Перспективы развития спектра продуктов и услуг национального бюро кредитных историй

Эффективное развитие экономики и финансового сектора невозможно без информационной открытости и прозрачности. Известно, что обмен информацией стимулирует рост банковских кредитов по отношению к ВВП примерно на 20%. Бюро кредитных историй (БКИ) служат интересам как кредиторов, так и заемщиков. С помощью БКИ банки могут повысить уровень управления рисками и, следовательно, улучшить качество кредитного портфеля, сократить расходы на создание резервов и в итоге добиться лучших финансовых результатов в своей деятельности. Заемщикам система БКИ открывает возможности формирования положительного имиджа, укрепления деловой репутации и привлечения внимания инвесторов. Наличие кредитной истории заемщика сокращает время принятия банком решения о выдаче кредита и может понизить стоимость заимствований. Автор статьи рассказывает о перспективах развития продуктов и услуг Национального бюро кредитных историй - одного из основных участников этого рынка.

Учредителями Национального бюро кредитных историй (НБКИ) являются 16 организаций, в том числе Ассоциация российских банков и 12 коммерческих банков, две организации-нерезидента - "Trans Union" (США), одно из крупнейших в мире кредитных бюро, и "CrifRIF" (Италия), ведущий европейский провайдер информации, систем принятия решений, технологий и консалтинговых услуг для оценки кредитных рисков и развития маркетинговых стратегий.

В настоящее время акционерами организации являются 33 банка - в основном лидеры рынка потребительского кредитования.

Договоры на сотрудничество по состоянию на 10 марта 2006 г. подписали с бюро 405 банков и небанковских кредитных организаций из всех регионов России, из них 60 - банки, входящие в первую сотню по объемам потребительского кредитования.

Структура акционеров и партнеров показывает, что НБКИ - организация, созданная банками, для банков и небанковских кредитных организаций с целью обеспечить возможность снижения кредитных рисков за счет предоставления информации о заемщиках.

Основные направления деятельности бюро включают в себя:

- накопление информации о заемщиках из различных источников для создания так называемых кредитных историй, в том числе информации, получаемой от банков и небанковских кредитных организаций (по выданным кредитам), из различных баз данных, характеризующих субъектов кредитных историй как добросовестных граждан, своевременно оплачивающих свои обязательства, например коммунальные платежи, телефон и др., баз данных по утерянным, похищенным паспортам и т.д.;

- предоставление партнерам бюро - банкам и небанковским кредитным организациям - кредитных отчетов, содержащих информацию из кредитных историй, на основании которой банки будут принимать решение о выдаче кредитов. Кредитные отчеты предоставляются банкам только с согласия заемщиков;

- предоставление кредитных отчетов субъектам кредитных историй для проверки точности и полноты содержащейся в кредитных историях информации;

- оценка заемщиков на основании косвенных признаков, содержащихся в запросах банков на предоставление кредитных отчетов;

- верификация паспортных данных заемщиков.

Помимо основных бюро планирует оказывать своим партнерам дополнительные услуги. Это предоставление программно-аппаратных комплексов по управлению кредитной деятельностью (включая разработку банком своей кредитной стратегии, планирование и формирование кредитного портфеля по определенным критериям, отслеживание и управление кредитными рисками, облегчение работы по получению процентов, возврату кредитов, взысканию просроченной задолженности). Для обеспечения вышеуказанной деятельности бюро готово предоставлять программно-аппаратные комплексы на условиях аутсорсинга.

НБКИ планирует постоянно увеличивать предложение различных продуктов и услуг, отвечая растущим потребностям российского рынка. Тот же цикл развития проходят кредитные бюро во всем мире. Предоставление кредитных отчетов и услуг по обработке кредитных заявок по прогнозам станет основным источником доходов в первые годы работы, однако значительной составляющей прибыли компании в зависимости от требований и уровня развития рынка в ближайшее время могут стать управление рисками и другие дополнительные продукты.

В будущем планируется расширить предложение за счет целого ряда дополнительных продуктов. Некоторые из них могут быть внедрены непосредственно после запуска основных услуг кредитного бюро, другие потребуют накопления информации в базе данных. В любом случае требования рынка, так же как и размеры накопленной информации, предопределят целесообразность введения этих новых дополнительных продуктов.

1. Услуги по предотвращению попыток мошенничества

Существует целый спектр услуг, которые кредитное бюро может предложить предприятиям и частным лицам для борьбы с попытками мошенничества. Использование большинства из них требует наличия соответствующей базы данных, поэтому обычно эти услуги вводятся после того, как она собрана. Обработка запросов происходит через интернет-сайт кредитного бюро или самого клиента. Данные услуги обычно оплачиваются в зависимости от количества совершенных транзакций.

1.1. Сигнал о возможной попытке мошенничества. Применяется для того, чтобы предотвратить множественные попытки мошенничества, предпринимаемые одним лицом за счет предоставления фальшивых идентификационных данных или другой ложной информации. В этом случае сигнал предупреждения о попытке мошенничества может быть прикреплен к личному файлу. Получение такого уведомления информирует кредитора о необходимости дополнительно проверить потенциального заемщика, прежде чем предоставить ему кредит.

1.2. Предупреждение попыток мошенничества, связанных с предоставлением ложных данных в заявлении на выдачу кредита. Используя расширяющуюся базу данных, НБКИ может сравнить информацию, содержащуюся в кредитной заявке, с той, которая уже имеется по данному заемщику, на предмет выявления ошибок и несоответствий. Например, сопоставить номера домашнего и рабочего телефонов, домашнего и рабочего почтовых индексов и адресов, если они ранее фигурировали в случаях попыток мошенничества. При отсутствии признаков мошенничества кредитор получит возможность установить рейтинг заявки и использовать его в ходе ее дальнейшей обработки.

1.3. Проверка идентификационного номера налогоплательщика (ИНН). Сравнение года выдачи ИНН заявителя с информацией из базы данных налоговой службы, что позволит кредитору установить подлинность ИНН. Дополнительно можно определить, не подает ли заемщик заявку с недействительным ИНН (еще не выдан, отменен и т.д.). Даже если нет явных признаков мошенничества, уровень и тип несоответствия данных помогут оценить качество заявки и использовать это для дальнейшей работы с ней.

2. Услуги по отслеживанию

кредитного поведения заемщиков

Этот инструмент применяется главным образом финансовыми учреждениями, которые хотят проследить динамику кредитного поведения конкретного заемщика. Им часто пользуются агентства, занимающиеся сбором задолженности, для слежения за людьми, которые скрылись с места пребывания по их последнему известному адресу. В этом случае в кредитное бюро посылается запрос пометить файл, содержащий данные этого заемщика, и информировать финансовое учреждение всякий раз, когда НБКИ получает новую информацию, имеющую отношение к этому физическому лицу. Продукт также используется для определения заинтересованности человека в получении нового кредита, подобного тому, который уже выдавался. Если определенный тип счета открывается на имя конкретного лица, то оно может быть в дальнейшем заинтересовано в предложении на получение аналогичного кредита.

Вполне реально предоставлять такого рода услугу и физическим лицам. Это плановый процесс предупреждения людей, которые выплачивают проценты по кредитам, о любых изменениях в их кредитной истории. Можно выбрать различные уровни детализации. Например, одни пользователи хотят быть проинформированными кредитным бюро только при появлении негативной информации относительно их ссудных счетов. Другие могут запросить получение уведомлений в случаях, если в их персональные данные были внесены какие-либо юридические или другие изменения. Третьи желают получить информацию, если каким-либо образом была изменена их кредитная история. Пользователь услуги будет получать уведомление в течение 24 часов с момента появления изменений.

3. Отслеживание структуры взаимоотношений

("Director's Link")

Этот продукт предлагает пользователям информацию, отличающуюся от той, которая была описана выше. Она касается взаимоотношений в сфере деловой и должностной деятельности различных субъектов. "Director's Link" может создать список лиц, причастных к деловой активности компании или физического лица. Например, поиск по названию корпорации откроет список ее высшего руководства: состав совета директоров и топ-менеджмента, руководителей других уровней. Продукт может отслеживать экономические связи между юридическими лицами и чиновниками, занимающими ведущие позиции во властных структурах.

4. Обзор клиентского портфеля

Используя большой массив различной информации, накопленной кредитным бюро, кредитор имеет возможность проводить периодическое отслеживание деловой активности своих клиентов и оценивать ее динамику. Продукт позволяет получать данные по всем клиентам или определенному сегменту, по группе счетов. Например, банк может вести мониторинг финансовой устойчивости одних, самых рисковых, клиентов ежемесячно, а других, с низким уровнем риска, только ежеквартально. Можно контролировать конкретные действия: новые сделки, неуплату налогов, поступившие запросы, задержки по оплате счетов.

Одним из самых главных продуктов, которые бюро предлагает своим клиентам, является обзор клиентского портфеля. Он помогает клиентам оценить ключевые параметры с использованием данных, которые они, скорее всего, не смогут собрать самостоятельно или получить в другом месте, например сравнить качество кредитных портфелей различных заемщиков. Обзор портфеля важен потому, что он позволяет кредитору понять, нужно ли ему смягчить или ужесточить критерии предоставления кредита, изменить верхнюю или нижнюю границу размеров выдаваемых кредитов, нужно ли создавать новые продукты и услуги и отказываться от некоторых существующих.

Должно быть, самым важным является то, что благодаря обзору портфеля кредиторы могут оценить свой портфель с независимой позиции и определить, как он будет выглядеть с точки зрения выполнения условий соглашения Базель II. Так как бизнес-цикл составляет семилетний срок, то кредитное бюро вправе играть ключевую роль в планировании деловой активности ввиду того, что предлагаемые им инструменты позволяют оценивать макроэкономические факторы развития страны.

5. Получение статистических данных

по состоянию клиентского портфеля

Оценка статистических данных, так же как и обзор портфеля, помогает клиенту определить имеющиеся тенденции. Бюро может периодически предоставлять клиенту информацию о количестве счетов, средних балансов и средних кредитных линий, другие данные, помогающие оценить общую эффективность портфеля. Статистика будет настолько глубокой или, наоборот, простой, насколько этого требует рынок и насколько это обеспечивают возможности кредитного бюро в части наличия необходимой информации.

Каждый раз при введении новых данных по клиенту бюро может посылать отчет, содержащий информацию о состоянии портфеля до и после этой загрузки. Сравнение ежемесячных данных с данными предыдущего месяца позволят определить, было ли выставлено больше или меньше счетов, был ли баланс необычно большим или маленьким, были ли кредитные линии необычно высоки или низки и т.д. Эта дополнительная услуга приносит выгоду всем сторонам, потому что бюро демонстрирует свою эффективность в качестве поставщика информации и показывает, сколь негативные последствия влечет за собой использование неверных данных.

На начальной стадии бюро может пользоваться этим продуктом как средством стимулирования передачи данных, делая акцент на том, что те, кто не торопится с передачей информации, в итоге теряют, так как лишаются определенных возможностей. Оценку общего качества и уровня риска клиентского портфеля допустимо использовать для проверки соответствия нормативным требованиям, таким как Базель II. В конечном счете этот продукт действует как инструмент аудита, когда клиенты передают информацию для сравнения с данными предыдущего периода в целях проверки их правильности и полноты.

Срок запуска продукта зависит от степени готовности НБКИ к его установке. Предоставление услуг мониторинга можно начать через три месяца после таковой.

6. Скоринг кредитного бюро,

выполняемый с учетом потребностей клиента

Когда НБКИ соберет достаточное количество кредитной информации, имеющейся в настоящий момент на рынке (как правило, информация собирается за период от 12 до 24 месяцев), можно будет разработать скоринговые карты кредитного бюро, учитывающие потребности клиента. Они будут созданы на основе широкой произвольной выборки файлов, которые содержат информацию о заемщиках, подобранных по целому ряду кредитных продуктов. Данные должны быть собраны с территории всей страны. Подмножество базы данных (называемое "подтвержденная выборка") будет изъято из первоначальной выборки и послужит для проверки окончательных оценочных скоркарт.

Поскольку скоринг кредитного бюро будет разработан специально для прогнозирования поведения новых и существующих заемщиков с помощью накопленных данных, НБКИ будет оценивать кредитные истории только тех заемщиков, сведения о которых имеются в базе данных бюро.

Скоринговая модель кредитного бюро будет базироваться на информации о новых и существующих заемщиках, накопленной за период - минимум 12 месяцев, и позволит прогнозировать их кредитное поведение на такой же период - минимум 12 месяцев.

7. Предоставление информации о залогах.

Репозитарий залогов

В репозитарии, месте хранения метаданных, то есть сведений о данных, собирается информация о таких видах залога, как недвижимость, оборудование, автотранспортные средства, банковские гарантии, другие формы залогового обеспечения. Уровень функциональности репозитария и необходимость использования информации, которая хранится в имеющихся внешних базах данных, зависит от потребностей кредитных организаций и лизинговых компаний, обращающихся к его услугам.

Репозитарий может использоваться:

- кредитным аналитиком - как дополнительный источник информации при оценке кредитных заявок на предмет определения кредитных рисков, контроля за рисками, выявления попыток мошенничества;

- для оценки стоимости залога. Например, если предложенный залог уже обеспечивает другие кредиты и зарегистрирован в базе данных репозитария, то банк может сравнить свою оценку с оценкой, выполненной другими кредиторами.

Для проверки достоверности данных репозитарий залогов вправе связываться с внешними источниками информации, такими как Государственный реестр компаний; Государственный реестр транспортных средств; Государственный реестр имущества (запросы посылаются только репозитарием залогов).

Литература

1. Кредитные потребительские кооперативы граждан: процедуры проведения ревизии  
   "Аудиторские ведомости", 2006, N 8
2. <Судебно-арбитражная практика от 26.06.2006>  
   "Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 3
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери  
   "Регламентация банковских операций в нормативных документах с комментариями", 2006, N 7
4. Факторинг в России: проблемы, тенденции, перспективы  
   "Банковское кредитование", 2006, N 3
5. Концепция системы обеспечения исполнения стандартов финансовой отчетности Продолжение  
   "Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 4
6. Отчет о движении денежных средств в 2006 году  
   "Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 4
7. Управление рисками при розничном кредитовании  
   "Банковское кредитование", 2006, N 3
8. Новые подходы к оценке кредитного риска  
   "Бухгалтерия и банки", 2006, N 6
9. Меры, предпринимаемые для возврата бюджетных кредитов  
   "Финансовая газета", 2006, N 21
10. Развитие корпоративного управления в банках  
    "Управление в кредитной организации", 2006, N 3
11. Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков Начало  
    "Управление в кредитной организации", 2006, N 3