

## метадані

Заголовок

**Диплом\_Кізінь\_антиплагіат.docx**

Автор

**Кізінь Юлія Юрївна**

Науковий керівник / Експерт






**Кізінь Юлія Юрївна**

підрозділ

**East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl**

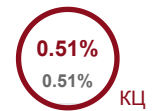
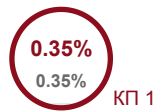
## Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про **МОЖЛИВІ** маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		3
Інтервали		0
Мікропробіли		0
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		3

## Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



**25**

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

**5096**

Кількість слів

**40280**

Кількість символів

## Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

### 10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf</a>	12	0.24 %
2	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf</a>	6	0.12 %

з бази даних RefBooks (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-----------	--

з домашньої бази даних (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
<b>з програми обміну базами даних (0.00 %)</b>		
■		
ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
<b>з Інтернету (0.35 %)</b>		
■		
ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8101/1/%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%BD%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0.pdf</a>	18 (2) 0.35 %

## Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
	РЕФЕРАТ	
	<p>Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Механізми банківського кредитування фізичних осіб та шляхи їх удосконалення»: 86 тор., 1 рис., 15 табл., 60 літературних джерел.</p> <p>Мета бакалаврської роботи - вдосконалення механізмів кредитних операцій фізичних осіб в Україні.</p> <p>Об'єкт дослідження бакалаврської роботи - процес кредитування банками фізичних осіб в Україні.</p> <p>Предмет дослідження бакалаврської роботи - сукупність науково-практичних та теоретико-методичних засобів функціонування певних механізмів кредитування банками фізичних осіб в Україні.</p> <p>Методи дослідження. Спеціальні і загальнонаукові: горизонтальний і вертикальний аналіз статистичної, податкової і фінансової звітності, трендовий аналіз, аналіз факторів.</p> <p>Результати бакалаврської роботи можна рекомендувати до використання в наукових дослідженнях та в практичній банківській діяльності.</p>	
	БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ, ФІЗИЧНІ ОСОБИ, ШЛЯХИ, УДОСКОНАЛЕННЯ	
	<p>ВСТУП</p> <p>В сучасних мовах економічного розвитку зростає кредитний ризик. Це пов'язано з певною вірогідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. На сьогодні значно розширюється сфера та об'єм надання кредитних послуг фізичним особам у зв'язку з втратою майна через військові дії, поновлювальні роботи після тимчасову окупацію певних українських територій та релокацію підприємств. Таким чином проблематика використання кредитного скорингу набуває важливого теоретичного та практичного значення.</p> <p>Оскільки кредитний скоринг, головним чином, використовується при наданні кредитів фізичним особам, особливо це відноситься до споживчого кредитування, яке стрімко розвивається. Треба враховувати, що розвиток суспільства не можливий без розвитку банківської інфраструктури в країні, і насамперед це стосується кредитних операцій з фізичними особами.</p> <p>В умовах війни фізичні особи можуть втрачати роботу, свій бізнес, житло, майно тощо, у зв'язку з цим банківське кредитування може виступати одним із способів фінансового забезпечення життя. В мирний час актуальним це питання є для молодого покоління, для якого треба мати своє власне житло, можливість його обладнання. При цьому йдеться про засоби існування, які необхідні для щасливого і нормального життя. Для вирішення таких проблем можна запропонувати користуватися банківськими продуктами, такими наприклад як споживчий кредит на придбання нерухомого майна, побутової техніки та інших предметів побуту.</p> <p>Україна зараз впевнено інтегрується до світового простору, тому потрібно підлаштовуватися під загальносвітові тенденції. В розвинутих країнах світу близько 1/3 обсягу угод з кредитування припадає на кредитні операції фізичних осіб, враховуючі державні програми з іпотечного кредитування молоді. Найбільшою фінансово-кредитною установою в Україні, яка на сьогодні надає споживчі кредити, є акціонерне товариство "Перший український міжнародний банк".</p> <p>Вибір теми бакалаврської роботи пов'язано з актуальністю вдосконалення кредитних операцій фізичних осіб за умов невизначеності.</p> <p>Мета бакалаврської роботи - вдосконалення механізмів кредитних операцій фізичних осіб в Україні.</p> <p>Об'єкт дослідження бакалаврської роботи - процес кредитування банками фізичних осіб в Україні.</p> <p>Предмет дослідження бакалаврської роботи - сукупність науково-практичних та теоретико-методичних засобів функціонування певних механізмів кредитування банками фізичних осіб в Україні.</p> <p>Методи дослідження. Спеціальні і загальнонаукові: горизонтальний і вертикальний аналіз статистичної, податкової і фінансової звітності, трендовий аналіз, аналіз факторів.</p>	

Наукова новизна бакалаврської роботи. Удосконалено механізми кредитування банками фізичних осіб в Україні з урахуванням скорингових механізмів, які дозволяють розподіляти потенційних позичальників банку на ненадійних і надійних на основі отриманої інформації про клієнтів банку з минулого, обробленої комп'ютерними статистичними програмами, які економлять час при оцінці кредитоспроможності цих позичальників. Особливістю запропонованих підходів є використання скорингових механізмів при оцінці фізичних осіб на їх кредитоспроможність по іпотечному кредитуванні.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### 1.1. Сутність кредитування банками фізичних осіб

Кредитування банками фізичних осіб в Україні пройшло доволі довгий шлях еволюції. Вже в XIX століття такі послуги надавали заклади дрібного кредитування (ощадно-позикові товариства). В основному вони обслуговували селян і населення, у тому числі тих, які не могли скористатися послугами лихварів. При вирішенні питання про надання кредиту враховувались наступні фактори: наявність застави (домашня худоба, земля, інвентар, чи працездатний позичальник), належність позичальника до певних верств населення, чи є надлишки продукції тощо.

В Україні с початку XX століття були створені певні умови для розвитку організацій (кредитних товариств), які могли видавати невеликі кредити, вони не потребували пайової участі та видавали довгострокові і короткострокові кредити різного призначення:

- ремісничко-кустарного - купівля різних знарядь виробництва;
- сільськогосподарського - оренда землі, її купівля, удобрення та обробка, купівля знарядь, насіння, худоби, кормів для неї тощо;
- невиробничого - особисті витрати; для сплати боргів; купівля різних товарів для подальшого продажу, придбання певних житлових приміщень і будівель;
- загального - придбання господарських приміщень і будівель, придбання спорядження, найом робітників.

Розмір можливого кредитування визначався заможністю позичальника, наявністю певного основного капіталу у нього (інвентар, будівлі, земля, худоба, тощо).

Однією з видів кредитування позичальників - фізичних осіб на сьогодні є іпотечне кредитування, яке виникло ще при рабовласницькому суспільстві, це був різновид лихварства, потім розвивався при феодальному суспільстві і розквіт при капіталістичному суспільстві.

Іпотечний кредит дозволяє землевласникам - купувати обладнання, додаткові земельні ділянки, інші засоби виробництва, підприємцям значно збільшувати розмір свого виробничого капіталу і це сприяє зміцненню та розвитку ринкових відносин.

До основних ознак іпотечного кредитування відносять: довгостроковість (п'ять і більше років), можливість продовження експлуатації позичальником заставленого майна, невід'ємне право кредитора здійснювати перевірки щодо фактичної наявності заставленого майна, умов та розміру його зберігання; економічна можливість повернення основного боргу та сплати відсотків по кредиту. Якщо заставою є земля позичальник зберігає обмежене право власності (не може продати) і рента з цієї землі як форма реалізації власності на землю, кредитором присвоюється.

Довгострокове іпотечне банківське кредитування здійснюється спеціалізованими фінансово-кредитними установами які кредитують позичальників під заставу певної нерухомості та під заставу ділянок землі.

Після 1991 року діяльність українських банків переважно зосередилась на обслуговуванні юридичних осіб і тільки з розвитком ринкових відносин в Україні питома вага банківських операцій по обслуговуванню фізичних осіб отримала тенденцію до певного зростання.

В світовій практиці здійснення банківських операцій по обслуговуванню фізичних осіб становлять близько 1/3 загального обсягу від усіх банківських операцій.

Кредитування банками фізичних осіб має певні специфічні риси, які пов'язані із особливостями фізичних осіб при споживанні (див. рис. 1.1).

Кредитування банками фізичних осіб має важливу економічно-соціальну роль: з одного боку воно прискорює виробництво і реалізацію товарів, послуг та сприяє оновленню і створенню основних засобів, а з іншого воно підвищує платоспроможний попит населення і в цілому їх життєвий рівень. У зв'язку з цим споживче кредитування з боку держави ретельно регулюється в особі НБУ, зокрема при видачі фізичним особам пільгових кредитів.

#### Рис. 1.1. Специфічні риси кредитування банками фізичних осіб

Недостатня увага банків України сьогодні до фізичних осіб як потенційних клієнтів пояснюється причинами, пов'язаними: з війною з РФ, законодавчою нерегульованістю, економічною нестабільністю, тощо. Проте вже після завершення війни об'єми співпраці в Україні банківських установ із фізичними особами будуть збільшуватися.

Кредитування фізичних осіб в Україні здійснюється в національній валюті на придбання послуг та споживчих товарів і можуть повертатися у розстрочку.

До суб'єктів кредитних відносин відносять: фізичні особи - позичальники та банки - кредитори, інші фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди, пункти прокату). Посередниками при кредитуванні банками фізичних осіб можуть бути певні торговельна організація.

До об'єктів кредитування відносять витрати, які пов'язані з частковим або повним задоволенням попиту з боку фізичних осіб, у тому числі з придбання певних товарів фізичними особами до особистої власності, та також витрати інвестиційного (капітального) характеру на придбання та будівництво нерухомого майна.

До об'єктів державного регулювання кредитування банками фізичних осіб, пов'язаного з задоволенням їх потреб, забезпеченням їх певного життєвого рівня, відносять: строки, процентні ставки, доступність кредитів, додержання соціальної справедливості.

Класифікаційні ознаки кредитування банками фізичних осіб зображено на рис. 1.2.

#### Рис. 1.2. Класифікаційні ознаки кредитування банками фізичних осіб

В залежності з цільовим призначенням кредити банків фізичним особам можна поділити на: цільове обслуговування певних соціальних груп; інвестиційні операції; овердрафт за кредитними банківськими картками; сплату послуг і купівлю товарів; розвиток особистого підсобного господарства; нецільові потреби.

Кредитування банків фізичних осіб можуть відрізнятися за термінами та поділяються на довгострокові, середньострокові та короткострокові, які можуть видаватися на певні інвестиційні цілі. При цьому вони надаються безпосередньо позичальникам, чи

опосередковано (за участю посередників: торговельних підприємств, ломбардів, кредитних спілок, пунктів прокату).

Кредитування банками фізичних осіб має задовільнити їх потреби та може надаватися в товарній і в грошовій формах. В ринкових економіках таке кредитування відіграє певну роль та підпорядковується державному регулюванню.

В Україні банківськими установами пропонується певна лінійка кредитів для фізичних осіб: кредитування придбання товарів; кредитування придбання нерухомого майна; виділення кредитних лімітів на пластикові банківські карти; кредитування придбання рухомого майна.

Іпотечне кредитування надає можливість позичальникам стати власником нерухомого майна після сплати певної частини вартості кредиту. Забезпеченням по іпотечному кредитуванню може виступати житло, яке купується та стане власністю цього позичальника, але при цьому буде залишатися в заставі банківської установи до повної сплати цього кредиту.

Умови надання іпотечного кредиту фізичним особам на придбання житла наведено на рис. 1.3.

Рис. 1.3. Умови надання іпотечного кредиту фізичним особам на придбання житла

Кредитування банками фізичних осіб на придбання житла здійснюється за певними основними принципами: забезпеченості, цільового використання, терміновості, повернення та платності. Якщо виявляється нецільове використання кредиту, банк може достроково призупинити відносини з позичальником та стягнути кредит, якщо це неможливо зробити тоді стягнути поруку чи заставлене майно. Кредити на придбання авто можуть надаватися фізичним особам - клієнтам банку на певних умовах (див. рис. 1.4).

Рис. 1.4. Умови надання кредиту фізичним особам на придбання авто

Погашення позичальником заборгованості по кредиту може здійснюватися наступним чином:

- кредит погашається щомісяця згідно з графіком;

- відсотки за користування кредитними ресурсами нараховуються щомісяця з урахуванням залишку заборгованості.

Кредити на придбання товарів можуть надаватися на певних умовах (див. рис. 1.5.).

Одним з важливих джерел кредитних ресурсів для фізичних осіб, які не призначено для покупки житла, є кредитні банківські картки. Такі кредитні відносини здійснюються за участі трьох сторін: власника кредитної картки, банківської установи яка є емітентом кредитної картки та торгівельної організації, яка приймає таку кредитну картку як платіжний засіб за послуги та товари.

Рис. 1.5. Умови надання кредиту фізичним особам на придбання товарів

Для отримання клієнтом банківської кредитної картки йому необхідно перерахувати на свій рахунок в банку певну суму коштів. Оплата послуг та товарів може також проведена і без наявності грошей на клієнтському рахунку, але за рахунок кредиту, при цьому банк за свою послугу може стягувати певний відсоток. Також власники кредитної картки мають перераховувати щорічно певну суму коштів за обслуговування такої картки.

Серед банків України Перший український міжнародний банк є лідером ринку банківських пластикових карт. Цим банком пропонується також послуга кредитного ліміту на пластикові карти.

Перший український міжнародний банк може надавати декілька типів кредитних лімітів на свої пластикові картки:

1) фінансові (отримання готівки) - при оплаті певних послуг у торгівельних та сервісних мережах та при здійсненні покупок;

2) торгівельні (без отримання готівки) - при оплаті певних послуг у торгівельних та сервісних мережах та при здійсненні покупок.

## 1.2. Кредитування банками фізичних осіб у умовах сучасності

На дохідність банківського кредитування і об'єм можливих втрат безпосередньо може впливати рівень кредитного ризику та якість кредитування.

Проаналізувавши клієнтів банк розподіляє їх по різним групам ризику та приймає рішення про доцільність надання кредиту, величину процентів та встановлення ліміту кредитних коштів.

До основних методів оцінки кредитного ризику фізичних осіб відносять:

1. скоринговий (при цьому використовуються автоматизовані системи);

2. експертний (при цьому використовується суб'єктивна думка експерта - кредитного інспектора).

Скоринг доволі широко використовується в Україні коли видають незабезпечені споживчі кредити фізичним особам. При цьому кредитоспроможність фізичної особи це:

- з урахуванням зарубіжної практики - бажання позичальника та одночасно його можливість вчасно погашати зобов'язання;

- з урахуванням вітчизняної практики - здатність позичальника розраховуватися по своїх зобов'язаннях в чітко встановлені терміни.

Призначенням скорингу є виявлення можливостей клієнта щодо погашення кредиту, а також його обов'язковості та надійності.

Скоринг може ґрунтуватися на статистичних і математичних моделях які мають ретроспективний характер, вони побудовані з урахуванням клієнтів які співпрацювали з банком в минулому, їх кредитної історії. Банк використовуючи такі дані, може визначити певну імовірність щодо повернення кредитів в терміни які визначено для потенційного позичальника. Для цього банки для аналізу можуть вимагати від потенційних позичальників - фізичних осіб певну інформацію (див. рис. 1.6.).

Банки можуть ранжувати своїх клієнтів за показником скорингу та за їх надійністю.

Рис. 1.6. Інформація необхідна банку для оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників - фізичних осіб

Інтегральний показник потенційного позичальника - фізичної особи порівнюють з лінією розмежування, або пороговими числами, які розраховуються у вигляді показників беззбитковості клієнтів, які можуть погасити кредити своєчасно, та можливими збитками від непогашеного кредиту одним боржником. Якщо такий інтегральний показник буде вищим лінії розмежування - такому потенційному позичальнику - фізичній особі кредит видають, якщо цей показник нижче - відмовляють.

Основним завданням кредитного експерта є визначення певних характеристик, щодо доцільності їх включення до моделі, та запровадження вагових коефіцієнтів які відповідають таким характеристикам. До завдань скорингу не входить виявлення певних причин чому потенційний позичальник - фізична особа не зможе погасити кредит.

Основним завданням кредитного скорингу є визначення певних характеристик, які пов'язані з надійністю або, навпаки, із ненадійністю потенційного позичальника - фізичної особи. Основними характеристиками оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника -

фізичної особи є: сімейний стан, освіта, вік, професійні навички. Якщо у банку в минулому клієнти з переліченими характеристиками не повертали кредит, то банк скоріше відмовить такому клієнту в наданні кредиту.

Основним недоліком кредитного скорингу є його соціальна дискримінація потенційних клієнтів, оскільки потенційному позичальнику можуть відмовити в наданні кредиту, якщо він відноситься до групи (по формальних ознаках) з поганими показниками кредитної історії (до таких, що раніше не повертали надані кредити).

Для того щоб усунути зазначений недолік банки можуть залучати кредитних інспекторів, які коригують висновки оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника - фізичної особи, якщо є певна додаткова інформація, щодо фізичної особи яка підтверджує що цей позичальник є платоспроможним.

Застосування кредитного скорингу зростає з поширенням банківських кредитних карток. Значне збільшення кількості банківських клієнтів, які виявляють бажання отримати кредитні банківські картки, сприяє автоматизації процесів щодо прийняття рішень банками по видачі кредитів. Основними критеріями ефективності кредитного скорингу є: доволі високе скорочення величини безнадійних боргів, висока якість при оцінці кредитних ризиків, збільшення швидкості обробки заяв при видачі кредитів.

Поштовхом до розвитку скорингових систем було формування певних служб на рівні держави і на рівні певних банків (кредитні бюро, кредитні архіви). Вони фіксують всі кредитні історії певних позичальників, які зверталися до будь якого банку України за кредитом. Такі служби можуть акумулювати данні про позичальників банків: інформацію про процедуру банкрутства потенційних позичальників; демографічно-соціальні характеристики потенційних позичальників; судові рішення (рішенням суду щодо стягнення заборгованості по кредитам); дані про позичальників інших банків.

Законодавство різних країн регулюють індивідуально характер і обсяги інформації, яка може зберігатися в таких службах (кредитних бюро).

Банки можуть розробляти системи кредитного скорингу самостійно, або можуть їх придбати у аналітичних компаній які спеціалізуються на їх розробці (Equifax, Experian, Scorex, TransUnion).

Інформація з кредитного бюро щодо кредитних історій позичальників дозволяє суттєво знизити банківський кредитний ризик при видачі кредиту потенційним клієнтам, які не обслуговувалися раніше в конкретному банку. При прогнозуванні певної імовірності дефолту для потенційного позичальника важливу роль може відігравати його кредитна історія.

Кредитний скоринг є доволі ефективним аналітичним інструментом не тільки для оцінки банківського кредитного ризику, він може використовуватися: для системи банківського маркетингу (зацікавленість певної групи клієнтів в конкретних видах послуг банку); для обслуговування банківських кредитів (вибір більш ефективних методів впливу на позичальника при затримці погашення платежу); для уникнення шахрайства при використанні кредитних карток; для оцінки імовірності переходу банківських клієнтів до банківської установи - конкурента.

При наявності доволі великого обсягу інформації про потенційних позичальників навіть досвідчений експерт, використовує інтуїтивні методи і не може однозначно відповісти на питання: який із клієнтів несе менший або більший ризик.

Методи скорингової класифікації представлено на рис. 1.7.

Рис. 1.7. Методи скорингової класифікації

Точність скорингових класифікацій позичальників можна перевірити наступними методами:

- метод перебору - використовують при доволі невеликих статистичних вибірках, при цьому вся модель прораховується за винятком обраного навання одного клієнта, і потім вона перевіряється на ньому, і таким чином перебираються усі клієнти які аналізуються;
- метод формування контрольної вибірки - використовують для доволі великих статистичних вибірок, вони розділяються на однакові дві частини, потім на основі першої частини вибірки модель прораховується, а на основі другої частини вибірки побудована модель вже перевіряється.

## РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### 2.2. Динаміка і структура кредитного портфеля банку по фізичним особам

Процеси кредитування банками фізичних осіб пов'язані з різноманітними ризиковими факторами, які можуть призвести до певних проблем по непогашенню кредитів в встановлені терміни. Тому банки спочатку вивчають потенційного позичальника з точки зору його кредитоспроможності, а також фактори, що можуть призвести до непогашення кредиту і на основі такої оцінки приймають рішення про видачу або не видачу кредиту.

Оцінка кредитоспроможності фізичної особи - потенційного позичальника дозволяє визначити: здатність клієнтом погасити кредитну заборгованість в повному обсязі та своєчасно; можливий розмір кредиту та умови кредитних відносин; ступінь кредитного ризику, який банк готовий прийняти.

Метою оцінки кредитоспроможності фізичної особи - потенційного позичальника є аналіз кредитних ризиків, при цьому вони відмінні від кредитних ризиків пов'язаних з кредитуванням позичальника - юридичних осіб. Споживчі кредити мають в більшості невеликий розмір, у зв'язку з цим банки змушені, для покриття певних кредитних витрат, залучати велику кількість клієнтів - фізичних осіб, при цьому вони можуть мати різні фінансові і особисті характеристики.

Перший український міжнародний банк використовує власну методикку щодо аналізу кредитних ризиків при кредитуванні фізичних осіб. Ця методика використовує кредитний скоринг, який адаптовано до українських умов і діючому масштабу цін. Така методика дозволяє банку приймати управлінські рішення при наданні кредиту на основі аналізу кредитних ризиків потенційних позичальників та сформовану портфелью в банку споживчих кредитів. Основною інформацією для такого аналізу є дані про потенційних клієнтів, які відображені в їх заявках на отримання кредитних ресурсів.

Алгоритмом обробки заявок від фізичних осіб на отримання кредитних ресурсів передбачено ряд основних інформаційних розділів які будуть проаналізовані:

1. Загальні дані про потенційного позичальника;
2. Фінансові показники його діяльності;
3. Аналіз господарської діяльності та ринку на якому він працює;
4. Характеристика кредитної угоди.

За кожним розділом (зазначеним параметром) закріплюється відповідна вага, наприклад в Першому українському міжнародному банку

вона розподілена наступним чином: 1. - 30, 2. - 30, 3. - 30, 4. - 10%.

В залежності від відповіді (шляхом перемноження ваги того чи іншого параметра на виділену в методиці бальну оцінку певного варіанту відповіді) формується певна бальна оцінка. Сумарне значення всіх балів по певних параметрах дозволяє сформулювати підсумок по розділу, а загальна сума по всіх розділах - надає можливість узагальнення роботи всього алгоритму. Таким чином в результаті конкретного запиту потенційного позичальника можна встановити притаманний йому кредитний ризик. В залежності від накопичених балів може бути прийнято один із варіантів рекомендацій (див. рис. 2.1.).

Рис. 2.1. Рекомендації після обробки заявок від потенційних позичальників - фізичних осіб на видачу кредиту

Пропонуємо проаналізувати кредитну заявку потенційного позичальника: Сіренко Василя Петровича. Даний клієнт подавав заявку на кредитування купівлі авто марки FORD-KUGA, терміном кредитування на три роки і розміром кредиту 15000 \$. Припустимо, що в банку відсоткова ставка по автокредитам 1,09% на місяць. В якості забезпечення по цьому кредиту буде виступати сам автомобіль, який буде знаходитись в користуванні клієнта, при цьому він буде залишатися в якості застави в банку до повного погашення кредиту. Самі розрахунки балів нами наведено у таблицях 2.1 - 2.4.

На рис. 2.2 нами визначено, які показники найсуттєвіше впливають на підсумок першого розділу.

Рис. 2.2. Розподіл впливу показників по першому розділу

Вік позичальника визначає його фінансові можливості, можливий рівень добробуту, рівень стабільності поточного стану, можливі перспективи, мотивацію ефективного використання кредитних грошей. Статистики говорять що оптимальним з точки зору банку є вік позичальника 30-45 років. Період проживання в одній місцевості може характеризувати «оседлість» потенційного позичальника, його зв'язки із середовищем. Період проживання в одній місцевості 10 і більше років є найсприятливішим для кредитних відносин. Безперервний стаж роботи потенційного позичальника говорить про рівень його поінформованості, про усталені відносини з споживачами і постачальниками. Найбільш бажаним для банку є 5 і більше років стажу. Рівень освіти позичальника має певний вплив на мотивацію застосовувати кредитування для розширення своїх фінансових можливостей і одночасно на усвідомлення відповідальності, яка на нього лягає. Отримана спеціальність може характеризувати наявність спеціальної підготовки у позичальника, його уміння і технічні знання що може відобразитися на його доходах в майбутньому.

На рис. 2.3. нами визначено, які показники найсуттєвіше впливають на підсумок другого розділу.

Наявність клієнтів у Першому українському міжнародному банку дає можливість відстежити їх історію в частині грошових потоків. Кредитна історія клієнта має велике значення при вирішенні питання щодо надання банком кредитних ресурсів.

Рис. 2.3. Розподіл впливу показників по другому розділу

Своєчасне виконання клієнтом взятих раніше на себе зобов'язань може свідчити про порядність позичальника і його високу відповідальність. Середньомісячний прибуток на родину і відношення до нього щомісячних витрат може вказувати на можливості потенційного позичальника щодо погашення заборгованості з урахуванням його грошових потоків. Наявність власності на нерухомість характеризує потенційного позичальника як стабільного і забезпеченого клієнта.

Якщо розрахувати питому вагу середньомісячному виторгу з урахуванням ринкової вартості майна клієнта можна виявити значимість суми кредитних коштів в житті потенційного позичальника, тобто рівень досвідченості керування позиковими грошовими коштами.

На рис. 2.4. нами визначено, які показники найсуттєвіше впливають на підсумок третього розділу.

Рис. 2.4. Розподіл впливу показників по третьому розділу

Про привабливість продукції клієнта для покупців свідчить попит на неї. Якщо підприємець виробляє високоякісну продукцію і продає її по розумній ціні, то такий потенційний позичальник буде для банку менш ризикованим.

Сезонність діяльності потенційного позичальника може говорити про рівень ризику для банку в той чи інший сезон. Наявність прибутковості свідчить на скільки приватний підприємець ефективно здійснює свою діяльність. Наявність заборгованості по податкам потенційно може збільшувати витрати (податкові штрафи), які можуть привести до збитків підприємця. Наявність одночасно виданих кредитів позичальнику може відволікати його кошти на сплату тіла кредиту або відсотків, при цьому збільшуються ризики для банку.

На рис. 2.5. нами визначено, які показники найсуттєвіше впливають на підсумок четвертого розділу.

Рис. 2.5. Розподіл впливу показників по третьому розділу

Чим більше часу клієнт буде користуватися кредитом тим вище ризик, пов'язаний із зовнішніми або внутрішніми процесами, можливо не залежними від клієнта, які можуть негативно вплинути на виконання їм своїх зобов'язань. Чим менше часу клієнт буде користуватися кредитом, тим менше ризик, тому що ймовірність змін, в першу чергу негативних, буде менша і тому фінансовий стан позичальника не зміниться.

Величина запитуваного кредиту є ризиком (в абсолютному значенні) для банку, тому що ця величина, якщо її не поверне клієнт буде відображена в балансі банку як збитки. Схема погашення кредиту повинна характеризувати реальне використання кредиту згідно цілям, на які був надано кредит і це прописано в заявці.

Результати по всім чотирьом розділам занесемо у таблицю 2.5. і визначимо суми бальних оцінок по всім параметрам.

Проаналізувавши кредитоспроможності потенційного позичальника, Сіренко Василя Петровича, за методикою Першого українського міжнародного банку ми отримали 78,8 балів, таким чином цей потенційний позичальник потрапив до класу Б категорії позичальників (у нього добрий фінансовий стан і потрібна йому сума кредит може бути надана).

В цілому кредитування позичальників - фізичних осіб в Першому українському міжнародному банку відповідає усім вимогам законодавства України, нормативам і стандартам Національного банку України та високо оцінюється його конкурентами.

## 2.2. Доходність та банківські кредитні ризики щодо фізичних осіб

Зарубіжна банківська практика пропонує дві пов'язані між собою методики оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників - фізосіб:

1. «Логічна» методика - характеризуються переваги показників та спираються на оцінку експертів з прогнозуванням та припускається зважена оцінка фінансового стану і особистих якостей потенційного позичальника. Проводячи аналіз існуючої ретроспективної інформації, експерт складає «образ» потенційного позичальника і порівнює зі «стандартними» позичальниками які мають різні рівні кредитного ризику.

«Логічна» методика оцінки кредитоспроможності по споживчим кредитам підкріплюється розгалуженою мережею моніторингу, яка доповнює кредитну історію фізичних осіб - потенційних позичальників. Для цього банки використовують інформацію з кредитного бюро про майновий і фінансовий стан потенційних позичальників, яка акумулюється і узагальнюється. При цьому клієнт має право перевіряти інформацію, яка є в кредитному бюро про оцінку свого фінансового стану і якщо буде виявлено помилки вимагати її виправлення.

2. «Скорингова» методика заснована на підборі кредитних заявок з урахуванням прорахованих балів та поділу на групи «поганих» і «гарних» потенційних позичальників. Це надає можливість оцінювати і виявляти «вагу» економічних, мотиваційних і фінансових факторів, які впливають на своєчасність і повноту повернення кредитів. Всі ключові фактори бально оцінюються у відповідності його рівню ризикованості та потім ранжуються (групується) по факторах в формі таблиці. Фізична особа, яка набрала більше балів «граничного» рівня, може сподіватися що їй нададуть кредит, якщо буде відсутня будь-яка компрометуюча інформація. Якщо загальний бал не перевищує оптимальної оцінки то кредит не віддають. Кредитний скоринг виділяє основні характеристики, які пов'язано з надійністю чи ненадійністю фізичної особи яка хоче взяти кредит. Скорингова модель допомагає експерту швидко й легко оцінити якісні показники потенційного позичальника.

Фактори, що дозволяють доволі достовірно прорахувати рівень кредитного ризику для потенціального позичальника - фізичної особи наведені на рис. 2.6.

Рис. 2.6. Оцінка факторів, які впливають на кредитний ризик фізичної особи

«Границя» між «гарними» і «поганими» потенційними позичальниками, виступає 1,25 балів. Якщо потенційний клієнт набирає більше то його можуть віднести до групи з помірним ризиком і рекомендувати надати кредит, а тому клієнту, що набере менше скоріш за все відмовлять в отриманні кредиту.

При визначенні рейтингу потенційного позичальника - фізичної особи підраховують бали за чотирнадцятьма показниками (див. рис. 2.7).

Рис. 2.7. Визначення рейтингу потенційного позичальника - фізичної особи за підрахунком балів

Кредитний експерт може особисто прийняти позитивне рішення про можливість кредитування приймається при сумі балів 81 і більше, при сумі балів в інтервалі від 61 до 80 потрібно узгодження з керівником відповідальним за управління кредитними ризиками. Якщо рейтинг нижче чим 60 балів потенційному позичальнику - фізичній особи буде відмовлено у кредитуванні.

Також може використовуватися альтернативний підхід при скоринговій оцінці якості кредитоспроможності фізичної особи - позичальника зображений на рис. 2.8.

Рис. 2.8. Альтернативний підхід при скоринговій оцінці якості кредитоспроможності фізичної особи - позичальника

Прийняття позитивного рішення банком щодо кредитування потенційного позичальника - фізичної особи напряму залежить від набраних ним балів:

- якщо сума балів більше 510 - буде прийнято позитивне рішення про кредитування такого клієнта;
- якщо сума балів від 380 до 509 - буде прийнято рішення про проведення додаткового аналізу умов кредитування такого клієнта: гарантії, терміни, сума;
- якщо сума балів менше 380 - буде прийнято рішення про відмову в кредитуванні такому клієнту.

На основі даних про потенційного позичальника, Сіренко Василя Петровича, проаналізуємо скоринговим методом його кредитоспроможність на придбання за рахунок кредиту автомобіля (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Отже, Сіренко Василь Петрович набрав 1,878 бали (це більше чим 1,25). Таким чином його як позичальника можна віднести до групи з помірним ризиком, а це свідчить про надійність клієнта і йому скоріш за все банк надасть кредит.

## РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ - ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### 3.1. Вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників - фізичних осіб

Вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників - фізичних осіб напряму пов'язано з системою накопичення, упорядкування, систематизації, обробки великого обсягу даних засобами електронно-обчислювальної техніки які оснащені відповідним програмним забезпеченням. Ці процеси пов'язані з накопиченням і використанням особистих коштів клієнтів банку.

Автоматизоване робоче місце менеджера банку виконує комплекс певних задач щодо аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника, який є програмно-технічним і комунікаційним комплексом орієнтованим на проблеми. Він являє собою певні засоби інформаційно-методичного забезпечення щодо вирішення задач у діалоговому режимі питань скорингової оцінки.

Технічна основа автоматизованого робочого місця є комп'ютер (ноутбук) експерта з кредитування, який надає певні можливості щодо обробки інформації в електронному вигляді, формувати і надсилати документи, постійно підтримувати обмін інформацією з іншими працівниками банку та зовнішніми системами, наприклад кредитним бюро.

Підходи до вдосконалення автоматизованого робочого місця експерта з кредитування на рівні вирішення завдань аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника представлено в таблиці 3.1.

Схему інформаційних зв'язків на рівні комплексу завдань аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника представлено на рис. 3.1.

Формування інформаційного забезпечення системи оцінки кредитоспроможності позичальників - фізичних осіб відбувається в першу чергу через пошук джерел інформації.

Таблиця 3.1

Підходи до вдосконалення автоматизованого робочого місця експерта з кредитування на рівні вирішення завдань аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника

Рис. 3.1. Інформаційні зв'язки на рівні комплексу завдань аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника  
Для розв'язання завдань, що входять до системи аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника, потрібно зібрати масив інформації (див. рис. 3.2).

Рис. 3.2. Масив інформації необхідний для розв'язання завдань, що входять до системи аналізу фінансового стану фізичної особи - потенційного позичальника

Однією з основних умов вдосконалення кредитування позичальників - фізичних осіб є оптимізація його ціноутворення. Основні фактори які пов'язані з термінами кредитування і мають безпосередній вплив на кредитування фізичних осіб зображено на рис. 3.3.

Рис. 3.3. Фактори які пов'язані з термінами кредитування і мають безпосередній вплив на кредитування фізичних осіб  
Для забезпечення для більшості фізичних осіб доступності житла потрібно створити певний кредитно-фінансовий механізм (див. рис. 3.4).

Рис. 3.4. Кредитно-фінансовий механізм для забезпечення для більшості фізичних осіб доступності житла

В Україні одною з основних форм вирішення проблем фізичних осіб з житлом є придбання через банки цього житла. Держава виконує при цьому допоміжну роль регулюючи житлове кредитування за рахунок встановлення загальних правил, які забезпечують підвищення ефективності взаємодії усіх учасників. Пошук шляхів вирішення проблем з житлом (багато втраченого під час війни, або потребують ремонту: необхідність активізація будівництва нового житла) може забезпечити післявоєнне відновлення та певний імпульс до економічного зростання в Україні.

## ВИСНОВКИ

1. Кредитування банками фізичних осіб в Україні пройшло доволі довгий шлях еволюції. Вже в XIX століття такі послуги надавали заклади дрібного кредитування (ощадно-позикові товариства). В основному вони обслуговували селян і населення, у тому числі тих, які не могли скористатися послугами лихварів. В Україні з початку XX століття були створені певні умови для розвитку організацій (кредитних товариств), які могли видавати невеликі кредити, вони не потребували пайової участі та видавали довгострокові і короткострокові кредити різного призначення
2. До суб'єктів кредитних відносин відносять: фізичні особи - позичальники та банки - кредитори, інші фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди, пункти прокату). Посередниками при кредитуванні банками фізичних осіб можуть бути певні торгівельна організація.
3. До об'єктів кредитування відносять витрати, які пов'язані з частковим або повним задоволенням попиту з боку фізичних осіб, у тому числі з придбання певних товарів фізичними особами до особистої власності, та також витрати інвестиційного (капітального) характеру на придбання та будівництво нерухомого майна.
4. Кредитування банками фізичних осіб має важливу економічно-соціальну роль: з одного боку воно прискорює виробництво і реалізацію товарів, послуг та сприяє оновленню і створенню основних засобів, а з іншого воно підвищує платоспроможний попит населення і в цілому їх життєвий рівень. У зв'язку з цим споживче кредитування з боку держави ретельно регулюється в особі НБУ, зокрема при видачі фізичним особам пільгових кредитів.
5. До класифікаційних ознак кредитування фізичних осіб відносять: цільовий характер кредитування; банківські і небанківські кредити; організовані і неорганізовані ринки, пряме та непряме кредитування; товарна та грошова форми; кредити із частковим або повним покриттям; разовий платіж або розстрочка; довгострокові, середньострокові та короткострокові кредити.
6. Кредитування банками фізичних осіб на придбання житла здійснюється за певними основними принципами: забезпеченості, цільового використання, терміновості, повернення та платності. Якщо виявляється нецільове використання кредиту, банк може достроково призупинити відносини з позичальником та стягнути кредит, якщо це неможливо зробити тоді стягнути поруку чи заставлене майно.
7. Одним з важливих джерел кредитних ресурсів для фізичних осіб, які не призначено для покупки житла, є кредитні банківські картки. Такі кредитні відносини здійснюються за участі трьох сторін: власника кредитної картки, банківської установи яка є емітентом кредитної картки та торгівельної організації, яка приймає таку кредитну картку як платіжний засіб за послуги та товари.
8. До основних методів оцінки кредитного ризику фізичних осіб відносять: скоринговий (при цьому використовуються автоматизовані системи); експертний (при цьому використовується суб'єктивна думка експерта - кредитного інспектора). Скоринг доволі широко використовується в Україні коли видають незабезпечені споживчі кредити фізичним особам. При цьому кредитоспроможність фізичної особи це: з урахуванням зарубіжної практики - бажання позичальника та одночасно його можливість вчасно погашати зобов'язання; з урахуванням вітчизняної практики - здатність позичальника розраховуватися по своїх зобов'язаннях в чітко встановлені терміни.
9. Метою оцінки кредитоспроможності фізичної особи - потенційного позичальника є аналіз кредитних ризиків, при цьому вони відмінні від кредитних ризиків пов'язаних з кредитуванням позичальника - юридичних осіб. Споживчі кредити мають в більшості невеликий розмір, у зв'язку з цим банки змушені, для покриття певних кредитних витрат, залучати велику кількість клієнтів - фізичних осіб, при цьому вони можуть мати різні фінансові і особисті характеристики.
10. Вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників - фізичних осіб напряму пов'язано з системою накопичення, упорядкування, систематизації, обробки великого обсягу даних засобами електронно-обчислювальної техніки які оснащені відповідним програмним забезпеченням. Ці процеси пов'язані з накопиченням і використанням особистих коштів клієнтів банку.



