерв на возможные потери по ссудам; снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц; увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков по причине более точной оценки их кредитоспособности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Андриюшин С.А. Проблема плохих долгов и способы ее решения в России / С.А. Андриюшин, В.В. Кузнецова // Бизнес и банки. – 2015. – № 03 (1032). – С. 1–4.
- 2 Ахмедова Н.Х. (Шарай Н.Х.) К вопросу об определении кредитного риска коммерческого банка / Н.Х. Ахмедова (Н.Х. Шарай) // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 3 (77). – С. 40–43.
- 3 Байдина О.С. Факторы риска в работе банка с физическими лицами / О.С. Байдина, Е.В. Байдин // Деньги и кредит. – 2016. – № 4. – С. 57–61.
- 4 Балдин К.В. Управление рисками: учеб. пособие / К.В. Балдин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 511
- 5 Балабанов А.И. Банки и банковское дело: учеб./ А.И. Балабанов. – СПб.: Питер. – 2016, С. 448
- 6 Банк ВТБ 24 – отчетность (форма 135) [Электронный ресурс] // BankoDrom.ru: банки и МФО России, рейтинги надежности. URL: <http://www.bankodrom.ru/bank/vtb-24/otchetnost/forma-135/>
- 7 Банковское дело: Учебник / Под ред. Колесникова В.И., Кроливецкой Л.П. - М.: Финансы и статистика, 2012.- 480
- 8 Банковское дело: современная система кредитования: учеб. / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2014. – 264 с.
- 9 Барыбин В.В. Об эволюции роли экономического анализа в развитии кредитования и кредитного регулирования экономики / В.В. Барыбин, Г.В. Крыксин // Деньги и кредит. – 2012. – № 8. – С. 38–43.
- 10 Бобыль В.В. Использование нейронечеткой скоринговой модели в оценке кредитного риска заемщика// Финансы и кредит. – 2014. - №32. – с. 18-24.

11 Бордокова М.В. Оценка кредитного риска в рамках специализированного кредитования [Электронный ресурс] / М. В. Бордокова // Банковское кредитование. – 2012. – № 6 // СПС «КонсультантПлюс».

12 Бордокова М.В. Сравнительный анализ и перспективы использования рейтинговой системы оценки кредитного риска корпоративного заемщика в российских коммерческих банках / М.В. Бордокова // Банковские услуги. – 2012. – № 01. – С. 2-11.

13 Борщева А.Н. Анализ воздействия инструментов управления кредитными рисками российских банков на качество клиентской базы и развитие кредитного бизнеса в период глобального финансово-экономического кризиса / А.Н. Борщева // Банковские услуги. – 2012. – № 08. – С. 22-31.

14 Булгаков А. Управление кредитным риском в коммерческом банке [Электронный ресурс] / А. Булгаков, И. Телегин // Бухгалтерия и банки. – 2013. – № 3 // СПС «КонсультантПлюс».

15 Виноградов А.А. Риск-менеджмент российских малых и средних банков / А.А. Виноградов // Финансы и кредит. – 2014. – № 36 (468). – С. 6–12.

16 Винокур Р.Ф. Оценка по компетенциям как инструмент развития кредитных специалистов [Электронный ресурс] / Р.Ф Винокур // Банковское кредитование. – 2012. – № 4 // СПС «КонсультантПлюс»

17 Глисин Ф.Ф. Деловая активность коммерческих банков России // Банковское дело. - 2013. - №4. - С.6-9

18 Грюнинг Х. Анализ банковских рисков / Х. Грюнинг. – М.: Изд-во «Весь мир», 2003. – 304 с.

19 Гордина В.В. Кредитный скорринг в системе банковского риск-менеджмента / В.В. Гордина // Финансы и кредит. – 2011. – № 23 (455). – С. 47-52.

20 Годовой отчет ВТБ 24 (ПАО) за 2013 год [Электронный ресурс] // ВТБ 24: официальный сайт. URL: [https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24\\_accounting\\_report\\_2013.pdf](https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24_accounting_report_2013.pdf)

21 Годовой отчет ВТБ 24 (ПАО) за 2014 год [Электронный ресурс] //

ВТБ 24: официальный сайт. URL:  
[https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24\\_accounting\\_report\\_2014.pdf](https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24_accounting_report_2014.pdf)

22 Годовой отчет ВТБ 24 (ПАО) за 2015 год [Электронный ресурс] //

ВТБ 24: официальный сайт. URL:  
[https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24\\_accounting\\_report\\_2015.pdf](https://old.vtb24.ru/about/info/results/Documents/vtb24_accounting_report_2015.pdf)

23 Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [Электронный ресурс]// Банк России: официальный сайт. URL :

[http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-3-1\\_15.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_15.htm)

24 Дремова У.В. Совершенствование подходов к оценке кредитоспособности заемщиков при долгосрочном кредитовании//Финансы и кредит. – 2015. - №11. – с. 15-22.

25 Егоров Н.Е. Сбалансированность банковских стратегий – основа снижения рисков кредитования / Н.Е. Егоров, А.М. Смулов, В.М. Полетаева // Бизнес и банки. – 2012. - № 39. – С. 1-8.

26 Завьялов С.О. Оценочные подходы к методам анализа кредитоспособности заемщика//Бизнес в законе. – М.: ООО Медиа ВАК, 2011. - №2. – с. 345-348.

27 Заиченко Е.М. Об организации кредитного риск-менеджмента при потребительском кредитовании / Е.М. Заиченко // Деньги и кредит. – 2012. – №8. – С. 54-57.

28 Качалова Е.Ш. Прогнозная оценка страхования кредитных рисков в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс] / Е.Ш. Качалова, Н.В. Стрельников // Финансы. – 2012. - № 11 // СПС «КонсультантПлюс».

29 Кислинская Г. Скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] // ФБ.ру. URL :  
<http://fb.ru/article/257301/skoringovaya-model-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshchika>

30 Коваленко О.А. Методический подход к оценке кредитоспособности физических лиц: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук. Новосибирск: Новосиб. гос. ун-т экономики и упр., 2012. 18 с.

31 Коваленко О. А. Пути и способы оценки кредитоспособности заемщика: монография/ Алт. ин-т труда и права. Барнаул, 2012. 176 с.

32 Козлов Д.Н. Система предотвращения мошенничества как составляющая кредитного конвейера [Электронный ресурс] / Д.Н. Козлов, В.В. Левин // Банковское кредитование. – 2013. - № 2 // СПС «КонсультантПлюс».

33 Конягина М.Н. Вопросы совершенствования подходов к оценке кредитоспособности//Деньги и кредит. – 2015. – №10. – с. 67-72.

34 Кораблин М.А. Категориальный анализ как метод оценки кредитоспособности клиента – физического лица//Экономический анализ: теория и практика. – М.: ООО «Финанспресс», 2013. - №6. – с. 18-25

35 Косов М.Е. Проблемы управления рисками потребительского кредитования в банковском секторе экономики России / М.Е. Косов // Финансы и кредит. – 2008. – № 19 (307). – С. 14–19.

36 Костюченко Н.С. Ошибки, которые не должны повториться / Н.С. Костюченко // Банковское дело. – 2016. – № 2. – С. 70–73.

37 Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие/Финансовый ун-т при Правительстве РФ. – М.: КноРус, 2016. 259 с.

38 Лаврушин О.И. Банковские риски: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.

39 Лаврентьев А.С. Централизованная модель кредитного процесса в филиалах банка [Электронный ресурс] / А.С. Лаврентьев // Банковское кредитование. – 2013. - № 3 // СПС «КонсультантПлюс».

40 Лисиченко Д.В. Основные факторы кредитного риска при потребительском кредитовании: мошенничество и социальный дефолт / Д.В. Лисиченко // Финансы и кредит. – 2012. – № 2 (290). – С. 69–74.

41 Любимый Н.Ю. Кредитное мошенничество юридических лиц - операционный и кредитные риски / Н.Ю. Любимый // Деньги и кредит. – 2013. - № 2. – С. 59-63.

42 Меркулова Н.С. Направления совершенствования методик оценки кредитоспособности потенциального заемщика коммерческого банка//Известия Юго-Западного гос. ун-та. – Курск, 2015. - № 4 – С. 75-78.

43 Мозжухина Е.А. Ответственное кредитование как стандарт розничного кредитования / Е.А. Мозжухина // Деньги и кредит. – 2016. - № 12. – С. 37-40.

44 Матовников М. Развитие рынка кредитных продуктов: выводы ожидаемые и неожиданные [Электронный ресурс] / М. Матовников // Банковское кредитование. 2013. - № 1 // СПС «КонсультантПлюс».

45 Мотовилов О.В. Анализ проблем регулирования депозитных и кредитных операций банков / О.В. Мотовилов // Финансы и кредит. – 2013. - № 1. С. 45-50.

46 Муравецкий А.Н. О возможностях снижения риска кредитного портфеля / А.Н. Муравецкий, П.А. Кунташев // Финансы и кредит. – 2013. - № 16 (544). – С. 61-65.

47 Новашина Т.С. Трансформация кредитного риска: понятие, особенности проявления / Т.С. Новашина // Банковские услуги. – 2012. - № 9. – С. 6-10.

48 О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395–1 (ред. от 29.12.2014, с изм. от 01.03.2015) // СПС «КонсультантПлюс».

49 О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита [Электронный ресурс]: Указание Центрального банка РФ от 13.05.2008 г. № 2008-У // СПС «КонсультантПлюс».

50 О типичных банковских рисках [Электронный ресурс]: Письмо Центрального банка Российской Федерации от 23.06.2004 г. №70-Т // СПС «КонсультантПлюс».

51 Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Жукова Е.Ф.- М.: ЮНИТИ, 2012.- 304 с.

52 Пенюгалов А.В. Банковские риски: сущность и основные подходы к определению / А.В. Пенюгалов, Е.А. Старосельская // Финансы и кредит. — 2013. — № 8 (536). — С. 2-5.

53 Петухова М.В. Влияние социально-демографических характеристик заемщиков на их кредитоспособность//Деньги и кредит. — 2015. - №3. — с. 42-47.

54 "Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 01.09.2015) [Электронный ресурс]//Контур.Норматив.URL:  
<https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=222067>

55 Прокопенко К. И., Шурко Н. В., Тукач В. С. Анализ кредитного риска банков и оценка качества обслуживания клиентов банками на примере одной из операций, осуществляемых банками // Молодой ученый. — 2015. — №17. — С. 485-488.

56 Рассказов, Е.А. Управление свободными ресурсами банка. М.: Финансы и статистика, 2011. - 96 с.

57 Рейтинги банков [Электронный ресурс] // Банковский мониторинг: показатели и рейтинги банков. URL : <http://www.bank-monitoring.ru/rejtingi-bankov.html>

58 Романюк К.А. Концепция метода оценки кредитоспособности физических лиц//Финансы и кредит. — 2015. — №24. — с. 45-53.

59 Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем [Электронный ресурс] / Н.М. Рудой // Банковское кредитование. — 2013. - № 2 // СПС «КонсультантПлюс».

60 Рыкова И.Н. Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов / И.Н. Рыкова // Финансы и кредит. — 2007. — № 18. — С. 2–9.

61 Самсонов В.В. Современный риск-менеджмент в коммерческом банке

- / В. В Самсонов // Финансы, Деньги, инвестиции. – 2012. - № 2 (42). – С. 23-25.
- 62 Серова Ю.Г. Институт собирания информации о благонадежности контрагентов в России//История государства и права. – М.: Юрист, 2012. - №7. – с. 23-28.
- 63 Соложенцев Е.Д., Карасев В.В., Степанова Н.В. Прозрачность методик оценки кредитных рисков и рейтингов. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2014.- 198 с.
- 64 Трухин С.С. Методические аспекты оценки кредитоспособности физических лиц//Сибирская финансовая школа. – Новосибирск: Изд-во Сиб. ин-та финансов и банк. дела, 2013. - №4. – с. 89-93.
- 65 Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О потребительском кредите (займе)"
- 66 Челноков В.А. Кредит: сущность, функции и роль / В. А. Челноков // Деньги и кредит. – 2012. - № 5. – С. 74-78.
- 67 Шемпелев, В.А. Анализ эффективности деятельности коммерческого банка // Банковское дело.- 2012.- № 4.- С. 10-15.
- 68 Шмыгленко Ю. С. Особенности функционирование рынка банковского кредитования населения в России / Шмыгленко Ю. С. // Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 320-324.
- 69 Шмыгленко Ю. С. Рынок банковского кредитования населения: анализ, структура и проблемы // Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 314-320.
- 70 Шумкова К.Г. Совершенствование методов оценки и лимитирования кредитного риска в российском банковском секторе / К.Г. Шумкова // Финансы и кредит. 2011. – № 30 (462). – С. 34-37.