

Глава 1

Скоринговые карты: общие сведения

Система оценки рисков (скоринга), как и другие прогнозные модели, — это средство оценки уровня риска, связанного с заявителями или клиентами. Не определяя заявки как «хорошие» (не ожидается негативного поведения) или «плохие» (ожидается негативное поведение) на индивидуальной основе, скоринг выявляет статистические шансы, или вероятность того, что тот или иной заявитель, набравший определенный балл, окажется «хорошим» или «плохим». Подобные вероятности, или скоринговые баллы, наряду с прочими бизнес-асpekтами, включая ожидаемый уровень одобрения кредитов, прибыль, отток и убытки, затем используют в качестве основы для принятия решений.

В простейшем виде скоринговая карта состоит из группы характеристик, которые, если исходить из статистики, способны выявить «хороших» и «плохих» клиентов. В таблице 1.1 показан фрагмент скоринговой карты.

Характеристики скоринговых карт можно выбрать из различных источников данных, доступных кредитору на момент получения заявки. К таким характеристикам относятся демографические (например, возраст, период проживания по месту жительства, стаж работы, почтовый индекс), информация о взаимоотношениях с банком (например, срок обслуживания в банке, количество банковских продуктов, соблюдение обязательств по платежам, прошлые претензии), данные кредитного бюро (например, наличие предыдущих запросов, сделок, просроченных платежей, информация из открытых источников), сведения о наличии недвижимого имущества и т. д.

Табл. 1.1. Пример скоринговой карты (часть)

Характеристика	Атрибут	Баллы скоринговой карты
Возраст	> 23	63
Возраст	23–25	76
Возраст	25–28	79
Возраст	28–34	85
Возраст	34–46	94
Возраст	46	103
Возраст	> 51	105
Карты	American Express, Visa — прочие, Visa — Mybank, кредитные карты отсутствуют	80
Карты	Чековая карта, Mastercard/Eurocard, иная кредитная карта	99
Ec_card	0	86
Ec_card	1	83
Доход	> 500	93
Доход	500–1550	81
Доход	1530–1850	75
Доход	1850–2550	80
Доход	> 2550	88
Статус	E, T, U	79

Каждому атрибуту (так, «Возраст» является *характеристикой*, а «23–25» — *атрибутом*) по результатам статистического анализа присваиваются баллы. При этом учитываются различные факторы, такие как предсказательная сила характеристик, корреляция между характеристиками и рабочие параметры. Общий балл заявителя — это сумма баллов для каждого атрибута скоринговой карты, используемая для данного заявителя.

В табл. 1.2 приведен пример управленческого отчета, составленного при разработке скоринговой карты.

Табл. 1.2. Диаграмма выигрыша

Диапазон баллов	Число	Общее число	Число «хороших»	Общее число «хороших»	Число «плохих»	общее число «плохих»	Пограничная доля «плохих»	Общая доля «плохих»	Доля одобренных заявок
$273 \leq \text{балл} < 279$	842	842	840	840	2	2	0,24	0,24	1,81
$267 \leq \text{балл} < 273$	511	1 353	510	1 350	1	3	0,2	0,22	2,91
$262 \leq \text{балл} < 267$	574	1 927	570	1 920	4	7	0,7	0,36	4,14
$256 \leq \text{балл} < 262$	2 087	4 014	2 070	3 000	17	24	0,81	0,6	8,63
$250 \leq \text{балл} < 256$	1 756	5 770	1 740	5 730	16	40	0,91	0,69	12,41
$245 \leq \text{балл} < 250$	2 338	8 108	2 310	8 040	28	68	1,2	0,84	17,44
$239 \leq \text{балл} < 245$	2 917	11 025	2 880	10 920	37	105	1,27	0,95	23,71
$233 \leq \text{балл} < 239$	3 774	14 799	3 720	14 640	54	159	1,43	1,07	31,83
$228 \leq \text{балл} < 233$	2 766	17 565	2 700	17 340	66	225	2,39	1,28	37,77
$222 \leq \text{балл} < 228$	3 366	20 931	3 300	20 640	66	291	1,96	1,39	45,01
$216 \leq \text{балл} < 222$	4 492	25 423	4 380	25 020	112	403	2,49	1,59	54,67
$211 \leq \text{балл} < 216$	4 210	29 633	4 080	29 100	130	533	3,09	1,8	63,73
$205 \leq \text{балл} < 211$	3 455	33 088	3 360	32 460	95	628	2,75	1,9	71,16
$199 \leq \text{балл} < 205$	4 419	37 507	4 260	36 720	159	787	3,6	2,1	80,66
$194 \leq \text{балл} < 199$	1 549	39 056	1 440	38 160	109	896	7,04	2,29	83,99
$188 \leq \text{балл} < 194$	2 006	41 062	1 890	40 050	116	1 012	5,78	2,46	88,31

Обведенные в круг данные говорят о следующем:

- Для диапазона баллов 245–250 ожидаемая пограничная доля «плохих» равна 1,2%. Иными словами, 1,2% заявителей с баллами между 245 и 250, вероятно, окажутся «плохими».
- Суммарная доля «плохих», то есть доля «плохих» среди всех заявителей с баллами свыше 245, равна 0,84%.
- Процент одобренных заявок с баллом 245 равен 17,44%, то есть у 17,44% всех заявителей балл выше 245.

На основе описанных выше факторов компания может, например, отказать всем заявителям с баллом ниже 200 либо установить для них более высокую комиссию ввиду большего риска, который они представляют. «Плохой» клиент обычно определяется с использованием индикаторов негативного поведения, таких как банкротство, мошенничество, просрочка платежа, списание безнадежной задолженности, а также отрицательная чистая приведенная стоимость (NPV).

Информация по оценке риска наряду с другими факторами, такими как ожидаемый уровень одобрения кредитных заявок и потенциальный доход/прибыль на каждом уровне риска, может быть использована с целью разработки новых стратегий для получения максимального дохода и минимизации количества безнадежных долгов. Ниже показаны стратегии работы с заявителями, представляющими высокий риск:

- отказать в предоставлении кредита/услуг при слишком высоком уровне риска;
- назначить более низкий первоначальный кредитный лимит по кредитной карте или кредитной линии;
- попросить заявителя внести более высокий первоначальный взнос или депозит по ипотеке или автокредиту;
- повысить процентную ставку по кредиту;

- повысить страховой взнос;
- попросить заявителя внести депозит за коммунальные услуги;
- предложить перейти с кредитного на предоплаченный тариф на услуги сотовой связи;
- отключить доступ к международной телефонной связи;
- внести заявителя в «список особого внимания» для отслеживания потенциальной мошеннической деятельности.

И наоборот, заявителям с высокими баллами могут быть предложены льготные ставки и более выгодные для них кредитные лимиты, а также переход на продукты премиум-класса, например золотые или платиновые карты либо дополнительные продукты компании.

Баллы, набранные заявкой, могут также помочь в определении политики проверки благонадежности и финансового статуса клиента. Например, заявителю с очень высоким или очень низким баллом может быть дан немедленный отказ или одобрение без получения дополнительной информации о недвижимом имуществе, проверки достоверности указанного дохода или оценки предоставленных ценных бумаг.

Приведенные выше примеры относятся к оценке риска на стадии приема заявок на кредит. Оценка рисков, связанных с существующими клиентами, проводится подобным образом на регулярной основе. В этом случае для прогнозирования вероятности негативного поведения используются данные о поведении клиента по отношению к компании. На основе тех же бизнес-аспектов, которые упоминались выше (например, ожидаемые уровни риска и рентабельности), к клиентам могут быть применены различные подходы:

- разрешить некоторым клиентам с возобновляемыми кредитами выходить за пределы кредитных лимитов;

- отнести сделки к числу потенциально мошеннических;
- предложить более выгодную стоимость пролонгации кредита/страхового полиса;
- принять положительное/отрицательное решение о перевыпуске кредитной карты с истекшим сроком действия;
- осуществить предварительный отбор в списки для адресной почтовой рассылки по кросс-продажам;
- применить к клиентам с просроченной задолженностью более строгие методы взыскания задолженности или передать их дела во внешнее коллекторское агентство;
- заблокировать или закрыть доступ к услугам связи или источникам кредитования;
- внести клиента в «список особого внимания» для отслеживания потенциальной мошеннической деятельности.

Помимо применения для новых заявителей (анкетный скоринг) или существующих клиентов (поведенческий скоринг), скоринговые карты могут также различаться по типу данных, использованных при их разработке. Пользовательские скоринговые карты — это карты, созданные на основе данных о клиентах конкретной организации. Например, банк ABC использует данные о поведении собственных клиентов для разработки скоринговой карты, предназначенной для прогнозирования риска банкротства. Для этого может применяться информация, накопленная внутри банка или полученная из бюро кредитных историй. Как бы то ни было, эти данные будут применимы только к собственным клиентам банка.

Также применяют скоринговые карты, основанные на общих или объединенных данных от нескольких кредиторов.

Например, четыре небольших банка, ни один из которых не обладает достаточным объемом данных для построения собственных скоринговых карт, решают создать общий пул данных по автокредитам. Затем на основе этих данных они создают скоринговую карту для общего пользования либо адаптируют скоринговые карты к уникальным характеристикам собственного портфеля. Скоринговые карты, созданные с использованием данных из отраслевых бюро кредитных историй и распространяемые такими бюро, называются готовыми скоринговыми картами.

Помимо того что скоринг является инструментом оценки уровня риска, его эффективно применяют и в других сферах деятельности, например:

- упрощение процесса принятия решений, иными словами, заявки с высоким уровнем риска и спорные заявки передают на более тщательное рассмотрение более опытным сотрудникам, тогда как заявки с низким уровнем риска предоставляют младшему персоналу; эти функции могут выполнять филиалы, центры принятия решений о выдаче кредита и департаменты сбора задолженности;
- сокращение времени между обращением клиента и обработкой заявки путем автоматизации процесса принятия решений;
- оценка качества кредитных портфелей, планируемых для приобретения;
- определение порядка распределения регулятивного и экономического капитала;
- установление стоимости секьюритизации портфелей дебиторской задолженности;
- сравнение качества ведения бизнеса по различным каналам/регионам/поставщикам.

Таким образом, скоринг предоставляет кредиторам возможность принимать последовательные и объективные решения на основе эмпирической информации. Сочетая знание бизнеса с технологиями прогнозного моделирования, риск-менеджеры могут повысить эффективность и улучшить контроль над процессом управления рисками.

В будущем ожидается повышение роли кредитного скоринга в крупных банковских организациях в связи с требованиями нового Базельского соглашения по капиталу (Базель II). Это также приведет к переоценке методологии и стратегии разработки скоринговых карт в соответствии с рекомендациями последнего соглашения. В частности, может потребоваться внесение изменений в способ определения «плохого» заемщика, а также в то, как целевой прогноз связывается с вероятностью дефолта (PD), величиной кредитного требования, подверженной риску дефолта (EAD), и уровнем потерь при дефолте (LGD).