Алексей ВОЛКОВ,
директор по маркетингу
Национального бюро кредитных историй (НБКИ)

Окончил Московский институт экономики, политики и права (МИЭПП) в 1999 году. С 1993-го по 1999 год прошел путь от экономиста отдела до начальника расчетно-дилингового центра АБ «ТОРИБАНК». С 1999-го по 2005 год — член правления — заместитель председателя правления АБ «ОРГРЭСБАНК». В 2005–2011 годы — заместитель начальника управления регулирования деятельности участников финансового рынка ФСФР России. С 2011 года — директор по маркетингу ОАО «Национальное бюро кредитных историй».

Закредитованность российских граждан — проблемы и решения

К 2015 году российский рынок розничного кредитования подошел с рядом проблем, обусловленных как внутренними причинами, так и внешними факторами, несущими вполне определенные угрозы в ближайшей перспективе.

К первому типу проблем относится необходимость качественной сегментации заемщиков с выделением проблемных «перекредитованных» сегментов, с которыми так или иначе надо научиться работать. Несмотря на общее понимание спектра возможных инструментов для улучшения положения таких заемщиков, а именно: реструктуризации, эффективного взыскания, способствующего в первую очередь возвращению заемщика в нормальный график обслуживания долга, профилактики роста просроченной задолженности, — необходимо признать, что российские кредиторы, в большинстве своем, пока не умеют эффективно работать в таком режиме. Причина в том, что задача эта для них относительно новая, ведь все предыдущие годы они были заняты развитием клиентской базы, активным привлечением новых заемщиков, наращиванием кредитного портфеля. Переход к интенсивному развитию, естественно, требует принципиально другой аналитики, и прежде всего в области риск-менеджмента.

Второй круг проблем связан с ухудшением общей экономической ситуации, и он ставит перед кредиторами вопрос о том, выдержат ли их заемщики снижение своих доходов или рост других, некредитных, расходов. В этой связи для кредиторов становятся актуальными методики оценки долговой нагрузки, технологии оперативного отслеживания финансового поведения заемщиков и умение быстро реагировать на потенциально возможное ухудшение риск-профиля. При этом надо понимать, что задачи сохранения или даже роста прибыли от розничного кредитования никто не отменял, и они остаются актуальными в любой ситуации.

Таблица 1
Динамика количества выданных кредитов (в процентах к аналогичному периоду прошлого года)

Период	Кредиты на покупку потребительских товаров, %	Кредиты с использованием кредитных карт, %	Автокредиты, %	Ипотечные кредиты, %
1-й кв. 2014 г.	–7.83	–2.12	–10.11	12.33
2-й кв. 2014 г.	–8.82	–5.49	–22.95	28.79
3-й кв. 2014 г.	–12.94	–20.13	–27.86	14.75
4-й кв. 2014 г.	–18.24	–28.02	–25.24	22.08

СТАТИСТИКА РАЗВИТИЯ: ОТ ЭКСТЕНСИВНОГО ПУТИ К ИНТЕНСИВНОМУ

В 2014 году розничный рынок развивался неоднородно — если темпы выдач необеспеченных займов снижались, то в залоговом кредитовании этот тренд поддерживали автокредиты, а ипотека, наоборот, ускорилась.

Однако снижение темпов выдач новых кредитов не привело к изменению тренда на ухудшение качества кредитных портфелей. НБКИ в такой оценке использует индикатор, который называется «коэффициент просроченной потребительской задолженности» (КП). Фактически КП представляет собой отношение остатка по займам, выплаты по которым просрочены более чем на 30 дней, к общему объему выданных потребительских кредитов данного типа. За 2014 год совокупный КП (по всем кредитам физическим лицам) вырос с 4.5% до 5.6%. И здесь мы наблюдали неравномерные тренды: качество портфелей ипотечных кредитов даже улучшилось.

Причина ухудшения качества портфелей на фоне сокращения темпов выдачи заключается в том, что старые «хорошие» долги амортизируются быстрее, чем формируется новая задолженность. При этом старые «плохие» долги остаются на балансах кредиторов.

Понятно, что для кардинальной смены тренда необходимо обеспечить лучшее качество новых кредитов. Некоторые признаки улучшения такого качества мы действительно обнаружили благодаря винтажному анализу поколений выдач кредитов. Так, например, в секторе кредитных карт кредиты, выданные в первом полугодии 2013 года, через 6 месяцев обслуживания генерировали около 12% просрочки. В 2014 году этот показатель снизился до 4–5%.

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗАЕМЩИКОВ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ДОЛГОВ

Задачу повышения качества новых выдаваемых кредитов банки решили достаточно эффективно. Остался вопрос с существующим клиентским портфелем, для которого необходимо максимально точно оценивать возможности обслуживания или увеличения долга. Действительно, если оценка рисков с точки зрения предыдущего опыта обслуживания долгов для кредиторов не представляет сложностей, благодаря институту бюро кредитных историй, оценка возможностей, то есть доходов и их отношения к кредитным обязательствам, пока решается не столь успешно.

В этой связи стоит отметить одно отличие российского кредитного рынка от зарубежной практики. Если во многих странах кредиторам доступны данные о доходах заемщиков, благодаря которым они могут получать адекватную оценку за-

Таблица 2
Динамика сумм выданных кредитов (в процентах к аналогичному периоду прошлого года)

Период	Кредиты на покупку потребительских товаров, %	Кредиты с использованием кредитных карт, %	Автокредиты, %	Ипотечные кредиты, %
1-й кв. 2014 г.	9.64	–3.10	–0.99	18.34
2-й кв. 2014 г.	2.28	–7.52	–13.00	38.85
3-й кв. 2014 г.	–11.02	–12.48	–20.96	24.03
4-й кв. 2014 г.	–14.16	–30.27	–15.44	28.49

кредитованности, то в России этот вопрос не решен. Естественно, такие данные есть в Федеральной налоговой службе (ФНС) и Пенсионном фонде РФ (ПФ), но эти государственные органы не спешат делиться данными с рынком.

В 2014 году по инициативе НБКИ и АРБ в Банке России создана рабочая группа по взаимодействию с ПФ и ФНС по вопросу обмена данными. Однако говорить о скорой реализации наших инициатив пока не приходится.

Это, конечно, не означает, что вопрос о доходах (и, соответственно, возможностях) заемщиков не может быть решен. В 2014 году НБКИ разработало методику и провело исследование долговой нагрузки российских заемщиков. В работе впервые в России было проведено персонализированное сопоставление текущих кредитных обязательств и доходов, скорректированных с данными рынка труда по каждому заемщику. Для этого НБКИ проводило анализ нескольких источников информации. Во-первых, база кредитных историй, в которой собраны кредитные истории 70 млн российских заемщиков. Во-вторых, межбанковская база противодействия кредитному мошенничеству, консолидирующая анкетные данные заемщиков, из которой видны заявленный доход заемщика, а также его профессиональные характеристики — отрасль, стаж, регион и тому подобное. Третий источник информации — экспертный обзор крупнейших рекрутинговых агентств и работодателей о реальной заработной плате сотрудников в различных регионах, отраслях и для различных профессий. Это позволило получить скорректированный, то есть объективный, уровень доходов заемщика.

Сопоставление данных о кредитных обязательствах и доходах позволило получить репрезентативное представление о закредитованности населения.

Долговая нагрузка (DTI) — это отношение ежемесячных платежей по кредитам к доходу в месяц. Как видно из полученных данных, действительно, сегмент заемщиков с небольшими доходами можно назвать излишне закредитованным — добросовестное обслуживание долговых обязательств «оставляет» таким заемщикам из доходов суммы, сопоставимые (а зачастую и ниже) прожиточного минимума. При этом в основном долговая нагрузка для таких заемщиков сконцентрирована в необеспеченных кредитах.

Группы заемщиков с доходами выше среднего, напротив, в состоянии не только обслуживать текущие обязательства, но и наращивать их.

Следует сказать, что появление данных о долговой нагрузке по методике НБКИ было с энтузиазмом воспринято рынком и регуляторами. Банк России, профильные министерства высоко оценили проделанную работу, кредиторы инициировали ряд встреч на рабочем уровне для изучения возможностей использования новых подходов и данных в практике розничного кредитования.

Тем не менее споры о том, «перекредитован» российский рынок или, наоборот, находится в стадии «кредитной дистрофии», разгорелись с новой силой. Позиция НБКИ в этом отношении заключается в том, что верны обе точки зрения — есть сегменты с избыточной долговой нагрузкой, есть сегменты, которые могут рассматриваться как потенциально интересные заемщики для любых типов кредитования. Вопрос заключается лишь в умении правильно сегментировать клиентские группы и уметь быстро реагировать на возможные изменения.

Таблица 3

Динамика коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП)

Период	Совокупный КП, %	КП по кредитам на покупку потребительских, товаров, %	КП по кредитам с использованием кредитных карт, %	КП по ипотечным кредитам, %	КП по автокредитам, %
01.01.2014	**4.50**	5.70	2.80	2.90	3.60
01.04.2014	**5.00**	6.20	3.70	2.90	3.80
01.07.2014	**5.30**	6.70	4.10	2.80	3.90
01.10.2014	**5.50**	7.20	4.70	2.50	3.70
01.01.2015	**5.60**	7.20	5.60	2.50	3.60

Таблица 4
Долговая нагрузка (DTI) в зависимости от дохода заемщика, %

Доход, тыс. руб.	Средняя долговая нагрузка по всем кредитам = 26.01%	Средняя долговая нагрузка по необеспеченным кредитам = 19.47%
до 18	31.06	24.07
медиана – 25	25.98	20.76
свыше 40	21.03	12.29

КРИЗИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Традиционным способом сегментирования клиентов в розничном кредитовании является скоринг, то есть выражение риск-профиля клиента в числовом формате. Для построения скоринговых моделей и их валидации используются различные исторические данные, при этом прогнозная сила во многом зависит от глубины и репрезентативности доступной информации. В 2014 году многие банки, использующие скоринг, построенный на собственных данных, обратили внимание на то, что если раньше их модель давала вполне удовлетворительные результаты, сейчас перестает работать. Причина в изменении условий — если модель построена на основании данных по обслуживанию кредитов в «спокойное» время, естественно, она будет давать сбои в периоды финансовых потрясений. Именно поэтому с середины 2014 года мы наблюдаем новый всплеск включения в собственные системы оценки рисков скоринг-бюро НБКИ, построенного на основе данных, в том числе и кризисного 2008 года.

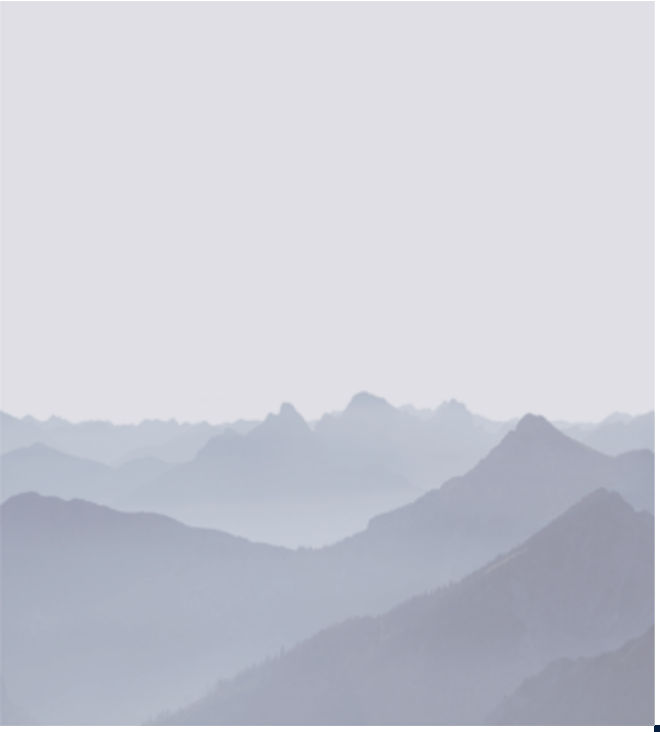
Второй источник важной информации, ранее недоступной российским кредиторам, — учет членов домохозяйств в оценке рисков. Такой подход принят во многих странах и обеспечивается более либеральным законодательством и открытостью данных. В России нам пришлось проделать достаточно существенную технологическую и аналитическую работу, чтобы обеспечить кредиторов возможностью обогащать риск-профиль заемщиков информацией о членах домохозяйств. В начале 2014 года мы запустили технологию выявления из базы кредитных историй записей о субъектах, связанных с основным заемщиком общими атрибутами, то есть выявления социальных связей. Летом 2014 года включили эту технологию в скоринг-бюро, что повысило его прогнозную силу и стабильность.

ВЫВОДЫ

В 2015 году розничный рынок кредитования перейдет от экстенсивной модели развития к интенсивной, требующей более серьезного отношения к аналитической, технологической и методологической поддержке. В этой связи нельзя не отметить своевременность принятия в 2014 году поправок в Закон «О кредитных историях», повышающих инфраструктурную роль НБКИ для российских кредиторов. В 2015 году мы ожидаем роста спроса как на данные, так и на технические и аналитические решения бюро со стороны всех типов кредиторов.

Во второй половине 2014 года НБКИ получило несколько заявок со стороны специалистов в области M&A на оценку (due diligence) клиентских портфелей. Коллеги были заинтересованы возможностями сравнительного анализа кредитных портфелей в сопоставлении с референтной группой «Бенчмаркинг». В настоящее время мы не можем оценить перспективы секьюритизации и развития M&A на рынке розничного кредитования, хотя не исключаем роста активности в этом сегменте. В любом случае, НБКИ призывает заинтересованных игроков к обсуждению возможностей НБКИ в плане предоставления объективной картины качества кредитных портфелей — технологически и методологически мы готовы к работе в этом секторе.

RusRating



Кредитные рейтинги
Аналитика
Обзоры

банкам, управляющим компаниям, негосударственным пенсионным фондам, депозитариям, страховым и лизинговым компаниям, предприятиям, регионам, муниципалитетам, эмитентам

Аккредитованное рейтинговое агентство

www.rusrating.ru
+7 (495) 771-72-26

119435, г. Москва, Саввинский большой переулок, дом 12, с. 9

Глобально. Опережая события

На правах рекламы