Минимизация кредитных рисков в рамках актуализации стратегии развития МСБ в условиях финансового кризиса

Малышева Анна

Основные тенденции развития Малого и Среднего Бизнеса

2007 год - первая половина 2008г.

2009 г.

Рост числа предприятий МСБ в среднем на 11% в год



Падение числа предприятий МСБ, в т.ч. действующих и кредитоспособных

Рост объемов предприятий МСБ (рост объемов бизнеса, численности сотрудников)



Снижение объемов бизнеса МСБ (падение выручки в среднем на 15-20%, снижение численности сотрудников МСБ)

Рост прозрачности (легализованности) МСБ до 60-70%



Снижение прозрачности бизнеса в среднем до 30-50%

Рост закредитованности, появление "профессиональных заемщиков"



Рост просроченной задолженности, банкротств в условиях невозможности рефинансировать ранее полученные кредиты.

Основные тенденции рынка кредитования МСБ

2007 год - первая половина 2008г.

Рост числа банков, кредитующих МСБ

Рост конкуренции, приведший к игнорированию кредитных рисков и снижению доходности кредитования

- 1) расширение продуктовой линейки кредитных услуг для МСБ
- 2) смягчение требований к заемщикам за счет повышения кредитных рисков (снижение минимальных требований к заемщикам по сроку существования бизнеса, финансовому состоянию и пр.)
- 3) повышение сумм кредитования до 50-70 млн. руб.
- 4) повышение сроков кредитования до 5-7 лет.
- 5) снижение требований к обеспечению кредитов (в т.ч. расширение беззалогового кредитования до 1,5-3 млн. руб.)
- 6) снижение процентных ставок до 15-17%

Развитие сопутствующих сервисов для МСБ - РКО, документарные операции

Развитие прочих финансовых услуг для МСБ: лизинг, факторинг

2009 г.



Существенный рост рисков кредитования в ситуации неопределенности

- 1) снижение числа доступных кредитных продуктов
- 2) существенное повышение требований к заемщикам по финансовому состоянию
- 3) снижение сумм кредитования МСБ в среднем в 2-2,5 раза
- 4) снижение сроков кредитования до 1-2 лет
- 5) повышение требований к обеспечению кредитов (исключение беззалоговых программ, ориентация на залог коммерческой недвижимости, рост дисконтов до 50% и более)
- 6) повышение процентных ставок до 25-30%

Развитие сопутствующих сервисов без "привязки" к кредитованию МСБ

⇒п

Прочие финансовые услуги фактически стали парабанковскими (практически полное исключение доступных услуг от независимых лизинговых и факторинговых компаний)

Выводы и перспективы

- 1. Таким образом, проявились основные тенденции развития МСБ в банках:
- 1) Снижение рентабельности существующих кредитных портфелей на фоне отсутствия их прироста, роста стоимости ресурсов и роста просроченной задолженности
- 2) Падение числа предприятий МСБ, в т.ч. действующих и кредитоспособных
- 3) Существенный рост рисков кредитования (кредитных и имущественных) в ситуации неопределенности во всех сегментах кредитования
- 2. При этом тенденции развития предприятий малого бизнеса свидетельствуют о движении в данном сегменте на один шаг назад:

Микро бизнес ← Малый ← Средний

3. Данные тенденции приводят к смещению спектра кредитования: малого бизнеса – на поле микро бизнеса, корпоративного кредитования – на поле среднего и малого бизнеса

что в ближайшее время (вторая половина 2009г.- 2010г.) в условиях необходимости повышения доходности при диверсификации кредитных рисков приведет к росту конкуренции на сегменте микрокредитования

Основные элементы стратегии развития МСБ в современных финансовых условиях

- 1. Диверсификации рисков
- 2. Повышения доходности
- 3. Глубокий анализ отраслевых и внутриотраслевых (нишевых) тенденций Учет специфики и требований предприятий в конкретных отраслях
- 4. Минимизация влияния человеческого фактора (субъективной интерпретации финансово-экономических показателей) на формирование данных для принятия решения
- **5.** Оперативное регулирование уровня риска с помощью объективного уровня отсечения
- **6.** Оперативный автоматизированный контроль за превышением уровня риска по параметрам: филиал, отрасль

Повышение качества субъективной оценки кредитного риска Разделение кредитования МСБ на:

- micro+small (до 6 млн. руб.)
- medium

с приоритетом на micro+small

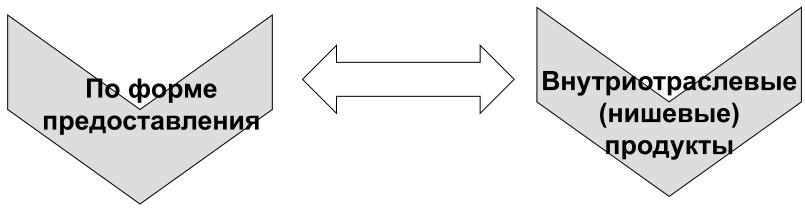
Построение продуктового ряда в привязке к нишам экономики – разработка нишевых продуктов с учетом потребностей и особенностей работы компаний в выделенных отраслях

Внедрение
<u>Автоматизированной</u>
<u>системы управления</u>
<u>кредитными рисками</u> на
сегменте micro+small (до 6
млн. руб.)

-Стабилизация кадрового состава банка (<u>снижение текучести кадров</u>),

- Повышение уровня квалификации,
- Повышение уровня <u>ответственности</u> за принимаемые решения

Продуктовый ряд в контексте минимизации рисков



Кредит

Кредитная линия с лимитом выдачи

Кредитная линия с лимитом задолженности

Овердрафт

Розничная и мелкооптовая торговля продуктами питания и напитками

Производство запасных частей и комплектующих к транспортным средствам

Переработка с/х продукции

Общественное питание

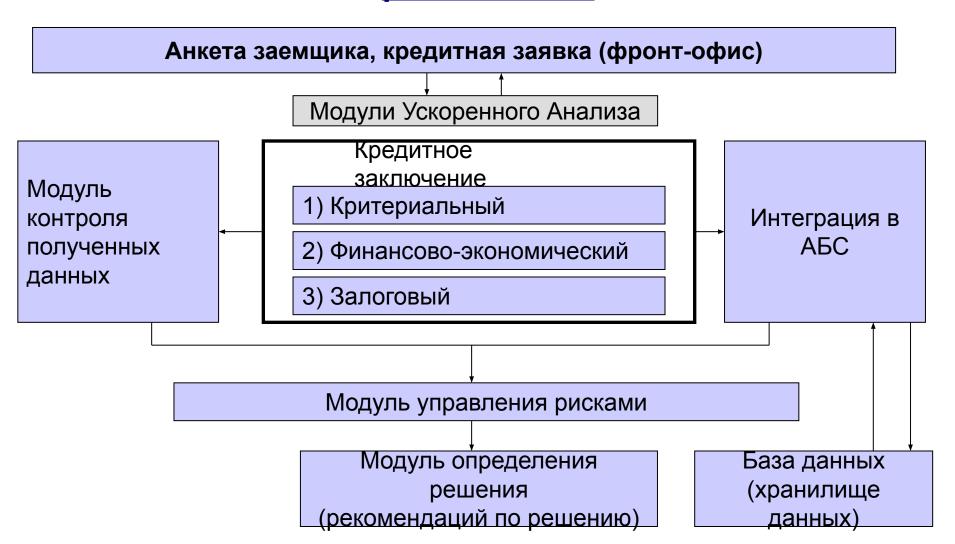
Медицинские услуги

СТО, шиномонтаж, автомойки

Грузовые перевозки продуктов питания и товаров народного потребления

Прочие программы (в 7 нишах)

<u>Система Автоматизированного Управления Кредитными</u> <u>рисками КМБ</u>



Критериальный модуль Кредитного заключения

<u>Критериальный модуль</u> — оценка заемщика по отраслевым критериям. П**проверка заемщика на соответствие** параметрам нишевых продуктов (особенности деятельности заемщика в конкретной нише. Например, для ниши «СТО» - минимальная площадь помещений, количество машиномест, видов ремонта и услуг и пр.)

Основные функции и особенности модуля:

- Позволяет четко определять портрет заемщика в той или иной отрасли в регионах присутствия Банка,
- Обеспечивает контроль рисков за счет стандартизованной оценки заемщиков с учетом специфики различных отраслей
- При изменении состояния рынка позволяет оперативно корректировать критерии приоритетных отраслей на основании различных статистических данных

Вводные данные:

1) Анкета заемщика.

<u>ПРИМЕР</u>

Более 3-х лет	+
От 2 до 3 лет	
От 1 года до 2-х	
Менее 1 года	
2. Зависимость от покупателей	
Доля крупнейшего покупателя в общем объеме продаж менее 20%	Ū
Доля крупнейшего покупателя в общем объеме продаж более 20%	F

<u>Финансово-экономический модуль</u> <u>Кредитного заключения</u>

<u>Финансово-экономический модуль</u> - оценка заемщика по финансово- экономическим показателям с учетом отраслевой специфики.

Основные функции и особенности модуля:

- Учитывает финансово-экономические особенности бизнеса в различных отраслях (отражающиеся в специфике соотношения статей баланса, P&L, нормативных показателях финансовых коэффициентов, экономического состояния и потенциала бизнеса)
- Обеспечивает автоматический контроль рисков за счет стандартизированной оценки деятельности заемщика по утвержденным показателям финансовых коэффициентов и экономическим характеристикам для различных сфер деятельности
- При изменении состояния рынка позволяет оперативно корректировать нормативы и критерии оценки финансового состояния предприятия.

Вводные данные:

- 1) Экономическая характеристика бизнеса (вопросы по основным характеристикам бизнеса с их документальным подтверждением: договора, выписки со счетов, ведомости и пр.))
- 2) Управленческий Баланс предприятия (с документальным подтверждением: договора, справки из банков и т.д.)
- 3) Управленческий Отчет о прибылях и убытках предприятия (с документальным подтверждением: первичная документация по выручке, основным расходам)

Данный модуль позволяет автоматически:

- формировать балл отсечения заявок по фин.-эк. состоянию предприятия в соответствии с кредитной политикой Банка и политикой управления рисками с учетом особенностей сфер деятельности клиента;

и/или

- формировать рекомендацию по кредитному решению с учетом фин.-эк. состояния предприятия (Варианты формулировок: «Рекомендуемая сумма кредита ____», «Риски соответствуют средним в отрасли», «Риски выше среднего значения для данной отрасли», «Кредитование не рекомендуется» и пр.)

<u>Финансово-экономический модуль</u> <u>Кредитного заключения</u>

ПРИМЕР		
1. Ликвидность	_	_
2>= Ккл >= 1		На основе вводных
2 κωτ τ Κκπ >2	+	
Κκπ <1		данных Баланса и
2. Доля собственного капитала	-	P&L рассчитываются
CK <= 30%	+	финансовые
СК от 30% до 50%		коэффициенты
СК от 30% до 70%	-	коэффициенты
CK > 70%		
3. Оборачиваемость кредиторской задолженности		
Менее 60 дней	+	
От 60 до 120 дней		
Более 120 дней		Заполнение
	J	вопросов
4. Анализ чувствительности денежного потока		
Низкая (изменение любого из параметров на 20% в большую или меньшую сторону приводит к		
появлению дефицита чистой прибыли в любом временном периоде) Средняя (изменение любого из параметров на 15% в большую или меньшую сторону приводит к		
появлению дефицита чистой прибыли в любом временном периоде)		Harris and the second
		На основании расчета
появлению дефицита чистой прибыли в любом временном периоде)		коэффициентов, а также
Дефицит накопленного денежного потока в любом из прогнозных периодов		заполнения вопросов
	-	начисляется балл по фин
		•
		эк. модулю.

Залоговый модуль Кредитного заключения

Залоговый модуль - оценка предлагаемого обеспечения.

Критерии оценки залога основываются на утвержденных приоритетах по залогу и действующих дисконтах (коэффициент покрытия залогом).

Основные функции и особенности модуля:

- Обеспечивает автоматическое формирование показателя коэффициента покрытия залогом (КПЗ) при определенных соотношениях категорий залогов
- При изменении состояния рынка позволяет оперативно корректировать приоритет обеспечения, дисконт (КПЗ), т.о. контролировать рисковую политику Банка

Вводные данные:

- 1) Документы подтверждающие право собственности на предмет залога;
- 2) Документы, содержащие идентификационные параметры предмета залога.

Данный модуль позволяет автоматически:

- формировать балл отсечения заявок по параметру соответствия обеспечения кредитной политике Банка и политике управления рисками;

и/или

формировать рекомендации по кредитному решению с учетом обеспечения кредита (Варианты формулировок: «Рекомендуемая сумма кредита _____», «Кредитование не рекомендуется» и пр.)

Залоговый модуль Кредитного заключения

ПРИМЕР

Исходные данные:

Сумма кредита – 5 000 тыс. руб.

Сумма процентов за один год – 1 052 тыс. руб.

Вариант обеспечения 1 – без скобок

Вариант согласования 2 – в скобках

	Балл номинальный	Расчетная стоимость	Дисконт	Залоговая стоимость	КПЗ=1,0	Балл начисленный*
Недвижимость	80	10 000 (0)	40%	6 000 (0)	1,0 (0)	80 (0)
Автотранспорт	60	0 (10 000)	50%	0 (5 000)	0,0 (0,8)	0 (48)
Оборудование	40	0 (3 000)	60%	0 (1 200)	0,0 (0,2)	0 (8)
Итого:		10 000 (13 000)		6 000 (6 200)	1,0 (1,0)	80 (56)

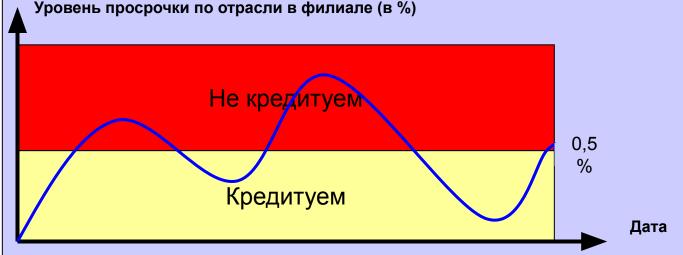
В обоих случаях КПЗ = 1,0, т.е. залог полностью покрывает сумму кредита и проценты за 1 год. При этом балл качества обеспечения при варианте 1 (недвижимость) – 80, при варианте 2 (автотранспорт и оборудование) – 56.

Таким образом, при суммировании с балльной оценкой финансового состояния возможно выставление линии отсечения (или рекомендаций по кредитному решению) на основе суммарного балла. В этом случае при более низком качестве обеспечения (более низкий балл по залоговому модулю) для положительного решения по кредиту необходимо иметь лучшее финансовое состояние (более высокий балл по фин.-эк. модулю)

* Балл начисленный = доля вида обеспечения в залоговой стоимости * номинальный балл

Модули управления рисками и определения решения

Модуль управления рисками — данный модуль содержит допустимые варианты значений для формирования общего балла оценки заемщика, а также конкретный перечень выходных показателей автоматической системы принятия решения, которые отображаются в публикации отчета. Также существует возможность организовать настройку контроля за уровнем просрочки по конкретным отраслям в регионах (филиалах)



Таким образом, График показывает, что при превышении значения допустимого уровня просрочки в филиале по определенной отрасли, программа автоматически оповещает сотрудника о превышении и выносит решение – отложить рассмотрение заявки. Соответственно появляется возможность контролировать отраслевое состояние по регионам. Контроль за статистикой (уровня просрочек) происходит на основании текущих данных АБС.

Модуль определения решения — содержит варианты ответов по клиентам на основании комплексной оценки. Формирование моделей ответов происходит за счет комплексных данных, поступивших из Модуля управления рисками.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Малышева Анна