

Experian: «В центре внимания — поведенческий скоринг»



Как известно, рынок розничного кредитования оказался одним из тех сегментов, который наиболее остро почувствовал на себе негативное влияние глобального финансового кризиса. Насколько сложна сегодня ситуация с просроченной задолженностью физлиц в России? Какие сценарии дальнейшего развития событий здесь наиболее вероятны? В чем суть принципиальных метаморфоз, происходящих в политике риск-менеджмента банков? На эти и другие вопросы в своем интервью журналу «ПЛАС» отвечает Даниэль Зеленский (Daniel Zelenkiy), региональный менеджер Experian в России и СНГ.

ПЛАС: Рынок розничного кредитования в России в эпоху кризиса: насколько тяжелой представляется вам сложившаяся ситуация с точки зрения перспектив для бизнеса в целом?

Д. Зеленский: По моему мнению, с кризисом связаны не только негативные, но и позитивные моменты. Не секрет, что сегодня в России больше тысячи действующих банковских лицензий. Причем банков, которые действительно формируют систему, не больше двухсот. Поэтому консолидация рынка — поглощение мелких банков крупными, — скорее всего, произойдет и, возможно, оздоровит банковскую систему. Однако главная проблема для банковского сектора — это сохранение доверия населения и уровня ликвидности, достаточного для выполнения своих обязательств.

ПЛАС: Несмотря на то что многие аналитики и официальные лица сейчас утверждают, что наиболее острая фаза кризиса

в банковской сфере уже завершилась, сохраняется ли вероятность того, что мы еще столкнемся с эффектом домино в этом секторе?

Д. Зеленский: Наиболее вероятно, что сложности такого характера затронут мелкие банки, но я не думаю, что это будет носить дефолтный характер. Скорее всего, они будут поглощены крупными банками, и не думаю, что население может почувствовать на себе происходящие процессы.

ПЛАС: Оптимистичный и пессимистичный сценарии развития событий: от каких глобальных и локальных экономических факторов зависит вероятность реализации каждого из них?

Д. Зеленский: Оптимистичный сценарий развития событий: восстановление в этом году роста масштабов банковской отрасли, возвращение на прежние «рельсы», на уровень, на котором мы находились до сентября 2008 года. Пессимистичный вариант:

ситуация, когда кредиты становятся более дорогими и менее доступными для населения, может продлиться больше года.

Как известно, основным фактором, оказывающим влияние на банковскую систему извне, является возможность фондирования на западных рынках. Не секрет, что банки, особенно те, которые работают в розничном кредитовании, достаточно серьезно зависят от привлечения фондов на международных рынках. Сегодня эти деньги стали дороже и менее доступны. Соответственно, восстановление и стабилизация международного рынка фондирования станет одним из первых посылов к восстановлению прежних объемов роста отрасли в России и других странах постсоветского пространства.

ПЛАС: Какие стратегические шаги банков-участников могут повлиять на ситуацию — как негативно, так и позитивно?

Д. Зеленский: Если будут возникать некие трудности у банков третьей категории — мелких банков, — важно посмотреть, как поведут себя очень крупные и средние структуры, я имею в виду системообразующие банки, госбанки. Их роль очень важна с точки зрения того, насколько они смогут сгладить проблемы, которые будут возникать. Возможно, они смогут исправить ситуацию за счет поглощений и поддержки. При этом очень важную роль играет время реакции. Это необходимо для того, чтобы население не почувствовало на себе проблем отрасли, т. е. основная задача в данной ситуации — сохранить доверие населения к банковской системе.

ПЛАС: Ваша оценка ситуации с невозвратами и просроченной задолженностью. Основные ошибки — как допущенные банками в своей кредитной политике, так и их розничными клиентами?

Д. Зеленский: Не секрет, и сегодня об этом говорят очень многие наблюдатели рынка, что уровень невозвратов будет расти. Я не готов назвать конкретные цифры или говорить, что рост будет в разы, но такая ситуация абсолютно нормальна в условиях изменения социальных параметров.

Всех клиентов можно условно поделить на разные категории. Например, существуют заемщики, которые берут кредитов больше, чем они способны выплачивать. Естественно, если человек набирает кредитов, ежемесячный платеж по которым близок к его ежемесячному доходу, то он и в нормальной ситуации представляет собой опасность для банка. А в условиях кризиса вероятность того, что действия данного заемщика завершатся дефолтом, начинает стремиться к 100%. Банки, которые выдавали такие кредиты, допустили безусловные ошибки. Однако это ошибка и со стороны заемщика, потому что за ним будут «гоняться» сразу несколько банков, пытаясь хотя бы что-то с него получить. Скорее всего, таким клиентам придется работать со специализированными агентствами по сбору задолженности.

Еще среди ошибок банков можно отметить связанные не столько с кредитной политикой, сколько с неповоротливостью их инфраструктуры. Организациям с нецентрализованной системой принятия решений сложнее проявлять гибкость и быстро действовать в ситуации изменения рынка. Иными словами, осуществить изменения в кредитной политике им будет сложнее, чем банкам, у которых система принятия решений централизована и отлажена.

ПЛАС: Как изменились потребности участников рынка на фоне сложнейшей финансовой и экономической ситуации в кредитном скоринге и системах предотвращения мошенничества? Какие принципиальные метаморфозы происходят в самой политике риск-менеджмента банков?

Д. Зеленский: Основные изменения, которые происходят в кредитной политике банков, — это ужесточение правил выдачи кредитов. В текущей ситуации условия зало-

га и поручительства становятся более жесткими. Банки менее охотно выдают большие суммы и выдают их на меньший срок, то есть условия кредитования меняются.

Раньше банки фокусировались на работе с новыми клиентами. Соответственно, им требовались системы, которые позволяют обрабатывать кредитные заявки и принимать решения по ним. Сейчас более востребованы системы предотвращения мошенничества, сбора задолженностей и т. п.

ПЛАС: Есть ли, на ваш взгляд, необходимость адаптировать существующие решения для кредитного скоринга к непростой рыночной ситуации? Какие моменты представляются здесь ключевыми?

Д. Зеленский: Я бы не стал говорить о специализированных технологиях, адаптированных к кризисной ситуации. Технологии все те же. Основные различия заключаются в «начинке» этих систем: она будет меняться в зависимости от ситуации на рынке, от продуктов, которые банк будет предлагать, и т. д.

Еще раз отмечу, что один из основных моментов — работа с существующими клиентами, т. е. все, что связано с поведенческим скорингом. В сложившейся си-

туации это предоставляет организациям возможность заняться своим портфелем. У многих банков есть клиенты, у которых открыт счет, имеются депозиты, возможно, они когда-то брали кредит. Но если постараться, в каждом из них можно найти процентов 80 клиентов, нуждающихся в дополнительных продуктах, за которыми они по тем или иным причинам обращались к конкурентам, например, из-за того, что банк не был с ними достаточно проактивен. То есть проактивная работа с существующими клиентами, а точнее, четкое понимание их рисков и потребностей — это хорошая возможность увеличить доходы от каждого конкретного клиента. Например, если у клиента имеется регулярно пополняемый счет и открыт депозит на год, имеет смысл предложить ему кредитную карточку, а не ждать, пока он пойдет в другой банк и оформит ее там. Обычно человек достаточно сильно привязан к банку, в котором у него открыт текущий счет, на который перечисляется зарплата, и где имеется депозит, и у банка есть возможность добавить в портфель этого клиента дополнительные продукты. **ПЛАС**

КАЛЕЙДОСКОП

Сбербанк РФ провел ребрендинг своей системы интернет-банкинга

Сбербанк России сообщил об изменении наименования собственной системы интернет-банкинга «Электронная Сберкасса» на «Сбербанк ОнЛ@йн».

Система позволяет владельцам счетов через Интернет круглосуточно получать информацию об их состоянии и совершать основные банковские операции. Подключить данную услугу можно бесплатно в любом отделении Сбербанка РФ. Система «Электронная Сберкасса» была запущена в апреле 2008 г.

В настоящее время в Москве пользователями данной услуги являются уже более 22 тыс. клиентов.

PST Company признана победителем тендера Банка Русский Стандарт

По результатам тендера по сервисному обслуживанию парка банкоматов NCR, объявленного ЗАО «Банк Русский Стандарт» 10 марта 2009 года, победителем признана компания PST Company. Общий парк банкоматов, переданных ЗАО «Банк Русский Стандарт» на сервисное обслуживание PST Company в рамках тендера, составляет 2 277 устройств, расположенных на территории 244 городов Российской Федерации. **▲**