



Жизнь в кредит уже давно стала нормой во многих развитых и развивающихся странах. То же самое можно сказать и о России.

глава представительства подразделения Experian по аналитической поддержке кредитных решений Decision Analytics в России и СНГ

Рост на рынке потребительского кредитования начался с небольшой базы и превратился в настоящий бум в 2003 году, согласно рейтинговому агентству Эксперт РА. На тот момент банки уже выдали гражданам России кредитов на сумму, эквивалентную 1,3% от ВВП страны. Этот показатель вырос до 7,8% к 2007 году, а концу 2007 года объем кредитов, выданных россиянам, составил 100 млрд. долл.

Впечатляющий рост на этом рынке продолжается. Эксперты сходятся во мнении, что в ближайшем будущем темпы роста рынка потребительского кредитования будут превышать 40% в год. Это обстоятельство делает рынок потребительского кредитования чрезвычайно привлекательным. По данным РБК, 10 ведущих российских банков сегодня контролируют 63% всех выданных кредитов, а доходность кредитных портфелей в российской банковской системе колеблется в пределах 23-50%.

Все сегменты рынка потребительского кредитования демонстрируют рост. Ключевыми драйверами роста являются кредитные карты, автокредиты и ипотечные кредиты. Высокорискованные экспресс-кредиты сегодня теряют популярность, уступая свое место кредитным картам, во многом благодаря тому, что банки теперь вынуждены раскрывать эффективную ставку по этому типу кредитов. Согласно исследованиям Эксперт РА, в 2006 году сегмент автокредитов вырос на 100%. При этом ипотека растет еще более активно: в одном только 2006 году объем данного сегмента увеличился в 3,5 раза, составив 13,5 млрд. долл.

По мере роста рынка потребительского кредитования растут и невозвраты, неотъемлемое явление рынка потребительского кредитования. Наиболее высокий уровень невозвратов наблюдается, естественно, в сегменте экспресс-кредитования, который при этом является самым доходным для банков. Невозвраты по автокредитам также растут, но в объемах куда меньших, чем в экспресс-кредитовании. Как показывает опыт Experian, в банках-клиентах компании этот показатель составляет в среднем 2-3% от общего числа автокредитов. В сегменте ипотечного кредитования невозвраты практически отсутствуют.

По данным сайта gazeta.ru, совокупный объем невозвратов по всем сегментам кредитования составил на 1 января 2008 года 95,47 млрд. рублей. Эта цифра может показаться не такой уж большой, но рост по сравнению с предыдущим годом составил 90%, и такая динамика не может не вызывать беспокойства. Ситуация осложняется тем, что многие банки начинают привлекать коллекторские агентства для сбора просроченной задолженности, что подрывает точность официальной статистики.

Двузначный рост рынка потребкредитования привлекает не только банки, но и мошенников. Experian оценивает долю так называемых soft fraud и hard fraud в общем объеме «плохих» кредитов в 20-25%. Soft fraud предполагает умышленное искажение потенциальным заемщиком персональных данных с целью получения кредита. Более серьезной угрозой для банков является hard fraud. Обычно этот вид мошенничества совершается преступной группой и постепенно становится большой проблемой для российских банков.

Банки чаще сталкиваются с soft fraud. Отчасти это связано с финансовой безграмотностью заемщиков. Желание получить кредит на покупку того или иного продукта превосходит чувство ответственности.

Так называемый hard fraud – явление более редкое, но речь здесь идет о куда более крупных суммах. Мошенники могут вести себя достаточно умно, скажем, выплатить один кредит, а потом взять второй на более крупную сумму. Такие «заемщики» обычно потом исчезают.

Я бы также указал на проблему классификации кредитов, полученных мошенническим путем. Очень часто банки классифицируют такие кредиты не как мошеннические, а как «плохие». На мой взгляд банку важно отличать мошенничество от обычного дефолта по кредиту, поскольку это имеет большое значение для процесса сбора задолженности и эффективности портфеля. Нет никакого смысла тратить время коллекторов и деньги на сбор кредита, полученного мошенниками. Усилия должны быть направлены на пресечение мошенничества до того, как оно произошло, то есть на этапе обработки заявки.

В условиях быстрого роста рынка потребкредитования и невозвратов банки вынуждены внедрять и совершенствовать механизмы управления кредитными рисками. Однако даже в крупных российских банках они могут отсутствовать, в то время как в западных странах управление кредитными рисками уже давно стало частью банковского бизнеса. Управление кредитными рисками не только отражается на уровне просроченной задолженности, но и напрямую влияет на конкурентное предложение. Тем не менее, во многих банках до сих пор процессы принятия решений по кредитам осуществляются либо вручную, либо децентрализованно.

Кадры – еще один показатель, отражающий сегодняшнее состояние практики управления кредитными рисками. На данный момент специалисты отмечают огромную нехватку опытного персонала, и причиной тому является новизна отрасли.

Появление бюро кредитных историй и западных стратегий и инструментов управления рисками должно помочь скорректировать ситуацию. Это один из самых важных инструментов, используемых при анализе кредитных рисков в западных странах.

С точки зрения управления кредитными рисками мы в Experian выделяем следующие важные этапы: привлечение новых клиентов, управление отношениями с существующими клиентами и сбор просроченной задолженности. На каждом этапе существуют свои цели и методы, стратегии, но

главными инструментами все же остаются прежние: аналитика и программное обеспечение. Аналитическая работа сводится к анализу исторических данных и показателей эффективности для определения лучших стратегий на будущее. Программное обеспечение позволяет автоматизировать и централизовать контроль над этими стратегиями.

Существует целый ряд факторов, почему бюро кредитных историй не развиваются так быстро, как этого хотелось бы. Во-первых, многие банки все еще неохотно делятся информацией о своих заемщиках. Во-вторых, несмотря на то, что кредитные бюро уже накопили большой объем данных, банкам необходимо научиться правильно ими пользоваться. И, в-третьих, не существует механизмов обмена данными о мошеннической деятельности.

Проблемы, стоящие перед российским рынком потребительского кредитования понятны: отрасли всего несколько лет. Но успехи, которых сумели добиться банки за это время, впечатляют. Российские банки получают огромную выгоду от того, что им не приходится совершать ошибок, допущенных их западными коллегами за последние десятилетия, так как зарубежный опыт, технологии, а также стандарты и подходы к управлению рисками все больше приживаются в российской банковской системе. По мере того как банки будут становиться более открытыми в плане обмена информацией, бюро кредитных историй будут помогать рынку сдерживать риски и обеспечивать последовательное развитие отрасли.