

II БАНКОВСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«Управление рисками при кредитовании частных лиц в Украине: современные методы и технологии».

Scorto Corp

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



Scorto Solutions

ул. Костомаровская 3А
г. Харьков
61141, Украина
(057) 754-59-43
www.scorto.com.ua

Требования к эффективной системе кредитного скоринга

Исполнительный директор компании Scorto Solutions **АНДРЕЙ ПИЩУЛИН**

О КОМПАНИИ

Добрый день уважаемые дамы и господа! Меня зовут Пищулин Андрей, я являюсь исполнительным директором компании Scorto Solutions.

Наша компания является разработчиком и интегратором систем кредитного скоринга, и в свою очередь мы также являемся восточно-европейским представительством компании Scorto Corporation, головной офис которой расположен в штате Невада, в Лас-Вегасе.

Сегодня Scorto работает в области создания полноценных систем кредитного скоринга, разработки специализированных инструментов для создания скоринговых моделей и других инструментов для финансового анализа и менеджмента рисков.

На сегодняшний день Scorto – один из лидеров мирового рынка систем кредитного скоринга. Построенные с использованием технологий Data Mining скоринговые системы позволяют банкам значительно сократить затраты на компенсацию рисков, а так же принимать объективные и точные решения при рассмотрении кредитных заявок.

СУТЬ ПРОБЛЕМЫ

Переходя непосредственно к теме доклада...

Еще не так давно, во многих отечественных банках и не думали о внедрении системы кредитного скоринга. Стандартные рассуждения на эту тему, которые можно было услышать, формулировались примерно так: "это что-то невероятно сложное, это не для нас, у нас не те объемы". Однако, в последнее время, ситуация в корне поменялась.

Многократно выросшие объемы рынка кредитования физических лиц не могли не привести к тому, что большая часть участников рынка были вынуждены в спешном порядке создавать некое упрощенное подобие скоринговых систем.

Но вскоре оказалось, что примитивные схемы кредитного скоринга не могут полностью удовлетворить потребности банков, постоянно наращивающих объемы кредитования. Впрочем, темпы развития рынка в Украине не позволяют пользоваться упрощенным скорингом даже тем кредитным организациям, которые только выходят на рынок.

Единственным выходом из этой ситуации является внедрение полноценных систем кредитного скоринга. Банкам на выбор предлагается значительное количество скоринговых систем, как западных, так и отечественных производителей. При наличии столь большого выбора создается впечатление, что особой разницы между системами нет.

Определиться по цене, согласовать детали – и можно приступать к внедрению. Однако эти иллюзии быстро развеиваются, причем не только на стадиях когда система уже запущена и не показывает ожидаемых результатов, но даже на этапах первичных переговоров с компаниями производителями. Почему же так происходит?

Наша компания, основываясь на запросах поступающих от украинских банков – партнеров, сформулировала те требования, которые выдвигает отечественный рынок к разработчикам скоринговых систем и к самим системам кредитного скоринга.

ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТЧИКАМ СИСТЕМ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Говоря о том, какие именно требования к разработчикам скоринговых систем выдвигают украинские банки, следует остановиться на двух моментах: во-первых, профессионализм, то есть глубокое понимание сути скоринга, а во-вторых, политика взаимодействия с клиентом.

Что касается профессионализма, то тут все ясно. Действительно, сейчас на рынок выходят компании, которые в большей степени занимались или занимаются автоматизацией и вообще банковским ПО и на данный момент, т.к. рынок требует, они позиционируют себя как поставщиков скоринга. Но... следует сказать, что в 99% случаев под скорингом понимается элементарная бальная оценка (и то не всегда) и понятно, что о самой методологии, скоринговых инструментах, анализе портфеля в рамках скоринга – говорить не приходится. Подобные системы не эффективных инструментов управления, а дают просто само слово – «скоринг».

Конечно, обвинить в непрофессионализме крупные транснациональные компании, которые занимаются разработкой скоринговых систем с середины XX века невозможно. Зато у них есть ряд других, достаточно серьезных недостатков, которые значительно усложняют практическую работу по внедрению и дальнейшей эксплуатации скоринговой системы в конкретно взятом банке.

На мировом рынке скоринговых систем сегодня сложилась такая ситуация, что многие банки устали от работы с крупными корпорациями. Общаясь с нашими западными партнерами, мы не раз слышали, что европейские и американские банки оказались заложниками компаний-разработчиков, получив при этом все прелести работы с тяжелым бюрократическим механизмом. Запрос по смене чего-то выполняется через месяц, внедрение занимает полтора – два года и т.п. и т.д. Все это происходит долго, проект может затягиваться, могут неожиданно привлекаться дополнительные финансовые и людские ресурсы. Кроме того, лицензионная политика крупных компаний такова, что банку приходится регулярно обновлять лицензию на использование программного обеспечения, что естественно, обходиться в отнюдь не маленькие суммы.

Таким образом, начиная работать с корпорацией-гигантом, банки получают сложности не столько скоринговые, сколько интеграционные. Можно с уверенностью говорить, что в

самое ближайшее время украинские банки осознают все эти проблемы и начнут искать выход.

Кроме того, есть еще одна проблема, связанная с тем, что даже крупнейшие украинские банки по западным меркам отнюдь не велики. Крупным компаниям-производителям выгодно, что бы проекты были большие и долгосрочные. А если рассматривать заказы большинства отечественных банков – то по важности и объему, для глобальных корпораций эти заказы находятся отнюдь не на первом месте.

Вот и получается, что корпорации - гиганты не настроены на то, чтобы делать какую-нибудь адаптацию под клиента, оказывать какие-нибудь эксклюзивные услуги. Они просто предоставляют банкам хорошее скоринговое решение: в меру отлаженное в восточной Европе и, значительно лучше отлаженное в западной. Чем-то оно может подходить, а чем-то и не подходить.

Доходит даже до того, что не все их программное обеспечение переведено на русский язык. В таких условиях украинскому банку рассчитывать на какую-нибудь более серьезную адаптацию системы к местным условиям просто не реально.

Задача крупных компаний-производителей - захватить рынок, поставить свои решения в как можно большем количестве украинских банков и привязать их к себе на несколько лет. Западные компании понимают, что в таких крупных продажах главную роль играют не качество программного обеспечения и даже не качество скоринговой модели, а PR, имя бренда и правильная маркетинговая политика.

Вывод

Суммировав все выше сказанное, мы сформулировали те требования, которые выдвигает украинский рынок к производителям систем кредитного скоринга:

1. Лицензионная политика использования программного обеспечения не должна содержать скрытых подводных камней. Не должно быть ситуаций, когда лицензия и требует постоянного платного обновления.
2. Разработчик системы должен обладать глубокими знаниями теории скоринга и банковских бизнес-процессов.
3. Компания - интегратор системы должна оперативно решать все возникающие у заказчика вопросы.
4. Внедрение скоринговой системы не должно растягиваться на годы
5. Внедряемое программное обеспечение должно быть адаптировано для использования в украинских условиях.

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ СКОРИНГА ДЛЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА

Переходя к теме, какую систему кредитного скоринга хочет видеть украинский рынок в начале следует сказать, что главным требованием является возможность качественной и быстрой дифференциации кредитов на "плохие" и "хорошие". Таким образом, на первое место по важности выступает Application-скоринг, то есть оценка кредитоспособности заемщиков для получения кредита

Ничего удивительного в этом нет – по данным НБУ за девять месяцев прошлого года просроченная задолженность по кредитам гражданам выросла на 94%. Правда, пока представители большинства украинских банков предпочитают утверждать, что проблемные кредиты не превышают 5% кредитных портфелей. Однако есть и другая

информация, не столь официальная, зато более реалистичная – у активных игроков на рынке кредитования физических лиц доля невозвратов уже достигла 15%.

Что касается актуальности типов скоринга Collection, Behavioral и Fraud, то они, хотя и не столько критичны на данный момент для украинского рынка кредитования как Application-скоринг, но так же необходимы.

Collection скоринг

В первую очередь это касается Collection скоринга. Collection скоринг – это определение приоритетных дел и направлений работы в отношении «плохих» заемщиков, состояние кредитного счета которых классифицировано как «неудовлетворительное». О том, какую роль играет Collection скоринг можно судить по тому факту, что согласно результатам ряда исследований около 40% всех неплатежей приходится на забывчивых заемщиков, которые без всякого умысла забывают внести платеж по кредиту. Поддержка скоринговой системой Collection скоринга даст возможность без дополнительных затрат ликвидировать эту задолженность.

Behavioral скоринг

Поведенческий скоринг - оценка динамики состояния кредитного счета заемщика. Используемые для этой задачи вероятностные скоринговые модели позволяют спрогнозировать изменение платежеспособности заемщика, определить оптимальные лимиты по кредитной карте и т.д. Т.е. когда например мы на основании поведения заемщика за предыдущие 5 мес. прогнозируем его поведение в последующие 2 мес.

Fraud скоринг

Fraud скоринг – оценка вероятности мошенничества потенциального заемщика. Обычно используется в связке с Application и Behavioral скорингом для более детального анализа заемщиков. По данным ряда украинских банков откровенное мошенничество составляет до 10% от всех неплатежей.

Вывод

Таким образом, получается, что скоринговая система, которую ждет украинский рынок, должна в первую очередь поддерживать Application-скоринг и Collection скоринг. Что касается Behavioral и Fraud скоринга, то об их необходимости только сейчас начали задумываться крупнейшие игроки розничного рынка.

СООТВЕТСТВИЕ СКОРИНГОВОЙ СИСТЕМЫ СОГЛАШЕНИЮ БАЗЕЛЬ II

Ни для кого не секрет, что сегодня мы видим явный интерес к отечественным банкам со стороны «иностранных» финансовых групп. И сейчас есть все основания предполагать, что в 2007 году мы увидим углубление этого процесса. А это обозначает, что одним из возможных требований к системе кредитного скоринга становится ее соответствие соглашению Базель II с точки зрения рабочего процесса и обработки кредита.

То есть, при использовании скоринговой системы, результатом оценки должна являться не только дифференциация кредитной заявки на "хорошую" или "плохую", но также вероятность невозврата кредита, уровень риска и максимальный лимит кредита, а также

рекомендуется к выполнению целый ряд особенностей, которые в целом позволяют построить наиболее эффективную систему управления рисками.

Далее рассмотрим некоторые требования БАЗЕЛЯ II, которым должна удовлетворять система кредитного скоринга:

- Система должна качественно локализовывать риски: 7 категорий рейтинга для "хороших" заемщиков, 1 категория для заемщиков в дефолте.
- В системе должно быть предусмотрено централизованное хранение всей информации.
- Скоринговая система должна иметь возможность эволюции по мере накопления данных: от консервативной экспертной, до автоматизированной статистической.
- Система должна обеспечить возможность контроля и оценки, как комплексных показателей, так и данных по каждому заемщику в любой момент времени.
- Система должна обладать единой системой документирования процесса построения скоринговых моделей.
- Система должна предоставлять возможность корректировки модели, как по всему портфелю, так и по высокорисковым диапазонам отдельно, с минимальной частотой 1 раз в год.

Перейдем к самой интересной теме: "какие функциональные возможности должна включать в себя эффективная система кредитного скоринга?"

ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА К ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Централизованность

В первую очередь речь идет о централизованности. Одна 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.

Построение моделей

Одной из важнейших функций является создание скоринговых моделей. 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.

Создание стратегий анализа заемщиков

Развитие кредитного скоринга на сегодняшних крайне динамичных рынках показывает, что одних лишь скоринговых моделей становится недостаточно 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.е. 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.

Работа с информацией из внешних источников

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

Управление 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 уменьшать и т.п.

Ролевое принятие решений

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.

Настройка 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.

Скоринговая отчетность

Крайне важно чтобы скоринговая система предусматривала возможность быстрой и качественной оценки динамики изменения, 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 моделей и стратегий оценки заемщиков.

ТРЕБОВАНИЯ К КОМПОНЕНТАМ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Определившись с тем, какой функциональностью должна обладать система кредитного скоринга следует остановиться на тех компонентах, которые эту функциональность обеспечивают.

Компонент для построения скоринговых моделей

В первую очередь рассмотрим программный компонент для построения скоринговых моделей.

Основные его функции это анализ, группировка и предварительная обработка данных, необходимых для разработки скоринговой модели, а также анализа кредитного портфеля. Кроме того, данный компонент должен давать возможность определять ключевые факторы, которые влияют на кредитоспособность клиента. Разработка скоринговой модели с помощью этого компонента и дальнейшая оценка ее работы должна быть полностью автоматизирована.

В компоненте для построения скоринговых моделей должен быть предусмотрен экспорт моделей на сервер принятия решений и возможность анализа клиентской базы с разделением ее на однородные группы по индикаторам риска или другими факторам.

Компонент для построения стратегий принятий решений

Речь идет о таком инструменте, который позволяет Банку самому задавать и изменять бизнес-процессы связанные с выдачей кредита или

Этот компонент должен быть достаточно мощным, что бы дать возможность риск-менеджменту банка оперировать набором скоринговых инструментов, включая скоринговые модели, а также выстраивать с их помощью сколь-угодно сложные многоуровневые процессы принятия кредитных решений. Однако при этом он должен обладать гибкостью и удобным пользовательским интерфейсом. Основная функция этого компонента создание и редактирование скоринговых стратегий. Для качественной отладки стратегии должен быть реализован механизм изучения качества работы стратегии без загрузки её на сервер принятия решений. Кроме того, в компоненте для построения стратегий должен быть предусмотрен автоматический анализ ошибок и нелогичностей связей, что даст возможность значительно экономить время при создании и отладки новой стратегии.

Сервер принятия решений

Сервер принятия решений является основной составляющей, которая обеспечивает функциональность скоринговой системы. По сути, сервер принятия решения - это механизм получения, обработки, хранения и передачи данных. Основная задача сервера принятия решений – это анализ данных заемщика при помощи различных технологий и

методов. Технические подробности работы сервера принятия решений не входят в тему доклада. Если эта тема кого-то из присутствующих заинтересует, можно будет обсудить ее после моего выступления.

Компонент построения отчетности

Компонент построения отчетности является одним из важнейших компонентов системы кредитного скоринга. Он должен представлять собой специальное решение, которое ведет постоянный мониторинг скоринговой системы и дает возможность отслеживать влияние внешних и внутренних факторов на адекватность и стабильность скоринговой модели. Изучая работу скоринговой системы с помощью этого компонента, появляется возможность оперативно анализировать изменения в клиентской базе, а так же оперативно адаптировать скоринговые модели к новым рыночным ситуациям. Кроме того, используя компонент построения отчетности можно осуществлять контроль над субъективными решениями сотрудников, которые отвечают за выдачу кредитов.

Рабочие места кредитных специалистов

В большинстве систем кредитного скоринга западного производства отсутствует компонент, представляющий собой специализированные рабочие места кредитных специалистов. Для западного рынка это оправданная ситуация, так как в большинстве зарубежных банков стоят мощные фронт-офисные решения, которые интегрируются со скоринговой системой. Однако в Украине полноценный фронт-офис есть далеко не во всех банках. Поэтому система, адаптированная к украинскому рынку должна обладать компонентом, включающим в себя специализированные рабочие места кредитных специалистов.

В этот компонент должно входить рабочее место кредитного инспектора, рабочее место кредитного эксперта, рабочее место сотрудника экономической безопасности и рабочее место кредитного аналитика.

Остановимся на каждом из них подробнее. Рабочее место кредитного инспектора, позволяет организовать работу в точке выдачи кредита. Рабочее место кредитного эксперта позволяет принимать решение о выдаче кредита, в соответствии с настраиваемыми правилами кредитной политики, в случае если его не может принять кредитный инспектор. Рабочее место сотрудника экономической безопасности позволяет осуществлять первичный контроль отделом экономической безопасности. Рабочее место кредитного аналитика предназначено для специалистов, работающих с заявками с максимальными лимитами, для определения оптимальных условий кредита и мониторинга работы кредитных инспекторов и экспертов

ОЖИДАНИЯ БАНКА ОТ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Принимая решение об интеграции полноценной скоринговой системы, банк надеется получить определенные результаты. Проанализировав информацию, полученную в ходе интеграционных работ специалистами нашей компании, удалось сформулировать основные ожидания банка при внедрении системы кредитного скоринга. В первую очередь украинские банки интересуют снижение рисковости кредитных операций за счет правильного определения "хороших" и "плохих" кредитных заявок. На втором месте стоит ускорение процесса принятия решения при большом количестве кредитных заявок без потери качества обработки. Далее следует минимизация человеческого фактора в процессе принятия решения по кредитной заявке и стандартизация процесса оценки заемщика во всех точках продажи. Результатом чего должно стать увеличение кредитного портфеля без увеличения проблемной задолженности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение следует отметить, что системы кредитного скоринга компании Scotto полностью соответствуют всем выше перечисленным требованиям и ожиданиям, включая требования Базеля II. Нам так же удалось избежать тех интеграционных проблем, о которых говорилось выше. Связано это с тем, что компания Scotto пошла по пути развития, несколько отличающемуся от других транснациональных корпораций. С клиентами компании работают только региональные представительства компании. Таким образом, каждый банк–клиент работает напрямую, не с головным офисом, находящимся в США, а с ближайшим представительством, что позволяет оперативно реагировать на все запросы заказчика. Кроме того, появляется возможность вносить изменения в скоринговую систему таким образом, чтобы она максимально соответствовала пожеланиям клиента.