

14-ая международная конференция «Банковские системы и сети».

Современные решения для кредитного скоринга

Директор компании Scorto Solutions АНДРЕЙ ПИЩУЛИН

Scorto Corp

3132 West Post Road
Las Vegas
NV 89126, USA
(888) 864-4280
www.scorto.com



Scorto Solutions

ул. Ярославская 11/13
г. Харьков
61052, Украина
(057) 712-18-88
www.scorto.ru

ВСТУПЛЕНИЕ

В данном докладе описываются проблемы внедрения кредитного скоринга в банках, а также смысл понятия «современное решение для кредитного скоринга». Основная цель доклада – показать перед каким выбором оказывается банк или другая кредитная организация при выборе системы кредитного скоринга.

Тема кредитования и кредитного скоринга, как инструмента работы, является на сегодняшний день одной из самых актуальных. Особенности работы на рынке кредитования населения все больше заставляют задумываться над эффективными методами решения таких проблем, как пугающие тренды по ухудшению качества портфелей, мошенничество, требуемая рынком скорость и качество обслуживания и оценки клиентов, и др.

Большинство активных игроков на рынке кредитования уже вплотную подошли к выбору инструментов кредитного скоринга. Тем не менее, даже у них, зачастую нет четкого видения того, при помощи ЧЕГО и КАК оценить заемщиков и принять решения о выдаче кредитов.

ЗАДАЧИ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

В мировой практике кредитный скоринг определяется двумя задачами, каждая из которой имеет свои характерные аспекты и особенности.

Задача №1: Создание скоринговых моделей – моделей оценки кредитоспособности

Задача №2: Построение скоринговой инфраструктуры

Для разных банков может быть актуальна одна, и не актуальна другая задача, но, тем не менее – именно эти два направления принято рассматривать как основные в кредитном скоринге. И для каждого из направлений существуют свои инструменты и методология, при помощи которых и решаются эти задачи.

СКОРИНГ – КАК РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ

Если рассматривать скоринг как разработку моделей, то здесь Банк сталкивается с необходимостью решить следующий ряд задач:

- Определение ключевой цели и типа скоринга; определение того, для чего конкретно будет использоваться скоринг – оценка заемщика, оценка динамики состояния счета или же определение оптимальной стратегии по уже «плохим» заемщикам.
- Оценка, анализ и определение критериев; задание критериев оценки кредитоспособности и определение базовых параметров классификации заемщиков.
- Выбор методов построения скоринговых моделей; исследование доступных методов создания скоринговых моделей на предмет максимальной адекватности имеющейся ситуации.
- Оценка финансовой эффективности моделей; оценка и анализ общего влияния скоринговой модели на кредитный портфель в целом.

СКОРИНГ – КАК ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ

Если рассматривать скоринг как инфраструктурную задачу (построение централизованной системы оценки и принятия решения), то здесь перед Банком становятся такие задачи:

- Управление кредитными продуктами – задание соответствий между моделями и типами кредитных продуктов, использование для различных целевых групп различных моделей оценки.
- Создание стратегии принятия решений – создание правил интерпретации скорингового результата, формирование принципов стратегии принятия решения по кредитной заявке.

- Мониторинг точек продаж кредитов – оценка эффективности и динамики работы в режиме реального времени, отслеживание количества «фиктивных» запросов на получение оценки, отслеживание принятых решений на основе скоринга.
- Отслеживание адекватности кредитного портфеля и моделей – проверка рабочей адекватности модели на текущих заемщиках, оценка фактора субъективности в принятии решений.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ИЛИ АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПО?

Кредитный скоринг - это решение задач по двум направлениям: построения скоринговых моделей и скоринговой инфраструктуры.

Существуют два варианта построения моделей – использование специализированного ПО и использование универсального аналитического ПО (математические и статистические пакеты).

В чем основная разница?

Специализированное ПО разработано и используется исключительно ДЛЯ СКОРИНГА. В нем собраны только скоринговые инструменты для целей кредитного скоринга (построения моделей, специализированные отчеты, диаграммы, различные методы построения моделей, алгоритмы оценки/сравнения моделей и т.п.).

Универсальное аналитическое ПО - это типовые математические и статистические пакеты, с помощью которых, также, можно делать многие вещи из того, что предлагает специализированное скоринговое ПО.

Но, разница в использовании этих двух вариантов заключается в функциональности и целенаправленности каждого из них. Например, чтобы построить кривые финансовой эффективности на кредитном портфеле в универсальном ПО, потребуется создание ВСЕГО алгоритма анализа и вычисления для каждой записи портфеля. Кроме того, придется провести работу по созданию графического представления результатов. Сделать тоже самое с помощью специализированного скорингового ПО можно двумя нажатиями кнопок.

Самая главная разница в том, что СКОРИНГОВОЕ ПО ориентировано НА БИЗНЕС-ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ и оперирует, в основном, БИЗНЕС-понятиями. Главным пользователям — риск-менеджерам и кредитным аналитикам —, для работы требуется лишь базовое понимание основ математики.

В то время как универсальное ПО ориентировано НА МАТЕМАТИКОВ с серьезным уровнем теоретической математической подготовки и практической работы с соответствующими пакетами.

ЗАПАДНЫЕ ПОСТАВЩИКИ ИЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПОСТАВЩИКИ?

Рассматривать специализированное ПО можно, также, с точки зрения его производителя. На сегодняшний день на рынке представлены как западные поставщики – серьезные скоринговые бренды, и отечественные – менее известные.

Преимущества западных брендов – это, прежде всего, опыт и высокая функциональность решений. К недостаткам можно отнести - цену (в некоторых случаях слишком высокая), и закрытость информации (нежелание передавать опыт банкам по работе с моделями).

Среди отечественных поставщиков практически не существует компаний, которые бы занимались разработкой специализированных инструментов для кредитного скоринга. Есть компании, которые себя **так позиционирует на рынке**, – но изначально их ПО не было ориентировано на скоринг. Просто с растущими потребностями рынка все начали предлагать специализированные решения.

Что касается цены – то, специализированное ПО стоит дороже, чем универсальное математическое. Но, это закон рынка – узконаправленные профессиональные инструменты всегда стоят дороже, чем инструменты для «широких» масс пользователей.

Тем не менее, если перед банком стал выбор решения для разработки скоринговых моделей, то первое на что он должен обратить внимание, это наличие инструментария для:

- изучения кредитного портфеля
- построения скоринговых моделей
- оценки эффективности скоринговых моделей
- импорта / экспорта скоринговых моделей

ПОСТРОЕНИЕ СКОРИНГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

При построении скоринговой инфраструктуры в банках, чаще всего наблюдаются следующие ситуации:

- 1) бизнес-процессы настроены и налажены, требуется лишь интеграция аналитического компонента – скоринговой системы, для того чтобы поднять банк на более высокий уровень ведения кредитного бизнеса.
- 2) Бизнес-процессы находятся в стадии становления, возможно еще не отработаны, требуется обеспечить максимально полный цикл работы с кредитной заявкой.

Эти две ситуации характерны для банков разных уровней (и специалисты компании Scorto сталкивались и с одной, и с другой).

Особенностью первой ситуации является то, что банк четко знает, что ему необходимо - какие именно элементы процесса принятия решения необходимо оптимизировать и т.д. - чаще всего это интеграция СПР + приложение для создания скоринговых стратегий на сервере.

Вторая ситуация отличается тем, что чаще всего банки используют очень консервативный подход к ведению кредитного бизнеса. В таком случае с банками приходится проводить более глубокое предпроектное исследование на предмет внедрения системы кредитного скоринга. И в этом случае скоринговая система включает в себя помимо СПР, еще и рабочие места кредитных специалистов, приложение для регулирования бизнес-процессами и т.п.

Но как бы то ни было, современное решение для кредитного скоринга должно решать задачу, как в первой ситуации, так и во второй.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПО И СОБСТВЕННЫЙ IT-ОТДЕЛ БАНКА

Банк, принимая решение о скоринге, как правило, имеет не большой выбор: это или специализированное ПО для построения инфраструктуры или разработки собственного IT-отдел банка.

Если это продукт известного иностранного бренда, то есть вероятность, что не каждый банк сможет заплатить от \$500 000 за систему, которую потом еще будут обслуживать западные специалисты, что так же обойдется весьма не дешево. В итоге обладание подобной системой будет крайне затратным.

В том случае, если банк воспользуется решением отечественных компаний, то, скорее всего он получит систему созданную на основе универсальных компонентов, не созданных для кредитного скоринга. Как правило, такие системы предлагают разнообразные консалтинговые фирмы. Проблемы с этой системой у банка начнутся в тот момент, когда понадобится, например, "добавить правила интерпретации рейтинга заемщика, сделать комитет моделей на новый кредитный продукт и добавить сегментацию".

В лучшем случае все вышеперечисленное будет реализовано месяца через три, и обойдется в половину стоимости самой системы. В худшем случае банку просто откажут.

Поэтому в том случае, если банк остановился на использовании специализированного ПО необходимо искать золотую середину и обязательно обращать внимание на предлагаемую функциональность, опыт и знания компании поставщика.

Внедрение скоринга собственными силами банков, на 80% зависит от департамента ИТ. Если это грамотные и амбициозные команды как, например, Родовид, Юникредит, ОТП, Ипобанк, Морской Транспортный и др., то выстроить минимальную скоринговую инфраструктуру для них, на определенном этапе, не сложно.

Но в этих банках понимают и не скрывают того, что это «временное решение», что в любом случае наступит момент (если не сегодня так завтра), когда придется обратиться к профессиональным компонентам, на которых выстраивается система кредитного скоринга.

Не зависимо от того, внедряет банк специализированные компоненты или решает задачу собственными силами, важно понимать, что «правильное решение» должно обладать следующими возможностями:

- централизованная система оценки-анализа заемщиков
- настройка скоринговых стратегий
- операционная отчетность и мониторинг
- скоринговая отчетность, оценка кредитного портфеля и моделей

СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Выбрать эффективное решения для всех перечисленных задач - это уже сам по себе достаточно трудоемкий и длительный процесс. Тем не менее, понимая основные принципы скоринговых систем и имея видение того, что предлагает рынок – выбрать современное и адекватное решения для кредитного скоринга вполне реально.

Важно понимать, что современное решение для кредитного скоринга это инструментарий, который становится доступным банку для работы, и знания, которыми обладает компания – поставщик скоринговых систем.

И если есть одно, а нет другого – то говорить о «полноценной» скоринговой системе можно не всегда.

Типовой набор компонентов, используемых в построении скоринговой системы это:

- Сервер принятия решений
- Приложение для настройки бизнес-процессов, скоринговых стратегий
- Рабочие места кредитных специалистов
- Приложение для создания скоринговых моделей

Знания, которыми должна обладать компания-поставщик скоринга, важны не менее чем инструментарий, который они поставляют. «Специалист», который не понимает самой сути скоринга, установить систему теоретически может. Но в таком случае, ни о какой грамотной дальнейшей поддержке решения и речи быть не может.

Это напоминает ситуацию, когда специалисты одной достаточно известной компаний в России, на вопрос: "на каких данных вы построили свои genetic карты?", ответили: "информация из открытых источников – Интернет, средства массовой информации и т.п.". Можно ли считать этот ответ профессиональным?

СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА ЭТО...

- Создание скоринговых моделей (экспертные, математические, анализ и оценка фин. эффективности этих моделей на кредитном портфеле, быстрая (в течение нескольких минут) интеграция этих моделей в работу).
- Создание (в течение нескольких минут) и использование в системе кредитных продуктов (стратегий анализа заемщиков).
- Использование для анализа и скоринга информацию из внешних источников – черные списки, кредитные бюро, свои локальные базы данных.
- Возможность простого создания и управления правилами кредитной политики – система бонусов/ штрафов для оценки потенциального заемщика.
- Создание и управление правилами распределения заявок для кредитных специалистов с различными правами/ролями.
- Гибкая настройка интерпретации скорингового рейтинга для кредитных специалистов.

- Возможность быстрой и качественной оценки динамики изменения состояния кредитного счета отдельного заемщика и кредитного портфеля в целом.

ПЕРСПЕКТИВЫ СКОРИНГОВЫХ СИСТЕМ

На данный момент складывается благоприятная ситуация для полноценной работы кредитных организаций со скоринговыми решениями, т.к. сегодня технологический уровень обеспечения кредитных организаций достаточно высок и это уже не является препятствием для внедрения скоринговых систем, как это было 3-4 года назад.

А главное, люди, которые принимают стратегически-важные решения в плане работы на рынке, уже имеют четкое понимание того, что такое скоринг, и что именно может дать его использование.

Что касается препятствий процессу внедрения скоринга, это в первую очередь незрелость участников рынка потребительского кредитования. Когда амбиции кредитных организаций достаточно велики и существует реальная возможность их реализовать, зачастую принимаются такие решения, которые требуют наименьшего «сопротивления» как в финансовом плане, так и в общей организации работы.

Банковский сектор хоть и имеет более стабильное положение, в плане внедрения скоринга, все же пытается полагаться на собственные силы. Но это продолжается только до того момента, когда затрачено уже достаточно времени и денег на «понимание» того, что скоринговые системы это наукоемкая область, требующая знаний специалистов разных направлений – от разработчиков программной архитектуры уровня предприятия, до специалистов по исследованию и изучению данных.

Очень важно, чтобы конечный потребитель скоринговых систем понимал, что скоринг - это необходимость и наиболее оптимальный и эффективный инструмент работы на рынке потребительского кредитования. И если только первый шаг со стороны кредитной организации сделан, то компания - разработчик и интегратор скоринговых систем должна приложить все усилия для того, чтобы скоринговые решения по своим показателям эффективности, функциональности и качества были наиболее приемлемы в каждом индивидуальном случае.