

В последнее время на рынке розничного кредитования России появилось много нового: стали создаваться кредитные бюро, внедряются современные скоринговые системы, появились коллекторские агентства, современные финансовые супермаркеты и т. д. Российские финансовые институты все в большей степени начинают работать на этом потенциально-проблемном сегменте финансового рынка. Об этом рассказывается в настоящей статье, ориентированной на сотрудников финансовых институтов, преподавателей и студентов.

Финансовые институты на рынке розничного кредитования населения

А. В. СЫЧЕВ,
председатель совета директоров ЗАО «ИНТЕРФИНТЕХ»,
Москва

Рынок розничного кредитования населения

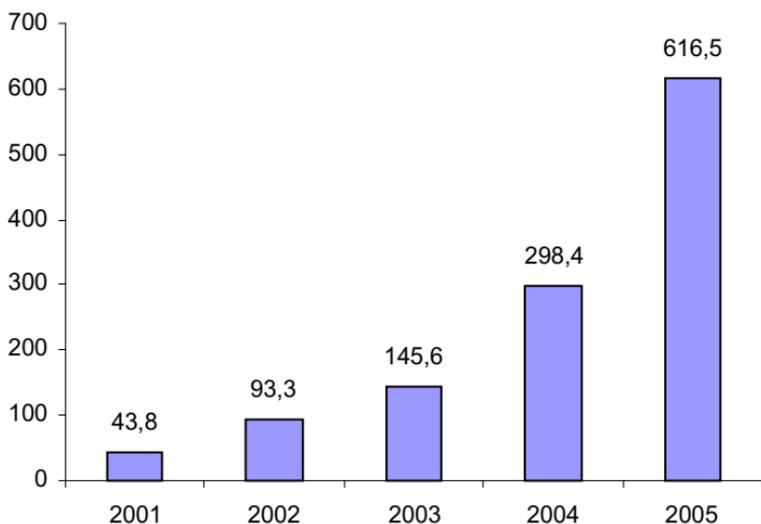
Уже более трех лет российский рынок розничного кредитования населения – наиболее активно развивающийся сегмент отечественного финансового рынка. По данным Банка России, с начала 2000 г. до августа 2005 г. его масштабы увеличились с 22 млрд руб. до 850 млрд руб. При этом более 16% всего объема выдаваемых кредитов приходится на кредитование частных лиц (в первую очередь потребительское кредитование, экспресс-кредиты, ипотека, автокредиты), тогда как в начале 2001 г. эта доля составляла около 4%. По опросам общественного мнения, за последние три года потребительскими кредитами воспользовалось более 30% населения городов-миллионников (в Москве – 13%, в Санкт-Петербурге – 32%¹).

Столь высокие темпы роста вызваны многим факторами, в том числе и тем, что рынок услуг для крупных корпора-

¹ Компания. 2005. № 10.



тивных клиентов уже переполнен. При этом предоставление ссуд малому бизнесу для финансовых институтов пока не слишком привлекательно, в частности из-за непрозрачности малых предприятий. Нехватка качественных заемщиков в различных отраслях производства и сферы услуг вынуждает финансовые институты заниматься более рискованным бизнесом – выдачей кредитов физическим лицам (рисунок).



Объемы предоставления кредитов физическим лицам российскими банками в 2001–2005 гг., млрд руб.

По оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ (МЭРТ), экономический рост в 2005 г. «поддерживался, прежде всего, расширяющимся потреблением со стороны домашних хозяйств»². Россияне потратили на кредиты 5% своих доходов, то есть почти столько же, сколько на банковские сбережения (5–6% доходов). При этом, по мнению МЭРТ, качество кредитов снижается, поскольку на этот рынок вовлекаются все менее обеспеченные граждане.

Необходимо отметить, что рынок розничного кредитования населения в нашей стране имеет значительный потен-

² Доклад МЭРТ «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе–августе 2005 г. и оценках до конца года».

циал для роста: отношение объема потребительского кредита к валовому внутреннему продукту в РФ составляет чуть более 3%, тогда как в Германии – 23%, Польше – 31%, Франции – 81%.

Рынок кредитования частных лиц привлекает все новых участников, что в условиях конкуренции приводит к снижению ставок по кредитам и соответственно к сокращению маржи кредитных организаций, в которую заложены и риски невозврата кредитов отдельными заемщиками. В конечном итоге уменьшение процентных ставок делает дальнейшее развитие кредитования все более рискованным для кредитных организаций. Каждый розничный банк стремится к увеличению собственной клиентской базы. Хорошее качество – у автомобильных и ипотечных кредитов, гораздо ниже – у кредитов потребительских. Увеличение доли долгосрочных кредитов во многом сдерживается особенностью структуры пассивов российских банков: собственные средства финансовых организаций относительно невелики, а привлеченные средства отличаются кратковременным характером. Проблема заключается и в отсутствии в России рынка ипотечных ценных бумаг, которые являются источником «длинных» денег.

Развивая розничный рынок кредитования, финансовые институты получают не только прибыль, но и порождают потенциальные проблемы, которые могут проявиться если не в ближайшем будущем, то в средне- и долгосрочной перспективе. Рассмотрим их более подробно.

Розничное кредитование – потенциальный источник финансового кризиса

Расширяя круг заемщиков, сокращая сроки принятия решений о предоставлении кредита, финансовые институты увеличивают риски своих кредитных портфелей и риски невозврата кредитов. Зная об этом, финансовые институты повышают уровень процентной ставки. При высоких ставках, перекрывающих процент невозвратов, многие финансовые организации могут позволить себе иметь в портфеле

некоторый объем проблемных кредитов³. В результате на российском рынке сложилась парадоксальная ситуация, когда короткие кредиты стоят в 2–2,5 раза дороже, чем долгосрочные. Подобная ситуация совершенно не характерна для зарубежных кредитных рынков и отражает значительные диспропорции в развитии рынка потребительского кредитования.

Рост задолженности по кредитам частным лицам может привести к серьезному системному банковскому кризису. Российское законодательство, суды, как и сами финансовые организации, не готовы к снижению сопряженных с кредитованием рисков. В этой ситуации необходимы тщательное исследование и постоянный мониторинг текущего положения на рынке розничных финансовых услуг и разработка мер, минимизирующих риски.

Стоит отметить, что объем просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, на начало сентября 2005 г. составляет, по данным ЦБ РФ, всего 1,9%. В настоящее время рынок активно растет, в том числе за счет регионов с более низкими, чем в центральных городах, показателями проблемной задолженности, и это позволяет держать размер невозвратов кредитов на относительно приемлемом уровне. При этом, по разным оценкам, реальная доля «проблемных» кредитов доходит в кредитных портфелях до 10–15%. Особенность российского рынка в том, что доля умышленно невозвращаемых кредитов в общем объеме задолженности составляет не более 20%. Большая часть невозвращаемых кредитов приходится на непреднамеренных неплательщиков, а не на мошенников, заранее планировавших не возвращать кредит.

Необходимо отметить, что проблемы с задолженностью населения характерны для многих, в том числе и развитых стран. В Германии около 3 млн семей имеют проблемы с долгами, сумма которых уже превышает 1 млрд евро. Для

³ Основные проблемные кредиты у нас возникают при кредитовании в торговых точках. Этот вид кредитования является наиболее рискованной операцией. По различным оценкам, в торговых точках выдается до 80% общего количества кредитов частным лицам.

решения проблемы в стране создают консультационные центры, которые работают с должниками и советуют им, как выйти из затруднительного положения. В Юго-Восточной Азии, где потребительское кредитование начало развиваться на несколько лет раньше, чем в России, к концу 2003 г. граждане Южной Кореи задолжали банкам 15,7 млрд дол., причем каждый десятый житель страны не смог вернуть долг, который многократно превышал его годовой доход. В частности, в Южной Корее в 2003 г. сумма долгов по кредитным картам достигла 14% ВВП.

В условиях относительной стабильности, которая позволяет брать и без проблем отдавать кредиты, значительный банковский кризис маловероятен. Вместе с тем финансисты отмечают, что «говорить о принципиальной невозможности такого кризиса в России в более отдаленной перспективе было бы неправильно, так как не могут быть исключены форсмажорные обстоятельства. Это может быть, например, резкое изменение курсов валют, которое негативно отразится на способности части заемщиков обслуживать кредиты»⁴. Кризис может случиться при ухудшении экономической ситуации в стране. Анализ зарубежной практики показывает, что существует прямая зависимость между положением в экономике и объемом неплатежей. Возможны локальные проблемы у узкоспециализированных банков с недостаточно диверсифицированным портфелем. В целях более сбалансированного развития рынка Министерство финансов РФ разрабатывает законопроект «О потребительском кредитовании», где заложены принципы защиты и потребителя, и кредиторов.

Представители финансовых организаций, регулирующих органов утверждают, что предотвратить кризисную ситуацию может внедрение системы кредитных бюро и распространение современных методик работы с должниками, скоринговых программ, увеличивающих резерв надежности банков. Рассмотрим, насколько эффективно могут работать данные механизмы в текущей ситуации.

⁴ Финансы. 2005. № 39.

Кредитные бюро

Кредитные бюро являются информационными посредниками, либо учрежденными и принадлежащими самим кредиторам, либо действующими независимо и получающими прибыль от своей деятельности. Они создаются для урегулирования общественных отношений, возникающих в сфере сбора, хранения и использования информации об исполнении лицами денежных обязательств. Информация кредитных бюро может быть использована для составления кредитных рейтингов заемщиков, статистических моделей, способствующих продвижению финансовых инструментов, определению стоимости кредита, установлению и регулированию кредитных лимитов. Она позволяет минимизировать риски невозврата кредитов и на этой основе уменьшать процентную ставку⁵. Одновременно снижаются издержки по проверке платежеспособности заемщиков. Механизм кредитных историй также дисциплинирует заемщика, который понимает, что при нарушении обязательств он потеряет доступ к кредиту или кредит будет дороже.

Можно выделить следующие основные задачи кредитных бюро:

- ➔ повышение уровня сведений финансовых институтов о заемщиках, более точное прогнозирование возвратности кредитов;
- ➔ уменьшение платы за поиск информации, выравнивание информационного поля внутри кредитного рынка, установление конкурентных цен на кредитные ресурсы;
- ➔ повышение уровня дисциплины заемщиков, стимулирование заемщика к возвращению кредита, уменьшение риска недобросовестного поведения.

Необходимо отметить, что кредитные бюро, принадлежащие самим кредиторам, подвержены конфликту интересов, поскольку заинтересованы в получении полной и достоверной информации, не предоставляя своих данных.

⁵ Зачастую ненадежные в финансовом отношении заемщики согласны на более высокую плату за кредит, поскольку не планируют вернуть ссуду. Это ведет к повышению риска кредитной политики и стремлению кредиторов ограничить выдачу ссуд, несмотря на наличие на рынке надежных заемщиков.

Кредитные бюро в разных организационных формах действуют в большинстве стран мира. В настоящее время, к примеру, в США есть три основных сети кредитных бюро. Данные организации обрабатывают порядка 2 млрд единиц информации и 2 млн запросов в месяц. Крупнейшим и старейшим из агентств в мире является кредитное агентство «Dan&Bradstreet», в базе данных которого в настоящее время имеются сведения о более чем 48 млн компаний.

В России кредитные бюро начали создаваться только в 2005 г., причем ни одно из них фактически еще не работает. Кредитные истории были узаконены после вступления в силу в апреле 2005 г. закона «О кредитных историях». Начиная с 1 сентября 2005 г. все банки, выдающие кредиты, обязаны предоставлять сведения о своих заемщиках в бюро кредитных историй (БКИ), которые на договорной основе накапливают и хранят информацию об исполнении клиентами обязательств по займам. При этом сводная информация о заемщиках будет храниться в Центральном каталоге кредитных историй при Банке России.

Все организации, причастные к выдаче кредитов, обязаны передавать хотя бы в одно бюро следующую информацию о заемщиках: его личные данные, сумма кредита, каким образом долг обслуживался, залог, полученные кредиты. Каждая кредитная история состоит из трех частей – титульной, основной и закрытой (таблица).

Информация, содержащаяся в кредитной истории

Раздел кредитной истории	Информация
Титульная часть – общие сведения о заемщике	Имя, паспортные данные, ИНН, номер пенсионного свидетельства
Основная часть – сведения о полученных кредитах	Размер кредитов, срок, на который они были выданы, время их возврата и т. д.
Закрытая часть	Какой банк формировал кредитную историю и кто ею пользовался

В соответствии с законом, при работе в штатном режиме информация об источнике формирования кредитных историй не должна разглашаться. Финансовая организация,

которая запрашивает кредитную историю заемщика, может узнать только то, что у клиента есть или был кредит, как соблюдалась или соблюдается заемщиком платежная дисциплина. Закрытую часть кредитной истории, содержащую информацию о кредиторе, можно получить только по запросу суда.

Из Центрального каталога кредитных историй граждане смогут узнать, в каком кредитном бюро находятся закрытые части их кредитных историй⁶. Каталог будет собирать информацию о том, где находится та или иная кредитная история. Каталог также будет бесплатно выдавать банкам и заемщикам справки о местонахождении досье.

Введение в России практики обмена информацией между кредитными бюро и финансовыми организациями должно положительно сказаться на развитии всей финансовой системы. Очень важно обеспечить доверие кредитных организаций, которые будут делиться информацией с кредитными бюро. Можно предположить, что введение практики кредитных историй должно повлиять на стоимость займов в сторону снижения для тех клиентов, которые зарекомендовали себя как добросовестные заемщики. Заемщики заинтересованы в работе с бюро, поскольку это будет доказательством их надежности. Для тех же, кто отказался от передачи информации в кредитное бюро или недобросовестно погашал кредит, ставки могут быть существенно выше ставок добросовестных заемщиков. Опасаясь недобросовестных клиентов, кредитные организации могут отказывать в выдаче кредита лицам, не давшим согласие на предоставление информации в кредитные бюро.

В настоящее время организовано несколько бюро кредитных историй. Наиболее известными являются Национальное бюро кредитных историй, созданное при участии

⁶ В соответствии с российским законом кредитная история выдается любому лицу, организации, учреждению с согласия заемщика (кредитная история может быть выдана, при наличии согласия прокурора, органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве). Здесь встает проблема «утечек» информации из кредитного бюро, которые вполне возможны в российских реалиях. Это повышает важность защиты информации о потенциальных заемщиках.

Ассоциации российских банков, нескольких кредитных организаций и американской компании «TransUnion»; Национальное кредитное бюро, учрежденное Торгово-промышленной палатой РФ, Госстатом и компанией «Dup & Brandstreet»; «Experian-Интерфакс», созданное агентством «Интерфакс» и американским кредитным бюро «Experian», а также бюро «Инфокредит», учрежденное Сбербанком и рядом российских банков.

В сфере предоставления информации о кредитных историях важную роль играет степень концентрации капитала. Более крупная компания способна собрать в своей базе данных наиболее полный объем информации и использовать в своей деятельности современные информационные технологии. Однако и здесь есть подводные камни. Так, оплатив 50% уставного капитала новой компании, Сбербанк РФ учредил фактически собственное Бюро кредитных историй. По мнению экспертов, этот шаг может развалить пока не начавшую работать систему кредитных бюро.

Возникает предположение, что новую структуру Сбербанк создал для того, чтобы не делиться информацией о собственной значительной базе заемщиков. Сбербанк контролирует более половины рынка розничного кредитования и обладает соответствующей долей информации о заемщиках – физических лицах. При таком распределении сил наиболее эффективным в целях ограничения конкуренции является создание собственного бюро, чтобы ограничить доступ конкурентов к накопленной информации. Наличие собственного бюро у Сбербанка может привести к тому, что значительный объем информации о заемщиках будет недоступен другим финансовым организациям по разумной цене. Теоретически примеру Сбербанка могут последовать другие лидеры российской финансовой системы по объему потребительского кредитования.

Анализ международной практики показывает, что кредитным бюро, аккумулирующим информацию, полученную от многих кредиторов, необходимо несколько лет для формирования полной базы данных. По мнению, высказываемому руководителями Федеральной службы по финансовым

рынкам (ФСФР), работа бюро кредитных историй станет эффективной через три года, а положительные результаты будут заметны примерно через год. Представители ФСФР полагают, что максимум через три года вся совокупность баз данных российских кредитных бюро достигнет требуемой величины. Вместе с тем отмечается, что уже через год можно будет говорить об эффективности работы этой системы.

Скоринговые программы

Все большее распространение в розничном кредитовании получают различные методики, основанные на скоринге – балльной системе оценки заемщиков, при которой последний заполняет предлагаемую анкету, а его ответы оцениваются определенным количеством баллов, по общей сумме которых делается заключение о его платежеспособности. На основе скоринговых методик строится финансовая система оценки и управления кредитными рисками различных клиентов, позволяющая обеспечить объективное принятие решений, а также оперативно настраивать под изменение рыночных условий. Оценка заемщиков на основе скоринга становится ключевым элементом системы принятия решений в области кредитования частных клиентов. Коренное отличие данных методик от традиционных экспертных методов заключается в том, что скоринг позволяет автоматизировать процесс принятия решений и сократить время на обработку кредитных заявок. Методика скоринга представляет собой классификационную задачу, которая позволяет разделять клиентов на «плохих» и «хороших».

Для этой цели на основе исторических данных и множества характеристик заемщика строятся математические модели, с помощью которых и осуществляется последующая оценка. Простейшей реализацией модели скоринга является взвешенная сумма различных характеристик заемщика. Полученный интегральный показатель затем сравнивают с выбранным пороговым значением, на основе чего и принимается решение о выдаче или невыдаче кредита. Эта простейшая процедура хорошо отражает суть скорин-

говой оценки – разделение заемщиков на две группы: тех, кому можно предоставлять кредиты, и тех, кому их давать не следует.

Построенная на основе скоринга методика позволяет быстро оценить характеристики потенциального заемщика, однако ее недостатком является то, что она подходит для стандартных ситуаций и не может учитывать всех особенностей клиента. Кроме того, поведение людей меняется, и модель необходимо постоянно уточнять на новых клиентах. Модели скоринга не позволяют также обнаружить заведомо ложные данные в анкете.

На Западе скоринговые методы применяются достаточно давно, в начале 50-х годов появилась первая консалтинговая фирма в области скоринга «Fair Isaac», которая до сих пор является одним из лидеров рынка кредитного скоринга. В нашей стране применение скоринговых систем началось недавно, и зачастую финансовые институты внедряют готовые западные системы, не учитывающие российской специфики. Дело в том, что в различных государствах набор характеристик заемщиков и их относительный вес в объеме кредитного риска различен и зависит от экономических условий жизни и национального менталитета. Поэтому нет оснований ожидать, что применение готовых западных систем к нашим заемщикам повысит эффективность кредитного портфеля российских финансовых организаций.

В России пока не накоплена достаточная статистическая база, позволяющая выстраивать достоверные средне- и долгосрочные модели кредитования. Это связано с непродолжительной историей рынка розничного кредитования. Для разработки действительно эффективной системы скоринга нужны исторические данные по выданным кредитам. Тем не менее многие российские финансовые организации начинают массовое кредитование, не имея качественной, построенной на реальной статистике скоринговой модели.

Коллекторские агентства

Важнейший элемент работы кредитной организации – управление просроченной задолженностью. Когда объемы

кредитования были незначительны, финансовые организации могли самостоятельно решать вопросы возврата кредитов. В настоящее время рынок розничного кредитования стремительно растет, что сопровождается ослаблением требований к заемщикам в условиях пока неработающих кредитных бюро и отсутствия единой информационной базы по недобросовестным заемщикам. В результате взыскание задолженности превращается в сложную задачу: суммы задолженности при кредитовании частных лиц, как правило, относительно невелики, и зачастую отсутствует возможность урегулирования задолженности за счет работы с залогом или другим видом обеспечения.

Если 20–25% заемщиков не вернут кредиты, то перед финансовой организацией, работающей на розничном рынке, встает задача истребования задолженности, а для этого требуется задействовать значительные человеческие и финансовые ресурсы. Для решения этой задачи кредитным организациям нужно научиться анализировать и сегментировать проблемную задолженность, а также разрабатывать и совершенствовать различные стратегии ее возврата. Элементом такой стратегии может стать передача части долгов коллекторскому агентству⁷.

Наличие специализированной структуры позволяет эффективно работать с просроченной задолженностью на разных стадиях. Работа с каждым должником требует подробного анализа всей имеющейся информации. Исходя из результатов анализа, специалисты коллекторского агентства определяют наиболее эффективные методы урегулирования задолженности, которые являются абсолютно легальными и ориентированными на внесудебные процедуры. Вместе с тем судебный процесс и исполнительное производство могут также входить в спектр предлагаемых агентством услуг.

В комплекс услуг, предлагаемый коллекторами по работе с проблемными долгами, входит:

⁷ Строго говоря, взимание проблемных долгов не является банковской функцией. Например, в США сбором долгов занимается более 6 тыс. компаний. Совокупный долг американцев составляет в общей сложности 135 млрд дол., поэтому в США коллекторские агентства переживают бум.

- ✓ взыскание долгов;
- ✓ реструктуризация проблемной задолженности;
- ✓ покупка долгов;
- ✓ экспертиза документов, подтверждающих долговые обязательства;
- ✓ аналитические исследования рынка долгов;
- ✓ повышение ликвидности долга путем реоформления его в неоспоримое денежное обязательство;
- ✓ предоставление базы данных участников долгового рынка.

Важной проблемой при использовании услуг агентства является риск, что независимые коллекторские агентства, в отличие от внутренних служб банков, могут близко подойти к «границе закона» в процессе работы с должниками, что может отрицательно отразиться на репутации кредитного учреждения, продавшего проблемные долги тому или иному агентству.

Есть также ряд вопросов о законодательной базе передачи долгов коллекторским агентствам, так как согласно статье 857 ГК РФ о банковской тайне, сведения о лице, содержащие информацию о его счете и операциях по счету, не подлежат разглашению.

В России коллекторской деятельностью занимаются такие компании, как «Секвойя Кредит Консолидейшн», «Финансовое агентство по сбору платежей» (ФАСП), юридическая компания «92 и партнеры». По информации «Секвойя Кредит Консолидейшн», за год работы портфель проблемных долгов, обслуживаемых агентством, превысил 10 млн дол.

По данным коллекторских агентств, в России в первую очередь услугами этих агентств интересуются банки, созданные с участием иностранного капитала, поскольку их «материнские» компании имеют опыт такого сотрудничества, являющегося естественной и необходимой составляющей успешного кредитного бизнеса. Остальные банки до последнего времени предпочитали возвращать долги собственными силами. Всего, по информации коллекторов, на конец 2005 г. их услугами пользовалось более 30 кредитных организаций. Появление независимых коллекторов свидетельствует о том, что портфели проблемных кредитов у

российских финансовых организаций достигли объемов, достаточных для того, чтобы обращаться с этой проблемой к аутсорсинговой организации.

Массовому кредитованию в стране около трех лет, и проблема невозврата выданных кредитов пока еще не достигла критического значения. Кризис возможен, если государство не создаст условия для экономического роста в России на длительный период. Необходимо учитывать, что политическая и экономическая нестабильность может привести к нестабильности домашних хозяйств. Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что активное развитие финансового сектора в России, в первую очередь розничного кредитования населения, обусловлено общим экономическим ростом в стране.

Отчасти деятельность российских финансовых институтов на рынке розничного кредитования можно сравнить с деятельностью таких иностранных компаний, как, например, «Household International», занимающейся ссуживанием денег под проценты специфической клиентуре – людям с ненадежной кредитной репутацией. «Household International» одалживает деньги клиентам с невысокими доходами, а также тем, кто уже имеет долги, и тем, кто выплачивает их нерегулярно. Рынок таких «некачественных» кредитов в США огромный, и деньги предоставляются под большие проценты (так называемые *subprime debts*). Во времена экономической стабильности эти финансовые организации демонстрируют впечатляющую прибыльность. Кардинальным образом ситуация меняется во времена экономических кризисов, когда данные компании оказываются близки к банкротству.

В целом можно констатировать, что активное развитие финансового ритейла ставит перед российскими финансовыми институтами принципиально новые задачи экономического, технологического и законодательного плана. Решать их надо все вместе, а не по отдельности, комплексно и в сжатые сроки, что требует участия и поддержки со стороны государственных органов, регулирующих финансовые рынки.