

ХАРАКТЕРИСТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СЕГМЕНТІ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ

Досліджено характеристичні особливості організації ризик-менеджменту в сегменті коротких (мікро-) кредитів. Показано, що параметри кредитних відносин у цьому сегменті мають суттєві відмінності. Досліджено відмінності оцінки кредитного ризику у цьому сегменті. Запропоновані підходи до оптимізації системи ризик-менеджменту. Пояснено логіку аналізу та оцінки ризику при реалізації онлайн-кредитування.

Ключові слова: кредитний ризик-менеджмент, мікрокредитування, онлайн-кредитування.

JEL classification: G31

Вступ та постановка проблеми

Одним із важливих сегментів сучасного споживчого кредитування, що швидко розвивається, є сегмент мікрокредитування «Payday Loans (PDL)». Термін «Payday» означає день виплати заробітної плати (чи іншого платежу, наприклад соціальної допомоги), тому такі кредити ще мають назву «кредити до зарплати». Цей вид кредитування зародився у Сполучених Штатах Америки у 1990-х роках та характеризувався надзвичайно високими темпами: на початку 1990-х років було близько 200 офісів з видачі PDL, а на початку 2000-х їхня кількість досягла 10 тисяч [8]. Зараз кредитних офісів цього сегмента в США більше ніж 20 тисяч, що перевищує в півтора рази кількість ресторанів «МакДональдс» та складає близько 6 одиниць на 100 тисяч населення. Величина ринку кредитів PDL у США складає близько \$45 млрд. Цей вид кредитування швидко поширюється у інші регіони, зокрема, у європейські країни і, особливо, у Велику Британію. В 2013 р. у Великій Британії скористалися таким видом кредитів 1,8 млн позичальників. За даними Управління конкуренції та ринків цієї держави, величина цього сегмента кредитування становить близько £2,8 млрд.

В Україні активний розвиток PDL розпочався у 2014–2015 роках, і темпи зростання в поточний період є надзвичайно високими. Розрахунок за даними Міжнародного бюро кредитних історій* показує, що динаміка кількості виданих кредитів виду PDL відбивається експоненціальною функцією з показником 0,075 за щомісячного розгляду. Подібна ситуація вказує на активне формування в Україні нового сегмента кредитування. Актуальною проблемою є аналіз та дослідження специфіки його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Системам кредитного ризик-менеджменту приділяють багато уваги в регулятивному аспекті та у науковій літературі. Зокрема, Національним банком України в 2004 р. було затверджено «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [6]. Вони містять рекомендації щодо оцінки та управління всіма видами банківських ризиків, у тому числі кредитним. При цьому в поточний період НБУ планує впровадити нові рекомендації щодо кредитного ризик-менеджменту.

Управління кредитним ризиком банку розглянуто у монографії [4], а сучасні концепції цього управління проаналізовано в [1]. У закордонній літературі в аспекті побудови кредитного ризик-менеджменту багато уваги приділяють проблематиці оцінювання ризику на основі кредитного скорингу. Фундаментальна монографія [7] містить підходи до застосування скорингу на всіх етапах взаємодії кредитора із позичальником. У монографії [12] розглянуто різні апікації кредитного скорингу. У книзі [10] подано логіку побудови кредитного скорингу. Методологічні підходи до використання бюро кредитних історій в кредитній діяльності розглядав автор у [3]. Розвиток бюро кредитних історій в Україні досліджено в дисертації Є. Невмержицького [5]. Разом з тим, слід зазначити, що в згаданих роботах не досліджувалася специфіка ризик-менеджменту в сегменті PDL.

Кредитування в сегменті PDL розглянуто в [8] та [11]. У роботі [9] подано результати дослідження цього сегмента в США. Висвітлення специфіки ризик-менеджменту в цьому сегменті в літературі ще не представлено повною мірою через те, що сегмент тільки розвивається. Особливо це стосується онлайн-кредитування.

* <https://credithistory.com.ua>.

Невирішені частини проблеми

У процесі аналізу та дослідження функціонування сегмента PDL може бути виділено декілька проблем. Перша проблема – «економіка функціонування PDL». Мається на увазі модель кредитної діяльності за умов дуже великої річної відсоткової ставки, яка може сягати 400 % чи більше, за невеликих сум кредитів та високого відсотка неповернення. Друга проблема – соціальна, пов'язана з можливістю стягування такої високої ставки з позичальників, які є здебільшого бідними (вони позичають малі суми на невідкладні проблеми). Третью проблемою є організація системи ризик-менеджменту кредитування в сегменті PDL. Проблема зумовлена тим, що позичальники в цьому сегменті належать до дуже ризикового класу, і аналіз, оцінка та управління ризиком відіграють значну роль. Часто позичальники цього сегмента мають негативну кредитну історію та низьке значення кредитного скорингу. Яким чином варто організувати систему ризик-менеджменту при роботі з такими позичальниками? Метою цієї статті є дослідження проблеми, пов'язаної із характеристикою специфічних особливостей систем кредитного ризик-менеджменту в згаданому сегменті.

Основні результати дослідження

Для проведення дослідження специфіки кредитного ризик-менеджменту в цьому сегменті здійснимо спочатку економічний аналіз кредитної діяльності в ньому. Кредити в цьому сегменті мають такі економічні характеристики.

- *Дуже мала величина позики.*

Порівняно з іншими сегментами, такими як іпотека, автомобільні кредити, класичні споживчі кредити чи кредитні картки, можна констатувати, що розмір кредитів PDL є дуже малим. В основі попиту на них лежить необхідність/бажання отримати позику до отримання заробітної плати. Тому величина кредиту є такою, що, як правило, не перевищує середньої щомісячної заробітної плати чи її половини. Наприклад, у США розмір таких кредитів лежить у межах \$100–\$500, а середнє значення становить \$375 [9]. У Великій Британії середнє значення складає £260. В Україні середнє значення – 1700 грн (розраховано на основі даних МБКІ).

- *Дуже короткий термін, на якій надають кредит.*

Кредити цього сегмента видають, як правило, на термін до 30 днів. Досить поширеним є термін 14 днів (два тижні). Логіка полягає

в тому, що заробітну плату сплачують 2 рази на місяць, тому половина місяця є базовим періодом. Насправді ж позичальники часто пролонгують період користування кредитом або затримують сплату. У США термін становить у середньому 18 днів, а у Великій Британії середнє значення дорівнює 22 дні. В Україні так само базовим є термін 14 днів та багато позичальників пролонгують отриманий кредит.

- *Пролонгація кредитів.*

Практика свідчить, що незважаючи на короткий термін та малі суми кредитів багато позичальників не встигають/не можуть сплатити за кредитом у встановлений термін та прагнуть пролонгувати термін користування кредитом. У невеликих часових межах це приносить додаткову вигоду кредитору. У великих часових межах це може призводити до дефолту позичальника.

- *Погашення одним платежем.*

Одним із наслідків попередніх характеристик є структура платежів за кредитом, яка складається з одного платежу. Звичайно, у випадку пролонгації кредиту чи виходу у прострочення платежів стає декілька.

- *Кредити сегмента PDL є кредитами без застави.*

На відміну від іпотеки чи автокредитування, кредити PDL не передбачають застави та, відповідно, це певним чином впливає на ризик кредитування. Економіка видачі таких кредитів з боку кредитної установи ґрунтується на високій відсотковій ставці. Позичальники, які сплачують за такими кредитами, певним чином покривають ризик неповернення кредитів. Слід зазначити, що в цьому сегменті конкурентом виступає система ломбардів, яка надає позику такого самого рівня під заставу. Але формат видачі таких кредитів (особливо онлайн) має переваги.

- *Формат видачі кредитів.*

Кредити сегмента PDL характеризуються швидкістю розгляду запиту та видачі (або відмови) кредиту. Розгляд запиту займає близько 15 хвилин, а повний процес видачі кредитів – близько 1 години. Швидкість видачі таких кредитів є їхньою конкурентною перевагою, тому що в банках запит розглядається значно довше та бюрократичної тяганини більше. Видача кредитів сегмента здійснюється в двох основних формах – «офлайн» та «онлайн». Статистика різних країн показує, що співвідношення між цими формами становить приблизно 3:1. Форма «онлайн» має низку своїх конкурентних переваг, які полягають у дистанційній видачі кредитів (тобто, позичальник може отримати кредит не виходячи з дому – переказом коштів на банківську картку).

• *Висока відсоткова ставка.*

Прикметною особливістю економіки кредитування в сегменті PDL є надзвичайно висока відсоткова ставка. Вона має параметри 1–3 % на добу. У перерахунку на річну ставку (APR – Annual Percentage Rate) це являє собою 365–1095 %. Причиною існування таких ставок є невеликі суми самих кредитів та їхній короткий термін. Позичальники в такому випадку не мислять категоріями відсотків у річному вимірові, а сподіваються на можливість повернення кредиту при отриманні зарплати. Наприклад, кредит у 1000 грн, взятий на 15 днів із ставкою 1,5 % на день, передбачає повернення 1225 грн. При цьому 225 грн позичальник не вважає великою переплатою через можливість їх виплати при отриманні зарплати. Другим аргументом щодо високих ставок високий ризик цього кредитного сегмента. Це породжує додаткові відсотки в аспекті премії за ризик.

Зазначені характеристики породжують специфіку організації системи кредитного ризик-менеджменту в контексті виконання ним своїх функцій щодо аналізу ризику, його оцінювання, моделювання та управління ним.

Розглянемо характеристичні особливості ризик-менеджменту на всіх етапах взаємодії кредитора з позичальником, які умовно зображено на рис. 1 [3].

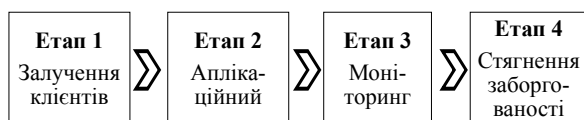


Рис. 1. Етапи взаємодії кредитора та позичальника

Перший етап – залучення клієнтів – має елементи ризик-менеджменту у маркетингу. Етап може бути структурований через виокремлення двох напрямів. Перший напрям – формування таргетованої маркетингової пропозиції на ринку – передбачає аналіз та оцінку кредитного ризику різних потенційних груп позичальників. Наприклад, це може бути формування різних груп за віком, за сферою діяльності, місцем проживання, рівнем доходів тощо. Другий напрям передбачає взаємодію кредитора з позичальниками із наявної у нього бази даних. Знаючи внутрішню кредитну історію за попередніми кредитними відносинами, кредитор може зробити якісну оцінку

ризиків та здійснити пропозицію позичальникам, які відповідають встановленому рівню ризику.

У сегменті PDL перший зазначений напрям має значно більший ризик, ніж в інших сегментах кредитування. Пояснення полягає в тому, що дуже велика кількість позичальників сегмента PDL має високий кредитний ризик, виражений через негативну кредитну історію. Здійснивши аналіз вхідного потоку позичальників PDL в онлайн-форматі на основі запитів у бюро кредитних історій МБКІ, автор побудував графік ризику PDL порівняно зі Всеукраїнським потоком позичальників. Порівняння подано на рис. 2. На горизонтальній шкалі відкладені класи ризику скорингу Міжнародного бюро кредитних історій. Клас А1 – мінімальний ризик, Е3 – максимальний ризик (наявне прострочення). За вертикальною шкалою – відсоток відповідного класу скорингу у вхідному потоці позичальників.

З графіків видно, що в сегменті PDL представлений значно більш ризиковим контингентом позичальників, ніж у середньому на ринку.

Разом з тим, другий зазначений напрям є значно перспективнішим. Це пояснюється тим, що позичальники PDL часто стають постійними позичальниками. Наприклад, на ринку США позичальники таких кредитів у середньому беруть 8 кредитів на рік, перебуваючи у стані заборгованості 5 місяців на рік [9]. Те саме прослідковується і в Україні. Багато позичальників звертається повторно за PDL-кредитами. Отже, характерною особливістю ризик-менеджменту на етапі залучення клієнтів має бути комплексний аналіз та оцінка ризику клієнтів, які вже брали кредит. Тобто, внутрішня кредитна історія є більш значущою порівняно з іншими складовими ризик-менеджменту.

Зрозуміло, що формуванню кредитором власної бази даних позичальників передують етапи роботи на відкритому ринку. Специфіку оцінки аплікацій нових позичальників розглянуто нижче.

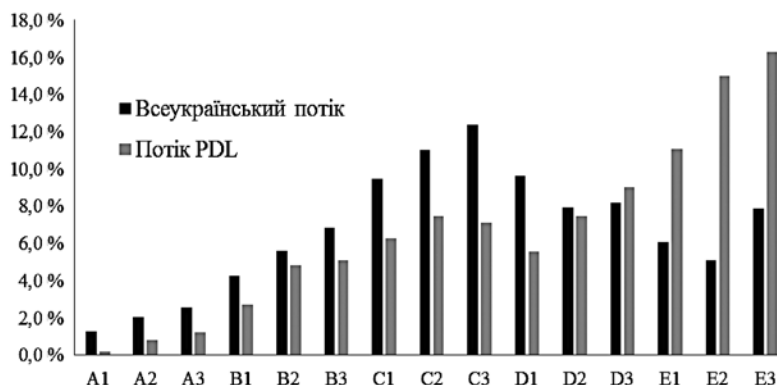


Рис. 2. Ризик потоку PDL порівняно із ризиком загального потоку

Але після формування власної бази позичальників необхідно здійснювати аналіз та оцінку ризику таким чином, щоб належним чином обґрунтовувати підняття кредитного ліміту таким позичальникам та, можливо, знижувати премію за ризик у відсотковій ставці за наступними кредитами.

Другий етап взаємодії позичальників і кредитора містить дві складові ризик-менеджменту – верифікацію даних позичальника та оцінку кредитного ризику. Дослідження показує, що обидві складові в сегменті PDL мають свою специфіку. Розглянемо спочатку верифікацію, яка передбачає, зокрема, перевірку інформації, надану позичальником, про себе, про контактні телефони, соціально-демографічні, професійно-кваліфікаційні та інші характеристики. Один з ризиків полягає в тому, що позичальник може покращувати інформацію про себе або давати неправдиву, викривлену інформацію. Специфіка полягає, окрім іншого, в тому, що час на здійснення верифікації є відносно малим порівняно з часом здійснення верифікації в межах «класичного» банківського кредитування. Пояснюється це економічним аспектом, пов'язаним із неможливістю витратити багато часу співробітників на позичальника. Сума кредиту і повернення в сегменті PDL є невеликими, тому операційні витрати часу на верифікацію мають бути обмеженими. Через це більш значущими є процедури автоматичної верифікації даних позичальника та досить «жорстка» система прийняття рішень. Наприклад, це може бути перевірка даних позичальника через доступ до різноманітних державних реєстрів та запити до бюро кредитних історій.

Верифікація при кредитуванні в форматі онлайн має свої відмінні риси. З одного боку, відсутність візуального контакту з позичальником підвищує ризик надання викривленої інформації. З іншого, обробка інтернет-запиту позичальника дає нові можливості для верифікації. Наприклад, зазначене позичальником місце проживання може бути зіставлено із місцем визначеним на основі IP-адреси комп'ютера, з якого йшов інтернет-запит. Так само можуть бути верифіковані вік, стать на основі ПІН та низка інших даних, наданих позичальником. На цій основі може бути впроваджено показник ризик-менеджменту, заснований на кількості незбігів. Він за своєю сутністю являє собою «ідентифікаційний скоринг». Якщо його значення перевищує певний рівень, то верифікацію вважають незадовільною (непройденою), а якщо є нижчим – то задовільною.

Оцінка кредитного ризику в сегменті PDL також має свою специфіку. Як правило, вона складається із оцінки внутрішнім аплікаційним скорингом та оцінки кредитної історії. Обидві системи оцінювання мають бути адаптовані до специфічних характеристик сегмента кредитів до зарплати. Так, параметри внутрішнього аплікаційного скорингу мають містити спеціальні характеристики. Ваги атрибутів та характеристик мають бути скориговані. Наприклад, характеристика щодо доходів позичальника та їхнього походження має іншу значущість, ніж у кредитних скорингах при аплікації на іпотеку чи автокредит.

Дуже високий потенціал має використання параметрів інтернет-запиту при кредитуванні онлайн. Багато цих параметрів дають змогу оцінювати як відповідальність позичальника, так і його рівень кредитоспроможності. В цьому випадку доцільно структурувати скоринг у вигляді п'яти компонент:

- 1) компонента соціально-демографічних характеристик – вік, освітній рівень, сімейний стан тощо;
- 2) компонента професійно-кваліфікаційних характеристик – сфера занятості, кваліфікаційний рівень, соціальний статус тощо;
- 3) компонента характеристик кредиту, який запитується, – сума, термін, повторюваність тощо;
- 4) компонента характеристик поведінки позичальника на сайті кредитора – рівень ознайомлення з інформацією про надання кредиту, швидкість заповнення заявки тощо;
- 5) компонента характеристик інтернет-запиту – низку показників щодо пристрою, з якого здійснюється запит.

Структуру аплікаційного скорингу при онлайн-запиті подано на рис. 3. Показники α , β , γ , δ , ϵ являють собою значущість кожної компоненти (у сумі вони складають 1).



Рис. 3. Структура кредитного скорингу PDL-позичальника при запитах в онлайн-форматі

Використання інформації з бюро кредитних історій для оцінки ризику позичальника також має специфіку для кредитів до зарплати. Зокрема, наявність прострочення за іпотекою чи автокредитом має меншу значущість в оцінці ризику аплікації на PDL, ніж наявність прострочення за аналогічними кредитами. Отже, акцент аналізу кредитної історії має бути зміщений у кількість відкритих кредитів аналогічного виду та кількість прострочень саме за ними.

Третій етап, пов'язаний з моніторингом позичальника після видачі кредиту, має меншу значущість порівняно з кредитуванням інших видів. Пояснюється це коротким терміном кредитування – 15 днів.

Четвертий етап, пов'язаний із роботою із простроченою заборгованістю, також має специфіку в сегменті PDL. На сьогодні стандартною є схема роботи з боржниками із трьох компонент. Першою є «soft collection», яка включає встановлення дистанційного (телефонного) контакту з боржником. Друга компонента – «hard collection», що передбачає виїзд до боржника з метою обговорення плану повернення заборгованості. Третя компонента – «legal collection» – являє собою подання позову на боржника до суду. В класичних варіантах банківського кредитування перші 3 місяці із боржниками працюють співробітники кредитора, а потім передають спеціалізованим агентствам (колекторським компаніям). Специфікою сегмента PDL є те, що «hard collection» та «legal collection» не можуть розглядатися як ефективні через ма-

лі суми заборгованості (їх поверненнями цими компонентами не окупає себе). В результаті головний акцент має бути зроблено на «soft collection». Наслідком цього має бути професійне застосування легальних способів впливу в межах «soft collection». Тому, на погляд автора, цей етап має бути реалізований спеціалізованими агентствами з самого початку виникнення заборгованості.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Система ризик-менеджменту в сегменті кредитів до зарплати має низку характеристичних особливостей на кожному етапі взаємодії кредитора та позичальника. На етапі залучення клієнтів специфікою є висока ризикованість позичальника. На етапі оцінки кредитоспроможності складові мають бути адаптовані до сегмента: кредитний скоринг має бути побудований за характеристиками таких кредитів, інформація з бюро кредитних історій має розглядатися стосовно кредитів PDL. Етап моніторингу має невелике значення. В процедурах стягнення необхідно сфокусувати увагу на «soft collection».

Перспективи подальших досліджень ризик-менеджменту цього виду кредитування лежать у вдосконаленні верифікації позичальників, розробці скорингових моделей та підходів до використання інформації з бюро кредитних історій. Особливу специфіку має реалізація цих підходів у форматі кредитування онлайн.

Список літератури

1. Васюренко О. В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О. В. Васюренко, В. Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 170–177.
2. Камінський А. Б. Моделювання фінансових ризиків : монографія / А. Б. Камінський. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
3. Камінський А. Б. Методологічні основи використання потенціалу бюро кредитних історій у кредитній діяльності / А. Б. Камінський // Наукові записки НАУКМА. – 2015. – Том 172 : Економічні науки. – С. 38–44.
4. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 86 с.
5. Невмержицький Є. І. Розвиток кредитних бюро в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Євген Іванович Невмержицький ; Київський нац. екон. ун-т імені Василя Гетьмана. – К., 2011. – 20 с.
6. Постанова Правління Національного банку України № 361 від 2 серпня 2004 року «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України».
7. Andresen R. The Credit Scoring Toolkit / R. Andersen. – Oxford University Press, 2007. – 731 p.
8. Caskey J. The Economics of Payday Lending [Electronic resource] / J. Caskey. – Filene Research Institute, 2002. – 66 p. – Mode of access: https://filene.org/assets/pdf-reports/1752-81_Payday_Lending.pdf. – Title from the screen.
9. Payday Lending in America: Who Borrows, Where They Borrow and Why? [Electronic resource]. – Report of the Pew Charitable Trusts, 2012. – 44 p. – Mode of access: www.pewtrusts.org/small-loans. – Title from the screen.
10. Siddiqi N. Credit Risk Scorecards. Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring / N. Siddiqi. – John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 196 p.
11. Stegman M. 2007. Payday Lending / M. Stegman // The Journal of Economic Perspectives. – 2007. – Vol. 21, No. 1. – P. 169–190.
12. Thomas L. Credit Scoring and its Applications / L. Thomas, D. Edelman, J. Crook. – SIAM monographs on mathematical modeling and computation, 2002. – 248 p.

References

1. Vasyurenko, O. V., & Podchesova, V. Yu. (2011). Suchasni konseptsii upravlinnia kredytnym ryzykom yak osnovni skladovi protsesu upravlinnia kredytnym ryzykom banku [Contemporary concepts of credit risk management as key components of credit risk management in a bank]. *Actual problems of economics*, 1 (115), 170–177.
2. Kaminskyi, A. B. (2006). Modelyuvannya finansovykh ryzykiv: monohrafiya [Modelling financial risks: monography]. Kyiv: Vydavnycho-polihrafichnyy tsentr “Kyivskyy universytet”.
3. Kaminskyi, A. B. (2015). Metodolohichni osnovy vykorystannia potentsialu biuro kredytnykh istorii u kredytnii diialnosti [Methodological Fundamentals of Credit Bureau Potential Using In Credit Activity]. *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky [Scientific Papers NaUKMA. Economics]*, 172, 38–44.
4. Krykliy, O. A., & Maslak, N. H. (2008). Upravlinnya kredytnym ryzykom banku: monohrafiya [Management of the bank credit risk: monography]. Sumy: UABS NBU.
5. Nevmerzhyts'kyi, Ye. I. (2011). Rozvytok kredytnykh byuro v Ukraini [The development of credit bureaus in Ukraine]. Doctoral thesis abstract: Kyivskyy nats. ekon. un-t imeni Vadyma Het'mana, Kyiv, 20 p.
6. Postanova Pravlino Natsional'noho banku Ukrainy No. 361 vid 2 serpnia 2004 roku “Pro zatverdzhennya Metodichnykh rekomendatsiy shchodo orhanizatsiyi ta funktsionuvannya system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy” [The NBU Act “On methodological guidelines on the organization and operation of risk management in banks of Ukraine”]. (2004, August 2). National Bank of Ukraine.
7. Andresen, R. (2007). *The Credit Scoring Toolkit*. Oxford: Oxford University Press.
8. Caskey, J. (2002). *The Economics of Payday Lending*. Filene Research Institute. Retrieved from https://filene.org/assets/pdf-reports/1752-81_Payday_Lending.pdf.
9. *Payday Lending in America: Who Borrows, Where They Borrow and Why?* (2012). Report of the Pew Charitable Trusts. Retrieved from www.pewtrusts.org/small-loans.
10. Siddiqi, N. (2006). *Credit Risk Scorecards. Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring*. John Wiley & Sons, Inc.
11. Stegman, M. (2007). *Payday Lending. The Journal of Economic Perspectives*, 21 (1), 169–190.
12. Thomas, L., Edelman, D., & Crook, J. (2002). *Credit Scoring and its Applications*. SIAM monographs on mathematical modeling and computation.

A. Kaminskyi

CHARACTERISTIC SINGULARITIES OF RISK MANAGEMENT IN THE MICROCREDITING SEGMENT

The paper discusses characteristic singularities of risk management organization in the payday loans segment. It shows that parameters of credit relationships in this segment have substantial distinctions. The author investigates differences in credit risk assessment in this segment and proposes the approaches for optimization of the risk management system. The logic of risk analysis and estimation is considered within the frameworks of online crediting.

Keywords: credit risk-management, payday loans, online crediting.

Матеріал надійшов 31.03.2016